



Digitalización para
desarrollo de negocio
en **seguros**

DANAconnect es una plataforma SaaS para hacer seguimiento al recorrido del cliente en **seguros**

La plataforma incluye módulos para la gestión centralizada de datos de clientes, envío de comunicaciones y entrega de documentos a través de canales digitales: correo electrónico, SMS, llamadas automáticas y push. Además, incluye varios servicios que permiten la integración (API) con virtualmente cualquier sistema externo incluidos los core de seguros y canales emergentes como WhatsApp, Messenger, Telegram, etc.

La plataforma DANAconnect está diseñada para responder a la omnicanalidad y a los más comunes usos en la industria como son el

autoservicio de información y documentos, firma digital, actualización de datos de cliente, contraseñas de un solo uso y validaciones de identidad.

De esta forma es posible crear flujos de información con el cliente que van automatizados de punta a punta y distribuidos a través de todos los canales digitales posibles.

DANAconnect agrega además funcionalidades diseñadas específicamente para la industria financiera para garantizar la seguridad, la gobernabilidad, el cumplimiento y la auditoría.



SOLUCIONES

- Campañas de marketing
- Maduración para upselling
- Autoconsultas de información
- Pase a ventas para creación de póliza
- KYC online con I.A.
- Generación y firma digital de contrato
- Suscripción y habilitación de cuenta
- Creación y envío de carnet digital
- Autoservicio facturas y documentos
- Seguimiento de cobranza
- Seguimiento de renovación
- Captación de reclamos
- Seguimiento de reclamos
- Encuesta de satisfacción
- Generación de Claves temporales
- Pase a marketing para upselling y cross selling

¿Por qué tantas aseguradoras prefieren DANAconnect?

A lo largo de toda la relación con sus clientes y agentes las aseguradoras deben comunicar, notificar y dar seguimiento continuo. Deben constantemente monitorear, enviar y recibir comunicaciones para:

- La maduración de prospectos en el tiempo.
- La cadencia de ventas de los agentes con los prospectos y el pase a ventas.
- La compleción de expedientes de cliente y debida diligencia.
- La cobranza y que se realice efectivamente el pago.
- La generación y la firma de contratos para las suscripciones.
- Alertas y seguimiento para renovaciones de pólizas de seguros.

El valor que ofrece DANAConnect al utilizar una sola plataforma que automatiza todos estos seguimientos horizontalmente, es poder escalar el volumen de prospectos sin depender de una fuerza humana de ventas y de suscripción. De esta manera, se escalan también las conversiones y el tamaño de la cartera.

¿Qué ofrece de especial DANAconnect?

DANAconnect, a través de la experiencia de más de 10 años digitalizando aseguradoras, traza un roadmap de crecimiento claro que pone a todos los stakeholders en la misma página al ofrecer:

- Una única plataforma omnicanal para hacer seguimiento a múltiples procesos transversalmente en la organización: marketing, suscripción y onboarding, recepción y entrega de documentos y gestión de comunicación de siniestros.
- Experiencia verticalizada y modelos de crecimiento con un catálogo de casos de uso y plantillas preconstruidas, probadas y comprobadas para digitalizar y automatizar el crecimiento del negocio de seguros.
- Una plataforma de comunicaciones lista para lo que la industria necesita en materia de seguridad, cumplimiento, gobernabilidad y auditoría.
- Servicios de acompañamiento y customer success que nos convierten en un aliado más que un vendedor.

DANAconnect es capaz de manejar la complejidad de los procesos en seguros ofreciendo soluciones de seguimiento en digital, de punta a punta, sin detenerse en límites departamentales y considerando las intermediaciones.



MARKETING Y VENTAS

Un camino claro para el desarrollo del negocio

Marketing digital es mucho más que simplemente agregar canales digitales a la mezcla; incluye todos los aspectos del marketing e incluso va más allá de las capacidades del marketing tradicional.

Con DANAconnect, los clientes pueden aumentar sus ventas aprovechando al máximo lo digital. Hemos habilitado a empresas para triplicar su adquisición de clientes y productividad de ventas cruzadas al abordar las ineficiencias de los procesos y escalar los volúmenes a través de la automatización.

Al combinar conocimientos de lo digital con un enfoque integrado de la experiencia del cliente, hemos diseñado modelos comerciales y trazado rutas de desarrollo para el crecimiento.

Rutas trazadas para el crecimiento

La clave para volverse digital es implementar nuevos modelos de crecimiento que agilicen los procesos de planificación y ejecución, así como también actualicen las capacidades internas. DANAconnect es capaz de anticipar cómo el crecimiento significativo del performance de mercadeo afectará a todas las áreas de la organización. Teniendo esto en cuenta, DANAconnect utiliza modelos de crecimiento y digitalización de procesos que se adaptan horizontalmente con un enfoque transversal para "insurtechizar" la organización entera, un producto a la vez.

El crecimiento en digital con una visión integrada que va más allá del marketing, permite cosas que el marketing tradicional no contempla. Algo tan simple como integrar un botón de pago inmediato o crear el contrato en PDF en tiempo real, por ejemplo, exponencian las conversiones ya que simplifica todo para el cliente.

Las soluciones de marketing de DANAconnect abordan minuciosamente el rango de responsabilidades operativas y estratégicas de los especialistas en marketing. Estas soluciones están pensadas y repensadas para impulsar un crecimiento comercial a escala, optimizar el presupuesto de mercadeo y el mRO

Algunas de nuestras soluciones de marketing y ventas

- Maduración de prospectos para venta de pólizas (ver en páginas siguientes)
- Recuperación de clientes perdidos o en período de gracia
- Recuperación de abandono de cotizador por SMS (ver en páginas siguientes)
- Resumen de renovaciones de cartera para asesores de seguros
- Upselling con automatización de emisión de la póliza / contrato
- Asistente de Marketing Corporativo para Intermediarios – Chatbot
- Medición de NPS
- Generación Masiva de Microsites para Asesores de Seguros y Fuerza de Ventas
- Landing Page para Captación de Leads
- Actualización de datos de contacto de cliente vía SMS e Email
- Modelo de datos centrado en el cliente de seguros.
- Cadencia de ventas para agentes.

MARKETING Y VENTAS

Maduración de prospectos para venta de pólizas individuales

Esta automatización de maduración de prospectos envía comunicaciones periódicamente con información de valor para mantener el top-of-mind e identificar, con las reacciones del cliente, cuándo es exactamente el momento de empujar la conversión, alertando al agente humano sólo cuando y si es necesario.



