

Warszawa, 01.07.2021 r.

ZAPYTANIE O INFORMACJĘ (RFI)

1. Wprowadzenie

Poczta Polska Dystrybucja S.A. (PPD) powstała w wyniku przekształcenia Spółki Poczta Polska Agencja Usług Finansowych SA funkcjonującej od listopada 2000 roku. Swą działalność opiera na dystrybucji ubezpieczeń majątkowych: ubezpieczeń komunikacyjnych, ubezpieczeń majątku, ubezpieczeń rolnych oraz ubezpieczeń na życie, oraz produktów bankowych poprzez sieć kilku tysięcy pośredników ubezpieczeniowych na terenie całego kraju. Akcjonariuszem jest w 100% Poczta Polska S.A. Od wielu lat Poczta Polska Dystrybucja S.A. współpracuje z wiodącymi na rynkach polskich i zagranicznych Towarzystwami Ubezpieczeniowymi co daje klientom szeroki dostęp do rynku ubezpieczeń, stwarzając też możliwość wyboru optymalnego produktu finansowego na terenie całego kraju.

Obecnie, Poczta Polska Dystrybucja S.A. planuje przeprowadzić proces rozpoznania rynku

w zakresie dostępności i możliwości wytworzenia dedykowanego, kompleksowego rozwiązania informatycznego, które będzie wspomagało procesy biznesowe PPD w zakresie rozliczeniowo – analitycznym.

2. Zakres zapytania o informacje

Zwracamy się do Państwa z prośbą o udzielenie informacji w następującym zakresie:

- 2.1. Ogólne informacje o Państwa firmie;
- 2.2. Doświadczenie w wytwarzaniu i wdrażaniu dedykowanych systemów informatycznych, krótki opis zrealizowanych projektów, wybranych wdrożeń systemów informatycznych;



Poczta Polska Dystrybucja S.A.
ul. Rodziny Hiszpańskich 8, 02-685 Warszawa
Sekretariat: +48 (22) 295 10 10
www.poczta Polska-dystrybucja.pl

KRS 0000018639, NIP: 526-24-90-114, REGON: 016976533, Kapitał zakładowy w 10.870.000,00 zł w całości wpłacony. Zarząd: Jarosław Kotra – Prezes Zarządu, Artur Wikar – Wiceprezes Zarządu, Paweł Kopeć – Wiceprezes Zarządu.

- 2.3. Informacje o proponowanym Systemie, nazwa produktu i opis spełnienia wymagań zgodnie z zakresem opisanym w punkcie 4 niniejszego zapytania o informacje;
- 2.4. Opis proponowanego rozwiązania/narzędzia;
- 2.5. Opis modelu, architektury i wykorzystywanych technologii;
- 2.6. Wskazanie szacowanego czasu realizacji przedmiotu zapytania w zakresie dostawy, wytworzenia i wdrożenia;
- 2.7. Wskazanie szacowanego kosztu realizacji przedmiotu zapytania (wstępne wyceny wariantowe w zależności od zakresu i modelu współpracy);
- 2.8. Wskazanie wymagań technicznych dla infrastruktury teleinformatycznej oraz oprogramowania niezbędnych do prawidłowej instalacji i działania Systemu;
- 2.9. Wskazanie szacowanego harmonogramu wytworzenia i wdrożenia aplikacji;
- 2.10. Zamówienie należy podzielić na dwa etapy. Pierwszy z etapów musi zawierać fazę analityczną, w której zostaną doprecyzowane wymagania i procesy w kontekście budowanej aplikacji (wymagania funkcjonalne, pozafunkcjonalne, integracyjne, importu i eksportu);
- 2.11. Faza analityczna powinna się zakończyć dokumentem „Koncepcja funkcjonalna i techniczna”, która będzie uzgodniona z PPD;
- 2.12. Wymagania powinny być podzielone na te które muszą być wytworzone i wdrożone w etapie pierwszym oraz na te które mogą być wdrożone w etapie 2 projektu;
- 2.13. Oferta powinna zawierać także wycenę wsparcia rozwoju aplikacji przez okres minimum 3 lat. Oferta w tym zakresie powinna zawierać wycenę roboczogodziny pracy Wykonawcy w okresie rozwojowym aplikacji;
- 2.14. Oferta powinna też zawierać wycenę wsparcia Wykonawcy w zakresie utrzymania i eksploatacji (zakres wsparcia, SLA, kwota miesięczna wsparcia);
- 2.15. Oferta też powinna zawierać wycenę szkoleń administratorów dla tego systemu/aplikacji oraz szkoleń dla użytkowników (opcjonalnie) z podziałem na role w systemie/aplikacji.



