

FORMULACIÓN DEL PROYECTO

Santiago Pinzón - Daniel Ahumada

Tema del proyecto

- *Presentación general del tema del proyecto: ¿cuál es el tema? ¿Por qué es interesante para ustedes trabajar en ese tema?*

El proyecto como tal, consiste en generar un sistema para la gestión de una agencia de seguros. Donde vamos a implementar todas las soluciones que una agencia de seguros provee para sus clientes como las pólizas, que ofrece cada aseguradora, las coberturas que cada una tiene así como sus precios y sus condiciones.

Es interesante este proyecto porque nos permite trasladar nuestros conocimientos a un problema del mundo real. Y pues de esa manera podemos crear y adaptar soluciones técnicas a una agencia de seguros.

La importancia de este tema radica en que las agencias son el puente entre el cliente y las aseguradoras: gestionan pólizas, cotizaciones, pagos y reclamos, lo que implica gran volumen de información que debe ser manejada de forma organizada y segura.

- *Fuentes de información. ¿Cuáles van a ser las fuentes de información? ¿Qué mecanismos van a usar para validar la solución propuesta?*

Nuestras fuentes de información van a ser guiadas por encuestas, datos de asegurados en una empresa conocida además de las búsquedas tradicionales en google.

Organización

- Breve descripción de la organización: ¿cuál es su nombre? ¿Qué logo la identifica? ¿Cuál es su misión?

Nuestro nombre es **ProtecData** nuestra misión es administrar los datos de una agencia de seguros para agilizar los datos y las consultas de los clientes tales como sus pólizas, coberturas, precios, fechas, asegurados, etc.



- Personas interesadas en el proyecto. ¿Cuáles son los principales patrocinadores del proyecto? ¿Cuál es el principal interés de cada uno de ellos?

Nuestro principal cliente serán todas aquellas agencias de seguros que tienen que lidiar con complicados trámites y hojas de excel, Nosotros brindamos a ellos un software capaz de manera ágil hacer seguimiento de coberturas y fechas de pago.

Esto es de gran interés para nuestro clientes pues con este sistema, ellos pueden ahorrar una gran cantidad de tiempo, y automatizar tareas repetitivas propias del sector

Descripción del proyecto

Problema

- Las razones de la organización para emprender el proyecto: ¿cuál es el problema a solucionar? ¿Cuáles son las oportunidades a aprovechar?

Muchas agencias todavía trabajan con procesos manuales, correos o archivos en Excel, lo que genera demoras en la atención, pérdida de información y poca trazabilidad en el seguimiento de pólizas y reclamos.

Además vemos como oportunidad que es un sector clave que podemos ayudar a digitalizar, Negocios a los que también les podemos generar una presencia en línea y donde también podemos mejorar la experiencia del cliente

- El impacto esperado de la solución: ¿qué beneficios generales se esperan?

Agilización del almacenamiento de la información de los clientes, así como sus consultas y sus inquietudes. En la organización priorizamos la atención al cliente agilizando sus consultas, para optimizar la administración de sus clientes, así mismo para la facilidad de integrar nuevas aseguradoras y de fácil accesibilidad y escalamiento

Objetivos

¿Cuáles son los objetivos del sistema? ¿Cómo impactan el logro de las metas de negocio?

Objetivo del sistema:

Desarrollar un sistema de gestión integral para una agencia de seguros que permita administrar de forma eficiente clientes, pólizas, pagos, renovaciones y reclamos, mejorando la atención al cliente y optimizando la operación interna.

Impacto en el negocio:

1. Automatizar el registro y consulta de clientes y sus pólizas.
2. Facilitar la emisión de cotizaciones y renovaciones de seguros.
3. Generar reportes e indicadores que apoyen la toma de decisiones gerenciales.

Alcance

¿Cuáles aspectos se incluyen en el proyecto? ¿Cuáles aspectos quedan excluidos del proyecto?

Aspectos incluidos:

- Registro y administración de clientes
- Gestión de pólizas
- control de pagos (fechas de pago y demás)
- Reporte de ventas, pólizas activas y cartera de clientes

Aspectos excluidos:

- Procesamiento de pago directo con entidades bancarias (manualmente por seguridad)
- Integración directa con los sistemas internos de cada aseguradora
- soporte al cliente directo

Factores críticos de éxito

¿Cuáles factores se consideran fundamentales para el éxito del proyecto?

1. **Calidad de la información:** Que los datos de clientes, pólizas y pagos estén completos, actualizados y confiables.
2. **Usabilidad del sistema:** El sistema debe ser fácil de usar para agentes y administradores
3. **Seguridad de la información:** Que podamos mantener de forma segura los datos de nuestros clientes
4. **Disponibilidad del sistema:** Que sea estable y accesible en todo momento para no interrumpir la operación.