



Universidad Nacional Mayor de San Marcos

Universidad del Perú. Decana de América

Facultad de Ingeniería de Sistemas e Informática

Escuela Profesional de Ingeniería de Sistemas

**Mejora del proceso de gestión de solicitudes de
renovación de pólizas en una base de datos**

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

Para optar el Título Profesional de Ingeniero de Sistemas

AUTOR

Alex VARGAS MARTINEZ

ASESOR

Mg. Gloria Helena CASTRO LEÓN

Lima, Perú

2018



Reconocimiento - No Comercial - Compartir Igual - Sin restricciones adicionales

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>

Usted puede distribuir, remezclar, retocar, y crear a partir del documento original de modo no comercial, siempre y cuando se dé crédito al autor del documento y se licencien las nuevas creaciones bajo las mismas condiciones. No se permite aplicar términos legales o medidas tecnológicas que restrinjan legalmente a otros a hacer cualquier cosa que permita esta licencia.

Referencia bibliográfica

Vargas, A. (2018). *Mejora del proceso de gestión de solicitudes de renovación de pólizas en una base de datos*. [Trabajo de suficiencia profesional de pregrado, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Facultad de Ingeniería de Sistemas e Informática, Escuela Profesional de Ingeniería de Sistemas]. Repositorio institucional Cybertesis UNMSM.

HOJA DE METADATOS COMPLEMENTARIOS

Código ORCID del autor	“_”
DNI o pasaporte del autor	10258920
Código ORCID del asesor	https://orcid.org/0000-0002-6901-5724
DNI o pasaporte del asesor	07300096
Grupo de investigación	NO
Agencia financiadora	NO
Ubicación geográfica donde se desarrolló la investigación	Lugar. Perú, Lima, Lima, Ate, Primavera de Ate Coordenadas geográficas. -12.033094547496823, -76.9241544232333
Año ó rango de años en que se realizó la investigación	2018
Disciplinas OCDE	Ingeniería de sistemas y comunicaciones https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#2.02.04 Ingeniería de procesos https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#2.04.02 Ingeniería industrial https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#2.11.04

FICHA CATALOGRÁFICA

MEJORA DEL PROCESO DE GESTIÓN DE SOLICITUDES DE RENOVACION DE POLIZAS EN UNA BASE DE DATOS (LA POSITIVA 2015)

AUTOR: VARGAS MARTÍNEZ, ALEX

ASESOR: CASTRO LEÓN, GLORIA HELENA

LIMA – PERU, 2018

Título profesional/Grado académico: Título profesional de Ingeniero de sistemas

Área/Programa/Línea de investigación: Ingenierías/Tecnología de información y comunicación/Ingeniería de software

Pregrado: Universidad Nacional Mayor de San Marcos – Universidad Nacional Mayor de San Marcos – Escuela profesional de Ingeniería de Sistemas.

Formato 20x28 cm

Páginas: xii,79

DEDICATORIA

A mi madre

Le dedico este trabajo de investigación

Inspirado en su amor y dedicación

Sé que desde donde te encuentres, me estas cuidando

A mi padre

Mención aparte, confío en que me acompañe muchos años más

Porque es un motivo de mis logros realizados últimamente

Espero ambos estén felices por lo logrado por mi persona.

A Carla

Porque creyó en mí, por encima de cualquier cosa

AGRADECIMIENTOS

Primeramente, agradezco a la FISI- UNMSM por haberformado parte de ella y que me abrió las puertas para poder estudiar mi carrera, así también a los diferentes docentes que me brindaron sus conocimientos y su apoyo para seguir adelante día a día.

Las gracias también para mi asesora de mi Trabajo de Suficiencia Profesional por haberme brindado la oportunidad de recurrir a su capacidad y conocimiento científico cuando le fui requerido, así también por haberme tenido toda la paciencia para guiarme en este tiempo para el desarrollo de mi trabajo.

Gracias al Programa de Titulación por Trabajo de Suficiencia Profesional de la Escuela Profesional de Ingeniería de Sistemas y de la Escuela Profesional de Ingeniería de Software de la Facultad de Ingeniería de Sistemas e Informática de la UNMSM, por facilitarme las herramientas administrativas y educativas para hacer posible el acceso a los bachilleres en Ingeniería de Sistemas y en Ingeniería de Software en la elaboración del trabajo de suficiencia profesional; y así poder preparar a los bachilleres en la obtención del Título Profesional de Ingeniero de Sistemas y de Ingeniero de Software.

Gracias a todos mis compañeros bachilleres por su compañerismo, dedicación, apoyo, colaboración y conocimiento; lo que me permitió afrontar con sapiencia y éxito los informes grupales, presentaciones, exámenes y reuniones que me permitieron aprobar satisfactoriamente los cursos que fueron parte del Programa de Titulación por Trabajo de Suficiencia Profesional.

Finalmente, gracias a mi familia que sin ellos este esfuerzo no hubiera sido posible.

UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS
FACULTAD DE INGENIERÍA DE SISTEMAS E INFORMÁTICA
ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA DE SISTEMAS

**Mejora del proceso de gestión de solicitudes de renovación de pólizas en una Base de datos
(La Positiva 2015)**

Autor: Vargas Martínez, Alex

Asesor: Castro León, Gloria Helena

Título: Trabajo de suficiencia profesional para optar el título profesional de ingeniero de sistemas

Fecha: Diciembre 2018

RESUMEN

La implementación de las reglas en la carga de solicitudes de renovación contribuye en mejorar la gestión de las solicitudes de renovación para fidelizar a sus clientes. El proyecto implementado en la compañía fue uno de sus principales proyectos de los últimos 3 años, esto se ve manifiesto en la cantidad de reuniones entre las gerencias de las áreas involucradas y definir las reglas que deben ser implementadas en el módulo de renovaciones (Sistema de Web de control de solicitudes). Estas reglas implementadas trajeron consigo los siguientes aportes o beneficios a la compañía. Definir las actividades que deben realizar las áreas (son consideradas también como parte de su deber). Eso mejora se ve reflejado en los tiempos de atención de las solicitudes (total y por área) desde el momento de su implementación. Estas reglas permiten también dar las alertas necesarias sobre las solicitudes.

Palabras claves: Mejora del proceso, gestión de solicitudes, renovación de pólizas, compañía aseguradora.

NATIONAL UNIVERSITY OF SAN MARCOS

FACULTY OF SYSTEMS AND COMPUTER ENGINEERING

PROFESSIONAL SCHOOL OF SYSTEMS ENGINEERING

Improvement of the process for managing applications for renewal of policies in a database (La Positiva 2015)

Author: Vargas Martínez, Alex

Advisor: Castro León, Gloria Helena

Title: Professional Sufficiency Work Report for opt for the Professional Title of Systems Engineer

Date: December 2018

ABSTRACT

The implementation of the rules in the loading of renewal requests contributes to improve the management of renewal requests to retain their customers. The project implemented in the company was one of its main projects of the last 3 years, this is evident in the number of meetings between the management of the areas involved and to define the rules that must be implemented in the renovations module (Sistema de Web of control of requests). These implemented rules brought the following contributions or benefits to the company. Define the activities that the areas must carry out (they are also considered as part of their duty). This improvement is reflected in the attention times of the requests (total and by area) from the moment of its implementation. These rules also allow to give the necessary alerts about the requests.

Key words: Process improvement, request management, policy renewal, insurance company.

INDICE

CARATULA EXTERNA	¡Error! Marcador no definido.
PÁGINA EN BLANCO	ii
CARATULA INTERNA.....	¡Error! Marcador no definido.
PÁGINA EN BLANCO	¡Error! Marcador no definido.
FICHA CATALOGRÁFICA.....	iv
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTOS	1
RESUMEN	2
ABSTRACT.....	3
INDICE	4
INDICE DE FIGURAS	6
INDICE DE TABLAS	7
INTRODUCCIÓN	8
CAPÍTULO I – TRAYECTORIA PROFESIONAL	10
CAPÍTULO II – CONTEXTO EN EL QUE SE DESARROLLO LA EXPERIENCIA.....	13
2.1 EMPRESA - ACTIVIDAD QUE REALIZA	14
2.2 VISIÓN	14
2.3 VISIÓN	15
2.4 ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA	15
CAPITULO III – ACTIVIDADES PERSONALES.....	18
3.1 SITUACIÓN PROBLEMÁTICA	19
3.1.1 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA	19
3.2 SOLUCIÓN	20
3.2.1 OBJETIVOS	20
3.2.2 ALCANCE.....	20
3.2.3 ETAPAS Y METODOLOGÍA	23
3.2.4 FUNDAMENTOS UTILIZADOS.....	41
3.2.5 IMPLEMENTACIÓN DE LAS ÁREAS, PROCESOS, SISTEMAS Y BUENAS PRÁCTICAS	41
3.3 EVALUACIÓN	48
3.3.1 EVALUACIÓN ECONÓMICA	48
3.3.2 INTERPRETACIÓN DEL VAN Y DEL TIR.....	48
CAPITULO IV. REFLEXIÓN CRÍTICA DE LA EMPRESA	49

CAPITULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	51
5.1 CONCLUSIONES	52
5.2 RECOMENDACIONES.....	52
5.3 FUENTES DE INFORMACIÓN.....	52
5.4 GLOSARIO	53
CAPITULO VI. ANEXOS.....	58

INDICE DE FIGURAS

Figura 1-Organigrama de La Positiva.....	16
Figura 2-Organigrama de TI.....	17
Figura 3-Estructura organizativa – Gerencia TI.....	22
Figura 4-Ubicación de la empresa.....	23
Figura 5-Diagra de Gantt.....	25
Figura 6-Regla de derivaciones.....	31
Figura 7-Derivación de carga de solicitudes de renovación.....	39
Figura 8-Configuración de las reglas de derivación.....	40
Figura 9-Procedimiento almacenado usado en la derivación.....	40
Figura 10-Fragmento de código donde se actualiza el área destino.....	41
Figura 11-Diagrama de Gantt del proyecto.....	41
Figura 12-Módulo de gestión de renovaciones en la Oficina Virtual.....	42
Figura 13-Bizagi del proceso de cobranzas.....	43
Figura 14-Figura del proceso de reaseguros.....	44
Figura 15-Figura del proceso de técnica.....	45
Figura 16-Figura del proceso de proceso comercial.....	46
Figura 17-Figura del proceso de emisión.....	47
Figura 18-Diagrama de Gantt.....	59
Figura 19-Diagrama de flujo del proceso de renovaciones (Área de TI – LA Positiva)	67
Figura 20-Diagrama de flujo 1 del BUS (Área de TI – La Positiva)	67
Figura 21-Diagrama de flujo 2 del BUS (Área de TI – La Positiva)	67
Figura 22-Diagrama de flujo 3 del BUS (Área de TI – La Positiva).....	68
Figura 23-Diagrama de flujo 4 del BUS (Área de TI – La Positiva)	68
Figura 24-Diagrama de flujo 5 del BUS (Área de TI – La Positiva)	69
Figura 25-Diagrama de flujo 6 del BUS (Área de TI – La Positiva)	69
Figura 26-Diagrama de flujo 7 del BUS (Área de TI – La Positiva)	70
Figura 27-Diagrama de flujo 8 del BUS (Área de TI – La Positiva)	70
Figura 28-Diagrama de flujo 9 del BUS (Área de TI – La Positiva)	70
Figura 29-Diagrama de flujo 10 del BUS (Área de TI – La Positiva)	71
Figura 30-Diagrama de flujo 11 del BUS (Área de TI – La Positiva)	71

INDICE DE TABLAS

Tabla 1-Regla de negocio.....	27
Tabla 2-Criterios de siniestro	29
Tabla 3-Tabla de siniestralidad.....	29
Tabla 4-Plantilla de envío de correo	32
Tabla 5-Ramos que aplican al RN22.....	34
Tabla 6-Tabla de pólizas de excepciones.....	35
Tabla 7-Tabla de siniestralidad.....	36
Tabla 8-Tabla de clientes VIP.....	36
Tabla 9-Tabla de productos por bandeja.....	37
Tabla 10-Tabla de giros de negocio.....	37
Tabla 11-Tabla de módulos.....	38
Tabla 12-Tabla de costos.....	48

INTRODUCCIÓN

En el presente documento de experiencia profesional describe el proyecto de “Mejora del proceso de gestión de solicitudes de renovación de pólizas en una Base de datos”. Para la realización de este proyecto intervinieron varias empresas de Consultoría y desarrollo de aplicaciones.

La Positiva, en el segmento de Seguros, se desarrolla como una compañía en vías de progreso en los últimos años, esto se refleja en la apertura de oficinas principales (En el Norte – Trujillo y En el Sur – Arequipa).

En el 2011 se percibe una sustancial pérdida de cartera de clientes (cada vez más menos renovaciones existen) con respecto a sus competidores; y esto se ve reflejado en las pocas renovaciones de sus pólizas. Producto de las reuniones entre las diversas áreas de la compañía se decide cambiar la forma de trabajar de las solicitudes de renovación de pólizas y llegan a un acuerdo en desarrollar e implementar reglas para la derivación de estas solicitudes.

Esto es de vital importancia ya que a la fecha “La Positiva”, producto de su crecimiento se dió cuenta que debe cambiar la forma de gestionar y trabajar las solicitudes de renovación de pólizas.

En el CAPÍTULO I se especifican cronológicamente, roles, actividades, aprendizaje empírico y formal. También se precisa la experiencia significativa.

En el CAPÍTULO II se describe parte de la historia de “La Positiva”, su estructura orgánica, visión y misión.

En el CAPITULO III da el detalle del trabajo realizado en “La Positiva”. Luego que todas las áreas involucradas llegaran a un acuerdo, se procedió a implementar las reglas definidas entre todas las áreas.

En el CAPÍTULO IV se refiere al aporte del autor, el desarrollo profesional que le demandó, las necesidades que tendieron, la experiencia y la capacitación requerida.

En el CAPÍTULO V se detallan las conclusiones y también se indican las recomendaciones.

CAPÍTULO I – TRAYECTORIA PROFESIONAL

PRESENTACIÓN PROFESIONAL

Soy un profesional **BACHILLER** en **INGENIERÍA DE SISTEMAS** y habiendo cursado programas de especialización.

Tengo 10 años de experiencia profesional en empresas privadas en el rubro de seguros de reconocido nivel.

Mi experiencia profesional se da con especial énfasis en los siguientes aspectos:

- Gestión de tecnología de información
- Procesos de negocio

Siempre trato que en mi equipo que sea altamente eficaz con respecto a los demás, para ello motivo al equipo a la obtención de sus objetivos y a la vez sirve para nutrir de conocimientos a través de la experiencia laboral.

FORMACIÓN ACADÉMICA

FORMACIÓN	
Educación Superior- Grado Académico de Bachiller en Ingeniería de Sistemas e Informática (Diciembre 2005). Escuela Académico Profesional de Ingeniería de Sistemas e Informática – Facultad de Ingeniería de Sistemas e Informática – Universidad Nacional Mayor de San Marcos.	Año 1998 – Año 2005
Educación Secundaria CEN Víctor Raúl Haya de la Torre - INEI 46	Año 1988 – Año 1992

EXPERIENCIA PROFESIONAL

EXPERIENCIA PROFESIONAL	
Líder de Equipo MATERIA GRIS SAC (SOLUCIONES Y SERVICIOS EN TI) - Optimización y mejoras de los procesos de cierre en “La Positiva”. - Implementación de la reglas de la carga de solicitudes de renovación de pólizas en “La Positiva”.	01/08/2015 – Hasta la fecha.
Analista Funcional LA POSITIVA SEGUROS - Responsable del correcto funcionamiento de los requerimientos en producción. - Identificar y Solucionar los problemas de las aplicaciones de la compañía.	01/01/2010 – 15/03/2015

Analista programador SERLCOM - Analista Programador de la Oficina Virtual (Sistema de control documentario de la compañía)	02/02/2008 – 31/12/2009
Analista programador OLVA COURIER - Desarrollo de requerimientos y mantenimiento en la página web de la compañía	14/02/2004 - 11/11/2007
Practicante ÍNSITUTO GEOGRÁFICO NACIONAL DEL PERÚ - Mantenimiento al sistema de mesa de partes - Supervisor de la red de la compañía.	01/01/2003 - 15/11/2003
Soporte Técnico CINFO – UNMSM - Responsable del correcto funcionamiento del hardware y software de los equipos de la institución.	03/04/2002 - 15/11/2002

CAPÍTULO II – CONTEXTO EN EL QUE SE DESARROLLO LA EXPERIENCIA

2.1 EMPRESA - ACTIVIDAD QUE REALIZA

La Positiva es una compañía aseguradora peruana con más de 90 años de experiencia en esta industria, adicionalmente a esto La Positiva tiene más de 2'500,000 de asegurados en todo el Perú. Desde su creación se ha destacado por ser una compañía íntegramente abocada al servicio de sus clientes, esto le ha permitido brindar un grado de fidelidad al asegurado.

La Positiva en la actualidad es una aseguradora con desarrollo e innovación constante, esto le permite ser una de las mejores opciones en satisfacer las necesidades de sus asegurados.

Datos de la empresa:

Razón social: La Positiva Seguros.

Domicilio legal: Calle Francisco Masías 370 San Isidro – Lima 27 Perú.

Teléfono: (51-1) 211-0000

Fax: (51-1) 211-0000

RUC: 20100210909

Principales proveedores

Mercado:

La participación de “La Positiva Seguros” actualmente es una empresa en constante desarrollo e innovación, esto le permite ser la mejor opción para satisfacer las necesidades de protección de sus clientes (Fuente: APESEG).

2.2 VISIÓN

Ser el mejor proveedor de soluciones de protección familiar y ahorro para los hogares peruanos, siendo reconocido como uno de los mejores lugares para trabajar y buscando alcanzar la más alta rentabilidad del sector.

2.3 VISIÓN

Brindar tranquilidad a nuestros clientes en todo momento a través de soluciones de protección familiar y ahorro, con un enfoque humano, accesible y cercano.

2.4 ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA

Se muestra el organigrama de La Positiva Seguros, correspondiente al periodo en que se implementó el proyecto “Mejora del proceso de gestión de solicitudes de renovación de pólizas en una Base de datos”

ORGANIGRAMA DE LA POSITIVA

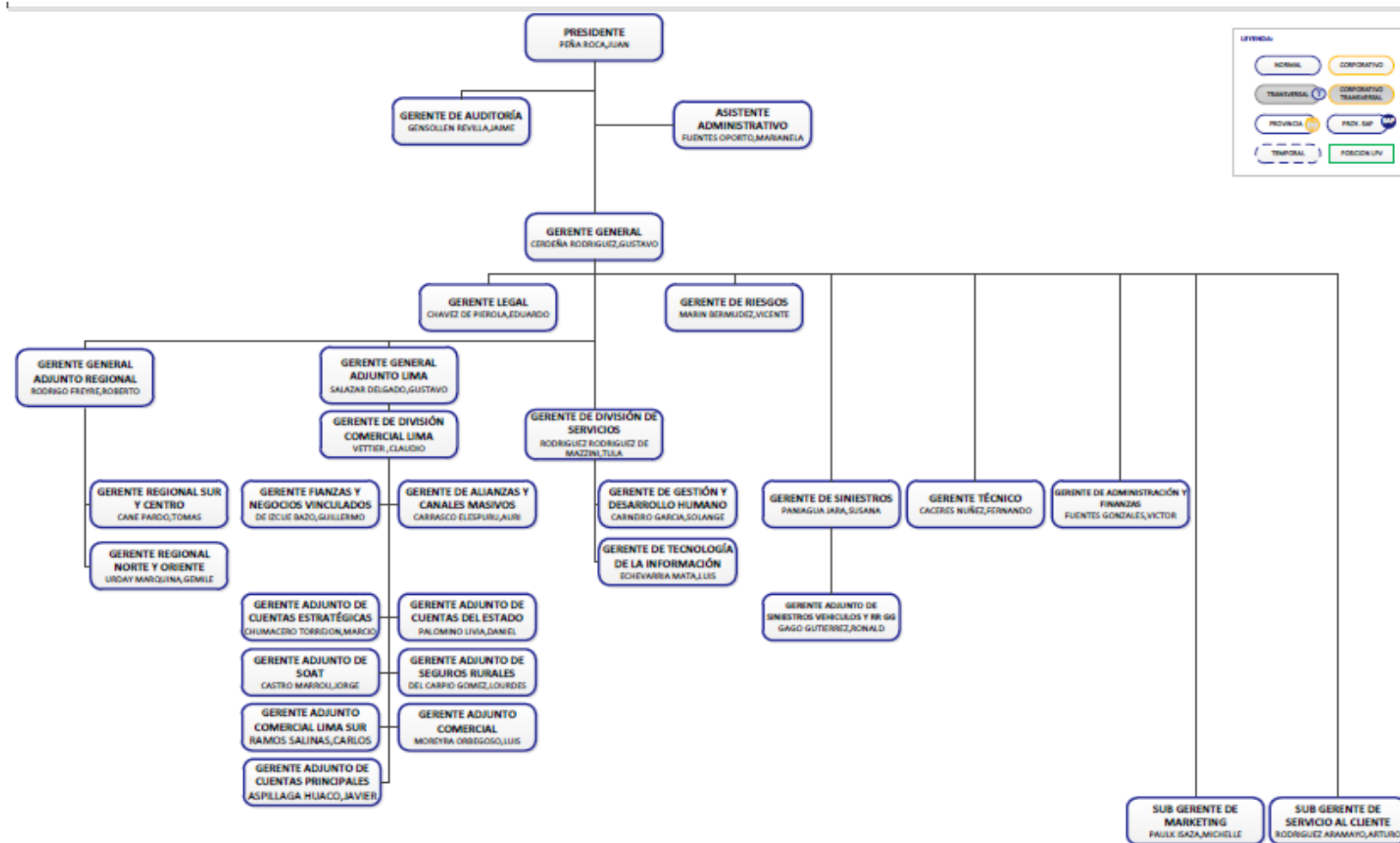


Figura 1-Organigrama de La Positiva (Recurso Humanos - La Positiva)

ORGANIGRAMA DE TI

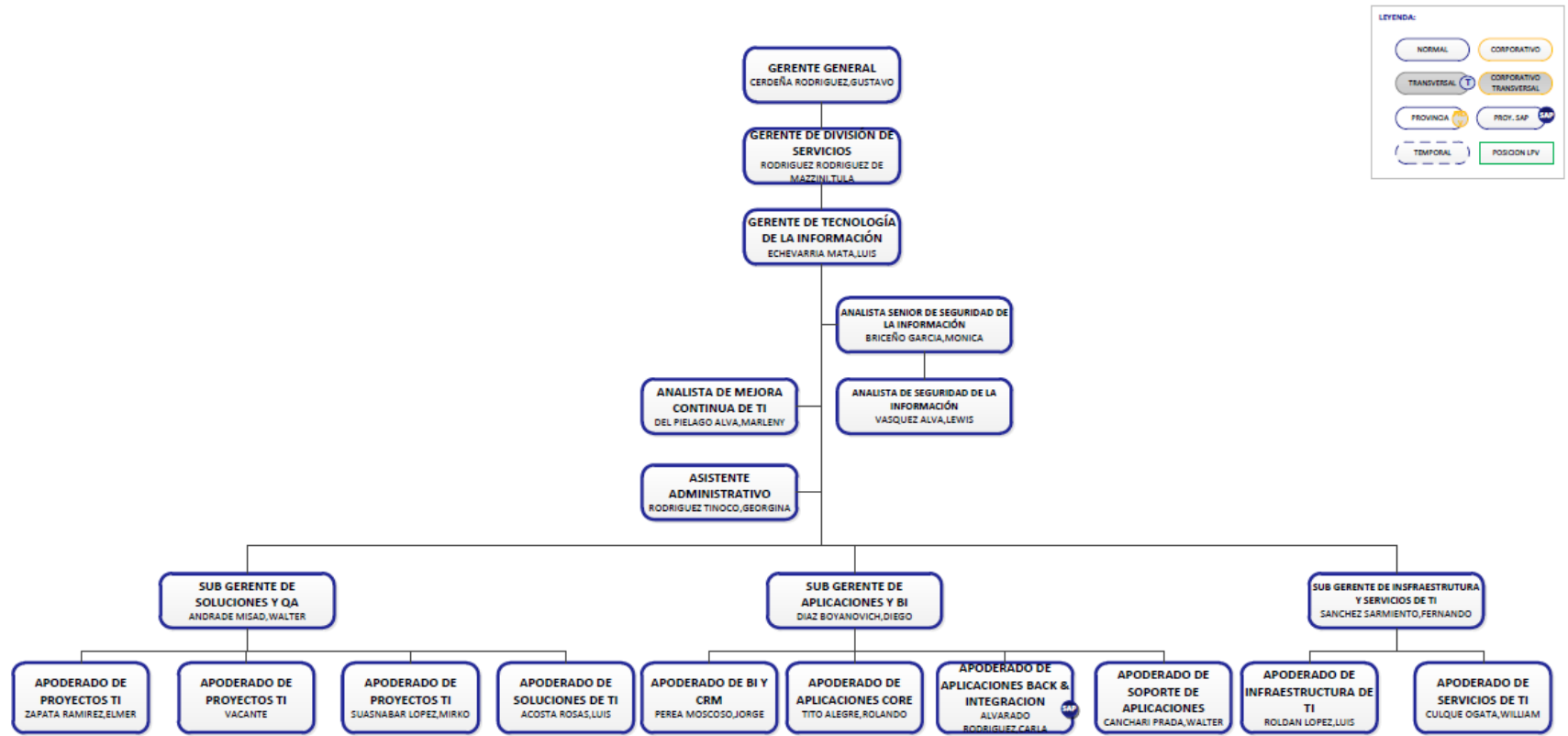


Figura 2-Organigrama de TI (Recursos Humanos - La Positiva)

CAPITULO III – ACTIVIDADES PERSONALES

3.1 SITUACIÓN PROBLEMÁTICA

“La Positiva” antes de la implementación de este proyecto presentaba un módulo de solicitudes de renovación en el que no tenía problema ya que satisfacía sus necesidades. Pero con el tiempo la compañía se posicionó en el mercado como una de las principales compañías aseguradoras del mercado en consecuencia, esto originó el aumento de su cartera de clientes y cantidad de pólizas. El módulo de renovaciones con el que contaba no satisfizo las expectativas para mantener su cartera de clientes, a esto se le suma que la compañía tiene 2 sistemas CORE (en cada Core se encuentran pólizas de un bien específico) y que la carga de solicitudes de renovación era realizada a través de la ejecución de procesos por parte del área de infraestructura.