3. Odpowiedź na zapytanie o informacje

Zgłoszenie z dopiskiem: RFI PPD należy przesłać na adres: Poczta Polska Dystrybucja S.A.,

ul. Rodziny Hiszpańskich 8, 02-685 Warszawa lub pocztą elektroniczną na adres:

ofertyIT@pp-dystrybucja.pl

Prosimy o przesłanie informacji najpóźniej **do dnia 07.07.2021 r. do godz. 14:00.**

Po otrzymaniu informacji PPD przeanalizuje oferty i przystąpi do sformułowania zapytania ofertowego, którego celem będzie wybór dostawcy rozwiązania. Wybór procedury postępowania i udzielenia zamówienia będzie przedmiotem kolejnego etapu.

4. Opis przedmiotu zapytania o informacje

Nowy system informatyczny będzie wspierał działanie PPD w następujących obszarach i będzie zawierał kluczowe funkcjonalności (poniższa lista obszarów nie ma charakteru wyczerpującego):

4.1. Wymagania podstawowe na System Rozliczeniowy

System powinien zapewnić obsługę następujących grup i obszarów funkcjonalnych:

- Partnerzy;
- Produkty;
- Prowizje;
- Dane osobowe;
- Zezwolenia i szkolenia;
- Umowy;
- Obsługa struktur sprzedażowych;
- Wprowadzanie danych / importów;
- Obsługa rozliczeń;



Poczta Polska Dystrybucja S.A.
ul. Rodziny Hiszpańskich 8, 02-685 Warszawa
Sekretariat: +48 (22) 295 10 10
www.poczta Polska-dystrybucja.pl

KRS 0000018639, NIP: 526-24-90-114, REGON: 016976533, Kapitał zakładowy w 10.870.000,00 zł w całości wpłacony. Zarząd: Jarosław Kotra – Prezes Zarządu, Artur Wikar – Wiceprezes Zarządu, Paweł Kopec – Wiceprezes Zarządu.

- Reklamacje;
- Druki ścisłego zarachowania;
- Rejestr księgowy;
- Role i uprawnienia;
- Raporty.

4.1.1. Partnerzy

- Rejestr partnerów powinien umożliwić prowadzenie ewidencji danych o partnerach w zakresie:
 - dane identyfikacyjne,
 - dane firmowe,
 - dane osobowe,
 - dane adresowe i kontaktowe,
 - automatycznie nadawany indywidualny numer w systemie.
- Rejestr ten powinien umożliwić prowadzenie ewidencji osób fizycznych, jak i prawnych, których produkty sprzedawane są za pośrednictwem struktur PPD;
- Możliwość oddzielnego zakładania podmiotów fizycznych jak i prawnych z poziomu GUI aplikacji;
- Rozdzielność raportowania dla tych podmiotów;
- Możliwość edycji danych podmiotów z poziomu GUI;
- Zapis danych operacji i działań wykonywanych przez wszystkich użytkowników w aplikacji dostępny dla roli administratora z możliwością przeszukiwania po zadanych kryteriach;
- Statusy dla poszczególnych partnerów np.: nowy, aktywny, zablokowany, nieaktywny, zawieszony.

