

**EFICIENCIA OPERACIONAL EN LÍNEAS FINANCIERAS DE CHUBB SEGUROS
COLOMBIA S.A**



ANGIE SULENY BARBOSA CASTILLO

**UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
NEGOCIOS INTERNACIONALES
BOGOTÁ D.C
2019**

**EFICIENCIA OPERACIONAL EN LÍNEAS FINANCIERAS DE CHUBB SEGUROS
COLOMBIA S.A**



**AUTOR
ANGIE SULENY BARBOSA CASTILLO**

Presentado para optar al título de: Profesional en Negocios Internacionales

**TUTOR
Docente Diego Arias Sanabria**

**UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
NEGOCIOS INTERNACIONALES
BOGOTÁ D.C
2019**

RESUMEN.

En esta guía se resume la experiencia de la práctica laboral ejecutada en Chubb Seguros de Colombia, práctica con una duración de seis meses a lo largo de la cual se ejecutaron diversas actividades en el área de líneas financieras, en donde tuve la oportunidad de mejorar mis destrezas, fortalecer mis competencias, adquirir conocimientos y alinear mi perfil profesional para afrontar la vida real.

También se resumen los lineamientos de la empresa en la que se desarrolló, las funciones desempeñadas, la adaptación y los ciclos de actividades en la empresa, por último, se presenta un plan de mejora para líneas financieras que consiste en la mejora de la eficiencia operacional en la actividad de ejecución del cuadro de producción de la línea, herramienta que recopila el historial de las cuentas manejadas en el área, con información importante para el seguimiento. La finalidad de este cuadro es llevar un control absoluto de los vencimientos (pólizas) que se manejan mes a mes, para cumplir con el plan estratégico de la línea y con el cierre mensual cumpliendo las cifras pactadas. Actualmente el cuadro de producción es manejado en un Excel como un cuadro normal, con un diseño básico y un manejo muy manual, que es una de las responsabilidades del practicante de la línea, al ser el cuadro muy manual, los errores cometidos en el diligenciamiento de la información son altos y la precisión de cifras no es muy buena, además, se debe puntear (Verificación de información una a una) diariamente todos los meses lo que disminuye la gestión del tiempo y el desempeño laboral aparte de disminuir la posibilidad que el practicante adquiera nuevos conocimientos en otras áreas sacando provecho de un mayor tiempo ahorrado.

Se propone el desarrollo de una herramienta de Excel y Access que permita un mejor manejo de la actividad, a menor tiempo y mayor eficiencia; donde se vean beneficiados los suscriptores, los clientes, y por ende una mejora en la presentación de resultados a la gerencia de la línea.

AGRADECIMIENTOS.

Gracias a Dios por las oportunidades brindadas, por enseñarme cada día de mi vida de la manera en que Él solo lo puede hacer, por tomarme de la mano y acompañarme en este camino y por haberme puesto en este lugar en el que estoy.

Gracias a Dios por la vida de mis padres, aquellos que siempre me apoyaron en este arduo camino, aquellos que nunca desistieron por verme crecer personal y profesionalmente, aquellos que dejaron sus sueños por cumplir los míos e hicieron de mi sueño el de ellos también; gracias papitos porque son el tesoro más grande que la vida me dio, por cada sacrificio, cada esfuerzo, cada consejo y el gran voto de confianza que depositaron en mí, mil gracias.

Gracias a la Universidad, por abrirme sus puertas y forjar mi camino, por cada conocimiento brindado, por el apoyo y la formación, que de hoy en adelante me acompaña en mi vida profesional.

Gracias maestros, amigos y compañeros, por el tiempo dispuesto para el aprendizaje, por lo compartido, por 5 años de convivencia; por ser mi segundo hogar.

Finalmente, Gracias a la vida, por este logro, porque me llena de satisfacción y orgullo haberlo cumplido.

Hemos luchado mucho para estudiar y graduarnos, pero lo irónico de todo esto es que... hoy empieza la verdadera lucha (Fernando Anfus)

INTRODUCCIÓN.

Tener como objetivo una buena práctica para lograr la eficiencia operacional es avanzar en la frontera de la productividad, el cual marca un estado ideal, donde las mejores prácticas existentes generan el máximo valor, según Michael Porter. Se enfatiza que, si una empresa ofrece un producto o servicio con las mejores tecnologías, capacidades, técnicas de realización y recursos genera mayor valor y esto solamente se logra con inversiones, recursos humanos diferentes y la capacidad de los gerentes de manejar diferente el negocio.

La eficacia operativa consiste en realizar actividades similares mejor que los rivales. La eficacia operativa comprende la eficiencia, pero no es su único elemento. Se refiere a las prácticas que permiten a la empresa utilizar mejor los recursos, por ejemplo, reduciendo defectos en los productos o desarrollando más rápidamente unos productos mejores. En contraste, el posicionamiento estratégico entraña la realización de actividades diferentes de las de los rivales, o la realización de actividades similares de forma diferente (Porter, 2011).

Conociendo el valor que la gran cantidad de datos representa en la línea, se propone el diseño y desarrollo de un cuadro de producción que contenga la información relevante de la misma, en un Excel automatizado y Access una herramienta nueva para línea, de manera tal que el proceso sea menos manual, más ágil y exacto a lo que ha venido manejando el área y permita brindar una mejor información a las diferentes áreas de la compañía, creando una ventaja competitiva en

términos de tiempo de respuesta y atención y llevando a la compañía a avanzar en la frontera de la productividad por medio del mejoramiento de una sencilla actividad de gran valor para el negocio, que siguiendo la teoría conlleva a la mejora de la eficacia operacional del área.

ÍNDICE.

LA EMPRESA	8
1. Aspectos Generales.	8
1.1 Misión, Visión y Valores.	8
1.1.1 Misión	8
1.1.2 Visión	9
1.1.3 Valores	9
1.2 Ubicación Geográfica.	10
1.3 Estructura Organizativa	10
1.4 Unidad o Departamento en el que se desarrolla la práctica.	11
1.5 Análisis DOFA.	12
PLANTEAMIENTO DE PLAN DE MEJORA RESPECTO A LAS PRÁCTICAS PROFESIONALES	13
2. PLANTEAMIENTO DEL PLAN DE MEJORA	13
2.1 Importancia, limitaciones y alcances	13
2.2 Objetivo General	14
2.2.1 Específicos	15
CONTENIDO PLAN DE MEJORA	15
3. PLAN DE MEJORA	15
3.1 Propuesta de Mejora	15
4. CONCLUSIONES.	16
5. BIBLIOGRAFÍA.	17
6. SEGUIMIENTO PRACTICA PROFESIONAL	18
6.1 Programación de actividades	18
7. ANEXOS.	19

7.1 ANEXO ORGANIGRAMA CHUBB COLOMBIA	19
7.2 ANEXO RESUMEN ACTIVIDADES	20
7.3 ANEXO OBJETIVOS TRAZADOS POR MES	24
7.3.1 Ciclo 1	24
7.3.2 Ciclo2	25
7.3.3 Ciclo 3	26
7.3.4 Ciclo 4	26
7.4 ANEXO EVIDENCIA PLAN DE MEJORA	28
7.4.1 Bases de Datos FILI	28
7.4.2 CUADRO DE PRODUCCIÓN LÍNEAS FINANCIERAS ANTIGUO	30
7.4.3 CUADRO DE PRODUCCIÓN LÍNEAS FINANCIERAS NUEVO	30
7.4.4 CONSULTA POLIZAS (HERRAMIENTA ACCESS)	32

INDICE GRÁFICAS

Gráfica 1. Organigrama Líneas Financieras	10
Gráfica 2. Programación de Actividades	18
Gráfica 3. Organigrama Chubb Seguros Colombia	19
Gráfica 4. Organigrama área P&C (Property and Casualty)	19

INDICE TABLAS

Tabla1. Matriz DOFA Líneas Financieras	11
Tabla 2. Ciclo I	24
Tabla 3. Ciclo II	25
Tabla 4. Ciclo III	25
Tabla 5. Ciclo IV	26

INDICE IMÁGENES

Imagen 1. Base de Datos Operaciones FILI	27
Imagen 2. Base de Datos Operaciones FILI	27
Imagen 3. Base de Datos Operaciones Hyperion	28
Imagen 4. Base de Datos Operaciones Hyperion	28
Imagen 5. Cuadro de Producción Líneas Financieras Antiguo	29
Imagen 6. Cuadro de Producción Líneas Financieras Nuevo	29

Imagen 7. Cuadro de Producción Líneas Financieras Nuevo Plan, Forecast, UW Y Sucursales	30
Imagen 8. Cuadro de Producción Líneas Financieras PEG	30
Imagen 9. Herramienta Access FILI	31

LA EMPRESA

1. Aspectos Generales.

Chubb Seguros Colombia S.A, es la mayor aseguradora de propiedad y responsabilidad civil que cotiza en bolsa, además es la aseguradora comercial más grande de los Estados Unidos.