3.1.1 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

La Positiva Seguros en el 2011 observa que está disminuyendo sus renovaciones, esto debido a que existe una saturación de solicitudes de renovación en determinadas áreas de la compañía producto de una mala gestión de las mismas. Al no derivar las solicitudes de renovación a un área idónea y no presentar ningún tipo de alerta, estas pierden tiempo de manera innecesaria.

CAUSAS

- Módulo de gestión de renovaciones de La Positiva Seguros es obsoleto (implementación del módulo 2001).
- No existe una regla definida para el proceso de cargas de solicitudes.
- El crecimiento y ascenso de la compañía en el periodo 2010 – 2015 la empresa colocó en el ranking como la tercera y cuarta compañía aseguradora del mercado, esto se ve reflejado una mayor cantidad de pólizas para renovar saturando el módulo de renovaciones que tuvo en su momento.
- Recarga de trabajo en el Área Técnica, área encargada hasta antes de la implementación del proyecto como la única en realizar las coordinaciones entre las áreas para poder renovar una póliza.
- No existe una actividad definida en todas las áreas que deben intervenir en la gestión de las renovaciones de pólizas.

- No existen las alertas necesarias para una adecuada gestión de las solicitudes de renovación.

3.2 SOLUCIÓN

3.2.1 OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Mejorar la gestión atención de las solicitudes de renovación de pólizas por parte de las áreas involucradas, implementando reglas en Base de Datos en la carga de las solicitudes de renovación para derivar a un área de la compañía.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Fidelizar sus clientes (Renovación de sus pólizas), mejorando de esta manera la gestión de las solicitudes para la renovación de sus pólizas.

Derivar las solicitudes de renovación de pólizas al área respectiva según las reglas que fueron definidas para el proyecto.

3.2.2 ALCANCE

ALCANCE FUNCIONAL

Redefinir las configuraciones que soportan el proceso de renovaciones e implementar las reglas de la carga de solicitudes para realizar una adecuada gestión de las solicitudes.

Modificar el módulo de renovaciones de la Oficina Virtual (Sistema de trámite documentario de “La Positiva”) adecuando a la nueva configuración planteada.

ALCANCE ORGANIZACIONAL

Mantener la cartera de renovaciones que tiene actualmente “La Positiva Seguros” con respecto a sus competidoras y seguir creciendo.

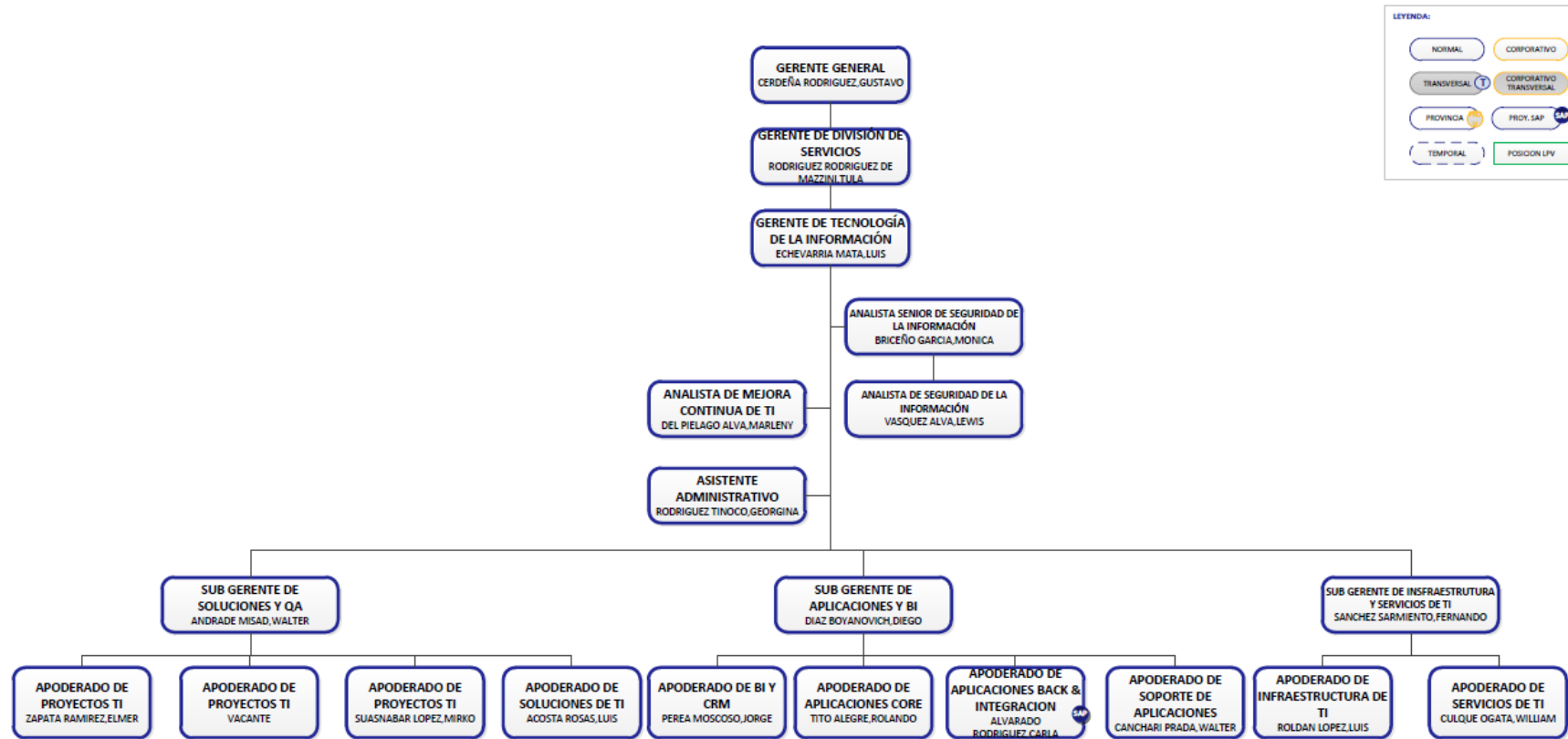


Figura 3-Estructura Organizativa-Gerencia de TI (Recursos Humanos - La Positiva)



Figura 4-Ubicación de la empresa (La Positiva)

3.2.3 ETAPAS Y METODOLOGÍA

El modelo usado en la implementación del proyecto es el modelo clásico o de cascada, este enfoque metodológico ordena rigurosamente las etapas del proceso para el desarrollo de software, de tal forma que el inicio de cada etapa debe esperar la finalización de la etapa anterior.

En el contexto del proyecto de “Mejora del proceso de gestión de solicitudes de renovación de pólizas en una Base de datos en La Positiva”, se consideró realizar un cronograma de actividades para la implementación de las reglas.

DIAGRAMA DE GANTT										
Tarea	Duración	Comienzo	Fin	% completado	Predecesoras	Iniciales del recurso	%Real	%Plan	Inc	
Renovaciones_Cronograma_V4.2	227 días	mar 14/04/15	vie 11/03/16	44%			38.85	71.23	●	
Proyecto Renovaciones	223 días	mar 14/04/15	lun 07/03/16	34%			28.13	67.12	●	
Descubrimiento	20 días	mar 14/04/15	mar 12/05/15	100%			100	100	●	
Release 1	140 días	lun 22/06/15	lun 18/01/16	54%			44.77	52.64	●	
Proceso único de Carga - RQ01 - AF 1	90 días	lun 22/06/15	lun 02/11/15	100%			100	100	●	
Análisis	49 días	lun 22/06/15	mié 02/09/15	100%			100	100	●	
Análisis de requerimiento RQ01	5.5 días	lun 22/06/15	mar 30/06/15	100%	440	LL	100	100	●	
Redactar Documento Funcional RQ01	2.5 días	mar 30/06/15	jue 02/07/15	100%	13	LL	100	100	●	
Aprobar Documento Funcional RQ01	1 día	mié 02/09/15	mié 02/09/15	100%	14	LL	100	100	●	
Diseño	16 días	mié 26/08/15	mié 16/09/15	100%			100	100	●	
Revisión AF	1 día	mié 26/08/15	mié 26/08/15	100%	443	LL	100	100	●	
Redactar Documento Técnico RQ01	13.5 días	jue 27/08/15	mar 15/09/15	100%	17	LL	100	100	●	
Aprobar Documento Técnico RQ01	1.5 días	mar 15/09/15	mié 16/09/15	100%	18	LL	100	100	●	
Desarrollo	26 días	jue 24/09/15	lun 02/11/15	100%			100	100	●	
Implementación	15 días	jue 24/09/15	vie 16/10/15	100%			100	100	●	
Implementación RQ01 - SP	10 días	jue 24/09/15	mié 07/10/15	100%	19	SC	100	100	●	
Implementación RQ01 - Data Stage	5 días	lun 12/10/15	vie 16/10/15	100%	22;128	RC	100	100	●	
Preparar pase a calidad	11 días	lun 19/10/15	lun 02/11/15	100%			100	100	●	
Documentar Sustento de Pruebas RQ01	10 días	lun 19/10/15	vie 30/10/15	100%	23	SC	100	100	●	
Preparar Hoja de Pase RQ01	1 día	lun 02/11/15	lun 02/11/15	100%	25	SC	100	100	●	
Estado de cuenta por certificado - RQ02 - AF1	107.5 días	vie 03/07/15	mié 09/12/15	21%			33.33	33.33	●	
Condiciones de renovación - RQ03 - AF1	46 días	mar 07/07/15	vie 11/09/15	100%			100	100	●	
Identificar estados de renovación - RQ05 - AF1	50.5 días	lun 13/07/15	jue 24/09/15	100%			100	100	●	
Configuración de Banderas - RQ06 - AF2	44 días	jue 16/07/15	lun 21/09/15	100%			100	100	●	

Figura 5-Diagrama de Gantt (Área de TI – La Positiva)

Las etapas que se desarrollaron son las siguiente:

CONCEPCIÓN, ANÁLISIS Y DISEÑO: Producto de varias reuniones que tuvieron las áreas de la compañía llegaron a un acuerdo entre las prioridades que deben tener el estado de una solicitud de renovación para poder derivar a una determinada área al momento de su carga (reglas).

Las áreas que intervienen en la definición de estas reglas son:

- Área técnica.
- Área de reaseguros.
- Área comercial.
- Área de cobranzas.
- Área de emisión.

Las reglas de negocio (RN) definidas son las siguientes:

Código	Descripción
RN01	En la Bandeja Cobranzas toda solicitud que provenga de “Carga Inicial/Flujo Vivo” se puede derivar al Flujo Estándar.
RN02	En la Bandeja Cobranzas toda solicitud que provenga de “Carga Inicial/Flujo Vivo” se puede derivar a la BTC (Bandeja Temporal de Cobranzas) con la acción “No Renovar”, para su anulación a fin de mes.
RN03	En la Bandeja Cobranzas toda solicitud que provenga de Comercial con la acción “Nuevas condiciones de Pago” se puede derivar a la Bandeja Comercial con la acción “Condiciones de Pago”.
RN04	En la Bandeja Cobranzas toda solicitud que provenga de la BTC con la acción “Gestionar Solicitud” se puede derivar a la BTC de manera manual con la acción “No Renovar” solo a través de usuarios líderes.
RN05	En la Bandeja Reaseguros toda solicitud que provenga de “Carga Inicial” se puede derivar a la Bandeja Comercial con la acción “Solicitar Información”.
RN06	En la Bandeja Reaseguros toda solicitud que provenga de Comercial con la acción “Solicitar Nuevas Condiciones” se puede derivar a la Bandeja Comercial con la acción “Envío de Condiciones”.
RN07	En la Bandeja Técnica toda solicitud que provenga de “Carga Inicial / Flujo Estándar” y se desea renovar con las mismas condiciones, se puede derivar a la Bandeja Emisión con la acción “Renovar Mismas Condiciones”.
RN08	En la Bandeja Técnica toda solicitud que provenga de “Carga Inicial / Flujo Estándar” y se desea renovar con nuevos términos de renovación, se puede derivar a la Bandeja Comercial con la acción “Renovar Nuevas Condiciones”.
RN09	En la Bandeja Técnica toda solicitud que provenga de “Carga Inicial / Flujo Estándar” y se elige no renovar, se puede derivar a la Bandeja Emisión con la acción “No Renovar”.
RN10	En la Bandeja Técnica toda solicitud que provenga de Emisión con la acción

	“Solicitar Información adicional” en caso se decida renovar con nuevas condiciones se puede derivar a la Bandeja Comercial con la acción “Renovar Nuevas Condiciones”
RN11	En la Bandeja Técnica toda solicitud que provenga de Emisión con la acción “Solicitar Información adicional” en caso se decida “No Renovar” se puede derivar a la Bandeja Emisión con la acción “No Renovar”.
RN12	En la Bandeja Técnica toda solicitud que provenga de Emisión con la acción “Solicitar Información adicional” y se decide renovar bajo las mismas condiciones se puede derivar a la Bandeja de Emisión con la acción “Renovar”.
RN13	En la Bandeja Técnica toda solicitud que provenga de “Comercial” y el cliente NO aceptan la cotización de las nuevas condiciones técnicas, se puede derivar a la Bandeja Emisión con la acción “No Renovar” ¹ .
RN14	En la Bandeja Técnica toda solicitud que provenga de “Comercial” y Técnica SI acepta renovar con las nuevas condiciones, se puede derivar a la Bandeja Comercial con la acción “Renovar Nuevas Condiciones”.
RN15	En la Bandeja Emisión toda solicitud que provenga de “Carga inicial / Flujo Estándar” y se requiera información adicional de Técnica, se puede derivar a la Bandeja Técnica con la Acción “Solicitar Información Adicional”.
RN16	En la Bandeja Emisión toda solicitud que provenga de “Carga inicial / Flujo Estándar” y se requiera información adicional de Comercial, se puede derivar a la Bandeja Comercial con la Acción “Solicitar Información Adicional”.
RN17	En la Bandeja Emisión toda solicitud que provenga de “Comercial / Técnica/BTC” con la acción “No renovar” existirá un proceso diario que lo anulara a fin de vigencia.
RN18	En la Bandeja Emisión toda solicitud que provenga de “Comercial/Cobranza/Técnica” con la acción “Renovar / Renovar mismas condiciones / Envío de Información Requerida” en caso se Requiera Información Adicional de Técnica se puede derivar a la Bandeja Técnica con la acción “Solicitar Información Adicional”.
RN19	En la Bandeja Emisión toda solicitud que provenga de “Comercial/Cobranza/Técnica” con la acción “Renovar / Renovar mismas condiciones / Envío de Información Requerida” en caso se Requiera Información Adicional de Comercial se puede derivar a la Bandeja Comercial con la acción “Solicitar Información Adicional”.
RN20	En la Bandeja Emisión toda solicitud que provenga de “Comercial/Cobranza/Técnica” con la acción “Renovar / Renovar mismas condiciones / Envío de Información Requerida” en caso NO se Requiera Información Adicional de ningún área en seguida Emisión Procede con la Renovación de la Póliza.
RN21	En la Bandeja Comercial toda solicitud que provenga de “Carga inicial / Flujo Estándar”, si el cliente no desea renovar, se puede derivar al área Emisión con la acción “No Renovar”.
RN22	En la Bandeja Comercial toda solicitud que provenga de “Carga inicial / Flujo Estándar”, si el cliente desea renovar bajo las Mismas Condiciones

¹ Durante la Gestión de Solicitudes de Renovación se contempla las interacciones entre las diferentes áreas existentes.

	Técnicas y Mismas Condiciones de Pago, se puede derivar al área Emisión con la acción “Renovar”.
RN23	En la Bandeja Comercial toda solicitud que provenga de “Carga inicial / Flujo Estándar”, si el cliente desea renovar pero No acepta las Mismas Condiciones Técnicas se deriva a la Bandeja Técnica con la acción “Cotizar Nuevas Condiciones Técnicas”.
RN24	En la Bandeja Comercial toda solicitud que provenga de “Carga inicial / Flujo Estándar”, si el cliente desea renovar pero NO acepta las Mismas Condiciones de Pago, se puede derivar al área Cobranzas con la acción “Nuevas Condiciones de Pago”.
RN25	En la Bandeja Comercial toda solicitud que provenga de “Cobranzas”, en caso SI se modifica las condiciones de pago, se puede derivar al área Cobranza con la acción “Cotizar Nuevas Condiciones”.
RN26	En la Bandeja Comercial toda solicitud que provenga de “Cobranzas”, en caso NO se modifique las condiciones de pago, se puede derivar al área Emisión con la acción “Renovar”.
RN27	En la Bandeja Comercial toda solicitud que provenga de “Técnica” con la acción “Renovar Nuevas Condiciones”, en caso el cliente acepta los términos y condiciones, se puede derivar al área Emisión con la acción “Renovar”.
RN28	En la Bandeja Comercial toda solicitud que provenga de “Técnica”, en caso el cliente no acepta los términos y condiciones, se puede derivar al área Técnica con la acción “Cotizar Nuevas Condiciones Técnicas”.
RN29	En la Bandeja Comercial toda solicitud que provenga de “Reaseguros” con la acción “Envío de Condiciones”, en caso el cliente acepta las condiciones, se puede derivar al área Emisión con la acción “Renovar”.
RN30	En la Bandeja Comercial toda solicitud que provenga de “Reaseguros” con la acción “Envío de Condiciones”, en caso el cliente NO acepta las condiciones y en caso decida negociar, se puede derivar al área Reaseguros con la acción “Solicitar Nuevas Condiciones”.
RN31	En la Bandeja Comercial toda solicitud que provenga de “Reaseguros” con la acción “Envío de Condiciones”, en caso el cliente no acepta las condiciones y en caso NO decide negociar, se puede derivar al área Emisión con la acción “No Renovar”.
RN32	En la Bandeja Comercial toda solicitud que provenga de “Reaseguros” con la acción “Solicitar Información”, en caso el cliente NO decide renovar, se puede derivar al área Emisión con la acción “No Renovar”.
RN33	En la Bandeja Comercial toda solicitud que provenga de “Reaseguros” con la acción “Solicitar Información”, en caso el cliente decide renovar, se puede derivar al área reaseguros con la acción “Solicitar Condiciones”.
RN34	En la Bandeja Comercial toda solicitud que provenga de Emisión con la acción “Solicitar información adicional” se puede derivar a la Bandeja Emisión con la acción “Envío de Información Requerida”.
RN35	En la BTC (Bandeja Temporal de Cobranzas) toda solicitud que provenga de “Cobranzas” con la acción “No Renovar” podrá ser derivada a la Bandeja de Emisión con la Acción “No Renovar”.
RN36	En la BTC (Bandeja Temporal de Cobranzas) toda solicitud que provenga de “Cobranzas” con la acción “No Renovar” podrá ser derivada a la Bandeja de Cobranzas con la Acción “Gestionar Solicitud”.
RN37	Toda solicitud enviada a Emisión con la Acción “No Renovar” será anulada

Tabla 1 – Reglas de negocio (Área de TI – La Positiva)

RSIS01: Integrar los procesos de carga de Insunix y Visual Time, en un único servicio de carga de solicitudes de renovación.

Precondiciones:

- Deben existir pólizas por vencer en los próximos 90 días, al momento de la ejecución del proceso de carga.

Descripción detallada:

- El proceso estará compuesto por las siguientes fases:
 - Carga Inicial de las pólizas a vencer en 90 días.
 - Designación de la Bandeja en Base a las Reglas de Negocio Definidas.
- Fase 1: Carga Inicial de las pólizas a vencer en 90 días
 - El proceso se ejecutará una sola vez a inicios de cada periodo mensual.
 - El proceso va tomar los últimos valores de la UIT y Tipo de Cambio Mensual (TC) registrados en el sistema para los cálculos³ que lo requieran, El encargado de realizar la actualización de la UIT y el TC en los sistemas técnicos es David Álvarez (Área Contabilidad).
 - Internamente el sistema obtendrá todas las pólizas/certificados vigentes a la fecha de proceso cuya fecha de vencimiento sea en los próximos 90 días a vencer como a su vez, se deben excluir todos aquellos que formen parte de la configuración ⁴CONF1 y CONF2. Esto incluye las pólizas vigentes con siniestros de pérdida total o robo total que aún no han sido liquidados. Cuando se anule la póliza a causa de la liquidación de pérdida total o robo total se descartará la solicitud de renovación, el proceso que lo ejecutara se detalla en el documento Funcional de Actualización de Estados.

² Esta regla será desarrollada en el Proceso de Anulaciones Diarias.

³ Cobertura de Pago, etc.

⁴En el RSIS03 del documentose definirá las configuraciones con la abreviatura **CONF**

- El proceso creará las solicitudes de renovación, que son agrupaciones de certificados en base a los siguientes criterios:
 - Si la póliza tiene una facturación por póliza, se agrupan en una sola solicitud todos los certificados que vencen el mismo día.
 - Si la póliza tiene una facturación por certificado, la solicitud está asociada a un único certificado y la visualización será por certificado.
 - Si la póliza tiene una facturación por contratante (grupo asegurado), la solicitud agrupa los certificados asociados a un mismo contratante que vencen el mismo día.
- Si se detecta que una póliza previamente cargada al módulo ha tenido movimientos de prórroga, el sistema actualizará la fecha fin de vigencia de la solicitud.
- Se debe obtener el cálculo de la cobertura en base al pago, dicho cálculo se realiza de la siguiente manera:
 - Se obtiene el porcentaje de lo pagado con respecto a los días de cobertura (Factor); es decir la proporción entre la suma de todas las primas netas⁵ de los recibos pagados hasta el momento sobre la prima neta total de la póliza.

$$\text{Factor} = \frac{\text{Suma de la prima neta pagada}}{\text{Prima neta total de la póliza/certificado}}$$

- En base a dicho porcentaje se calcula los días que se tiene de cobertura.

$$\begin{aligned} \text{Días de vigencia} \\ &= \text{Fecha de fin de vigencia} \\ &- \text{Fecha de inicio de vigencia} \end{aligned}$$

$$\text{Días coberturados} = \text{Factor} * \text{Días de vigencia}$$

$$\begin{aligned} \text{Días consumidos} \\ &= \text{Fecha actual} - \text{Fecha de inicio de vigencia} \end{aligned}$$

⁵ Considerar la prima de los certificados que contiene la solicitud.