4.1.2. Produkty

- Rejestr produktów powinien zapewnić możliwość wprowadzenia opisu produktu i przypisania produktu do Partnera (do jednego Partnera może być przypisane wiele produktów);
- System powinien umożliwić definiowanie rodzajów produktów np.: ubezpieczeniowych i bankowych, a w szczególności ryzyk



ubezpieczeniowych jak: OC, AC, NNW, Assistance, ryzyk z zakresu ubezpieczeń rolnych, pakietów ryzyk ubezpieczeń na życie, IKE, kredytów bankowych i pożyczek oraz innych;

- c) System powinien zapewnić możliwość rozbudowy produktu o dodatkowe atrybuty, które następnie mogą być użyte w regułach prowizyjnych, które to mają wpływ na wysokość naliczanej prowizji. Atrybuty wprowadzanie z poziomu interfejsu webowego aplikacji;
- d) System powinien umożliwić powiązanie produktu i schematu prowizyjnego z rodzajem opisu na fakturze/rachunku (różne opisy i stawki VAT w zależności od produktu i/lub schematu prowizyjnego);
- e) System powinien umożliwić definiowanie produktu uwzględniając jego podział na ryzyka oraz datę zawarcia polisy ubezpieczeniowej (pierwszy rok trwania lub kolejny rok trwania polisy);
- f) Możliwość edycji danych z poziomu GUI;
- g) Zapis danych operacji i działań wykonywanych przez wszystkich użytkowników w aplikacji dostępny dla roli administratora z możliwością przeszukiwania po zadanych kryteriach.

4.1.3. Prowizje;

- a) System powinien umożliwić definiowanie stawek dla każdego rodzaju prowizji jako procent a od pewnej zdefiniowanej w systemie wartości (definicja na poziomie interfejsu użytkownika) albo stała kwotowa b ($a*x$ albo b).
- b) System powinien umożliwić definiowanie stawek dla każdego rodzaju prowizji jako procent a od pewnej wartości plus stała kwotowa b ($a*x + b$).
- c) System powinien umożliwić definiowanie stawek dla każdego rodzaju prowizji jako procent a od pewnej wartości plus stała kwotowa b , lecz nie mniej niż c $\max(a*x + b;c)$.
- d) System powinien umożliwić definiowanie stawek dla każdego rodzaju prowizji jako procent a od pewnej wartości plus stała kwotowa b , lecz nie mniej niż c i nie więcej niż d $\min(\max(a*x + b;c);d)$.
- e) System powinien umożliwić określenie listy dodatkowych atrybutów



decydujących o wysokości prowizji (definicja i wprowadzanie z poziomu interfejsu).

- f) System powinien zapewnić możliwość definiowania celów/planów sprzedażowych dla dowolnych poziomów struktur sprzedaży, ich monitorowania i rozliczania w postaci premii za realizację planu lub jakość obsługi.
- g) System powinien zapewnić możliwość naliczania prowizji w dowolnych jednostkach, np. PLN, punktach (programy motywacyjne). Możliwość przewalutowania na PLN na żądanie lub według wzorca np. na koniec roku, na koniec miesiąca.
- h) System powinien umożliwić definiowanie prowizji i bonusów w oparciu o zdarzenia
i o dodatkowe atrybuty produktu zdefiniowane w rejestrze produktu.
- i) System powinien zapewnić możliwość zdefiniowania reguł rozliczania konkursów
w określonych ramach czasowych. Ich monitorowanie i przedstawianie wyników online.
- j) System powinien zapewnić, aby schemat prowizyjny mógł być definiowany dla struktury sprzedaży i produktu w ramach partnera, a w szczególności dla struktury sprzedaży i ryzyka w ramach produktu.
- k) System powinien zapewnić, aby schemat prowizyjny mógł być przypisany do indywidualnych osób/pośredników ze struktury sprzedaży.
- l) System powinien umożliwić kopiowanie schematów prowizyjnych.

4.1.4. Dane osobowe

- a) System powinien umożliwić budowanie bazy danych pośredników tj. zawierać dane identyfikacyjne, osobowe i kontaktowe oraz informacje niezbędne na potrzeby księgowości (np. bank, numer konta, urząd skarbowy, kasa chorych, osoba fizyczna prowadząca działalność gospodarczą czy umowa zlecenie, ...), wymiany informacji z KNF (wykształcenie, ...) oraz partnerami.