Cuenta con operaciones en 54 países y territorios. Entre sus líneas de negocio están: propiedad y responsabilidad civil, comercial y personal, seguros de accidentes personales y salud complementario, reaseguros y seguros de vida.

Chubb Seguros Colombia S.A asesora, asume y gestiona los riesgos, provee servicio y paga los siniestros de una manera equitativa y rápida. Chubb trabaja con corredores, agentes independientes, agentes exclusivos y venta directa, para prestar un mejor servicio al cliente y con una característica diferenciadora de habilidad técnica superior. (Chubb seguros, 2019)

1.1 Misión, Visión y Valores.

1.1.1 Misión

Estamos comprometidos a reforzar nuestra posición de liderazgo en el mercado global de seguros y reaseguros, siempre conduciendo nuestros negocios de manera consistente, disciplinada y enfocada. Este es el camino de Chubb que implica dedicación para proveer:

- Valor Superior al Cliente, comprometiendo importantes recursos de capital y creatividad en la toma y manejo de riesgos.
- Valor Superior al Accionista, a través del manejo experto, eficiente y rentable de capital y riesgos.
- Valor Superior al Empleado, creando un ambiente gratificante y ético. (Chubb seguros, 2019)

1.1.2 Visión

Chubb es una Compañía comprometida con el crecimiento constante, generando márgenes superiores de rentabilidad, incrementando las riquezas de nuestros accionistas, liderando los segmentos preferenciales de seguros, ganando reconocimiento por la excelencia de servicio a nuestros clientes, y fortalecidos por un equipo comprometido y efectivo. (Chubb Seguros, 2019)

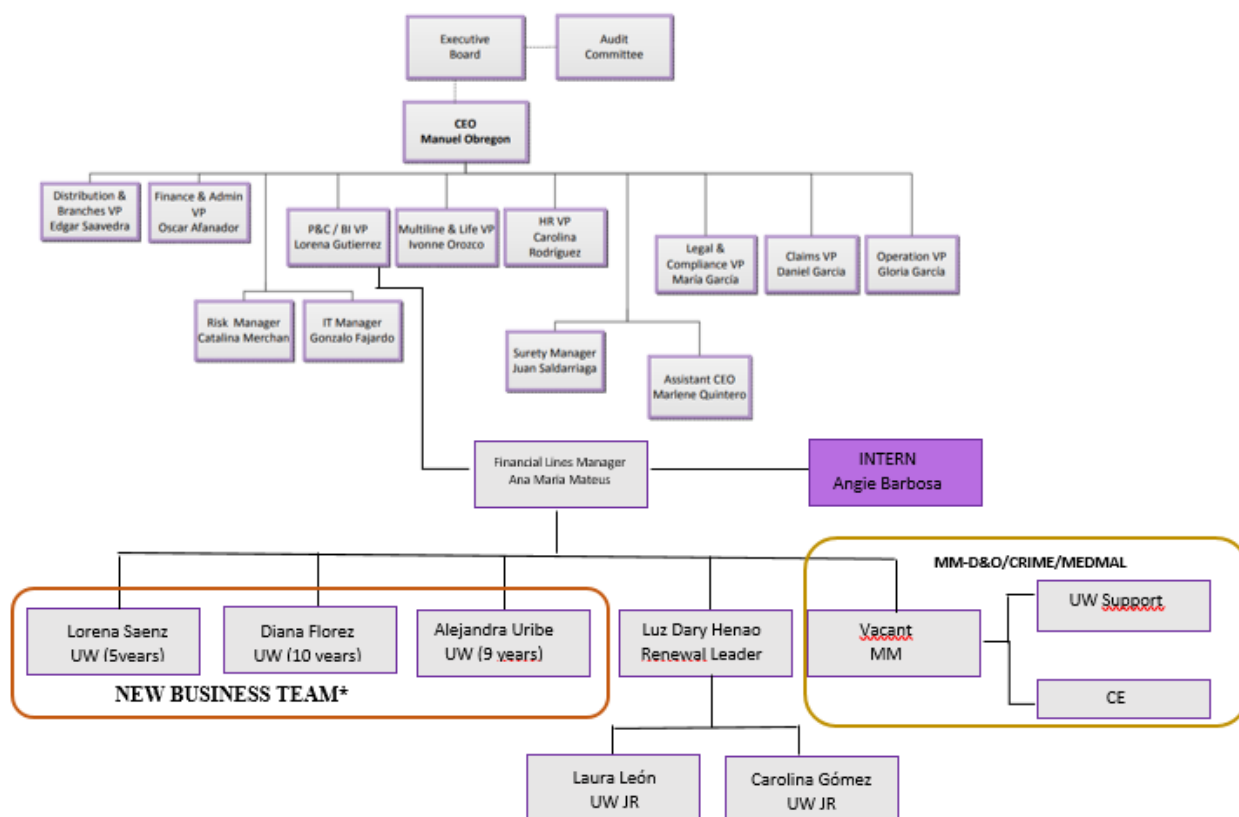
1.1.3 Valores

- Integridad, respeto y confianza.
- Enfoque al cliente y al mercado.
- Innovación, visión de negocio.
- Competitividad.
- Enfoque a resultados, motivación y dirección a otros.
- Colaboración.
- Negociación y relación con pares.
- Profesionalismo
- Planeación, organización, y toma de decisiones de calidad. (Chubb Seguros, 2019)

1.2 Ubicación Geográfica.

Chubb seguros tiene su casa matriz en Estados Unidos, y cuenta con operaciones en 54 países y territorios, que incluye Colombia, donde se realizó la práctica profesional en la sucursal Bogotá.

1.3 Estructura Organizativa



Ver Anexo 7.1

Gráfica 1. Organigrama Líneas Financieras
Fuente: Elaboración Propia

1.4 Unidad o Departamento en el que se desarrolla la práctica.

Chubb cuenta con un área denominada Líneas Financiera que ofrece productos para responsabilidad profesional y de gestión, brindando una importante cobertura sobre responsabilidades de: — Seguro de Responsabilidad de Directores y Administradores - D&O — Seguro de Infidelidad y Riesgos Financieros para instituciones financieras - BBB & CC — Seguro de Responsabilidad Civil Profesional - Errores y Omisiones “E&O” — Seguro para Servidores Públicos y

Funcionarios de Gobierno - PO — Seguro de Responsabilidad Civil Profesional para Médicos – MM, y cobertura para riesgo cibernético.

1.5 Análisis DOFA.

<p>INTERNO</p> <p>EXTERNO</p>	<p>FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Experiencia de más de 50 años en el mercado • Amplio portafolio de productos • Solidez financiera y alto nivel de confianza • Productos flexibles a las necesidades del cliente • Filosofía "CAN DO" 	<p>DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Compañía con bajo reconocimiento localmente • Falta de publicidad y estrategias de marketing en la segmentación SME • Falta de automatización del seguimiento de las cifras de la línea • Fusión reciente de la compañía
<p>OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nuevos mercados (GAD, MM, SME, SMALL) • Creación de nuevos productos en respuesta a las necesidades del consumidor • Alianzas estratégicas (Intermediarios, Agencias) • Reconocimiento Mundial • Mejor servicio y calidad 	<p>ESTRATEGIA FO</p> <p>Sacar provecho de la amplia experiencia de Chubb seguros para penetrar nuevos mercados, ofreciendo productos que satisfagan las necesidades de los clientes, con alto servicio y calidad.</p>	<p>ESTRATEGIA DO</p> <p>Beneficiarse de la oportunidad en los nuevos mercados y del reconocimiento mundial para lograr posicionamiento en el mercado de seguros en Colombia y ampliar su portafolio, con un correcto seguimiento del comportamiento de las cuentas y de los negocios nuevos.</p>
<p>AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Competencia fuertemente reconocida • Competencia agresiva en marketing • Volatilidad en la moneda (USD) • Precios bajos en el mercado en comparación con los de la compañía • Migración de clientes a otras compañías 	<p>ESTRATEGIA FA</p> <p>Utilizar a favor la experiencia en el mercado y la solidez financiera para realizar campañas de marketing que le den reconocimiento a la marca, y que en la migración de clientes le permita una mayor captación a la compañía.</p>	<p>ESTRATEGIA DA</p> <p>Implementar una estrategia que permita la diferenciación y un valor agregado frente a la competencia, que haga que los clientes prefieran Chubb por encima de otras compañías aseguradoras.</p>

Tabla1. Matriz DOFA Líneas Financieras

Fuente: Elaboración propia.