- Si hasta la fecha la cantidad de “Días Consumidos” es mayor a los “Días Coberturados”, la solicitud se estaría enviando a la bandeja Cobranza, según regla de negocio **RN04**, caso contrario se evalúa las otras condiciones.
- Para el cálculo de la frecuencia de siniestros se debe realizar en base al siguiente cuadro:

Ramo	Consideraciones
Vehículos	Todos excepto Pérdida Total y Robo Total cuyos estados se consideren: siniestros pendientes, cerrados, en proceso de liquidación, pagados, ocurridos durante la vigencia de la póliza/certificado.
Otros	Todos los siniestros a excepción de aquellos que se encuentren Anulado o Rechazado ocurridos durante la vigencia de la póliza/certificado. El proceso considerara aquellos siniestros que puedan ser reabiertos. ⁶

Tabla 2 - Criterios de siniestros (Área Técnica – La Positiva)

- Para el cálculo de la siniestralidad se debe realizar en base al siguiente cuadro:

Ramo	Tipo	Nivel de Cálculo
Asistencia Medica	Todos	Póliza/Certificado
Vehículos	Individuales	Póliza/Certificado
	Corporativas	Certificado
	Flotas	Póliza/Cliente
Otros	Todos	Póliza

Tabla 3 – Tabla de siniestralidad (Área Técnica – La Positiva)

- La siniestralidad es el porcentaje de las sumas de los siniestros incurridos (reservas y pagados) entre la prima devengada.

$$Siniestralidad = \frac{Siniestros\ incurridos}{Prima\ Devengada} \times 100$$

⁶ Proceso de actualización Diaria.

$$\begin{aligned}
 \text{Periodo}(t) &= 12 \text{ meses anteriores a la fecha de la Carga Inicial} \\
 &+ \text{ la cantidad de días transcurridos desde la Carga } (d) \\
 \text{Siniestros incurridos} &= \text{Reservas } (t) + \text{Pagados } (t)
 \end{aligned}$$

Prima Devengada

$$\begin{aligned}
 &= \left[P.N.Vig.Ant. \times \left(\frac{\text{Fin Vig. Anterior} - \text{Fec. Carga Anterior}}{\text{Días Vig. Poliza Anterior.}} \right) \right] \\
 &+ \left[P.N.Vig.Act. \times \left(\frac{\text{Fec. Proceso} - \text{Fec. Inicio Vig. Actual}}{\text{Días Vig. Poliza Actual}} \right) \right]
 \end{aligned}$$

P.N.Vig.Ant.: Prima Neta de la Vigencia Anterior

P.N.Vig.Act: Prima neta de la Vigencia Actual

- Para el cálculo las Primas Netas (Anterior, Actual) deberían contener el monto actualizado a la fecha más o menos los endosos que pudieron haberse generado.
- Para el caso de siniestralidad cuyos montos estén registrados en soles el tipo de cambio se aplicará de la siguiente manera:
 - Monto Reservas: Tipo de Cambio del mes en evaluación.
 - Monto Pagados: Tipo de Cambio del mes en que se realizó el pago.
- La siniestralidad es la misma que se calcula en el sistema SIG.
- Los cálculos de siniestralidad y cobertura según pagos realizados a la fecha de ejecución. (Existirá un proceso diario que actualiza la información y moverá la solicitud entre bandejas según corresponda, dicho proceso será detallado en el AF 3 – Proceso de Derivación de Solicitudes)
- Fase 2: Designación de la Bandeja en Base a las Reglas de Negocio
 - En esta fase se evaluará a que bandeja corresponde enviar una solicitud en base a las distintas reglas de negocio.
 - Si la solicitud cumple la regla de negocio, se mantendrá en la bandeja indicada.

- La determinación de la bandeja destino se realizará en el siguiente orden cumpliendo las reglas indicadas

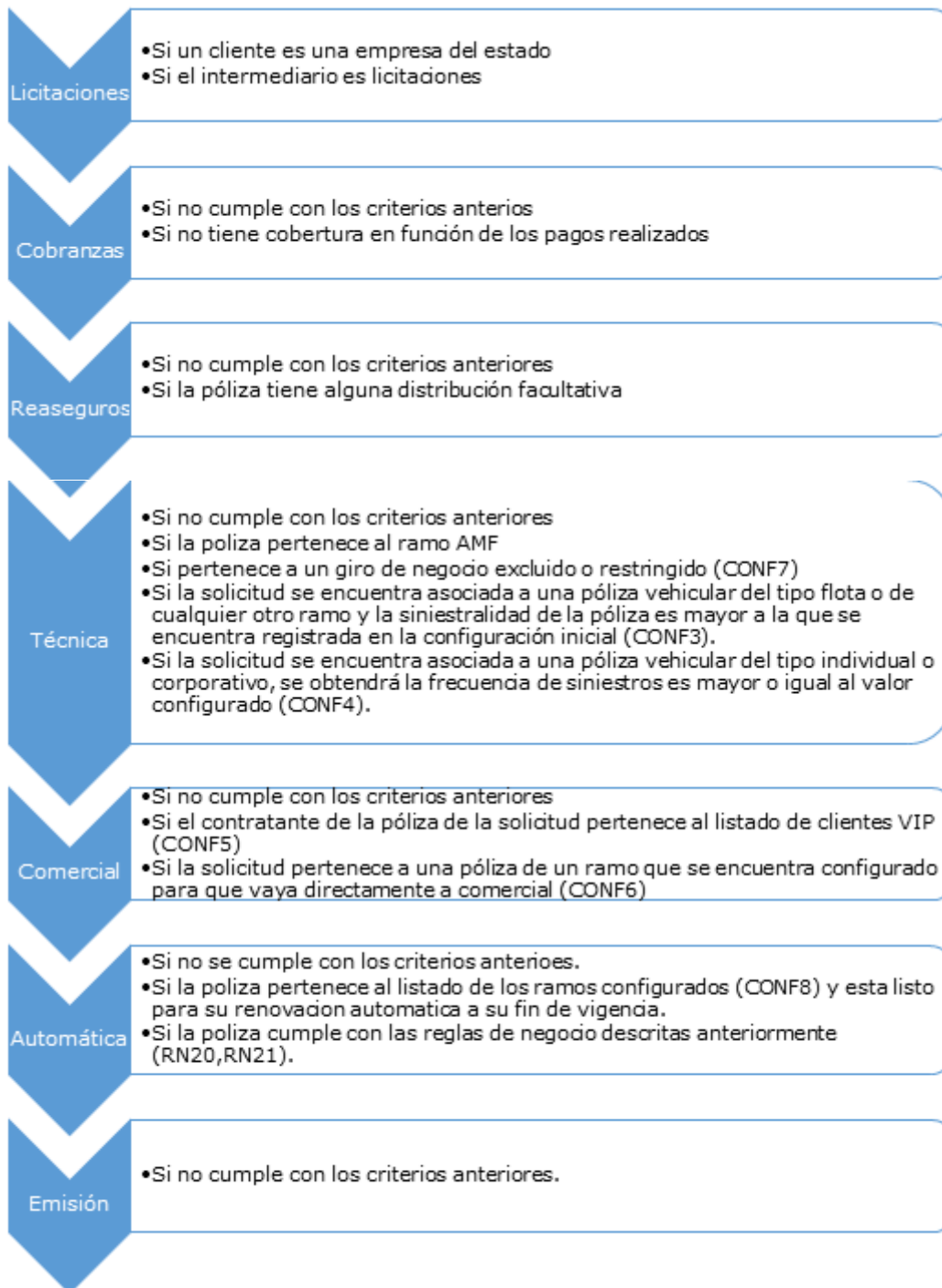


Figura 6-Regla de derivaciones (Área de TI – La Positiva)

- La generación del trámite será de modo manual y se realizará desde la bandeja de Emisión, actualmente el proceso de generación automática de trámites se encuentra desarrollada y se podrá activar en cualquier momento.

- En cualquiera de las fases, el sistema deberá registrar cualquier error no controlado en un archivo plano con la extensión .log cuyo nombre será:

LOG_YYYYMMDDhhmm_CARGA_MASIVA_RENOV.log

- YYYYYY: Año
- MM: Mes
- DD: Día
- hh: hora (formato 24 horas)
- mm: minuto
- Al finalizar el proceso, se enviará un correo, dependiendo del resultado obtenido se deberá enviar un correo indicando que ha habido errores durante el proceso y se deberá adjuntar el detalle de estos errores de no ser así se enviará un correo indicando que el proceso termino satisfactoriamente. Los destinatarios serán marco.remy@lapositiva.com.pe, rguerra@lapositiva.com.pe, mtorresr@lapositiva.com.pe y labanto@lapositiva.com.pe. Estos correos deberán poder ser configurables y se deberá permitir la configuración de varios.
- A continuación, se indican los mensajes a enviar por correo:

Sin Errores	
Destinatarios:	marco.remy@lapositiva.com.pe ; rguerra@lapositiva.com.pe , mtorresr@lapositiva.com.pe ; labanto@lapositiva.com.pe
Asunto:	Proceso Carga de Solicitudes de Renovación – Exitoso
La presente es para notificar que el proceso de carga de solicitudes de renovación ha finalizado con éxito.	
Saludos	

Con Errores	
Destinatarios:	marco.remy@lapositiva.com.pe ; rguerra@lapositiva.com.pe ; aquevedo@lapositiva.com.pe ; rtito@lapositiva.com.pe ; eduardo.cabrera@lapositiva.com.pe
Asunto:	Proceso Carga de Solicitudes de Renovación – Con Errores
La presente es para notificar que el proceso de carga de solicitudes de renovación ha finalizado con errores. Los errores se canalizaran con Rolando Tito y Eduardo Cabrera, ellos se encargaran de darle un seguimiento a los errores generados durante el proceso de ejecución.	
Saludos	

Tabla 4 – Plantilla de envío de correo (Área de TI – La Positiva)

RSIS02: DEFINIR DEUDA POR CERTIFICADO

Precondiciones:

- Pólizas/certificados con certificados emitidos

Descripción:

Como parte del proceso se requiere obtener la deuda a nivel de certificados, para dicho calculo realizaremos lo siguiente:

- Se requiere que el proceso de carga de solicitudes de renovación tanto el de Visual Time como el de Insunix puedan acceder a consultar la información de su deuda al sistema SAP. Actualmente, dicha deuda la obtiene a nivel de cliente-póliza. Es necesario obtener dicho valor a nivel de certificados para pólizas con facturación por certificado. Por lo tanto, se necesita realizar el cálculo con los sistemas técnicos de la siguiente manera.
 - Se obtienen los certificados de la solicitud (podrían ser más de 1)
 - Se consulta la deuda a nivel de Póliza/Cliente del sistema SAP.
 - Se extrae aquellos certificados cuyos recibos contiene los mismos certificados que tiene la solicitud.
 - Se obtiene la proporción (Factor) de la suma de los montos de las primas netas de los certificados entre los montos contenidos en los recibos.

$$Sumatoria\ Certificados = \sum(Suma\ Montos\ Primas\ Netas)$$

$$Sumatoria\ Recibos = \sum(Suma\ Montos\ Contenidos\ en\ los\ recibos)$$

$$Factor = \frac{Sumatoria\ Certificados}{Sumatoria\ Recibos} * 100$$

Post condiciones:

- Las solicitudes de renovación poseen deuda a nivel del certificado. Dicha solicitud será atendida en el requerimiento funcional de Modificaciones de la

OV, en la cual se indicará los recibos anulados y los certificados asociados a los mismos.

Post condiciones:

- Las solicitudes se encuentran con el estado y sub estado designado según configuración.
- Las solicitudes se encuentran en las bandejas según reglas de negocio.

Solicitudes de renovaciones pueden ser visualizadas desde el módulo de renovaciones

RSIS03: DEFINIR NUEVAS REGLAS DE DERIVACIÓN DE BANDEJAS

Precondiciones:

- Existen pólizas por vencer en los sistemas técnicos

Descripción detallada:

Las nuevas reglas para derivación de bandejas, deben ser configurables en el sistema, definidos de la siguiente manera:

- Configuraciones⁷ que hacen referencia a las reglas de negocio para el proceso de la Carga Único de Solicitudes:
 - **CONF1**.- Se debe tener una configuración de todos aquellos ramos que NO se tomaran en cuenta el Proceso de Carga (RN22).

Código	Descripción
60	CAR
61	EAR
67	R.C. Daños Materiales
69	Responsabilidad Civil Transporte Urbano
58	Agrario
39	Garantía Previa
66	SOAT

Tabla 5 – Ramos que aplican al RN22 (Área Técnica – La Positiva)

A su vez se excluye la oficina de Negocios Especiales (Oficina 25).

⁷**Configuración:** En el documento se definirá las configuraciones con la abreviatura **CONF**.

- **CONF2.**- Actualmente existe una tabla de configuración para todas aquellas pólizas que pertenecen a los productos Affinity las cuales no se va considerar en este proceso a excepción de las mencionadas a continuación (RN21):

Insunix		
Ramo	Póliza	Descripción
A.M.F.	2770XX9	KYODAI
A.M.F.	2ZZ0661	KYODAI
VEHICULOS	220YYY3W6	MIBANCO // BCP
MULTIRIESGO	220000604	MIBANCO // BCP

Tabla 6 – Tabla de pólizas de excepciones (Área Comercial – La Positiva)

- **CONF3.**- Se debe tener una configuración de límite de siniestralidad por ramo, esta configuración hace referencia a la regla de negocio **RN07** y **RN08**. Los valores límites por ramo son los siguientes:

Código	Nombre	Siniestralidad (%)	
1	INCENDIO	65%	
2	TRANSPORTES	65%	
3	MARITIMO CASCOS	65%	
4	AVIACION	65%	
5	RESPONSABILIDAD CIVIL	65%	
6	VEHICULOS ⁸	Individuales	Frecuencia ≥ 3 eventos
		Corporativos	Frecuencia ≥ 3 eventos
		Flotas	60%
8	ROTURA DE MAQUINARIA	65%	

⁸ Solo para el Producto Flotas se evaluará la siniestralidad, caso contrario se evalúa la Frecuencia de Siniestros (Cantidad de Siniestros ocurridos durante la vigencia).

10	LUCRO CESANTE	65%
11	DESHONESTIDAD	65%
12	ROBO Y ASALTO	65%
13	ANIMALES	65%
14	DOMICILIARIO	65%
17	TODO RIESGO EQUIPO ELECTRONICO	65%
18	3-B	65%
21	ACCIDENTES PERSONALES	50%
29	MULTIRIESGOS HIDROCARBUROS	65%
45	3D	65%
55	CREDITO INTERNO	65%
57	MULTIRIESGOS	65%
59	TREC	65%
23	ASISTENCIA MÉDICA FAMILIAR	65%

Tabla 7 – Tabla de siniestralidad por ramo (Área Técnica – La Positiva)

- **CONF4.**- Se debe tener configurado un parámetro de frecuencia de siniestros, donde dicho valor será igual a 3, dicha configuración hace referencia a la regla de negocio **RN09 y RN10**.
- **CONF5.**- Se debe tener configurado el listado de los Clientes VIP, para validar las condiciones especiales para la Regla de Negocio **RN12**.

Código	Nombre Cliente	Departamento
00000001038918	AGROINCA PPX	AREQUIPA
00000069229609	AGZ TRANSPORTES S.A.C.	AREQUIPA

Tabla 8 – Tabla de clientes VIP (Área Comercial – La Positiva)

La inclusión o exclusión de los clientes VIP será de manera configurable.

- **CONF6.-** Se debe tener configurado un listado de La inclusión o exclusión de los clientes VIP será de manera configurable Ramo, Producto, Módulo que será derivado a una Bandeja determinada (**RN06** y **RN13**)

Ramo	Producto	Módulo	Bandeja
Pólizas de RC (5)	R.C. General (1)	Módulo R.C. Profesional Corredores (4)	Comercial
AMF (23)	Todos	Todos	Técnica

Tabla 9 – Tabla de productos por bandeja (Área Técnica – La Positiva)

- **CONF7.-** Se debe tener configurado un listado de Giros de Negocio Excluidos y restringidos, solo se consideran aquellos ramos del tipo Excluido o Restringido; esta configuración hace referencia a la regla de negocio **RN05**. La inclusión o exclusión de giros será de manera configurable.

Ramo	Giro	Descripción
INCENDIOS	151505	ALMACEN DE PETROLEO Y GASOLINA
	363505	ASERRADERO
	126505	BINGO Y SALON DE JUEGOS

Tabla 10 – Tabla de giros de negocio (Área Técnica – La Positiva)

- **CONF8.-** Se debe tener configurado un listado de ramos/productos/módulos/giro para la Renovación Automática (Inclusión = I), esta configuración hace referencia a la regla de negocio **RN14**.

Cod	Ramo	Producto	Modulo	Giro	Ind. ⁹
14	Domiciliario	Domiciliario (1)	Integral del Hogar (1)	Todos	I

⁹ Indicador de Inclusión(I)

		Todos	Domiciliario (2)	Todos	I
29	Multiriesgos hidrocarburos	Multiriesgos Hidrocarburos (1)	Transportista de Hidrocarburos (1)	Todos	I
6	Vehículos	Individual	Todos	Todos	I
		Corporativo	Todos	Todos	I
		Flotas	Todos	Todos	I
21	Accidentes Personales	Affinity (8)	Affinity	Todos	I
23	Asistencia Médica Familiar	Póliza Simplificada De Microseguro - Rapiseguro Indemnización Por Diagnóstico De Cáncer (111)	Todos	Todos	I

Tabla 11 – Tabla de módulos (Área Técnica – La Positiva)

Post Condiciones:

Las solicitudes de renovación se derivan a las bandejas correspondientes según la evaluación de las Reglas de Negocio conforme se indiquen en la configuración.

DISEÑO Y CONSTRUCCIÓN

Antes de aplicar las metodologías, se debe obtener toda la información necesaria de las pólizas próximas a renovar, a esto se llaman solicitudes de renovación

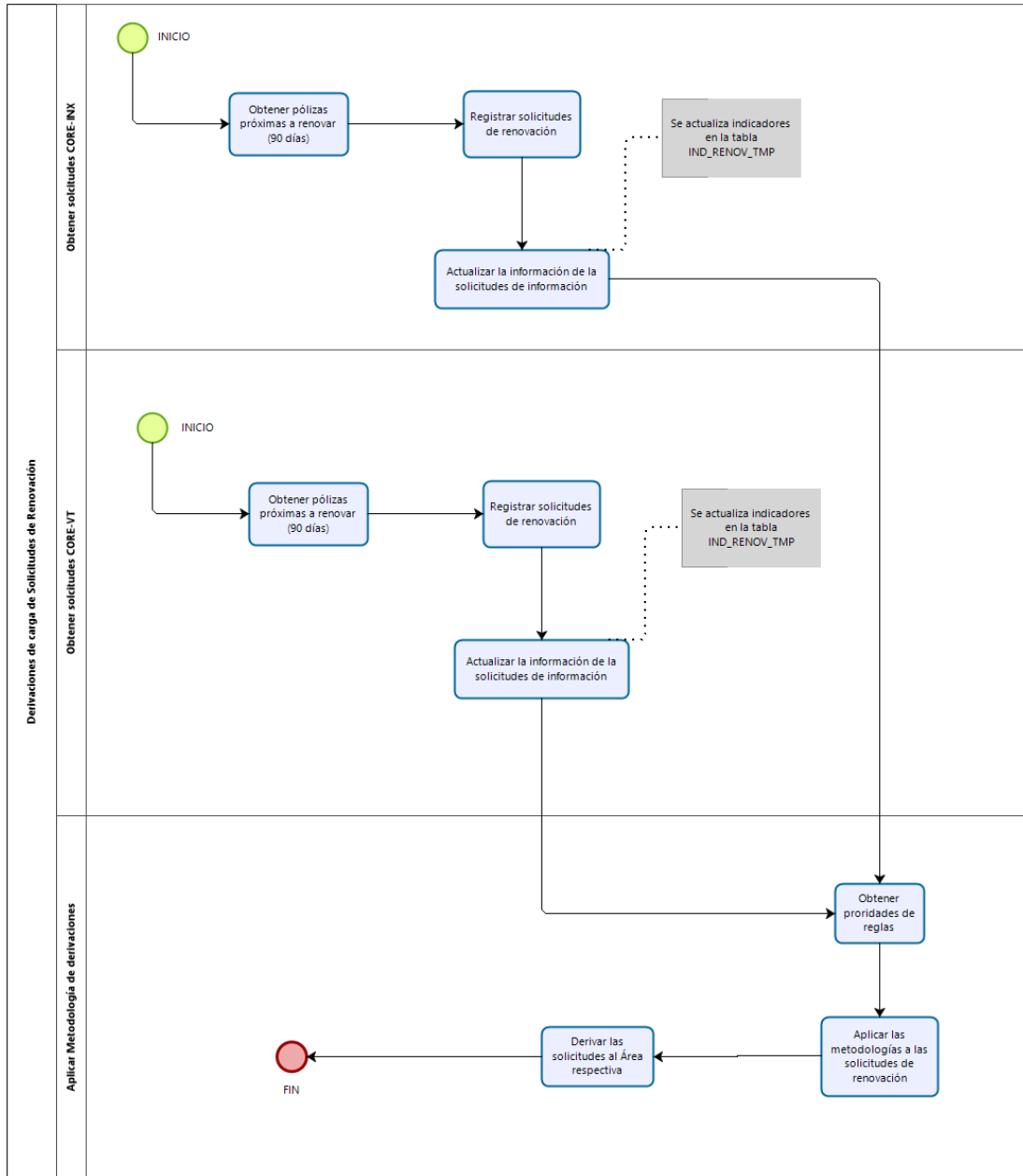


Figura 7-Derivación de carga de solicitudes de renovación (Área de TI – La Positiva)

Las reglas se encuentran definidas en la tabla RULE_TMP de Oracle.

CONDITION	NPRIORITY	SSKEYROL
1:59 SBROKER_LIC = '1'	20	LIC
2:00 SBUSIN_STAT = '1'	20	LIC
2:00 SCOVER_PAY = '0' AND NPOLICY NOT IN (2770559,2770661)	30	COB
2:00 SDISTRIB_OPT = '1'	40	REA
1:59 SESCOB_BRANCH = '1'	50	TEC
2:00 ((NBRANCH = 6 AND NPRODUCT IN (1,2)) AND SFREC_CLAIMS = '1')	50	TEC
2:00 (((NBRANCH = 6 AND (NPRODUCT = 3 OR NPRODUCT NOT IN (1,2))) OR (NBRANCH <> 23)) AND SLIMIT_CLAIMS = '1')	50	TEC
1:59 SGIRO_EXCLUD = '1'	50	TEC
2:00 SSPEC_CONDITION = '1'	60	COM
2:00 SCLIENT_VIP = '1'	60	COM
2:00 (SRENOV_AUTOMAT = '1' AND NBRANCH = 6) AND SSKEYROL IS NULL	70	AUT
1:03 SSKEYROL IS NULL	80	EMI

Figura 8-Configuración de las reglas de derivación (Área de TI – La Positiva)

Cada solicitud de renovación es evaluada por estas reglas definidas en el orden, cada uno de estos campos son registrados de manera correcta antes de realizar la derivación.

El algoritmo donde se evalúa cada una de las reglas se encuentra definido en el Package `PKG_POLICY_RENOV.USP_INSERT_STRINGULE`.

```

1958  VN_CODERROR      INTEGER;
1959  VV_DESERROR      RENOV_PROCESS_LOG_DETAIL.ERROR&TYPE;
1960  VN_CODLOG        NUMBER(5);
1961  VN_CODUSER       NUMBER(5);
1962  /**/
1963
1964  CURSOR C_PRIORITY IS
1965  | SELECT DISTINCT NPRIORITY
1966  | FROM RULE_TMP
1967  | ORDER BY NPRIORITY;
1968
1969  CURSOR c_reglas(vc_prioridad number) IS
1970  | SELECT SSKEYROL, SCONDITION_FUNCTION
1971  | FROM RULE_TMP
1972  | WHERE NPRIORITY = vc_prioridad;
1973
1974  CURSOR c_actualiza IS
1975  | SELECT PRIORIDAD, SSKEYROL, CADENA
1976  | FROM RENOV_CADENA REGLA
1977  | ORDER BY PRIORIDAD ASC;
1978
1979  BEGIN
1980  | dbms_application_info.set_module('VTIME ->Modulo:SP: USP_INSERT_STRINGULE','PROCESO DE CARGA
1981
1982  | vi_condicion := NULL;
1983  | poutCodError := 0;
1984  | poutDesError := '';
1985
1986  | SELECT MAX(NPRIORITY)

```

Figura 9-Procedimiento almacenado usado en la derivación (Área de TI – La Positiva)

A cada una de estas solicitudes de renovación se le aplica las reglas y prioridades

```

                END IF;
END LOOP;
CLOSE C_PRIORITY;

OPEN c_actualiza;
LOOP
    FETCH c_actualiza INTO vi_prior, vi_sskeyrol, vi_cadenaf;
    EXIT WHEN c_actualiza%NOTFOUND;

    --cretrace2( vi_prior,10168,vi_cadenaf);
    vi_query := 'UPDATE IND_RENOV_W_TMP SET SSKEYROL = '''||TRIM(vi_sskeyrol) ||
                ''' WHERE (' || vi_cadenaf || ') AND SSKEYROL IS NULL ';
    --cretrace2( vi_sskeyrol,10168,vi_query);
    EXECUTE IMMEDIATE (vi_query);
    EXECUTE IMMEDIATE ('COMMIT');

END LOOP;
CLOSE c_actualiza;

/*OBTENIENDO USUARIO Y CODIGO DE ERROR */
SELECT NCODE_RENOV_LOG, NUSERCODE INTO VN_CODLOG, VN_CODUSER
FROM RENOV_PROCESS_LOG WHERE NCODE_RENOV_LOG IN (SELECT MAX(NCODE_RENOV_LOG)FROM RENOV_PROCESS_LOG WHERE NCODE_PROCESS=1);
    
```

Se actualiza el campo SSKEYROL que contiene el código del área donde se va a derivar

Figura 10-Código donde se actualiza el área destino (Área de TI – La Positiva)

3.2.4 FUNDAMENTOS UTILIZADOS

Los fundamentos utilizados están basados en los documentos funcionales del proyecto, donde se define los cálculos o configuraciones que se deben realizar para la implementación del proyecto.

