

A photograph of three men in business suits in a meeting. One man on the left is looking towards the other two. A blue speech bubble overlay is centered over the image, containing a logo and text.

 **Soluciones
Geniales**

Propuesta de valor

Una **Comunicación Multicanal Interactiva 24 / 7** mejorará la Experiencia del Cliente de Bancaseguros, Fidelizandolo y Potencializando su Portafolio de Seguros



Problema por Solucionar

La Falta de Control del Proceso Asegurador y de una Comunicación fluida con el Cliente de Bancaseguros, genera pérdida de confianza en la Entidad como Proveedor de Servicios de Seguros.





IASweb
SOFTWARE DE SEGUROS

IASbancos

Factores Diferenciadores

1 Centro de Contacto



APP
Ingreso de Asociados
y Funcionarios
desde el Móvil



**Oficina
Virtual**
Ingreso del
Asociado desde
PC, Tablet ó Portátil



**Mensajes
Automáticos**
por e-mail



**Mensajes
Automáticos**
por WhatsApp



Mensajes
desde ASbancos
a la APP



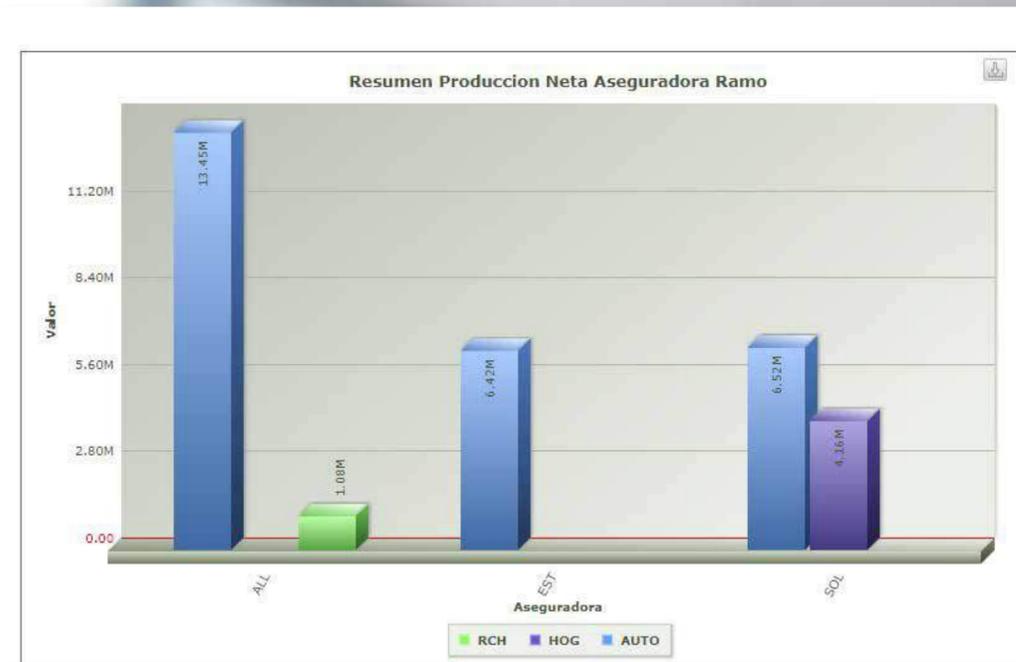
**Redes
Sociales**
Captura y cargue
de prospectos
a ASbancos



Back Office
Asignación, Control
y Coordinación de
actividades internas de
la Unidad de Seguros