DANAconnect es mucho más que un proveedor de software. Estamos comprometidos a ser un socio en el camino hacia la transformación digital.

Nuestra experiencia en la automatización de empresas líderes del mundo financiero nos permite ayudarle a encontrar la mejor forma de digitalizar los procesos de su organización de la manera más eficiente.

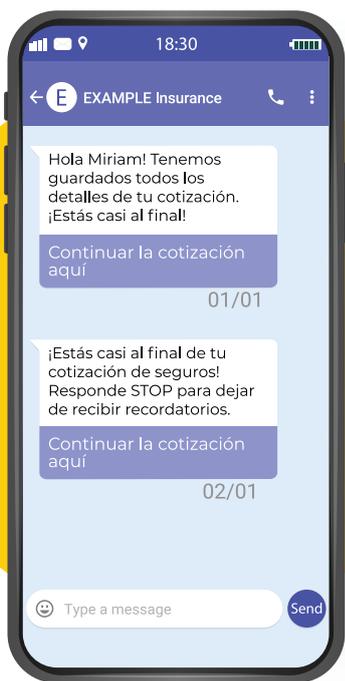
“...lo mejor fue empezar de inmediato. Con su guía pudimos alinear nuestra estrategia...”

Obtenga 45 minutos de asesoría gratuita

MARKETING Y VENTAS

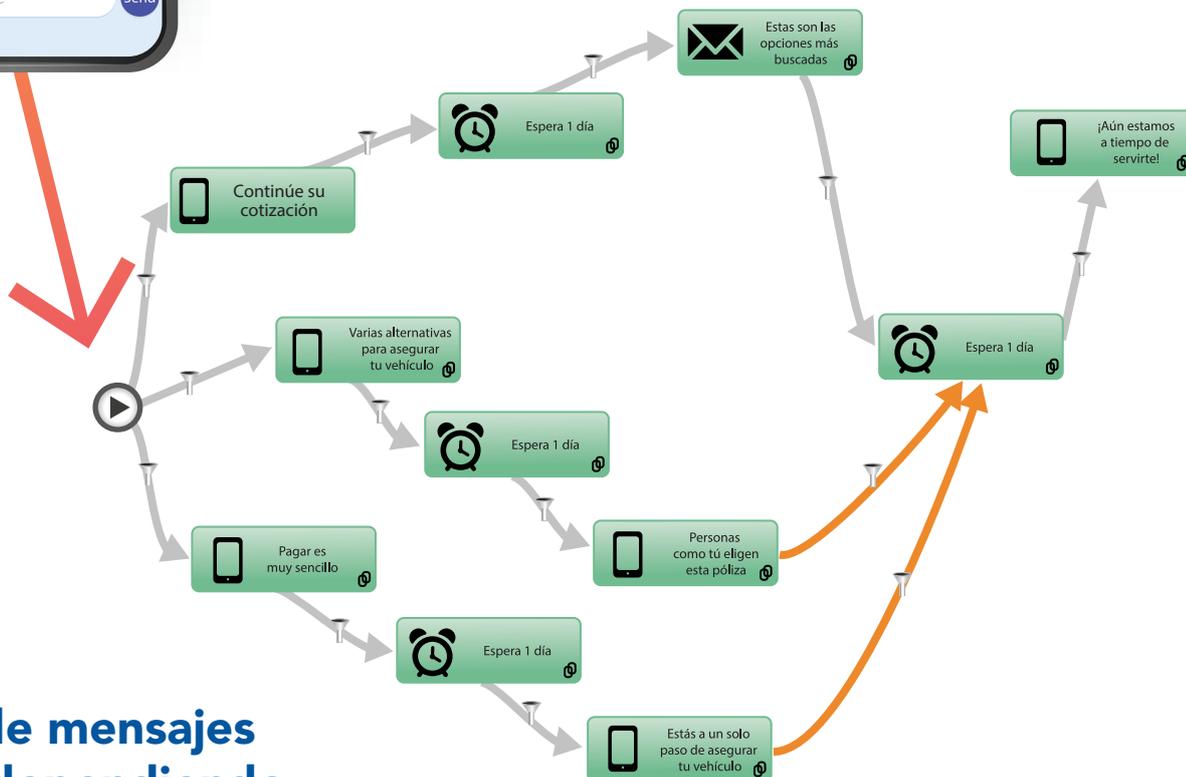
Recuperación de abandono de cotizador por SMS enriquecido

Recuperación de abandono de cotizador por SMS enriquecido es una automatización que envía mensajes en los que se ofrece un link para regresar a la sesión del cotizador a los leads que llenaron sus datos parcialmente.



Recuperación de prospectos de

hasta +19%



Secuencia de mensajes diferentes dependiendo de la etapa en donde se realizó el abandono

MARKETING Y VENTAS

Modelo de datos centrado en el cliente de seguros

El modelo de datos centrado en el cliente provee la base para almacenar la data de manera tal de ser capaz de comprender la evolución de los clientes y automatizar los procesos, para así ofrecer la experiencia más personalizada posible. Igualmente, posibilita la transversalización de la información dentro la organización, manteniendo la data máster de contacto del cliente actualizada y centralizada en un solo repositorio.

Se toman las BD redundantes y separadas en silos de productos

BD Seguro de Vida

id	Nombre y apellido	email	Género	Telefono
211	Belinda Rojas	sredmore0@email.com	Femenino	912-74-01
212	Leo Correa	lcorhard1@reverbnation.com	mujer	(432) 1118628
213	Valeska Eugenia de la Concepción Torres	vorhtmann2@ed.gov	HOMBRE	625 657 45 06

BD Seguro de Salud

id	Nombre	Apellido	email	Género	Telefono
1	Belinda	Rojas	belindared@gmail.com	F	106-912-74-01
2	Leonardo	CORREA PÉREZ	LCORHARD1@REVERBNATION.COM	Hombre	(432)1118628
3	Valeska Eugenia de la Concepción	Torres	vorhtmann2@ed.gov	HOMBRE	625 657 45 06
4	MARIA FLORES	FLORES	FTILT3@DROPBOX.COM	Femenino	959 10 9 74 83
5	Karla	Meyer	KMENEYER4@VA.GOV	Mujer	4192733553

