

Funcionalidad adicional necesaria para el correcto desempeño de la integración APIANET/SAP BO

1. Consideraciones iniciales

Es indispensable comprender las características de los diversos clientes de la aseguradora, las condiciones del negocio y el origen de los ingresos con el fin de lograr una armonía entre la bases de datos de APIANET y la aplicación SAP Business One. Por tal motivo, realizamos las siguientes consideraciones:

- a.** Clientes Directos: Este grupo está compuesto por aseguradoras a quienes les factura directamente APIASSA en el cobro de las comisiones.
- b.** Clientes Indirectos: Son aquellas empresas o particulares que requieren de algún seguro. A este grupo de clientes APIASSA no les factura, sino las aseguradoras con quienes adquieren el seguro.
- c.** Los ingresos por la función de agente de seguros provienen de las comisiones que otorgan las aseguradoras a APIASSA por la venta de los diversos seguros a sus Clientes Indirectos.

2. Requisitos preliminares del sistema

- a.** Crear un nuevo usuario de SQL con el fin de garantizar un acceso exclusivo la base de datos APIANET del cliente por parte de VisualK.
- b.** Autorizaciones de la base de datos APIANET para ser accedida por la aplicación SAP Business One.

3. Integración APIANET y SAP Business One:

a. Generación de demanda: Oportunidades de venta

- El ciclo de ventas iniciará con el registro de las oportunidades de venta en APIANET. Se realizará la captura de datos del cliente potencial, por lo que inicialmente se validará si es un cliente o prospecto ya existente o si se trata de un prospecto nuevo.

- Si se trata de un cliente o prospecto que ya se tenga previamente registrado, se debe validar si la información existente es correcta o en su defecto actualizarla.
- En caso de que se trate de un prospecto nuevo se debe dar a éste el trato de lead. La información que se debe almacenar para cada uno de los leads y la correspondencia entre los campos de APIANET y la ventana de socios de negocio de SAP BO se muestra en la siguiente tabla:

	SAP BO		APIANET	
	TABLA	CAMPO	TABLA	CAMPO
ENCABEZADO				
Código del socio de negocios	OCRD	CardCode	appOPVenta	CardCode
Tipo de socio de negocios	OCRD	CardType	appOPVenta	CardType
Nombre del socio de negocios	OCRD	CardName	appOPVenta	CardName
RFC	OCRD	LicTradNum	appOPVenta	LicTradNum
Persona de contacto	OCRD	CntctPrsn	appOPVenta	CprCode
Teléfono	OCRD	Phone1	appOPVenta	Phone1
Correo electrónico	OCRD	E_Mail	appOPVenta	E_Mail
Empleado de ventas	OCRD	SlpCode	appOPVenta	SlpCode
Requerimiento (Seguro que se desee adquirir)	OCRD	Pestaña Comentarios	appOPVenta	strComentarios

- El socio de negocios se grabará en SAP BO con base en la información obtenida de los campos de APIANET, posteriormente se creará la Oportunidad de Ventas con el código del socio de negocios. A continuación se muestra una tabla que relaciona los diferentes campos y tablas de APIANET con la ventana de Oportunidades de Venta de SAP BO.

	SAP BO		NECESARIO	APIANET	
	TABLA	CAMPO	APIANET	TABLA	CAMPO
ENCABEZADO			(Marcar con X)		
Código del socio de negocios	OOPR	CardCode	*	appOPVenta	CardCode
Nombre del socio de negocios	OOPR	CardName	*	appOPVenta	CardName
Persona de contacto	OOPR	CprCode	*	appOPVenta	CprCode
Territorio del socio de negocios	OOPR	Territory			
Empleado de ventas	OOPR	SlpCode	*	appOPVenta	SlpCode
Titular	OOPR	Owner	*	appOPVenta	strTitular
POTENCIAL					
Cierre planificado en (plazo)	OOPR	DifType	*	appOPVenta	intTPla
Fecha de cierre prevista	OOPR	PredDate	*	appOPVenta	dteCierreEstimado
Monto potencial	OOPR	MaxSumLoc	*	appOPVenta	dcmMToP
Monto ponderado	OOPR	WtSumLoc			
% ganancia bruta	OOPR	PrcnProf			
Ganacia bruta (Total)	OOPR	SumProfL			
Nivel de interés	OOPR	IntRate	*	appOPVenta	IntRate
Rango de interés	OPR4	IntId	*	appOPVenta	IntId
GENERAL					
Código canal SN	OOPR	ChnCrdCode	*	appOPVenta	ChnCrdCode
Nombre canal SN	OOPR	ChnCrdName			
Contacto canal SN	OOPR	ChnCrdCon			
Proyecto	OOPR	PrjCode			
Fuente de información	OOPR	Source			
Ramo	OOPR	Industry			
Comentarios	OOPR	Memo	*	appOPVenta	strObservaciones
ETAPAS					
Identificación	OPR1	Step_Id	*	appOPVentaDet	Step_Id
Cotizaciones	OPR1	Step_Id	*	appOPVentaDet	Step_Id
Envío cotización	OPR1	Step_Id	*	appOPVentaDet	Step_Id
Evalaución	OPR1	Step_Id	*	appOPVentaDet	Step_Id
Aceptación y pago	OPR1	Step_Id	*	appOPVentaDet	Step_Id
Emisión	OPR1	Step_Id	*	appOPVentaDet	Step_Id
SOCIOS DE NEGOCIOS					
Nombre	OPR2	PartnerId			
Relación	OPR2	OrlCode			
SN relacionado	OPR2	RelatCard			
Comentarios	OPR2	Memo			
COMPETIDORES					
Nombre	OPR3	CompetId			