3.2.5 IMPLEMENTACIÓN DE LAS ÁREAS, PROCESOS, SISTEMAS Y BUENAS PRÁCTICAS IMPLEMENTACIÓN DE LAS ÁREAS

La implementación de la parte de la carga de solicitudes no debe exceder los 90 días.

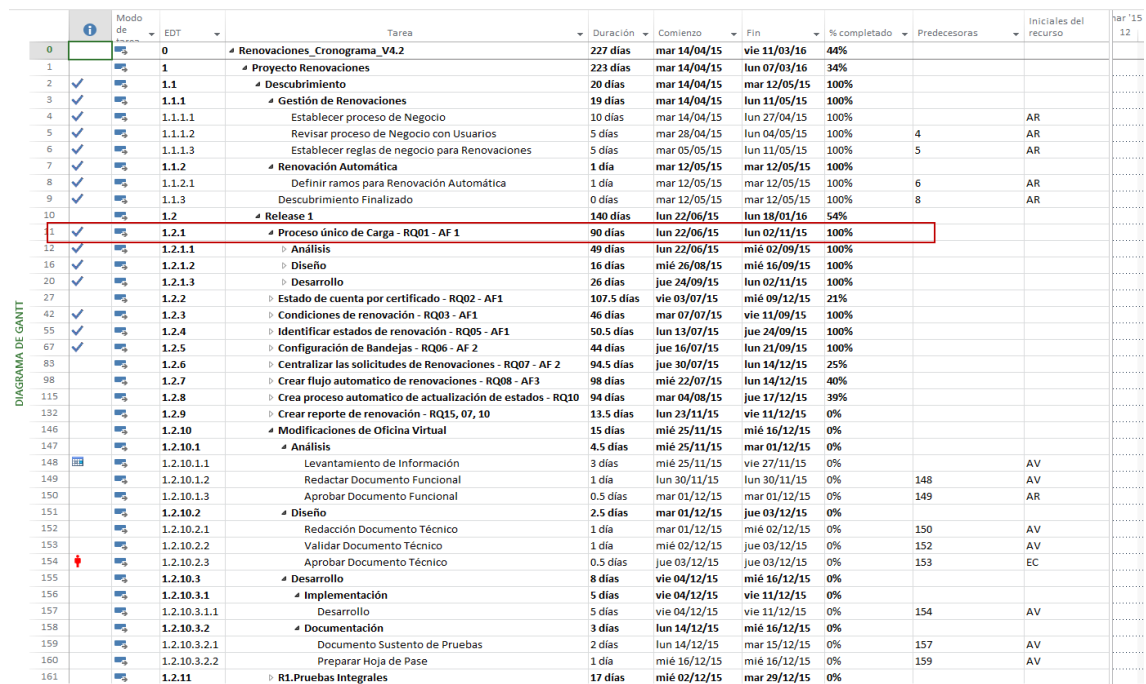


Figura 11-Diagrama de Gantt del proyecto (Área de TI – La Positiva)

En estas actividades, se encuentran divididas la elaboración de los documentos:

- Análisis Funcional aprobado por todas las áreas involucradas en el proyecto.
- Análisis Técnico aprobado por TI.
- Documentos de casos de pruebas aprobado por QA.
- Documento a pase a producción aprobado por TI.

NOTA:

El módulo de renovaciones es un módulo de un sistema Web (Oficina Virtual).

#	IVS	IP	IB	SDA	Orig.	Acc. Env.	Ofic.	Rol	Broker	Vigencia	N°Paq.	Ramo	Póliza-Cert	Fac	Contratante	Asegurado	Giro	%Sin	N°D.B.	N°D.Pend.	P. Anual	P.Coaseg	Mon.	Estado	Trámite	Deuda	Placa	N° Ant
1					VTCAR	PROCESO DE CARGA	78	LIC	CALDERON ROJAS DE ADRIANZEN, MILKA SUSANA	01/08/2015-30/10/2015	16198421	Varios	780000723	N	MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE SHUNQUI	MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE SHUNQUI	Varios Giros	0	0	-30.4	241.20	0	1	PENDIENTE		54516.6		
2					VTCOB	RENOVAR CON DEUDA	34	TEC	NOVA PORTELA, HECTOR ANDRES	01/11/2014-01/11/2015	16204721	Varios	340021071	N	PLANINVEST S A	PLANINVEST S A	Varios Giros	34.7	10.67	-28.4	9,953.20	0	2	PENDIENTE		2424.63		
3					VTCOB	NO RENOVAR	26	BTC	DIRECTOS	01/05/2015-01/11/2015	16233821	1	260004399	N	EMPRESA COMUNAL DE SERVICIOS 12 DE OCTUBRE DE	EMPRESA COMUNAL DE SERVICIOS 12 DE OCTUBRE DE	Varios Giros	0	40.4	-28.4	423.81	0	2	PENDIENTE		343.4		

Figura 12-Módulo de gestión de renovaciones en la Oficina Virtual (Área de TI - La Positiva)

Los usuarios de cada área que van a participar en el proceso de renovaciones, deben tener acceso al módulo de renovaciones.

Los usuarios de cada área podrán gestionar las solicitudes que le son asignadas solo a sus áreas.

PROCESOS

Los procesos o acciones que están definidas para cada una de las áreas

Esquematización del proceso de cobranzas

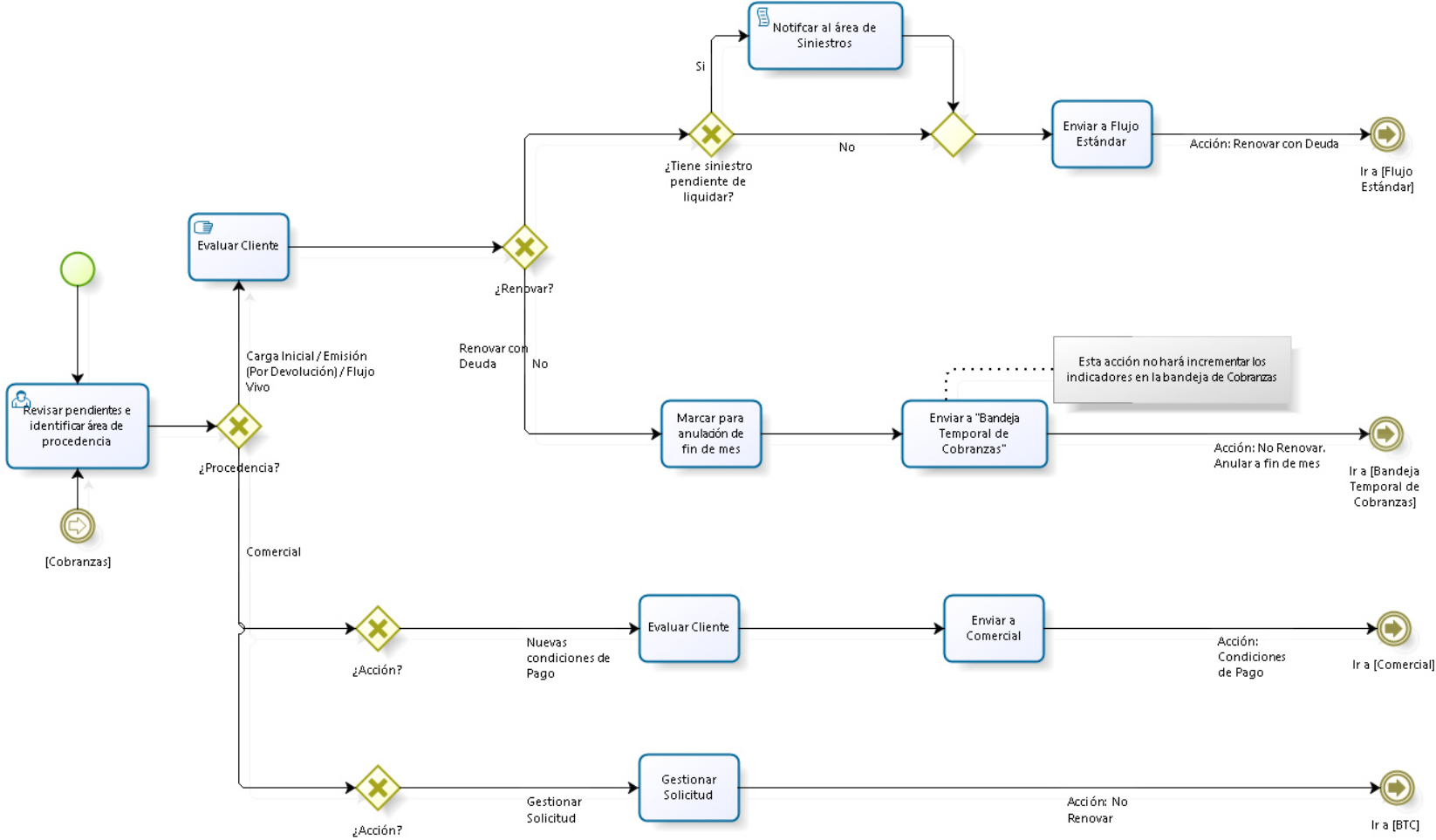


Figura 13-Bizagi del proceso de cobranzas (Área de TI – La Positiva)

Esquematización del Proceso de Reaseguros

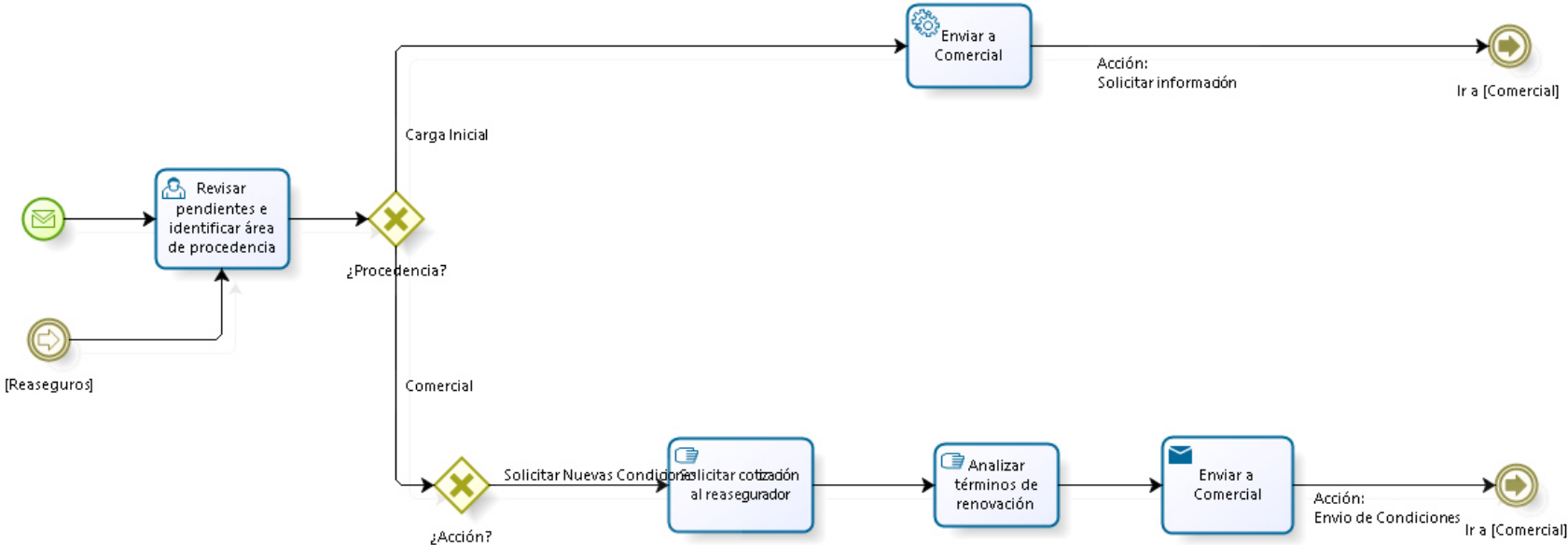


Figura 14-Figura del proceso de reaseguros (Área de TI – La Positiva)

Esquematzación del Proceso de Técnica

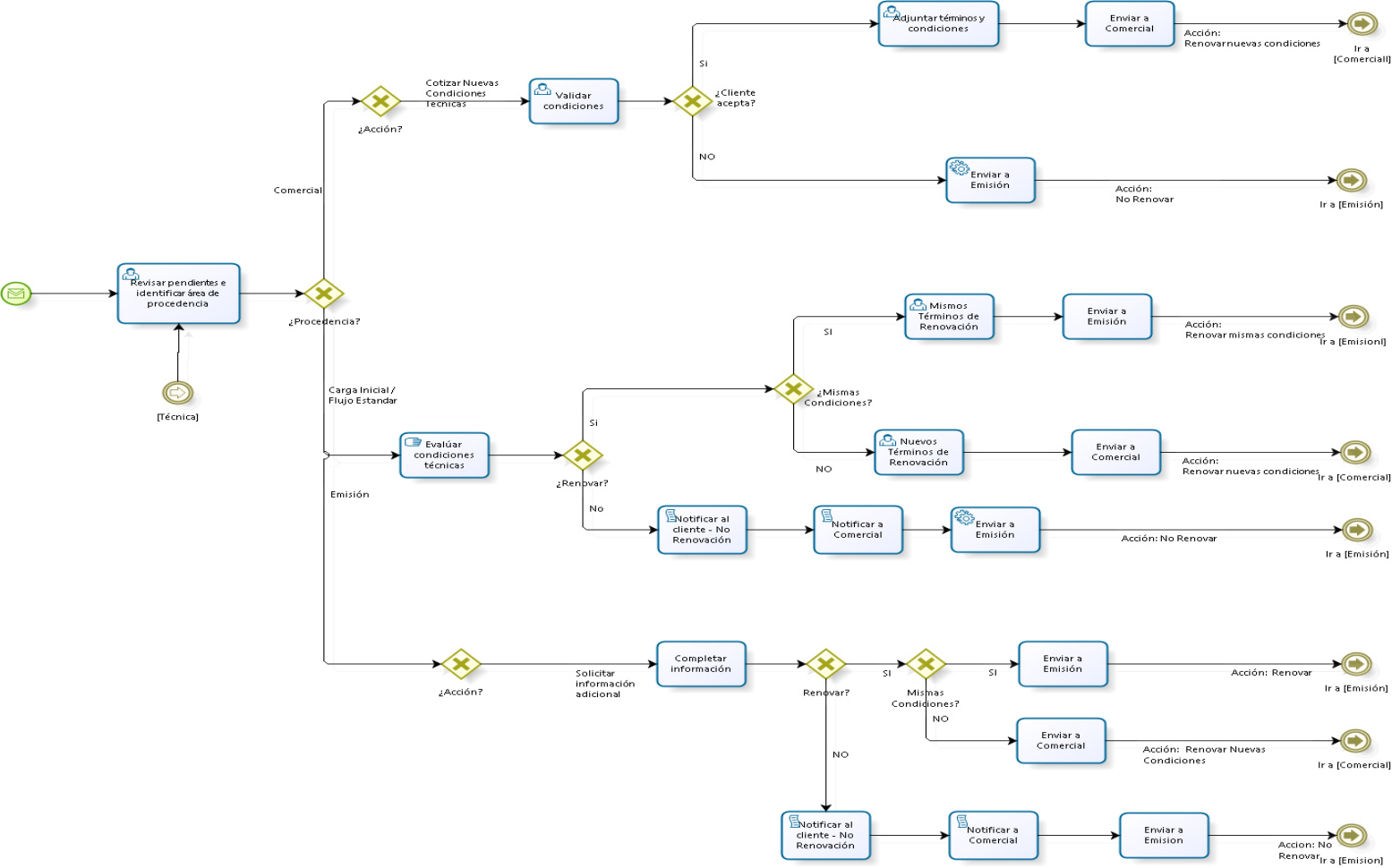


Figura 15-Figura del proceso de técnica (Área de TI – La Positiva)

Esquematación del Proceso Comercial

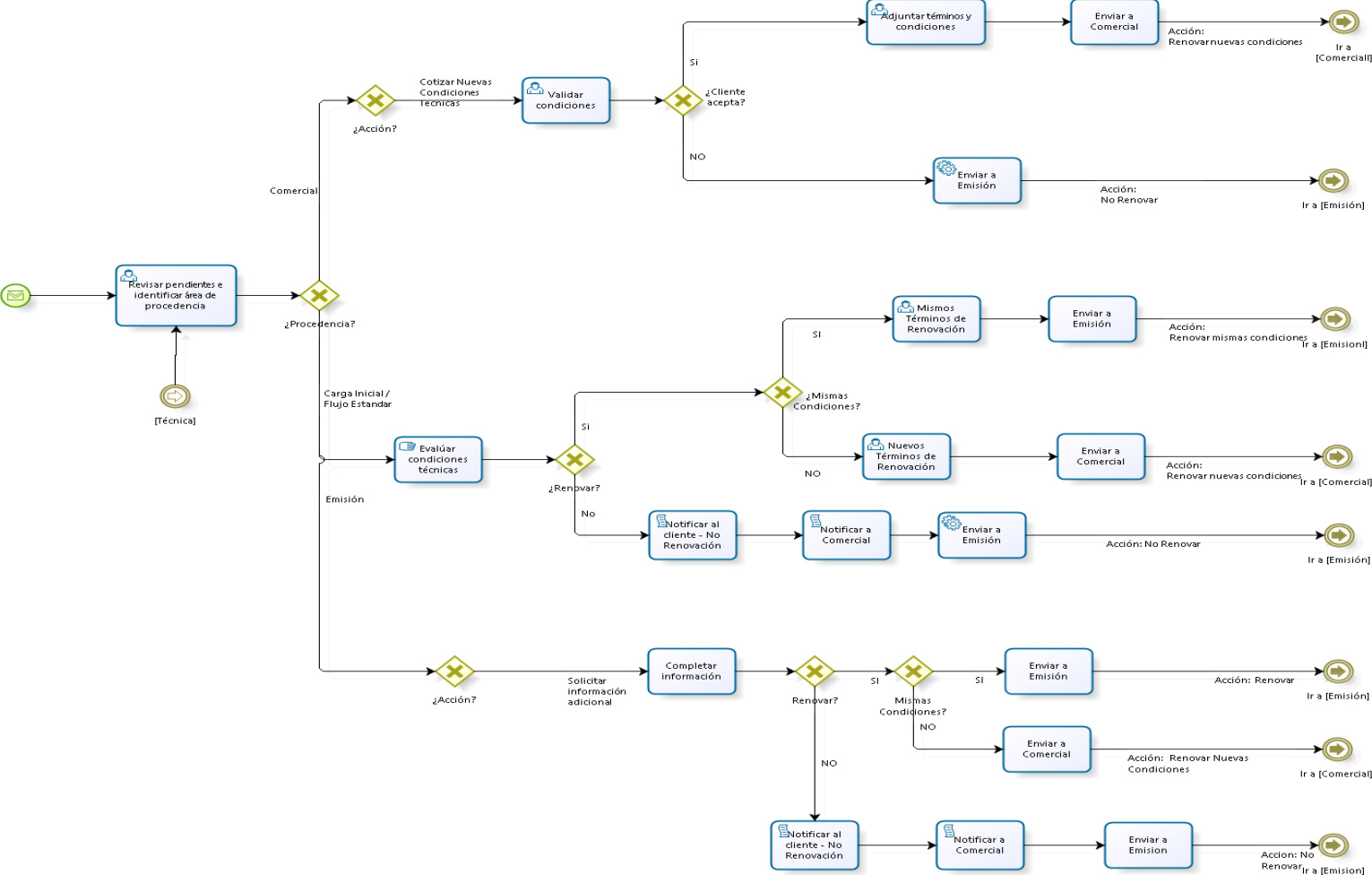


Figura 16-Figura del proceso de proceso comercial (Área de TI – La Positiva)

Esquematzación del Proceso de Emisión

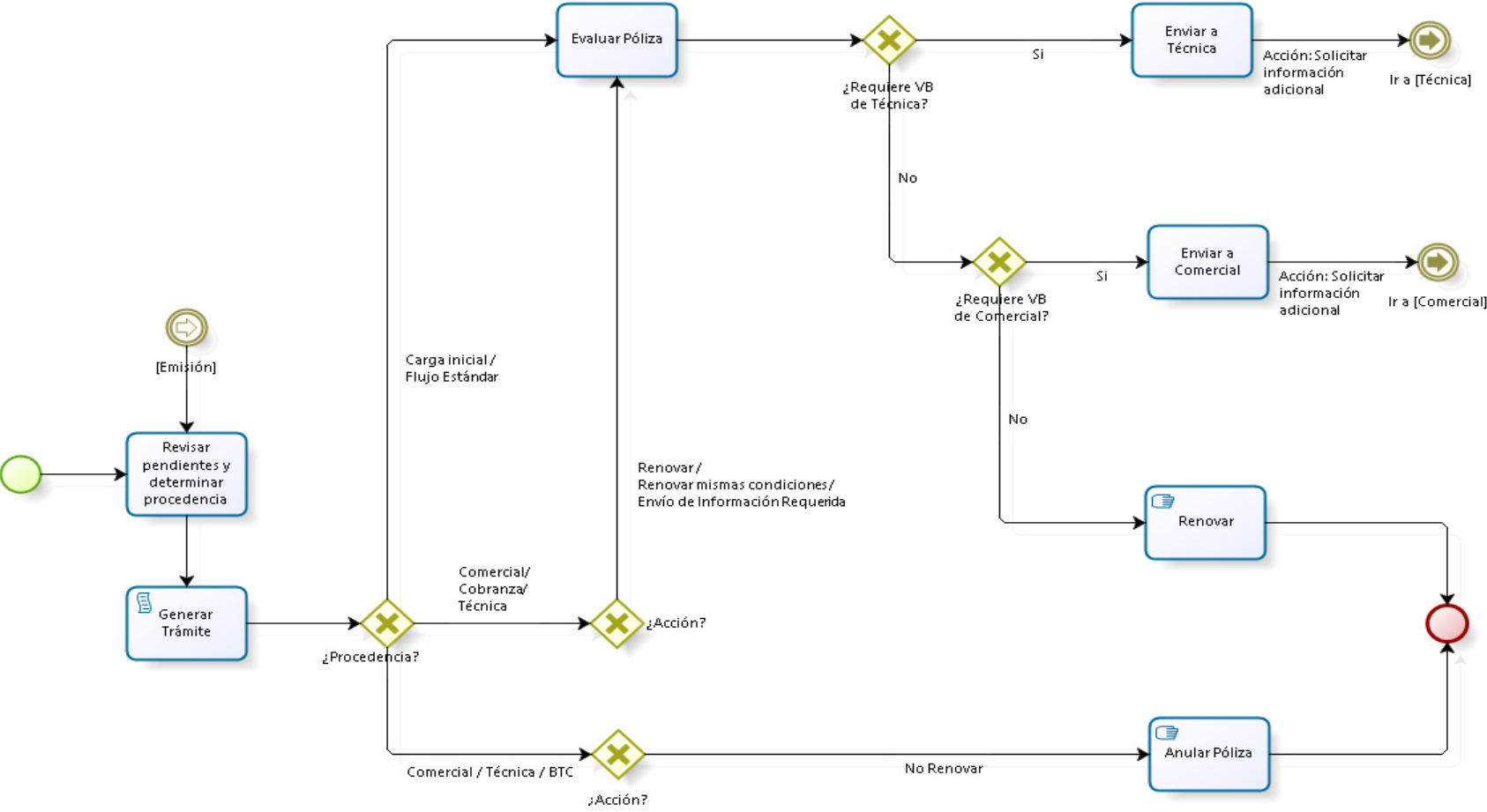


Figura 17-Figura del proceso de emisión (Área de TI – La Positiva)

BUENAS PRACTICAS

Como en la introducción se menciona, este proyecto es más completo y de gran envergadura para la compañía.