Factores Diferenciadores

2 Centro de Reportes



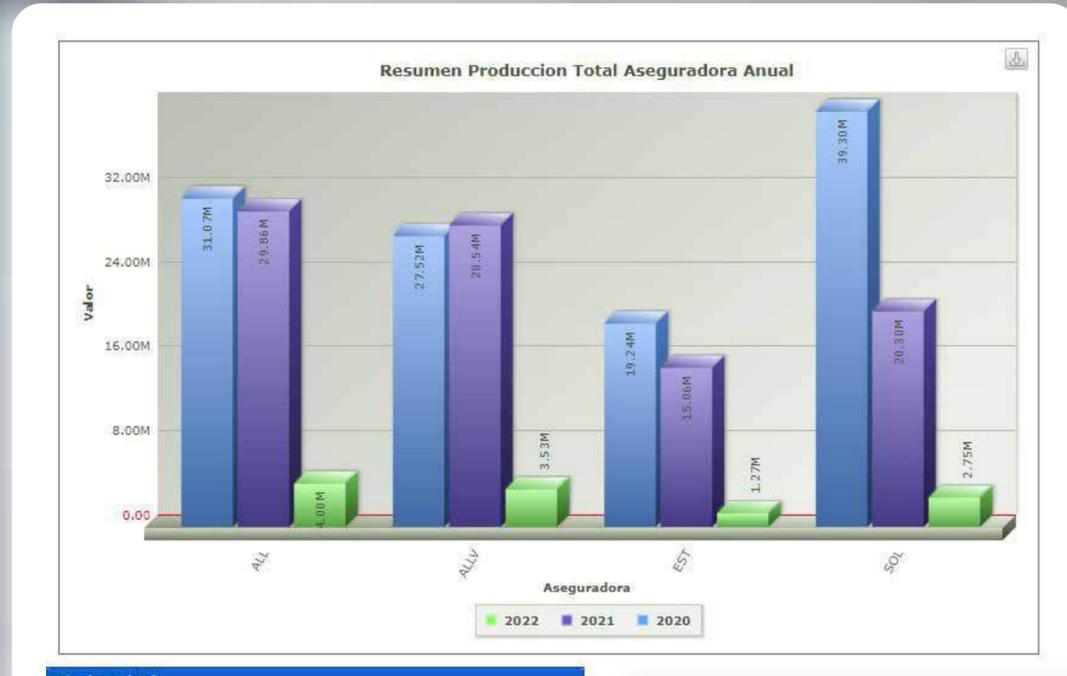
| Valor (Suma) | Ramo | | | | | | | | | | | | | Valor (Suma) |
|--------------|---------|----------------|----------------|----------------|-----------------|----------------|--------------|----------------|----------------|----------------|----------------|--------------|----------------|-----------------|
| Aseguradora | Año-Mes | ACPE | AE | ARL | AUTO | HOG | MA | RCC | RCE | RCH | SAL | SOAT | VIND | Valor (Suma) |
| ALL | 2019-01 | | | | \$3,304,288.00 | \$750,562.00 | | | | | | | | \$4,054,850.00 |
| | 2019-02 | | | | \$3,108,479.00 | \$366,838.00 | | | | | | | | \$3,475,317.00 |
| | 2019-03 | | | | \$8,065,682.00 | \$366,838.00 | | | | \$1,015,000.00 | | | | \$9,447,520.00 |
| | 2019-04 | | | | \$1,784,077.00 | \$366,838.00 | | | | \$1,015,000.00 | | | | \$3,165,915.00 |
| | 2019-05 | | | | \$992,519.00 | | | | | | | | | \$992,519.00 |
| | 2019-06 | | | | \$1,500,000.00 | \$185,043.00 | | | | | | | | \$1,685,043.00 |
| Resumen de | | | | | \$18,755,045.00 | \$2,036,119.00 | | | | \$2,030,000.00 | | | | \$22,821,164.00 |
| ALLV | 2019-02 | | | | | | | | | | \$3,734,358.00 | | | \$3,734,358.00 |
| | 2019-06 | | | | | | | | | | | | \$1,877,599.00 | \$1,877,599.00 |
| Resumen de | | | | | | | | | | | \$3,734,358.00 | | \$1,877,599.00 | \$5,611,957.00 |
| ARLSU | 2019-06 | | | \$1,250,000.00 | | | | | | | | | | \$1,250,000.00 |
| Resumen de | | | | \$1,250,000.00 | | | | | | | | | | \$1,250,000.00 |
| EQUI | 2019-01 | | | | \$1,440,640.00 | | | \$6,279,240.00 | \$3,818,250.00 | | | | | \$11,538,130.00 |
| | 2019-02 | | | | \$1,516,651.00 | | | | | | | | | \$1,516,651.00 |
| Resumen de | | | | | \$2,957,291.00 | | | \$6,279,240.00 | \$3,818,250.00 | | | | | \$13,054,781.00 |
| EQUIV | 2019-01 | \$465,810.00 | | | | | | | | | | | | \$465,810.00 |
| Resumen de | | \$465,810.00 | | | | | | | | | | | | \$465,810.00 |
| EST | 2019-03 | | | | \$994,076.00 | | | | | | | | | \$994,076.00 |
| | 2019-04 | | | | \$1,299,871.00 | | | | | | | | | \$1,299,871.00 |
| | 2019-05 | | | | | | | | | | \$210,800.00 | | | \$210,800.00 |
| | 2019-06 | \$1,000,000.00 | | | \$994,076.00 | | | | | | | | | \$1,994,076.00 |
| Resumen de | | \$1,000,000.00 | | | \$3,288,023.00 | | | | | | \$210,800.00 | | | \$4,498,823.00 |
| SOL | 2019-01 | | | | | | \$615,000.00 | | | | | | | \$615,000.00 |
| | 2019-02 | | | | \$8,065,188.00 | | | | \$375,850.00 | | | | | \$8,441,038.00 |
| | 2019-05 | | \$2,000,000.00 | | | | | | | | | | | \$2,000,000.00 |
| | 2019-06 | | | | \$4,622,037.00 | | | | | | | | | \$4,622,037.00 |
| Resumen de | | | \$2,000,000.00 | | \$12,687,225.00 | | \$615,000.00 | | \$375,850.00 | | | | | \$15,678,075.00 |
| | | \$1,465,810.00 | \$2,000,000.00 | \$1,250,000.00 | \$37,687,584.00 | \$2,036,119.00 | \$615,000.00 | \$6,279,240.00 | \$4,194,100.00 | \$2,030,000.00 | \$3,734,358.00 | \$210,800.00 | \$1,877,599.00 | \$63,380,610.00 |

