

everis

an NTT DATA Company

Customer



Inspiring insurance sector **by everis**



Customer:

Nadie discute que la visión de cliente desde una empresa debe ser completa para una gestión adecuada en todos y cada uno de los servicios y productos que se le ofrecen. Las aseguradoras no son una excepción y máxime cuando poseen un alto volumen de productos y ramos que pueden ser contratados, gestionados y renovados por múltiples canales.

Lo que realmente importan

Cientes es una de las principales áreas de desarrollo de everis en el área Seguros. El cliente como centro de los servicios y productos marcan como los sistemas de información gestionan esa información, desde que son clientes potenciales hasta los procesos de fidelización. Soluciones como MDM (Master Data Management), son una de las palancas que everis propone a las compañías de Seguros, contando con un modelo propio de cliente adecuado a las necesidades del negocio asegurador, así como con activos software base que permiten la aceleración de las implantaciones.

Servicios:

- Visión única de cliente.
- Modelos analíticos de segmentación de clientes.
- Laboratorios de campañas comerciales,
- Contacts Centers de Seguros,
- Portales,



Visión única de cliente.

Ofrecemos a las aseguradoras de la visión única de sus clientes, presentando la información más completa y con la mayor calidad que les permita disponer de un conocimiento diferencial sobre ellos de manera que pueda ofrecerle un servicio y una oferta comercial personalizada a sus características.

Cómo ayuda everis

- Conocimiento, experiencia y referencias en la implantación de los pilares necesarios para la gestión de la relación con los clientes, desde la definición y diseño de la estrategia (**everis Business**) y la especialización sectorial (**everis Solutions – Seguros**) hasta su implantación tecnológica (**everis Solutions - Tecnología**).

Valores diferenciales de nuestro enfoque

- Metodología de trabajo basada en la experiencia de un amplio número de proyectos.
- Modelo de referencia de procesos basado en las mejores prácticas.



Modelos analíticos de segmentación de clientes:

Ofrecemos soluciones para el desarrollo del conocimiento del cliente basado en sus comportamientos y sus necesidades para maximizar resultados de forma que permita a la aseguradora alcanzar la excelencia en la gestión y atención de sus clientes.

Cómo ayuda everis

A través de un planteamiento que cubre:

- La comprensión y el tratamiento de los datos.
- La clusterización y Profiling.
- Un plan de marketing segmentado.

Valores diferenciales de nuestro enfoque

- Nuestro enfoque se encuentra contrastado bajo el prisma de experiencia y éxito de implantación.
- Obtener bajo el proceso de clusterización un ejercicio de identificación clara del valor del cliente para la empresa aseguradora.



Laboratorios de campañas comerciales.

Ofrecemos soluciones para el desarrollo del conocimiento del cliente basado en sus comportamientos y sus necesidades para maximizar resultados de forma que permita a la aseguradora alcanzar la excelencia en la gestión y atención de sus clientes.

Cómo ayuda everis

everis con el Laboratorio de Campañas permite alcanzar la eficiencia comercial a través de un triple objetivo:

- Incrementar la probabilidad de éxito de la campaña.
- Optimizar el lanzamiento minimizando coste y tiempo.
- Obtención de la máxima rentabilidad de cada producto promocionado.

Valores diferenciales de nuestro enfoque

- Diseño de experimentos con el lanzamiento campañas piloto.
- Evaluación de las campañas con criterios de éxito de objetiva medición.
- Puesta en común con la compañía de Seguros la experiencia de everis sobre potenciales campañas promocionales.



Contacts Centers de Seguros.

Apoyamos a las aseguradoras desde la definición de la estrategia y el modelo de atención hasta la implantación de la solución tecnológica que ofrezca un servicio de calidad y eficiente al asegurado, que permita fidelizarlo, incrementar su valor, e incluso captar nuevos asegurados para la compañía.

Cómo ayuda everis

- Definición de la estrategia.
- Modelo de atención.
- Implantación de la solución tecnológica.

Valores diferenciales de nuestro enfoque

- Nuestra capacidad de definición de la estrategia no sólo se basa en el conocimiento, sino en las capacidades propias de everis, con la provisión del servicio de contact centers para el ámbito asegurador.



Servicios Portales.

Ofrecemos soluciones tecnológicas con servicios de valor añadido que permiten a las aseguradoras optimizar la operativa con sus proveedores, clientes, mediadores y profesionales asociados, que les posicionen en todos los canales y dispositivos para un nuevo usuario.

Cómo ayuda everis

- Con la definición estratégica de los canales digitales necesarios, y su integración con los sistemas operacionales.
- Integración de los canales con las soluciones de marketing digital desde el nacimiento del portal o canal concreto.
- everis ayuda con un equipo multidisciplinar, y capacidades de gestión de infraestructura, implementación, nube, movilidad, content Factory, etc.

Valores diferenciales de nuestro enfoque

- everis posee una visión completa de las necesidades de construcción de los portales de última generación, en donde la integración, las soluciones multimedia, redes sociales y capacidades Digitales se funden en un planteamiento concreto, único y de cobertura completa.



everis

an NTT DATA Company

Customer

Inspiring insurance sector **by everis**