- Para el desarrollo de este proyecto se contrataron los servicios de 3 consultores, por lo que fue de suma importancia realizar reuniones de avance con cierta frecuencia con cada proveedor para evitar contratiempos futuros.
- No es determinante, pero es necesario que los proveedores y el líder del proyecto tengan conocimientos para este caso puntual del “Mercado asegurador” (Funcionalmente).
- Poner en práctica las “Habilidades blandas”.
- Comunicar de manera oportuna los problemas que puedan existir en la implementación de un proyecto.

3.3 EVALUACIÓN

3.3.1 EVALUACIÓN ECONÓMICA

La evaluación económica se realiza en los puntos:

3.2.5 IMPLEMENTACIÓN DE LAS ÁREAS, PROCESOS, SISTEMAS Y BUENAS PRÁCTICAS.

3.3.2 INTERPRETACIÓN DEL VAN Y DEL TIR

No es aplicable en este proyecto debido a que el objetivo económico es reducir los costos presupuestados para la implementación de la infraestructura.

Para la implementación de este proyecto solo se contó con los costos presupuestados para la infraestructura tecnológica, más no con los ingresos del servicio brindado a “La Positiva”

Costos iniciales presupuestados: S/. 210,000.00

Costo inicial presupuestado	210,000.00
Costo adicional de consultoría de pruebas	20,000.00
GASTO TOTAL	230,000.00

Tabla 12 – Tabla de costos (Área Técnica – La Positiva)

CAPITULO IV. REFLEXIÓN CRÍTICA DE LA EMPRESA

La implementación de las reglas de derivación de la carga de solicitudes, ha permitido una mejor gestión de las solicitudes de renovación y así conseguir fidelizar a sus clientes. Luego de implementada las reglas de derivación de la carga de solicitudes, vamos a referir las relevantes.

- Oportuna gestión de solicitudes de renovación, la implementación de metodologías en la carga de solicitudes le permite al área trabajar las solicitudes que le lleguen.
- Brindar las alertas necesarias para fidelizar al cliente, mensajes o indicadores de las solicitudes de renovación.
- La carga de solicitudes de renovación se realiza a través de un middleware (Datastage IBM), antes la carga la realizaba los operadores a través de ejecuciones de procedimientos almacenados.
- Para la obtención de pólizas próximas a vencer (90 días) se crearon procedimientos procesos por cada Core de la compañía (Informix y Oracle)
- El registro de las solicitudes de renovación y la implementación de las reglas fueron hechas en Oracle (se crearon tablas, packages y procedimientos almacenados).
- Las pruebas de carga de solicitudes realizadas se realizaron de manera masiva, porque el universo o cantidad de pólizas próximas a vencer es muy amplio, teniendo en cuenta que lo obtiene de los 2 sistemas Core de la compañía.

CAPITULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

El nuevo módulo de renovaciones implementado en La Positiva, en términos generales se encuentra implementado en producción desde el 2015 de manera exitosa, proporcionándole a la compañía un instrumento más en su afán de fidelizar sus clientes.

- Se mejoró la gestión en la atención de las solicitudes de renovación.
- Se implementó las reglas en base de datos de Oracle.
- Se fidelizó al cliente reduciendo el tiempo de atención de la solicitud de renovación.

5.2 RECOMENDACIONES

- La arquitectura y las reglas implementada en La Positiva pueden aplicarse en cualquier otra compañía de seguros, porque una de las complejidades de La Positiva es que actualmente tiene 2 sistemas Core.
- EL algoritmo utilizado en las reglas y prioridades para derivar un trámite puede ser implementado en cualquier otra compañía (no necesariamente de seguros) ya que es configurable, tanto la prioridad como la regla a considerar.
- En toda implementación de proyecto hay que considerar siempre una pequeña holgura para poder manejar tiempos
- El coordinar con distintos colaboradores de diferentes consultoras requiere el uso de habilidades blandas.

5.3 FUENTES DE INFORMACIÓN

La experiencia obtenida en la implementación de las metodologías en la carga de solicitudes fue una experiencia directa.

El marco legal base se encuentra publicada en los sitios web:

- La Súper Intendencia de Banca y Seguro (SBS)
- La Asociación Peruana de Empresas de Reaseguros – APESEG

Conocimientos Generales

- Intranet de La Positiva.
- Conocimientos de Seguros

5.4 GLOSARIO

A

Agente de seguros

Persona Natural o jurídica dedicada a la producción de seguros y a mantener la fidelidad de la cartera conseguida mediante las gestiones administrativas y comerciales para la obtención de contratos de seguro.

Asegurador

Nombre de la compañía de seguros que, mediante su formalización a través de un contrato de seguro, se hace responsable de las consecuencias producidas por la realización del evento cuyo riesgo es objeto de cobertura.

Asegurado

Es la persona natural o jurídica que asegura sus bienes o intereses económicos está expuesta al riesgo.

B

Bróker

Este término es sinónimo de Corredor (de seguro o reaseguro) o que sirve de intermediario entre la compañía aseguradora y el asegurado

Beneficiario

Persona que se menciona en la póliza por el asegurado o contratante como titularde los derechos que se le tienen que indemnizar según el contrato de seguro o póliza.

C

Cobertura

Compromiso que acepta el asegurador y que se hace cargo hasta un límite estipulado, de las consecuencias económicas que se ven manifestadas a través de un siniestro.

Comisión

Es una retribución que se realiza de manera económica de las funciones a un agente o bróker, está definida como un porcentaje o una parte proporcional a las primas conseguidas por su labor comercial directa o indirecta a través de su intervención y/o colaboración.

Contrato de seguro

Póliza o Documento escrito por una compañía de seguros en la que se establecen normas o pautas que se tienen que regular una relación contractual de aseguramiento entre ambas partes (asegurador y asegurado), basándose en sus derechos y obligaciones. El contrato o documento se caracteriza por ser principalmente, bilateral, consensual, aleatorio, oneroso, de adhesión y por estar basado en la buena fe.

Contratante

Persona natural o jurídica que realiza o firma el contrato con una entidad aseguradora una póliza de seguro. Normalmente, el contratante es el mismo que el asegurado.

Corredor

Sinónimo de Bróker y/o Agente de seguros

D

Deducible

Importe definido en el contrato de la póliza, cuyo monto debe de superar para que la compañía de seguros indemnice.

Duración del seguro

Intervalo de tiempo o Plazo durante la cual el asegurado tiene la garantía establecida en la póliza. Este periodo se da inicio con la fecha de efecto de la póliza y concluye con el vencimiento de ésta, que usualmente suele ser un año.

G

Gastos

Conjunto de todos de pagos que debe realizar una entidad aseguradora de manera directa o indirecta para el ejercicio de sus actividades empresariales. En una compañía de seguros, son los pagos de la actividad aseguradora.

I

Indemnización

Monto o importe donde se encuentra obligado a pagar la compañía aseguradora en caso de ocurrir un siniestro. Por este suceso ocurrido, el asegurado tiene la obligación del pago de una prima al asegurador (puede ser de manera Mensual, Anual, etc...).

O

Objeto del seguro

Es un concepto que se utiliza para agrupar diversas coberturas que tengan alguna relación con el bien asegurado, estos riesgos pueden ser de tipo personales, patrimoniales y/o profesionales.

Obligaciones por parte del asegurado

Son las siguientes:

- Mención completa, correcta y legible del bien que se va a asegurar, así como el valor económico en el mercado del bien.
- Pago de la prima (monto)
- Notificar la ocurrencia del siniestro
- Obligaciones del asegurador

Se refieren principalmente al pago de la indemnización acordada en póliza, una vez producido el siniestro.

P

Póliza

Documento donde se materializa el contrato, y en el cual se reflejan las reglas ya sean de manera particular, general o especial. Y en esta se regula las relaciones convenidas entre el asegurador y el asegurado. Cuando el documento ha sido emitido y aceptado por ambas partes se puede llegar a la conclusión que nacieron los deberes y derechos mencionados en el documento.

Póliza individual

Tipo de póliza donde sólo existe una persona asegurada.

Prima

Importe económico que paga el contratante o asegurado a la aseguradora por concepto de la contraprestación de la cobertura de riesgo que se ofrece en la póliza.

R

Ramo

Conjunto de seguros que cubren un determinado riesgo. Bajo esta premisa se puede hablar de Ramo de Accidentes Personales, Ramo de Asistencia Médica, entre otros.

Reaseguro

Es un concepto con el cual se puede permitir distribuir entre otros aseguradores el pago de prima y los cumplimientos por indemnización del bien asegurado.

S

Seguro

Es la actividad económica y financiera donde se presta un servicio de transformación de riesgos a que están sometidos los patrimonios, en un gasto frecuente y presupuestable.

Suscripción de la póliza

Es la formalización o firma del contrato de seguro entre el Asegurador y el Asegurado.

CAPITULO VI. ANEXOS

Diagrama de GANTT del proyecto

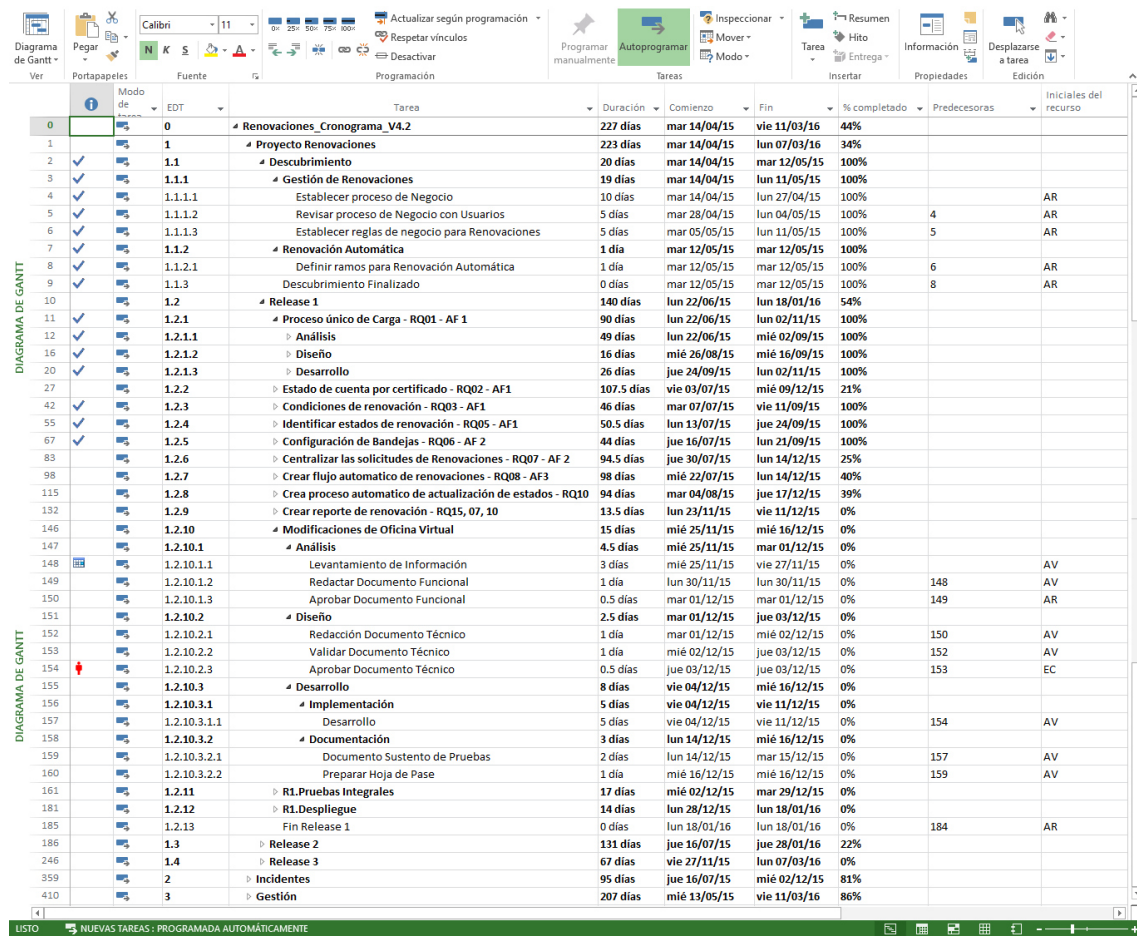


Figura 18-Diagrama de Gantt (Área de TI – La Positiva)

Análisis Funcional del proceso de carga de solicitudes

	AF – ANÁLISIS FUNCIONAL	Fecha: 02/10/2015
		Versión: 2.4

ANÁLISIS FUNCIONAL

1. Información General

Nº Requerimiento – Título	RQ2015-000844 - Renovaciones - Proceso de Carga de Solicitudes	Asociado al Proyecto	Optimización al Módulo de Renovaciones
Aplicativo	Oficina Virtual	Módulo	Renovaciones
Elaborado por	Luis Laurencio		
Fecha de Versión del Documento	02/10/2015	Versión del Documento	2.4
Complejidad (Alta/Media/Baja)	Media	Capacitación a usuarios	No

2. Descripción General

Se requiere la creación de un único proceso de carga de solicitudes para poder centralizar y agilizar la ejecución actual.

3. Objetivos

OBJ01: Crear un único proceso de carga de solicitudes a las bandejas de renovaciones, como a su vez centralizar las reglas de negocio.

4. Situación Actual

El proceso de carga de solicitudes de renovación Visual Time - Insunix
La primera entrada de información del módulo de renovaciones se realiza a partir del proceso de carga. Este proceso se ejecuta semanalmente, procesando la información 2 meses hacia atrás y 3 meses hacia adelante a partir de la fecha de ejecución.
Existe un proceso por cada sistema técnico para la extracción de las solicitudes en base a la información de pólizas que se almacena en cada sistema técnico. Para el caso de Insunix, la deuda de un cliente es obtenida desde este mismo sistema. Mientras en el caso del Visual Time, se consulta la deuda del sistema SAP. La información extraída (además de la información de la deuda) es necesaria para poder determinar a qué bandeja debe derivarse la solicitud de renovación. Actualmente se ejecuta de manera semanal y en promedio procesa unas 4000 solicitudes de renovación por ejecución.

	AF – ANÁLISIS FUNCIONAL	Fecha: 02/10/2015
		Versión: 2.4

5. Alcance

OBJ01:
 • **RS1501:** Integrar los procesos de carga de Insunix y Visual Time, en un único servicio de carga de solicitudes de renovación.
 • **RS1502:** Definir la deuda por certificado.
 • **RS1503:** Definir Nuevas Reglas de Derivación de Bandejas.
 • **RS1504:** Definir Estados y Sub Estados de las solicitudes.

6. Exclusiones

• No se realizarán cargas retroactivas, las solicitudes anteriores no serán modificadas por la nueva información que se está añadiendo en este proceso, a excepción del campo estado. La actualización de los estados de las solicitudes también se hará en forma retroactiva.
 • El proceso nuevo de carga de solicitudes de renovación no contempla el uso de la Bandeja Genérica.

7. Impacto

Aplicativo	Módulo	Observaciones
Oficina Virtual	Renovaciones	RS1501,RS1502

8. Impacto en la Operativa

El proceso de carga de solicitudes se ejecutará de manera automática una vez al mes a inicios del mismo cargando el 100% de las solicitudes correspondientes del mes con una antelación de 90 días antes del vencimiento. Al ser esta ejecución automática, no será necesaria la intervención de un analista del área de operaciones. El nuevo proceso de carga de solicitudes de renovación no contempla el uso de la bandeja genérica.

9. Marco Conceptual

Módulo de renovación: Es un listado generado automáticamente en la Oficina Virtual, el cual contiene las pólizas de seguro que se encuentran por vencer en un determinado periodo de tiempo.
Solicitud de renovación: Es un registro del módulo de renovaciones en el cual se contemplan todos los datos necesarios para la gestión de renovación.
Bandeja: Una bandeja está asociada a un área de negocio. Las solicitudes de renovación son asociadas a una bandeja dependiendo de sus características y a la evaluación realizada sobre la póliza.
Póliza del tipo Individual: Son aquellas emitidas a nombre de una persona natural o jurídica como contratante, y que hace referencia a un vehículo en específico. En el sistema técnico se identifican como las pólizas del ramo "Vehículos" asociado al "Producto Individual".

	AF – ANÁLISIS FUNCIONAL	Fecha: 02/10/2015
		Versión: 2.4

Póliza del tipo Flota: En el sistema técnico se identifican como las pólizas del ramo "Vehículos" y producto "Flotas".
Póliza del tipo Corporativa: Aquellas pólizas emitidas a nombre de un Corredor de seguros como Contratante. Las condiciones y tasas son autorizadas exclusivamente por la Gerencia Técnica. En las pólizas corporativas cada asegurado se considerará como certificado, son anuales y tienen diferentes vigencias. Solo se pueden ofrecer corporativas para uso particular, no aplica para ningún otro uso. En el sistema técnico se identifican como las pólizas del ramo "Vehículos" y producto "Corporativas".
SIG: Sistema de Integral de Gestión.

10. Detalle de la Solución

Reglas y/o consideraciones	
Reglas de Negocio	
Código	Descripción
RN01	El proceso se puede ejecutar solamente una vez al mes y evaluando todas aquellas que van a vencer en los próximos 90 días (3 meses).
RN02	Una Solicitud de Renovación puede ser enviada a la Bandeja "Licitaciones" cuando el intermediario es "Licitaciones".
RN03	Una Solicitud de Renovación puede ser enviada a la Bandeja "Licitaciones" cuando el contratante de la póliza/certificado es una empresa del estado.
RN04	Una Solicitud de Renovación puede ser enviada a la Bandeja "Cobranzas" en caso, a la fecha de ejecución del proceso, la póliza/certificado no tenga cobertura en base a la prima neta pagada.
RN05	Una Solicitud de Renovación debe ser enviada a la Bandeja de "Técnica" en caso la póliza pertenezca a un "Giro de Negocio Excluido o restringido" para los Ramos de Propiedad.
RN06	Una Solicitud de Renovación debe ser enviada a la Bandeja de "Técnica" en caso la póliza sea una póliza del Ramo Asistencia Médica Familiar (AMF).
RN07	Una Solicitud de Renovación asociada a una póliza del "Ramo Vehicular del Producto "Flotas" puede ser enviada a la Bandeja "Técnica" cuando la siniestralidad supere al límite configurado para dicho ramo.
RN08	Una Solicitud de Renovación asociada a cualquier ramo a excepción de "AMF" y Vehículos producto corporativo o individual" puede ser enviada a la Bandeja "Técnica" cuando la siniestralidad supere al límite configurado por ramo.
RN09	Una Solicitud de Renovación asociada a una póliza del "Ramo Vehicular del Tipo Individual" puede ser enviada a la Bandeja "Técnica" cuando la cantidad de siniestros durante la vigencia sea mayor o igual al límite máximo de frecuencias según configuración.
RN10	Una Solicitud de Renovación asociada a una póliza del "Ramo Vehicular

* Revisar el detalle del documento, ya que existe una consideración para el cálculo de las frecuencias.

	AF – ANÁLISIS FUNCIONAL	Fecha: 02/10/2015
		Versión: 2.4

	del Tipo Corporativa" puede ser enviada a la Bandeja "Técnica" cuando la cantidad de siniestros durante la vigencia sea mayor o igual al límite máximo de frecuencias según configuración.																		
RN11	Una Solicitud de Renovación puede ser enviada a la Bandeja "Reaseguros" si la póliza tiene alguna distribución de Reaseguros Facultativa.																		
RN12	Una Solicitud de Renovación puede ser enviada a la Bandeja "Comercial" siempre y cuando el contratante de la póliza/certificado se encuentre configurado como Clientes VIP.																		
RN13	Una Solicitud de Renovación puede ser enviada a la Bandeja "Comercial" siempre y cuando las pólizas cumplan la siguiente condición:																		
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Ramo</th> <th>Producto</th> <th>R.C.</th> <th>Módulo R.C.</th> <th>Modulo Profesional Comisiones (4)</th> <th>Giro</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Ramo Responsabilidad Civil (5)</td> <td>Producto General (1)</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>Ramo Responsabilidad Civil (5)</td> <td>Producto General (1)</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>Contratista</td> </tr> </tbody> </table>	Ramo	Producto	R.C.	Módulo R.C.	Modulo Profesional Comisiones (4)	Giro	Ramo Responsabilidad Civil (5)	Producto General (1)	-	-	-	-	Ramo Responsabilidad Civil (5)	Producto General (1)	-	-	-	Contratista
Ramo	Producto	R.C.	Módulo R.C.	Modulo Profesional Comisiones (4)	Giro														
Ramo Responsabilidad Civil (5)	Producto General (1)	-	-	-	-														
Ramo Responsabilidad Civil (5)	Producto General (1)	-	-	-	Contratista														
RN14	Una Solicitud de Renovación deberá ser enviada a la Bandeja "Automática" siempre y cuando la póliza asociada pertenezca a esta configuración ² (Ramo / Producto / Módulo / Giro) definidas para esta Bandeja.																		
RN15	Una Solicitud de Renovación puede ser enviada a la Bandeja "Emisión" siempre y cuando, en la evaluación de la póliza, no fue enviado a ninguna otra Bandeja.																		
RN16	El cálculo de la Siniestralidad se evalúa de la siguiente forma; el porcentaje de las sumas de los siniestros incurridos (reservas y pagos) entre la prima devengada.																		
RN17	El cálculo de la Cobertura en Base a la Prima Pagada es el porcentaje de la suma de todas las primas netas de los recibos pagados de la póliza/certificado, hasta el momento sobre la prima neta total de la póliza multiplicado por la cantidad de días bajo cobertura.																		
RN18	El cálculo de la Frecuencia ³ se evalúa en base a la cantidad de siniestros (todos los siniestros a excepción de aquellos que se encuentren Anulado o Rechazado) ocurridos durante la vigencia de la póliza/certificado.																		
RN19	Las pólizas que forman parte de un mismo paquete no se tomarán en cuenta para la renovación automática.																		
RN20	Si el ramo pertenece a Responsabilidad Civil y la Vigencia es menor a 1 año, no se toma en cuenta para la Renovación Automática.																		
RN21	Las Pólizas Affinity se excluirán del proceso de carga a excepción de aquellos que, según configuración, sean marcadas para su inclusión.																		
RN22	El proceso de carga contempla una serie de ramos configurados ⁴ para NO ser incluidas durante el proceso.																		

² En el detalle del documento (RS15003) se indica cual es la configuración para dicha Regla de Negocio.

³ El orden en el cual se mostrarán en la Bandeja Emisión se desarrollará en el AF5/Modificaciones de Oficina Virtual

⁴ Revisar el detalle del documento, ya que existen consideraciones para el cálculo de la Frecuencia.

RN23 El proceso de carga no contempla aquellas pólizas de la Oficina de Negocios Especiales (Oficina 25).

RS1501: Integrar los procesos de carga de Insunix y Visual Time, en un único servicio de carga de solicitudes de renovación.

Precondiciones:

- Deben existir pólizas por vencer en los próximos 90 días, al momento de la ejecución del proceso de carga.

Descripción detallada:

- El proceso estará compuesto por las siguientes fases:
 - Carga Inicial de las pólizas a vencer en 90 días.
 - Designación de la Bandeja en Base a las Reglas de Negocio Definidas.
- Fase 1: Carga Inicial de las pólizas a vencer en 90 días**
 - El proceso se ejecutará una sola vez a inicios de cada periodo mensual.
 - El proceso va tomar los últimos valores de la UIT y Tipo de Cambio Mensual (TC) registrados en el sistema para los cálculos³ que lo requieran, El encargado de realizar la actualización de la UIT y el TC en los sistemas técnicos es David Álvarez (Área Contabilidad).
 - Internamente el sistema obtendrá todas las pólizas/certificados vigentes a la fecha de proceso cuya fecha de vencimiento sea en los próximos 90 días a vencer como a su vez, se deben excluir todos aquellos que formen parte de la configuración⁴ **CONF1** y **CONF2**. Esto incluye las pólizas vigentes con siniestros de pérdida total o robo total que aún no han sido liquidados. Cuando se anule la póliza a causa de la liquidación de pérdida total o robo total se descartará la solicitud de renovación, el proceso que lo ejecutará se detalla en el documento Funcional de Actualización de Estados.
 - El proceso creará las solicitudes de renovación, que son agrupaciones de certificados en base a los siguientes criterios:
 - Si la póliza tiene una facturación por póliza, se agrupan en una sola solicitud todos los certificados que vencen el mismo día.
 - Si la póliza tiene una facturación por certificado, la solicitud está asociada a un único certificado y la visualización será por certificado.
 - Si la póliza tiene una facturación por contratante (grupo asegurado), la solicitud agrupa los certificados asociados a un mismo contratante que vencen el mismo día.
 - Si se detecta que una póliza previamente cargada al módulo ha tenido movimientos de prórroga, el sistema actualizará la fecha fin de vigencia de la solicitud.
 - Se debe obtener el cálculo de la cobertura en base al pago, dicho cálculo se realiza de la siguiente manera:
 - Se obtiene el porcentaje de lo pagado con respecto a los días de

³ Cobertura de Pago, etc.