Factores Diferenciadores

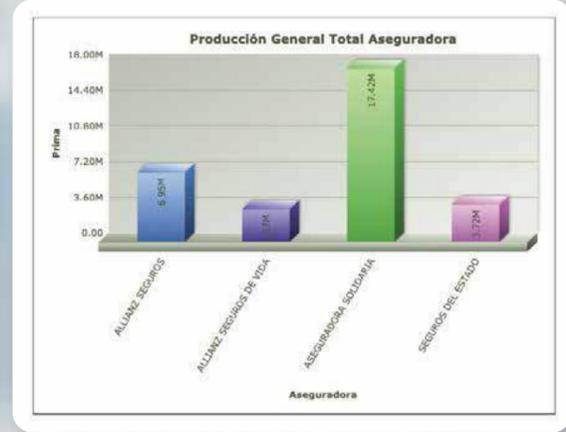
CENTRO DE REPORTES:

Software Especializado para Reportes, que le permite:

- Más de 350 reportes para el Control, Evaluación y Potencialización de su Unidad de Seguros
- Exportables a EXCEL y PDF



| Aseguradora | 2020 | 2021 | 2022 | Valor (Suma) |
|-------------|-------------------------|------------------------|------------------------|-------------------------|
| ALL | \$31,072,722.00 | \$29,863,043.00 | \$4,079,479.00 | \$65,015,244.00 |
| ALLV | \$27,515,223.00 | \$28,535,138.00 | \$3,533,795.00 | \$59,584,156.00 |
| EST | \$19,243,830.00 | \$15,062,799.00 | \$1,266,383.00 | \$35,573,012.00 |
| SOL | \$39,304,435.00 | \$20,384,248.00 | \$2,748,000.00 | \$62,436,683.00 |
| Suma | \$117,136,210.00 | \$93,845,228.00 | \$11,627,657.00 | \$222,609,095.00 |



