

Conversión Digital de Seguros

Cómo dinamizar tus procesos de ventas Digitales



EL RETO

¿Quieres dar acceso a tus clientes la documentación precontractual de su póliza en cualquier momento y lugar?

¿Firmarla y contratarla desde cualquier dispositivo, incluso recogiendo su consentimiento verbal, con total seguridad y validez legal?

¿Y que cuente con un agente que le resuelva cualquier duda y le guíe visualmente durante todo el proceso?

Descubre cómo usar la tecnología como estrategia comercial de aproximación a tus clientes para obtener procesos completamente digitales, sencillos, seguros y eficientes.

El sector Seguros está destinando importantes esfuerzos a evolucionar sus ventas hacia modelos digitales, buscando contactos omnicanal que proporcionen la mejor Experiencia de Cliente y sean complementarios a los canales clásicos. Al mismo tiempo, necesita eficientar procesos, colocando al cliente en el centro de su actividad: identificando su posicionamiento digitalmente, facilitándole cotizaciones de productos de forma sencilla, resolviendo procesos y gestiones mediante la incorporación de firma electrónica o digital y acompañándoles en cada momento con el soporte especializado y adecuado a sus necesidades.

LA SOLUCIÓN

En Ibermática, como aliado estratégico en procesos de transformación, diseñamos enfoques de solución con piezas tecnológicas y metodológicas contrastadas para generar impacto estratégico en las organizaciones.

Junto con nuestro socio Unblu, te invitamos a descubrir nuestra solución integrada para facilitar la conversión digital de contrataciones, y de cualquier otro proceso asegurador, de forma transparente, sencilla y completamente **segura**.



Nuestro cliente solicita la contratación de su póliza a través de la Web o App



Cumplimenta sus datos mediante los distintos formularios que recogen su información personal y confidencial para identificar las características del bien o servicio a asegurar y poder simular las condiciones de prima y coberturas a prestar.



iberDok genera toda la documentación precontractual para el cliente, que puede ser mostrada en su dispositivo y descargada. El cliente lee la oferta comercial propuesta y procede a su firma digital, aceptando los términos de la misma.



Finalmente, el Cliente autentifica su identidad mediante una video llamada que el sistema realiza de forma automática, y realiza su consentimiento verbal para la emisión de la póliza.



Enriquecimiento de la interacción mediante la posibilidad de asistencia de un asesor durante todo el proceso de contratación en diferentes modalidades –chat, video, navegación conjunta, dibujar y resaltar, etc.-.

EL RESULTADO



La Aseguradora ha conseguido una contratación en tiempo real, con la consiguiente reducción de tiempos y utilizando la mejor experiencia digital, aspecto determinante para incrementar sus ventas y ser un líder en su sector.

Se ha facilitado la comunicación sobre un proceso E2E, de forma 100% digital.

Se cumplen todas las garantías legales a la vez que se evitan desplazamientos a oficinas y papeleos innecesarios.

Casos resueltos

Si se detecta que un cliente lleva más de 20 segundos en un formulario y no avanza



Se presta asistencia en videollamada.

Si se detecta que un cliente tiene intención de finalizar la contratación



Se facilita el contacto con un agente personal para que resuelva elementos críticos de póliza y proceda a la firma digital.

Si se detecta que un cliente tiene interés, pero poco tiempo para entender y finalizar la contratación



Se facilita una cita para resolver por videollamada con firma digital.



 **iberDok**

unblu

Ibermática

*Ibermática, aportando valor a nuestros
clientes desde 1973.*

PERSONA DE CONTACTO



Enrique Sanz García

Desarrollo de Negocio SSFF & Seguros

Correo electrónico: e.sanz@ibermatica.com

Teléfono / Móvil: 902 413 500 / 696 425 172