Soluções Informáticas, Lda

KOOL NEWS

edição nº1 | junho 2011

Clipping de Imprensa

Económico

João Duque diz que governador aumentou independência do BdP [+]

APS

Comissão Europeia pública consulta sobre medidas de nível 2 para a Directiva 2009/138/CE [+]

iOnline

Dívida Pública. Seguros e fundos de pensões compram mais de 1360 milhões [+]

RTP

Fundo de Pensões dos Estaleiros está descapitalizado em 11 ME e arrisca insolvência - comissão de trabalhadores [+]

Diário de Notícias

Estaleiros Navais de Viana arriscam insolvência [+]

180 graus

Mercado de Seguros está em plena expansão no Piauí [+]

ESTATUTO EDITORIAL

Kool News é uma publicação on-line que visa oferecer uma informação completa sobre toda a actividade desenvolvida pela Koolsite – Soluções Informáticas, Lda e pela Koolsite – Soluciones Informáticas, S.L..
Pretende ser um meio de contribuir para a informação do sector, divulgando os principais acontecimentos da actividade seguradora.
Kool News acolhe a informação e dará cobertura a notícias de todas as áreas relacionadas com a actividade seguradora no País e no estrangeiro.
Kool News assegura a divulgação de eventos profissionais, podendo disponibilizar sob a forma de agenda o acesso à informação dos que se realizam em Portugal e no estrangeiro.
Kool News abre as suas páginas electrónicas aos trabalhos produzidos pelos profissionais do sector segurador.
Kool News respeita a Constituição da República Portuguesa e todas as demais leis da República.
Kool News tem um âmbito nacional garantindo a sua difusão internacional através da Internet.

Editorial por Edgar Alba Salas

(Sócio Gerente da Koolsite)

É com grande orgulho que assinalamos o lançamento de mais esta iniciativa da Koolsite. No decorrer da nossa já longa actividade mantivemos sempre um rumo, esse rumo passava por criar, desenvolver e dotar o mercado segurador de ferramentas que pela sua inovação e funcionalidade garantissem aos seus utilizadores uma agilidade e rentabilidade [+]

Destaque Koolsite participou no X Congresso Regional COPAPROSE 2011

O X Congresso Regional da COPAPROSE realizou-se entre 18 e 20 de Maio na cidade do Panamá.
Este evento um dos mais importantes para o sector dos seguros na região contou com a presença de cerca de 200 congressistas representantes de diversas áreas da actividade seguradora, bem como também representantes de várias associações representativas do sector. [+]

Opinião de Pedro Cardoso

(Administrador PLC Corretores de Seguros SA)

Repensar a Empresa...reduzindo custos!
Como é óbvio em tempo de crise somos mais afoitos para a redução de despesas das nossas empresas.
Numa primeira fase tentamos renegociar tudo o que é serviços e fornecimentos de terceiros e numa segunda começamos a repensar o "modus operandi" da nossa empresa [+]

Nesta Edição

- Da prospecção à venda (Maria Cruz - Business Consultant);
- O suporte técnico e as vantagens operacionais (Filipa Vargas - Programadora Informática);
- Os desejáveis automatismos no dia-a-dia do profissional de seguros (Jacinto Furtado - Business Consultant).
- Koolsite Espanha esteve presente na Jornada de Mediación da XVIII Edición de la Semana del Seguro 2011;

Editorial por Edgar Alba Salas

(Sócio Gerente da Koolsite)

É com grande orgulho que assinalamos o lançamento de mais esta iniciativa da Koolsite. No decorrer da nossa já longa actividade mantivemos sempre um rumo, esse rumo passava por criar, desenvolver e dotar do mercado segurador de ferramentas que pela sua inovação e funcionalidade garantissem aos seus utilizadores uma agilidade e rentabilidade, traduzida na redução de tempo dedicado às tarefas administrativas, proporcio-nando desta forma que, especificamente no caso dos mediadores e corretores de seguros estes, possam dedicar-se aos seus clientes e às actividades comerciais, rentabilizando e aumentando o seu negócio.

