

# **Master in Data Science 2024**

## **Gestión de Datos**

### **Tarea 1**

#### **Seguros Consorcio**

#### **Alumnos:**

Andrés Kohen

Cristobal Yob

Felipe Ortega

Francisco Contreras

La alta gerencia de Consorcio busca optimizar la visualización del flujo de ventas de las distintas pólizas de seguros, con el propósito de analizar eficazmente el progreso de cada póliza a lo largo de sus estados, incluyendo tiempos, iteraciones, responsables y motivos de cancelación o aprobación. Esta información será utilizada para medir el cumplimiento de los objetivos de ventas de la empresa y asignar KPIs a los responsables, con el fin de alcanzar las metas establecidas.

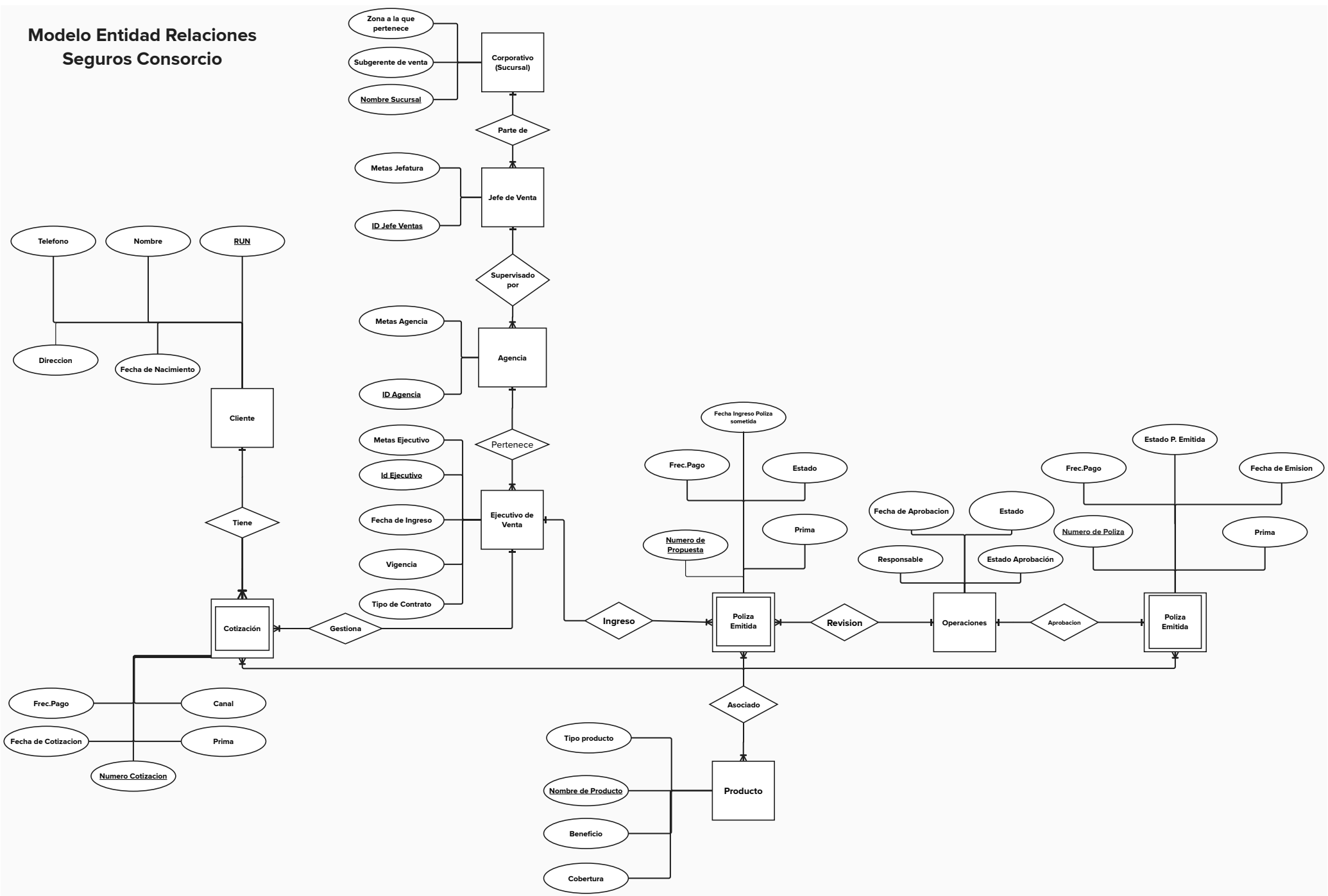
Para esto consorcio, solicita lo siguiente:

