

Interesting

Ya tienes la información, ¡Conviértela en conocimiento!

Actualmente una correduría maneja una ingente cantidad de datos sobre su negocio y sus clientes. Se puede tratar de datos muy relevantes pero carentes de valor si no se ordenan y analizan de forma adecuada.

Pensar que una correduría pueda disponer del tiempo y recursos para poner en valor los datos que maneja en todas las vertientes que podría aplicarlos, no es realista.

Ante esta situación, el corredor no se puede quedar al margen y debe dotarse de las herramientas de **Business Intelligence (BI)** que, combinando los datos que maneja en su programa de gestión (ERP), le permitan monitorizar los aspectos críticos de la correduría, analizando las facetas administrativas, financieras o comerciales en tiempo real y ayudándole en la toma de decisiones empresariales.

Cada variable de nuestro negocio es susceptible de medirse mediante un **indicador**, y las herramientas de **BI** deben agruparlos en una biblioteca a disposición del corredor. De ellos podemos obtener información como: **valor real, cumplimiento de objetivo, valor de mercado...**

Algunos ejemplos de indicadores básicos son: cuántos ingresos aporta, de cuántos contratos-pólizas de seguros provienen esos ingresos, cuál es la antigüedad en cartera de esos contratos o cuál es el coste por la carga de gestión de ese cliente.



Otros indicadores nos informan sobre los aspectos financieros o comerciales de la correduría como: Período de cobro, Gastos financieros / personal, Fondo de maniobra, Ratio liquidez, Ratio endeudamiento o campañas, oportunidades de negocio, comisiones...

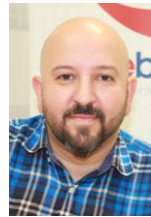
Los indicadores (KPIs) permiten analizar toda la información sobre clientes, pólizas, recibos, siniestros, datos económicos y financieros, gestión comercial...y aportan una visión general del negocio a través de **cuadros de mando** y **paneles gráficos** que contextualizan, agrupan por áreas y monitorizan los objetivos de la correduría.

El corredor dispone de una visión clara, en tiempo real y accesible desde cualquier dispositivo móvil de la información estratégica de su negocio.

El BI aporta además al corredor procesos de alto valor, como la **segmentación**, que le permite clasificar de forma automática e inteligente a sus clientes. A partir de la combinación de varios indicadores puede elaborar un ranking que ordene los clientes de acuerdo con los criterios elegidos.

La **segmentación inteligente** de clientes permite personalizar campañas, prestar una atención individualizada y optimizar los recursos comerciales y de marketing de la correduría.

La implantación del **Business Intelligence** hace que se abra un escenario de mejoras en la gestión de la correduría y en las relaciones del corredor con sus clientes. El corredor dispone, con el BI integrado en su programa de gestión, de una herramienta que le hace sentir, en primera persona, aquello de que la información es poder o, al menos, que poseer información es poder tomar decisiones de forma más consciente y alineada con nuestros objetivos empresariales.



Alejandro Muñoz

Área Comercial, Marketing y Comunicación

info@ebroker.es



www.ebroker.es | info@ebroker.es

902 830 500

Agustín Bravo, 17, Bajo, Esquina con calle C
33120 Pravia | Asturias | España

Copyright © 2017
E2K GLOBAL BUSINESS SOLUTIONS, S.A.
Todos los derechos reservados