

JULIO 2021

RENDICIÓN DE CUENTAS 2021

VICEPRESIDENCIA DESARROLLO

DEL 30 AGOSTO AL 2 SEPTIEMBRE

PROYECTO ARQUITECTURA EMPRESARIAL - GOBIERNO AE

TEMA 1

MAIL- INFOGRAFÍA

INTERNO

30 DE AGOSTO



FRUTOS DEL PROYECTO ARQUITECTURA EMPRESARIAL - GOBIERNO AE

- No contábamos con un diseño de Arquitectura Empresarial que la identificara.
- Se rompió el paradigma de pensar que la estrategia y el negocio no se encontraban directamente relacionados con la tecnología.
- Establecimos el modelo de Arquitectura Empresarial de la compañía.
- Creemos procesos de Gestión de Arquitectura Empresarial, asociados en la creación del Comité de Arquitectura Empresarial.
- Mejoramos los procesos de Generar Innovación y Gestión de Proyectos.
- Fortalizamos el modelo de Gobierno de TI por medio de la creación del proceso Gestionar Gobierno de TI.
- Agroparamos los procesos operativos de la gestión de TI.
- Realizamos ejercicios de arquitectura empresarial enfocada a las necesidades de interoperabilidad de la compañía, generando una propuesta de posibles proyectos con su hoja de ruta.
- Logramos centralizar la toma de decisiones que impactan proyectos estratégicos.
- Definimos las estructuras, procesos, roles y responsabilidades de Gobierno de Arquitectura Empresarial, para alcanzar los objetivos.
- Consolidamos la información referente a la arquitectura empresarial de La Previsora en un repositorio actualizado.
- El Gobierno de Arquitectura Empresarial se encuentra en su fase de adopción por parte de la compañía.

LOS FRUTOS QUE HOY VEMOS SON PRODUCTO DE LA PERSEVERANCIA DEL DÍA A DÍA, EL EMPLEO EN MOMENTOS COMPLEJOS Y LA FIRMEZA EN NUESTROS CIMENTOS.

FRUTOS
RENDICIÓN DE CUENTAS 2021



PREVISORA
S O L U C I O N E S + NO PODEMOS, S O L O S

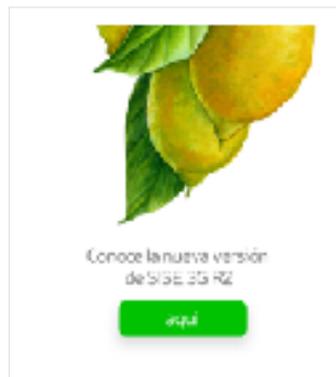
UPGRADE SISE 3G R1 A R2

TEMA 2

NOTA BOLETÍN BUENA NOTA

INTERNO

31 DE AGOSTO



CELEBRAMOS LOS FRUTOS DE HOY Y CULTIVAMOS LA SEMILLA DEL MAÑANA

Boletín Previsora

FRUTOS

SECCION DE CUENTA Y ASesorIA

Upgrade SISE 30 F1aR2

La Previsora ha migrado de un sistema clásico de escritorio (SISE 30) a una plataforma web (SISE 30 R1), esta primera versión web no contaba con una interfaz de usuario óptima, esta nueva versión cambia la percepción de usabilidad y experiencia. Previsora se toca las áreas críticas en la participación del proyecto a través de la creación de requisitos de aceptación.

Se optimizaron e incrementaron los siguientes procesos:

- Mejora en el tiempo de respuesta de la interfaz y experiencia de usuario de la aplicación.
- Añadida cuenta de delegación en conexión y emisión para el aduán y agregó Time-To-Market con mejoras sustanciales a los contenidos de productos con mayor facilidad de selección y usabilidad.
- Con usabilidad con navegadores verticales como Firefox Explorer, EDGE, CHROME, etc.), acceso a través de dispositivos como Pcs, Celulares y Tablets.
- Incremento en el porcentaje total de inversiones de SISE 30 R2 (ARRIVOS SISE 30 R2) a corte del primer semestre de 2021.
- Se amplían las funcionalidades de los cargos mediante múltiples endosos, así como el número de endosos por cargo.
- Se pasó de un límite máximo de 1000 riesgos por vigencia a más de 10 series en un límite de 9000 riesgos por vigencia (poliza de autos y/o esta Nacional con Sub. de R).

PREVISORA
Es no pasar

SUCURSAL VIRTUAL Y COTIZADOR AREAS COMUNES RESIDENCIAL

TEMA 3

CÁPSULA

YAMMER / GC / INSTAGRAM

Caption YAMMER Y GC: Nos transformamos constantemente para brindar a nuestros clientes la solución que necesitan. Ahora estamos al alcance de las manos de quienes cuentan con nuestras pólizas por medio de la #App y la #SucursalVirtual. Así lo logramos 

#RendiciónDeCuentas2021 #FrutosPrevisora #PrevisoraSeguros
#LaAseguradoraDeLosColombianos #AppPrevisora #SucursalVirtual

[VER VIDEO](#)

Caption Instagram:

Nos transformamos constantemente para brindar a nuestros clientes la solución que necesitan con nuestra App y la #SucursalVirtual. 

#PrevisoraSeguros #LaAseguradoraDeLosColombianos
#AppPrevisora



<https://drive.google.com/file/d/12At542R3nnHOJixkWGoHsDpaSYIbTITc/view>

MAIL PARA CÁPSULA

INTERNO / ALIADO

1 DE SEPTIEMBRE



ES UN HONOR PARA NOSOTROS QUE SEAS PARTE
DE NUESTROS PROCESOS DE TRANSFORMACIÓN.
POR ESO TAMBIÉN ERES PARTE DE LOS FRUTOS.

[HAZ CLIC ACÁ Y DESCUBRE MÁS](#)

F R U T O S

RENDICIÓN
DE CUENTAS 2021



PREVISORA
SEGUROS
No prometemos, aseguramos



APRECIADO ALIADO,
ES UN PLACER PARA NOSOTROS QUE HAGA
PARTE DE NUESTRA ÉPOCA DE COSECHA.

[CONOZCA MÁS AQUÍ](#)

F R U T O S

RENDICIÓN
DE CUENTAS 2021



PREVISORA
SEGUROS
No prometemos, aseguramos



MAIL COTIZADOR

INTERNO / ALIADO

1 DE SEPTIEMBRE



CADA PASO QUE DAMOS HACIA ADELANTE
ES UN MOTIVO DE ORGULLO PARA
NUESTRO EQUIPO DE TRABAJO.

[ENTÉRATE DE UN AVANCE MÁS AQUÍ](#)

F R U T O S

RENDICIÓN
DE CUENTAS 2021



PREVISORA
SEGUROS
No prometemos, aseguramos



APRECIADO ALIADO,
ES UN GUSTO PARA NOSOTROS QUE SEA
PARTE FUNDAMENTAL DE NUESTROS AVANCES.

[DESCUBRA MÁS ACÁ](#)

F R U T O S

RENDICIÓN
DE CUENTAS 2021



PREVISORA
SEGUROS
No prometemos, aseguramos



INFOGRAFÍA ÁREAS COMUNES

1 DE SEPTIEMBRE



LANZAMIENTO ROBOT INCENDIO

TEMA 4

MAIL

INTERNO / ALIADO / CLIENTE

2 DE SEPTIEMBRE



ROBOT INCENDIO

Anteriormente las sucursales debían dedicar el 100% de la disponibilidad de un técnico de expedición a la emisión de las pólizas de Incendio Deudor y se represaba la emisión de otras pólizas que llegaban a la sucursal.