As - Administrador de Seguros

Presupuestos Producción Presupuestado Vs Ejecutado Consolidado Anual

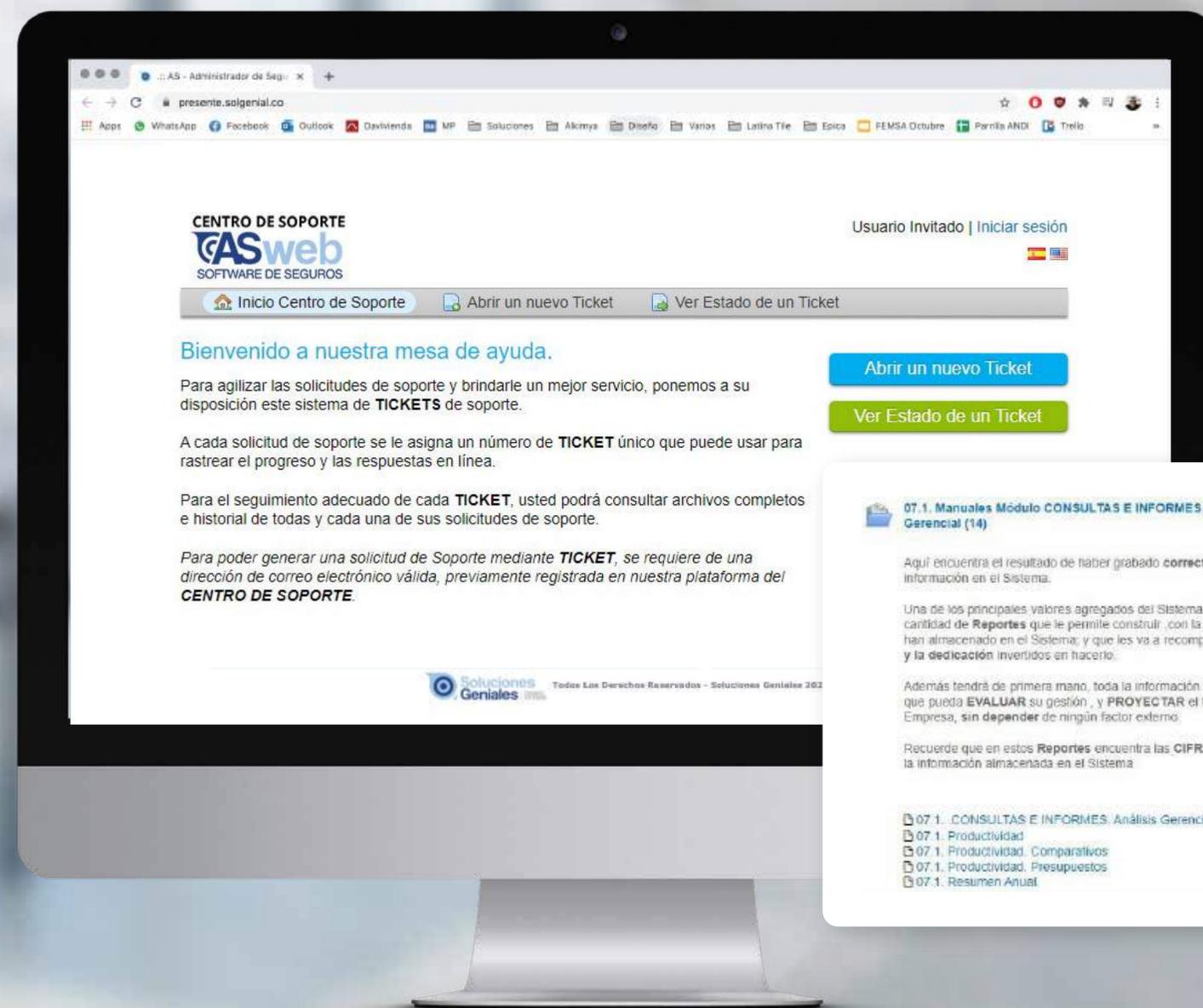
Ver. Impresión | Exportar a Excel

| Categoría | 2017 |
|-----------|---------|
| CTE | 85.00 |
| CTP | 55.00 |
| PTE | 107.86M |
| PTP | 70.08M |
| NTE | 13.56M |
| NTP | 9.87M |

| Año | NTP | NTE | % Cum | PTP | PTE | % Cum | CTP | CTE | % Cum |
|-------------|-----------|-----------|--------|-------------------------|------------------------|--------|------------------------|-----------------------|--------|
| 2,017 | 85 | 55 | 65.00% | \$107,864,000.00 | \$70,084,780.00 | 65.00% | \$13,557,100.00 | \$9,865,585.00 | 73.00% |
| Suma | 85 | 55 | | \$107,864,000.00 | \$70,084,780.00 | | \$13,557,100.00 | \$9,865,585.00 | |

Factores Diferenciadores

3 Centro de Soporte



07.1. Manuales Módulo CONSULTAS E INFORMES. Análisis Gerencial (14)

Aquí encuentra el resultado de haber grabado **correctamente** toda la información en el Sistema.

Una de los principales valores agregados del Sistema es, la **inmensa** cantidad de **Reportes** que le permite construir, con la información que han almacenado en el Sistema; y que les va a recompensar el **esfuerzo** y la **dedicación** invertidos en hacerlo.

Además tendrá de primera mano, toda la información necesaria para que pueda **EVALUAR** su gestión, y **PROYECTAR** el futuro de su Empresa, **sin depender** de ningún factor externo.

Recuerde que en estos **Reportes** encuentra las **CIFRAS**, que resumen la información almacenada en el Sistema

- 07.1. CONSULTAS E INFORMES. Análisis Gerencial
- 07.1. Productividad
- 07.1. Productividad. Comparativos
- 07.1. Productividad. Presupuestos
- 07.1. Resumen Anual

Factores Diferenciadores

Mesa de Ayuda 24 / 7

Software Especializado para TICKETS

- Consulte cuando lo necesite, más de 160 Manuales de Usuario y Tips sobre preguntas frecuentes
- Conceptos especializados del Sector Asegurador, incluye:
A. Glosario de Seguros B. Tabla SOAT C. Tabla FASECOLDA

CENTRO DE SOPORTE
ASweb
SOFTWARE DE SEGUROS

Rafael | perfil | Tickets (4) - Cerrar sesión

Inicio Centro de Soporte | Base de conocimientos | Abrir un nuevo Ticket | Tickets (4)

Haga clic en la categoría para buscar FAQs. —Browse by Topic—

00. Manuales Módulo GENERALIDADES (17)

Aquí encuentra algunos proceso especiales , que le permitirán familiarizarse con el uso de la herramienta.
Conozca los iconos de uso más frecuente.

También puede conocer como ingresar y salir del Sistema ,tanto Usted como sus Clientes.