BD Seguro de Vehículo

id	Nombre	Apellido	email	Género	Telefono
1141	LINDA	ROJAS	BELINDARED@GMAIL.COM	Mujer	(106) 912-74-01
1142	Leo	Correa	lcorhard1@reverbnation.com	MUJER	(432)1118628
1143	VALESKA EUGENIA DE LA CONCEPCIÓN	TORRES	vorhtmann2@ed.gov	HOMBRE	625 657 45 06
1144	maria	FLORES	FTILT3@DROPBOX.COM	FEMENINO	959 10 9 74 83
1145	Karla	Meyer	kmeneyer4@va.gov	Mujer	4192733553
1146	Miguel	Balas	bbalazs5@imageshack.us	F	6066. 065764
1147	Gabriel	Mertel	gmertel6@irs.gov	Masculino	4415523346
1148	Carlos	Vanes	cvasnetsov7@e-recht24.de	Femenino	3897971784

 Clientes como Belinda son prospectos excelentes para venta cruzada de seguro de vida.

Creación de segmentos



UID	Nombre y apellido/ País base	Código Cliente	CX - NPS anual	Score Contactabilid	Email	Celular	Salud	Vida	Cancer	Funerario	Auto
2	Belinda Rojas Colombia	14325	★★★★★	98	belindared@gi	(106) 912-74-	Gold	No tiene	SI	Estandar	Total Plus
3	Leo Correa Panamá	14326	★★★★☆	47	lcorhard1@rev	(432)1118628	Silver	A término	No tiene	No tiene	Perdido
4	Valeska Torres México	14327	★★★★☆	89	vorhtmann2@	625 657 45 06	Gold	No tiene	Perdido	No tiene	Total

y se consolida una lista de contacto máster **centrada en el cliente**

SUSCRIPCIÓN

Acelerando el proceso en digital y de punta a punta

Aunque muchas aseguradoras han acelerado la suscripción con software de excelentes capacidades para administrar tareas, colas de solicitudes y análisis de riesgo, el proceso para comprar un seguro suele tener aún partes manuales, basadas en papel y puede ser considerablemente lento y tedioso.

En muchos casos, el proceso puede demorar semanas, ya que para la compleción de la póliza se solicitan firmas manuscritas en un documento físico o el pago en línea que suele no estar disponible.

La oferta de valor de DANAconnect para la digitalización de las suscripciones de punta a punta es crear puentes entre los sistemas y los agentes de suscripción, los documentos necesarios y los clientes. El objetivo es localizar todos esos puntos en donde la tarea sea manual o en papel para que puedan ser pasados a data estructurada y en digital.

Estos puentes se logran a través de la plataforma DANAconnect en donde se crea una capa de integración entre canales digitales, el core de seguros y sistemas legados, usando flujos inteligentes, API y webservices.

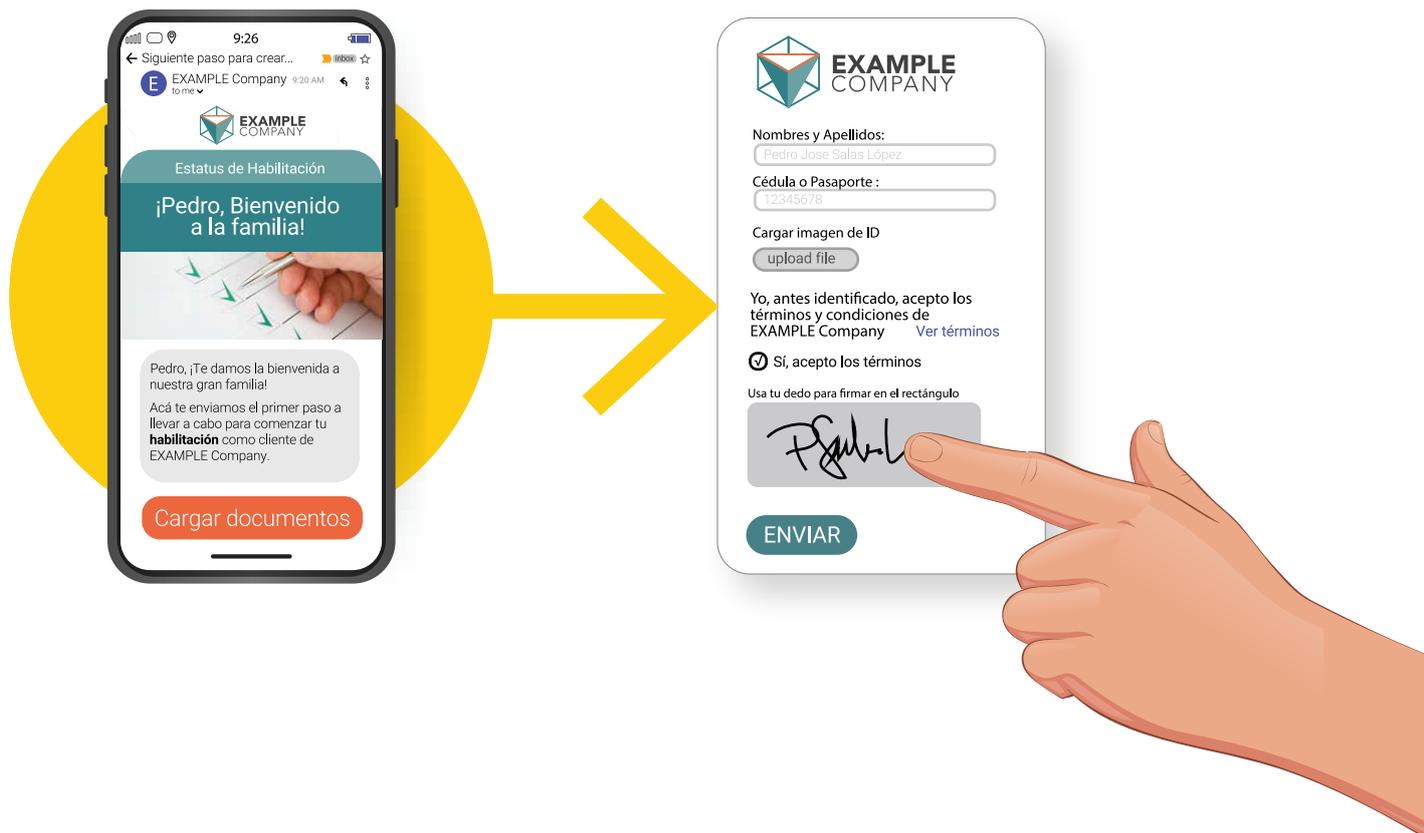
Las soluciones de suscripción DANAconnect crean automatizaciones integrales a pesar de las limitaciones de la tecnología legada. Con DANAconnect es posible tener implementados productos mínimos viables y comenzar a generar valor en sólo semanas.