Con un trabajo de equipo donde la Gerencia de Innovación y Procesos se implementó la tecnología RPA: Robotic Process Automation, para incrementar la disponibilidad operativa de las sucursales durante la emisión de las pólizas colectivas del producto, automatizando la creación de riesgos estos.

Gracias al asistente robótico, las sucursales pueden comprometerse con los clientes a la emisión de este tipo de pólizas sin perder disponibilidad para la emisión de pólizas de otros productos.

Se presentaron las siguientes mejoras:

- Un (1) expedidor dedicado a la emisión de estas pólizas tiene una disponibilidad de: **+ 35 horas / semana.**
- Mientras que con el asistente robótico tiene una disponibilidad de **+ 168 horas / semana.**
- Aumentando la capacidad en un **380%.**

F R U T O S

RENDICIÓN
DE CUENTAS 2021



ROBOT INCENDIO

Apreciado aliado, queremos darle a conocer que anteriormente las sucursales debían dedicar el 100% de la disponibilidad de un técnico de expedición a la emisión de las pólizas de Incendio Deudor y se represaba la emisión de otras pólizas que llegaban a la sucursal.

Con un trabajo de equipo donde la Gerencia de Innovación y Procesos se implementó la tecnología RPA: Robotic Process Automation, para incrementar la disponibilidad operativa de las sucursales durante la emisión de las pólizas colectivas del producto, automatizando la creación de riesgos estos.

Gracias al asistente robótico, las sucursales pueden comprometerse con los clientes a la emisión de este tipo de pólizas sin perder disponibilidad para la emisión de pólizas de otros productos.

Se presentaron las siguientes mejoras:

- Un (1) expedidor dedicado a la emisión de estas pólizas tiene una disponibilidad de: **+ 35 horas / semana.**
- Mientras que con el asistente robótico tiene una disponibilidad de **+ 168 horas / semana.**
- Aumentando la capacidad en un **380%.**

F R U T O S

RENDICIÓN
DE CUENTAS 2021



POST YAMMER

INTERNO

2 DE SEPTIEMBRE

Caption: ¿Sabías que contamos con un asistente robótico para pólizas de incendio?

#RendiciónDeCuentas2021 #FrutosPrevisora #PrevisoraSeguros



GRACIAS AL ASISTENTE ROBÓTICO,
LAS SUCURSALES PUEDEN
COMPROMETERSE CON LOS CLIENTES
A LA EMISIÓN DE PÓLIZAS COLECTIVAS
DEL PRODUCTO INCENDIO DEUDOR,
SIN PERDER DISPONIBILIDAD PARA
LA EMISIÓN DE PÓLIZAS DE OTROS PRODUCTOS.

Se presentaron las siguientes mejoras:

- Un [1] expedidor dedicado a la emisión de estas pólizas tiene una disponibilidad de: **+ 35 horas / semana.**
- Mientras que con el asistente robótico tiene una disponibilidad de **+ 168 horas / semana.**
- Aumentando la capacidad en un **380%.**



F R U T O S
RENDICIÓN
DE CUENTAS 2021



CARRUSEL GRUPO CERRADO

ALIADO

2 DE SEPTIEMBRE



¿SABÍAS QUE
contamos con un
asistente robótico para
pólizas de incendio?

EL PROBLEMA
La emisión de estas pólizas
requerían días de trabajo en
un expediter, por la cantidad
de riesgos que se cubren
con estas (más de 100).

LA SOLUCIÓN
La Gerencia de Innovación y
Procesos implementó la tecnología
RPA: Robot Process Automation
desde mayo de 2021,
automatizando la creación de
riesgos en las pólizas colectivas
del producto Incendio Domicilio.

AHORA
Gracias al asistente robótico,
las sucursales pueden
comprometerse con los clientes
a la emisión de este tipo
de pólizas sin perder
disponibilidad para la emisión
de pólizas de otros productos.

**IMPACTO
EN CIFRAS**
Un 01 expediter dedicado
a la emisión de estas pólizas
tiene una disponibilidad de:
+ 25 horas / semana
Mientras que con el asistente robótico
tiene una disponibilidad de:
+ 868 horas / semana
Aumentando la capacidad en un 350%

RENDICIÓN DE CUENTAS 2021 

Caption: ¿Sabías que contamos con un asistente robótico para pólizas de incendio? Acá te contamos de qué se trata y cómo ayuda a agilizar los procesos en nuestras sucursales.

VICEPRESIDENCIA COMERCIAL

DEL 3 SEPTIEMBRE AL 10 SEPTIEMBRE

CUMPLIMIENTO PRESUPUESTO DE VENTA Y CRECIMIENTO EN EL MERCADO

TEMA 1

CARRUSEL

YAMMER / GC / LINKEDIN

3 DE SEPTIEMBRE



Caption yammer y grupo cerrado:

Así ha sido nuestro cumplimiento en presupuesto de ventas y crecimiento en el mercado durante este 2021 por medio de un trabajo interdisciplinario entre áreas, con un seguimiento mensual presupuestario de sucursales. 

¡Sigamos cosechando más frutos!

#RendiciónDeCuentas2021 #FrutosPrevisora #PrevisoraSeguros

Caption LinkedIn: (El arte va exportado en PDF)

Así ha sido nuestro cumplimiento en presupuesto de ventas y crecimiento en el mercado durante este 2021. 

¡Seguiremos trabajando para cosechar más frutos!

#RendiciónDeCuentas2021 #FrutosPrevisora #PrevisoraSeguros

MAIL

INTERNO / ALIADO

3 DE SEPTIEMBRE

Asunto:

CUMPLIMIENTO PRESUPUESTO DE VENTAS Y CRECIMIENTO EN EL MERCADO.

Queremos notificar y hacerte partícipe del reconocimiento de nuestros frutos en el cumplimiento y crecimiento en el mercado, ya que es el producto de un trabajo en conjunto de distintas áreas, sumado a la proyección de Incentivos y alternativas de aseguramiento, aumentando de esta manera la participación del mercado ocupando la posición número 4 a nivel nacional y obteniendo los siguientes resultados:

- Cumplimiento del presupuesto en **128.8%**
- Crecimiento **49.1%** frente al 2020
- Participación del **7.9%** en el mercado con primas por valor de \$588.703

F R U T O S

RENDICIÓN
DE CUENTAS 2021



CUMPLIMIENTO PRESUPUESTO DE VENTAS Y CRECIMIENTO EN EL MERCADO.

Apreciado aliado,

Queremos notificarle y hacerle partícipe del reconocimiento de nuestros frutos en el cumplimiento y crecimiento en el mercado, ya que es el producto de un trabajo en conjunto de distintas áreas, sumado a la proyección de Incentivos y alternativas de aseguramiento, aumentando de esta manera la participación del mercado ocupando la posición número 4 a nivel nacional y obteniendo los siguientes resultados:

- Cumplimiento del presupuesto en **128.8%**
- Crecimiento **49.1%** frente al 2020
- Participación del **7.9%** en el mercado con primas por valor de \$588.703

F R U T O S

RENDICIÓN
DE CUENTAS 2021



NEGOCIOS Y NUEVAS RENOVACIONES

TEMA 2

MAIL PARA CÁPSULA

INTERNO / ALIADO

6 DE SEPTIEMBRE

Asunto:

NUESTROS NUEVOS NEGOCIOS Y RENOVACIONES

Es un agrado poder comunicarle que fruto de nuestra estrategia comercial incrementamos las primas emitidas por negocios nuevos en **\$149.102,11** y en renovaciones **\$242.068,18**, lo que representa un crecimiento del **19%** con respecto al 2020 en negocios nuevos y el **54.4%** en renovaciones. De esta manera nos consolidamos en el sector estatal y generamos un incremento en el sector privado.