- b) System powinien zapewnić rejestrację zmian danych osobowych wraz z zachowaniem jej pełnej historii. Winny być zachowywane informacje o dacie wprowadzenia zmiany i operatorze, który jej dokonał.
- c) System powinien zapewnić, że każda zmiana danych osobowych powinna być powiązana ze skanem oryginalnego dokumentu, który stanowi jej podstawę.
- d) System powinien udostępnić raport zmian danych osobowych w podziale na partnerów za dany okres w postaci pliku tekstowego. System powinien udostępnić raport zmian danych osobowych w podziale na partnerów za dany okres w postaci pliku tekstowego. Przez zmianę rozumiemy wprowadzenie, modyfikację i zakończenie współpracy. Plik ten powinien być zgodny z formatem DAPOS KNF.
- e) System powinien umożliwiać wyszukiwanie jednostek po wszystkich danych zawartych w systemie jak np. kod pocztowy, numer telefonu.
- f) System powinien umożliwiać generowanie unikatowej nazwy adresu mailowego dla nowego użytkownika w domenie pp-dystrybucja.pl według zasady umieszczania imienia i nazwiska w nazwie rozszerzanego cyfrą w sytuacji dublowania się osób o identycznych danych osobowych.

4.1.5. Zezwolenia i szkolenia

- a) System powinien umożliwić prowadzenie rejestr pozwoleń na sprzedaż produktów w ramach partnerów dla pośredników ze struktur sprzedażowych.
- b) System powinien udostępnić dostęp do listy szkoleń licencyjnych, produktowych i szkoleń zawodowych, które odbyli pośrednicy.
- c) System powinien udostępnić dostęp do dokumentacji szkoleniowej partnerów (KRK, potwierdzenie odbycia szkolenia, potwierdzenie zdania egzaminu).
- d) System powinien dać możliwość generowania z systemu raportów braków w dokumentacji szkoleniowej pośredników.
- e) System powinien zapewnić możliwość generowania dokumentacji szkoleniowej dla pośredników.



- f) System powinien zapewnić możliwość nadawania cech jednostki: jak numer RAU czy numer identyfikacji wewnętrznej nadanej przez partnera zewnętrznego.

4.1.6. Umowy

- a) Rejestr umów powinien zawierać skany umów przypisane do pośredników z możliwością ich odszukania.
- b) System powinien zapewnić możliwość obsługi różnych typów umów z partnerami: umowy zlecenia, własna działalność gospodarcza, umowy trójstronne.
- c) System powinien zapewnić możliwość wybrania danych osobowych według wskazanego klucza (np. związanego ze strukturą) do pliku tekstowego w celu wydruku umów.
- d) System powinien umożliwić wydruk seryjny umów poprzez scalenie wzorca umowy/aneksu z danymi z Rozwiązania lub z pliku tekstowego.
- e) System powinien umożliwić powiązanie wzorca umowy/aneksu ze schematem prowizyjnym.
- f) System powinien umożliwić zarządzanie umowami/aneksami, a w szczególności generować listy umów do druku na podstawie nowych zezwoleń, zmian w systemie prowizyjnym, itp.

4.1.7. Obsługa struktur sprzedażowych

- a) Rejestr struktur sprzedażowych powinien umożliwić zdefiniowanie dowolnej liczby sieci w ramach PPD.
- b) System powinien umożliwić wprowadzanie zmian w strukturze sieci z zachowaniem pełnej historii.
- c) System powinien umożliwić masowe przepinanie pośredników w ramach struktur z możliwością zachowania lub przejęcia wyników sprzedaży na każdy poziom struktury z osobna.



4.1.8. Wprowadzanych danych/importów

- a) System powinien umożliwić import plików tekstowych z banku – informacje o wpłatach dokonywanych przez pośredników na konto PPD (subkonta).
- b) System powinien umożliwić import danych prowizyjnych i sprzedażowych od partnerów.
- c) System powinien udostępnić zarządzanie plikami z dostępem do pełnej ich historii.