⁴ En el RS1503 del documento se definirá las configuraciones con la abreviatura **CONF**

cobertura (Factor); es decir la proporción entre la suma de todas las primas netas⁵ de los recibos pagados hasta el momento sobre la prima neta total de la póliza.

$$\text{Factor} = \frac{\text{Suma de la prima neta pagada}}{\text{Prima neta total de la póliza/certificado}}$$

- En base a dicho porcentaje se calcula los días que se tiene de cobertura.
 - $\text{Días de vigencia} = \text{Fecha de fin de vigencia} - \text{Fecha de inicio de vigencia}$
 - $\text{Días coberturados} = \text{Factor} \times \text{Días de vigencia}$
 - $\text{Días consumidos} = \text{Fecha actual} - \text{Fecha de inicio de vigencia}$
- Si hasta la fecha la cantidad de "Días Consumidos" es mayor a los "Días Coberturados", la solicitud se estará enviando a la bandeja Cobranza, según regla de negocio **RN04**, caso contrario se evalúa las otras condiciones.
 - Para el cálculo de la frecuencia de siniestros se debe realizar en base al siguiente cuadro:

Ramo	Consideraciones
Vehículos	Todos excepto Pérdida Total y Robo Total cuyos estados se consideren: siniestros pendientes, cerrados, en proceso de liquidación, pagados, ocurridos durante la vigencia de la póliza/certificado.
Otros	Todos los siniestros a excepción de aquellos que se encuentren Anulado o Rechazado ocurridos durante la vigencia de la póliza/certificado. El proceso considerará aquellos siniestros que puedan ser reabiertos. ⁶

Para el cálculo de la siniestralidad se debe realizar en base al siguiente cuadro:

Ramo	Tipo	Nivel de Cálculo
Asistencia Médica	Todos	Póliza/Certificado
Vehículos	Individuales	Póliza/Certificado
	Corporativas	Certificado
Otros	Flotas	Póliza/Cliente
	Todas	Póliza

Se debe obtener el cálculo de la siniestralidad, dicho cálculo se realiza de la siguiente manera:

⁵ Considerar la prima de los certificados que contiene la solicitud.

⁶ Proceso de actualización Diaria.

- La siniestralidad es el porcentaje de las sumas de los siniestros incurridos (reservas y pagados) entre la prima devengada.

$$\text{Siniestralidad} = \frac{\text{Siniestros incurridos}}{\text{Prima Devengada}} \times 100$$

$\text{Período}(t) = 12 \text{ meses anteriores a la fecha de la Carga Inicial} + \text{la cantidad de días transcurridos desde la Carga}(t)$

$\text{Siniestros incurridos} = \text{Reservas}(t) + \text{Pagados}(t)$

Prima Devengada

$$= \left[P.N.Vig.Ant. \times \left(\frac{\text{Fin Vig. Anterior} - \text{Fec. Carga Anterior}}{\text{Días Vig. Póliza Anterior}} \right) \right] + \left[P.N.Vig.Act. \times \left(\frac{\text{Fec. Proceso} - \text{Fec. Inicio Vig. Actual}}{\text{Días Vig. Póliza Actual}} \right) \right]$$

P.N.Vig.Ant.: Prima Neta de la Vigencia Anterior
P.N.Vig.Act.: Prima neta de la Vigencia Actual

- Para el cálculo las Primas Netas (Anterior, Actual) deberían contener el monto actualizado a la fecha más o menos los endosos que pudieron haberse generado.
- Para el caso de siniestralidad cuyos montos estén registrados en soles el tipo de cambio se aplicará de la siguiente manera:
 - Monto Reservas:** Tipo de Cambio del mes en evaluación.
 - Monto Pagados:** Tipo de Cambio del mes en que se realizó el pago.
- La siniestralidad es la misma que se calcula en el sistema SIG.
- Los cálculos de siniestralidad y cobertura según pagos realizados a la fecha de ejecución. (Existirá un proceso diario que actualiza la información y moverá la solicitud entre bandejas según corresponde, dicho proceso será detallado en el AF 3 - Proceso de Derivación de Solicitudes)

- Fase 2: Designación de la Bandeja en Base a las Reglas de Negocio**
 - En esta fase se evaluará a que bandeja corresponde enviar una solicitud en base a las distintas reglas de negocio.
 - Si la solicitud cumple la regla de negocio, se mantendrá en la bandeja indicada.
 - La determinación de la bandeja destino se realizará en el siguiente orden cumpliendo las reglas indicadas



- La generación del trámite será de modo manual y se realizará desde la bandeja de Emisión, actualmente el proceso de generación automática de trámites se encuentra desarrollada y se podrá activar en cualquier momento.
- En cualquiera de las fases, el sistema deberá registrar cualquier error no controlado en un archivo plano con la extensión .log cuyo nombre será: LOG_YYYYMMDDhhmm_CARGA_MASIVA_RENOV.log
 - YYYY: Año
 - MM: Mes
 - DD: Día
 - hh: hora (formato 24 horas)
 - mm: minuto
- Al finalizar el proceso, se enviará un correo, dependiendo del resultado obtenido se deberá enviar un correo indicando que ha habido errores durante el proceso y se deberá adjuntar el detalle de estos errores de no ser así se enviará un correo indicando que el proceso terminó satisfactoriamente. Los destinatarios serán marco.remy@lapositiva.com.pe guerra@lapositiva.com.pe mlores@lapositiva.com.pe y labarin@lapositiva.com.pe. Estos correos deberán poder ser configurables y se deberá permitir la configuración de varios.
- A continuación se indican los mensajes a enviar por correo:

Sin Errores
Destinatarios: marco.remy@lapositiva.com.pe; guerra@lapositiva.com.pe; mlores@lapositiva.com.pe; labarin@lapositiva.com.pe

Asunto: Proceso Carga de Solicitudes de Renovación - Exitoso
La presente es para notificar que el proceso de carga de solicitudes de renovación ha finalizado con éxito.

Saludos

Con Errores
Destinatarios: marco.remy@lapositiva.com.pe; guerra@lapositiva.com.pe; guayvedo@lapositiva.com.pe; mito@lapositiva.com.pe; eduardo.cabrera@lapositiva.com.pe

Asunto: Proceso Carga de Solicitudes de Renovación - Con Errores
La presente es para notificar que el proceso de carga de solicitudes de renovación ha finalizado con errores. Los errores se canalizarán con Rolando Tito y Eduardo Cabrera, ellos se encargaran de darle un seguimiento a los errores generados durante el proceso de ejecución.

Saludos

- Post condiciones:**
- Las solicitudes se encuentran con el estado y sub estado designado según configuración.
 - Las solicitudes se encuentran en las bandejas según reglas de negocio.
 - Solicitudes de renovaciones pueden ser visualizadas desde el módulo de renovaciones

RSIS02: Definir la deuda por certificado.

Precondiciones:

- Pólizas/certificados con certificados emitidos

Descripción:
 Como parte del proceso se requiere obtener la deuda a nivel de certificados, para dicho cálculo realizaremos lo siguiente:

- Se requiere que el proceso de carga de solicitudes de renovación tanto el de Visual Time como el de Insurix puedan acceder a consultar la información de su deuda al sistema SAP. Actualmente, dicha deuda la obtiene a nivel de cliente-póliza. Es necesario obtener dicho valor a nivel de certificados para pólizas con facturación por certificado. Por lo tanto se necesita realizar el cálculo con los sistemas técnicos de la siguiente manera.
 - Se obtienen los certificados de la solicitud (podrán ser más de 1)
 - Se consulta la deuda a nivel de Póliza/Ciente del sistema SAP.
 - Se extrae aquellos certificados cuyos recibos contiene los mismos certificados que tiene la solicitud.
 - Se obtiene la proporción (Factor) de la suma de los montos de las primas netas de los certificados entre los montos contenidos en los recibos.

$$\text{Sumatoria Certificados} = \sum(\text{Suma Montos Primas Netas})$$

$$\text{Sumatoria Recibos} = \sum(\text{Suma Montos Contenidos en los recibos})$$

$$\text{Factor} = \frac{\text{Sumatoria Certificados}}{\text{Sumatoria Recibos}} * 100$$

- Post condiciones:**
- Las solicitudes de renovación poseen deuda a nivel del certificado. Dicha solicitud será atendido en el requerimiento funcional de Modificaciones de la CV, en la cual se indicara los recibos anulados y los certificados asociados a los mismos.

RSIS03: Definir Nuevas Reglas de Derivación de Bandejas.

- Precondiciones:**
- Existen pólizas por vencer en los sistemas técnicos

Descripción detallada:
 Las nuevas reglas para derivación de bandejas, deben ser configurables en el sistema, definidos de la siguiente manera:

- Configuraciones que hacen referencia a las reglas de negocio para el proceso de la Carga Único de Solicitudes:
 - CONF1** - Se debe tener una configuración de todos aquellos ramos que NO se tomaran en cuenta el Proceso de Carga (RV22).

Código	Descripción
60	CAR
61	EAR

Configuración: En el documento se definirá las configuraciones con la abreviatura CONF.

67	R.C. Daños Materiales
69	Responsabilidad Civil Transporte Urbano
58	Agrario
39	Garantía Previa
66	SOAT

A su vez se excluye la oficina de Negocios Especiales (Oficina 25).

- CONF2** - Actualmente existe una tabla de configuración para todas aquellas pólizas que pertenecen a los productos Affinity las cuales no se va considerar en este proceso a excepción de las mencionadas a continuación (RN21):

Ramo	Póliza	Descripción
A.M.F.	2770559	KYDOAI
A.M.F.	2770661	KYDOAI
VEHICULOS	220000396	MEBANCO // BCP
MULTIRIESGO	220000604	MEBANCO // BCP
INCENDIO	5702764	MEBANCO // BCP
VEHICULOS	220002137	FINANCIERO
VEHICULOS	220002139	FINANCIERO
INCENDIO	2407356	FINANCIERO
INCENDIO	5703322	FINANCIERO
VEHICULOS	220003919	EUROMOTORS
VEHICULOS	5710709	EUROMOTORS
VEHICULOS	5710710	EUROMOTORS
VEHICULOS	5710610	EUROMOTORS
VEHICULOS	5710609	EUROMOTORS

- CONF3** - Se debe tener una configuración de límite de siniestralidad por ramo, esta configuración hace referencia a la regla de negocio **RN07** y **RN08**. Los valores límites por ramo son los siguientes:

Código	Nombre	Siniestralidad (%)
1	INCENDIO	65%
2	TRANSPORTES	65%
3	MARITIMO CASCOS	65%
4	AVIACION	65%
5	RESPONSABILIDAD CIVIL	65%
6	VEHICULOS ¹⁶	Individuales >= 3 eventos Corporativos Frecuencia

¹⁶ Solo para el Producto Flotas se evaluará la siniestralidad, caso contrario se evalúa la Frecuencia de Siniestros (Cantidad de Siniestros ocurridos durante la vigencia).

		>= 3 eventos
	Flotas	60%
8	ROTURA DE MAQUINARIA	65%
10	LUCRO CESANTE	65%
11	DESHONESTIDAD	65%
12	ROBO Y ASALTO	65%
13	ANIMALES	65%
14	DOMICILIARIO	65%
17	TODO RIESGO EQUIPO ELECTRONICO	65%
18	3-B	65%
21	ACCIDENTES PERSONALES	50%
29	MULTIRIESGOS HIDROCARBUROS	65%
45	3D	65%
55	CREDITO INTERNO	65%
57	MULTIRIESGOS	65%
58	TREC	65%
23	ASISTENCIA MEDICA FAMILIAR	65%

- CONF4** - Se debe tener configurado un parámetro de frecuencia de siniestros, donde dicho valor será igual a 3, dicha configuración hace referencia a la regla de negocio **RN09** y **RN10**.

- CONF5** - Se debe tener configurado el listado de los Clientes VIP, para validar las condiciones especiales para la Regla de Negocio **RN12**.

Código	Nombre Cliente	Departamento
0000001038918	AGROINCA PPK	AREQUIPA
00000069229609	AGZ TRANSPORTES S.A.C.	AREQUIPA
00000000881114	ALBIS S.A.	AREQUIPA
0000006804258	BANCO GNB PERU S.A	AREQUIPA
0000000115896	CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CREDITO DE AR	AREQUIPA
00000000664824	COMPARTAMOS FINANCIERA S.A.	AREQUIPA
0000004508228	CONCESIONARIOS AUTORIZADOS S.A.C.	AREQUIPA
0000000104439	CONSEJEROS Y CORREDORES DE SEGUROS S.A.	AREQUIPA
0000000433594	CREDITEX S.A.A.	AREQUIPA
00000068259660	DIFESUR S.R.L.	AREQUIPA
0000000107103	EMP DE TRANSP DEL CARPIO S C R L	AREQUIPA
0000000107174	EMP.TRANSPORTES DEL CARPIO HNOS S.C.R.L.T	AREQUIPA

	AF - ANÁLISIS FUNCIONAL	Fecha: 02/10/2015
		Versión: 2.4

0000000004212	EMPRESA DE GENERACION ELECTRICA AREQUIPA	AREQUIPA
00000004223713	ERQUININGO PEREDA, ELISA ELVIRA	AREQUIPA
00000000507771	FINANCIERA NUEVA VISION S.A.	AREQUIPA
00000000577192	FINANCIERA PROEMPRESA S.A.	AREQUIPA
00000000119714	FRANCISCO CARBAJAL BERNAL S.A.	AREQUIPA
00000000107675	GEDORILL S.A.C. / CRUBHER S.R.L.	AREQUIPA
0000001040953	GLOBENATURAL INTERNACIONAL S.A.	AREQUIPA
00000000687267	GOMEZ WONG TRANSPORTES Y REPRESENT S R L	AREQUIPA
00000005506355	GRUAS Y TRANSPORTES SAN LORENZO S.A.C.	AREQUIPA
00000071312381	GRUPO TTN S.A.C.	AREQUIPA
00000005762850	GRUPO VIVARGO S.A.C.	AREQUIPA
00000069194379	HIDROCAÑETE S.A.	AREQUIPA
00000069208034	HOTELERIA PERUANA S.A.C.	AREQUIPA
00000000445217	INCA TOPS S.A.	AREQUIPA
00000000426791	INCA PACA TEXTILES PERUANOS DE EXPORT SA	AREQUIPA
00000006604316	INGENIERIA MANTENIMIENTO CONSTRUCCION Y	AREQUIPA
00000008416995	INVERSIONES GENERALES ALFRETCIA S.A.C.	AREQUIPA
00000004904038	I.R. SERVICIOS GENERALES S.R.L.TDA	AREQUIPA
00000000105233	IB INTERNACIONAL S.A. TRANSPORTES	AREQUIPA
00000004637433	KRUGER S.R.L.	AREQUIPA
00000000106458	LABORATORIOS PORTUGAL S R L	AREQUIPA
00000000564022	LADRILLERA EL DIAMANTE S.A.C.	AREQUIPA
00000000013611	LAPICES Y CONEXOS S.A.	AREQUIPA
00000000468364	MANUEL MUÑOZ NAJAR S.A.C. INDUSTRIA LICO	AREQUIPA
00000000670587	MOLINO LAS MERCEDES S.A.C.	AREQUIPA
00000000117571	MORAN DISTRIBUCIONES S A	AREQUIPA
00000068220165	MOTORSUR S.A.C.	AREQUIPA
00000006107388	NEGOCIACIONES E INVERSIONES DORAL S.A.C.	AREQUIPA
00000000505035	NELMA PERU CONTRATISTAS GENERALES S.A.C.	AREQUIPA
00000067989489	OBIEETTIVO LAVORO LOS ANDES S.A.C.	AREQUIPA
00000000050267	PAPELERA PANAMERICANA S.A.	AREQUIPA

	AF - ANÁLISIS FUNCIONAL	Fecha: 02/10/2015
		Versión: 2.4

000006729943	PERU TRANSPORT S.R.L.	AREQUIPA
0000006344785	PERUMOTOR H.G. S.R.L.	AREQUIPA
0000001849749	PRESTACION DE SERV.GENERALES MOTTA S.R.L	AREQUIPA
00000070964156	PRO MUJER INC	AREQUIPA
0000067438633	QUIMERA HOLDING GROUP S.A.C.	AREQUIPA
0000006627197	R & J INTEROCEANICA S.A.C.	AREQUIPA
0000006066908	RENZO COSTA S.A.C.	AREQUIPA
0000000119778	RICO POLLO SAC	AREQUIPA
0000000492879	ROMELIZA S.A.C.	AREQUIPA
0000000838912	SERVICIOS POLIUX S.A.C.	AREQUIPA
0000000019647	SOCIEDAD ELECTRICA DEL SUR QWEST S A	AREQUIPA
0000001005501	STENICA S. A.	AREQUIPA
0000006488729	TRANSPORTES C.M.R. S.A.C.	AREQUIPA
00000000115281	TRANSPORTES CROMOTEX S.A.C.	AREQUIPA
00000047100147	TRANSPORTES DIFESUR S.A.C.	AREQUIPA
0000006442958	TRANSPORTES FUENTES OPERADOR LOGISTICO S	AREQUIPA
0000000738710	TRANSPORTES GIL MUÑOZ S.A.C.	AREQUIPA
0000000761387	TRANSPORTES HAGEMSA S.A.C.	AREQUIPA
0000000837511	TRANSPORTES IBEROAMERICANO S.R.L.	AREQUIPA
0000005638585	TRANSPORTES JIRENA S.A.C.	AREQUIPA
00000068545836	TRANSPORTES JOSEPH SAC	AREQUIPA
0000000761389	TRANSPORTES PEREDA S.R.L.	AREQUIPA
0000000098147	TRANSPORTES ZETRAMSA S.A.C.	AREQUIPA
0000000704840	VENO S.A.C.	AREQUIPA
00000003073572	GOBIERNO REGIONAL DE AYACUCHO	AYACUCHO
0000000142294	CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CREDITO CUSCO	CUSCO
0000000010348	CAJA RURAL DE AHORRO Y CREDITO CREDINKA	CUSCO
00000011858408	CONSORCIO IBERO	CUSCO
0000001590071	CONSTRUCTORA MEDINA	CUSCO
0000001425445	COOPERATIVA SANTO DOMINGO DE GUZMAN	CUSCO
00000069054561	GRUPO POLO SAC	CUSCO
0000001426234	MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DEL CUSCO	CUSCO
00000068177621	PERU VIAS LOGISTICA	CUSCO
0000018312507	POLO DISTRIBUIDOR CORPORATIVO	CUSCO

	AF - ANÁLISIS FUNCIONAL	Fecha: 02/10/2015
		Versión: 2.4

0000001387294	EMP. DE TRANSP. TURISMO SR. DE ATACO S.A.C.	PUNO
00000017894773	EMPRESA DE TRANSPORTES FRAEL TOURS S.A.C.	PUNO
00000000105612	EXPRESO SAN ROMAN S.A.C.	PUNO
00000014332174	EXPRESO TURISMO SAN MARTIN E.I.R.L.	PUNO
00000008995136	PROYECTO ESPECIAL LAGO TITICACA	PUNO
00000001454429	TRANSPORTES TRANZELA S.R.L.	PUNO
00000000132673	C Y M VIZCARRA S.A.C. INGENIEROS CONTRAT	TACNA
00000000133853	CAJA MUNIC. DE AHORR. Y CRED. DE TACNA S.A.	TACNA
00000000107268	COOP. AHORRO Y CREDITO SANTA CATALINA LT	TACNA
00000000913807	CORPORACION ADC S.A.C.	TACNA
00000007903150	EMPRESA DE TRANSPORTES MARINO S.C.R.L.	TACNA
0000000481683	EPS TACNA S.A	TACNA
00000000598302	LA GENOVESA AGROINDUSTRIAS S.A.	TACNA
00000000031518	LADRILLERA J MARTORELL SA	TACNA
00000071980153	SOUTHERN PERU COPPER CORPORATION SUCURSA	TACNA
00000000580124	UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA	TACNA

La inclusión o exclusión de los clientes VIP será de manera configurable [].

- CONES:** Se debe tener configurado un listado de la inclusión o exclusión de los clientes VIP será de manera configurable. Ramo, Producto, Módulo que será derivado a una Bandeja determinada (**RN06 y RN13**)

Ramo	Producto	Módulo	Bandeja
Pólizas de RC (5)	R.C. General (1)	Módulo R.C. Profesional Corredores (4)	Comercial
AMF (23)	Todas	Todas	Técnica

- CONEZ:** Se debe tener configurado un listado de Giros de Negocio Excluidos y restringidos, solo se consideran aquellos ramos del tipo Excluido o Restringido; esta configuración hace referencia a la regla de negocio **RN05**. La inclusión o exclusión de giros será de manera configurable.

Ramo	Giro	Descripción
INCENDIOS	151505	ALMACEN DE PETROLEO Y GASOLINA

	AF - ANÁLISIS FUNCIONAL	Fecha: 02/10/2015
		Versión: 2.4

363505	ASERRADERO
126505	BINGO Y SALON DE JUEGOS
463510	CARPINTERIA
126510	CASINO
440005	CENTRALES ELÉCTRICAS
335020	DEMOLICIÓN DE EDIFICIOS
114505	DEPOSITO DE ARMAS
175010	DEPOSITO DE PINTURA
308505	DESMOTADORA DE ALGODON
327005	ELABORACION DE CAUCHO
163515	ENCHAPES Y COMERCIALIZACION DE MADERA
132505	FABRICA DE COLCHONES
341505	FABRICA DE EXPLOSIVOS
367510	FABRICA DE MUEBLES DE MADERA
377030	FABRICA DE OXIDO PLOMO, BATERIA
375005	FABRICA DE PINTURA
363520	FABRICA DE TRIPLAY
387505	FABRICA DE VELAS
367515	FABRICA MODULOS TABLEROS DE MADERA
314510	FABRICACION DE ARMAS
151520	GRIFO FLOTANTE
163525	IMPORTACION COMERCIALIZACION DE MADERA
157505	JUEGOS MECANICOS
139015	KARAOKE
480505	LABORATORIO RADIOACTIVIDAD
372515	LANGOSTINERA
363530	MADERERA
365520	MINA EN SOCACION
366005	MOLENDA DE MINERALES
340025	OBRA DE LINEA DE TRANSMISION
190510	PLANTA DE ABASTECIMIENTO GLP
351525	PLANTA DE DISTRIBUCION DE PETROLEO
190505	PLANTA DE PRODUCCION GLP
350510	PLANTA ENVASADORA DE GAS LICUADO
350525	PLANTA ENVASADORA DE GAS PROPANO
350530	PLANTA ENVASADORA Y VENTA DE GAS
376005	PROCESAMIENTO TRATAMIENTO ORO

- Para el nuevo proceso ya no se va considerar la bandeja "Genérica", por lo contrario dichas solicitudes se derivarán a la bandeja "Emisión".
 - Debido a la nueva información que se va a agregar al modelo actual, se debe realizar un proceso de actualización de estados a las solicitudes anteriores, que se ejecutará solo una vez, a inicios del funcionamiento del nuevo proceso.
- Post Condiciones:**
- Las solicitudes de renovación se cargan al módulo de renovaciones con el estado asignado.

11. Prototipos

11.1 Prototipos RSIS:

a. Nombrar e Insertar Pantalla

NO APLICA

b. Descripción general

NO APLICA

c. Descripción de campos

Campo	Formato	Descripción	Tipo de Dato
NO APLICA	NO APLICA	NO APLICA	NO APLICA

d. Acciones sobre la Pantalla

Acción	Descripción	Resultados
NO APLICA	NO APLICA	NO APLICA

12. Casos de Prueba

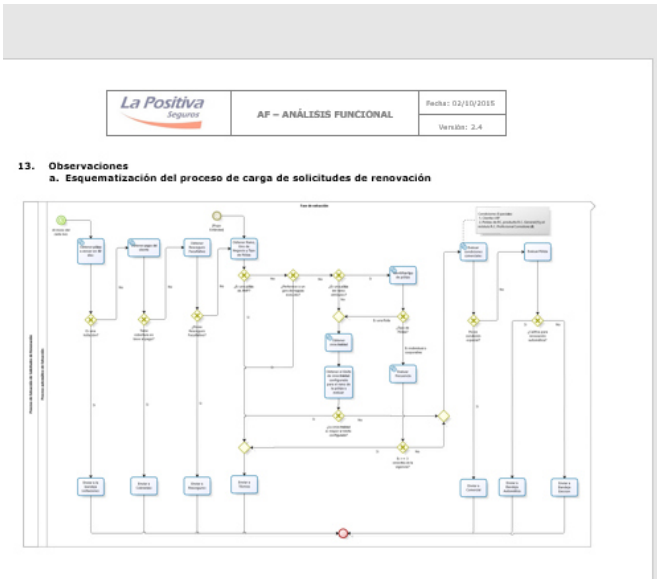
A continuación se listan los casos de prueba propuestos para el presente requerimiento.