F R U T O S
RENDICIÓN
DE CUENTAS 2021



NUESTROS NUEVOS NEGOCIOS Y RENOVACIONES

Apreciado aliado, es un agrado poder comunicarle que fruto de nuestra estrategia comercial incrementamos las primas emitidas por negocios nuevos en **\$149.102,11** y en renovaciones **\$242.068,18**, lo que representa un crecimiento del **19%** con respecto al 2020 en negocios nuevos y el **54.4%** en renovaciones. De esta manera nos consolidamos en el sector estatal y generamos un incremento en el sector privado.

F R U T O S
RENDICIÓN
DE CUENTAS 2021



CÁPSULA

YAMMER / GC / LINKEDIN

6 DE SEPTIEMBRE

Caption Yammer y Grupo Cerrado:

¡Qué buenos frutos! Hemos incrementado las primas emitidas por negocios nuevos y en renovaciones. Encuentra más información acá [↗](#)

#RendiciónDeCuentas2021 #FrutosPrevisora #PrevisoraSeguros
#LaAseguradoraDeLosColombianos

VER VIDEO

Caption LinkedIn:

Hemos incrementado las primas emitidas por negocios nuevos y en renovaciones en este 2021. Acá te contamos más [↗](#)

#RendiciónDeCuentas2021 #FrutosPrevisora #PrevisoraSeguros
#LaAseguradoraDeLosColombianos



<https://drive.google.com/file/d/1GDxsbC88P-LX7jVXyJvFIU7vAUJaiUxu/view>

VENTA EN EL CANAL DIGITAL SOAT

TEMA 3

MAIL BUENA NOTA

INTERNO

7 DE SEPTIEMBRE

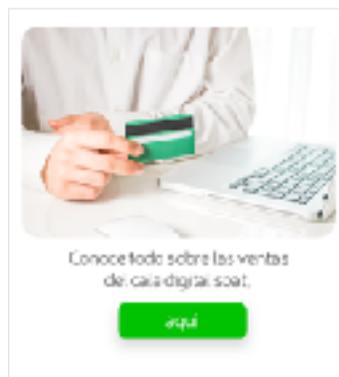
Asunto:

Copy Miniatura: Conoce todo sobre las ventas del canal digital soat, aquí.

Título: VENTAS EN EL CANAL DIGITAL SOAT

Previamente no contábamos con el desarrollo de ventas en el canal digital SOAT, y por medio de la implementación de esta herramienta digital, no solo hemos logrado prestar el servicio de manera eficiente sino que también al cierre del primer semestre conseguimos una cifra de \$ 2.966 millones en ventas

FRUTOS
RENDICIÓN DE CUENTAS 2021



VENTAS EN EL CANAL DIGITAL SOAT

Boletín Previsora

Previamente no contábamos con el desarrollo de ventas en el canal digital SOAT, y por medio de la implementación de esta herramienta digital, no solo hemos logrado prestar el servicio de manera eficiente sino que también al cierre del primer semestre conseguimos una cifra de **2.966 millones en ventas.**

FRUTOS
RENDICIÓN DE CUENTAS 2021

PREVISORA
Es mi pasión

ENCUESTA SATISFACCIÓN - CLIENTE FINAL

TEMA 4

CARRUSEL

YAMMER / GRUPO CERRADO / LINKEDIN

8 DE SEPTIEMBRE

<https://drive.google.com/drive/folders/1fr0EG0FCVSYJa3aWZUBvvM7PKXYdKVfH?usp=sharing>



Caption Yammer y grupo cerrado:

Nuestras acciones enfocadas a fortalecer el servicio al cliente, han dado sus frutos. Estas han sido nuestras estrategias 

#LaAseguradoraDeLosColombianos #PrevisoraSeguros #AtenciónAlCliente

Caption LinkedIn:

La satisfacción de nuestros clientes es lo más importante, por ello hemos llevado a cabo estas estrategias para fortalecer el servicio y atención para los colombianos que se aseguran con Previsora. 

#LaAseguradoraDeLosColombianos #PrevisoraSeguros #AtenciónAlCliente

MAIL PARA CÁPSULA

INTERNO / ALIADO

8 DE SEPTIEMBRE

Asunto:



ENCUESTA DE SATISFACCIÓN - CLIENTE FINAL

Queremos contarte que hemos logrado mantenernos sobre los niveles del **90% de satisfacción del cliente final**, por medio de acciones enfocadas a fortalecer el servicio al cliente en la compañía como:

- Formación en "Customer Experience" para funcionarios de la etapa II
- Formación y refuerzo en la "Administración de PQR's"
- Desarrollo de Webinars con temas como: "Cláusulas y Prácticas abusivas", "Lenguaje Claro - "No siempre somos tan claros como pensamos" y "Protección de Datos Personales - La nueva realidad".

ESTO NOS HA PERMITIDO LOGRAR EL OBJETIVO AL 99% (META = 92%).

F R U T O S

RENDICIÓN DE CUENTAS 2021



ENCUESTA DE SATISFACCIÓN - CLIENTE FINAL

Apreciado aliado, queremos contarte que hemos logrado mantenernos sobre los niveles del **90% de satisfacción del cliente final**, por medio de acciones enfocadas a fortalecer el servicio al cliente en la compañía como:

- Formación en "Customer Experience" para funcionarios de la etapa II
- Formación y refuerzo en la "Administración de PQR's"
- Desarrollo de Webinars con temas como: "Cláusulas y Prácticas abusivas", "Lenguaje Claro - "No siempre somos tan claros como pensamos" y "Protección de Datos Personales - La nueva realidad".

ESTO NOS HA PERMITIDO LOGRAR EL OBJETIVO AL 99% (META = 92%).

F R U T O S

RENDICIÓN DE CUENTAS 2021



APOYO DE COMUNICACIONES DANDO CONTINUIDAD A GESTIÓN COMERCIAL Y LOS FOCOS ESTRATÉGICOS DE LA COMPAÑÍA

TEMA 5

MAIL

INTERNO

9 DE SEPTIEMBRE

Asunto:

APOYO DE COMUNICACIONES, CONTINUIDAD DE GESTIÓN COMERCIAL Y LOS FOCOS ESTRATÉGICOS DE LA COMPAÑÍA

Para fortalecer el conocimiento de los productos de la compañía, promover la cultura del seguro y mejorar la experiencia de los usuarios que visitan nuestro portal, mantener la información vigente y generar cercanía con la fuerza de ventas, hemos:

Desarrollado una **estrategia digital** y de redes sociales enfocada en generar mayor presencia realizando más de **160 publicaciones**.



Realizamos **21 eventos de forma virtual** para el equipo comercial, intermediarios, clientes actuales y potenciales, focalizando la generación de **tráfico a la página web**.

Estas acciones han representado:

Asistencia de **2.653 aliados** y clientes a los **eventos realizados**.



Se alcanzaron **22.644.356 personas** con las publicaciones en redes sociales y **64.361 seguidores** en **los perfiles corporativos**.

688.714 visitas a la **página web** direccionadas desde redes sociales y Google.



