



Sistema Integral para la Administración de Compañías de Seguros

SISE



SISTRAN

sistran.com

SISE es la solución digital para la administración integral de la compañía de Seguros.

Desarrollada bajo tecnologías de punta y basada en Servicios API permite una ágil integración con terceros, y gracias a la madurez de funcionalidades Core logra agregar valor a la gestión diaria. Estas características permiten un back-end robusto, base para acelerar el ingreso de la compañía hacia la transformación digital.

Beneficios de SISE para el cliente:

▪ **Aceleración del negocio:**

- Time-to-Market: Agilidad en la generación de productos
- Omni-Canalidad: Múltiples canales para iniciar y continuar las diferentes transacciones
- Masivo: Flexibilidad y rendimiento en el tratamiento de grandes volúmenes

▪ **Eficiencia operacional:**

- Optimización y trazabilidad de los procesos del negocio
- Reducción de fallas y costos operacionales

▪ **Evolución Tecnológica:**

- Arquitectura y tecnologías de vanguardia
- Integración con terceros
- Sólida base para la aceleración de la transformación digital

▪ **Madurez de funcionalidad core:**

- Extensa y madura funcionalidad core según necesidades del negocio
- Cubrimiento de todos los procesos de negocios de la compañía

Utilizando SISE su compañía logra:

• **Rapidez en el lanzamiento de productos**

Utilizando el Diseñador de Productos de SISE, se define fácilmente cómo opera cada producto y qué lógica de negocios puede ser aplicada y mediante el motor de reglas de negocio y de guiones, su compañía no necesita ingresar códigos de aplicación. Al mismo tiempo, reutiliza la definición de productos acelerando su lanzamiento al mercado, o mejorando los ya existentes, por los diferentes canales.

SISE soporta tanto soluciones de tarificación externas como su propio motor de tarificaciones internas.

• **Reducción de costos**

SISE provee una interfaz web que, junto a la capacidad de procesamiento, automatizan los diferentes procesos operativos de la compañía de seguros.

También, posibilita a los agentes acceder remotamente a sus datos on-line y emitir pólizas automáticamente, u otras operaciones, reduciendo el costo de interacción y procesamiento.

La reducción en el tiempo de desarrollo, mantenimiento y la facilidad de integrarse con terceras partes utilizando API de servicios proveen una relación de costo / beneficio orientadas a alcanzar los objetivos de negocio de la compañía.

La flexibilidad que obtiene su aseguradora con SISE no sólo le ayudará a incrementar su negocio, sino también le facilitará enfrentar el cumplimiento de las normas regulatorias.

• **Aceleración hacia la Transformación Digital**

En un entorno de actualizaciones tecnológicas constantes, las nuevas tendencias marcan un rápido ritmo de cambios.

Estos cambios incorporan nuevas tecnologías y productos, entre otros, que deben ser rápidamente adaptados e integrados a la solución central de la compañía.

Para esto, SISE posee las características técnicas - integración, procesamiento, etc.- y funcionales - diferenciación de precios y productos por canales, generadores de producto, etc.- que permiten acelerar esta transformación digital centrada en el cliente.

• **Solución Integral**

SISE es una solución integral que cubre todas las áreas y procesos de una compañía de seguros. Desde la venta con los diferentes cotizadores, pasando por emisión, siniestros, reaseguros, cobranzas, pagos y terminando en la contabilidad. Esto permite una trazabilidad de punta a punta de las diferentes operaciones.

Desafíos del negocio:

Las aseguradoras necesitan incrementar su velocidad para lanzar al mercado productos nuevos y diferenciados sobre diferentes canales. Cada día enfrentan nuevos requerimientos y, al mismo tiempo, necesitan mantener sus costos bajos.

Estos desafíos impactan directamente en el área de tecnología de las aseguradoras. Es por eso que necesitan una solución flexible que les permita agregar valor a su estrategia de negocios.

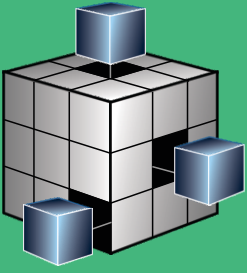
SISE es el resultado de 40 años de experiencia, más de 150 implementaciones exitosas y la incorporación de un sólido back-end para la transformación digital.

