

## Casos de Sucesso



Cliente

**Tipan – Corretora e Consultoria**

## **Tipan – Corretora e Consultoria**

### **Perfil da empresa**

Fundada em 1996, a Tipan oferece atendimento às empresas na gestão de pacote de benefícios relacionados a seguros.

### **Necessidade do cliente**

A Tipan desejava agilizar seus processos para ter mais controle das operações e para oferecer um serviço ainda mais eficaz para seus clientes.

### **Situação anterior**

A empresa não tinha padrões que regiam suas operações. Todas as emissões de apólice eram realizadas manualmente e não havia métrica para conversão de propostas.

### **Solução desenvolvida**

O interesse maior da Tipan era o BackOffice e o processamento das apólices emitidas. Os novos processos de trabalho foram definidos e adequados à ferramenta Dynamics CRM. Toda a implementação do projeto, que incluiu o treinamento de 40 funcionários, aconteceu ao longo de seis meses.

A Tipan utilizou a solução vertical desenvolvida pela L3 de CRM para Corretoras, com todas as funções necessárias para um excelente atendimento aos segurados, desde emissão de apólice a reembolso de despesas, como controle de emissão de plástico e propostas.

## **Os benefícios da solução**

Toda a forma de trabalhar da empresa foi modificada. A interação com os segurados e beneficiados passou a ser registrada em um banco de dados único, e a Tipan agora tem controle sobre todo o relacionamento, da assinatura da apólice à emissão de carteirinhas e alerta de vencimentos. Além disso, foi possível registrar o histórico de funcionários da empresa, o que aumentou a satisfação e produtividade dos colaboradores. O aumento das vendas foi um efeito colateral positivo.