- 00. ASWEB: GENERALIDADES
- 00. Asweb: Búsquedas en el Sistema
- 00. ASweb: Desbloqueo
- 00. ASweb: Iconos: Función de cada uno
- 00. ASweb: Ingreso Cliente Nuevo a ASweb

01. Manuales Módulo ARCHIVOS (14)

Tablas parametrizables, que nos permiten **persona** vamos a utilizarlas en los diferentes módulos que c Software, permitiéndonos obtener el máximo benef

Muy importante llenarlas correctamente, y estarlas periódicamente; pues una información mal grabada **Control y Análisis** que efectuemos de nuestro Poi

- 01. ARCHIVOS
- 01. Archivos: Agenda de Actividades. Como Asig
- 01. Archivos: Aseguradora. Crear Agencias
- 01. Archivos: Aseguradora. Crear
- 01. Archivos: Cartas Vencimientos. Definir texto

05. Manuales Módulo CARTERA (17)

Aquí encontrará todo lo relacionado con el control del **Ciclo del DINERO**: Avisos de Cobro, Recibos de Caja, Control de Pagos de las Pólizas; así y poder saber que se va recaudando.

Esto le permitirá tener claro que pasa con la **Producción de Seguros**, pues si **NO** se recauda en los tiempos previstos perderemos el esfuerzo hecho durante el proceso de venta : **SIN** recaudo **NO** hay Comisiones.

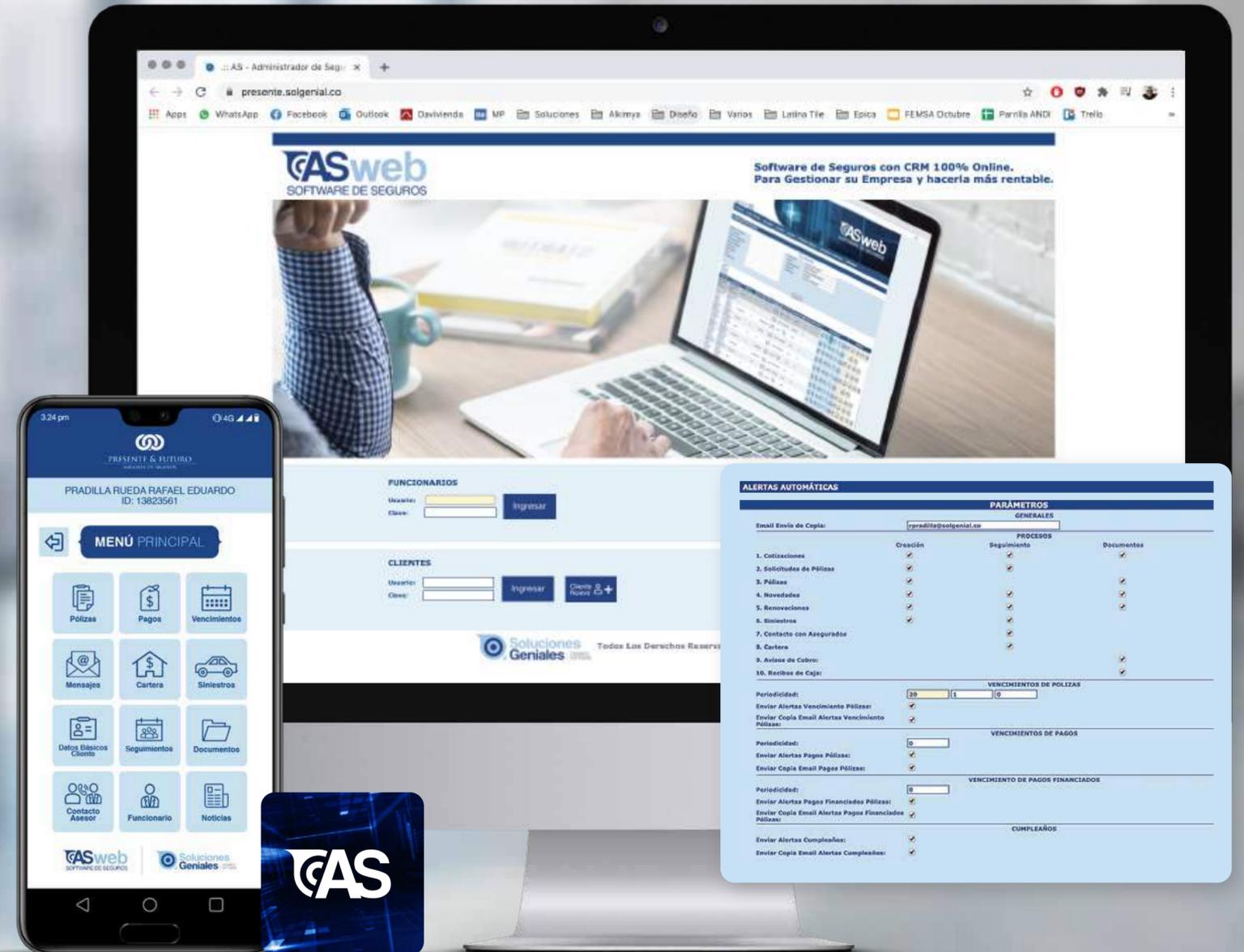
Por tanto, también encontrará todo lo relacionado con el control de las **Comisiones** ingresadas a la Agencia y las **Comisiones** pagadas a Vendedores y Funcionarios.

