



ASEGURADORA LÍDER EN LATINO AMÉRICA

INDUSTRIA:
SEGUROS

SOLUCIÓN:
Creación de repositorio común de ventas e integración de la información de ventas y administración

EL RETO

El proceso de compensación a los agentes comerciales de esta gran aseguradora latinoamericana posee un gran volumen de transacciones bastante complejo con multitud de sistemas de información. Necesitaban integrar la información del área de ventas y financiera.

El cliente necesitaba incrementar la eficacia del equipo de Ventas ya que el ratio de morosidad, los errores en la asignación de beneficios y las carencias en la gestión de recobros llegaron a impactar en el reconocimiento de los objetivos comerciales.

La fuerza de ventas está compuesta por un gran número de comerciales. A los que le afecta la demora en los pagos, el cálculo incorrecto en las primas derivado del proceso manual con hojas de cálculo para la liquidación de las compensaciones.

En síntesis, la compañía precisaba de un sistema analítico orientado a compensaciones, creado a partir de la información de las transacciones y de datos históricos. Este nuevo sistema permitiría la **automatización de los procesos y el incremento de la satisfacción del equipo de ventas por la reducción de errores de cálculo. Con ello se mejoraría productividad del usuario y se minimizaría los tiempos de cada transacción.**

DEL RETO A LA SOLUCIÓN

El proceso de compensación de esta compañía se optimizó mediante la creación de un repositorio común de ventas en el que cada una de las líneas de negocio del cliente pudiera obtener información y pudiera detectar cualquier error e informar de los problemas de negocio.

Uno de los elementos principales de la solución fue la plataforma de integración de datos **Informatica Powercenter** que permitió acceder a las diversas fuentes de datos asegurando la coherencia e integridad de los mismos, facilitando la construcción del nuevo sistema. La versatilidad, potencia y facilidad de uso de esta plataforma permitió la generación del nuevo sistema de información en los plazos esperados. La facilidad de procesamiento de la información y la posibilidad de un seguimiento del equipo de ventas produjo una mejora significativa en los resultados de la compañía.

PowerData aportó en esta solución su experiencia en el sector seguros así como el conocimiento obtenido en la multitud de proyectos analíticos que ha venido desarrollando desde su creación. Un equipo de ingenieros y expertos asesoró al equipo de la empresa cliente para hacer posible la realización del proyecto con los objetivos y la planificación definida.

La concreción de la solución se basó en un repositorio común sobre el que se creó un Data Mart de compensaciones para la gestión de los procesos involucrados. Este sistema se alimentó de los sistemas transaccionales, asegurando en todo momento la integridad y coherencia de la información.

BENEFICIOS

Con este nuevo sistema, esta empresa líder del sector de seguros en Latino América, ha conseguido un aumento significativo de la productividad de los agentes de venta debido a la simplificación del proceso y a la posibilidad de comprobación en línea de todos los expedientes.

Además se han reducido sensiblemente los errores en el cálculo de las compensaciones, unificando en un único repositorio todos los datos y sistemas vinculados al proceso, como los del estado diario de la Administración del Fondo de Pensiones (AFP).

Otros beneficios de la solución han sido el aumento de efectividad de las campañas realizadas así como la reducción de costes asociados al reproceso de la información.

ACERCA DE POWERDATA

El grupo PowerData está orientado a brindar apoyo a sus clientes en sus soluciones de negocio mediante su especialización en la gestión de datos. Desde su creación en 1999, PowerData ha aportado su apoyo a más de 200 clientes de diversos rubros y zonas geográficas.

PowerData aporta experiencia contrastada en cualquier proyecto en el que la adecuada gestión de los datos sea una de las claves del éxito de la iniciativa de negocio. Proyectos analíticos, de sincronización, de seguridad de la información, de migración entre plataformas, son algunos de los ámbitos de especialización de la compañía. Desde hace algunos años, PowerData es pionero en ofrecer las mejores soluciones alrededor de Big Data presentando resultados contrastados en diversos clientes.

Agenda 30 minutos con un experto en
Data Management

Para más información visita:

www.powerdata.es

Descárgate nuestras guías gratuitas y podrás ver los vídeos de los Seminarios Online