F R U T O S

RENDICIÓN
DE CUENTAS 2021

ALIANZAS COMERCIALES

TEMA 6

MAIL INFOGRÁFICO

INTERNO / ALIADO / CLIENTE

10 DE SEPTIEMBRE

Asunto:



FRUTOS CON ALIANZAS COMERCIALES

ENTIDADES ALIADAS

 (fidapreviaora) 

CÓMO LO CONSEGUIMOS

- Realizamos un proceso de evaluación y análisis de contratos y garantías requeridos para proyectos de desarrollo.
- Evaluaciones técnica y económica de los contratistas adscritos para la ejecución de los proyectos.

QUÉ HEMOS LOGRADO

- Apoyamos al gobierno nacional en planes de reactivación a los entes territoriales.
- Con Findexer hemos realizado 11 contratos que generaron primas por un valor de 552.379.883.634 y con Positiva, primas por 55 Mil Millones.

F R U T O S

RENDICIÓN
DE CUENTAS 2021

 **PREVISORA**
S. S. U. J. R. U. S. - No prometemos, aseguramos

VICEPRESIDENCIA INDEMNIZACIONES

DEL 13 AL 16 SEPTIEMBRE

HERRAMIENTA PARA EL CONTROL DE DOCUMENTACIÓN PROVEEDORES

TEMA 1

MAIL

INTERNO / ALIADO / CLIENTE

13 DE SEPTIEMBRE



HERRAMIENTA PARA EL CONTROL DE DOCUMENTACIÓN PROVEEDORES

El control de la documentación (Sarlait, pólizas aportadas y falientes por parte de nuestros proveedores) es un tema fundamental para el desarrollo de nuestros procesos, por esto **hemos consolidado la información a nivel nacional**, actualizando de forma permanente el aporte de documentos exigidos a nuestros proveedores.

Por medio del diseño de un macro proceso semi-automático de actualización, hemos logrado reducir **considerablemente los reprocesos y posibles quejas de nuestros proveedores** por la devolución de facturas.

F R U T O S
 RENDICIÓN DE CUENTAS 2021



PREVISORA
S. C. S. U. S. A. S.
 No prometemos, aseguramos



HERRAMIENTA PARA EL CONTROL DE DOCUMENTACIÓN PROVEEDORES

Apreciada aliado, el control de la documentación (Sarlait, pólizas aportadas y falientes por parte de nuestros proveedores) es un tema fundamental para el desarrollo de nuestros procesos, por esto **hemos consolidado la información a nivel nacional**, actualizando de forma permanente el aporte de documentos exigidos a nuestros proveedores. Por medio del diseño de un macro proceso semi-automático de actualización, **hemos logrado reducir considerablemente los reprocesos y posibles quejas de nuestros proveedores** por la devolución de facturas.

RENDICIÓN DE CUENTAS 2021



PREVISORA
S. C. S. U. S. A. S.
 No prometemos, aseguramos

POST

YAMMER / GC / LINKEDIN

13 DE SEPTIEMBRE

Caption Yammer y GC: ¿Sabías

qué podemos garantizar la
oportunidad de gestión de los

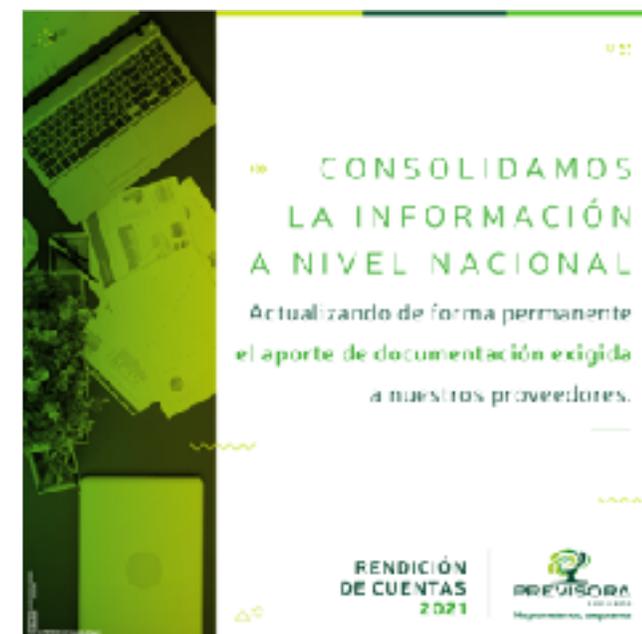
pagos evitando retrocesos?  

#LaAseguradoraDeLosColombian

os #PrevisoraSeguros

#RendiciónDeCuentas

#Frutos2021



Caption LinkedIn: ¿Sabías qué? En podemos garantizar la oportunidad de gestión de los pagos evitando

retrocesos.  

#LaAseguradoraDeLosColombianos #PrevisoraSeguros #RendiciónDeCuentas #Frutos2021

PIEZA PANTALLA TV

INTERNO

13 DE SEPTIEMBRE



NUESTRA HERRAMIENTA PARA
EL CONTROL DE DOCUMENTACIÓN
PROVEEDORES SE ACTUALIZA
DE FORMA PERMANENTE
Y SEMI AUTOMÁTICA.

F R U T O S

RENDICIÓN
DE CUENTAS 2021



PREVISORA
SECUTOS
No podemos asegurar

HERRAMIENTA PARA BRINDAR INFORMACIÓN DE PAGOS REALIZADOS A LOS PROVEEDORES

TEMA 2

MAIL

INTERNO / ALIADO / CLIENTE

14 DE SEPTIEMBRE



INFORMACIÓN DE PAGOS REALIZADOS A LOS PROVEEDORES

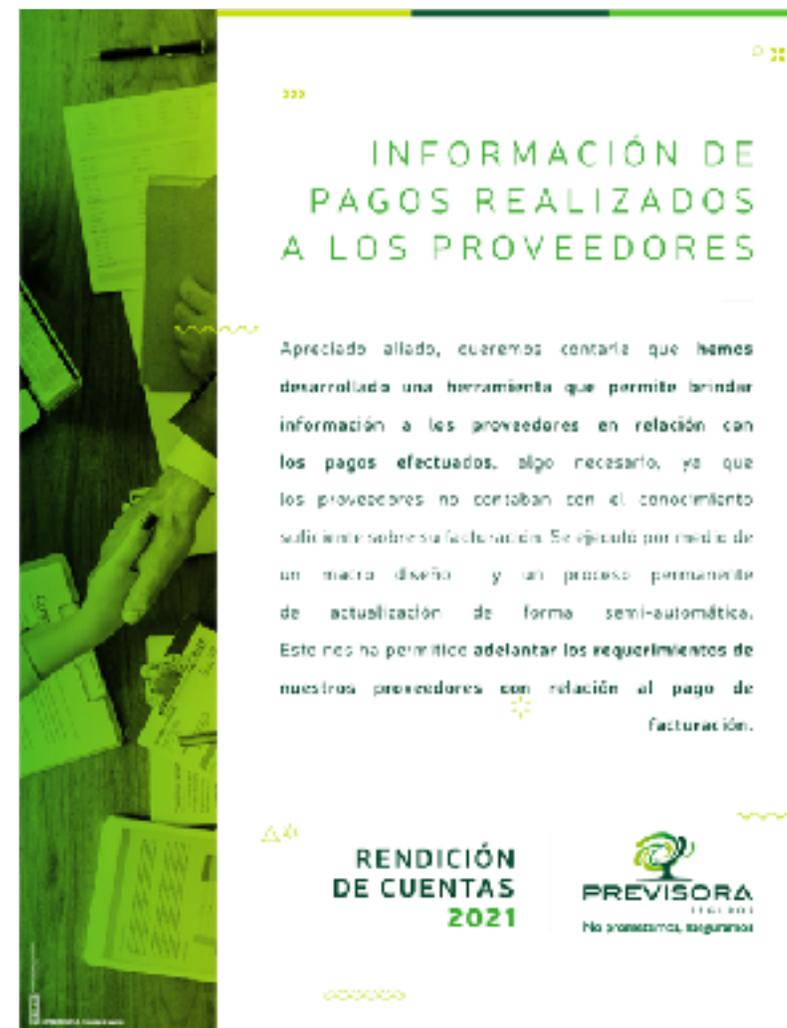
Hemos desarrollado una herramienta que permite brindar información a los proveedores en relación con los pagos efectuados, algo necesario, ya que los proveedores no contaban con el conocimiento suficiente sobre su facturación.