- ❖ Mapear cada cliente con su RUN, nombre, fecha de nacimiento, dirección y teléfono. Un cliente puede recibir múltiples cotizaciones, pero solo un cliente puede estar asignado a una cotización.
- ❖ Mapear cada ejecutivo de venta a través de un ID único, detallando el desempeño de cada ejecutivo en base a las metas estáticas para cada mes, además se registrarán fecha de ingreso, vigencia, y tipo de contrato como herramientas de seguimiento. Un ejecutivo puede recibir múltiples cotizaciones, pero una cotización será gestionada por un ejecutivo. A su vez, un ejecutivo de ventas ingresa una o múltiples Póliza Sometida, pero una o múltiples Pólizas Sometidas son ingresadas por un ejecutivo.
- ❖ Mapear cada cotización con un número único de identificación, fecha de cotización, frecuencia de pago, costo de prima y canal de origen. Múltiples cotizaciones, pueden ir a un clientes, sin embargo una cotización puede ir a una póliza sometida. Así también múltiples cotizaciones pueden depender de un solo ejecutivo.
- ❖ El Cliente especifica que Póliza emitida y Póliza sometida deben ser entidades separadas ya que los sistemas así lo especifican.
- ❖ Mapear cada póliza sometida con un número único de propuesta, fecha de origen, fecha de aprobación, frecuencia de pago, costo de prima y su estado. De esta manera, una Póliza Sometida puede contener al menos uno o múltiples Productos; asimismo, un producto puede estar presente en una o múltiples Póliza Sometida. Seguidamente, una o múltiples Pólizas Sometidas son revisadas por una Operación.
- ❖ Mapear cada Póliza Emitida con un número único de póliza, fecha de pago, estado, fecha de ingreso, fecha de emisión y prima. Una Póliza Emitida puede contener uno o múltiples Productos, y un Producto puede estar en al menos una Póliza Emitida. Sólo una Póliza Emitida se aprueba por una Operación.
- ❖ Mapear cada operación a través de un ID único, responsable, fecha de aprobación, y estado de aprobación. Cada Operación revisará una o múltiples Pólizas Sometidas, pero múltiples Pólizas Sometidas serán revisadas por una Operación. A su vez, cada Operación aprobará una Póliza Emitida, así mismo, cada Póliza Emitida será aprobada por una Operación.
- ❖ Para los productos, se requiere poder visualizar tipos de productos, beneficios, coberturas y ID único de productos, que son posibles de entregar al cliente en las distintas pólizas y

cotizaciones. Múltiples productos pueden estar asociados en uno o múltiples Cotizaciones, Pólizas Sometidas, y Pólizas Emitidas.

- ❖ Para cada agencia se registrará un ID único detallando las metas consolidadas de ventas, definidas por el presupuesto mensual de la estacionalidad de los negocios. Una agencia tiene múltiples ejecutivos de venta, a su vez, múltiples ejecutivos de venta pertenecen a una agencia.
- ❖ Para cada jefatura se registrará el nombre del jefe y un ID único, agrupando las metas consolidadas de las agencias que pertenecen a esa jefatura. Una jefatura puede tener múltiples agencias, y múltiples agencias pertenecen a una jefatura.
- ❖ Para cada corporativo se registrará el nombre del subgerente de ventas, su ID único y la zona geográfica, agrupando las metas consolidadas de las jefaturas que pertenecen a ese corporativo. Múltiples jefaturas pertenecen a un corporativo.

Modelo Entidad Relaciones  
Seguros Consorcio



## Modelo Relacional Ventas Consorcio

