



# COTIZACIONES COLECTIVOS

**RIF**

**CLIENTE/CONTRATANTE**

**CANTIDAD DE ASEGURADOS**

**PERSONA CONTACTO \***

**ÍNDOLE O ACTIVIDAD COMERCIAL\***

**COBERTURAS SOLICITADAS\***

<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
----------------------	----------------------	----------------------	----------------------

**VALORES AGREGADOS\***

<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
----------------------	----------------------	----------------------	----------------------

En caso que cuente con el siguiente detalle adicional, esta información nos permitirá formular una cotización más adaptada a su perfil de asegurados.

Titulares Femeninos	<input type="text"/>
Titulares Masculinos	<input type="text"/>
Cónyuges Femeninos	<input type="text"/>
Cónyuges Masculinos	<input type="text"/>
Hijos	<input type="text"/>
Padres / Madres	<input type="text"/>

00-09	<input type="text"/>
10-19	<input type="text"/>
20-29	<input type="text"/>
30-39	<input type="text"/>
40-49	<input type="text"/>
50-54	<input type="text"/>
55-59	<input type="text"/>
60-69	<input type="text"/>

Toda la información que nos proporcione, es confidencial, y será considerada referencial. Cualquier información adicional que considere importante, puede indicarla en el campo de observaciones.

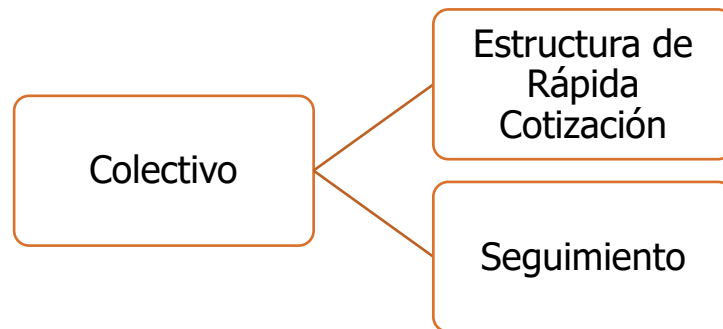
**cotizacionespersonas@segurosalamira.com**

\* No son datos obligatorios.



# COTIZACIONES

## Herramienta de Cotización



### COLECTIVOS

Plantilla con lo datos requeridos  
Seguimiento (tracking)

#### Status

- Solicitada
- En Análisis
- Con Solicitud de Información
- En Ajuste
- Aceptada
- Declinada (por la compañía)
- No Aceptada (por el cliente)

Aplica para Emisiones, Renovaciones,  
Aumentos de Cobertura

## ASPECTOS GENERALES

- Considerar que se comercializan los productos, en Bs. y \$



# COTIZACIONES



**SOLICITUDES  
RECIBIDAS**

**EN PROCESO**

**EN ANÁLISIS /  
AJUSTE**

**EMTIDA /  
DECLINADA**

Las cotizaciones se deben generar desde los distintos canales de comunicación:

- Sistema
- Portales

Se deben desarrollar Apps que permitan la cotización desde dispositivos móviles:

Esta herramienta de cotización debe aplicar para todos los ramos, incluso para colectivos, considerando ciertas características básicas.

- Se debe tener una opción de verificar tarifas, sin cotizar formalmente.

- Debe manejar vigencia de tarifas

Esto requiere una herramienta de gestión de cotizadores para todos los ramos y productos.

El objetivo es que tanto el asegurado como el corredor, puedan autogestionar el proceso de cotización.

Las cotizaciones generadas deben reflejarse en un Panel de Control, en el cual se pueda monitorear en línea, las siguientes variables:

- Cantidad de Cotizaciones emitidas por día, por ramo y producto, por corredor, por zona geográfica, por sucursal.

- Cantidad de Cotizaciones efectivamente aceptadas.

- Monto cotizado por ramo.

- Permitir la clasificación por todos los parámetros definidos: ramo y producto, corredor, zona geográfica, sucursal.

- Cálculos de primas promedio cotizadas por rangos de edad, por coberturas.