

## Automatización del Customer Journey

Por palabra clave



### Industria / Sector

- Aseguradoras
- Bancos Comerciales
- Brokers de Seguros
- Cajas de Ahorro
- Fondos de Retiro
- Servicios de Asistencia
- Te cos
- TPA / Administradoras de Seguros



Prediseñadas, indexadas, listas para su personalización

# DANAConnect consolida toda su experiencia en un poderoso catálogo de automatizaciones

Con una trayectoria de más de 1.500 automatizaciones en bancos y aseguradoras, este portafolio combina más de 10 años de conocimiento con las mejores prácticas de la industria, para atender a las dinámicas necesidades de comunicación de este exigente mercado

**Febrero 2022.-** DANACConnect presentó su catálogo de automatizaciones, creado a la medida de las empresas del sector financiero; una ruta para que estas instituciones puedan dar el salto hacia la transformación digital, al cambiar la forma como fluye la información entre sus clientes dentro del espacio de los servicios financieros.

“La experiencia de años trabajado en proyectos para este mercado, nos ha llevado a contar con más de 1.500 automatizaciones. Las presentamos consolidadas, al servicio de cualquier institución que desee automatizar la forma como se comunica con su entorno, sin tener que comenzar desde cero”, explicó Paul Kienholz, fundador y Director de DANACConnect.

Se trata de automatizaciones categorizadas e indexadas dentro de un poderoso portafolio de automatizaciones pre-diseñadas, listas para su adaptación e implementación. “Así como podemos entrar a Amazon, ubicar categorías y escoger el producto que necesitamos, la idea de este catálogo es que las empresas del sector financiero puedan ir directamente a [www.danaconnect.com](http://www.danaconnect.com) a ubicar la solución automatizada específica para su necesidad puntual”, explica el ejecutivo.

### **Transformación con foco**

Para Paul Kienholz, este es un paso de la empresa dentro de su estrategia hacia la Transformación Digital, y en este sentido, puntualiza que “el concepto de transformación digital es tan amplio y vago, que decidimos focalizar nuestros esfuerzos en mejorar la manera como las empresas de servicios financieros se comunican con sus clientes”.

Con este anuncio, refiere, “el objetivo es simplificar la ruta para que las organizaciones logren integrar las capacidades digitales a sus procesos de comunicación, y puedan así mejorar sus ventas, ser más eficientes, puedan bajar sus costos y aumenten las oportunidades de negocios”, explica Kienholz.

### **Del flujo interno al externo**

El Fundador de DANACONnect señala que este catálogo consolida años de experiencia, las mejores prácticas de comunicación con los clientes y novedosas tecnologías de automatización. El resultado ha sido este completo repositorio de servicios, diseñados para hacer más fluidos y efectivos los procesos de intercambio de información con el cliente.

La automatización para labores repetitivas y para atender a clientes a escala masiva, son ejemplos de tareas que permiten aumentar la capacidad de respuesta y garantizan la rapidez y efectividad en las atenciones en todos los puntos de contacto.

### **La ruta para las Aseguradoras**

Sarina Salas, Líder Regional de Ventas de DANACONnect, destaca como una particularidad del sector asegurador, la ejecución constante de procesos rutinarios que pueden ser considerados también como oportunidades de Transformación Digital. “La automatización no solo aumenta la tasa de renovaciones, sino que concentra el tiempo y el conocimiento del recurso humano en tareas realmente aportan valor al negocio”, precisa.

Aunque es posible automatizar los procesos de punta a punta, desde la venta

hasta la renovación, Salas sostiene que lo ideal es simplificar los procesos a sus expresiones más elementales para poder aplicar soluciones que lleven a una transformación digital ágil, progresiva y sobre todo, posible: “Se trata de una gran suma de alternativas automatizadas ya listas y probadas, que abarcan procesos como la emisión de la póliza digital, la bienvenida al cliente e incluso la generación del carnet digital de asegurado, con información completa y actualizada en tiempo real de la póliza, dirigidas a optimizar la experiencia y reducir los costos en atención al cliente”, explicó Salas.

### **La ruta para la banca**

En las instituciones bancarias y financieras, el catálogo de DANACConnect propone modelos de datos centrados en el cliente, para almacenar la data unificada y automatizar los procesos de manera horizontal en la organización, eliminando silos de productos y departamentos.

Al respecto, Salas señala que “disponer de un dossier o expediente único del cliente, constituye un paso definitivo que todas las instituciones bancarias necesitan dar para afrontar la competitividad que otorga la agilidad de procesos que exige hoy la nueva banca”. Esta nueva banca es la respuesta al nuevo tipo de cliente bancario, que tiene el móvil como canal preferente, que otorga un alto valor a la experiencia de usuario y que se inclina marcadamente por el autoservicio.

*SOBRE DANACConnect: DANACConnect es una empresa de software con presencia en 17 países, y una importante participación en el sector financiero regional. A escala local, mantiene una importante base instalada desde sus inicios, clientes con los que ha crecido y ha desarrollado interesantes e innovadores proyectos que se iniciaron con campañas de marketing y notificaciones de transacciones generadas desde los sistemas bancarios, y que hoy confían en las más recientes automatizaciones de DANACConnect para la relación con sus clientes. La innovación sigue siendo la apuesta permanente de la empresa.*