Se ejecutó por medio de un macro diseño y un proceso permanente de actualización de forma semi-automática. Esto nos ha permitido adelantar los requerimientos de nuestros proveedores con relación al pago de facturación.

F R U T O S
 RENDICIÓN DE CUENTAS 2021



PREVISORA
REGLA DE
 No prometemos, aseguramos



INFORMACIÓN DE PAGOS REALIZADOS A LOS PROVEEDORES

Apreciado aliado, queremos contarle que **hemos desarrollado una herramienta que permite brindar información a los proveedores en relación con los pagos efectuados, algo necesario, ya que los proveedores no contaban con el conocimiento suficiente sobre su facturación.** Se ejecutó por medio de un macro diseño y un proceso permanente de actualización de forma semi-automática. Esto nos ha permitido **adelantar los requerimientos de nuestros proveedores con relación al pago de facturación.**

RENDICIÓN DE CUENTAS 2021



PREVISORA
REGLA DE
 No prometemos, aseguramos

POST

YAMMER / GC / LINKEDIN

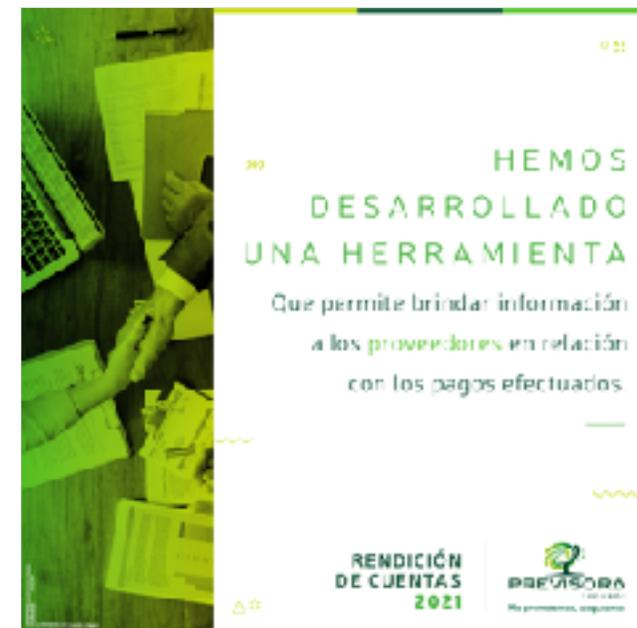
14 DE SEPTIEMBRE



Caption Yammer y GC:

En Previsora trabajamos para innovar y desarrollar soluciones que nos han permitido adelantar los requerimientos de nuestros proveedores con relación al pago de facturación.

#LaAseguradoraDeLosColombianos #PrevisoraSeguros #Frutos2021
#RendiciónDeCuentas2021



Caption LinkedIn:

Trabajamos para innovar y desarrollar soluciones para adelantar los requerimientos de nuestros proveedores con relación al pago de facturación.

#LaAseguradoraDeLosColombianos #PrevisoraSeguros #Frutos2021
#RendiciónDeCuentas2021

PIEZA PANTALLA TV

INTERNO

14 DE SEPTIEMBRE



TENEMOS UNA HERRAMIENTA
QUE PERMITE **BRINDAR INFORMACIÓN**
A LOS PROVEEDORES EN RELACIÓN
CON LOS PAGOS EFECTUADOS.

F R U T O S
RENDICIÓN
DE CUENTAS 2021


PREVISORA
S. S. U. J. R. U. S.
No prometemos, aseguramos

CUMPLIMIENTO DE LAS PROMESAS DE VALOR DE INDEMNIZACIONES AUTOS

TEMA 3

MAIL

CLIENTE

15 DE SEPTIEMBRE



»»»

CUMPLIMIENTO DE LAS PROMESAS DE VALOR DE INDEMNIZACIONES AUTOS

Logramos optimizar los procesos de cada una de las áreas que han mejorado en gran medida el proceso de indemnizaciones. Hemos garantizado la tendencia con los resultados que nos representan en función de las promesas de valor.

Por medio de un seguimiento continuo y permanente a la operación, cumplimos los objetivos con resultados superiores al 98% al cierre del mes de junio.

△

△

RENDICIÓN DE CUENTAS 2021



PREVISORA
SOLUCIONES
No prometemos, aseguramos



»»»

CUMPLIMIENTO DE LAS PROMESAS DE VALOR DE INDEMNIZACIONES AUTOS

Apreciado aliado, queremos notificarle que logramos optimizar los procesos de cada una de las áreas que han mejorado en gran medida el proceso de indemnizaciones. Hemos garantizado la tendencia con los resultados que nos representan en función de las promesas de valor.

Por medio de un seguimiento continuo y permanente a la operación, cumplimos los objetivos con resultados superiores al 98% al cierre del mes de junio.

△

△

RENDICIÓN DE CUENTAS 2021



PREVISORA
SOLUCIONES
No prometemos, aseguramos

VICEPRESIDENCIA TÉCNICA

DEL 17 AL 28 SEPTIEMBRE

CRECIMIENTO PRIMAS EN 30%

TEMA 2

CÁPSULA

INTERNO / ALIADO / CLIENTE

20 DE SEPTIEMBRE

[VER VIDEO](#)

[VER VIDEO](#)



<https://drive.google.com/file/d/16Y2I-eVleQ7HcVXIOQWf0-efiDXAjCi0/view>

Caption Yammer y Grupo Cerrado:

Se pronosticaba que en un año de poco crecimiento económico era complejo crecer en el sector de primas, por eso desarrollamos estrategias que permitieron captar y consolidar negocios, esto generó un impacto positivo en los indicadores financieros de la compañía.

#LaAseguradoraDeLosColombianos #PrevisoraSeguros #Frutos2021



<https://drive.google.com/file/d/1jxgQdqmbg3YXaRGpT5smr4Qv7P79GkOB/view>

Caption LinkedIn:

Se pronosticaba que en un año de poco crecimiento económico era complejo crecer en el sector de primas, por eso desarrollamos estrategias que lograron un impacto positivo en los indicadores financieros de la compañía.

#LaAseguradoraDeLosColombianos #PrevisoraSeguros #Frutos2021



MAIL PARA CÁPSULA

INTERNO / ALIADO

20 DE SEPTIEMBRE

MAILING INTERNO

Crecimiento primas en 30%

Anteriormente se pronosticaba que en un año de poco crecimiento económico era complejo crecer en el sector de primas, por eso se desarrollaron estrategias técnico-comerciales que permitieron consolidar negocios y captar nuevos, esto generó un impacto positivo en los indicadores financieros de la compañía, generando las siguientes cifras:

Primas reales 2021: \$189.067 mlls; primas presupuestadas: \$135.455 mlls; primas 2020: \$145.266 mlls.

