

BI PARA SEGUROS

PREVENDO O FUTURO

Melhor Desempenho Operacional, Capacidade de Resposta e Decisão



31-08-2016

A i2S Brokers desenvolveu um módulo específico – *BI para seguros* – que permite tomar decisões baseadas numa forte “*inteligência de negócio*” através de previsões do que está para acontecer para que se possa responder adequadamente, duma forma rápida e eficaz às alterações do mercado.

QUESTÕES CHAVE PARA OS MEDIADORES DE SEGUROS:

- O que é que os meus dados me podem dizer mais?
- O que posso saber mais se juntar dados externos?
- Como posso construir um bom modelo para tomar melhores decisões?

“... O GIS veio poupar tempo aos gestores para se ocuparem mais da gestão dos clientes e menos com a introdução de dados. Em termos comerciais, em todas as suas vertentes o GIS sem dúvida é uma ferramenta que ajuda e desenvolve o negócio...”



Manuel Bleck Viana

REQUISITOS PARA O SUCESSO:

- Analisar todos os dados do negócio (internos e externos).
Precisa de ferramentas avançadas de análise
- Utilizar um **BI para seguros**.
Precisa de conhecer o negócio e ferramentas de análise que integrem com o seu sistema
- Utilizar ferramentas com capacidade de análise do mundo atual.
Precisa de ferramentas desenvolvidas por quem tenha conhecimento do negócio e de como ele se processa nos dias de hoje

BI PARA SEGUROS



BENEFÍCIOS DO MÓDULO GIS “BI PARA SEGUROS”:

- Tomar decisões baseado em dados
 - Avaliações de rentabilidade
 - Decisões com melhor precisão
 - Desempenho dos colaboradores
- Reduzir despesas
- Crescer de forma sustentada
 - Melhora a granularidade e classificação da informação
 - Identifica desvios
 - Identifica oportunidades e mercados/clientes alvo mais rapidamente face às mudanças

FUNCIONALIDADES

- Inclui serviços de parametrização e configuração dos processamentos de sincronização diários com o GIS Mediadores.
- Possibilidade de excluir determinados produtos das análises.
- Grande quantidade de Indicadores Carteira, Produtos, Seguradoras, Clientes, Angariadores, Comerciais, Apólices, Recibos, Comissões e Sinistros; comparações entre anos; visualização analítica e gráfica dos indicadores obtidos.
- Criação de utilizadores e definição de permissões
- Definição de filtros padrão
- Configuração de objetivos de crescimento por clientes (particulares e empresas), seguradoras e comerciais

- Monitorização e acompanhamento dos objetivos face aos valores reais obtidos em períodos de tempo definidos
- Definição de Modelos de incentivos e acompanhamento dos mesmos
- Documentação *online* de cada opção da aplicação
- Objetivos e análise de desvios mensais e acumulados por Comercial, Seguradora, Produto e Angariador com exclusões customizadas
- Linhas de tendência do conjunto completo de indicadores da carteira
- *Dashboards* (Painel de Bordo) por *mails* automáticos de configuração customizada
- Análise e Gestão de Clientes com identificação de pontos-chave de interação e valorização de cada segmento para otimização de recursos e resultados comerciais.