Algunas de nuestras soluciones para suscripción y KYC

- **Emisión de póliza digital.**
- **Firma digital de documentos.**
- **Firma electrónica de documentos.**
- **Reconocimiento (OCR), captación de data y validación de documentos con Inteligencia Artificial.**
- **Consigna digital de documentos para creación de expediente de cliente.**
- **Checklist a cliente para creación de expediente digital.**
- **Carnet digital de membresía asegurado para eWallet.**
- **Pago en línea y secuencia de seguimiento del pago para emisión de póliza.**
- **Encuesta de medición de esfuerzo de cliente CES después de la suscripción**

SUSCRIPCIÓN

Seguimiento KYC al cliente de documentos con checklist



Se verifican los documentos con inteligencia artificial



SUSCRIPCIÓN

Emisión digital de póliza y firma digital de documentos

Esta automatización crea la póliza digital de seguros en PDF con los datos dinámicos del cliente e inserta un certificado firmado digitalmente en el documento emitido, antes de hacer el envío por email o por el canal digital predefinido.



EXAMPLE INSURANCE Póliza de Seguro

Identificación del solicitante Titular

Primer Nombre PEDRO	2do. Nombre JOSE
Primer Apellido SALAS	2do. Apellido LOPEZ
Nacionalidad / País Origen MEXICANO	ID: 87654321
Sexo M	Estado civil CASADO
Lugar de nacimiento Monterrey	Fecha de nacimiento 18/02/1983
Actividad económica GERENTE COMERCIAL	Ramo 71
Descripción de la Actividad GERENTE COMERCIAL	Profesión y oficio GERENTE COMERCIAL
Ocupación GERENTE COMERCIAL	Fecha de ingreso a la empresa 01/03/2011
Tomador es el solicitante Titular No	

Dirección de habitación

País PANAMA	Estado Panamá Provincia
Ciudad PANAMA	Urbanización LA MARIA
Av. / Calle / Transv. CALLE PRINCIPAL	CC / Edif / Torre / Casa / Local #123
Piso Nro. / Nivel PLANTA BAJA	Of. / Apto
Tel. (cód) Nro. 123456789	Tel. (cód) Nro. 123456789
Otro Tel. (cód) Nro.	

Identificación del Tomador si es distinto al Titular

Tipo de Persona	ID
Denominación de la Razón Social / Nombres y Apellidos	NIT
Circunscripción Judicial	Nombre del Registro Mercantil
Número	Tomo
Representante de la Empresa Nombres y Apellidos	Fecha
Cargo	CJ / Pasaporte
Ramo	Actividad Económica
Profesión y oficio	Descripción de la Actividad
Dirección de habitación	Ramo
Dirección y teléfonos de la empresa en donde trabaja	Tel. (cód) Nro.
	Otro Tel. Cel. (cód) Nro.

Ingreso y Patrimonio: Persona Natural y Persona Jurídica

Ingreso Anual	SI
Patrimonio	SI

Coberturas a contratar

Suma Asegurada USD\$	Deducible USD\$	Deducible Internacion
1000000	(para operaciones fuera de Venezuela) 20000	No aplica

EXAMPLE Insurance, Inc. - MT: 123456789. Inscrita en el Registro Mercantil #1234567
Autorizada por el Departamento de Seguros y Reaseguración #12345
Dirección Sede Principal 200 Av. de París, Weston FL
Envelope ID: 5a1725c-568b-4

PDF

Se genera el PDF del documento desde la data y se agrega firma digital de la aseguradora y la firma electrónica del cliente.

COBRANZAS Y RENOVACIÓN

Seguimiento automatizado para asegurar el cierre de la venta

DANAconnect admite interacciones independientemente del dispositivo y tiene la capacidad de integrarse con call centers y servicios externos.

DANAconnect, como plataforma de integración, es capaz de reunir historiales de interacciones y pagos para alimentar los resultados en el seguimiento dinámico y automatizado de las cobranzas.

Se puede integrar fácilmente en una infraestructura actual para lograr un mayor flexibilidad. De esta manera, DANAconnect aporta capacidades subyacentes de orquestación, organización y análisis avanzado a una arquitectura preexistente.

Todo esto con el objetivo de construir un marco de TI único para todas las tareas y procesos, dentro del cual se pueda realizar el seguimiento automatizado de las cobranzas y de los pagos a través de canales digitales y así garantizar los cierres de la ventas y renovaciones.

La plataforma comprende una oferta omnicanal de una gama completa de canales de contacto que incluyen mensajería social, SMS, aplicaciones móviles, telefonía automatizada, chatbots y otros nuevos canales emergentes.

Las soluciones de cobranzas y envío de facturas de DANAconnect van más allá de las intervenciones puntuales, como simples emails o mensajes de texto, y más bien se esfuerzan por lograr una capacidad de cobro holística y centrada en el cliente con lo digital en su núcleo.

Algunas de nuestras soluciones de cobranzas

- **Monitoreo y gestión de mejora de la contactabilidad.**
- **Mejora de entregabilidad con uso de canales alternativos de envío.**
- **Envío de factura digital como archivo adjunto o como URL.**
- **Seguimiento automatizado del pago.**
- **Alerta de vencimiento e impulso de pago.**
- **Aplicación de Pago online.**
- **Aplicación de acuerdos de pago y pago fraccionado.**
- **Seguimiento para descubrir las razones del no pago en período de gracia.**
- **Autoservicio de factura bajo demanda en chatbot.**
- **Monitoreo para detectar la necesidad de pase a agente de soporte humano en call center.**
- **Monitoreo automatizado del pago para continuar a la emisión digital de la póliza online**

