

Preguntas Frecuentes

(Interna)

+Ventas

Gerencia Comercial



San Cristóbal
Seguros

FAQ Interna - +Ventas

El objetivo de este documento es recopilar las dudas sobre el proyecto que hayan sido preguntadas con anterioridad y que sepamos que seguirán siendo foco de dudas/consultas. El orden no necesariamente implica importancia o frecuencia.

Importante: El documento está orientado a dudas y consultas de personal de San Cristóbal, especialmente para la Fuerza Comercial (tanto de Casa Central como de Sucursales) y Back Offices, por lo que es de estricto uso interno y no debe ser compartido con el Canal. Se cuenta con una versión específicamente redactada para compartir a PAS.

Preguntas y Respuestas

Pregunta: ¿Quién definirá qué campañas se llevarán adelante?

Respuesta: La definición de las campañas será gobierno de la Gerencia Comercial.

P: ¿Qué parámetros se pueden utilizar para segmentar la campaña?

R: Los parámetros que pueden elegirse son:

Parametros
Categoría
Marca
Modelo
Versión
Uso
Año
0 Km
Código Postal
Provincia
Producto
Cuotas
Método de Pago
Sucursal

P: ¿Las campañas aplican a todos los ramos?

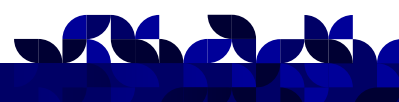
R: No, sólo autos, pero en el futuro el objetivo sería poder extender a otras ramas.

P: ¿Qué categorías pueden parametrizarse en las campañas?

R: Por el momento sólo se podrá avanzar con las 5 categorías disponibles para livianos (Auto, Pickups A y B, 4x4 y Utilitarios). A nivel portal se podría avanzar con todas las categorías, pero requiere un desarrollo adicional en Sitio Seguro, por lo que la incorporación de resto de categorías queda como mejora para una segunda etapa.

P: ¿Las categorías y modelos no catalogados (fuera de Infoauto) podrán ser incluidos en campañas?

R: No, para no afectar el normal flujo se decidió dejarlos fuera ya que son muy pocos los casos.



P: ¿Se podrán hacer campañas de Motos?

R: En principio no. Sucede lo mismo que con pesados: está disponible a nivel Portal, pero requeriría un desarrollo adicional en el sitio seguro. Se deja cómo mejora para una segunda etapa.

P: ¿Aplica a Flotas?

R: No, las flotas tienen otra dinámica comercial y no tenemos previsto usar campañas para estos negocios.

P: ¿A través de qué canales de ingreso se podrá cotizar para aplicar descuentos de campañas?

R: Inicialmente, sólo se podrá emitir a través de Portal (no se podrá emitir con descuento de campaña desde B2B por ejemplo).

P: ¿Si hay un endoso a través de Portal, se pierde el beneficio de la campaña?

R: Las campañas se definen según el riesgo, por lo que es necesario verificar si se siguen cumpliendo las condiciones luego de un endoso. Endosar no agregará una campaña, pero la puede quitar (por ejemplo, si se dejan de cumplir las condiciones de riesgo o la forma de pago). Cualquier endoso realizado por Portal que modifique los atributos definidos hará caer la campaña.

P: ¿Si hay un endoso a través de Policy, se pierde el beneficio de campaña?

R: Por el momento la herramienta +Ventas sólo funciona mediante el Portal, entonces cualquier endoso que se realice a través de Policy que modifique los parámetros del riesgo no haría caer la campaña (a diferencia de endosar a través del Portal).

Importante: alinear a los Back Offices para que estén atentos al momento de endosar por Policy, porque habría que ajustar manualmente el descuento para que refleje la caída de la Campaña.

P: Ante un endoso que modifique el precio ¿cómo se distribuye en el esquema de cuotas?

R: Ante un endoso se distribuye la variación proporcional a todas las cuotas, aunque sean diferentes (ej: sube la prima, pero mantiene cuotas más bajas al principio). Esto se debe a limitaciones de Billing Center.

P: ¿Cómo funciona el descuento de campaña?

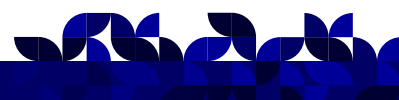
R: El descuento trabaja como un elemento adicional sobre la tarifa, modifica la prima. No es una modificación sobre la alternativa comercial, tampoco funciona como amortización.

P: ¿Se acumulan los descuentos de los grupos de afinidad?

R: Si, pero con un tope (la propuesta que se está analizando es que sea como máximo 5% superior al permitido por el GA durante la vigencia de la póliza) la idea es que la campaña siempre otorgue un beneficio extra al GA, pero que no reduzca excesivamente la tarifa respecto a la situación sin campaña.

P: ¿Existe topeo de descuento en las coberturas sin campaña?

R: No, sólo existe topeo de descuento en los productos con campaña.



