

Cómo un operador transformó a los asesores de seguros en expertos financieros holísticos para impulsar significativamente las ventas

Enero 2021



El siguiente caso de estudio está basado en uno de los clientes de Equisoft. Todos los nombres y detalles reveladores han sido cambiados para preservar la privacidad del cliente. Examina cómo un operador implementó Equisoft/analyze para asesores como parte de una estrategia exitosa para construir una nueva capacidad de inversión dentro de su cuerpo de asesores vigente.

Equisoft/analyze para asesores permitió a un operador aumentar exponencialmente las ventas al desarrollar una nueva capacidad de inversión con los asesores existentes

A medida que las aseguradoras tradicionales hacen crecer sus capacidades de gestión de patrimonio, necesitan tecnologías digitales que les permitan a sus asesores entregar asesoría financiera holística a sus clientes. Beymount escogió Equisoft/analyze para asesores para conducir su transformación.





El desafío

Beymount Group Ltd., fundada en 1945, es una aseguradora norteamericana con más de \$50 mil millones en activos bajo su gestión. Es una de las principales aseguradoras de multilínea, ofreciendo productos de hogar, automóvil, colectivos, asistencia en viajes, seguros comerciales y de agrícolas, así como productos de inversión. Beymount es mejor conocida por su involucramiento en temas comunitarios y su compromiso con la sustentabilidad.

La necesidad de una aseguradora completa y con capacidad de gestión de patrimonio

En 2015, Beymount observó una gran oportunidad de ofrecerles a los clientes una oferta más holística que satisficiera mejor sus necesidades de seguro de vida, beneficios de vida y gestión de patrimonio. La idea era lanzar una nueva división de gestión de patrimonio que aprovechara la red de asesores existente que ya estaba en el campo vendiendo productos de seguros..

Todos los asesores podían vender de una vez Fondos Segregados, pero como parte de la nueva iniciativa, también fueron motivados a obtener una licencia para ser capaces de además vender fondos mutuos. El desafío era proporcionarle a los asesores y clientes una herramienta de planificación agradable al usuario, flexible y escalable, que los asesores pudieran utilizar para tratar las necesidades de gestión de patrimonio, seguros de vida y beneficios de vida, de manera holística.

Factores clave

- ▶ 7.500 empleados
- ▶ 3.000 representantes de seguros autorizados y con licencia
- ▶ Más de 700.000 pólizas
- ▶ Gestiona activos para 100 instituciones incluyendo fondos de pensiones, compañías de seguros, cooperativas, donaciones y fundaciones



Requerimientos clave

Seleccionar una plataforma y un socio que satisficiera todas las necesidades de Beymount no era fácil. Los ejecutivos comenzaron un extenso proceso de selección comparando candidatos a lo largo de un amplio rango de requisitos clave.

La compañía estaba buscando un integrador, que contara con un conjunto completo de herramientas de planificación financiera que le permitiera a los asesores financieros conducir un ejercicio de planificación con clientes individuales de manera eficiente, pero completa. Estas herramientas debían tratar tanto la gestión de patrimonio, como el seguro de vida y beneficios de vida. Debía tener la habilidad de añadir y abordar gradualmente las necesidades a desarrollar en cada cliente. Y, Beymount quería brindarle a sus clientes la flexibilidad de elección en términos de cómo querían interactuar con la compañía. Ya sea en persona, en línea o por teléfono.



La solución

Componentes clave de la solución incluirían

- ▶ Enfoque basado en metas
- ▶ Análisis de necesidades- jubilación, personal vs. negocios
- ▶ Lo suficientemente flexible para adaptarse a nuevos productos y reglas del mercado
- ▶ Escalable para acomodar todo a partir de sencillas contribuciones mensuales de los inversores de nivel básico a complejos retiros y planificación inmobiliaria
- ▶ Fácil de usar/aprender
- ▶ Multicanal, con completa funcionabilidad disponible en persona, en línea o por teléfono
- ▶ Modelo de Software como Servicio (ScuS)

Por qué Beymount escogió Equisoft/analyze para asesores

La solución que destacó del paquete fue Equisoft/analyze para asesores. No solo satisfacía los requisitos de Beymount de fácil uso, implantación, seguridad y capacidades de planificación financiera- sino que también incluía una sólida funcionabilidad para la asignación de activos. Más de lo que Beymount había estado esperando.