A Koolsite é pioneira não só no desenvolvimento das já mencionadas ferramentas, mas também no trabalho que tem desenvolvido junto dos principais intervenientes no mercado e das associações representativas do sector.

Temos marcado presença nas mais variadas iniciativas e temos de-monstrado ao mercado as enormes vantagens, para o sector segurador e de mediação duma mais ágil comunicação e troca de informação.

Nos tempos actuais as vantagens competitivas que as companhias de seguros e os mediadores podem obter estando na primeira linha no que a troca de informação e no rápido acesso a esta diz respeito são enormes e traduzem-se no final numa vantagem comercial inestimável. Congratulamo-nos com o facto de estarmos neste momento a desenvolver com algumas das principais compa-nhias do mercado, mecanismos de automatismo, integração e troca de informação (Webservice) que vão colocar os nossos parceiros mediadores na vanguarda da tecnologia e simultaneamente garantir que as seguradoras com que trabalham possam também elas ter um rápido, eficaz e vantajoso acesso à informação.

Voltando ao tema que está na origem destas palavras que vos dirigimos. A Koolsite lança a Kool News, queremos que seja um veículo de intercâmbio de experiências, de conhecimentos e de opinião. Vamos estar mais perto dos nossos parceiros levando até eles, duma forma que consideramos útil e agradável, os principais desenvolvimentos nos projectos da Koolsite mas também as mais pertinentes informações do sector, bem como artigos de opinião dos nossos parceiros e dos intervenientes do sector segurador.

Queremos uma comunidade aberta e de partilha, motivo pelo qual o convite para acompanharem e participarem com os vossos próprios conteúdos é dirigido aos nossos parceiros mas também a todos os intervenientes no mercado segurador que queiram dar-nos o prazer de nos acompanhar em mais este desafio.

Endereçamos votos de excelentes negócios, desejando que a leitura desta Newsletter seja do vosso agrado e agradecendo desde já a vossa activa participação.

Opinião de

Pedro Cardoso

(Administrador PLC Corretores de Seguros SA)

Repensar a Empresa...reduzindo custos!

Como é óbvio em tempo de crise somos mais afoitos para a redução de despesas das nossas empresas.

Numa primeira fase tentamos renegociar tudo o que é serviços e fornecimentos de terceiros e numa segunda começamos a repensar o "modus operandi" da nossa empresa nomeadamente ao nível das funções de cada um dos colaboradores que detemos e que inevitavelmente se queixam frequentemente com a falta de tempo e das múltiplas funções que detém para a obtenção de uma resposta que vá de encontro à satisfação total do cliente.

Em estudo feito dentro da minha empresa, e que não deve ser caso único, verifiquei que desde a cotação até à emissão e cobrança de um recibo são feitas várias tarefas em duplicado quando não em triplicado ou mesmo quadruplicado, o que, por ridículo que possa parecer tira-nos, em muito, tempo para a venda que será a principal génese do negocio, já que somos um canal de distribuição e de gestão de carteira.

Senão vejamos, um potencial cliente vem ter connosco e pede-nos uma cotação simples para um seguro auto com determinadas características.

A primeira função do funcionário é de ir na busca das condições que esse mesmo cliente solicitou e se for possível superar a necessidade do cliente "oferecendo" um leque de coberturas ao menor custo possível. Assim, são feitas desde logo 3 (no mínimo), 4 ou 5 simulações para o bem a segurar! E, entretanto, começou o problema...3, 4 ou 5 simulações em Companhias diferentes que acarreta 3,4 ou 5 logins, 3,4 ou 5 preenchimento de simuladores.

Depois o cliente escolhe uma delas de acordo com a que considera que mais se enquadra na sua necessidade e emissão de apólice, se for o caso, (até aqui nada de novo), mas o nosso colaborador ainda detém pela frente os dados no seu sistema i.e. proceder à instalação dos dados da proposta, apólice e finalmente recibo e logo após, prestação de contas, para alem do arquivo que somos obrigados a deter.

Ou seja, se formos calcular quanto é que a operação custou verificamos facilmente que no primeiro ano o valor que nos foi pago como comissão foi completamente absorvido pela carga administrativa com que fomos confrontados dado os procedimentos internos e externos a que foi sujeito um simples seguro (tempo + recursos + amortizações – comissão auferida).

