policysense

powered by in motion

DISTRIBUCIÓN

Incremente sus ventas, reduzca sus costos y minimice los riesgos en la gestión de los canales de distribución

La solución **Policysense Distribución**, es un avanzado y moderno sistema de administración de los diferentes canales de venta de la aseguradora, que mejora la comunicación con ellos, así como la supervisión y apoyo. Asimismo, optimiza la asignación de oportunidades, calcula todas las comisiones y otras compensaciones y realiza medición permanente del performance de cada canal. **Policysense Distribución** es el complemento ideal de la solución **Policysense Ventas** para empresas que buscan contar la más completa y moderna Plataforma Digital de Ventas.

Objetivo: optimizar las ventas

Marketing digital
- Generación de demanda
- Presencia digital
- Atención a los prospectos, antes del primer contacto

Autoservicio
- Cotizaciones, ilustraciones
- Venta digital
- Facturación y cobro

Digitalización de canales
- Reclutamiento
- Apoyo
- Administración de cuentas y jerarquías
- Trabajo en equipo
- "Agent journey"

Ventas digitales
- Web services
- Procesos 100% digitales

Post venta
- Contacto continuo
- Persistencia
- Upselling & Crossselling
- Medición de satisfacción y NPS

Suscripción digital

Prospecto → Cliente → Promotor

Policysense Distribución permite administrar sistémicamente los tres principales procesos con canales de ventas:

1.Onboarding: Enmarca el flujo de procesos y actividades de captación, reclutamiento, parte contractual, entrenamiento y condiciones de incorporación e integración a la organización, con todos los recursos a su disposición, para empoderar al canal de ventas, ya sea tradicional, menos tradicional, disruptivo, o diferentes combinaciones.

Cualquier tipo de Canal y Combinación

Tradicionales
- Agentes, Productores
- Corredores
- Sociedad de Corretaje
- Fuerza de ventas propia

Menos tradicional
- Banco, Retail
- Sponsors
- Brokers Digitales
- Cooperativas
- Puntos de Venta, Worksite
- Portal propio
- Contact Center

Innovadores, Disruptores
- Comparadores
- Insurtech
- Social Media
- MGA/MGU
- Mayoristas Virtuales
- Seguros Embebido

2.Compensación: La administración de incentivos, beneficios y estímulos, los cuales incluyen diferentes y flexibles conceptos, según el tipo de canal y oferta de productos. Por ejemplo: comisiones, fees, bonos, estipendios, posibilidad de préstamos o anticipos entre otros que defina, así como la participación en concursos y establecimiento de metas, reconocimientos e incentivos no monetarios, tales como: premios por concurso o viajes, puntos y abierto a nuevos métodos. Incluso el sistema puede administrar opciones de utilidad compartida en caso de suscripción delegada a través de MGU's.

Incluye igualmente todos los procesos automatizados de cálculo según las reglas de negocio que soportan dichas compensaciones y rubros en estados de cuenta y conciliaciones, al igual que incluye los movimientos relacionados con extornos y clawback, cuotas, retenciones fiscales, por mencionar algunos y otros según se presenten en el ciclo del negocio para ese tipo de canal al cierre de los periodos acordados.

3.Medición de desempeño: El monitoreo o medición en tiempo real del rendimiento de los canales, según el avance y las metas acordadas, usando actividades y procesos de comunicación y apoyo, tales como herramientas de proyección y autoservicio, anuncios, informes, pronósticos, gestión de tareas y otros indicadores, los cuales pueden estar alineados a las estrategias de comercialización y prácticas de marketing digital de la aseguradora como: campañas, blogs, videos y Webinars, entre otros.

Resumen Funcional

Impacto a su negocio:
No importa cuán amplia sea la oferta de productos y los tipos de canales, **Policysense Distribución**, habilita la automatización digital en los procesos de onboarding, compensación y desempeño, aumentando fuertemente la productividad y el nivel de atención continua, elevando al máximo el desempeño de sus canales y procurando una fascinante interacción en la experiencia, tanto de sus canales como las de sus clientes. Esto es vital para bajar el costo de adquisición de clientes y elevar la retención de estos, así como fortalecer el trabajo colaborativo en equipo de la estructura comercial de su aseguradora, tan necesario en tiempos de competitividad y disrupción.

Soluciones de próxima generación para empresas de seguros