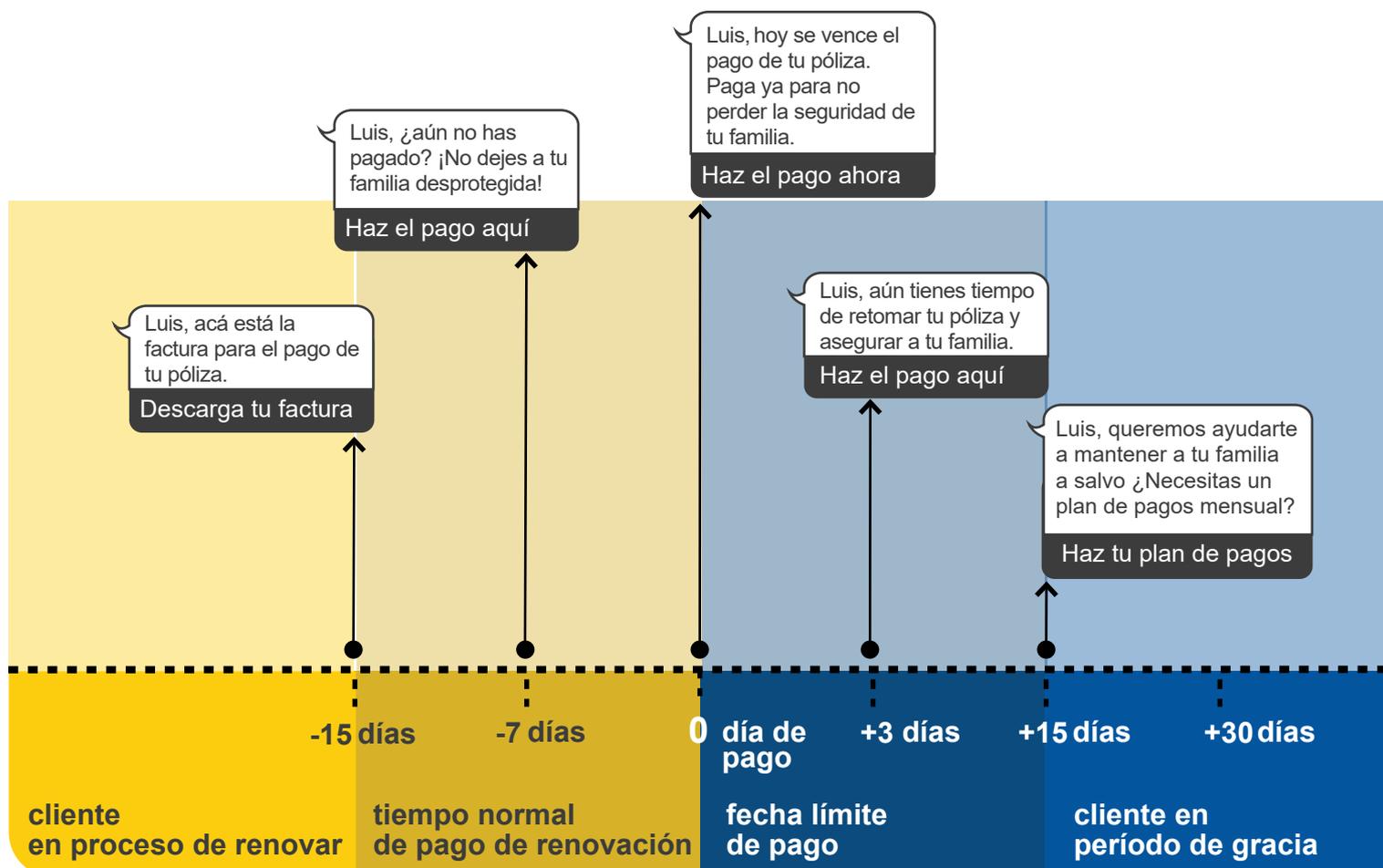
COBRANZAS Y RENOVACIÓN

Envío de factura y seguimiento del pago

La alerta de vencimiento e impulso de pago notifica al cliente automáticamente, maximizando las posibilidades de recibir el pago en el menor tiempo posible. El día de vencimiento de la factura, si aún está marcada como no pagada en la base de datos, se envía automáticamente un recordatorio del pago e incluyendo una opción inmediata de pago online. Finalmente, en caso que el cliente esté moroso por más de cierta cantidad de días, se puede realizar una llamada automática o hacer el pase a un agente para garantizar el cierre de la venta o renovación.

Opciones de negociación y pago fraccionado

Tan pronto el cliente ingresa al período de gracia, el seguimiento automatizado intenta descubrir el motivo de la falta de pago. Se ofrecen opciones personalizadas que permiten afinar el perfil del cliente y comprender las razones por las que no se realizó el pago. Se envían ofertas de upselling y downselling, así como mensajes de seguimiento para ver si el presupuesto del cliente puede ser el motivo del problema. En ese caso es posible ofrecerle planes de pago fraccionado a plazos que se calculan de manera automática y el cliente puede aceptar en línea lo que facilita la decisión.



DESARROLLO DE CANALES

Herramientas digitales para los consultores externos

Cada vez es más importante que las aseguradoras inviertan en herramientas y soluciones digitales que ayuden a los agentes a mantenerse al día con las tendencias y las necesidades cambiantes de los clientes.

DANAConnect adopta un enfoque equilibrado, firmemente basado en satisfacer las preferencias de canales de los clientes para no dejar por fuera a aquellos que aún prefieren que los agentes manejen sus necesidades de seguros.

Con DANAconnect, las aseguradoras pueden capturar todo el valor del creciente segmento de clientes digitales, controlando costos al redirigir a los clientes a canales directos para los productos menos complejos y usar agentes humanos sólo para los más complejos, ubicando el momento cuando el prospecto está maduro y que realmente se puede lograr una conversión.

Este enfoque no ve a los agentes independientes como intermediarios, sino como expertos que brindan servicios y asesoramiento cuando es necesario.

Las aseguradoras deben ofrecer nuevas herramientas y ventajas a sus canales y agentes, que son emprendedores bien establecidos que han cultivado relaciones sólidas con sus clientes y comunidades a lo largo de los años

Las soluciones de desarrollo de canales de DANAconnect se integran como una estrategia de mejora de experiencia del agente para ayudar a sus canales a crecer su portafolio, construir lealtad y crear amor por la marca

Algunas de nuestras soluciones para promotoría

- Envío periódico del estatus de la cartera del agente en PDF: renovaciones y pagos pendientes.
- Carnet digital de agente como inventario de recursos digitales disponibles para eWallet Apple o Android.
- Chatbot WhatsApp para campañas de marketing corporativo.
- Chatbot WhatsApp para solicitudes administrativas: comisiones, gestión de venta, post-venta, reembolsos, etc.
- Campañas de promoción masivas con landing pages personalizados que incluyen foto, datos de contacto, marca y código de comisión del agente.
- Cadencia de seguimiento de ventas para agentes de seguros.
- Integraciones con los más importantes CRM a través de API.

