

Características del Sistema Administrativo de Pólizas de Seguros

Historia:

Este sistema es una aplicación realizada en Microsoft Access. Al principio fue una inquietud personal de trasladar mi control de cobranza y renovaciones de recibos de Excel a una base de datos que pudiera ordenar con mayor control. Por lo que empecé a realizar un análisis de la probable base de datos, mis conocimientos en la Licenciatura en Computación Administrativa me facilitó realizar este análisis y diseño del sistema.

¿Por qué en Access?

Pensé realizar el sistema en un formato .exe, pero eso volvería el diseño en un sistema cerrado para los usuarios, "sólo haces lo que hace el sistema te da". En cambio, realizar el diseño en una base de datos, volvería el diseño en un sistema abierto, "haces lo que el sistema te da y lo puedes crecer" Esto es una gran ventaja, no necesitas esperar a que salga una versión nueva y esperar a ver si trae cosas que te interesen, o que tengas que manipular información en otras aplicaciones. Sólo necesitas con un poco de esfuerzo aprender utilizar Microsoft Access y poder diseñar tus propias bases de datos y crear tus consultas e informes. Con gusto te puedo ayudar a asesorarte para que aprendas a utilizarlo. No necesitas conocimientos adicionales como el saber usar una computadora y Windows, ya que la aplicación que te ofrezco ya trae los controles necesarios para que lo uses de inmediato. Access, lo escogí porque normalmente ya viene junto con el Microsoft Office Profesional y es uno de los más populares, es como mencionar Excel, Word, Power Point, etc.

Ventajas del Sistema:

- 1) Es un sistema abierto: para que lo puedas modificar, no sólo en los informes, sino en la misma estructura de los datos (no es necesario si las utilidades del sistema son de tu agrado)
- 2) Puedes crear consultas en formato Excel y trasladar las hojas de cálculo a cualquier dispositivo que lea excel para tener toda tu información de tus clientes, pólizas, recibos, todo lo que quieras de tu base de datos a la mano. Imagina que tus clientes te hablen a cualquier hora y te pregunten sobre el número de póliza de cualquier vehículo, o el número de póliza de gastos médicos mayores. Requiere que tu dispositivo móvil pueda leer archivos en Excel
- 3) Cuantas veces se te dice que tengas una tabla comparativa que llamamos venta cruzada de clientes, cuánto tiempo te llevaría hacerla y cuanto tiempo te llevaría actualizarla. Con SAPS, un solo clic y la tienes lista.
- 4) Puedes tener todas las copias que quieras de la base de datos, en tu laptop, en tu memoria USB, en un cd, esto te da portabilidad.
- 5) El sistema es analizado y diseñado por Jorge Torres, agente de seguros activo con 11 años de experiencia y licenciado en Computación Administrativa. Ahora con el Internet, te puedo ayudar y asesorar en que maximices el uso de la base datos. Además, estamos en sintonía con la comercialización de Seguros.
- 6) Algo que ha impactado a mis clientes, es el estado de cuenta que les mando sobre el estatus de sus pólizas, recibos y renovaciones. Ahora imagina, que aunque tengas un cliente (contacto), resulta que las pólizas están con diferentes contratantes, unas pólizas a nombre de tu contacto y otras pólizas a nombre de la empresa. Esto también lo controla el estado de cuenta como otra opción.
- 7) Llevar control sobre los tipos de cambio y las monedas que manejas, pesos, dólares, udis, no importa el tipo de moneda, siempre sabrás al momento el importe de los recibos en la moneda y en pesos. Siempre sabrás cuanto vale tu cartera, total, por producto, por compañía, etc.
- 8) El control de las pólizas lleva un control del agente que la administra. Eso significa, que lo puede utilizar un promotor o que tú como agente tienes gente que te ayuda a vender y quieres saber a qué asesor le corresponde.



- 9) Todo lo que tu imaginación quiera crear en la base datos lo puedes desarrollar, pero necesitas un poco de esfuerzo en aprender utilizar Access, pero créeme, los frutos en la información es grandiosa.
- 10) Puedes crear proyectos de [Prospectos](#), un seguimiento de ventas y asesoría.
- 11) Crear [características de tus clientes y relacionarlos](#) unos con otros, por ejemplo, gustos, deportes, oficios, actividades, etc., yo lo he hecho, he organizado carnes asadas entre algunos clientes que les gusta el tenis y el resultado es magnífico. Si te gustan las ventas, te podrás imaginar los resultados de hacer esto.
- 12) Llevas un control diario, por semana, por mes, por año, por el plazo que tu quieres sobre el [Estatus de Pólizas y Recibos](#)
- 13) Comunícate con tus clientes el día de su [cumpleaños](#), siempre es agradable que se acuerden de uno. Y porqué no, diseñar también los aniversarios de bodas, los cumpleaños de los hijos, etc.
- 14) La pantalla del SAPS e informes se pueden modificar para incluir tu logotipo y nombre de agente o despacho.

La lista puede crecer más, es sólo de imaginación y de ponerse a trabajar, pero cuando vez que las cosas te funcionan, te emocionas y sigues adelante. Es sólo cuestión de aprender y aplicar ciertas técnicas que nos puedan ayudar. Conozco vendedores que nacieron con ese talento por las ventas. No fue mi caso, me dediqué a las ventas hace 12 años por quedarme "desempleado", así que he tenido que esforzarme más porque nací sin ese talento por las ventas, y he visto, que aún los mejores vendedores no se conforman con su talento, siempre están en constante capacitación. Este comentario, viene a que el sistema lo han adquirido aproximadamente 30 agentes de la ciudad de Culiacán donde radico, pero sólo el 50% lo usa realmente y están completamente satisfechos con lo que hace el sistema. El otro 50%, no lo usa, porque simplemente siguen utilizando herramientas como llevar un libro de 4 columnas o se confían a que la compañía de seguros les de la información detallada de los recibos subsecuentes o renovaciones. En fin. Tú puedes tener tu sistema de control de pólizas o tu forma de administrarlo y puede que esté funcionando muy bien. Sólo te ofrezco herramientas para elevar tu productividad y tu formalidad con los clientes.

Te anexo algunas pantallas que usa el SAPS... Espero sean de tu agrado

El valor del sistema es de 4,500 pesos más IVA, muy por debajo de la media de otros sistemas más gastos de envío y sólo cubre gastos de recuperación.

Estoy a tus órdenes para cualquier aclaración o duda.