Beneficios tecnológicos adicionales:

- **API Layer:** Una capa de API de servicios ofrece todas las funcionalidades desacopladas de la interface de usuario ofreciendo una forma de interactuar con la aplicación y extendiendo la cadena de valor del ecosistema con terceros.
- **N-Tier:** Instalación y despliegue en N capas físicas permitiendo la escalabilidad según demanda de usuarios conectados o procesos ejecutándose, sin modificar el sistema. También permite que el sistema continúe trabajando, en caso que un servidor falle, ya que se encuentra distribuida en N capas físicas (tolerancia a fallos).
- **Integración con externos**
- **Usabilidad:** Interfaces de usuario diseñadas para facilitar la interacción con el usuario -centradas en el usuario- permitiendo mejorar la productividad.
- **Multi-Dispositivos:** Interfaz de usuario responsive, multi-browser y multi-dispositivos permitiendo acceder a la aplicación con solo una conexión a internet y un browser.

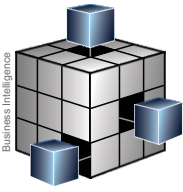


Business Intelligence



Gestione la información de su compañía
en forma rápida y sencilla





Solución Business Intelligence de SISTRAN

La solución Business Intelligence de SISTRAN le permitirá explotar la información a través de diversos criterios de ordenamiento, agilizando consultas, análisis y reportes, facilitando la toma de decisiones estratégicas.

La solución combina la utilización de herramientas de Business Intelligence con un modelo de análisis detallado para Compañías de Seguros desarrollado en base a nuestra experiencia de más de 40 años en el mercado.

Utilizando BI su compañía logra: **Detalle funcional:**

- **Obtener información veraz para la toma de decisiones**
- **Reducir los tiempos de generación de la información**
- **Visualizar la información de manera simple y amigable**
- **Generar nuevas relaciones entre la información de manera simple y rápida**
- **Compartir información homogénea a toda la organización**
- **Detectar fácilmente en qué nivel de la organización se encuentran los puntos de conflicto**
- **Optimizar la gestión de seguimiento diario**

Debido a las cuidadosas normas que se utilizan en su confección, en cuanto a la extracción y consolidación de los datos, se logra la exactitud de la información, creando una base sólida y confiable para la toma de decisiones, basadas en datos provenientes del ERP de la compañía.

La solución de BI abarca criterios clave y aspectos significativos del negocio, basándose en mejores prácticas de la Industria, sincronizadas con las necesidades del cliente.

MODULOS GENERALES:

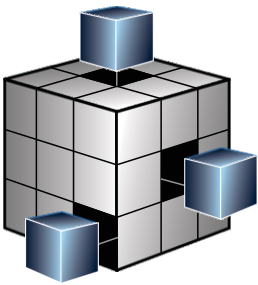
- **Siniestros x Agente:** Presenta gráficos relacionados que se pueden visualizar por año de ocurrido, mes de ocurrido, año de registro o mes de registro.

- **What If:** Permite la simulación de distintas variables y el análisis en profundidad de los grupos de agentes, agentes o ramos que presentan siniestralidades fuera de los rangos definidos por la compañía.

- **Producción x Agente:** Muestra gráficos de prima total, uno por año de emisión o quarter, otro por tipo de ramo y un tercero por tipo de endoso.

- **Detalle x Asegurado:** Muestra la información ordenada por asegurado detallando la cantidad de operaciones y la prima total. Presenta 2 gráficos. El primer gráfico muestra la prima total y el segundo el costo total de siniestros.

- **Detalle de Operaciones:** Se puede visualizar tanto el detalle de las operaciones como el detalle de los siniestros filtrados en una grilla.