De facto, se os sistemas (seguradora – corretor - seguradora) comunicassem entre si "on-line" o tempo que se pouparia seria de tal forma diminuído que o funcionário teria mais tempo para o cliente não se pondo em causa a independência de todas a entidades envolvidas no processo.

Há hoje empresas de desenvolvimento de software que detêm já ferramentas que podem ajudar os empresários da mediação neste âmbito mas cabe a esses empresários convencer as seguradoras que este é, de facto, o caminho e relembrar aos seus responsáveis da nossa indústria que, como diria Teofrasto (filosofo):" todos os esforços serão inúteis se os objectivos não forem os mesmos"

Tenho a perfeita noção que as performances de todos seriam melhoradas (esforço), e tão só pela redução da carga administrativa (objectivo) que é produzida tanto a montante como a jusante, trazendo com esta pequena mas grande "abertura" um factor de sucesso para todos.

O suporte técnico e as vantagens operacionais

por Filipa Vargas
(Programadora Informática)

Tão ou mais importante que a aquisição de um software informático é o suporte e acompanhamento facultado ao longo do tempo mediante a utilização da aplicação. Com esse intuito, a Koolsite optou por, alternativamente aos meios de comunicação tradicionais, adoptar uma postura inovadora proporcionado uma ferramenta de suporte online e independente onde os clientes têm a possibilidade de:

1. Reportar falhas ou incidências no uso das nossas aplicações;
2. Fazer seguimento das situações atribuídas;
3. Efectuar sugestões;
4. Registar o avanço das suas próprias tarefas quando participa em projectos juntamente com a Koolsite.

Mediante a autenticação no sistema de suporte, com credenciais estreitamente associadas aos e-mails dos clientes porque toda a comunicação será feita com recurso a esse correio electrónico, é possível efectuar registos na ferramenta utilizando texto livre enriquecido com imagens e podendo ainda anexar qualquer tipo de ficheiro, i.e., sem necessidade de recorrer a parâmetros pré-definidos que por vezes são de difícil interpretação, o que facilita muito este procedimento. O registo da incidência é recebido de imediato na Koolsite, e em paralelo é enviado um e-mail a servir de alerta para qualquer alteração, quer seja uma mudança de estado ou um aditamento de informação. Posteriormente a mensagem é compreendida e tratada internamente, sendo depois o cliente alertado (por e-mail) da resolução da incidência/sugestão e assim poder proceder à aprovação/reprovação da situação reportada.

A Koolsite responsabiliza-se por res-ponder às necessidades registadas no menor espaço de tempo possível de modo a evitar qualquer constrangimento aos clientes, no entanto existe um campo para quantificar o nível de prioridade a atribuir bem como a sua natureza, nomeadamente se se trata de uma incidência ou sugestão, esta informação deve ser registada com a devida ponderação para que à luz dessas informações, a tarefa seja também desempenhada com a referida urgência pelos técnicos da empresa de desenvolvimento.

Todo este fluxo é percorrido sem a necessidade de despender gastos adicionais e tendo ao dispor uma ferramenta que está disponível e funcional 24/7, e na qual se consegue a qualquer momento acrescentar informação complementar ou finalizar um ciclo que se tenha iniciado.

Alguns dos benefícios mais promissores do Sistema de Mediação de Seguros é a Partner Integration, proveniente por um lado, da facilidade na incorporação de dados de diversas Companhias de Seguros, quer por outro lado da partilha de conhecimentos e levantamento de necessidades entre a Koolsite e os Mediadores/Correctores de Seguros, com a finalidade de agilizar os procedimentos administrativos provenientes da gestão das actividades do negócio, por forma a proporcionar uma aplicação cada vez mais abrangente, funcional e global.

Palavras-Chave
Inovação, Agilidade, Funcionalidade, Rapidez, Partner Integration

Da prospecção à venda

por Maria Cruz
(Business Consultant)

Nos dias actuais, um consultor de seguros não é somente um vendedor de seguros, um mero negociante. Para acompanhar as mudanças de comportamento do público consumidor e das evoluções tecnológicas, o profissional de seguros precisa estar atento e actualizado neste processo de transições sociais e de mercado.