DESARROLLO DE CANALES

Chatbot de Marketing para agentes e intermediarios ofrece de manera automática un catálogo de servicios de apoyo a los agentes de ventas para el lanzamiento automatizado de campañas de email marketing preaprobadas por la aseguradora

Chatbot para Solicitudes de agentes ofrece de manera automatizada un catálogo de solicitudes pre estructuradas para manejar todos los casos de atención que requieren los intermediadores de las empresas aseguradoras.

ASISTENTES DE MARKETING Y DE SOLICITUDES PARA INTERMEDIARIOS



EL NUEVO PAPEL DE LOS AGENTES INTERMEDIARIOS DE SEGUROS

La aseguradora necesita como siempre una red sólida de agentes independientes, así como un conjunto de experiencia en ventas directas digitales, y además dedicarse a manejar ambos por igual.

Con este enfoque, las aseguradoras pueden capturar todo el valor del creciente segmento de clientes digitales y controlar los costos al redirigir a los clientes a canales directos para los productos menos complejos y usar

agentes humanos sólo para los más complejos, ubicando el momento que el prospecto está maduro y que realmente se puede lograr una conversión.

Este enfoque no ve a los agentes independientes como intermediarios, sino como expertos que brindan servicios y asesoramiento cuando es necesario.

DESARROLLO DE CANALES

RESUMEN PERIÓDICO DE CARTERA PARA AGENTES

El resumen de renovaciones de cartera para agentes es una comunicación que se envía periódicamente para notificar al asesor de seguros el estado de su cartera de clientes con la data e información dinámica que se genera de forma automatizada y personalizada para cada colaborador



GESTIÓN DE SINIESTROS Y ATENCIÓN

Simplificación y agilidad en la gestión de siniestros

Para que las funciones de gestión de siniestros se beneficien completamente de lo digital, deben embarcarse en una transformación para centrarse en el cliente y habilitarse digitalmente.

Un diseño de gestión de siniestros digital efectivo se enfoca principalmente en los clientes y viene con una mentalidad basada en el valor.

DANAconnect ayuda a las aseguradoras a adoptar un enfoque centrado en el cliente y reevaluar los recorridos de sus clientes de principio a fin, mientras se enfoca en digitalizar los recorridos más relevantes para el negocio.

Como una forma de garantizar una eficacia y agilidad óptima, DANAconnect prioriza las estrategias de transformación basadas en un estado futuro aspiracional y en una propuesta de valor digital.

Al estructurar el input de data y estandarizar los procesos manuales, las herramientas y los sistemas digitales dan como resultado una mayor satisfacción del cliente y un proceso más ágil con seguimiento humano y recálculos reducidos.

Las soluciones de gestión de siniestros y reclamos de DANAconnect están orientadas a simplificar y agilizar la integración del ecosistema de reclamaciones, conformado por todos los actores involucrados en los siniestros.

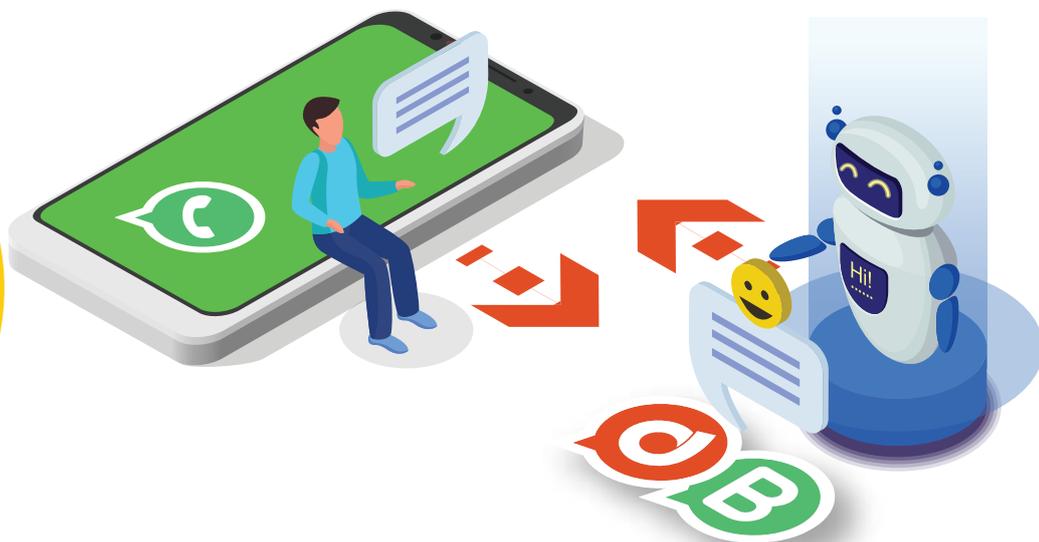
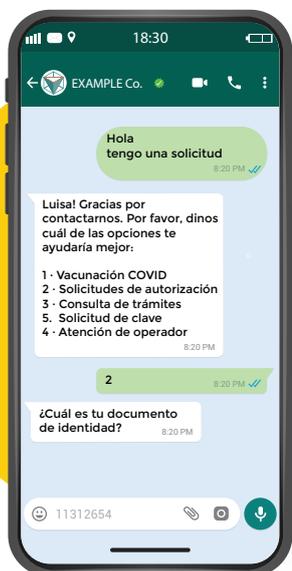
Algunas de nuestras soluciones para gestión de siniestros

- **Chatbot de gestión de siniestros con I.A. para reconocimiento de intención en el lenguaje natural.**
- **Captación y distribución de documentos de siniestro para evaluación y verificación.**
- **Alerta SMS (y otros) de primer aviso de pérdida a agente intermediario.**
- **Programación en línea para citas de ajustadores de reclamos.**
- **Comunicación automatizada de seguimiento del estatus del reclamo.**
- **Encuesta de Satisfacción SAT después de un proceso de reclamación.**
- **Carnet digital de asegurado eWallet para casos de emergencia: data de la póliza, números de emergencia, etc.**
- **Captación de reclamos a través de webforms con integraciones a encolamiento de tickets.**
- **Chatbot de autoservicio al cliente con información y preguntas frecuentes.**
- **Cadencia de seguimiento de casos al agente de reclamos en back-office**