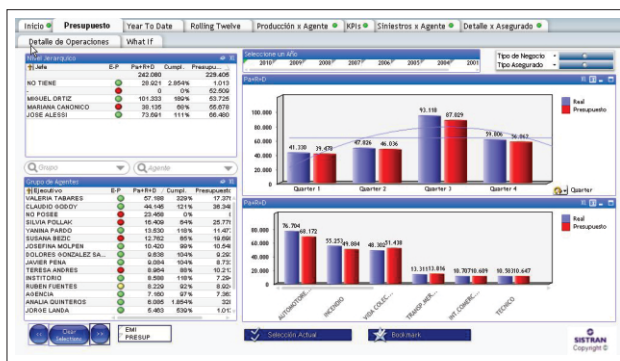
Business Intelligence

AREA DE SUSCRIPCION:

- **Filtros:** Permiten seleccionar uno o más años de emisión. A partir de la selección realizada se presentan cantidad de operaciones y prima total agrupadas por tipo de ramo, tipo de movimiento, tipo de negocio y tipo de asegurado.

- **Filtros Automotores:** Muestra 5 grillas donde se puede agrupar la información por zona de riesgo, tipo de vehículos, marca de vehículos, año de fabricación de vehículos y cobertura o amparo.

- **Filtros Ramos Generales, Vida y Accidentes Personales:** Muestra grillas donde se puede agrupar la información giro de negocio y cobertura o amparo.



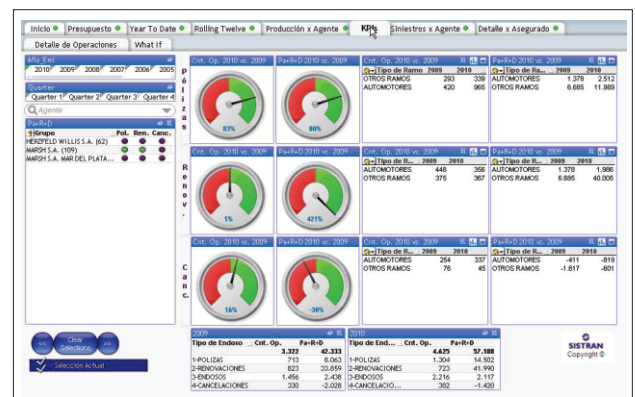
AREA COMERCIAL:

- **Presupuesto:** Compara el presupuesto anual vs la producción real.

- **Year To Date:** Compara el presupuesto vs la producción real entre el primero de Enero y el último día procesado, siendo posible la modificación de la fecha del periodo.

- **Rolling Twelve:** Compara el presupuesto vs la producción real 12 meses para atrás, siendo posible la modificación de la fecha del periodo.

- **KPIs:** Muestra indicadores gráficos que representan la variación (en porcentaje) de cantidades de operaciones y primas total del año corriente respecto del año anterior.





Soluciones de e-business para Compañías de Seguros

CRM



SISTRAN

sistran.com

iSISE es la solución de e-business de SISTRAN que le permite llevar su compañía a la web potenciando su actual modelo de negocios, ampliándolo e incorporando estrategias que le permitan reposicionarse e incursionar en nuevos canales y segmentos del mercado.

La adaptabilidad de esta solución le permite satisfacer las necesidades de información on-line tanto de sus clientes como de sus canales de comercialización.

Utilizando iSISE su compañía logra:

- **Aumentar la eficiencia y reducir costos operativos**
- **Posicionarse en la Web**
- **Simplificar el proceso de cotización y emisión**
- **Disponibilizar toda la información on-line**
- **Acelerar los procesos comerciales**
- **Mantener contacto permanente con su fuerza de ventas**
- **Automatizar los procesos de consulta**
- **Reducir costos operativos**
- **Fidelizar a su fuerza de ventas**

iSISE proporciona a sus clientes, agentes, brokers, bancos e intermediarios, información confiable y actualizada en cualquier momento y lugar.

A través de la utilización del generador de productos y motor de tarificación, su compañía logra centralizar el manejo de las tarifas, reduciendo notablemente los errores de cotización y emisión, optimizando los tiempos de creación y simplificando el proceso de deploy de los nuevos productos.

Otras soluciones de CRM:



Desafíos del negocio:

El acceso a información es uno de los atributos más valorados por los intermediarios a la hora de elegir la compañía con la cual van a generar negocios.

La información de gestión le posibilita a los intermediarios proporcionar una mejor y mas rápida atención a sus clientes resultando esto en mayores ventas.

