

**Sistema Integral de Administración de Clientes  
para Asesores y Corredores de Seguros**

# SIAC



Un Producto de:



TENDENCIAS TECNOLÓGICAS  
Y METODOLOGÍAS

# SIAC

Un Producto de:



TENDENCIAS TECNOLÓGICAS  
Y METODOLÓGICAS

## Sistema integral de Administración de Clientes para Asesores y Corredores de Seguros

Esta herramienta le facilitará la gestión y supervisión de toda la información relacionada al negocio de venta de seguros. Mediante el esquema información distribuida le facilitará el trabajo a su equipo, con lo cual incrementará su productividad, reduciendo además el manejo físico de documentos.



### CLIENTES

Registro de los datos de los clientes actuales (personas naturales o jurídicas) como de los potenciales. De esta manera se facilita que la información de los clientes esté al alcance de todas las personas de la empresa y totalmente actualizada.



### PÓLIZAS

Administración de las Pólizas, y de toda la documentación que pueda estar asociada a la misma (documentos Word, Excel, documentos escaneados, etc.), soportado por un sistema de alarmas que constantemente informa acerca de los vencimientos de pólizas. Impresión de reportes de pólizas por diversos criterios (vencimientos, intervalos, por clientes, etc.).



### CORRESPONDENCIA

Control y seguimiento de los documentos emitidos por la empresa hacia las Cías. de Seguros, clientes, ajustadores, etc. Generación de cartas automáticas mediante el uso y/o creación de plantillas o la redacción directa de cartas. Numeración de las cartas emitidas y control de cargos de envíos y/o recepciones.

### Organizado:

Tenga su base de datos de clientes ordenada y actualizada.

### Integral:

Posea en un solo lugar toda la documentación asociada a sus clientes (pólizas, siniestros, endosos, correspondencia, etc).

### Seguro:

Usted podrá designar quienes tendrán acceso a cada tipo de información.

### Comisiones:

Con un solo *click* conozca el total de comisiones que recibirá de cada compañía de seguros.



## SINIESTROS

Registro de siniestros con los datos respectivos (ramo, montos del siniestro, causa, descripción, etc.), así como también el check list de los documentos asociados al siniestro y el seguimiento a cada uno ellos. Cálculo del porcentaje de siniestralidad por clientes, por ramos, por intervalos de fechas, etc.



## COMISIONES

Control de las comisiones por recibir de las compañías de seguros. Este control es tanto por comisiones directas como por coaseguros. Asimismo podrá mantener el control de las comisiones internas por pagar a los agentes de ventas o ejecutivos de cuenta.



## COBRANZAS

Administración de la cobranza de letras y cupones. Permite tener un control paralelo al que realizan las compañías de Seguros. Se dispone de consultas de proyección de cobranzas y visualiza la información de modo sencillo y ordenada por diversos criterios.



## REPORTES GERENCIALES

El sistema posee el componente de emisión de informes, que cruza información contenida en las pólizas en relación a las primas y comisiones, permitiendo ver datos específicos acerca de la productividad de la empresa. El sistema contiene más de 20 reportes gerenciales.

... y además

# SIAC

El SIAC además de estar desarrollado en Lotus Notes (la herramienta más usada por las compañías de seguros en el Perú y en el mundo y que la han convertido en casi una plataforma estándar), también le permitirá optimizar sus resultados con el apoyo de la tecnología y con relativa poca inversión.

Para ello M+S Consultores pone a su alcance los siguientes componentes complementarios al SIAC, que pueden ser adquiridos adicionalmente y adaptarse al mismo de manera modular y cubrir integralmente sus necesidades de negocio:

## Tecnología Palm:

Desarrollamos funcionalidad en Workpads que le permitirá a usted contar con la información más importante (sólo información de resumen) contenida en el SIAC pero en la "Palma de la mano" y que le brindarán más herramientas de juicio para una eficaz toma de decisiones.

Al utilizar tecnología Palm, usted podrá realizar consultas de información gerencial de sus comisiones por cobrar, volúmenes de ventas, rendimiento de vendedores, volúmenes de renovaciones, y otros tipos de información que le puedan ser útiles en cualquier lugar, sin necesidad de estar en su oficina.



*Con tecnología Palm, usted tendrá su negocio en sus manos...*



## Sistema de Seguimiento de Contactos:

Es un sistema que le permitirá a usted y a su fuerza de ventas coordinar y controlar de manera sencilla y efectiva el proceso de captación y seguimiento de sus clientes y/o prospectos. Mediante este software usted podrá gestionar las labores previas a la venta de las pólizas, y supervisar el seguimiento efectivo a sus clientes potenciales. Luego de cerrar un negocio, esta información se traslada hacia el SIAC convirtiendo a ambas herramientas en complementarias y sinérgicas para su negocio.

*Con el Sistema de Seguimiento de Contactos, usted no perderá de vista ningún negocio...*



TENDENCIAS TECNOLOGICAS  
Y METODOLOGIAS

### INFORMES EN:

Calle Sor Mate 107 piso 3. Miraflores. Lima Perú.  
Teléfonos: (51-1) 448-7874, 448-4116, 448-7936 Fax: 271-2393.  
http: www.msconsultores.com.pe  
email: info@msconsultores.com.pe