La asignación de activos podría incrementar las ventas

- ▶ La solución era únicamente capaz de posicionar los productos de Beymount en las carteras de clientes y le permitiría a los asesores posicionar los productos de inversión de Beymount en comparación con los de sus competidores.

Equisoft/analyze integraría procesos de ventas de seguros y de gestión de patrimonios

- ▶ Un flujo de trabajo nuevo, más holístico le daría a los asesores la capacidad de descubrir todas las necesidades de vida, enfermedad crítica, discapacidad y gestión de patrimonio del cliente.

Flujos de trabajo integrados acelerarían la incorporación del cliente

- ▶ Flujos de trabajo dentro de la plataforma le permitirían a los asesores incorporar a los clientes más rápido, generar propuestas (desde ahorros sencillos a inversiones a una completa planificación financiera) y harían las ventas de inversión más rápido.

Portal de cliente mejoraría la experiencia del cliente

- ▶ El Modulo de Portal de Cliente soportaría a los asesores con la captura de información del cliente o del potencial cliente, del perfil del inversor, de la selección de la cartera de inversión, así como de la planificación financiera y de seguros.
- ▶ Permitiría la transición sin problemas de los servicios automatizados a los servicios de los asesores (y viceversa).

Encontrando un socio, no solo un vendedor

Lo más importante, a través del proceso de selección Beymount se dió cuenta de que Equisoft sería mucho más que un vendedor.

Preparando el camino para el trayecto de transformación digital de Beymount

La nueva herramienta de Planificación de la Gestión de Patrimonio de Beymount (WP) (la marca de Equisoft/ analyze para asesores) fue lanzada con un vínculo inicial con el CRM del asesor. De lo que Beymount se dió cuenta rápidamente fue que este vínculo hacia a WP se convirtió en el centro de actividad diaria de sus asesores.

Esa revelación condujo la evolución de la solución WP a medida que Beymount buscaba construir características y funcionalidades que la hicieran aún más útil para sus asesores e incrementaran su eficiencia y productividad.

La integración creó un verdadero centro para el asesor

Equisoft fue encargado de añadir integraciones entre la solución y el sistema de aplicación electrónica de Beymount y sus sistemas de back office para habilitar un servicio al cliente más sólido y de iniciación de las transacciones.

Ejemplos incluidos:

- ▶ Teniendo la Declaración de Inversión de Pólizas generado por Equisoft/ analyze para que los asesores se integraran directamente en el sistema de aplicación electrónico vigente de Beymount
- ▶ Construir una interfaz desde el front-end al sistema de back office para eliminarle la necesidad a los asesores de moverse continuamente de atrás hacia adelante de un sistema a otro. Podrían acceder a todo lo que necesiten dentro de la solución de WP.
- ▶ Integraciones externas: Morningstar, Fundata, Lipper.
- ▶ Habilidad de presionar la información de Equisoft/analyze para asesores para completar ordenes actuales, enviar propuestas generadas por WP o cualquier información requerida para completar un proceso.
- ▶ Capacidades de autenticación únicas

Estas integraciones volvieron a la plataforma el punto focal de toda la actividad del asesor. Tantos procesos habían sido automatizados que el flujo de trabajo se volvió menos problemático para los asesores. seamless to the advisors.



Resultados

Aspectos destacados

Adopción de asesor y crecimiento del negocio de gestión de patrimonio

- ▶ Más de 1.200 asesores de gestión de patrimonio y seguros registrados
- ▶ Crecimiento por más de 3 años en cuentas de clientes individuales con una política de gestión de patrimonio:
 - 32.000 Cuentas (2016)
 - 48.000 Cuentas (2019)
 - 33.3% de incremento en número de cuentas

Equisoft/analyze para asesores cambió el juego y condujo a ventas

Desde que WP entró en funcionamiento en 2016, Beymount ha visto grandes ganancias en eficiencia y ahorro de tiempo a lo largo de su grupo de asesores mayormente debido a las integraciones y automatización creada a través de aplicaciones y flujos de trabajo.