P: ¿Qué sucede cuando hay cotizaciones con GA que permiten diferentes alternativas comerciales según quien se logeo si es el PAS, el Org o el Linker? Se debería tener en cuenta que una transacción puede ser cotizada por un PAS, recuperada por un ORG, y finalizada por un PAS nuevamente.

R: La lógica funciona de la siguiente manera: el productor cotizaría un determinado riesgo, si el mismo se corresponde con una campaña vigente este llamaría a la lógica de campaña y aplicaría un determinado descuento. El productor podría emitir o bien solicitar un descuento mayor al Organizador. En el segundo caso, el productor envía la cotización al organizador (automáticamente a través del portal) para que habilite un mayor descuento. En ese momento el Organizador habilita el mayor descuento y la cotización vuelve a llamar a la lógica de campaña para recalcular con la nueva alternativa comercial. Finalmente viaja hacia el productor que estará en condiciones de emitir. (El productor sólo puede emitir)

P: ¿hay otros tipos de campañas aparte de la de descuentos en las primeras cuotas?

R: Si, se pueden configurar campañas con descuentos escalonados, o con descuentos en todas las cuotas, aunque la idea es no complejizar el uso.

P: ¿Qué pasa con las pólizas que tienen campañas, se cancelan y luego se rehabilitan? ¿Sigue vigente la campaña?

R: El descuento de campaña seguirá vigente.

P: ¿Solo existe una sola campaña por póliza? ¿Puede haber más de una campaña en simultaneo?

R: Sólo existe una campaña por póliza, dadas las condiciones de la póliza podrían aplicar varias, pero la herramienta elegiría cual aplicar (la de que otorgue mayor beneficio) y solo quedaría una campaña asociada a una póliza.

P: ¿Las campañas implican sesión de comisión al PAS?

R: No, al ser un descuento promovido por la compañía no implica sesión para el productor.

P: ¿Cómo se devengan las comisiones para el PAS?

R: Las comisiones se devengan de forma proporcional pago de las cuotas de la póliza, cómo en cualquier otra póliza.

P: ¿Hay un lugar de referencia con todas las campañas activas en Portal?

R: Por el momento no se contará con un lugar centralizado donde ver las campañas activas, que es un desarrollo que se está pensando para una segunda etapa de mejoras dado que es una feature valorada por el productor.

P: ¿A qué fecha está atada la campaña?

R: La campaña tiene una validez definida, la herramienta compara la fecha desde y la fecha hasta con la fecha de cotización.

P: ¿Qué sucede si cotizo durante la vigencia de la campaña, pero con fecha de inicio de vigencia posterior al cierre de la misma?

R: Si se concreta la emisión antes del cierre de la campaña aplica la bonificación, de lo contrario no aplica la campaña comercial.



P: Si la campaña no está más activa ¿Se puede marcar como cotización caducada?

R: La cotización aparecería cómo vencida una vez que haya finalizado la campaña (sólo quedaría en el historial de cotizaciones), Debería recotizar (se le guardarían los datos como para que no tenga que llenar todos los datos nuevamente)

P: ¿Qué sucede si cotizo el último día de la campaña? al estar vigente esa cotización ¿podría salir con la campaña?

R: En ese caso aparecería como cotización caducada, quedaría en el historial de cotizaciones, pero no podría avanzar con la emisión. Debería recotizar (se le guardarían los datos para que no tenga que llenar todos los datos nuevamente)

P: ¿La herramienta de campaña aplica a Emisiones y Renovaciones?

R: Sólo emisiones, las campañas son una herramienta de captación, y no está prevista para la renovación. Por este motivo contamos con la posibilidad de otorgar % escalonados por cuotas, para llegar a la última cuota sin descuentos y que el salto al renovar no sea tan pronunciado.

P: ¿Las campañas estarán disponibles para todas las vigencias?

R: Sí, el descuento de campaña podrá aplicarse a pólizas de cualquier vigencia, dado que lo que importa para la parametrización es la cantidad de cuotas. De esta forma, para campañas será lo mismo una póliza con 6 cuotas y 6 meses de vigencia, que una póliza con 6 cuotas y 12 meses de vigencia.

P: ¿Qué sucede cuando la cantidad de cuotas y la vigencia no coinciden? Por ejemplo: supongamos que hay una campaña que ofrece 50% off en las primeras cuotas, tiene vigencia de 6 meses y el cliente decide pagarlo en una cuota.

R: Se avanzó con la propuesta de tener cómo parámetro la cantidad de cuotas, independientemente de la vigencia. Por lo cual, cuando el PAS cargue una cuota al cotizar, el descuento de campaña no aparecerá (a menos que se avance con una campaña en paralelo para pólizas de una sola cuota).

P: ¿La campaña se puede apagar, es decir, un PAS podría cotizar una póliza sin usar el descuento de Campaña?

R: Aún no está disponible, pero está en desarrollo.

P: ¿Se pueden hacer campañas sin fecha de finalización?