PLANTEAMIENTO DE PLAN DE MEJORA RESPECTO A LAS PRÁCTICAS PROFESIONALES

2. PLANTEAMIENTO DEL PLAN DE MEJORA

Teniendo en cuenta que una de las debilidades encontradas en el análisis DOFA es la falta de automatización del seguimiento de las cifras de la línea, se plantea la creación de una herramienta mixta de Excel y Access que contenga la información importante de cada una de las cuentas por vencimiento para poder dar respuesta a las diferentes necesidades de suscripción en orden a la organización y programación de sus actividades, y de los mismos clientes que se verán beneficiados con la entrega oportuna de sus cotizaciones.

Esta herramienta contará con dos programas, un Excel donde se agruparán las bases de datos de las pólizas que tiene la línea para el año, las cuales se dividirán por mes para tener una información más organizada y detallada y un Access el cual se brindará acceso a los suscriptores para consultas propias de las vigencias e información general de las pólizas.

2.1 Importancia, limitaciones y alcances

IMPORTANCIA

- Las cifras usadas por la gerencia de la línea deben ser lo más próximas a la realidad posible.
- El conocimiento por parte de los suscriptores de la línea frente a la situación de las cuentas es elemental para ofrecer un buen servicio al cliente y ser puntuales con las entregas.

- Un adecuado manejo de la información mitiga el riesgo de pérdida de cuentas, y por lo tanto pérdidas importantes a la empresa en términos monetarios.
- La toma de decisiones por parte de la gerencia se hace más fácil y más rápida en la medida que se puede actuar con tiempo.

LIMITACIONES

- La empresa no cuenta con un área de IT –(Information Technology) preocupada por realizar software en pro de un mejor manejo de la producción.
- Por ser una empresa de seguros, cuenta con demasiada información sensible con difícil acceso.
- Las bases de datos usadas como recurso para el plan de mejora vienen de tres fuentes distintas por la que la veracidad no es certera. (ver anexo 7.4.1)
- Suscripción no tiene un buen manejo del seguimiento de la producción.

ALCANCES

- La posibilidad de obtener una nueva herramienta que facilite el proceso de seguimiento de la producción.
- Toma de decisiones de gerencia, regionales y a nivel LATAM
- Beneficio e impacto en suscripción y en los clientes.

2.2 Objetivo General

Rediseñar e implementar una herramienta mixta de Excel y Access que automatice el proceso de producción de líneas financieras que direcciona a la compañía a un adecuado uso de la eficiencia operacional.

2.2.1 Específicos

- Apoyar a que el área de líneas financieras modelice, automatice, monitorice, analice y gestione el proceso de punteo de sus cifras.
- Mejorar la calidad de servicio al cliente y ahorro de recurso humano, donde los procesos y recursos se gestionen eficientemente alineados con los objetivos de la línea.
- Divulgar a los suscriptores de la línea la importancia del adecuado manejo de la herramienta para el cumplimiento del plan y la reestructuración del forecast.
- Implementar formulaciones y macros en Excel para automatizar el cuadro de producción.
- Capacitar a los suscriptores en el manejo de las herramientas.

CONTENIDO PLAN DE MEJORA

3. PLAN DE MEJORA

3.1 Propuesta de Mejora

La creación de una herramienta tecnológica que tenga como objetivo el rediseño del cuadro (ver Anexo 7.4.2) usado actualmente por líneas financieras, con la finalidad de ahorrar tiempo en su manejo, con menor error humano, mayor precisión en la información y mejora de los resultados de los informes de cierre de mes.

La herramienta propuesta automatiza el cuadro de Excel, mediante formulaciones y macros, que toma la información de las bases de datos de la compañía y de una manera automática completa la información necesaria, lo que reduce los tiempos de manejo y mantiene al día la información sincronizada con los reportes de operaciones de la empresa, que son aquellos que contienen la información de los negocios emitidos. El cuadro además de la automatización de la información anteriormente mencionada contiene cuatro cuadros adicionales: el primero, contiene

la información del forecast, que es el plan creado al inicio el año para los 12 meses siguientes; el segundo cuadro, contiene las cifras confirmadas que son las emisiones que hasta su momento lleva la línea; el tercero, es el cuadro que contiene las cuentas emitidas por sucursales (en el caso de Chubb Colombia son 5 sucursales) y el valor de las emisiones y el último cuadro es el cuadro control de suscriptores, número de cuentas a cargo de cada uno, las cuentas pendientes, cotizadas y ganadas. Los últimos cuatro cuadros se mantendrán iguales al diseño anterior que venía manejando la línea. (Ver anexo 7.4.3)

Por último, se crea una herramienta ACCESS (Ver anexo 7.4.4), la cual permite la consolidación de las bases de datos de Excel con la ventaja que se brinda la misma información, pero terceros no tienen la posibilidad de editarlo, lo que permite usar esta herramienta para consulta y seguimiento de las cuentas mitigando el daño al cuadro y a las cifras finales. El diseño es muy amigable para cualquier usuario, a través de un formulario en el que solo basta introducir un criterio de búsqueda conocido y automáticamente se despliega toda la información relacionada con el criterio, lo que genera una gran ventaja para la línea ya que no existen escapes de información y se mantiene el equipo de trabajo actualizado.

4. CONCLUSIONES.

- Chubb Seguros de Colombia es una empresa con una excelente filosofía corporativa que aporta valiosamente a la vida profesional de las personas, pues además de ser un mundo lleno de retos, trabajo y experiencia, es un mundo cambiante que obliga al profesional a moverse de acuerdo al ambiente del mercado y a responder a las necesidades de los clientes.

- El área de líneas financieras es un reto para el practicante, ya que brinda muchísimas oportunidades en el desarrollo de habilidades y destrezas (analíticas y operativas) que forjan un carácter fuerte laboralmente hablando, brindando una amplia visión de análisis y aportando una amplia experticia al futuro profesional.
- El conocimiento generado por la práctica en el área de seguros fue una experiencia enriquecedora, pues logré conocer el proceso de análisis de riesgo, cotización y emisión de pólizas en los diferentes ramos, así como también varias actividades para que el negocio se fortalezca y marque la diferencia frente a la competencia.
- Por último, el plan de mejora propuesto se ha ido implementando en la línea con el aval de la gerencia, haciendo más fácil la tarea del punteo de las cifras exitosamente y para culminar la práctica se espera realizar la capacitación del adecuado manejo de la herramienta.

5. BIBLIOGRAFÍA.

- Bernal Torres, C. A., & Sierra Arango, H. D. (2008). *Proceso Administrativo para las Organizaciones del Siglo XXI*. México: Pearson. Obtenido de file:///C:/Users/asbarb1/Downloads/PROCESO_ADMINISTRATIVO_para_las_organiza.pdf
- Porter, M. (2011). *¿ Que es la estrategia?* Harvard Business Review.
- Seguros, C. (2019). *Chubb Seguros*. Obtenido de <https://village.chubb.com/docs/DOC-22513>

Villavicencio, D. X. P., Soler, V. G., & Bernabeu, E. P. (2017). Metodología para elaborar un plan de mejora continua. *3c Empresa: investigación y pensamiento crítico*, (1), 50-56.

Magretta, J. (2014). *Para entender a Michael Porter: guía esencial hacia la estrategia y la competencia*. Grupo Editorial Patria.