- ▶ La organización ahora tiene una capacidad de gestión de patrimonio que complementa su estructura de seguros pre existente y de multicanal.
- ▶ Las ventas de productos de gestión de patrimonio personalizados, incluyendo los productos de Fondos Mutuales y Fondos Segregados, ayudan a satisfacer las metas de ahorro e inversión de los clientes, brindando soporte para su bienestar financiero a largo plazo.
- ▶ El papel del asesor ha evolucionado ya que son capaces de descubrir todas las necesidades de gestión de patrimonio y protección de un cliente-permitiendo que creen más valor y construyan relaciones más profundas a largo plazo.

Conocimientos ejecutivos estrategicos en el desarrollo, actividad y resultados del asesor

La implantación de Equisoft/analyze para asesores le dió al liderazgo ejecutivo de la compañía una visión de 360 grados sobre el desarrollo de los asesores que no existía anteriormente. Los informes de inteligencia empresarial de solución le proporcionó a la gestión de Beymount conocimientos valiosos sobre la actividad del asesor y recomendaciones de inversión de producto por asesor, sucursal, región y nacionalidad.

Enfrentando los desafíos del mañana como socios

Una de las claves para cualquier relación exitosa entre cliente-vendedor es tratarla como una sociedad empresarial. Esto es particularmente evidente en el trabajo que Beymount y Equisoft han sido capaces de lograr juntos a lo largo de los años, y las eficiencias obtenidas. Trabajando juntos, a medida que la estrategia de ventas de Beymount cambia, Equisoft ha sido capaz de adaptar y construir procesos que encajen, jugando un papel clave en apoyar el crecimiento de Beymount y las estrategias de transformación digital.

Equisoft está extremadamente orgulloso del trabajo que han hecho y continúan haciendo, apoyando a Beymount a lograr su visión corporativa y ayudando sus más de 1.000 agentes transitar a ser ahora asesores de gestión de patrimonio holísticos y así ofrecer un mejor servicio a los inversores.

“ La historia de Equisoft/analyze para asesores y Beymount está realmente en una evolución continua. Cada año Beymount tiene un gran hoja de ruta en la que continúan invirtiendo, y yo creo que eso es un testimonio de cómo nos hemos convertido en una parte fundamental del día a día de sus asesores. ”

Jonathan Georges

Vicepresidente, Soluciones de Gestión patrimonial, Equisoft

Para descubrir cómo Equisoft puede ayudarlo a hacer crecer su negocio con soluciones de planificación patrimonial para asesores, conéctese con nosotros hoy.

Conéctese con nosotros para obtener más información

Latinoamérica

Belisario Fernández

Director, Soluciones de Gestión patrimonial y de seguros, Latinoamérica
Belisario.Fernandez@equisoft.com

Caribe

Ruben Veerasamy

Vicepresidente Senior, Caribe
Ruben.Veerasamy@equisoft.com

EE.UU.

Shawn Gillespie

Vicepresidente, Soluciones de Gestión patrimonial, Estados Unidos
Shawn.Gillespie@equisoft.com

EMEA

Shingie Maramba

Director, Soluciones de Gestión patrimonial y de seguros, EMEA
Shingie.Maramba@equisoft.com

Canadá

Anthony Stockley

Vicepresidente, Soluciones de Gestión patrimonial, Canadá
Anthony.Stockley@equisoft.com

APAC

Rana Biswas

Vicepresidente, Soluciones de Gestión patrimonial y de seguros, APAC
Rana.Biswas@equisoft.com

Vea cómo nuestras soluciones patrimoniales como [Equisoft/analyze para asesores](#) pueden ayudar.

Sobre Equisoft

Fundada en 1994, Equisoft es un proveedor mundial de soluciones digitales avanzadas en materia de seguros y patrimonio. Reconocida como socia de valor por más de 75 instituciones financieras en 15 países, Equisoft ofrece aplicaciones frontales innovadoras, una amplia gama de servicios de gestión y una experiencia única en migración de datos. Además, Equisoft es el socio de integración más grande y con más experiencia de Oracle para la plataforma OIPA.



SOLUCIONES INNOVADORAS

equisoft.com/es