

INSUR Data Analytics

Agilizar el proceso comercial gracias a los datos



Los **gestores** y **ejecutivos** de las compañías de seguros se encuentran en la tesitura de **optimizar el proceso comercial** para conseguir en pocos meses, los objetivos marcados para el año. Además de vender más, se debe vender mejor. Localizar buenos clientes , cada vez es más difícil y debemos de rediseñar nuevas estrategias.

La respuesta está dentro de la compañía

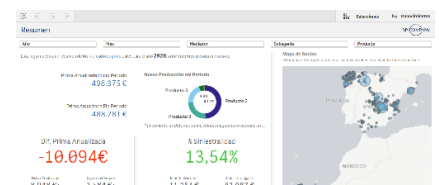
El reporting mensual con los principales indicadores son solo datos. Datos estáticos que hacen que su análisis dependa **solo** de la **capacidad analítica de la persona** que recibe dicho informe.

INSUR Data Analytics trabaja sobre **CUATRO** ejes analíticos:

- **Clientes:** Identificar a sus buenos clientes y localizar clientes similares fuera.
- **Canal:** Analizar la producción y capacidad potencial de los ejecutivos y brokers para la consecución de los objetivos
- **Producto:** Analizar y hacer un seguimiento de los diferentes productos de su compañía.
- **Siniestralidad:** Analizar la siniestralidad de sus productos para corregir desviaciones y posibles situaciones fraudulentas.

Inteligencia aumentada = Inteligencia artificial + Intuición humana

- Multiplataforma: Web + móvil
- Análisis y visualización Multiusuario
- Personalizable con la imagen de la compañía
- Análisis 360
- Geo-analítica visual
- Integrable con cualquier sistema de gestión
- SAAS / On premise

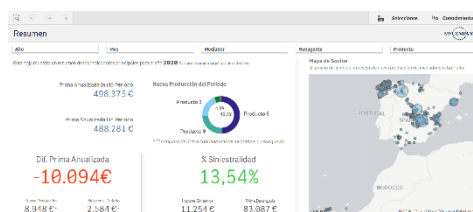


Características analíticas

Resumen de indicadores principales

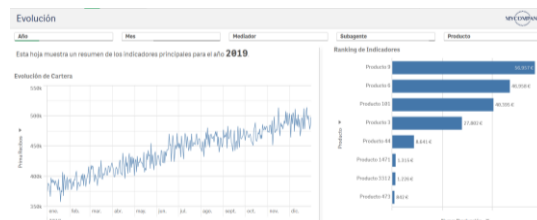
La aplicación comienza con la visión de los principales indicadores de una compañía de Seguros:

- Nueva producción
- Evolución de cartera
- % Siniestralidad.



Evolución y seguimiento de indicadores

El usuario podrá analizar la evolución de los indicadores y hacer comparativas con otros periodo



Análisis de la siniestralidad

Analizar el origen de la siniestralidad es vital para la correcta evolución de la compañía, tanto a nivel de rentabilidad como de eficiencia en los procesos.



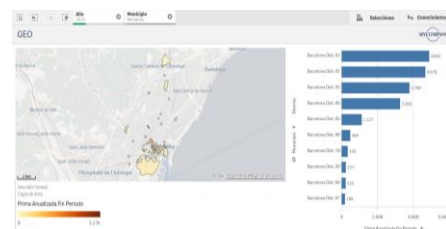
Mas información de nuestros clientes

Además de la información propia de la compañía, la aplicación añade información estadística para conocer a nuestros clientes y colaboradores: Hábitos de vida, de compra, capacidad,...

Nuevos Clientes y Colaboradores

El análisis de la población nos permitirá localizar clientes similares fuera de nuestro alcance y buscar alianzas para llegar a ellos.

El geoposicionamiento de brokers, pólizas y clientes permitirá analizar las zonas con mayor penetración, siniestralidad o capacidad comercial.



La **capacidad asociativa** del producto, permite analizar y asociar los diferentes indicadores y puntos de análisis por los siguientes items:

- Periodo
- Canal: Web, Broker, agente,...
- Ejecutivo
- Tipo de producto
- Tipo de póliza
- Localización

Cultura de análisis

Esta herramienta expande la cultura de análisis a toda la organización, desde la Dirección la compañía hasta el broker, desde el departamento Comercial a Producto.

Datos democratizados

Nuestra estrategia integral toma datos sin procesar de cada rincón de su empresa y los transforma en información preparada para la analítica que cualquiera puede explorar.

Modelos predictivos

Además de analítica descriptiva, Lanit Consulting ofrece la posibilidad de completar la analítica con modelos predictivos o modelos matemáticos a medida.

Módulos adicionales

Módulos completos de analítica de datos para cada departamento de la compañía: Financiero, RRHH, Calidad,...