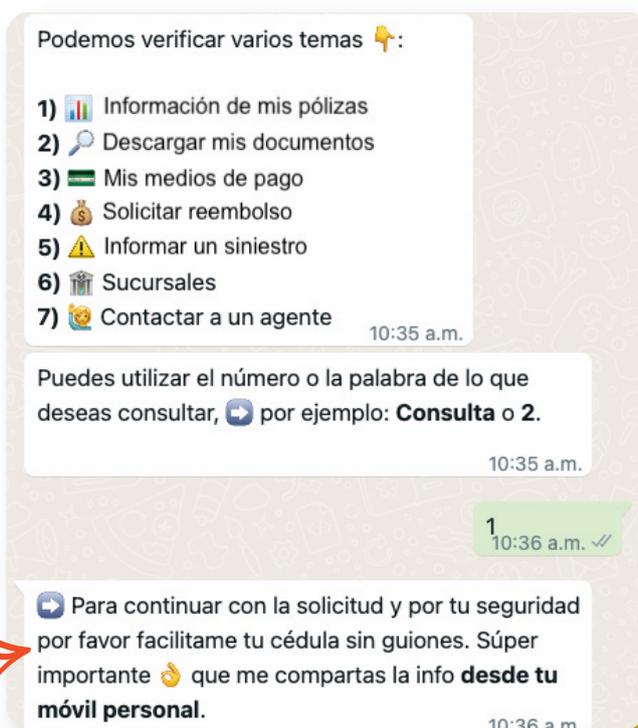
GESTIÓN DE SINIESTROS Y ATENCIÓN

Chatbot por canales WhatsApp, Telegram o Instagram

La solución permite a los asegurados el autoservicio, la consulta de información y descarga de documentos privados con una autenticación de seguridad de alto nivel. El chatbot de atención de clientes de seguros es una solución que funciona independientemente del canal. La solución ofrece una rápida implementación y está pensada para la sustentabilidad del proceso de negocio y la omnicanalidad, ya que puede conectarse con cualquier nuevo canal emergente que funcione con API.



- Verificación de identidad sin complicaciones para el cliente
- Menús tipo árbol con ramificaciones
- Autoservicio de documentos bajo demanda con altos niveles de seguridad
- Consultas de datos bajo demanda contra core de seguros
- Respuestas automáticas a consultas
- Enruta hacia agentes humanos SOLO cuando es necesario



GESTIÓN DE SINIESTROS Y ATENCIÓN

Seguimiento automatizado de la comunicación de siniestro

El seguimiento automatizado de la comunicación de siniestro es una secuencia de comunicaciones que se envían al asegurado en donde se va informando, a medida que se va progresando en el caso, el estatus de su reclamo de siniestro. Igualmente, cuando es necesario se incluyen links para la carga de documentos. Opcionalmente puede integrarse para que luego se dispare la automatización de medición de experiencia de cliente después de un siniestro.



Pide documentos adecuados según el tipo de siniestro

EXAMPLE INSURANCE

Carga el reporte del siniestro

Nombres y Apellidos:

Cédula o Pasaporte:

Cargar reportes del siniestro*
 TIP: Toma fotos con tu celular

Declaro que los documentos aquí entregados son copias fidedignas de los originales. [Ver términos](#)

Sí, declaro la veracidad de los documentos

Envía al agente

EXAMPLE COMPANY

Debida diligencia: Comprobación de reporte de siniestro

Estimado Agente,

Estos son los datos para verificar y aprobar o rechazar la solicitud de pago de daños.

Nombres y Apellidos:
 Pedro Jose Salas López

Cédula o Pasaporte:
 12345678

CASO #: AU5432

[DESCARGAR REPORTE](#)