Nivel de amenaza	OPR3	ThreatLevl			
Comentarios	OPR3	Memo			
Ganado	OPR3	Won			
RESUMEN					
Estado de oportunidad	OOPR	Status	*	appOPVenta	bigIntEdo
Ultimo importe de documento	OOPR	RealSumLoc			
Clase de documento	OOPR	DocType			
Número de documento	OOPR	DocNum			
Razones (Motivo de cierre)	OPR5	ReasonId			

- SAP BO tendrá acceso a los datos registrados por APIANET para obtener los valores de los campos que respectan a la creación de las oportunidades de venta. Los valores se grabarán en SAP BO y APIANET contará con un campo encargado de marcar los campos previamente leídos, con el fin de no grabarlos en más de una ocasión en SAP BO.
- El Primary Key será el número de Oportunidad de Venta generado por SAP BO. Este valor será el encargado de establecer una correspondencia e integración entre APIANET y SAP BO.
- Cada una de las oportunidades de venta contará con al menos seis registros de las diferentes etapas que conforman el ciclo de venta. Cada uno de estos registros se almacenará en las líneas de la tabla OPR1 dentro de la ventana Oportunidades de Venta. Las seis etapas del ciclo de ventas definidas son:
 1. Identificación
 2. Cotizaciones
 3. Envío Cotización
 4. Evaluación
 5. Aceptación y pago
 6. Emisión

b. Registro de la venta asociada al Cliente Indirecto

- El primer paso a realizar en esta etapa es la actualización del socio de negocios de lead a cliente, debido a que ya se ha concretado la oportunidad de venta.

- Una vez que se ha concretado una oportunidad de venta, se requiere una herramienta para la gestión de las diferentes pólizas que el cliente desee adquirir. Se adaptará la ventana de Tarjeta del Equipo del Cliente para mostrar las pólizas asociadas a los Clientes Indirectos.
- El manejo de Tarjetas del Equipo del Cliente permitirá asociar n-número de pólizas al mismo Cliente Indirecto. De la misma manera, se logrará visualizar las vigencias para cada una de ellas.
- Se cambiará la etiqueta del título de la ventana por Registro de Pólizas. Además, se emplearán las pestañas de Datos de Ventas y Contratos de Servicio para almacenar información sobre de los posibles Endosos que se pudieran generar en las pólizas.

- La vigencia de una póliza generalmente es por un año, pueden ir agregándose Endosos que modifican las condiciones originales de las pólizas (Endoso A aumento de prima, Endoso D devolución de prima y Endoso B no modifica la prima) el vencimiento de los Endosos debe ser igual al vencimiento de la póliza.
 - Ejemplo:
 - Se tiene una póliza con una vigencia del 31/12/2008 al 31/12/2009, que asegura una flotilla de 15 automóviles. El 6/06/2009 se emite un Endoso dando de alta una nueva unidad (se genera un Endoso A por implicar un aumento en la prima). Ese Endoso tendrá una vigencia del 6/06/2009 al 31/12/2009.

- Los Endosos no deben alterar el número de registro de la póliza sino simplemente reflejar los cambios en éstas. El registro se realizará en la pestaña de Llamadas de Servicio, en la que se marcará la fecha de inicio del Endoso y se conservará la vigencia original de la póliza.
- En el caso particular de la aseguradora GNP no se gestionan Endosos sino Versiones, el número de póliza es el mismo con mismo vencimiento. En lugar de llamarlo Endoso lo llaman versión (1, 2,..., etc.), la cual en el ejemplo anterior se modifica a partir del 6/06/2009 pero con vencimiento a 31/12/2009. Proponemos aumentar un campo en la pestaña Datos de Ventas, cuya función sea marcar el número de versión de la póliza.

c. Importación de las comisiones de las pólizas registradas por las aseguradoras como resultado de la actividad de ventas de APIASSA

- La mayor parte de los ingresos de APIASSA provienen de las diferentes comisiones que las aseguradoras otorgan por la compra de los seguros. Existen tres tipos diferentes de comisiones:
 - Comisión por Prima Neta
 - Comisión por Recargo pago Fraccionado
 - Comisión por Derecho de Póliza

