



## SOLUÇÕES MICROSTRATEGY PARA SEGURADORAS

AS SEGURADORAS UTILIZAM A SOLUÇÃO DE BUSINESS INTELLIGENCE (BI) DA MICROSTRATEGY PARA MELHORAR O NÍVEL DE SERVIÇO AOS SEUS CLIENTES, BEM COMO PARA A TOMADA DE MELHORES DECISÕES DE PROMOÇÃO DE PRODUTO E PARA ANALISAR OS NÍVEIS DE RISCO COM MAIOR EXACTIDÃO.

As Seguradoras utilizam a solução de BI da MicroStrategy para tomar decisões de forma mais eficiente, especialmente nas seguintes áreas de negócio:

### ANÁLISE DE CLIENTES

- Identificar clientes com políticas renováveis que podem ser convertidas em políticas de longa duração com taxa fixa, garantindo ao segurador um fluxo contínuo de receitas
- Incorporar análises temporais sofisticadas a segmentos de clientes (por exemplo, em X anos, quantos clientes adoptarão o comportamento Y) para melhor prever o fluxo de receitas ou para a criação de estratégias de produto

### ANÁLISE DE OPERAÇÕES

- Aperfeiçoar o serviço ao cliente através da distribuição geográfica do número óptimo de agentes, de bens fixos e de bens móveis (por exemplo, veículos preparados para acidentes) com base na análise da localização de clientes actuais e potenciais
- Atrair e reter agentes de vendas ao disponibilizar ferramentas informativas e analíticas para melhor identificar candidatos para cross-selling e up-selling, assim como para proporcionar um serviço mais especializado ao cliente

### ANÁLISE COMERCIAL E DE MARKETING

- Compreender quais os canais de vendas mais eficazes após a análise ao volume bruto de capital investido geograficamente e por linha de produtos onde os canais ou promoções são utilizados
- Estabelecer um diálogo de confiança com o cliente ao eliminar momentos de comunicação desnecessários, tais como, pedidos de renovação redundantes ou ofertas de produtos mal direccionados

### ANÁLISE DE PRODUTO

- Prever o desempenho do leque de serviços tendo em consideração os planos económicos que envolvem inputs externos, como taxas de interesse, volatilidade do mercado, padrões climáticos e desastres naturais
- Reduzir a taxa de lapsos do portfolio ao identificar as tendências nos segmentos de clientes que tendem a rescindir políticas

### ANÁLISE DE RISCO E DE FRAUDE

- Determinar o volume óptimo de resseguro, de forma a maximizar o fluxo de receitas de restituição a novos clientes e de restituição de prémios de seguro
- Aceder com maior exactidão ao volume total de um reembolso durante todo o período de pagamentos de cobertura envolvidos

## CASOS DE SUCESSO DE CLIENTES

## GRANGE INSURANCE

- A Grange Insurance estendeu os relatórios da MicroStrategy a mais de 300 utilizadores em vários departamentos, incluindo linhas pessoais, linhas comerciais, reembolsos e equipa de contacto entre agências.
- Estes utilizadores têm acesso a dashboards que permitem analisar o desempenho geral da agência, identificar áreas de melhoramento do design de produto e de gestão de clientes, bem como reconhecer oportunidades de cross-selling e up-selling.



## GEICO

- Os colaboradores e executivos da GEICO utilizam a MicroStrategy para monitorizar o seu desempenho institucional e analisar volumes de clientes de informações de vendas.
- Com dashboards e análises da MicroStrategy, feitas a partir de um simples clique, a equipa da GEICO pode, de forma mais eficaz, estudar as actividades de vendas de forma a aperfeiçoar o relacionamento com o cliente e o crescimento das vendas.



## A plataforma da MicroStrategy sustenta as necessidades técnicas dos fornecedores de Seguros

- Para prever o risco da melhor forma as companhias pesquisam frequentemente tendências, afinidades ou ligações entre dados anteriormente não relacionados, pelo que necessitam de um conjunto de ferramentas sofisticadas em qualquer conjunto de dados no warehouse.
- A interface web zero-footprint permite que os agentes e os clientes em todo o mundo tenham acesso à sua informação personalizada e desempenhem imediatamente qualquer análise específica que desejem
- As companhias de seguros utilizam informação muito privada e pessoal para a análise necessária para a previsão de risco e de receitas, pelo que é essencial garantir a segurança ao nível de uma linha (a informação que se pode ver) e ao nível de objecto (as funções e cálculos a que se tem acesso) num relatório ou num dashboard

## QUATRO DAS CINCO MELHORES SEGURADORAS SÃO CLIENTES DA MICROSTRATEGY

*"A MicroStrategy está a ajudar-nos a cumprir os nossos objectivos através de uma única plataforma integrada e de uma interface web, como pela disponibilização de uma forma de criação de relatórios standard em toda a empresa para que tenhamos fontes de informação consistente e bem definida e nas quais podemos confiar."*

— DAVID HARRIS, OPERATIONS DIRECTOR, AMLIN PLC

## SAIBA MAIS ONLINE

**A MicroStrategy ficou em 1º lugar na Confiança do Cliente, Volume de Informação e Standardização pelo The OLAP Survey.**

**Para conhecer os resultados completos, consulte**

<http://www.microstrategy.com/OLAP6Survey>

**Para a lista de clientes por sector, incluindo as Seguradoras, consulte:**

<http://www.microstrategy.com/CustomerList>