



丘博保险通过在线自动化操作， 减少差旅预算

丘博 (CHUBB) 是熟练使用在线预订工具的用户，随着科技发展迅猛，当预订工具不能满足复杂的差旅需求时，丘博没有因此而妥协，并不断追寻更好的。丘博坚持并找到了最合适的、被广泛应用的工具，不仅使公司降低差旅费用，而且能对费用开支进行更好的控制。

关于丘博保险公司

丘博的承保收入超过130亿美元，其主要业务是给需要经常周游列国的高资产人士投保——包括个人用户和高级商务管理人员。丘博员工花费大量时间出差，为世界各地的客户提供服务，公司对这些费用进行积极的管理。

差旅费用节余增长了136%，平均差旅费用下降了15%，而机票量增长了3%，总交易增长26%！

在美国，丘博由2002年起已经利用在线预订工具简化差旅安排过程，以及确保选出的供应商的合规性。当时的普及率滞后是因为员工仍要通过电话进行更复杂的差旅日程，比如多个城市之间的飞机和国际差旅，现存工具无法妥善处理这些事宜。

丘博选择Concur的理由

Sheri Bonsall是行政服务部门的助理副总裁，其职责是负责公司美国差旅项目。为了推动员工更积极地使用在线安排差旅，丘博团队在 Sheri Bonsall带领下，对选择有效的解决方案进行重估。2003年，丘博选择Concur代替其现存的解决方案。Concur被称为“非常容易使用的工具”，Bonsall注意到自己团队选择Concur，是因为其解决方案使用起来比较简单，并且可以处理一些更为复杂的预订，如“不同城市



公司名称

丘博保险公司

解决方案

Concur® 差旅管理
TripIt®

行业

保险

公司规模

10,800员工

地点

美国

为什么选择Concur？

- 能够在线进行复杂交易
- 成本更低
- 差旅预订与差旅报销管理一体化
- 在线预订工具更方便

2004年差旅部门固定成本总节余比去年同期增长42%

往返”差旅日期（到达目的地后从另一地点离开）等，同时也可以减少中介的协助，处理非人工的线下租车预订。通过更多种类的在线交易，丘博可以关闭当地的差旅办公室，使用更低成本的电子程序完成。

从2003年9月开始到当年12月末期间，丘博对1,400名差旅人员和差旅安排人员进行了大量的培训，以确保该系统在美国普及使用。之后公司继续跟踪内部员工使用情况，Bonsall授权给该团队的核心成员，也就是差旅行政管理和技术部门经理Lisa Adams，作为该系统的“常驻专家”。Adams就像该公司的恒常资源，可以使员工更了解Concur。

结果

在启用Concur之后，丘博美国差旅固定费用与去年相比下降了136%，平均交易费下降了15%，而机票量增长了3%，总交易增长26%。2004年直通率（在该行业因作为“无接触”差旅而出名，可从代理商处以最低交易手续费购票）高达95%。

2004年差旅部门固定成本总节余比去年同期增长42%。同时，平均票价也降低了19%。对于丘博员工来说，现在的差旅总交易采用率从介乎87%至93%，且在100%符合条件的差旅中有95%是在无代理人协助的情况下完成的。Bonsall注意到，“我们是一家自助化度很高的企业。”一旦Concur直接连通美国国家铁路客运公司并允许火车票预订，Bonsall预期实现差旅总采用率达95%的目标。

展望未来

保险业巨头丘博近来选用了一套在线会议管理系统来管理其每年举办的各项活动。通过整合Concur系统中的机票预订信息，该会管系统可以帮助丘博妥善的调查参会人员的邀请和登记。而在过去，Bonsall和她的团队经常在会议相关的各项投入合约签订后才发挥作用。现在Bonsall的团队已经掌握了预计投入的资源 and 成本数据来对比供货商的价格。由此，差旅管理部门可以在整个会议筹备的过程中发挥资源中心的作用。

同时，Bonsall正在与丘博加拿大、英国和欧洲的团队共同研究在更大的区域和程度上使用Concur，该计划已经取得了英国团队的支持。丘博希望通过运用Concur差旅解决方案和他们的在线会管系统来管理、统计其会议开销数据，并在与供货商的报价谈判中加以利用。在此之前，丘博集团的差旅部门没有一个妥善的机制来分析理解公司的差旅开销。