RSIS	Cod. Caso de Prueba	Detalle del Caso de Prueba	Resultado Esperado
RSIS01	CDP01	Ejecutar el proceso de carga de solicitudes de renovación con pólizas con 90 días a vencer	Se obtiene las solicitudes previas al nuevo proceso, con sus estados actualizados.
RSIS01 RSIS02 RSIS03 RSIS04	CDP02	Ejecutar el proceso de carga de solicitudes de renovación con pólizas con 90 días a vencer	Se obtiene EL 100% las pólizas 90 días a vencer en la tabla IND_RENOV_W_TMP. Se valida los datos obtenidos por póliza, certificado.
RSIS01 RSIS02	CDP03	Ejecutar el proceso de carga de	Validar que se cumpla la RN22.

RSIS03 RSIS04		solicitudes de renovación con pólizas con 90 días a vencer	Validar que se consideren sólo los 80060 permitidos para la carga (Tabla BRANCH_LOAD_INX) en BD INX.
RSIS01 RSIS02 RSIS03 RSIS04	CDP04	Ejecutar el proceso de carga de solicitudes de renovación con pólizas con 90 días a vencer	Validar que se cumpla la RN21. Validar que no se consideren las pólizas 80060 en la carga (Tabla TMP_AFFINITY_EXCLUDED) en BD INX.
RSIS01 RSIS02 RSIS03 RSIS04	CDP05	Ejecutar el proceso de carga de solicitudes de renovación con pólizas con 90 días a vencer	Validar que se cumpla la RN23. Validar que no se consideren las oficinas en la carga (Tabla RENOVOFFICE) en BD INX.
RSIS01 RSIS02 RSIS03 RSIS04	CDP06	Ejecutar el proceso de carga de solicitudes de renovación con pólizas con 90 días a vencer	Validar el valor de los campos principales de la tabla IND_RENOV_W_TMP en BD INX. Se valida si los cálculos para obtención de la deuda se cumple de acuerdo a lo definido en el detalle del documento. Validar que se cumpla la RN16. Validar que se cumpla la RN17. Validar que se cumpla la RN18.
RSIS01 RSIS02 RSIS03 RSIS04	CDP07	Ejecutar el proceso de carga de solicitudes de renovación con pólizas con 90 días a vencer	Registrar los eventos de error en la tabla RENOVOFFICE_LOG_DETAIL.
RSIS01 RSIS02 RSIS03 RSIS04	CDP08	Ejecutar el proceso de carga de solicitudes de renovación con pólizas con 90 días a vencer	Se obtiene EL 100% las pólizas 15 días a vencer en la tabla IND_RENOV_W_TMP. Se valida los datos obtenidos por póliza, certificado.
RSIS01 RSIS02 RSIS03 RSIS04	CDP09	Ejecutar el proceso de carga de solicitudes de renovación con pólizas con 90 días a vencer	Validar que se cumpla la RN22. Validar que se consideren sólo los 80060 permitidos para la carga (Tabla BRANCH_LOAD) en BD VT.
RSIS01 RSIS02 RSIS03 RSIS04	CDP10	Ejecutar el proceso de carga de solicitudes de renovación con pólizas con 90 días a vencer	Validar que se cumpla la RN21. Validar que no se consideren las pólizas 80060 en la carga (Tabla TMP_AFFINITY_EXCLUDED) en BD VT.

RSIS01 RSIS02 RSIS03 RSIS04	CDP11	Ejecutar el proceso de carga de solicitudes de renovación con pólizas con 90 días a vencer	Validar que se cumpla la RN23. Validar que no se consideren las oficinas en la carga (Tabla RENOVOFFICE) en BD VT.
RSIS01 RSIS02 RSIS03 RSIS04	CDP12	Ejecutar el proceso de carga de solicitudes de renovación con pólizas con 90 días a vencer	Validar el valor de los campos principales de la tabla IND_RENOV_W_TMP en BD VT. Se valida si los cálculos para obtención de la deuda se cumple de acuerdo a lo definido en el detalle del documento. Validar que se cumpla la RN16. Validar que se cumpla la RN17. Validar que se cumpla la RN18.
RSIS01 RSIS02 RSIS03 RSIS04	CDP13	Ejecutar el proceso de carga de solicitudes de renovación con pólizas con 90 días a vencer	Se valida que las pólizas obtenidas en la tabla IND_RENOV_W_TMP en BD INX sean migradas a la tabla IND_RENOV_W_TMP en BD VT.
RSIS01 RSIS02 RSIS03 RSIS04	CDP14	Ejecutar el proceso de carga de solicitudes de renovación con pólizas con 90 días a vencer	Generar el Código de la Solicitud en la tabla IND_RENOV_W_TMP para las pólizas de VT e INX.
RSIS01 RSIS02 RSIS03 RSIS04	CDP15	Ejecutar el proceso de carga de solicitudes de renovación con pólizas con 90 días a vencer	Evaluar los campos de las solicitudes de acuerdo a las Reglas de Negocio. Actualizar los campos indicadores del cumplimiento de las Reglas de Negocio en la tabla IND_RENOV_W_TMP.
RSIS01 RSIS02 RSIS03 RSIS04	CDP16	Ejecutar el proceso de carga de solicitudes de renovación con pólizas con 90 días a vencer	Obtener las Reglas de Negocio desde DataStage mediante la tabla temporal RULE_TMP y RENOVCADENA_REGLA.
RSIS01 RSIS02 RSIS03 RSIS04	CDP17	Ejecutar el proceso de carga de solicitudes de renovación con pólizas con 90 días a vencer	Se valida si las pólizas que legaron a la bandeja de facturas cumplen la RN02 y RN03.
RSIS01 RSIS02 RSIS03 RSIS04	CDP18	Ejecutar el proceso de carga de solicitudes de renovación con pólizas con 90 días a vencer	Se valida si las pólizas que legaron a la bandeja de sobranzas cumplen la RN04.
RSIS01 RSIS02	CDP19	Ejecutar el proceso de carga de solicitudes de renovación con pólizas con 90 días a vencer	Se valida si las pólizas que legaron a la bandeja de técnica

RSIS03 RSIS04		con 90 días a vencer	cumplan la RN05, RN06, RN07, RN08, RN09, RN10.
RSIS01 RSIS02 RSIS03 RSIS04	CDP20	Ejecutar el proceso de carga de solicitudes de renovación con pólizas con 90 días a vencer	Se valida si las pólizas que legaron a la bandeja de reaseguros cumplen la RN11.
RSIS01 RSIS02 RSIS03 RSIS04	CDP21	Ejecutar el proceso de carga de solicitudes de renovación con pólizas con 90 días a vencer	Se valida si las pólizas que legaron a la bandeja comercial cumplen la RN12 y RN13.
RSIS01 RSIS02 RSIS03 RSIS04	CDP22	Ejecutar el proceso de carga de solicitudes de renovación con pólizas con 90 días a vencer	Se valida si las pólizas que legaron a la bandeja automática cumplen la RN14 RN19 y RN20.
RSIS01 RSIS02 RSIS03 RSIS04	CDP23	Ejecutar el proceso de carga de solicitudes de renovación con pólizas con 90 días a vencer	Se valida si las pólizas que legaron a la bandeja emisión cumplen la RN15.
RSIS01 RSIS02 RSIS03 RSIS04	CDP24	Ejecutar el proceso de carga de solicitudes de renovación con pólizas con 90 días a vencer	Actualizar de datos en la tabla IND_RENOV_W. Actualizar de datos en la tabla IND_RENOV_W_CE. Actualizar de datos en la tabla IND_RENOV_FLOW.
RSIS01 RSIS02 RSIS03 RSIS04	CDP25	Ejecutar el proceso de carga de solicitudes de renovación con pólizas con 90 días a vencer	Registrar los eventos de error en la tabla RENOVOFFICE_LOG_DETAIL.
RSIS01 RSIS02 RSIS03 RSIS04	CDP26	Ejecutar el proceso de carga de solicitudes de renovación con pólizas con 90 días a vencer	Enviar mediante correo la información Log del proceso.



	AF – ANÁLISIS FUNCIONAL	Fecha: 02/10/2015 Versión: 2.4
--	--------------------------------	-----------------------------------

14. APROBACIONES

Nombres y Apellidos	Cargo / Función	Firma
Tule Rodríguez de Mazuli	Gerente de División de Servicios La Positiva Seguros Generales	
Fernando Cáceres Núñez	Gerente Técnico La Positiva Seguros Generales	
María Beatriz Rodríguez	Sub Gerente De Vehículos, Soc. Y Riesgos Personales La Positiva Seguros Generales	
Daniel Leonora Sturbocka	Sub Gerente Técnico La Positiva Seguros Generales	
Luis Abanto Fernández	Apoderado de Suscripción La Positiva Seguros Generales	
Manuel Torres	Apoderado de Suscripción La Positiva Seguros Generales	
Marcelo Valencia	Sub Gerente Técnico de Emisión Regional La Positiva Seguros Generales	
María Chusacoma Torrejón	Gerente de Negocios Corredores La Positiva Seguros Generales	
Tomas Coca	Gerente Comercial Regional Sur La Positiva Seguros Generales	

	AF – ANÁLISIS FUNCIONAL	Fecha: 02/10/2015 Versión: 2.4
--	--------------------------------	-----------------------------------

Gerardo Urdoz	Gerente Comercial Regional Norte La Positiva Seguros Generales	
Roberto Guerra Uribe	Analista Técnico de Renovaciones La Positiva Seguros Generales	
Giovanna Bosio Ávila	Apoderado Técnico de Emisión Riesgos Generales La Positiva Seguros Generales	
Julio Mazuelos Lara	Gerente Adjunto de Negocios – Oficinas Lima La Positiva Seguros Generales	
Lourdes Boullán Zeqarra	Sub Gerente de Cobranzas La Positiva Seguros Generales	
Francisco Sierra	Gerente Adjunto Técnico La Positiva Seguros Generales	
Adolfo Quededo Chávez	Apoderado De Ingeniería De Procesos La Positiva Seguros Generales	
Juan Colista Cordero	Analista Sénior de Suscripción de Vehículos La Positiva Seguros Generales	
Beatriz Lozano Quintana	Analista de Suscripción de Riesgos Personales La Positiva Seguros Generales	
Roxana Boussios Cacho	Analista Técnico de Emisión La Positiva Seguros Generales	

	AF – ANÁLISIS FUNCIONAL	Fecha: 02/10/2015 Versión: 2.4
--	--------------------------------	-----------------------------------

Johana Good Guevara	Analista Técnico de Emisión La Positiva Seguros Generales	
Rosana Mantilla	Analista de Operaciones de Cobranzas La Positiva Seguros Generales	
Fiorella Joos	Asistente de Cobranzas La Positiva Seguros Generales	
André Alférez Godia	Analista Técnico de Suscripción RR GG La Positiva Seguros Generales	
Peter Lazarte Qulspe	Analista de Planeamiento Comercial La Positiva Seguros Generales	
Alice Vargas	Analista Sénior de Administración y Cobranzas La Positiva Seguros Generales	
Eduardo Cabrera	Analista de Aplicaciones La Positiva Seguros Generales	
Godia Remy	Analista de Proyectos TI La Positiva Seguros Generales	
Luis Laurencio	Analista Funcional Bt- Soldano	

FLUJO DE PROCESOS DE RENOVACIÓN

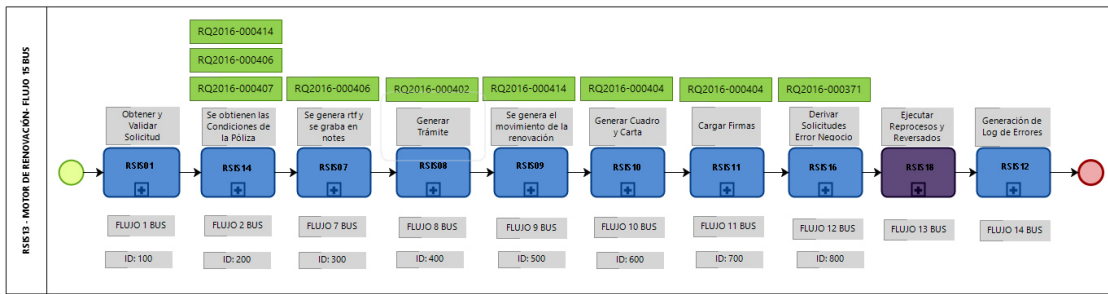


Figura 19 – Diagrama de flujo del proceso de renovaciones (Área de TI – LA Positiva)

Flujo 1 - BUS

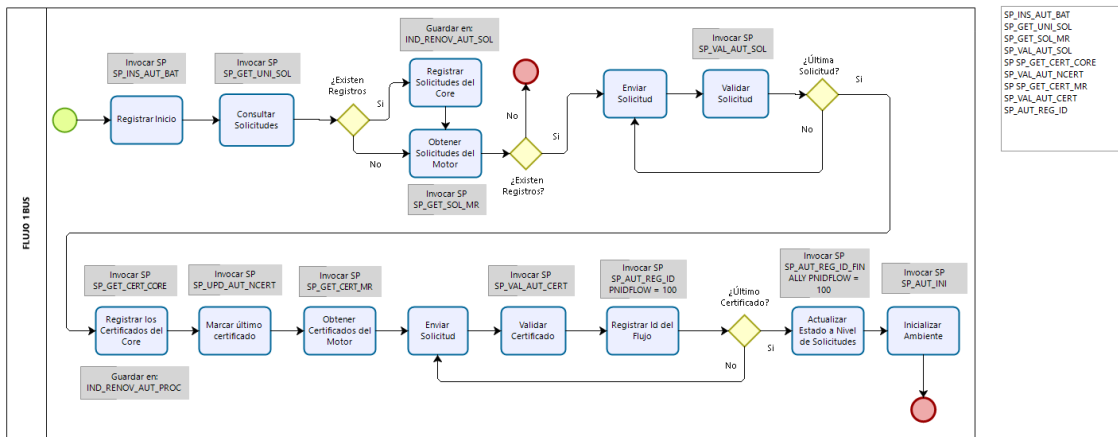


Figura 20 – Diagrama de flujo 1 del BUS (Área de TI – La Positiva)

Flujo 2 - BUS

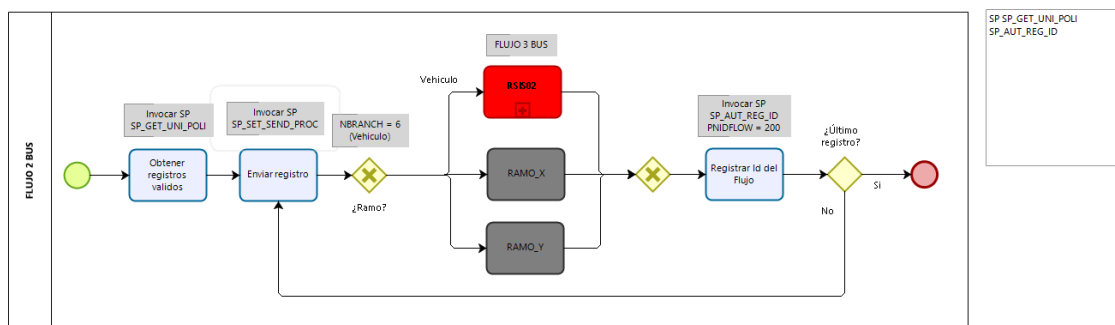


Figura 21 – Diagrama de flujo 2 del BUS (Área de TI – La Positiva)

Flujo 3 – BUS

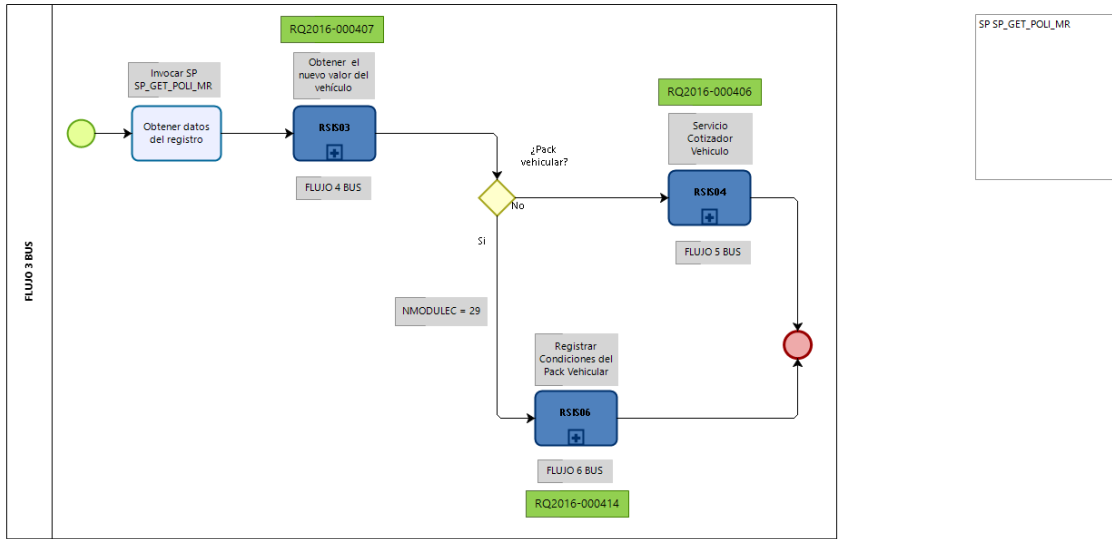


Figura 22 – Diagrama de flujo 3 del BUS (Área de TI – La Positiva)

Flujo 4 - BUS

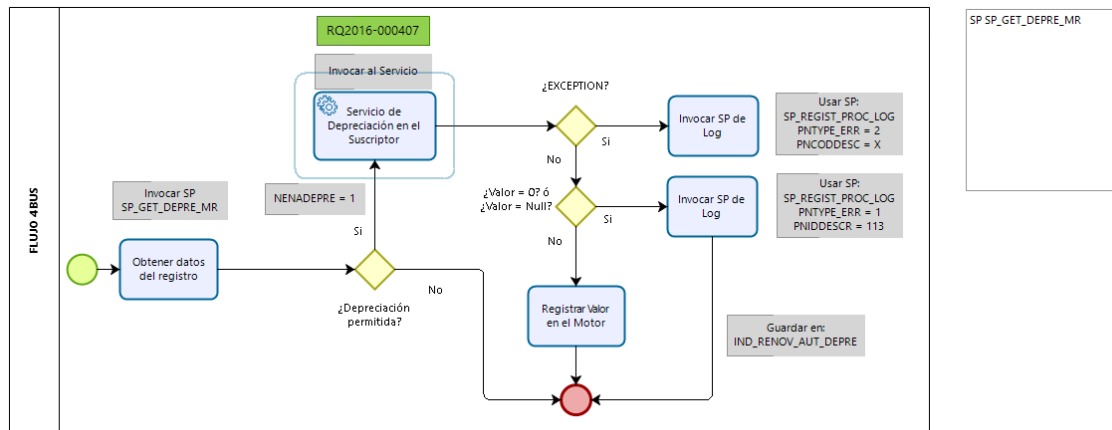


Figura 23 – Diagrama de flujo 4 del BUS (Área de TI – La Positiva)

Flujo 5 – BUS

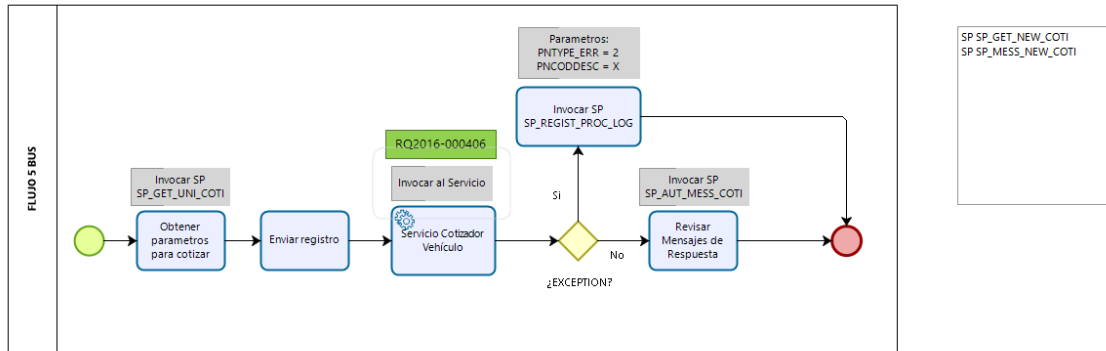


Figura 24 – Diagrama de flujo 5 del BUS (Área de TI – La Positiva)

Flujo 6 – BUS

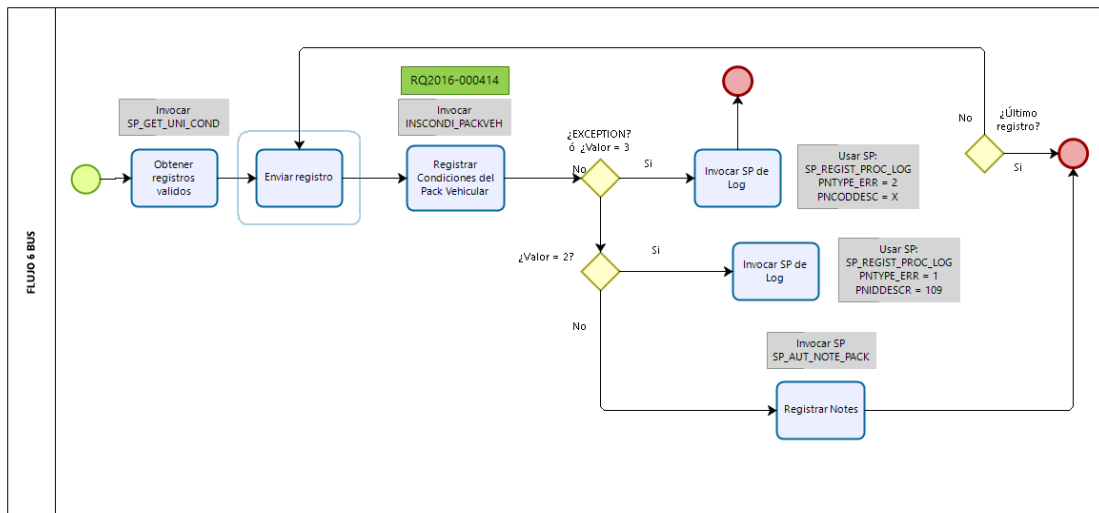


Figura 25 – Diagrama de flujo 6 del BUS (Área de TI – La Positiva)

Flujo 7 – BUS

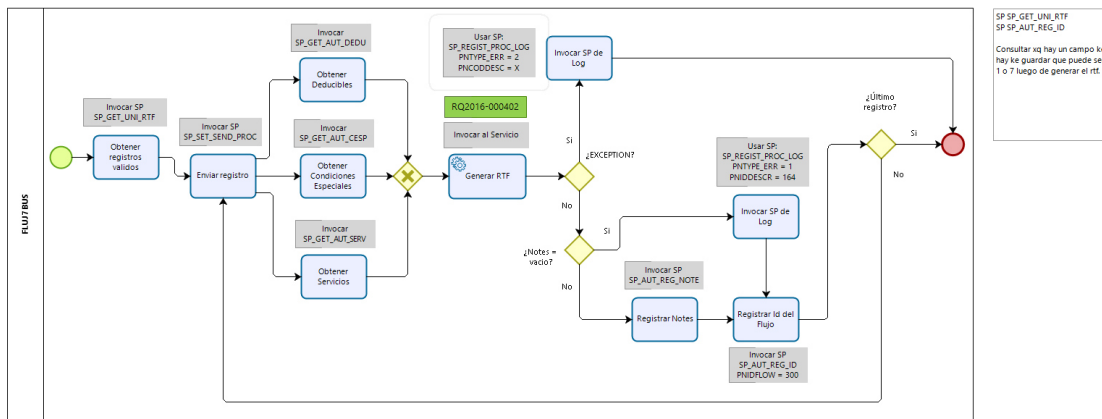


Figura 26 – Diagrama de flujo 7 del BUS (Área de TI – La Positiva)