Datos maestros socio de negocios

Código	CLD00010	Cliente		Moneda local	
Nombre	Axa Seguros, S. A. de C. V.			Saldo de cuenta	0.00
Nombre extranjero				Entregas	0.00
Grupo	Directos			Pedidos	0.00
Moneda	Peso Mexicano			Oportunidades	
RFC	ASE93111623I				

General | Personas contacto | Direcciones | Condiciones pago | Sistema pagos | Finanzas | Propiedades | Comentarios

#	Nombre de la propiedad	
1	Comisión por Prima Neta	<input checked="" type="checkbox"/>
2	Comisión por Recargo Pago Fraccionado	<input checked="" type="checkbox"/>
3	Comisión por Derecho de Póliza	<input checked="" type="checkbox"/>
4	Socios de negocios propiedad 4	<input type="checkbox"/>
5	Socios de negocios propiedad 5	<input type="checkbox"/>
6	Socios de negocios propiedad 6	<input type="checkbox"/>
7	Socios de negocios propiedad 7	<input type="checkbox"/>
8	Socios de negocios propiedad 8	<input type="checkbox"/>
9	Socios de negocios propiedad 9	<input type="checkbox"/>
10	Socios de negocios propiedad 10	<input type="checkbox"/>
11	Socios de negocios propiedad 11	<input type="checkbox"/>
12	Socios de negocios propiedad 12	<input type="checkbox"/>
13	Socios de negocios propiedad 13	<input type="checkbox"/>

Seleccionar todo
Borrar selección

OK Cancelar Llamadas de servicio Actividad Actividades relacionadas

- El pago de las pólizas, por parte del Cliente Indirecto, se puede efectuar de manera única o fraccionada. En caso de que sea fraccionada éste puede ser de manera semestral, trimestral o mensual. En este caso la Prima Neta se recarga en un porcentaje que es proporcional al número de pagos. La comisión también se ve afectada por el pago fraccionado de una póliza.
- El cálculo de las comisiones por pagar se realizará con base en el porcentaje que cada uno de los diferentes seguros otorga. Las comisiones se otorgan tanto a Asociados como a Ejecutivos.
- La información sobre el monto de las comisiones se emite mensualmente por parte de las aseguradoras en el Estado de Cuenta. Los Estados de Cuenta contienen la siguiente información.

Campo	Formato	Detalle
Fecha	DD/MM/AAAA	Fecha emisión póliza ó endoso ó devolución
Tipo de documento	Alfabético	Tipo de documento "P" Póliza "E" Endoso "D" Devolución
Numero documento	Alfanumérico	Número de la póliza o endoso o devolución
Secuencia de recibo	Numérico	Numero de cuota corresponde cuando la póliza se paga por cuotas o mensualidades o recibo
Moneda	Alfabético	MX: moneda nacional USD: Dólares EUR: Euros
Valor Prima	Numérico con dos decimales	Corresponde al valor del documento antes de IVA
Comisión	Numérico con dos decimales	Es el valor determinado para el pago
Valores adicionales	Numérico con dos decimales	Si existe una bonificación o cualquier concepto que indique el pago de un valor adicional a la prima
Otros	Numérico con dos decimales	Valores adicionales que abonen a la agencia diferentes a las dos anteriores

- En la ventana Entrega del módulo de Ventas de SAP BO se registrarán los diferentes pagos de comisiones que sean efectuados por las aseguradoras. Se deben crear el mismo número de registros como de números de pago. Se debe hacer una entrega por cada registro.

Entrega

Cliente: CLD00010
 Nombre: Axa Seguros, S. A. de C. V.
 Persona de contacto: Alejandra Rosete De León
 Número de referencia:
 Moneda SN: MXP

Nº: Primario 1
 Estado del documento: Abierto
 Fecha de contabilización: 02/01/2010
 Fecha de entrega: 02/01/2010
 Fecha del documento: 02/01/2010

Contenido Logística Finanzas

Clase de artículo/se: Artículo Tipo de resumen: Sin resumen

#	Número de artículo	Cantidad	Precio unitario	% d...	Indica...	Total (ML)	Sol...
1	CH02-B10TRP-001	1		0.0000	B2		No
2				0.0000			No

Empleado de ventas: María de la Luz Salvatori Rui
 Titular:
 Comentarios:

Total antes del descuento:
 Descuento: %
 Gastos adicionales: 0.00 MXP
☐ Redondeo
 Impuesto:
 Total del documento: 0.00 MXP

Crear Cancelar Copiar de Copiar a

- Se realizará un cruce de información entre las comisiones que se deben pagar a los diferentes Ejecutivos y las diferentes prestaciones o préstamos con las que cuenten, con el fin de determinar el monto resultante.