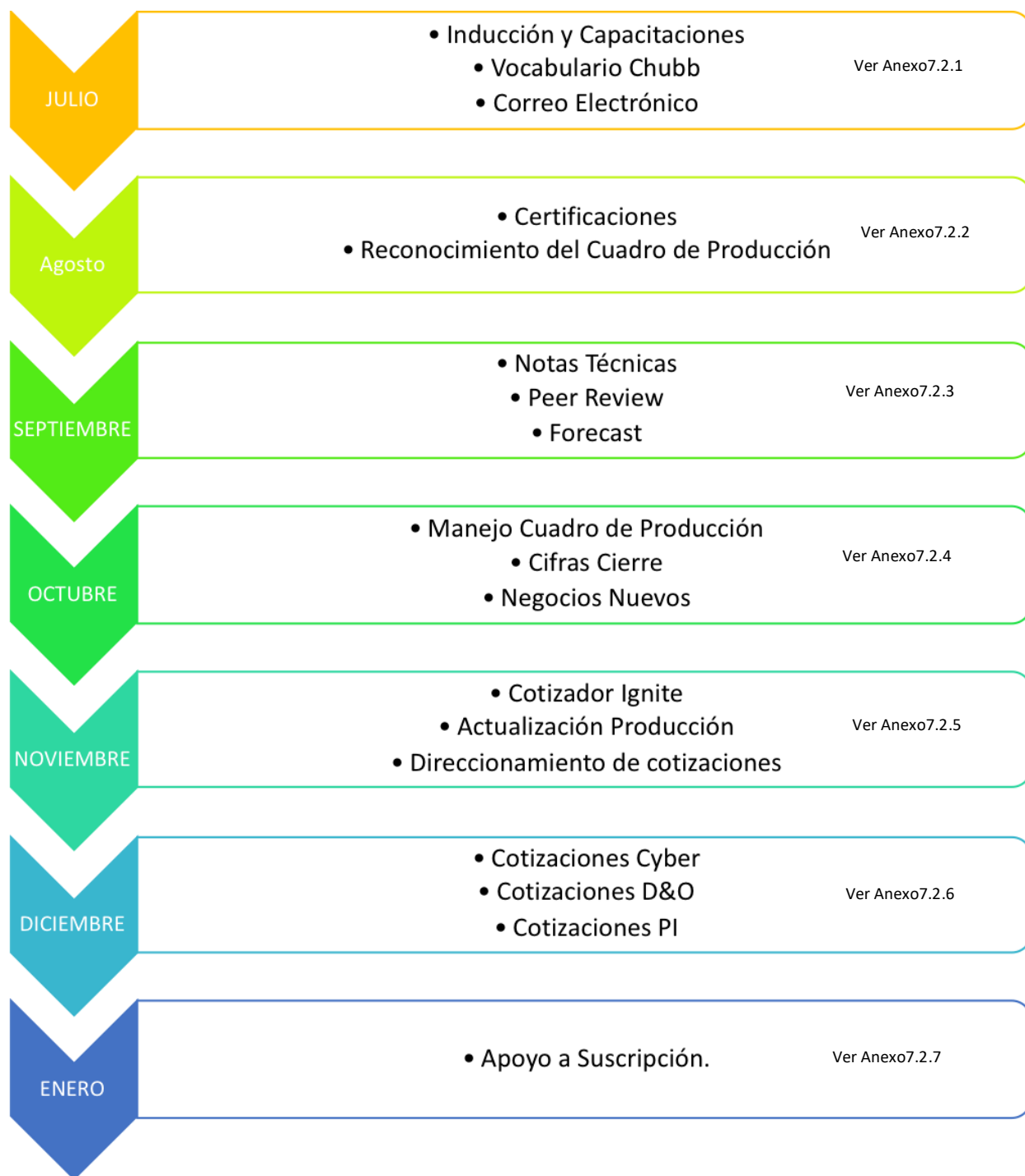
Michael, E. (1990). Porter. *The competitive Advantage of Nations*.

Porter, M. E. (1990). *Ventaja competitiva: creación y sostenimiento de un desempeño superior*. Grupo editorial patria.

Porter, M. (2011). ¿Qué es la estrategia? *Harvard Business Review*, 89(11), 100-117.

6. SEGUIMIENTO PRACTICA PROFESIONAL

6.1 Programación de actividades



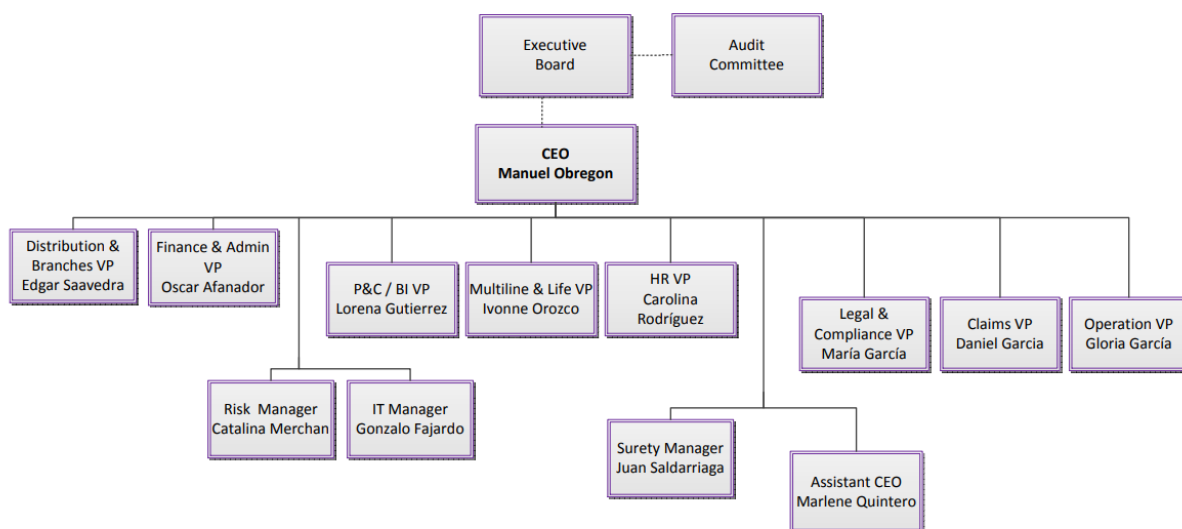
Ver Anexo 7.2: Resumen de Actividades.

Gráfica 2. Programación de Actividades

Fuente: Elaboración Propia

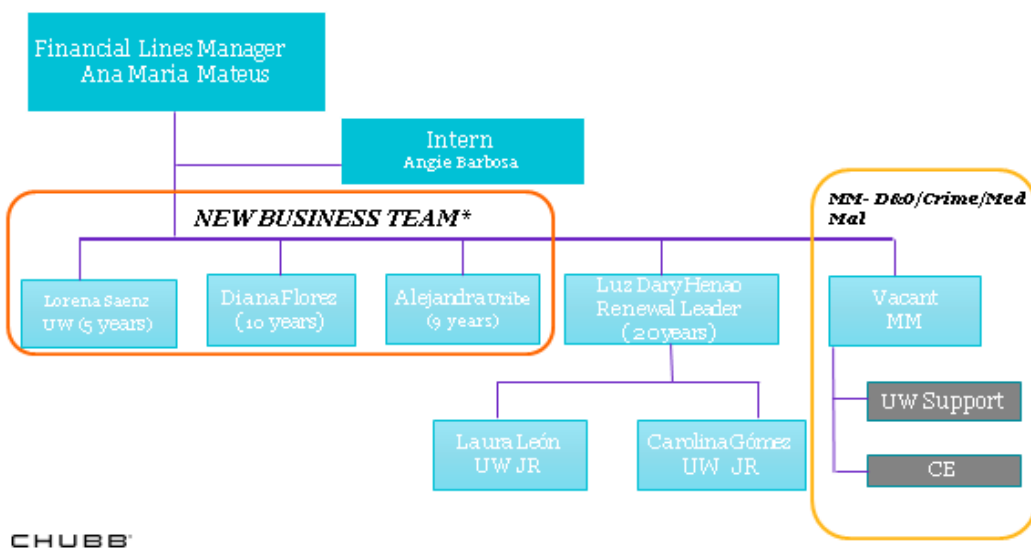
7. ANEXOS.

7.1 ANEXO ORGANIGRAMA CHUBB COLOMBIA



Gráfica 3. Organigrama Chubb Seguros Colombia
Fuente: (Chubb Seguros, 2019)

Organizational Chart



Gráfica 4. Organigrama área P&C (Property and Casualty)
Fuente: (Chubb Seguros, 2019)

7.2 ANEXO RESUMEN ACTIVIDADES

7.2.1 Actividades Julio

- **INDUCCIÓN Y CAPACITACIONES.**

Inicie el 30 de Julio en el mundo de seguros, un mundo totalmente nuevo para mí; las dos primeras semanas fueron de conocimiento, relación con el medio y adaptación.

La primera semana de trabajo fue la inducción, donde explican las reglas, el manual del trabajador y dan a conocer la empresa. Luego iniciaron las capacitaciones, con el fin de adquirir conocimientos y habilidades para el área donde me iba a desempeñar, así como también las plataformas que usa la compañía.

- **CONOCIMIENTO VOCABULARIO CHUBB.**

El mundo de los seguros es un mundo nuevo para la mayoría, en esta actividad me presentaron el vocabulario de la empresa, una especie de diccionario con más de 100 términos que me ayudarían más adelante a entender el lenguaje de los seguros, algunos ejemplos: Can Do, tomador, asegurado, cobertura, prorata, intermediario, comercial, etc.