La competitividad del mercado hace imprescindible:

- **Posicionar a la compañía en la Web**
- **Agilizar los procesos de comercialización**
- **Mantener un enlace permanente entre la compañía, sus socios de negocios y sus clientes**
- **Proporcionar herramientas de fidelización para sus intermediarios**

Bondades del producto:

ADMINISTRACION FLEXIBLE DE USUARIOS:

El concepto de Visibilidad de Cartera le permite personalizar el acceso a la aplicación por usuario, discriminando el perfil jerárquico al que pertenece y disponibilizando solamente las funcionalidades asociadas a este.

EMISION E IMPRESION ON-LINE:

El intermediario podrá realizar la emisión y endoso de pólizas en línea, completando el circuito de la operación y obteniendo al instante el número de póliza junto con la impresión de la misma.

PARAMETRIZACION DE CONTENIDOS:

La simplicidad en la administración de la aplicación le permite publicar información relevante del negocio para ponerla en conocimiento de todos sus intermediarios de una manera simple y rápida.

A través de esta herramienta, la compañía podrá publicar novedades de productos, nuevas políticas de comisiones y guías de suscripción o informar a sus intermediarios de nuevas normativas o circulares.

GENERACION DE PRODUCTOS Y MOTOR DE TARIFACION:

La inclusión de un motor de tarificación basado en reglas permite trabajar los diferentes productos que posee la compañía de una manera ágil y sencilla.

Por otra parte, la aplicación brinda una opción de manejo de producto reutilizando la tarificación actuarial, provista generalmente en Excel, para luego transformarla y utilizarla como un servicio desde el portal.

A partir de la generación del producto en una aplicación única, universal y totalmente orientada a servicios (SOA), le permite ser consumido por distintos tipos de aplicaciones ya sean web o móviles.

COTIZACIONES Y SOLICITUDES ON-LINE:

La aplicación de tecnologías de última generación (.NET) le permiten poner a disposición de los intermediarios y clientes la posibilidad de cotizar y enviar solicitudes para su procesamiento en el sistema de la compañía a través de la web.

A través de la administración única de productos por medio del Generador de Productos, la compañía pondrá a disposición de quienes accedan a la aplicación los productos habilitados dependiendo del perfil del visitante. A partir de la selección del producto el intermediario o el cliente podrá realizar una solicitud de cobertura o guardar la cotización para su posterior consulta.

Adicionalmente a partir de una cotización realizada, el intermediario o el cliente podrá realizar la solicitud de cobertura ingresando los datos adicionales para enviar a la compañía de seguros.

INFORMACION EN TIEMPO REAL:

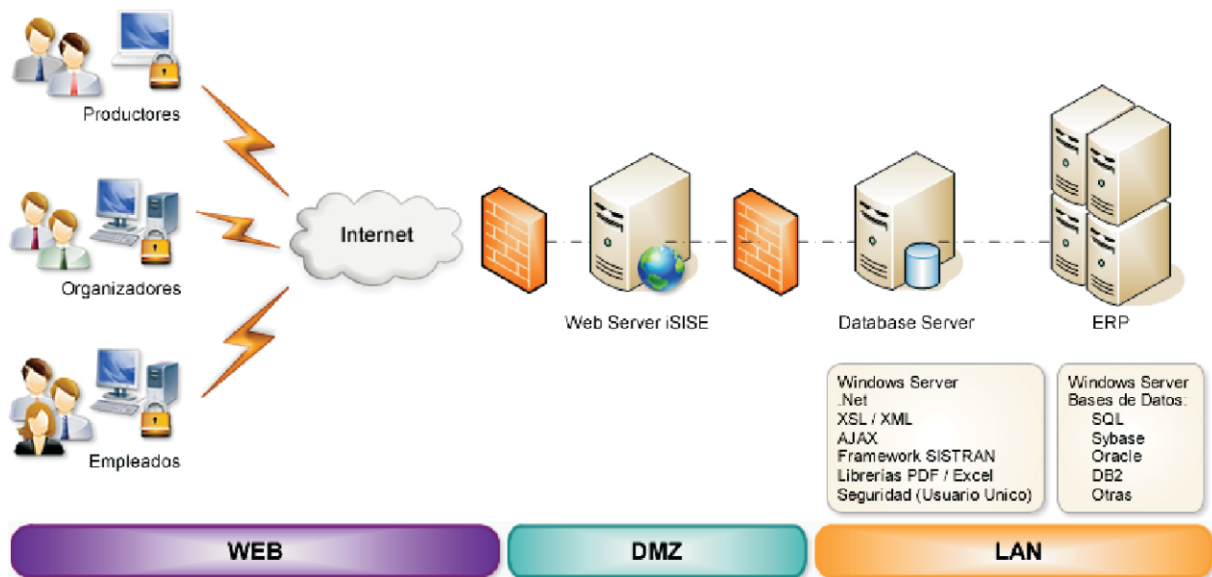
La información es la herramienta más importante al momento de una negociación, es por esto que a través de la utilización de una base de consultas única, residente en la compañía, ésta puede ofrecer los últimos movimientos y novedades de los clientes a sus intermediarios. De esta manera, la persona que representa a la compañía estará siempre actualizada, tendrá registrados y a su disposición los sucesos más importantes de todos sus clientes, sin importar dónde se encuentre.