Todos estamos de acordo que o cliente antigo não tem nada que ver com o actual consumidor. Os clientes estão muito melhor informados e interessados, não lhes chega meia dúzia de palavras para comprar seja qual for o produto, têm de saber pormenores específicos do que está a comprar.

O primeiro passo para uma venda de sucesso consiste no comportamento do comercial. Deve começar por tratar o cliente como gostaria de ser tratado. Não podemos esquecer que quando estamos a mentir ou a impingir algo estamos a mentir a nós próprios e mais tarde ou mais cedo o negócio agora efectuado sobre pressão e/ou falta de informação irá acabar por se desfazer.

A primeira etapa no ciclo da venda de um seguro é aquilo a que na gíria chamamos de prospecção, é basicamente procurar potenciais consumidores dos produtos que nos propusemos vender. A chave para o sucesso num negócio que envolva pessoas, como acontece nos seguros, reside no número de contactos que se conseguem efectuar no tempo de que dispõe.

Sequencialmente faz-se uma pré abordagem das características dos potenciais clientes e determinarmos á priori quais os seguros que poderemos vender aquele tipo de cliente. Os clientes devem ser analisados, quais as suas necessidades, quem está envolvido na decisão da compra, o que existe nos nossos produtos que possa manifestar maior interesse para o cliente, as suas principais características de forma evidente para uma melhor captação dos benefícios. Deve-se também considerar o melhor momento para abordar o ponto fulcral que poderá determinar a decisão do cliente. Pois muitos clientes estão preocupados com certas "questões" e nem dão a devida importância ao que realmente aquele seguro lhes pode garantir.

O sucesso do desfecho do negócio depende da confiança que o comercial conseguiu transmitir ao cliente.

Na venda de um determinado seguro o comercial deverá esclarecer todas as dúvidas, todas as dificuldades de decisão, ajudando assim o cliente a despertar o seu interesse pelo produto que nos propusemos vender e despertar-lhe o desejo pela compra do produto. A conversa deverá ser directa com opiniões, sugestões e possibilidade de análise das reacções é sem dúvida outro proporcionador de um desfecho de negócio.

Os comerciais necessitam saber como abordar cada tipo de cliente. Devem saber como comportar-se perante cada estereótipo de consumidor e que tipo de produtos lhe devem propor. A comunicação deverá ser centrada no cliente e este sempre olhado frontalmente, com total atenção a tudo o que o cliente lhe está a trasmitir. Deverá o comercial de seguros expressar as suas ideias de maneira clara e positiva. Procedimentos fundamentais que irão determinar a decisão da compra e levar o cliente a entender que investir num determinado seguro poderá ser no futuro a sua melhor garantia e assim tranquilizá-lo.

Koolsite Espanha esteve presente na Jornada de Mediación da XVIII Edición de la Semana del Seguro 2011

A Koolsite Soluciones Informáticas co-patrocinou a Jornada de Mediación en la Semana del Seguro 2011, celebrada entre 15 e 17 de Março no Palacio de Congresos de Madrid. Foi sem dúvida um dos eventos de maior importância do sector em Espanha, ofereceu uma visão actualizada da actividade e mostrou as tendências que acompanham o desenvolvimento presente e futuro deste valioso segmento de serviço para a sociedade.
Neste evento, a Koolsite focou-se na actividade de mediação que num cenário de baixa dos prémios baixos, forte concorrência de outros canais, aumento da gestão administrativa, clientes da geração das redes sociais, requer uma capacidade e ferramentas poderosas para poder enfrentar com êxito tais desafios.
No stand da Koolsite, os participantes puderam receber informação da solução de negócios para a mediação que, duma forma diferenciada aplica as vantagens das novas tecnologias em aspectos tais como: a utilização da solução em qualquer local, a disponibilidade de uma plataforma online para os clientes do mediador, o suporte para dispositivos móveis (smartphones e tablets) , a distribuição da solução sob o modelo nuvem ou SaaS (Software as a Service), onde a informática é um serviço que se obtém pagando um valor mensal baseado no padrão de consumo, libertando o mediador do custo da infra-estrutura informática e das actividades e custos associados à sua gestão.
A este propósito Rodolfo González, director da Koolsite Espanha disse "Estou convencido que é imprescindível a incorporação das novas tecnologias no desenho de soluções informáticas para poder aumentar a competitividade e que as mesmas contribuam para melhorar todos os aspectos do negócio segurador"