- **ATENCIÓN CORREO ELECTRÓNICO.**

La idea era tener actualizado el correo todos los días y direccionar las solicitudes a quien correspondiera; alrededor de 50 correos diarios con solicitudes de certificaciones, cotizaciones, nuevos negocios, renovaciones, etc.; para esto tenía que tener claro la estructura de la línea para dar respuesta cuanto antes al cliente.

7.2.2 Actividades Agosto

- **CERTIFICACIONES PÓLIZAS.**

Solicitudes de certificaciones de los clientes de la compañía; la idea era seguir una estructura de certificación de Chubb con los datos de las pólizas vigentes para la realización, luego se validaba el visto bueno con suscripción y se enviaban las certificaciones.

- **PRODUCCIÓN DE LÍNEAS FINANCIERAS.**

La producción del área se manejaba en un cuadro Excel con más de 300 cuentas mensuales. Es aquí donde se empieza a poner en prácticas los términos de seguros para un buen manejo de la producción. Los cierres eran de 15 a 15 de cada mes, la idea era tener un seguimiento de las cuentas que entraban en cada mes, con nombre de cliente, segmento, vigencia, número de póliza, tipo de negocio, valor de la prima, valor del límite, suscriptor, mes, entre otros datos; todo esto debía ir alineado al peg mensual y al forecast que era el plan anual de cifras de la compañía.

7.2.3 Actividades Septiembre

- **NOTAS TÉCNICAS**

Se realizaban con 10% de las cuentas emitidas del mes. Se hacía al finalizar cada mes, la selección de la cuenta se hacía aleatoria tomando principalmente D&O / FI

Era un solver, donde se debía tener en cuenta la tasa por mil entre los rangos establecidos.

Se tomaba el límite, la prima y se calculaba la tasa por mil; esto como requisito para auditoría y saber si las primas cobradas están entre lo establecido legalmente.

- **FORECAST**

Se solicitaba un reporte al área encargada para actualizar los números dependiendo del PEG y de los ajustes que se realizan mes a mes para así ajustar los números en el cuadro de producción. Se realizaba por producto y discriminaba entre la neta y la gross, los negocios nuevos (NB) y los tratados (XOL).

- **PEER REVIEW**

Es una revisión de pares que se hace mes a mes. Los primeros 5 días del mes se enviaban 3 cuentas por suscriptor para realizar el peer review correspondientes al mes anterior (Responsabilidad practicante) se debía hacer peer review de las cuentas más grandes del mes, y tener en cuenta que el suscriptor solo puede revisar cuentas en las que su autoridad sea igual o menor, no mayor.

El suscriptor debe revisar de acuerdo a los parámetros del Formato y diligenciar el mismo. Envío al Gerente el formato (máximo el día 10 del mes)

Revisión del Análisis - Gerente

Ingreso del Peer Review en la carpeta del cliente en WORK VIEW – practicante

7.2.4 Actividades Octubre

- **NEGOCIOS NUEVOS.**

Se realizaba un seguimiento diario de los negocios nuevos, cuyo objetivo era atender las peticiones lo más pronto posible de intermediarios y comerciales, direccionarlos y presentar términos de cotización en los tiempos estimados.

7.2.5 Actividades Noviembre

- **MANEJO IGNITE.**

Ignite es un cotizador desarrollado por la compañía, el cual agiliza los procesos de solicitud de términos de cotización de las pólizas cyber con ingresos pequeños y de poco riesgo. La idea era agilizar el proceso contando con un día hábil para enviarla al cliente

7.2.6 Actividades Diciembre

- **COTIZACIÓN PÓLIZAS D&O, PI y CYBER (NUEVOS Y RENOVACIONES)**

En este punto se adquiere mayor responsabilidad, se debe seguir el manual de suscripción de cuentas dependiendo del tipo de producto, se debe analizar el riesgo, buscar información, hacer análisis financiero, evaluar la actividad, la situación de la empresa con esto, se debe montar un worksheet con la información más relevante de la empresa, para emitir un referral en el cual la autoridad dará el aval para presentar los términos.

7.2.7 Actividades Enero

- **APOYO A SUSCRIPCIÓN:** En este punto se apoyaba la suscripción de negocios nuevos y renovaciones, la emisión de cotizaciones y pólizas.
- **CAPACITACIÓN HERRAMIENTA:** Se espera para la última semana de enero capacitar a los suscriptores en el manejo de la herramienta Excel y Access para el adecuado manejo.

7.3 ANEXO OBJETIVOS TRAZADOS POR MES

7.3.1 Ciclo 1

CICLO I	ACTIVIDADES	LOGROS	DIFICULTADES
30 Junio-2 Agosto	Inducción Chubb	Conocer y ser parte de la multinacional más grande de seguros.	
5 Agosto-16 Agosto	Inducción Líneas Financieras	Conocer las funciones del cargo y el área de trabajo	No experticia en el tema de seguros y no conocimiento del lenguaje de seguros.
19 Agosto- 23 Agosto	Capacitaciones	Entrenamiento en el mundo de seguros, se adquieren los primeros conocimientos acerca del área	Bases de conocimiento de principios básicos del seguro.
26 Agosto- 30 Agosto	Conocimiento de plataformas	Funciones de las diferentes plataformas de la compañía, workview, méndix, pipeline.	Adaptación y experiencia en el manejo de las plataformas.
2 Septiembre- 6 Septiembre	Conocimiento de plataformas	Reforzamiento y habilidad en el manejo de las plataformas.	Agilidad y conocimiento total para dominar las herramientas.

Tabla 2. Ciclo I
Fuente: Elaboración propia

7.3.2 Ciclo2

CICLO II	ACTIVIDADES	LOGROS	DIFICULTADES
9 Septiembre- 13 Septiembre	Reconocimiento de Cuadro de Producción	Entender el funcionamiento y el propósito del cuadro.	Agilidad en hacer el cambio de status de las cuentas y manejarlo adecuadamente.
16 Septiembre- 20 Septiembre	Realización de Notas Técnicas	Creación de solver para hallar el cobro de prima adecuada para auditoría	No conocimiento de la teoría de las notas técnicas para solucionarlas.
23 Septiembre- 4 Octubre	Realización Peer Review	Manejo y correcta asignación del peer review	Conocer las autoridades para realizar la asignación.
7 Octubre- 18 Octubre	Cierres de producción mes de Octubre	Aproximación a cifras y conteo de las	Seguimiento de las cuentas, vigencias y

		cuentas estimadas	correcta prima
21 Octubre- 25 Octubre	Certificaciones	Realización y emisión de las certificaciones	Conocimiento de las condiciones particulares y ganancia de capacidad para definir la certificación.

Tabla 3. Ciclo II
Fuente: Elaboración propia

7.3.3 Ciclo 3

CICLO III	ACTIVIDADES	LOGROS	DIFICULTADES
28 Octubre- 1 Noviembre	Check list de Reaseguros	Realización del check list para auditoría	Entender los significados de cada una de las preguntas del check list y determinar si están o no bien hechos.
4 Noviembre- 15 Noviembre	Cierre mes de Noviembre	Realización de plan para cierre noviembre	Determinar la cifra más cercana a reportes de finanzas y operaciones
18 Noviembre- 22 Noviembre	Negocios Nuevos y solicitudes	Cumplir con los tiempos estimados para dar respuesta al cliente	Conocer quién es el responsable de cada caso y direccionarlo adecuadamente
25 Noviembre- 29 Noviembre	Acercamiento al cotizador Ignite	Conocimiento y familiarización con el cotizador	Manejo del cotizador
2 Diciembre- 6 Diciembre	Implementación del cotizador en actividades diarias	Responder a las solicitudes de cotización en un día hábil	Capacidad de determinar el apetito del cotizador.

Tabla 4. Ciclo III
Fuente: Elaboración propia

7.3.4 Ciclo 4

CICLO IV	ACTIVIDADES	LOGROS	DIFICULTADES
9 Diciembre- 13 Diciembre	Cierre mes de Diciembre	Realización de plan para cierre diciembre	Determinar la cifra más cercana a reportes de finanzas y operaciones
16 Diciembre- 27 Diciembre	Actualización de documentos y actividades de la práctica	Update de las responsabilidades del practicante en la línea	Cumplir con los tiempos estimados para la entrega de las actividades
01 Enero-31 Enero	Apoyo a suscripción. Capacitación de la herramienta diseñada Excel/ Access	Montaje cotizaciones de los diferentes productos. Reuniones capacitación de los suscriptores en la herramienta implementada.	Análisis del riesgo y de todo lo que conlleva el mismo. Adaptabilidad a la nueva herramienta implementada.