- 05. CARTERA
- 05. Cartera. Aviso de Cobro. Crear
- 05. Cartera. Aviso de Cobro. Opciones
- 05. Cartera. Control de Cartera
- 05. Cartera. Control Funcionarios. Crear

Otros recursos

Factores Diferenciadores

4 Centro de Control



| ALERTAS AUTOMÁTICAS | | | |
|-------------------------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|
| PARAMETROS GENERALES | | | |
| Email Envío de Copia: | [pradilla@solgenial.co] | | |
| | Creación | Seguimiento | Documentos |
| 1. Cotizaciones | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
| 2. Solicitudes de Pólizas | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
| 3. Pólizas | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
| 4. Renovaciones | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
| 5. Sinistros | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
| 7. Contacto con Asegurador | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
| 9. Cartera | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
| 9. Avisos de Cobro: | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
| 10. Recibos de Caja: | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
| Periodicidad: | 30 | 1 | 0 |
| Enviar Alertas Vencimiento Pólizas: | <input checked="" type="checkbox"/> | | |
| Enviar Copia Email Alertas Vencimiento Pólizas: | <input checked="" type="checkbox"/> | | |
| Periodicidad: | 0 | | |
| Enviar Alertas Pagos Pólizas: | <input checked="" type="checkbox"/> | | |
| Enviar Copia Email Pagos Pólizas: | <input checked="" type="checkbox"/> | | |
| Periodicidad: | 0 | | |
| Enviar Alertas Pagos Financiados Pólizas: | <input checked="" type="checkbox"/> | | |
| Enviar Copia Email Alertas Pagos Financiados Pólizas: | <input checked="" type="checkbox"/> | | |
| Enviar Alertas Cumpleaños: | <input checked="" type="checkbox"/> | | |
| Enviar Copia Email Alertas Cumpleaños: | <input checked="" type="checkbox"/> | | |

Factores Diferenciadores

- **DASHBOARD UNIDAD DE SEGUROS** para Controlar y Administrar el trabajo operativo
- **DASHBOARD ASOCIADOS** para que administren su portafolio y se comuniquen con la Unidad de Seguros

Factores Diferenciadores

- **CRM:** Incluye Módulo de Mercadeo para VENTA CRUZADA. Y haga seguimiento desde Prospección hasta Renovación
- **Ciclo del Dinero:** Producción - Cartera - Recaudos - Retribuciones
- **Ciclo Técnico:** Pólizas - Amparos - Cláusulas - Siniestros

Archivos | Área Técnica | Mercadeo | Eventos | Cartera | Procesos Masivos | Consultas e Informes | Utilidades | Soporte Técnico

CLIENTES

Ciudades: [Escoja Ciudad] | Empresas: [Escoja Empresa] | Clientes: [Escoja Cliente]

Profesión: [Escoja Profesión] | Vendedores: [Escoja Vendedor] | Sucursales: [Escoja Sucursal]

Estado: [Escoja Estado] | Ramos: [Escoja Ramo]

Edades: Inicio: [] Fin: [] | Fechas: Inicio: 2022-02-02 Fin: 2023-02-02

Nivel Ingresos: Inicio: [] Fin: [] | Sexo: Todos

Tipo de Reporte: Clientes Familiares Por Ramo Cumpleaños Comercial

MEXICO
CALLE 103 # 23-32 APTO 204 - CIUDAD DE MEXICO
RNC: 1
Teléfono(s): 3156411899
HISTORICO DE POLIZA

Fecha Emisión: 2022-02-02 | Empleado: GERENTE | Usuario: RAFAEL PRADILLA. Fecha: 2021-03-26 04:41:14.497