FRUTOS

RENDICIÓN DE CUENTAS 2021



CRECIMIENTO PRIMAS EN 30%

Anteriormente se pronosticaba que en un año de poco crecimiento económico era complejo crecer en el sector de primas, por eso se desarrollaron estrategias técnico-comerciales que permitieron consolidar negocios y captar nuevos, esto generó un impacto positivo en los indicadores financieros de la compañía, generando las siguientes cifras:

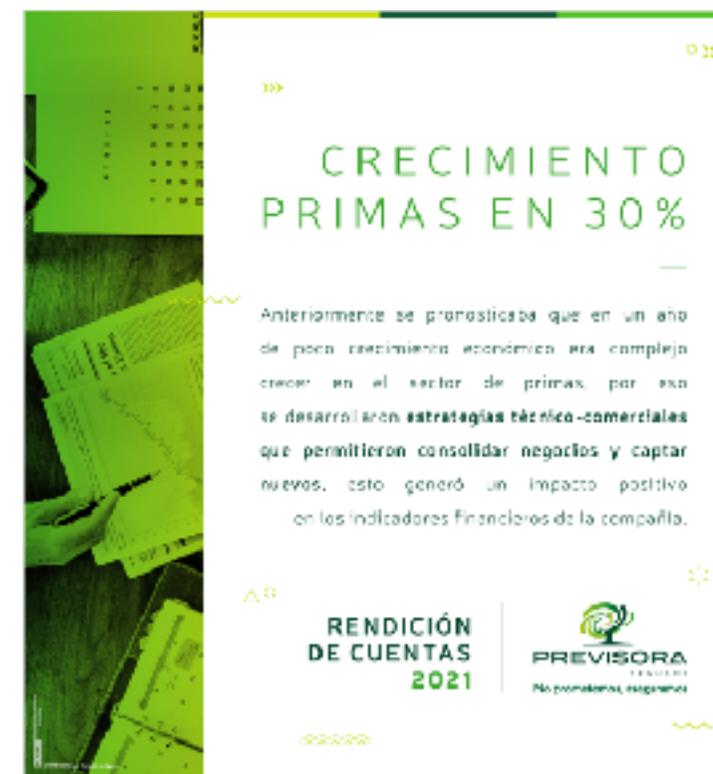
- Primas reales 2021: \$189.067 mlls
- Primas presupuestadas: \$135.455 mlls
- Primas 2020: \$145.266 mlls

FRUTOS

RENDICIÓN DE CUENTAS 2021



PREVISORA
S O L U C I O N E S + No podemos, asegurar



CRECIMIENTO PRIMAS EN 30%

Anteriormente se pronosticaba que en un año de poco crecimiento económico era complejo crecer en el sector de primas, por eso se desarrollaron estrategias técnico-comerciales que permitieron consolidar negocios y captar nuevos, esto generó un impacto positivo en los indicadores financieros de la compañía.

RENDICIÓN DE CUENTAS 2021



PREVISORA
S O L U C I O N E S + No podemos, asegurar

SEGURO AGROPECUARIO

TEMA 3

CÁPSULA

YAMMER / GC / INSTAGRAM

21 DE SEPTIEMBRE

[VER VIDEO](#)

[VER VIDEO](#)



https://drive.google.com/file/d/1xhYp9_BCMz5RDYmjy0fb7AlpkyRgnPsl/view

Caption Yammer y Grupo Cerrado:

Gracias al trabajo colaborativo y coordinado de varias áreas de la compañía, desarrollamos las pólizas para el sector avícola y porcícola, brindándole solución y protección a los productores colombianos.

#LaAseguradoraDeLosColombianos #PrevisoraSeguros #SeguroAgropecuario #Agro #SectorAvícola #SectorPorcícola #Aves #Porcinos



<https://drive.google.com/file/d/1Ft1qZoL97Qj92fTFmYAeiBWZQz6ms98o/view>

Caption Instagram:

Seguimos aportando al crecimiento de los productores colombianos con las pólizas para el sector avícola y porcícola de nuestro seguro agropecuario. Conoce más de nuestros esfuerzos dándole play al video.

#LaAseguradoraDeLosColombianos #PrevisoraSeguros #SeguroAgropecuario #Agro #SectorAvícola #SectorPorcícola #Aves #Porcinos

MAIL PARA CÁPSULA

INTERNO / ALIADO

21 DE SEPTIEMBRE



DESARROLLO DE PRODUCTOS EN AVÍCOLA Y PORCÍCOLA

Para fortalecer nuestro portafolio de pólizas del Seguro Agronegocios y encontrar la oportunidad al no contar con productos en el sector avícola y porcícola, se abrió la consideración de pensarlos y desarrollarlos.

Esto dio lugar a un trabajo colaborativo e interdisciplinario en la compañía, el crecimiento no solo se vio reflejado en nuestras áreas, sino también se espera realizar **primas por el orden de \$700.000.000** en el primer año de comercialización.

F R U T O S
RENDICIÓN DE CUENTAS 2021



PREVISORA
S. C. U. J. R. L. S. A.
No prometemos, aseguramos



DESARROLLO DE PRODUCTOS EN AVÍCOLA Y PORCÍCOLA

Para fortalecer nuestro portafolio de pólizas del Seguro Agronegocios y encontrar la oportunidad al no contar con productos en el sector avícola y porcícola, se abrió la consideración de pensarlos y desarrollarlos.

Esto dio lugar a un trabajo colaborativo e interdisciplinario en la compañía, el crecimiento no solo se vio reflejado en nuestras áreas, sino también se espera realizar **primas por el orden de \$700.000.000** en el primer año de comercialización.

RENDICIÓN DE CUENTAS 2021



PREVISORA
S. C. U. J. R. L. S. A.
No prometemos, aseguramos

CRECIMIENTO POR ENCIMA DE LA META PARA EL RAMO AUTOS, A TRAVÉS DEL CANAL EXPEDICIÓN DELEGADA (CAP)

TEMA 6

MAIL INFOGRAFÍA

INTERNO / ALIADO / CLIENTE

27 DE SEPTIEMBRE

ALGUNAS HERRAMIENTAS QUE NOS AYUDAN A CRECER

Crecimiento por encima de la meta para el ramo autos, a través del canal expedición delegada (CAPI)

Hemos desarrollado una web services con terceros (Paseoidea, Auto más, Aliados) que permite tener un mayor dinamismo al proceso de revisión y autorización de pólizas, gracias al trabajo en equipo con las Gerencias de Tecnología de la Información, Gerencia de Negocios Privados y la Gerencia Técnica de Automóviles.

¿CÓMO FUNCIONA?

El canal soporta la expedición de las pólizas individuales que realizan los intermediarios de seguros.

¿PARA QUÉ?

Systematizar partes del proceso que antes se realizaban de forma manual.

FRUTOS

- Crecimiento en primas del 25%
- Al cierre del semestre del 2020, las ventas fueron de \$15.940 millones
- En el 2021 se logran primas por \$22.098 millones.

Se ha logrado incorporar controles automáticos como:

- Validación del histórico de siniestralidad
- Parametrizar coberturas
- Tasas y deducibles según sea la revisión de estas pólizas.

IMPACTO

Incremento ventas en el ramo autos por \$1.050 millones.

RENDICIÓN DE CUENTAS 2021



CRECIMIENTO POR ENCIMA DE LA META PARA EL RAMO AUTOS, A TRAVÉS DEL CANAL EXPEDICIÓN DELEGADA (CAPI)

Hemos desarrollado una web services con terceros (Paseoidea, Auto más, Aliados) que permite tener un mayor dinamismo al proceso de revisión y autorización de pólizas, gracias al trabajo en equipo con las Gerencias de Tecnología de la Información, Gerencia de Negocios Privados y la Gerencia Técnica de Automóviles.