Tabla 5. Ciclo IV
Fuente: Elaboración propia

7.4 ANEXO EVIDENCIA PLAN DE MEJORA

7.4.1 Bases de Datos FILI

Área de operaciones

CHUBB Informe Producción Enero 2020 (En miles de Dolares) 25-dic 23-ene Peg Rate 0,000296						
AGRUP LOB	Datos	1_P&C	2_P.L.	3_A&H	4_SME	5_SIN PRIMA
	NWP Col				1.540.091.247	1.540.091.247
	GWPU S				\$ 540,19	\$ 540,19
	Reaseguro US				19	19
	NWP US				\$ 456,80	\$ 456,80
12-MOV SIN PRIMA	GWPU S				-	-
	Reaseguro Col				-	-
	NWP Col				-	-
	GWPU S				\$ 0,00	\$ 0,00
	Reaseguro US				-	-
	NWP US				\$ 0,00	\$ 0,00
08-A&H-BASIC BOOK	GWPU S			(303.152.362)		(303.152.362)
	Reaseguro Col			386.267.741		386.267.741
	NWP Col			(689.420.103)		(689.420.103)
	GWPU S			-\$ 89,69		-\$ 89,69
	Reaseguro US			-		-
	NWP US			-\$ 204,02		-\$ 204,02
Total GWP Col		16.103.336.499	137.683.833	(36.479.181.420)	1.821.123.228	(18.417.037.859)
Total Reaseguro Col		1.230.355.360	-	467.352.452	281.031.982	1.978.739.793
Total NWP Col		14.872.981.139	137.683.833	(36.946.533.872)	1.540.091.247	(20.395.777.652)
Total GWP US		\$ 4.768,65	\$ 40,75	-\$ 10.797,79	\$ 540,19	\$ 0,00
Total Reaseguro US		36,39	-	-	19,10	55,49
Total NWP US		\$ 4.403,99	\$ 40,75	-\$ 10.936,13	\$ 456,80	-\$ 6.034,59

Imagen 1. Base de Datos Operaciones FILI
Fuente: Bases de Datos Líneas Financieras

POLIZA	APELLI	NOMBRE	ENDOSO	CODOPE	LINE	RAME	SUBRA	COBERT	AGENTE	COMAGT	MONEDA	PRMASE	PCOMAC	VCOMAC	SUCL
43484	EDIFICIO SEN		0	2	63		12	12	78	30919	0	0	2300000	0	-245000
43483	FUNDACION E BOGOTA		0	2	63		12	12	78	30352	0	0	2904000	0	-290400
43481	GESTHION NGL SOCIED		0	2	6S		12	12	77	42999	0	0	3150000	0	-472500
43478	CONJUNTO ENIOR FIZEB		0	2	K8		12	12	78	25189	0	0	310000	0	-49600
43474	FINAGRO-FCL FINANCI		0	1	5G		12	12	81	31053	0	0	550000000	0	-55000000
43473	DIGITRON LT		0	2	6S		12	12	77	42555	0	0	2500000	0	-375000
43471	ASESORIAS S.A.S		0	2	6S		12	12	08	42381	0	0	6000000	0	-900000
43470	EDIFICIO CENARNACION		0	2	63		12	12	78	11111	0	0	8200000	0	-1230000
43469	HOSPITAL M TRAL		2	22	6S		12	12	07	11111	0	0	112077334	0	-11207733
43469	HOSPITAL M TRAL		1	22	6S		12	12	07	11111	0	0	765555	0	-76556
43468	SEGUROS G RAMERICAN		0	2	63		12	12	78	49004	0	0	30750000	0	-8456250
43465	EDIFICIO POF PROPIEDAD		0	2	K8		12	12	78	35195	0	0	1000000	0	-160000
43462	CR RESERV RE PH		0	1	K8		12	12	78	41522	0	0	650000	0	-104000
43460	FUNDACION PROINCO		0	2	63		12	12	78	42170	0	0	2104391	0	-420878
43459	INGENIO RISI A		0	2	63		12	12	78	11111	0	0	12850000	0	-1897500
43456	FUNDACION D DEL NORTI		0	2	6S		12	12	17	41050	0	0	10500000	0	-1575000
43455	INDUSTRIAS		0	2	NQ		12	12	08	41070	0	1	1404,32	0	-687150,83
43455	INDUSTRIAS		0	2	NQ		12	12	07	41070	0	1	2387,34	0	-1168140,1
43455	INDUSTRIAS		0	2	NQ		12	12	06	41070	0	1	2387,34	0	-1168140,1
43455	INDUSTRIAS		0	2	NQ		12	12	05	41070	0	1	702,16	0	-343559,1
43455	INDUSTRIAS		0	2	NQ		12	12	04	41070	0	1	3581,02	0	-1752210,2
43455	INDUSTRIAS		0	2	NQ		12	12	02	41070	0	1	3581,02	0	-1752210,2
43455	INDUSTRIAS		0	2	NQ		12	12	01	41070	0	1	3510,8	0	-1717860,8
43452	BROOKFELDE VADO INFRA		0	2	9C		12	12	90	41060	0	0	145000000	0	-21750000
43451	LOS COBOS NTER S.A.S		0	2	KT		12	12	44	31447	0	0	57000000	0	-8550000
43450	GLORY GLO NS (COLOME		0	2	8I		12	12	8I	41060	0	1	1000	0	0
43447	CONJUNTO I O CALLE 50		0	2	63		12	12	78	41070	0	0	17850000	0	-3123750
43441	C. R. PORTA QUEBRADA		0	2	K8		12	12	78	41968	0	0	830000	0	-132800
43437	BOGOTA TR		0	2	K8		12	12	78	31131	0	0	850000	0	-104000
43432	EDIFICIO INTAL CORFICO		0	2	63		12	12	78	31180	0	0	2650000	0	-397500
43431	FONDO DE E AFAYETTE F		0	2	5G		12	12	81	22070	0	0	2200000	0	-330000
43430	EDIFICIO TOF CABRERA		0	2	K8		12	12	78	31343	0	0	650000	0	-104000

Imagen 2. Base de Datos Operaciones FILI
Fuente: Bases de Datos Líneas Financieras

Hyperion

MajorDESC	LobDESC2	Sum of GWP Intermediario USD	Sum of NWP Intermediario USD
AUTOMOBILE	COMERCIAL AUTOMOBILE	103.546	103.546
Total AUTOMOBILE		103.546	103.546
CASUALTY	ALL OTHER CASUALTY	23.884	27.311
	GENERAL LIABILITY EXCESS	42.176	42.176
	GENERAL LIABILITY PRIMAF	1.245.443	1.245.443
	MULTINATIONAL CASUALTY	171.976	4.531
Total CASUALTY		1.483.478	1.319.461
MARINE	MARINE CARGO	945.117	868.851
	MARINE MULTINATIONAL	162.581	27.392
Total MARINE		1.107.698	896.243
PROPERTY	FIRE	1.561.820	1.314.442
	Global Terrorism	155.874	108.268
	INLAND MARINE - NON EDP	604.298	602.206
	MULTINATIONAL FIRE	570.762	326.314
Total PROPERTY		2.892.754	2.351.231
SME	DIRECTORS AND OFF SME	12.652	12.652
	FIRE SME	355.125	297.856
	GENERAL LIAB PRIMARY SM	77.298	77.298
	INLAND MARINE EDP SME	30.092	26.049
Total SME		475.166	413.854
SPECIALTY	DIRECTORS AND OFFICERS	679.085	597.122
	FINANCIAL INSTITUTIONS	231.460	229.323
	PROFESSIONAL INDEMNITY	401.409	401.409
	TAMPERING AND DAMAGE	770.388	770.388
Total SPECIALTY		2.082.342	1.998.242
TECHNICAL LINES	CONTRACTORS ALL RISKS	260.215	169.205
	ENERGY	212.831	97.830
	INLAND MARINE EDP	17.949	17.949
	OIL & PETROCHEMICAL	-7.956	-4.674
	MULTINATIONAL TECHNICAL	94.607	60.398
Total TECHNICAL LINES		577.646	340.708