Póliza: 66 | Referencia: 000000 | Placa: 13823561

Contratante: RAFAEL PRADILLA | RNC: 13823561

Asegurado: RAFAEL PRADILLA | RNC: 000000000000

Empresa: PARTICULAR | RNC: 13823561

Con Cargo A: RAFAEL PRADILLA | Teléfono Asegurado: 3156411899

Domicilio Fiscal Asegurado: CALLE 44 # 27A-36 OFIC 1002

Ramo: RIESGOS DIVERSOS QUÁLITAS, COMPAÑÍA DE SEGUROS, S.A. DE C.V. - AV. RICARDO ALCALA

Aseguradora: INIGUEZ # 513

Beneficiario: RAFAEL PRADILLA

Secuencia: 2 | Estado: Activa | Observaciones:

| MOVIMIENTOS | Fecha Inicio | Fecha Fin | No. Factura | Tipo Movimiento | Tipo | Valor | Observaciones |
|-------------|--------------|------------|-------------|-----------------|---------|--------------|------------------|
| | 2021-03-31 | 2022-03-01 | 2 | Genera Prima | Novedad | \$ 12,992.00 | INCLUSION BIENES |
| | 2021-03-01 | 2022-03-01 | 1 | Genera Prima | Novedad | \$ 76,125.64 | |
| | | | | | Total: | \$ 89,117.64 | |

| PAGOS REALIZADOS | No Factura | Fecha Prog | Fecha Recaudo | Fecha Pago | No.Recibo | Valor | Estado |
|------------------|------------|------------|---------------|------------|-----------|--------------|----------------|
| 1 | | 2021-03-01 | 2021-03-30 | 2021-03-30 | 01-1 | \$ 76,125.64 | Pago Recaudado |
| 2 | | 2021-03-31 | 2021-03-31 | 2021-03-31 | 01-4 | \$ 12,992.00 | Pago Recaudado |
| | | | | | Total: | \$ 89,117.64 | |

| DETALLES DE LOS BIENES | | | | | | |
|------------------------|-----------|-----------|--------------|----------|-----------------|--|
| Descripción | Riesgo No | Dirección | Prima Anual | Tasa (%) | Valor Asegurado | |
| CONTENIDOS | A | A | \$ 30,000.00 | 0 | \$ 58,675.26 | |
| CASA HABITACION | A | A | \$ 7,890.34 | 0 | \$ 1,500,000.00 | |
| | | Total: | \$ 37,890.34 | | \$ 1,558,675.26 | |

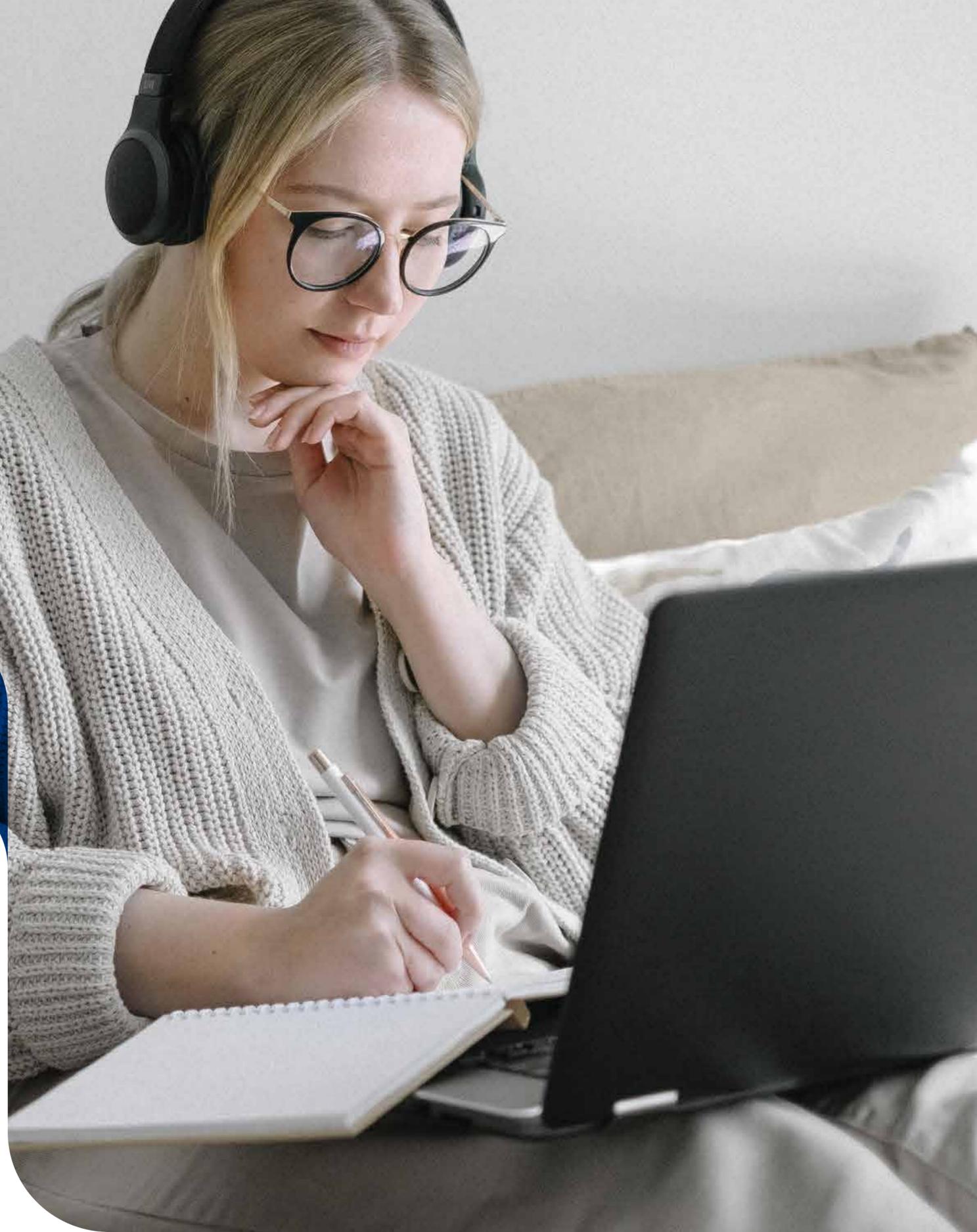
| COBERTURAS POR RAMO | | | |
|----------------------------------------------|-------------------|--------------|--|
| Cobertura | % Valor Deducible | Valor | |
| ABUSO DE CONFIANZA | 0 % | \$ 54,321.56 | |
| ACCESORIOS | 0 % | \$ 10,000.00 | |
| ACCIDENTES PERSONALES | 0 % | \$ 5,000.00 | |
| ACCIÓN DIRECTA DE ENERGÍA ELÉCTRICA | 0 % | \$ 15,000.00 | |
| ACCIÓN INDIRECTA DE ELECTRICIDAD ATMOSFÉRICA | 0 % | \$ 2,500.00 | |