4.1.9. Rozliczenia

- a) Przetwarzanie prowizji powinno być rozdzielone na etapy:
 - wprowadzania danych – importu danych z plików tekstowych;
 - identyfikacji danych – prawidłowa klasyfikacja w kontekście osoby i prowizji uwzględniając pozwolenie na sprzedaż produktu w ramach partnera;
 - naliczenia prowizji – przypisaniu prowizji do poszczególnych węzłów sieci zgodnie z obowiązującymi schematami prowizji;
 - rozliczenia prowizji – przygotowaniu dokumentów rozliczeniowych, na podstawie których prowizja zostanie wypłacona;
- b) System powinien zapewnić możliwość wprowadzania decyzji arbitralnych np. o spełnieniu wymagań dotyczących realizacji planu pomimo jego niezrealizowania, o wypłacie prowizji pomimo niespełnienia warunku, że kwota prowizji jest mniejsza niż minimum do wypłaty, itp.;
- c) System powinien zapewnić możliwość ustalania przy rozliczeniu minimalnej kwoty, od której są generowane dokumenty rozliczeniowe globalnie dla systemu oraz przed uruchomieniem rozliczania prowizji;
- d) System powinien zapewnić możliwość ręcznej modyfikacji prowizji na poziomie poszczególnych zdarzeń prowizyjnych z zachowaniem historii zmian;
- e) System powinien zapewnić możliwość rozliczania zaliczek pobranych przez pośredników;
- f) System powinien zapewnić możliwość potrąceń komorniczych;
- g) System powinien zapewnić integrację z system księgowo-kadrowo-płacowym. W wyniku integracji dopuszczalne jest pobranie danych z



- systemu księgowo-kadrowo-płacowego w celu wydruku kompletu dokumentów dla pośrednika (faktura, rachunek, rmua, ziu, zzia, pit, specyfikacja do rachunku). Obecnie używany jest system KALI firmy Macrologic;
- h) System powinien zapewnić integrację z systemami bankowymi w zakresie importu wykonanych operacji (zaliczki) i eksportu zleceń związanych z rozliczeniami;
 - i) System powinien zapewnić możliwość rozliczania prowizji dla wybranej struktury sprzedażowej;
 - j) System powinien zapewnić możliwość korekty rozliczonej prowizji poprzez jej częściowe lub całkowite wycofanie w związku z reklamacją;
 - k) System powinien umożliwić prowadzenie rejestru rozliczeń z dostępem online dla pośredników w celu akceptacji naliczeń;
 - l) System powinien umożliwiać rejestrację i rozliczanie transakcji w wybranej przez klienta walucie. Dodatkowo, System powinien być przygotowany do przyszłej konwersji waluty polskiej na europejską;
 - m) System powinien umożliwiać rejestrację tabel kursów służących do przeliczeń transakcji w innych walutach.

4.1.10. Reklamacje

- a) System powinien zapewnić możliwość prowadzenia rejestru reklamacji zgłaszanych przez partnerów do PPD.
- b) System powinien umożliwić prowadzenie rejestru na podstawie statusów poszczególnych spraw.
- c) System powinien umożliwić wgląd do rejestru reklamacji dla pośredników i partnerów.

4.1.11. Druki ścisłego zarachowania

- a) System powinien umożliwić prowadzenie rejestru obejmującego druki ścisłego zarachowania powiązane ze strukturami sprzedażowymi, partnerami i pośrednikami, którzy nimi dysponują.



- b) System powinien umożliwić prowadzenie rejestru z dostępem online.
- c) System powinien umożliwić identyfikację pośrednika na podstawie numeru druku na etapie naliczeń i rozliczeń.

4.1.12. Rejestr księgowy

- a) System powinien umożliwić obsługę kadrowo płacowa (naliczanie wymaganych składek w zależności o rodzaju umowy, zgodnie z obowiązującymi przepisami) w ramach systemu.
- b) System powinien umożliwić wydruki dokumentów księgowych dla partnerów: rachunki, faktury, specyfikacje, ZUS RMUA, ZUS ZIUA, PIT

4.1.13. Raporty

- a) System musi umożliwić samodzielne generowanie raportów przez użytkowników. W tym celu powinien posiadać narzędzie do generowania raportów w podstawowych, powszechnie stosowanych formatach.
- b) Poza narzędzie do generowania raportów, PPD przewiduje wykonanie w Systemie zestawu tzw. raportów predefiniowanych w ilości ok 15. Dokładna lista raportów oraz zakres informacji jakie będą zawierać będzie wynikiem etapu analizy w trakcie realizacji projektu.