Imagen 3. Base de Datos Operaciones Hyperion
Fuente: Bases de Datos Hyperion

MajorDESC	LobDESC2	Loba	Poligrafo	Polialderno2	Poliza	Trans	Cance	Incept	Transaccfeff	Expt	Prodir	Prodri	GWP Intermediaria U	GWP Intermediaria C	
553	SPECIALTY	DIRECTORS AND OFFICERS	D&O	8.999.990.823	GRUPO ENERGIA BOGOTA SA ESP	2.934	32	2	20.190.829	20.181.204	20.181.205	31.128	31.128	-2.861.89258	-9.801.002
554	SPECIALTY	DIRECTORS AND OFFICERS	D&O	8.909.305.340	CADENA SA	3.189	32	1	20.190.829	20.190.811	20.190.812	41.070	41.070	-1.210.851	-4.146.750
558	SPECIALTY	DIRECTORS AND OFFICERS	D&O	8.002.447.078	CORPORACION METROPOLITAN CLUB	3.857	22	3	20.190.902	20.190.727	20.190.929	26.095	26.095	296.95991	1.016.986
559	SPECIALTY	DIRECTORS AND OFFICERS	D&O	30		3.881	22	3	20.190.919	20.190.913	20.190.927	42.008	42.008	798.00008	2.732.877
560	SPECIALTY	DIRECTORS AND OFFICERS	D&O	9.005.347.115	TITAN PLAZA C. C Y EMPRESARIAL PH	3.909	32	1	20.190.919	20.190.911	20.190.912	30.352	30.352	-233.6	-600.000
561	SPECIALTY	DIRECTORS AND OFFICERS	D&O	8.000.116.514	INGENIERIA Y CONTRATOS S.A.S	3.924	32	2	20.190.906	20.190.807	20.190.906	31.048	31.048	-134.40001	-460.274
564	SPECIALTY	DIRECTORS AND OFFICERS	D&O	9.000.985.734	SISTEMAS INTEGR. DE MANT E INGENIEF	3.939	22	3	20.190.902	20.190.801	20.191.001	31.540	31.540	282.80008	1.002.740
565	SPECIALTY	DIRECTORS AND OFFICERS	D&O	8.909.013.895	UNIVERSIDAD EAFIT	3.940	22	3	20.190.913	20.190.830	20.190.910	41.070	41.070	223.15195	764.219
571	SPECIALTY	DIRECTORS AND OFFICERS	D&O	9.000.784.375	QUIDECA S.A	3.950	32	1	20.190.826	20.190.808	20.190.816	26.095	26.095	-93.12172	-318.910
572	SPECIALTY	DIRECTORS AND OFFICERS	D&O	9.300.844.337	SOCIEDAD CAMERAL DE CERTIFICACION	3.951	22	3	20.190.827	20.190.805	20.190.825	31.177	31.177	52.80002	180.822
575	SPECIALTY	DIRECTORS AND OFFICERS	D&O	9.006.936.551	IG SERVICES SAS	3.960	22	3	20.190.912	20.190.911	20.191.010	42.539	42.539	175.2	600.000
576	SPECIALTY	DIRECTORS AND OFFICERS	D&O	8.002.039.846	SIMONIZ S.A	3.971	22	3	20.190.919	20.190.915	20.191.114	31.447	31.447	762.96008	2.612.877
577	SPECIALTY	DIRECTORS AND OFFICERS	D&O	8.110.187.711	MARKETING PERSONAL S. A.	3.980	22	3	20.190.919	20.190.901	20.190.930	41.070	41.070	694.09831	2.377.049
578	SPECIALTY	DIRECTORS AND OFFICERS	D&O	9.005.781.050	CORPORACION SALUD UN	3.987	22	3	20.190.918	20.190.915	20.190.930	31.177	31.177	150.00011	513.699
580	SPECIALTY	DIRECTORS AND OFFICERS	D&O	8.600.065.220	COLEGIO NUEVA GRANAD A	3.988	22	3	20.190.906	20.190.831	20.190.906	31.177	31.177	36.95999	126.675
581	SPECIALTY	DIRECTORS AND OFFICERS	D&O	8.600.065.220	COLEGIO NUEVA GRANAD A	3.988	32	1	20.190.923	20.190.831	20.190.906	31.177	31.177	-126.575	-385.000
582	SPECIALTY	DIRECTORS AND OFFICERS	D&O	8.600.065.220	COLEGIO NUEVA GRANAD A	3.988	32	2	20.190.923	20.180.831	20.190.930	31.177	31.177	-112.42	-385.000
583	SPECIALTY	DIRECTORS AND OFFICERS	D&O	8.903.005.205	CORP. CULTURAL COLEG IO ALEMAN DE	3.990	22	3	20.190.906	20.190.901	20.190.909	41.750	41.750	48.00013	164.384
584	SPECIALTY	DIRECTORS AND OFFICERS	D&O	8.903.005.205	CORP. CULTURAL COLEG IO ALEMAN DE	3.990	22	3	20.190.913	20.190.910	20.190.916	41.750	41.750	42.00011	143.836
589	SPECIALTY	DIRECTORS AND OFFICERS	D&O	30		4.009	22	3	20.190.830	20.190.906	20.191.220	11.111	11.111	5.604.11301	19.192.167.84
590	SPECIALTY	DIRECTORS AND OFFICERS	D&O	30		4.009	22	3	20.190.830	20.190.906	20.191.220	11.111	11.111	487.31417	1.668.884.16
591	SPECIALTY	DIRECTORS AND OFFICERS	D&O	8.909.817.961	INST UNIVERSITARIA F UNID EDUCATIVA E	4.010	22	3	20.190.913	20.190.913	20.190.924	41.950	41.950	79.20004	271.233
594	SPECIALTY	DIRECTORS AND OFFICERS	D&O	8.050.013.959	SERVICIOS AEROS SAS	4.038	33	2	20.190.904	20.190.831	20.191.030	41.060	41.060	-63.40809	-217.151
595	SPECIALTY	DIRECTORS AND OFFICERS	D&O	8.600.256.394	MITSUBISHI ELECTRIC DE COLOMBIA LTI	4.039	22	3	20.190.918	20.190.914	20.190.923	41.070	41.070	49.27996	168.767
596	SPECIALTY	DIRECTORS AND OFFICERS	D&O	8.600.256.394	MITSUBISHI ELECTRIC DE COLOMBIA LTI	4.039	22	3	20.190.903	20.190.831	20.190.914	41.070	41.070	92.39999	316.438
597	SPECIALTY	DIRECTORS AND OFFICERS	D&O	8.050.013.959	SERVICIOS AEROS SAS	4.048	33	2	20.190.903	20.190.831	20.191.030	41.060	41.060	-63.40809	-217.151
601	SPECIALTY	DIRECTORS AND OFFICERS	D&O	8.903.990.034	EMPRESAS MUNICIPALES DE CALI EMC	4.073	22	3	20.190.919	20.190.920	20.191.020	49.025	49.025	642.84939	2.201.539
602	SPECIALTY	DIRECTORS AND OFFICERS	D&O	8.909.009.431	COLOMBIANA DE COMERCIO S.A	4.082	22	3	20.190.920	20.190.909	20.191.009	49.013	49.013	1.688.93882	5.785.972
603	SPECIALTY	FINANCIAL INSTITUTIONS	Fin Institut	8.001.493.459	FAMISANCELA/FONDO MU TUO DE INVEF	4.093	32	1	20.190.902	20.190.815	20.190.915	41.070	41.070	-133.91996	-458.630
604	SPECIALTY	FINANCIAL INSTITUTIONS	Fin Institut	8.001.493.459	FAMISANCELA/FONDO MU TUO DE INVEF	4.093	22	9	20.190.902	20.190.815	20.190.915	41.070	41.070	133.91996	458.630
605	SPECIALTY	FINANCIAL INSTITUTIONS	Fin Institut	9.001.983.088	FONDO EMPLEADOS FAMILIA SANCELA	4.093	22	9	20.190.902	20.190.815	20.190.915	41.070	41.070	133.91996	458.630
606	SPECIALTY	FINANCIAL INSTITUTIONS	Fin Institut	9.001.983.088	FONDO EMPLEADOS FAMILIA SANCELA	4.093	32	1	20.190.902	20.190.815	20.190.915	41.070	41.070	-133.91996	-458.630

