

DISTRIBUCIÓN

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

Policysense Distribución es una herramienta para la gestión efectiva de cualquier tipo de canal de distribución. Ofrece funcionalidades para la administración de agentes, brokers, canales de afinidad y banca-seguros, brindando mayor flexibilidad en la estrategia comercial. Policysense Distribución puede ayudarle a mejorar la satisfacción de sus canales, escalar su estrategia, disminuir sus costos y reducir los riesgos asociados al cumplimiento normativo. Es el complemento ideal de la solución Policysense Ventas para empresas que buscan contar con la más completa y moderna plataforma digital de ventas.

Administración de cualquier tipo de canal

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 embebidos

Policysense Distribución optimiza los tres principales procesos relacionados a canales de ventas:

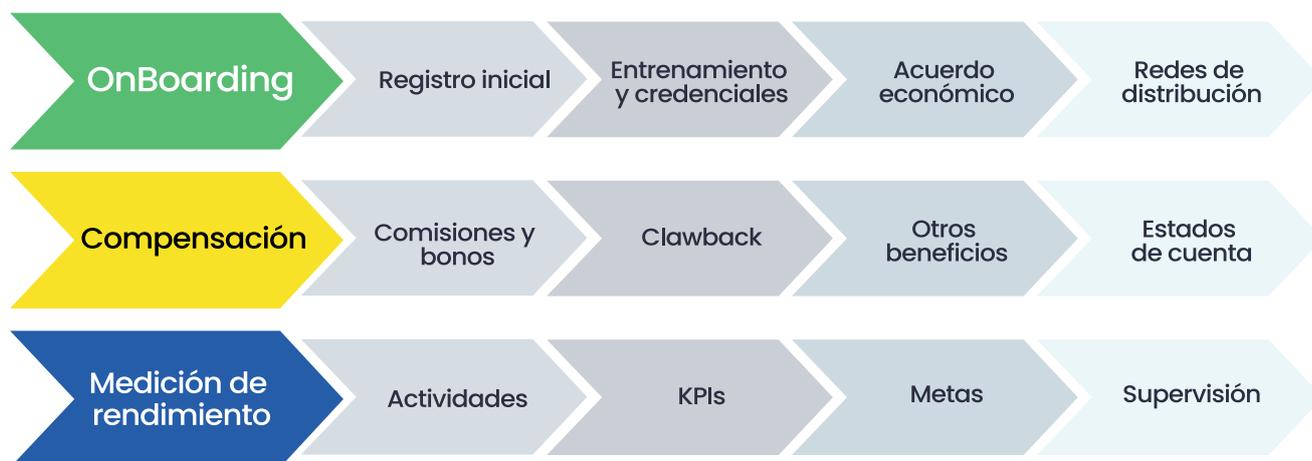
1. Onboarding: Parte del registro del canal, con todos sus datos. Habilita al canal para autorizar a sus propios usuarios. Verifica el cumplimiento normativo de aseguramiento del canal, credenciales, entrenamientos y el contrato económico. Se ofrece una extensa funcionalidad para la estructuración de redes de distribución en forma jerárquica, donde hay varios niveles de participación en las comisiones. Los canales pueden tener distintos niveles y la compañía de seguros puede definir los distintos estados que pueden asignarse a un canal, así como las condiciones y aprobaciones para pasar de un estado a otro. Permite asignar equipos de soporte de distinto tipo a cada canal.

2.Compensación: Administración de incentivos, beneficios y estímulos, los cuales incluyen diferentes conceptos, según el tipo de canal y oferta de productos. Por ejemplo: comisiones, fees, bonos, estipendios, préstamos o anticipos, participación en concursos, establecimiento de metas, reconocimientos e incentivos no monetarios.

Incluye todos los procesos automatizados de cálculo de compensaciones según las reglas de negocio que se definan para soportarlas en estados de cuenta y conciliaciones. **También incluye** los movimientos relacionados con extornos y clawback, cuotas, retenciones fiscales y otros según se presenten en el ciclo del negocio para cada tipo de canal al cierre de los periodos acordados.

3.Medición de desempeño: Monitorea y mide en tiempo real el rendimiento de los canales, haciendo seguimiento a las metas acordadas. Permite que los canales y sus supervisores puedan ver sus indicadores y KPIs más importantes de forma continua mediante un tablero de control, en el cual también se incluye información de cumplimiento normativo: vigencia de aseguramiento, credenciales y entrenamientos. A partir de los KPIs se pueden calcular los bonos que correspondan según lo que indica el contrato.

Resumen Funcional



Impacto a su negocio:

No importa cuán amplia sea la oferta de productos y los tipos de canales, **Polycsense Distribución** habilita la automatización digital en los procesos de onboarding, compensación y medición de desempeño, aumentando fuertemente la productividad y el nivel de atención continua.

Todos estos asuntos contribuyen a la motivación de la fuerza de ventas, aumentando su lealtad y satisfacción. De igual forma facilitan escalar la estrategia comercial, minimizando riesgos de incumplimiento normativo, aumentando la transparencia del proceso de compensación y disminuyendo costos administrativos.

Soluciones de próxima generación para empresas de seguros