4.2. Pozostałe wymagania dla systemu rozliczeniowego

- 4.2.1. System powinien funkcjonować w wersji webowej (przez podstawowe przeglądarki internetowe) oraz mieć możliwość obsługi na urządzeniach mobilnych
- 4.2.2. Logowanie i wylogowanie z Systemu, reset hasła
- 4.2.3. Możliwość integracji z SSO (AD, ewentualnie inne)
- 4.2.4. Jedna sesja użytkownika
- 4.2.5. Możliwość zmiany danych
- 4.2.6. Możliwość zmiany hasła
- 4.2.7. Walidacje pól w systemie



- 4.2.8. Filtrowanie/wyszukiwanie w tabelach
- 4.2.9. Role użytkowników - zdefiniowane na sztywno, z możliwością ograniczenia dostępu do modułów, obiektów per moduł (np. baza klientów)
- 4.2.10. Integracja z zewnętrznym systemem obsługi przetwarzania danych

4.3. Wymagania w zakresie administracji Systemem

- 4.3.1. Obsługa użytkowników
- 4.3.2. Obsługa zgłoszeń agentów
- 4.3.3. Komunikaty systemowe
- 4.3.4. Historia działań użytkowników
- 4.3.5. Wstrzymanie/wznowienie systemu
- 4.3.6. Informacje o kondycji systemu
- 4.3.7. Podział na role i uprawnienia

4.4. SLA, Bezpieczeństwo i ciągłość działania

- 4.4.1. SLA dla systemu, obsługa 36 miesięcy – SLA na poziomie 4h reakcji, 8h na naprawienie błędu;
- 4.4.2. Uzgodnienie z wewnętrznym IT procedur dotyczących bezpieczeństwa;
- 4.4.3. Zapewnienie dostępności w systemie 24 godziny/7 dni w tygodniu;
- 4.4.4. Zapewnienie bezpieczeństwa danych osobowych zgodnie z wymogami Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (RODO) oraz przepisów polskiego prawa;
- 4.4.5. Zgodności z innymi przepisami dotyczącymi dystrybucji ubezpieczeń;
- 4.4.6. Zapewnienie wydajności systemu dla minimum 10.000 (dziesięciu tysięcy) użytkowników podmiotów.



5. Zastrzeżenia

- 5.1. Na obecnym etapie dopuszczalne są wszelkie propozycje zakresów i wariantów współpracy;
- 5.2. Złożenie odpowiedzi na niniejsze Zapytanie o informację jest jednoznaczne z wyrażeniem zgody przez podmiot składający odpowiedź na wykorzystanie przez PPD wszystkich, wskazanych w odpowiedzi na Zapytanie o informację danych do ewentualnego przygotowania przez PPD opisu przedmiotu zamówienia, wartości szacunkowej zamówienia, warunków umowy lub innych dokumentów niezbędnych dla postępowania zakupowego z zastrzeżeniem, że PPD nie ujawni podmiotom trzecim tych danych, a także źródła ich uzyskania;
- 5.3. Niniejsze Zapytanie o informację nie jest elementem jakiegokolwiek postępowania o udzielenie zamówienia w rozumieniu ustawy z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych (t.j. Dz. U. z 2017 r. poz. 1579, 2018), jak również nie stanowi oferty w rozumieniu ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (t.j. Dz. U. z 2016 r. poz. 380 ze zm.).



Poczta Polska Dystrybucja S.A.
ul. Rodziny Hiszpańskich 8, 02-685 Warszawa
Sekretariat: +48 (22) 295 10 10
www.poczta Polska-dystrybucja.pl

KRS 0000018639, NIP: 526-24-90-114, REGON: 016976533, Kapitał zakładowy w 10.870.000,00 zł w całości wpłacony. Zarząd:
Jarosław Kotra – Prezes Zarządu, Artur Wikar – Wiceprezes Zarządu, Paweł Kopeć – Wiceprezes Zarządu.