¿CÓMO FUNCIONA?

El canal soporta la expedición de las pólizas individuales que realizan los intermediarios de seguros.

¿PARA QUÉ?

Systematizar partes del proceso que antes se realizaban de forma manual.

FRUTOS

Crecimiento en primas del 25%

Al cierre del semestre del 2020, las ventas fueron de \$15.940 millones

En el 2021 se logran primas por \$22.098 millones

Se ha logrado incorporar controles automáticos como:

- Validación del histórico de siniestralidad
- Parametrizar coberturas
- Tasas y deducibles según sea la revisión de estas pólizas.

IMPACTO

Incremento ventas en el ramo autos por \$1.050 millones.

F R U T O S

RENDICIÓN DE CUENTAS 2021



SECRETARÍA GENERAL

DEL 29 SEPTIEMBRE AL 1 OCTUBRE

ADECUACIÓN **INSTALACIONES CASA MATRIZ**

TEMA 3

CÁPSULA

INTERNO / ALIADO / CLIENTE

1 DE OCTUBRE



https://drive.google.com/file/d/1hPGGY-bSLBG6nPigAq_3VEF88nCCMGoa/view

[VER VIDEO](#)



<https://drive.google.com/file/d/1uvGzdqdfsyx6hoJQDBfJlXqCSeUhgGUS/view>

[VER VIDEO](#)

MAIL PARA CÁPSULA

INTERNO / ALIADO

1 DE OCTUBRE



**ES UN
PLACER PARA
NOSOTROS**

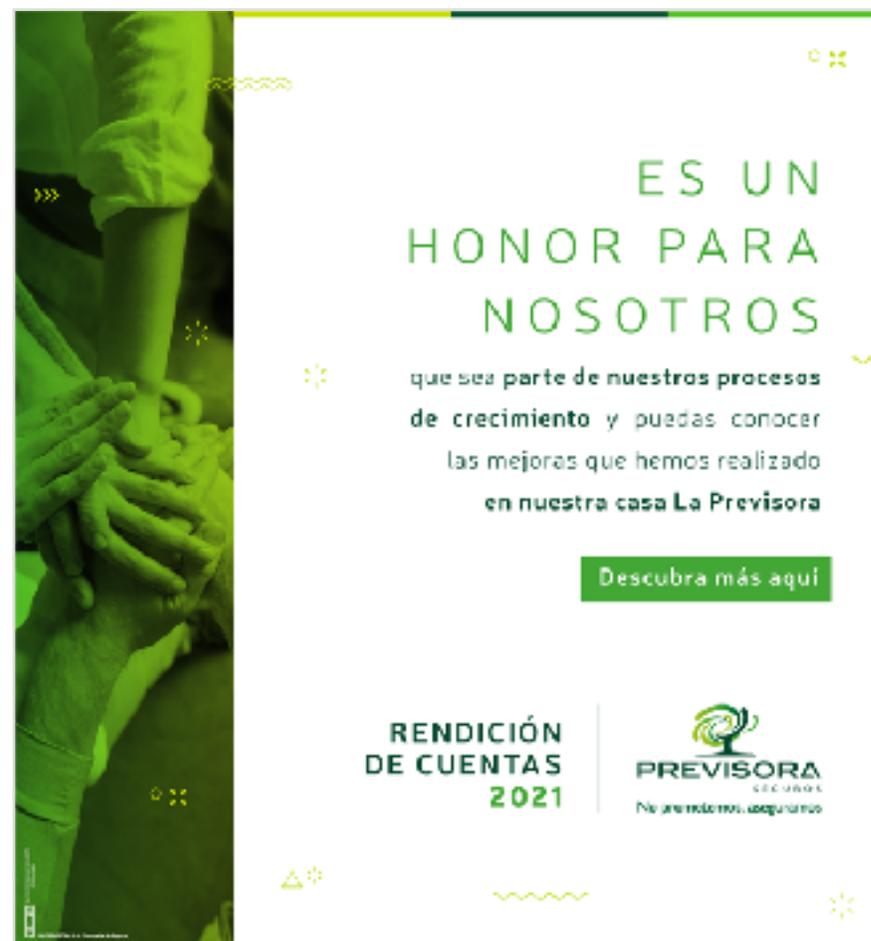
que seas parte de nuestros procesos
de crecimiento y puedas disfrutar
de las mejoras que hemos realizado
en nuestra casa La Previsora.

[Haz clic acá y descubre más](#)

F R U T O S
RENDICIÓN
DE CUENTAS 2021



PREVISORA
S O L U C I O N E S +
No prometemos, aseguramos



**ES UN
HONOR PARA
NOSOTROS**

que sea parte de nuestros procesos
de crecimiento y puedas conocer
las mejoras que hemos realizado
en nuestra casa La Previsora

[Descubre más aquí](#)

**RENDICIÓN
DE CUENTAS
2021**



PREVISORA
S O L U C I O N E S +
No prometemos, aseguramos

VICEPRESIDENCIA FINANCIERA

DEL 4 AL 7 OCTUBRE

AHORRO EN EL PRESUPUESTO DE GASTOS DE OPERACIÓN

TEMA 1

MAIL

INTERNO / ALIADO / JUNTA DIRECTIVA

5 DE OCTUBRE



AHORRO EN PRESUPUESTO DE GASTOS DE OPERACIÓN

En tiempos de reactivación económica era necesario plantearnos un **objetivo de ahorro**, para lograr cumplirlo fue fundamental mantener **control del presupuesto** para lograr mayor eficiencia en gastos, tendientes a un mejor resultado del índice combinado, acompañado de un **seguimiento permanente del presupuesto solicitado** para cada contratación, así como de las modificaciones solicitadas esto nos permitió:

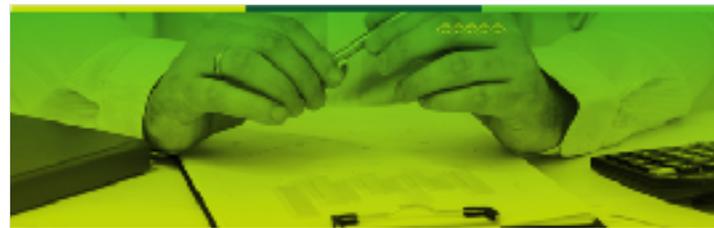
Ahorros para nuevas necesidades, y para cumplir con temas de austeridad del gasto.

Un ahorro del **2.0% (\$556 millones)** del presupuesto de gastos de operación. Sin incluir proyectos.

FRUTOS

RENDICIÓN DE CUENTAS 2021





AHORRO EN PRESUPUESTO DE GASTOS DE OPERACIÓN

En tiempos de reactivación económica era necesario plantearnos un **objetivo de ahorro**, para lograr cumplirlo fue fundamental mantener **control del presupuesto** para lograr mayor eficiencia en gastos, tendientes a un mejor resultado del índice combinado, acompañado de un **seguimiento permanente del presupuesto solicitado para cada contratación**, así como de las modificaciones solicitadas esto nos permitió:

- Ahorros para nuevas necesidades, y para cumplir con temas de austeridad del gasto.
- Un ahorro del **2.0%** del presupuesto de gastos de operación. Sin incluir proyectos.