Paralelamente, su compañía pone a disposición de la fuerza de ventas, estados de cuentas, comisiones, vencimientos, información útil, novedades, noticias y circulares.

Funcionalidades:

- Administración de Usuarios
- Visibilidad de Cartera
- Publicación de Circulares
- Publicación de Formularios
- Generación de productos y motor de tarificación
- Cotización
- Generación de Solicitudes
- Emisión
- Consultas de Circulares
- Consultas de Formularios
- Consulta de Cartera
- Consulta de Póliza
- Consulta de Siniestros
- Consulta de Vencimientos
- Consulta de Cheques
- Impresión de Certificado de Cobertura
- Impresión de Certificado de Mercosur
- Impresión de Constancia de IIB y Retenciones
- Impresión de Frente de Póliza
- Impresión de Cuponera
- Modificación de Datos del Productor
- Reporte de Vencimientos
- Pre-liquidaciones
- Exportación a Excel de todas las consultas

Esquema de conectividad:





Escritorio digital para Compañías de Seguros

CRM



SISTRAN

sistran.com



Solución CRM de SISTRAN

My Desk es el escritorio digital de SISTRAN que le permite a su compañía explotar y solidarizar al máximo la información existente en sus sistemas, dándole la posibilidad de manejar información consolidada y actualizada en todo momento para la aplicación de estrategias enfocadas en la atención de sus clientes.

Utilizando MyDesk su compañía logra:

- **Acceder a la información on-line desde cualquier lugar**
- **Incrementar la calidad del servicio de atención a sus clientes**
- **Acelerar el proceso de atención al cliente**
- **Disminuir los tiempos de consulta**
- **Registrar todas las interacciones entre su compañía y sus clientes**
- **Explotar al máximo la información para la generación de ventas cruzadas**
- **Ingresar automáticamente información proveniente de Mails, Web y OCR**
- **Solidarizar la información**

El objetivo de una estrategia CRM es incrementar la fidelidad de los clientes trabajando sobre la base de un mejor servicio y al mismo tiempo aumentar las posibilidades de realizar ventas cruzadas. Es por esto que la información es el punto más importante en la aplicación de este tipo de estrategias.

My Desk le permite mantener la información actualizada de manera on-line y disponible en todo momento para todos los integrantes de su compañía, mejorando notablemente la calidad y velocidad del servicio de atención al cliente.

Desafíos del negocio:

La calidad del Servicio es el atributo más valorado por los clientes al momento de tomar una decisión. Por este motivo las compañías deben sumar nuevos servicios y beneficios con el objetivo de lograr la fidelización de sus clientes.

SERVICIO AL CLIENTE:

Las acciones de CRM comprenden la definición de metodologías, estrategias y la utilización de un software que ayude a su compañía a organizar y administrar la relación con sus clientes. CRM implica que todos los integrantes de la organización estén focalizados en el cliente.

Mediante la implementación de herramientas de CRM, toda la información acerca de los clientes y de los servicios ofrecidos estarán contenidos en una misma aplicación para que el personal de ventas pueda realizar el seguimiento y al mismo tiempo los representantes de atención al cliente puedan responder cualquier consulta que este efectúe.