o crea un ticket

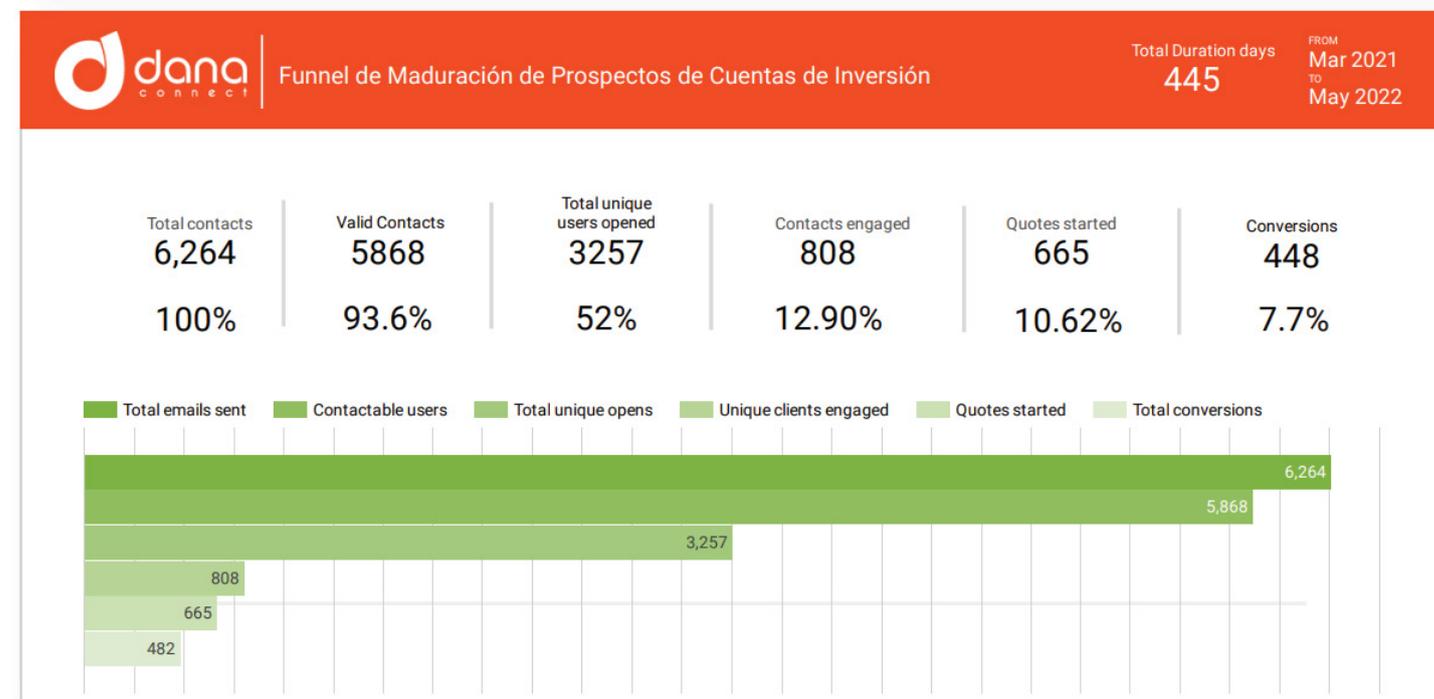
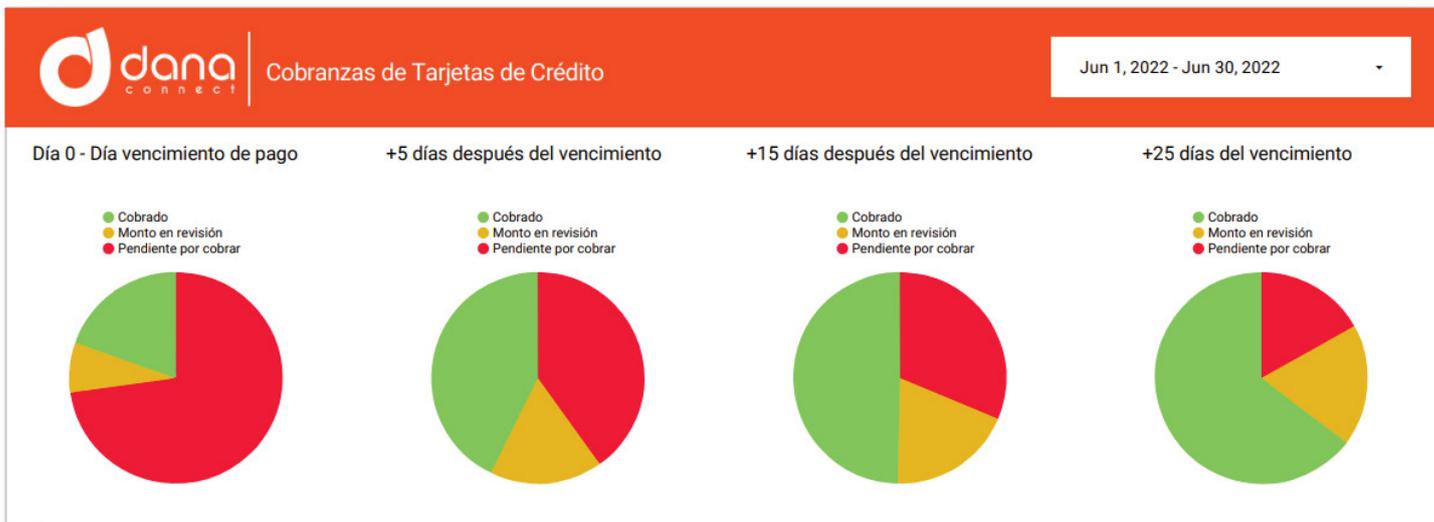


ENCUESTA DE SAT LUEGO DEL SINIESTRO QUE HACE SEGUIMIENTO SEGÚN LA RESPUESTA DEL CLIENTE:

- Enviar un email del programa de referidos
- Preguntar más detalles y enviar una promoción
- Preguntar más detalles y crear un ticket para una llamada
- o se dispara la acción de seguimiento más conveniente -

INTELIGENCIA DE NEGOCIO

SERVICIO DE REPORTES INTERACTIVOS Y A LA MEDIDA



AUDITORÍA DE MENSAJES

Revisión caso por caso de envío histórico de mensajes

Buscador de comunicaciones

Channel: Email SMS CALL

farroyo@danaconnect.com

From: 6/1/21, To: 8/3/21, Search

Id	Date	Recipient	Conversation	List
5,904,172,493	04/06/2021 03:55:37 PM	farroyo@danaconnect.com	Envío de OTP	Pruebas FAB
5,959,467,116	17/06/2021 06:46:59 AM	farroyo@danaconnect.com	Envío de la factura	None/Relay
5,959,467,911	17/06/2021 06:51:07 AM	farroyo@danaconnect.com	Notificación de recepción de pago	None/Relay
5,959,837,951	17/06/2021 07:18:59 AM	farroyo@danaconnect.com	Emisión/entrega póliza de salud	None/Relay
5,989,081,822	24/06/2021 12:39:29 PM	farroyo@danaconnect.com	Campaña Marketing Salud	None/Relay
5,989,380,787	24/06/2021 12:49:06 PM	farroyo@danaconnect.com	Campaña Marketing Hogar	None/Relay

REPORTE DE AUDITORIA

Se genera un reporte de la auditoria en PDF con un código QR cuya autenticidad es verificable en una aplicación en línea.



LAS ENTREGAS DE PÓLIZAS SE REGISTRAN EN EL MÓDULO DE AUDITORÍA JUNTO CON LAS BITÁCORAS DE TRANSFERENCIA EN FORMATO NATIVO, ES DECIR, LA ENTREGA ESTÁ CERTIFICADA.

Traza del mensaje

Recipient: farroyo@danaconnect.com **Date:** 10/11/2020 04:50:52 PM

From: comunicaciones@danaconnect.com **From name:** Mercantil Seguros

Subject: \$s(nombre), te adjuntamos tu carnet digital

idConversation: 229903 **Conversation name:** PKPASS

idList: 1617 **List name:** PKPASS

Status: Enviado

Opened:

Id	I P Address	Browser	Date
1,665,651,366	96.20.54.125	Apple Mail	10/11/2020 04:50:56 PM
1,665,651,482	96.20.54.125	Apple Mail	10/11/2020 04:51:01 PM

Clicks:

IP	URL	Locate	Date
96.20.54.125	https://servic...	Montreal, Canada, CA	10/11/2020 04:50:58 PM
96.20.54.125	https://servic...	Montreal, Canada, CA	10/11/2020 05:08:25 PM

MÁS DE 90 INSTITUCIONES FINANCIERAS VALIDAN NUESTRAS SOLUCIONES