Destaque Koolsite participou no X Congresso Regional COPAPROSE 2011

O X Congresso Regional da COPAPROSE realizou-se entre 18 e 20 de Maio na cidade do Panamá. Este evento um dos mais importantes para o sector dos seguros na região contou com a presença de cerca de 200 congressistas representantes de diversas áreas da actividade seguradora (mediadores, corretores e seguradoras entre outros), bem como também representantes de várias associações representativas do sector.

Com o título "os seguros, a ampliação do Canal do Panamá e outros mega projectos da região", os principais temas abordados no congresso foram as perspectivas sobre o futuro da profissão do produtor de seguros; solvência (um desafio exigente para as seguradoras); a ampliação do Canal do Panamá; inovação nos seguros de saúde; projecto do metro da cidade do Panamá; tendências actuais da tecnologia e redes sociais e a sua aplicação na promoção e venda de seguros; o seguro perante a multiplicidade de sinistros e o caso da British Petroleum.

A Koolsite esteve presente neste evento com objectivos bem delineados, garantir a representação e a divulgação das suas soluções tecnológicas para o mercado segurador, de corretagem e de mediação, avaliar o interesse do mercado latino americano nas referidas soluções e estabelecer contactos à margem do congresso com vista ao estabelecimento de acordos e parcerias com os principais intervenientes no mercado.

Os congressistas tiveram a oportunidade de ver in loco no stand da Koolsite as potencialidades das soluções tecnológicas oferecidas, esclarecer dúvidas, bem como expor as suas necessidades e projectos de evolução no campo tecnológico.

Importante e de registar foram os contactos estabelecidos e as reuniões mantidas à margem do congresso que serviram duma forma muito efectiva e eficaz para dar inicio a uma presença efectiva da Koolsite no mercado latino americano.

Destaca-se entre outros os contactos mantidos entre a Companhia de Seguros Generali que na pessoa do seu presidente executivo e director geral Gabriel de Obarrio discutiu a sua perspectiva actual do mercado segurador, bem como a oferta de soluções e a forma como a Koolsite pode contribuir para uma mais eficaz colaboração e ligação entre a seguradora e os seus mediadores.

Ainda no campo dos contactos estabelecidos com representantes de seguradoras lugar para uma nota especial sobre o encontro com Dana Vasquez, directora para o mercado corporativo da Mapfre Panamá e com Jorge Barreiro, director geral da Nacional de Seguros que revelaram o seu interesse em estudar em conjunto com a Koolsite soluções de apoio aos mediadores, através da colocação ao serviço destes de ferramentas de controle e gestão que permitam uma mais eficaz gestão comercial e administrativa do negócio da mediação. No que respeita a corretores e mediadores, o interesse que as soluções Koolsite despertaram foi enorme e ultrapassou as fronteiras do Panamá, tendo ficado a garantia de que devem ser desenvolvidos contactos com estes profissionais com vista a sua futura incorporação na rede de negócios Koolsite.

A Koolsite considera de extrema importância os contactos institucionais e aproveitou também a sua presença no X Congresso Regional COPAPROSE 2011 para estabelecer contactos com representantes de organismos e associações representativas de classe, das quais se pode destacar como exemplo as conversações com os representantes do Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros (Espanha) e com Roberto Barbosa, presidente da Federação Nacional dos Corretores de Seguros Privados de Capitalização de Previdência e das Empresas Corretoras de Seguros (FENACOR) do Brasil, com quem se discutiu as necessidades especificas e as dificuldades com que se deparam os mediadores e corretores brasileiros no que respeita a soluções no campo das novas tecnologias.