Otras soluciones de CRM:





Solución CRM

INFORMACION SIN BARRERAS:

My Desk se encuentra desarrollado con tecnología web de última generación (.NET) que le permite obtener la información de los diferentes sistemas o módulos de la compañía, sin importar la tecnología sobre la que se encuentren desarrollados.

Por ser una aplicación web enabled, My Desk le permite acceder a la información on-line, permitiéndole explotarla al máximo y sin barreras.

SEGUIMIENTO Y GESTION:

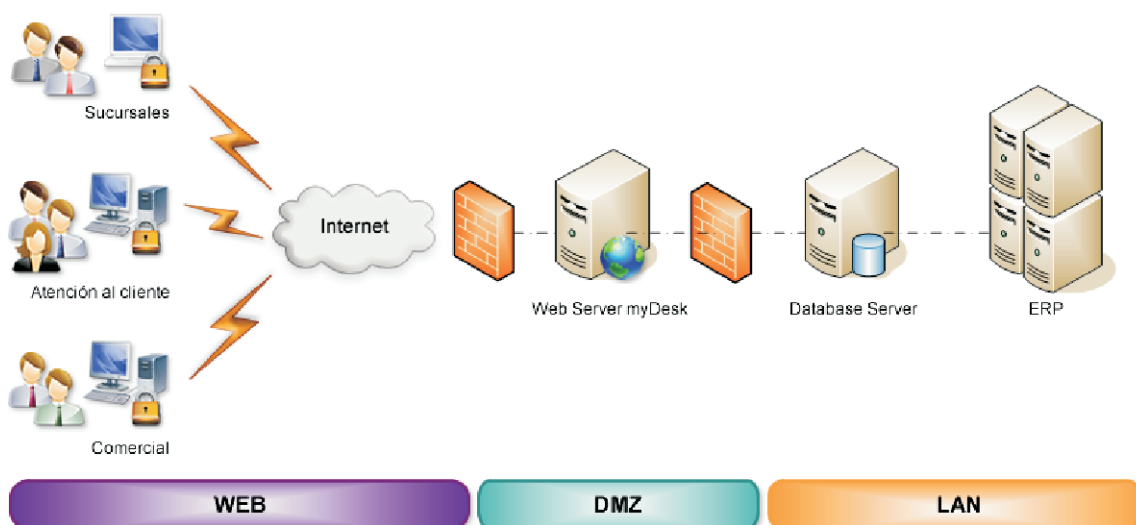
My Desk integra, dentro de sus funciones, un sistema de eventos que permite el seguimiento de quejas, reclamos y preguntas permitiéndole administrar cada punto de contacto entre su compañía y sus clientes, sean estos asegurados o intermediarios. Asimismo permite visualizar todas las transacciones que las personas realizan con la compañía, convirtiéndose en información de suma utilidad para prestar un servicio eficiente a sus clientes.

INFORMACION EN TIEMPO REAL:

Gracias a estar desarrollado con tecnología de última generación, permite seleccionar los webparts que desea habilitar de acuerdo al perfil del usuario, por lo que se puede facilitar la herramienta a diferentes perfiles adaptándola de acuerdo a sus necesidades. Esto permite utilizar My Desk en un Centro de Atención a Clientes, un Centro de Cobranzas o un Servicio de Atención de Reclamos por Siniestros.

Cada usuario puede ajustar My Desk de acuerdo a sus preferencias de estilo y ubicación de la información en su pantalla.

Esquema de conectividad:



OnBase[®]
by Hyland

Plataforma Integral de ECM

ECM



SISTRAN

sistran.com



Solución Integral de ECM

OnBase es una plataforma integral que le permite administrar eficientemente su información y contenido, automatizar procesos y gestionar casos de excepción.

Las soluciones OnBase ayudan a las compañías de seguros a hacer uso de la información y cumplir metas

Hyland Software proporciona soluciones de clase mundial para la industria de seguros con OnBase, una solución de software de gestión de contenido empresarial que se implementa rápidamente. Combina la administración de documentos, gestión de registros y automatización de procesos empresariales en una sola solución. Con OnBase, las organizaciones de seguros manejan eficientemente todo su contenido, desde documentos escaneados, faxes, colas de impresión, archivos de solicitudes y formularios electrónicos hasta contenidos en la red, archivos multimedia, correos electrónicos y archivos de las normas de la industria.