R: Las campañas siempre deberán tener fecha de inicio y fecha fin. Por cómo se conceptualizó la herramienta, no se contemplan campañas permanentes dado que fue diseñada para corregir problemas estructurales de tarifa, sino para promover la captación de determinados segmentos durante un tiempo acotado.

P: ¿Qué pasa si hay que cancelar una campaña por algún motivo?

R: Se podrá cancelar, aunque no es lo recomendable. Las transacciones generadas no se vencen y se pueden emitir. No se podrán hacer modificaciones de los parámetros de la campaña durante la vigencia de la misma.

P: ¿Cómo se comunicarán las campañas?

R: El plan de Comunicación para cada campaña incorpora difusión en todos los canales habituales: News PAS, Novedades Comerciales y comunicación puntual a los Ejecutivos Comerciales para lograr el mayor impacto posible en los resultados.



P: ¿habrá cláusulas de permanencia del cliente?

R: No, pero la idea es no tener demasiadas campañas en simultaneo, ni extender indefinidamente su duración. Es importante tener en cuenta ciertas pautas para la administración de las campañas para evitar estas prácticas, y hacer seguimiento de cancelaciones para entender si hay un nivel elevado de cancelaciones al terminarse el descuento.

P: ¿Qué sucede si un PAS quiere cancelar una póliza vigente y emitirla con un descuento de campaña?

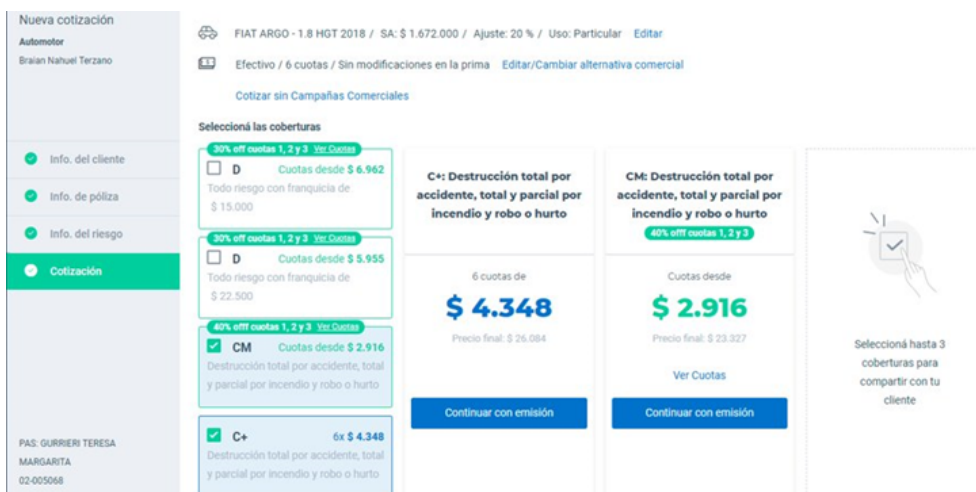
R: No es lo deseable, aunque actualmente no contamos con herramientas que nos permitan limitar eso. Se realizará un seguimiento puntual con cada PAS para desalentar esa práctica.

Imágenes de Ejemplo:

- Visualización de coberturas con Descuento de Campaña:



Comparación de cotizaciones:



- Visualización de Cuotas con Descuento:

Nueva cotización
Automotor
Braian Nahuel Terzano

Vigencia: 6 meses / Inicio: 01/11/2021 - Fin: 01/05/2022 Editar

FIAT ARGO - 1.8 HGT 2018 / SA: \$ 1.672.000 / Ajuste: 20 % / Uso: Particular Editar

Efectivo / 6 cuotas / Sin modificaciones en la prima Editar/Cambiar alternativa com

Cotizar sin Campañas Comerciales

Selección las coberturas

30% off cuotas 1, 2 y 3 Sin Descuento
D Cuotas desde \$ 4.962
Todo riesgo con franquicia de \$ 15.000

30% off cuotas 1, 2 y 3 Sin Descuento
D Cuotas desde \$ 5.955
Todo riesgo con franquicia de \$ 22.500

40% off cuotas 1, 2 y 3 Sin Descuento
CM Cuotas desde \$ 2.916
Destrucción total por accidente, total y parcial por incendio y robo o hurto

C+ 0x \$ 4.348
Destrucción total por accidente, total y parcial por incendio y robo o hurto

C+: Destrucción total por accidente, total y parcial por incendio y robo o hurto

6 cuotas de

\$ 4.348

Precio final: \$ 25.384

Continuar con emisión

PAS: GURRIERI TERESA
MARGARITA
02-005048

Detalle de Cuotas

40% off cuotas 1, 2 y 3
Válido desde el 10/10 de 2021 hasta el 12/11 de 2021

Detalle de cuotas:

Cuota 1	\$ 2.916	40% desc
Cuota 2	\$ 2.916	40% desc
Cuota 3	\$ 2.916	40% desc
Cuota 4	\$ 4.860	-
Cuota 5	\$ 4.860	-
Cuota 6	\$ 4.859	-