Tempo ainda para uma agradável conversa com António Vilela, ex-presidente da APROSE que esteve presente no evento para receber uma homenagem por parte da COPAPROSE com quem se teve a oportunidade de trocar impressões sobre o panorama actual do mercado da mediação e as perspectivas futuras, com especial enfoque no que diz respeito aos mercados emergentes e à aposta nas novas tecnologias como forma de garantir uma mais eficaz gestão dos mediadores actuais e ainda como forma de permitir uma melhor atenção ao cliente o que se traduzirá em mais e melhores oportunidades de negócio.

A Koolsite tem desenvolvido várias acções e marcado presença em vários eventos que reúnem os intervenientes no mercado segurador. Nesse sentido organizou em Lisboa e Porto sessões de esclarecimento para os mediadores, colaborando desta forma na eliminação e clarificação de algumas dúvidas que estes profissionais tinham sobre a norma regulamentar 15/2009 do Instituto de Seguros de Portugal sobre relato financeiro. Participou no I Fórum Ibérico de Seguros e co-patrocinou, marcando presença no 7º Congresso Nacional dos Corretores e Agentes de Seguros, estando também presentes e co-patrocinando a XVIII Edição da Semana do Seguro 2011 realizada em Madrid, tendo sido convidados para assistir à XXXVIII Semana Mundial do Agente e do Mediador de Seguros que se realizará no próximo mês de Setembro em Barcelona."

No campo das presenças da Koolsite em eventos internacionais destaque para a presença em Agosto próximo num evento a realizar pela COPAPROSE no Perú e ainda a presença no XI Congresso COPAPROSE que se realizará em 2012 em Cancúm. Desta forma a Koolsite mantém-se atenta, activa e participativa, acompanhando a evolução e as necessidades do mercado como forma de garantir que as suas soluções estão sempre na vanguarda tecnológica, fomentando e ampliando a sua rede de negócios.

1 - Stand da Koolsite no X Congresso Regional COPAPROSE 2011

2 - Edgar Alba Salas (Gerente da Koolsite) com Gabriel de Obarrio (Director Geral da Companhia de Seguros Generali)

3 - Roberto Barbosa (Presidente da FENACOR) com Jacinto Furtado (Business Consultant da Koolsite)

4 - António Vilela (ex-Presidente da APROSE) com Rodolfo Gonzalez (Gerente da Koolsite Espanha)

5 - Anna de Alba (Directora Financeira da Koolsite) e Edgar Alba Salas (Gerente da Koolsite) com António Vilela

Os desejáveis automatismos no dia-a-dia do profissional de seguros

por Jacinto Furtado
(Business Consultant)