Imagen 4. Base de Datos Operaciones Hyperion
Fuente: Bases de Datos Hyperion

7.4.2 CUADRO DE PRODUCCIÓN LÍNEAS FINANCIERAS ANTIGUO

SEGMENTO	CUENTA	NÚMERO DE PÓLIZA	PRODUCTO	SUPRODUCTO
MM	UNION COLEGIADA DEL NOTAR	43.172	PI	Miscellaneous
MM	EMJ CAPACITACIONES Y CERTIFICACIONES	42.753	PI	Miscellaneous
MM	CLEANER S.A	42.737	D&O	D&O - Private
MM	JHON FREDDY NAVARRETE	43.029	MED MAL	Physicians
MM	RICARDO A. GONZALEZ P.	43.155	MED MAL	Physicians
GAD	CAJA DE COMPENSACION FAMILIAR CAFAM	37.468	D&O	D&O Private
MM	DIGITRON	37.093	PI	Miscellaneous
MM	FUNDACION SALUVITE	37.854	MED MAL	MedMal Miscellaneous
GAD	SOCIEDAD PORTUARIA REGIONAL DE CARTAGENA	4.395	D&O	ComCrime- Primary
MM	UROLOGY SERVICE SAS	42.609	MED MAL	
GAD	COLOMBINA SA	4.322	D&O	ComCrime- Primary
MM	SEGUROS GENERALES SU RAME- sociedades bolivar	32904	FI	FI/DO Private- Primary
MM	COMPUNET S.A	39815	D&O	D&O - Private
GAD	TERRANUM GP S.A.S.	43.090	FI	FI - VCAP/IMI Primary
MM	EDIFICIO TIERRA FIRME	43.267	D&O	D&O - Private
GAD	INSTITUTO NACIONAL PENITENCIARIO Y CARCELARIO INPEC	4009	D&O	ComCrime- Primary
MM	COLOMBIA	43740	PI	Architect & Engineer

Imagen 5. Cuadro de Producción Líneas Financieras Antiguo
Fuente: FILI

7.4.3 CUADRO DE PRODUCCIÓN LÍNEAS FINANCIERAS NUEVO

SEGMENTO	CUENTA	PÓLIZA RENOVAL	PÓLIZA NUEVA	PRODUCTO	SUBPRODUCTO	TIPO DE NEGOCIO	OPERACIÓN	FIN DE VIGENCIA	MONEDA	GVP M ORIE
MM	IQ INFORMATION QUALITY S.A.S.	4240		D&O	ComCrime- Primary	DIRECTO	RENOVACIÓN	18/01/2020	COP	
MM	IQ INFORMATION QUALITY S.A.S.	4240		D&O	ComCrime- Primary	DIRECTO	PRÓPRIOGA	18/01/2020	COP	
MM	ASOBANCA S.A	4249		D&O	ComCrime- Primary	DIRECTO	RENOVACIÓN	31/12/2019	COP	
MM	INSTIT AMARCONO DE INVEST SINCH	4297		D&O	ComCrime- Primary	ESTRATEGIA CRIME-COASEG	RENOVACIÓN	31/12/2019	COP	
MM	CARCO S.A.	4318		D&O	ComCrime- Primary	ATEGIA CRIME-COASEGURO C	RENOVACIÓN	23/12/2019	COP	
MM	SEGUROS GENERALES SU RAME (ENKA DE COLOMBIA S.A.)	4336		D&O	ComCrime- Primary	REASEGURO	RENOVACIÓN	18/12/2019	COP	
MM	EDIFICIO FENIX TELESERVITIOS PH	38889		D&O	ComCrime- Primary	DIRECTO	RENOVACIÓN	31/12/2019	COP	
MM	EDIFICIO CENTRO INTERNACIONAL	4350		D&O	ComCrime- Primary	ATEGIA CRIME-COASEGURO C	RENOVACIÓN	30/12/2019	COP	
MM	CORPORACION CLUB LOS LAGARTOS	4354		D&O	ComCrime- Primary	ESTRATEGIA CRIME-COASEG	RENOVACIÓN	31/12/2019	COP	
MM	FONDO DE CAPITAL PRIVADO BUENFELIOS	38572		FI	FI-CRIME-Primary	DIRECTO	RENOVACIÓN	23/12/2019	COP	
MM	SEGUROS GENERALES SUPRAMERICANA - SOCIEDADES BOLIVAR SA	3675		FI	FI - FI Crime Primary	DIRECTO	RENOVACIÓN	28/12/2019	COP	
MM	EDF. CITY BUSINESS PRIMERA ETAPA P.H.	4357		D&O	ComCrime- Primary	ATEGIA CRIME-COASEGURO C	RENOVACIÓN	20/12/2019	COP	
MM	NTS NATIONAL TRUCK SERVICE SAS	4370		D&O	ComCrime- Primary	ATEGIA CRIME-COASEGURO C	RENOVACIÓN	30/12/2019	COP	
MM	IBULLOBTICS COLOMBIA SAS	4371		D&O	ComCrime- Primary	DIRECTO	PRÓPRIOGA	29/04/2020	COP	
MM	GRUPO GRAL SAS	4381		D&O	ComCrime- Primary	DIRECTO	RENOVACIÓN	31/12/2019	COP	
MM	TORRE I CENTRO EMPRESARIAL COLPATRIA P	4382		D&O	ComCrime- Primary	DIRECTO	RENOVACIÓN	30/12/2019	COP	
GAD	AGROPECUARIA ALIAR S.A	4384		D&O	ComCrime- Primary	DIRECTO	RENOVACIÓN	31/12/2019	COP	
GAD	AGROPECUARIA ALIAR S.A	4384		D&O	ComCrime- Primary	DIRECTO	PRÓPRIOGA	10/2/2020	COP	
MM	AGROQUIMICOS APRODUCOS DE COLOMBIA S.A	4387		D&O	ComCrime- Primary	ESTRATEGIA CRIME-COASEG	RENOVACIÓN	18/12/2019	COP	
GAD	SCIENTROY INTERNACIONAL COLOMBIA S.A.S.	4390		D&O	ComCrime- Primary	DIRECTO	RENOVACIÓN	31/12/2019	COP	
MM	CACIQUE EL CENTRO COMERCIAL Y DE NEGOC	4393		D&O	ComCrime- Primary	DIRECTO	RENOVACIÓN	30/12/2019	COP	
MM	EDIFICIO CENTRO INTERNACIONAL PH	4416		D&O	ComCrime- Primary	DIRECTO	RENOVACIÓN	30/12/2019	COP	
MM	EDIFICIO CENTRO INTERNACIONAL PH	4416		D&O	ComCrime- Primary	DIRECTO	PRÓPRIOGA	30/01/2020	COP	
MM	CENTRO COMERCIAL ISERRA 100	4418		D&O	ComCrime- Primary	DIRECTO	RENOVACIÓN	30/12/2019	COP	
MM	CR SAN RAFAEL APARTAMENTOS PH	4420		D&O	ComCrime- Primary	ESTRATEGIA CRIME-COASEG	RENOVACIÓN	30/12/2019	COP	
MM	COOP CARVAL	4420		FI	FI - Crime Primary	DIRECTO	RENOVACIÓN	31/12/2019	COP	
GAD	TECNOQUIMICAS S.A	4422		D&O	ComCrime- Primary	FRATEGIA FI-CRIME-REASEGU	RENOVACIÓN	30/12/2019	COP	
MM	CONJUNTO INMOBILIARI O CALLE 90 SUR PH	4434		D&O	ComCrime- Primary	ESTRATEGIA CRIME-COASEG	RENOVACIÓN	30/12/2019	COP	

Imagen 6. Cuadro de Producción Líneas Financieras Nuevo
Fuente: FILI

7.4.4 CONSULTA POLIZAS (HERRAMIENTA ACCESS)

The screenshot displays a web application window titled 'CONSULTA POLIZAS'. The main header area is blue and contains the month 'ENERO'. Below this, there is a form with several rows of input fields. The fields are organized into two columns. The left column contains labels for various policy attributes, and the right column contains the corresponding values. At the bottom of the form, there is a search bar with a magnifying glass icon and a blue button with a left-pointing arrow. The 'CHUBBI' logo is visible in the bottom right corner of the form area. The bottom status bar shows 'Registro: 10 de 355', 'Sin filtro', and a 'Buscar' button. On the far right of the status bar, there are options for 'Bloq Mayús' and 'Bloq Num'.

Label	Value
SEGMENTO	MM
BROKER	DELIMA MARSH BOGOTA
CUENTA	FONDO DE CAPITAL PRI VADO BLUEFIELDS
SUCURSAL	BOGOTÁ
PÓLIZA A RENOVAR	36572
SUSCRIPTOR	CAROLINA GOMEZ
PÓLIZA NUEVA	
ESTADO	LISTA PARA EMITIR
PRODUCTO	FI
MES ORIGINAL	ENERO
SUBPRODUCTO	FI - VCAP/IMI Primary
TOM	
TIPO DE NEGOCIO	DIRECTO
OPERACIÓN	RENOVACIÓN
FIN DE VIGENCIA	29/12/2019
NIT	9.003.220.189

Imagen 9. Herramienta Access FILI
Fuente: Elaboración Propia