| CLÁUSULAS POR RAMO | | | | | | |
|-----------------------------------------|-------------|--|--|--|--|--|
| Cláusula | Observación | | | | | |
| ACTOS DE AUTORIDAD | | | | | | |
| AMPARO AUTOMÁTICO DE NUEVAS PROPIEDADES | 30 DIAS | | | | | |
| AMPARO AUTOMÁTICO NUEVOS CARGOS | 15 DIAS | | | | | |

| SINIESTROS | | | | | | |
|--------------|--------------|-----------------|----------------|----------------|---------|--------------|
| No Sin Aseg | Valor Pagado | Valor Estimado | Tipo Proceso | Estado | Recobro | Beneficiario |
| 20-2021 | \$ 0.00 | \$ 1,000,000.00 | Administrativo | Pendiente | No | ASEGURADO |
| Fecha Suceso | | Fecha Final | | Fecha Radicado | | |
| 2021-03-15 | | | | 2021-03-18 | | |

Valores Agregados

- **Actualización permanente** sin costo adicional
- **Procesos masivos automáticos**, efectuados desde el DATA CENTER
- **Interfaz Amigable** con excelente experiencia de usuario
- **Facilitamos las relaciones** transparentes con sus Asociados
- **Dispuestos ayudarlos**, SIEMPRE



Impactos Positivos



En el Cliente

- **Disminución considerable de PQRs** dirigidas a la Unidad de Seguros
- **Respuesta inmediata** a los requerimientos de Asesoría en Seguros
- **Acceso 24/7**, para consultar todo lo relacionado con sus Seguros
- **Aumento considerable de su Fidelización** con la Entidad como Proveedor de Seguros

En la Unidad de Seguros

- **Mejora considerable** de la comunicación entre sus funcionarios (Back Office)
- **Mayor reconocimiento** como Proveedor de Servicios de Seguros
- **Mejora el conocimiento** sobre el Proceso Asegurador
- **Retoma de Seguros asociados** a los Productos financieros, y crecimiento del actual Portafolio de Seguros



En la Aseguradora

- **Relación mas fluida y efectiva** con las Aseguradoras con las que tiene convenios
- **Claridad y precisión** en la información, para evaluar y potencializar la Alianza Estratégica
- **Mejorar el conocimiento** sobre la necesidades de Seguros de sus Cliente comunes
- **Desarrollo de campañas** conjuntas para prestar un servicio Integral en Seguros



Integración con otras Plataformas

- **Con el CORE del negocio de la Entidad**
 1. Para cargar y descargar Producción, Cartera y Recaudos
- **Con las Aseguradoras**
 1. Para cargar y descargar Producción, Cartera, Recaudos y Siniestros
 2. Para Cotizar y Expedir Pólizas
- **Personalización imagen: Marca Blanca**
- **Otros Aplicativos**





En Soluciones Geniales
Potencializamos sus capacidades
en el Sector Asegurador



23 AÑOS
+5 PAISES
+85 CIUDADES
+500 CLIENTES
RESPALDAN NUESTRA
TRAYECTORIA

Si quiere conocer
más de Nuestra
Plataforma Digital

Contáctenos
Rafael Pradilla
(+57) 315-6411899
rpradilla@solgenial.co
www.solgenial.co