Los proveedores de bienes y daños, vida y enfermedad, así como los agentes generales y administradores de terceros, utilizan OnBase para crear una ventaja competitiva mediante procesos modernizados, costos reducidos, mayores controles internos, asistencia de auditoría y un mejor servicio al cliente.

- Bienes y daños materiales
- Vida
- Salud
- Integraciones para seguros

BIENES Y DAÑOS MATERIALES:

La compañía digital de Propiedad y Daños

La solución OnBase combina la gestión integrada de documentos, flujos de trabajo, procesos de negocios y documentos en una única aplicación. OnBase administra el contenido digital (documentos escaneados, faxes, flujos de impresión, archivos de solicitudes, formularios electrónicos, contenido web, archivos multimedia, correos electrónicos y archivos estándar de la industria, como ACORD XML).

OnBase ofrece una ventaja competitiva a través de procesos simplificados, reducción de costos, aumento de los controles internos, asistencia de auditoría y un mejor servicio al cliente. La solución de seguros OnBase le permite a las empresas de distintos tamaños y características, mejorar sus niveles de productividad al abordar las necesidades de documentos específicos en cada área de la empresa.

OnBase es desarrollado de forma única, como una sola plataforma de software robusto que se construye a partir de cero, como una solución configurable en un solo clic. Este enfoque pone la facilidad de uso y diseño en manos de las compañías de seguros para minimizar costos de consultoría e implementación externos. Al aprovechar un solo enfoque de plataforma, una metodología estándar y una arquitectura sobresaliente, las aseguradoras están en condiciones de adoptar rápidamente y ampliar fácilmente las herramientas para satisfacer sus necesidades de negocio con una relación de servicios de software que es una fracción de la mayoría de las soluciones empresariales.

VIDA:

OnBase ayuda a las aseguradoras de Vida a aumentar la rentabilidad y productividad

Tenemos experiencia con las compañías de Seguros de Vida que proporcionan Vida Individual, Vida Colectiva, Discapacidad y Gestión de Patrimonios. Nuestros clientes gestionan alto volumen de procesamiento de nuevos negocios, aseguramiento y siniestros.

Las soluciones OnBase en organizaciones similares han ayudado a impulsar un incremento de más del 400% en capacidad y, en muchos casos, han proporcionado una importante reducción de costos operativos. Una organización de seguros de vida fue capaz de reducir el tiempo en procesamiento de nuevo negocio a tres días o menos de lo que previamente tomaba siete días, mediante el uso de la Solución de Seguros OnBase. Nuestras soluciones han dado a las compañías la reputación de “pagador más rápido de siniestros.” Tenemos muchos ejemplos de este tipo de resultados reales, muchas de los cuales fueron soluciones que tomaron ¡menos de seis semanas para desplegar!

SALUD:

Automatice los esfuerzos de seguridad y cumplimiento con OnBase.

Nuestra experiencia en la industria de seguros de salud es de suma importancia en la generación de valor agregado para nuestros clientes. Tenemos experiencia con Intermediarios Fiscales para Medicare/Medicaid, aseguradoras comerciales, administradores de terceros, así como las Organizaciones de Servicios Gestionados. Entendemos los Planes de Beneficios de Salud y los sistemas Administrativos de Salud y tenemos experiencia en responder a los desafíos específicos de la industria, incluyendo seguridad y cumplimiento.

INTEGRACIONES PARA SEGUROS:

Integrar OnBase con las aplicaciones de seguros es fácil y sencillo.

Nunca hemos conocido una aplicación que no nos haya gustado. Los clientes que utilizan las herramientas de OnBase han integrado ECM a más de 500 aplicaciones únicas sin necesidad de codificación personalizada. Además, no es solo recuperar documentos: OnBase proporciona más de 30 diferentes opciones para integración.

Las integraciones con aplicaciones existentes facilitan la transición a un nuevo software, mejora la adopción y satisfacción del usuario y elimina tener que cambiar entre pantallas para obtener la información adecuada. Las integraciones también permiten una indexación más rápida de documentos, lo cual aumenta la velocidad de captura de contenido y elimina el riesgo de error humano en ingresos manuales de datos.

OnBase, una plataforma única para la gestión de la información corporativa.