RENDICIÓN DE CUENTAS 2021



PREVISORA
No tenemos seguros

POST

GRUPO CERRADO

5 DE OCTUBRE

Caption:

En tiempos de reactivación económica era necesario plantearnos un objetivo de ahorro, para lograr cumplirlo fue fundamental mantener control del presupuesto para lograr mayor eficiencia en gastos.

#LaAseguradoraDeLosColombianos #PrevisoraSeguros



PANTALLA X 1

INTERNO

5 DE OCTUBRE

Logramos cumplir nuestro objetivo de ahorro con un 2.0% del presupuesto de gastos de operación.



RESULTADO PORTAFOLIO DE INVERSIONES

TEMA 2

MAILING INTERNO

RESULTADO PORTAFOLIO DE INVERSIONES

INTERNO /

7 DE OCTUBRE

Resultado Portafolio de Inversiones

Este año ha estado lleno de retos para nuestro propósito de rentabilidad, sin embargo por medio de un seguimiento permanente a los activos aprobados para dirigir las inversiones, hemos generado interacción con más actores del mercado, logrando nuestro objetivo de portafolio y presentando las siguientes cifras:

2pbs por encima de la meta (4.32% Vs 4.3%). \$1.926 millones en el P&G del portafolio.

Meta del portafolio de 4.32% en 2021.

F R U T O S

RENDICIÓN DE CUENTAS 2021.



RESULTADO PORTAFOLIO DE INVERSIONES

Este año ha estado lleno de retos para nuestro propósito de rentabilidad, sin embargo por medio de un seguimiento permanente a los activos aprobados para dirigir las inversiones, hemos generado interacción con más actores del mercado, logrando nuestro objetivo de portafolio y presentando las siguientes cifras:

2pbs por encima de la meta (4.32% Vs 4.3%).

\$1.926 millones en el P&G del portafolio.

Meta del portafolio de 4.32% en 2021.

F R U T O S

RENDICIÓN DE CUENTAS 2021



PREVISORA
S. C. U. J. R. L. S.
No tenemos, seguros

MAILING ALIADOS

RESULTADO PORTAFOLIO DE INVERSIONES

ALIADOS

7 DE OCTUBRE

Resultado Portafolio de Inversiones

Apreciado Aliado, sabemos que este año ha estado lleno de retos para todos, y en nuestro propósito de rentabilidad no es distinto, por eso queremos compartirle que por medio de un seguimiento permanente a los activos aprobados para dirigir las inversiones, hemos generado interacción con más actores del mercado, logrando nuestro objetivo de portafolio y presentando las siguientes cifras:

2 pbs por encima de la meta (4.32% Vs 4.3%), \$1.926 millones en el P&G del portafolio.
Meta del portafolio de 4.32% en 2021.

RENDICIÓN DE CUENTAS 2021.



RESULTADO PORTAFOLIO DE INVERSIONES

Apreciado Aliado, sabemos que este año ha estado lleno de retos para todos, y en nuestro propósito de rentabilidad no es distinto, por eso queremos compartirle que por medio de un **seguimiento permanente a los activos aprobados** para dirigir las inversiones, hemos generado interacción con más actores del mercado, **logrando nuestro objetivo de portafolio** y presentando las siguientes cifras:

2 pbs por encima de la meta (4.32% Vs 4.3%).

\$1.926 millones en el P&G del portafolio.

Meta del portafolio de 4.32% en 2021.

RENDICIÓN DE CUENTAS 2021



PREVISORA
S O L O J U N T O S + No prometemos, aseguramos

MAILING JUNTA DIRECTIVA

RESULTADO PORTAFOLIO DE INVERSIONES

JUNTA DIRECTIVA

7 DE OCTUBRE

Resultado Portafolio de Inversiones

Estimada Junta Directiva, este año ha estado lleno de retos para nuestras distintas áreas y para el cumplimiento de nuestro propósito de rentabilidad, sin embargo por medio de un seguimiento permanente a los activos aprobados para dirigir las inversiones, hemos generado interacción con más actores del mercado, logrando nuestro objetivo de portafolio y presentando las siguientes cifras:

2pbs por encima de la meta (4.32% Vs 4.3%). \$1.926 millones en el P&G del portafolio.

Meta del portafolio de 4.32% en 2021.

FRUTOS

RENDICIÓN DE CUENTAS 2021.



RESULTADO PORTAFOLIO DE INVERSIONES

Estimada Junta Directiva, este año ha estado lleno de retos para nuestras distintas áreas y para el cumplimiento de nuestro propósito de rentabilidad, sin embargo por medio de un seguimiento permanente a los activos aprobados para dirigir las inversiones, hemos generado interacción con más actores del mercado, logrando nuestro objetivo de portafolio y presentando las siguientes cifras:

- 2pbs por encima de la meta (4.32% Vs 4.3%).
- \$1.926 millones en el P&G del portafolio.
- Meta del portafolio de 4.32% en 2021.

RENDICIÓN
DE CUENTAS
2021



PREVISORA
S. C. U. J. R. L. S.
No prometemos, aseguramos

PANTALLA

RESULTADO PORTAFOLIO DE INVERSIONES

7 DE OCTUBRE

PANTALLA:

Logramos cumplir nuestra meta de portafolio con un 2 pbs por encima de la meta (4.32% Vs 4.3%).



**L O G R A M O S
C U M P L I R**
nuestra meta de portafolio con un **2 pbs**
por encima de la meta (**4.32% Vs 4.3%**).

F R U T O S
RENDICIÓN
DE CUENTAS 2021



PREVISORA
SEGUROS
No prestatamos, aseguramos

RESULTADO PORTAFOLIO DE INVERSIONES

7 DE OCTUBRE

POST GRUPO CERRADO:

Con una meta clara implementamos un plan con el que logramos un 2 pbs por encima del objetivo de portafolio (4.32% Vs 4.3%).



CON UNA
META CLARA

implementamos un plan con
el que logramos un **2 pbs**
por encima del objetivo de
portafolio (4.32% Vs 4.3%).

F R U T O S

RENDICIÓN
DE CUENTAS 2021



PREVISORA
SEGUROS
No prometemos, aseguramos



CON
UNA META
CLARA

implementamos un plan con
el que logramos un **2 pbs**
por encima del objetivo de
portafolio (4.32% Vs 4.3%).

RENDICIÓN
DE CUENTAS
2021



PREVISORA
SEGUROS
No prometemos, aseguramos

VICEPRESIDENCIA JURÍDICA

DEL 8 OCTUBRE

MODELO DE GESTIÓN JURÍDICA PÚBLICA

TEMA 1

MAIL PARA CÁPSULA

INTERNO

8 DE OCTUBRE



**MODELO
DE GESTIÓN
JURÍDICA PÚBLICA**

El diseño e implementación de nuestro Modelo de Gestión Jurídica Pública fue pensado para fortalecer las líneas de defensa, prevención de litigios y corrección de hallazgos, te invitamos a que conozcas cómo lo logramos.

[Descúbrelo haciendo clic aquí](#)

F R U T O S
RENDICIÓN
DE CUENTAS 2021


PREVISORA
S. S. U. J. R. U. S.
No prometemos, aseguramos

CÁPSULA

INTERNO

8 DE OCTUBRE

Caption: Nuestro modelo de gestión Jurídica Pública fue pensado para fortalecer las líneas de defensa, prevención de litigios y correcciones de hallazgos. 🌿👋



https://drive.google.com/file/d/1JovJsREStKi52JuJuJn_g1JopdXn7eRf/view

[VER VIDEO](#)

JULIO 2021

GRACIAS

Buenos Aires | ANCHORE