Todos sabemos que vivemos tempos conturbados, tempos que nos trarão novos obstáculos mas também novos desafios, normalmente estes tempos são também tempos de oportunidade, de afirmação e de consolidação de estratégias.
O gestor actual tem de rentabilizar os seus recursos humanos, estes têm de estar vocacionados para actividades mais comerciais e menos administrativas. Tempos atrás comentava-me um amigo, administrador duma corretora "Quando estiver terminada a implementação do sistema de gestão fico com pelo menos um excesso de 20% no pessoal administrativo". Ouvidas estas palavras e enquanto o meu amigo parou para respirar pensei, está aberto o caminho para me dizer que vai reduzir pessoal, efectuar uma contenção de custos e reestruturar a empresa. Depois de respirar profundamente continua o meu amigo "Tenho de reestruturar a empresa e a forma como está organizada!". Pensei e seguramente pensa o leitor, já sabia, na primeira oportunidade corta-se no pessoal, reduzindo custos e aumentando lucros. Estava enganado, a continuação da conversa foi algo obvio e que é do senso comum de qualquer gestor, mas a que eu não estava habituado a ouvir no tecido empresarial Português.
"Vou proceder a uma reestruturação da empresa, reduzindo as tarefas administrativas, vou formar os administrativos em excesso e colocá-los na área comercial. Aumento exponencialmente a minha força de vendas mantendo os custos. Posso prestar um serviço muito melhor as clientes que tenho e conquistar novos."
Estas palavras têm um significado importantíssimo e são sem duvida uma enorme lição de liderança e visão. As empresas, duma forma geral mas neste caso em particular, de mediação e os Corretores, bem como as próprias seguradoras só têm vantagens em agilizar os processos de comunicação entre elas. Vantagens competitivas e comerciais, quanto melhor e mais rápido chegarem ao cliente mais e me-lhores clientes conseguem conquistar. O princípio é simples, os clientes querem serviço, fiável e eficaz.
Chegamos pois aos automatismos e à directa troca de informação entre os sistemas de gestão dos mediadores e os sistemas das seguradoras. Não se pense que os automatismos são apenas uma vantagem para os grandes mediadores ou para os grandes corretores, esse é um pensa-mento errado. A vantagem é real para todo o mercado. Peguemos no exemplo que aqui se falou do corretor que considera que vai ter um decréscimo de 20% na carga administrativa, eu digo que ele está a ser demasiado conservador porque o decréscimo vai ser superior, não esqueçamos que estamos apenas a falar do sistema de gestão per si e não do sistema integrado a comunicar directamente com as seguradoras. Sejamos no entanto conservadores e façamos a extrapolação para um mediador individual. O mediador individual tem a seu cargo todas as tarefas, administrativas, co-merciais e de gestão. Considerando que este mediador tem a seu cargo todas as tarefas está bom de ver a enorme vantagem para ele ao conseguir reduzir o tempo que obrigatoriamente tem de dedicar a tarefas administrativas, consequentemente não rentáveis. Imaginem o aumento de produtividade ao ser possível transferir o tempo perdido com essas tarefas para o verdadeiro objectivo do seu negócio, vender, vender e vender. A Koolsite, assume-se na vanguarda tecnológica como também assume um papel participativo no mercado criando sinergias entre os intervenientes, mantendo contactos a todos os níveis, mediadores, corretores, seguradoras, organismos, instituições e associações representativas de classe. O resultado prático desse esforço começa a ser visível estando neste momento em desenvolvimento com algumas das principais seguradoras projectos-piloto que permitirão aos agentes de seguros um acesso rápido, directo e eficaz à sua informação a partir da aplicação de gestão da Koolsite.
O futuro constrói-se hoje, como tal disponibilizamos no presente a ferramenta do futuro para que os nossos parceiros estejam sempre um passo à frente.

Saiba mais sobre o Sistema de Mediação da Koolsite aqui

Propriedade:

KOOLSITE

Soluções Informáticas, Lda.
Alameda dos Combatentes da Grande Guerra, n º 247
Edificio S. José, Sala 409
2750-326 Cascais - Portugal
Telf: 21 481 24 60
21 481 24 69
Fax: 21 483 98 10

www.koolsite.pt

SISTEMA DE MEDIAÇÃO DE SEGUROS

Incorpore-se na Rede de Negócios Koolsite
A Solução Global

Disponibilizamos especialmente para a MEDIAÇÃO DE SEGUROS soluções informáticas completas

Apresentamos uma ferramenta que utiliza as últimas tecnologias e que lhe permite obter a máxima rentabilidade no seu negócio

Na **KOOLSITE** trabalhamos para que os nossos clientes possam:

- Aumentar as suas oportunidades
- Reduzir os custos
- Aumentar a sua produtividade
- Melhorar a sua competitividade
- Melhorar o nível de serviço prestado
- Dispor da informação do negócio actualizada em qualquer lugar

Permite gerir a carteira de seguros dos seus clientes.

Facilita a Gestão das Entidades intervenientes.

Proporciona a mobilidade completa de um profissional deste ramo. Onde quer que esteja, estamos lá. No escritório, em casa, no cliente, em viagem... Pode aceder ao seu sistema através de PC, Portátil ou Dispositivo móvel BlackBerry.

Utiliza o Web Service das Companhias de Seguros que o disponibilizam, permitindo o envio e a recepção de dados em formato universal XML. Como resultado, são optimizados os tempos de resposta de pedidos de cotações, orçamentos diversos, bem como o envio e a recepção de mensagens e ficheiros, que poderão ser certificados e assinados digitalmente.

TECNOLOGIA AO SERVIÇO DO SEU NEGÓCIO

Koolsite Soluções Informáticas, Lda.

comercial@koolsite.pt • www.koolsite.pt