Flujo 8 – BUS

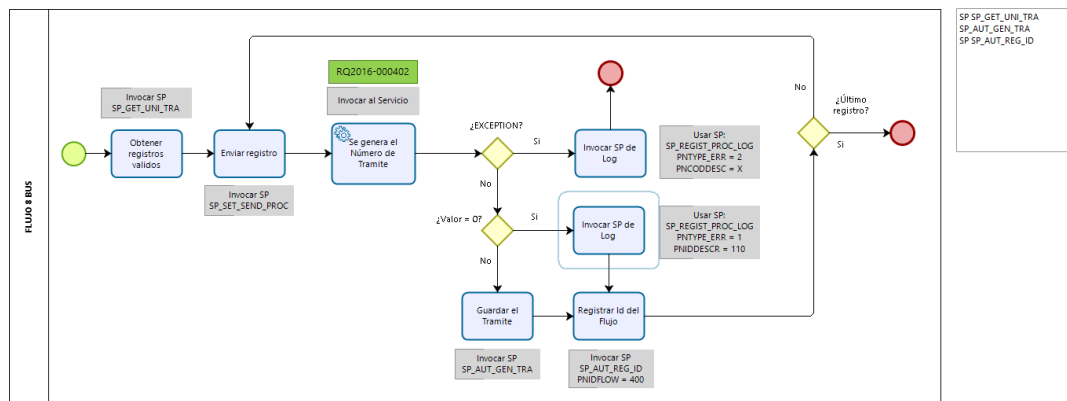


Figura 27 – Diagrama de flujo 8 del BUS (Área de TI – La Positiva)

Flujo 9 – BUS

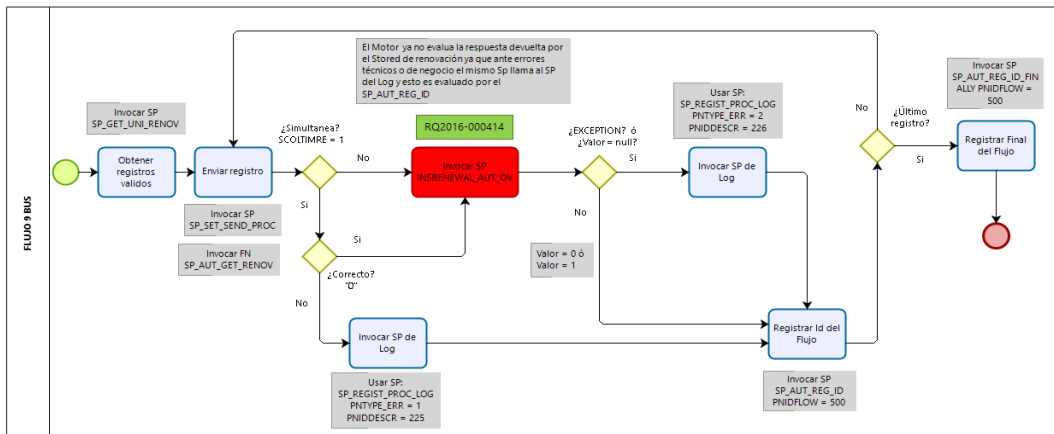


Figura 28 – Diagrama de flujo 9 del BUS (Área de TI – La Positiva)

Flujo 10 - BUS

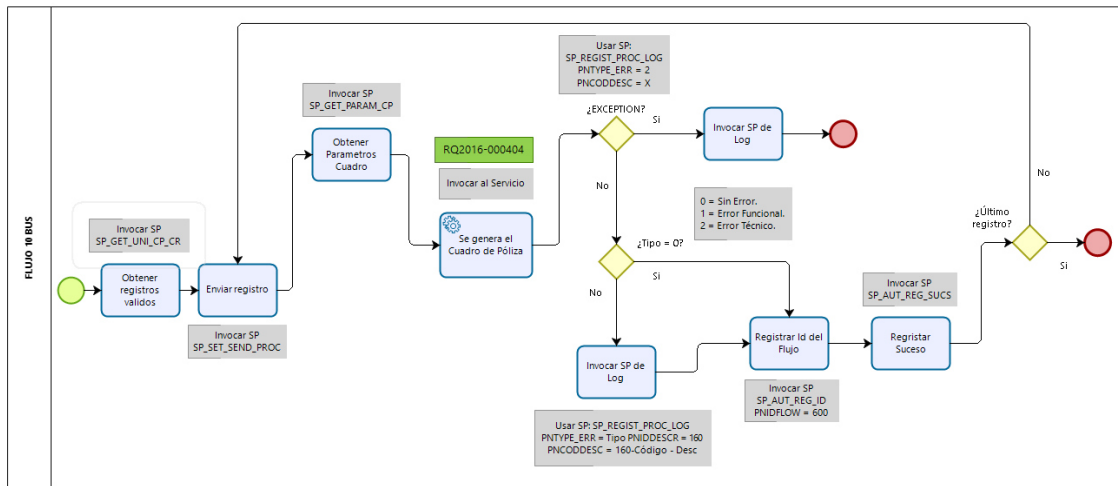


Figura 29 – Diagrama de flujo 10 del BUS (Área de TI – La Positiva)

Flujo 11 - BUS

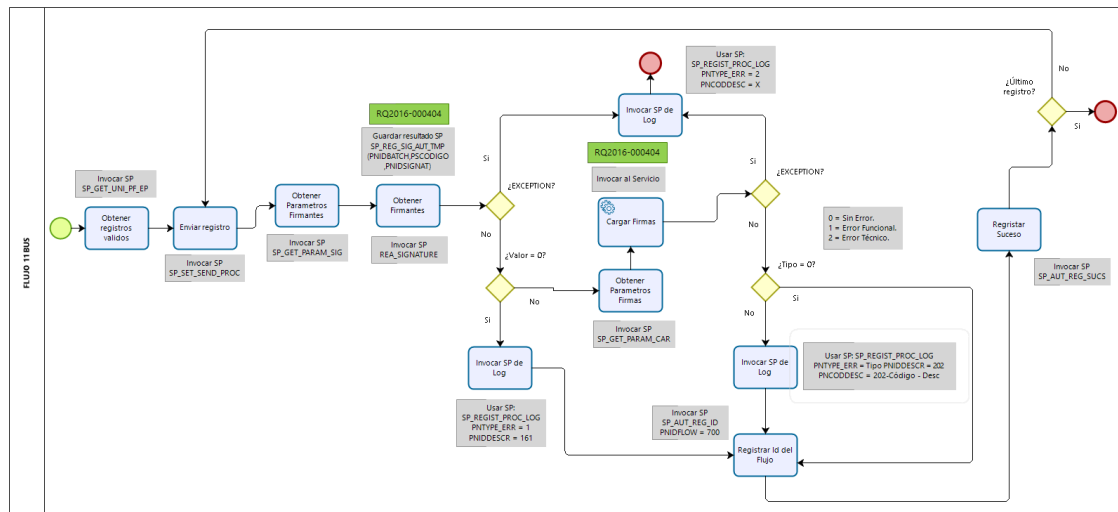


Figura 30 – Diagrama de flujo 11 del BUS (Área de TI – La Positiva)

Análisis Funcional de la Oficina Virtual

	AF – ANÁLISIS FUNCIONAL	Fecha: 27/10/2015
		Versión: 1.5

ANÁLISIS FUNCIONAL

1. Información General

Nº Requerimiento – Título	RQ2015-001204: Modificaciones Oficina Virtual	Asociado al Proyecto	Oficina Virtual
Aplicativo	Oficina Virtual	Módulo	Gestión de Renovaciones
Elaborado por	Alex Vargas Martínez		
Fecha de Versión del Documento	04/12/2015	Versión del Documento	2.3
Complejidad (Alta/Media/Baja)	Media	Capacitación a usuarios	Si

2. Descripción General

Actualmente la Oficina Virtual presenta un módulo de Renovación, en este módulo se encuentra toda la información de Pólizas (**rosario** y **Viña**) candidatas a renovar. Antes que se procedan a renovar las pólizas, la compañía realiza una gestión de las mismas (mejorar ofertas, siniestralidad, etc.) a través de sus áreas.

Las adecuaciones a realizar en la Oficina Virtual son las siguientes:

1. La lectura de información de las solicitudes de renovación serán obtenidas de una única fuente de información.
2. En el detalle de la solicitud de renovación el área comercial se registrar 2 informaciones adicionales (Condiciones y Cobertura provisional)
3. Diferenciar las solicitudes de tipo VIP con respecto a otras.
4. Ordenar las solicitudes por fin de vigencia, endosario y VIP.
5. La oficina virtual debe utilizar el nuevo Flujo Estándar con las reglas que se encuentran definidas y establecidas.
6. No se deben visualizar las solicitudes derivadas con acción "NO RENOVAR" en el área de emisión y cuyos orígenes sean diferente a cobranzas o BTC.
7. La consulta del estado de documentos se obtendrá directamente del sistema técnico.
8. La derivación de trámites de renovación (originados a través de la OV) internamente podrá derivar la solicitud de renovación (módulo de renovaciones).

3. Objetivos

El objetivo del requerimiento es que la Oficina Virtual maneje una única fuente de información de Solicitudes de renovación y brindarles nuevas funcionalidades a los usuarios para que puedan gestionar de manera más eficiente y se reduzcan los tiempos de atención de las Solicitudes de Renovación.

	AF – ANÁLISIS FUNCIONAL	Fecha: 27/10/2015
		Versión: 1.5

4. Situación Actual

El objetivo principal de la compañía es la de renovar todas las pólizas que ya están próximas a vencer. Pero antes de renovar las mismas, la compañía tiene que evaluar cada una de ellas para lo cual se hace alguna de estas preguntas:

- ¿La póliza es rentable?
- ¿El contratante de la póliza se encuentra al día en sus pagos?
- ¿El bien asegurado es altamente siniestroso (% de siniestralidad) ?
- ¿Se puede mejorar la oferta?

Estas son algunas de las preguntas que la compañía se hace. Para realizar toda esta gestión, el módulo de Renovaciones de la Oficina Virtual es una herramienta que le ayuda a la compañía a realizar dicha gestión. Estas solicitudes de renovación puede ser derivadas entre las diferentes áreas dependiendo de lo que se requiera de cada una de ellas.

El módulo de renovaciones presenta 2 opciones, las cuales de detalla a continuación:

GESTIÓN DE RENOVACIONES

Esta opción es utilizado por todas las áreas que intervienen en la gestión de renovaciones, en este formulario los usuarios únicamente podrán observar solicitudes pendientes que le fueron derivadas al área al que pertenece (Por ejemplo: el usuario **robquer0** que pertenece al área técnica podrá visualizar solicitudes pendientes que le derivaron a su área).

En esta sección al usuario se le muestra un pequeño resumen de la información de la solicitud, como por ejemplo:

Origen de la póliza (INX o VT)
Acción de envío
Nombre del Broker o Intermediario
Vigencia de la Póliza
Código de Ramo
Número de Póliza/Certificado, etc



	AF – ANÁLISIS FUNCIONAL	Fecha: 27/10/2015
		Versión: 1.5



- A. Filtro de oficinas; el usuario solo podrá visualizar la lista de oficinas configuradas para su usuario.
- B. Fecha de inicio; fecha que se utiliza como límite inferior para evaluar el fin de vigencia de la póliza.
- C. Bandeja; el usuario solo podrá visualizar la lista de bandejas que fue configurado para su usuario.
- D. Fecha de fin; fecha que se utiliza como límite superior para evaluar el fin de vigencia de la póliza.
- E. Buscar Contratante; herramienta que le permite al usuario buscar clientes que servirá como filtro para buscar como contratante.
- F. Buscar Asegurado; herramienta que le permite al usuario buscar clientes que servirá como filtro para buscar como asegurado.
- G. Buscar broker; herramienta que le permite al usuario buscar clientes que servirá como filtro para buscar como broker.
- H. Giro; caja de texto donde se ingresa el giro de negocio (mínimo 4 caracteres).
- I. Reaseguro; filtro que sirve para buscar solicitudes que tengan reaseguro.
- J. Póliza; filtro para buscar solicitudes que tengan asociados el número de póliza ingresado
- K. Num. Certificado; filtro para buscar solicitudes que tengan asociados el número de certificado ingresado.
- L. Estado; filtro para buscar solicitudes con el estado seleccionado (para esta opción solo el estado "pendiente").
- M. Procesar; Opción para mostrar una lista de solicitudes de renovación con los filtros ingresados.
- N. Ramo; filtro donde se muestra la lista de ramos comerciales
- O. Siniestralidad; filtro que permite buscar solicitudes con un porcentaje de siniestralidad (mayor al valor ingresado en la caja de texto).
- P. Endosada; filtro para buscar solicitudes de renovación que cuyas pólizas se encuentren endosadas.
- Q. Paquete; Criterio para agrupar un grupo de solicitudes
- R. Antiguo;

	AF – ANÁLISIS FUNCIONAL	Fecha: 27/10/2015
		Versión: 1.5

Para mostrar las solicitudes, presenta la siguiente estructura:

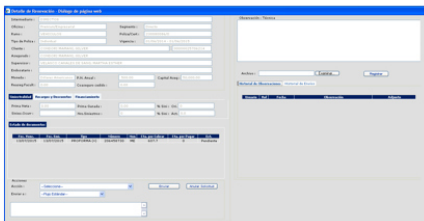


- A. Check's; permite marcar más de una solicitud.
- B. Correlativo.
- C. IVS (Indicador de variación de siniestralidad).
- D. IP (Indicador proceso).
- E. IB (Indicador de bandeja).
- F. SO (Sistema origen).
- G. Área origen.
- H. Acc.Env.(Acción enviada).
- I. Oficina.
- J. Rol.
- K. Broker.
- L. Vigencia.
- M. N° Paq (Número de paquete).
- N. Ramo.
- O. Número de Póliza/Certificado.
- P. Póliza Facultativa (Si: Si; No: No).
- Q. Contratante de la póliza.
- R. Asegurado de la póliza.
- S. Giro de negocio.
- T. % Siniestralidad.
- U. N°D.B. (número de días en bandeja)
- V. N°Deuda pendiente.
- W. Prima anual.
- X. Prima de coaseguro.
- Y. Moneda de la póliza.
- Z. Número de trámite.
- AA. Monto de la deuda.
- BB. Número de placa (muestra solo para el ramo vehículos).
- CC. N°Pa.Antiguo.
- DD.Acción (Motivo para la derivación de las solicitudes marcadas en el punto "A").
- EE. Enviar A (Enviar a través del Flujo ó a una Área específica las solicitudes marcadas en el punto "A").
- FF. Enviar (acción que permite derivar los trámites de las solicitudes marcadas en el punto "A").
- GG.Sección para ingresar comentario y derivar las solicitudes marcadas en el punto "A".

- HH. Impresión de la consulta de solicitudes.
- II. Exportación a excel de la consulta de solicitudes.
- JJ. Número de solicitudes por paginado.
- KK. Filtro para buscar coincidencias del texto en el resultado de la consulta de las solicitudes.

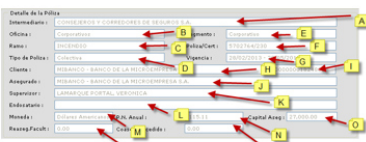
Al ingresar al detalle de la solicitud de renovación, se muestra la siguiente información:

- > Detalle de la póliza.
- > Sección de "Sinistralidad".
- > Sección de "Recargos y Descuentos".
- > Sección de "Financiamiento".
- > Sección de "Estado de los documentos".
- > Sección de "Acciones" que se realizan sobre la solicitud.
- > Sección de "Observaciones e Historial" de la solicitud.



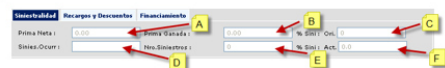
A continuación se detalla cada una de las secciones

Detalle de la póliza



- A. Nombre de Intermediario
- B. Nombre de Oficina
- C. Descripción de Ramo
- D. Tipo de póliza
- E. Nombre de segmento
- F. Número de la Póliza/Certificado
- G. Vigencia de la Póliza/Certificado
- H. Nombre del cliente
- I. Código de cliente de la póliza/certificado
- J. Nombre de asegurado de la póliza/certificado
- K. Nombre de supervisor
- L. Nombre de Endosatario
- M. Moneda de la póliza/certificado
- N. Prima neta anual de la póliza/certificado
- O. Capital asegurado de la póliza
- P. Reaseguro facultativo de la póliza
- Q. Coaseguro cedido de la póliza

Siniestralidad



- A. Prima neta
- B. Prima ganada
- C. Porcentaje (%) de siniestralidad original (Esta información ya no se debe mostrar, la única información sobre el % Siniestralidad debe ser el que se menciona en el punto "F")
- D. Sinies.Ocurr.
- E. Número de siniestros
- F. Porcentaje (%) de siniestralidad actual

Financiamiento



- A. Tipo de financiamiento
- B. Número de contrato
- C. Cantidad de cupones o Letras
- D. Monto financiado
- E. Moneda del financiamiento.

Recargos y descuentos



- A. Recargos registrados en la póliza/certificado
- B. Descuentos registrados en la póliza/certificado

Estado de documentos

Fecha Venc.	Fecha Emis.	Tipo	Número	Mon.	Clas por Cobrar	Clas por Pagar	Est.
15/02/2015	15/02/2015	PROFORMA (C)	208260614	ME	403.57	0	Pendiente
26/10/2015	26/10/2015	PROFORMA (A)	208726339	ME	203.62	0	Pendiente
23/04/2015	23/04/2015	PROF.DEVOLUCION(C)	208292912	ME	0	46.28	Pendiente

- A. Lista que muestra la deuda pendiente de la solicitud

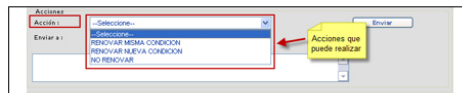
Certificados

#	Certificado	Fecha Emisión	Giro	Prima Anual	Costo Asegurado
1	0			0	0
2	1			7.45	8750
3	2			7.45	8750
4	3			7.45	8750
5	4			7.45	8750
6	5			7.45	8750
7	6			7.45	8750
8	7			7.45	8750
9	8			7.45	8750
10	9			7.45	8750

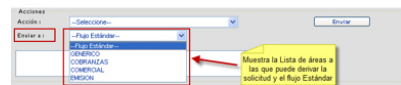
Acciones

La lista de acciones acciones que pueda visualizar el usuario, depende del área al cual pertenece. Cada área tiene su propia lista de acciones, a continuación se muestra un ejemplo de acciones que puede realizar el usuario.

- ✓ RENOVAR MISMA CONDICIÓN.
- ✓ RENOVAR NUEVA CONDICIÓN.
- ✓ NO RENOVAR.



- El usuario que utiliza esta opción podrá visualizar lo siguiente:
 - ✓ Flujo Estándar: La solicitud se deriva de manera automática a otra área de acuerdo a criterios y reglas ya definidas. Esta opción unicamente es utilizada por el área de cobranzas.
 - ✓ Lista de áreas a las que se puede derivar la solicitud (Lista de áreas configurables). Debe mostrar según el área que corresponda, cada área o estación tiene destinos personalizados.



También se puede agregar información adicional para derivar una solicitud (No es obligatorio).

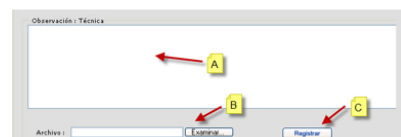


Para derivar una solicitud se utiliza la opción "Enviar".

NOTA

En esta sección a ciertas áreas pueden Anular o Generar trámite (La configuración es por área o Rol y por usuario). Se debe mantener esos permisos y ser configurable.

Observaciones



A. Área en la cual el usuario puede registrar una observación o comentario
 B. Opción para adjuntar un archivo adjunto a la solicitud de renovación
 C. Permite registrar a la solicitud el comentario y/o adjuntar archivos

Historial de Observaciones

Historial de Observaciones | Historial de Envíos

Usuario	Rol	Fecha	Observación
JorhaysO	COB	12/11/2015-02:11:03	Favor proceder con las renovaciones del progr... ver más...

A. Login de usuario que registro la observación
 B. Rol o Área al que pertenece el usuario que registro la observación
 C. Fecha y hora que se registró la observación
 D. Observación o comentario que registro el usuario
 E. Archivo que el usuario adjunto al momento de registrar la observación

Historial de Envíos

Historial de Observaciones | Historial de Envíos

Origen	Destino	Recepción	Usuario	Comentario
COB	COB	12/11/2015-02:11:12	JorhaysO	Proceso automatizado
COB	COB	12/11/2015-02:11:12	JorhaysO	Favor revisar el módulo de F... ciones y proceder con la... ingresados.
COM	EMI	16/11/2015-12:11:00	JorhaysO	URGENTE - Favor proceder con las renovaciones del progr...
EMI	TEC	16/11/2015-12:11:00	JorhaysO	Fv indicar condiciones de renovacion debido al giro del neg...

A. Rol de origen de la solicitud
 B. Fecha de envío de la solicitud
 C. Rol de destino de la solicitud
 D. Fecha de salida de la solicitud
 E. Usuario del Rol de origen que deriva la solicitud
 F. Comentario que se registro al derivar la solicitud

CONSULTA DE RENOVACIONES

Este formulario es únicamente de consulta.

A. Filtro de oficinas; el usuario podrá visualizar toda la lista de oficinas.
 B. Fecha de inicio; fecha que se utiliza como límite inferior para evaluar el fin de vigencia de la póliza.
 C. Bandeja; el usuario solo podrá visualizar la lista de la opción que haya seleccionado.
 D. Fecha de fin; fecha que se utiliza como límite superior para evaluar el fin de vigencia de la póliza.
 E. Buscar Contratante; herramienta que le permite al usuario buscar clientes que servirá como filtro para buscar como contratantes.
 F. Buscar Asegurado; herramienta que le permite al usuario buscar clientes que servirá como filtro para buscar como asegurado.
 G. Buscar broker; herramienta que le permite al usuario buscar clientes que servirá como filtro para buscar como broker.
 H. Giro; caja de texto donde se ingresa el giro de negocio (mínimo 4 caracteres).
 I. Reaseguro; filtro que sirve para buscar solicitudes que tengan reaseguro.
 J. Póliza; filtro para buscar solicitudes que tengan asociados el número de póliza ingresado.
 K. Numr. Certificado; filtro para buscar solicitudes que tengan asociados el número de certificado ingresado.
 L. Estado; filtro para buscar solicitudes con el estado seleccionado (Pendiente, Renovada, No Renovada y Todos).
 M. Proccsar; Opción para mostrar una lista de solicitudes de renovación con los filtros ingresados.
 N. Ramo; filtro donde se muestra la lista de ramos comerciales.
 O. Sinistralidad; filtro que permite buscar solicitudes con un porcentaje de siniestralidad (mayor al valor ingresado en la caja de texto).
 P. Endosadas; filtro para buscar solicitudes de renovación que cuyas pólizas se encuentren endosadas.
 Q. Paquete; Criterio para agrupar un grupo de solicitudes
 R. Antiguo;

Para mostrar las solicitudes, presenta la siguiente estructura:

A. Correlativo.
 B. IVS (Indicador de variación de siniestralidad).
 C. IP (Indicador de proceso).
 D. IB (Indicador de bandeja). IP (Indicador de proceso).
 E. SO (Sistema origen).
 F. Área origen.
 G. Acc. Env. (Acción enviada).
 H. Oficina de la póliza.
 I. Rol.
 J. Broker.
 K. Vigencia.
 L. Nro Paquete.
 M. Ramo de la póliza.
 N. Número de Póliza/Certificado.
 O. Póliza Facultativa (Si: S; N: No).
 P. Contratante de la póliza.
 Q. Asegurado de la póliza.
 R. Giro de negocio.
 S. % Siniestralidad.
 T. Nº DB (Número de días en bandeja).
 U. Nº D. Pend.
 V. Prima anual.
 W. Prima de coaseguro.
 X. Moneda de la póliza.
 Y. Estado de la solicitud.
 Z. Número de trámite.
 AA. Monto de la Deuda.
 BB. Número de placa (solo para ramo vehículos).
 CC. Nº Paq. Ant.
 DD. Exportar a excel las solicitudes.
 EE. Impresión de las solicitudes.
 FF. Cantidad de solicitudes por página.
 GG. Filtro para bucar coincidencias del texto en el resultado de la cosulta de las solicitudes.

Al ingresar al detalle de la solicitud de renovación, se muestra la siguiente información:


- > Detalle de la póliza.
- > Sección de "Siniestralidad".
- > Sección de "Recargos y Descuentos".
- > Sección de "Financiamiento".
- > Sección de "Estado de los documentos".
- > Sección de "Observaciones e Historial" de la solicitud.

Detalle de la póliza

A. Nombre de Intermediario
 B. Nombre de Oficina
 C. Descripción de Ramo
 D. Tipo de póliza
 E. Nombre de segmento
 F. Número de la Póliza/Certificado
 G. Vigencia de la Póliza/Certificado
 H. Nombre del cliente
 I. Código de cliente de la póliza/certificado
 J. Nombre de asegurado de la póliza/certificado

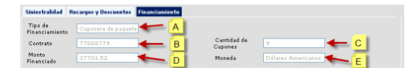
K. Nombre de supervisor
L. Nombre de Endosatario
M. Moneda de la póliza/certificado
N. Prima neta anual de la póliza/certificado
O. Capital asegurado de la póliza
P. Reaseguro facultativo de la póliza
Q. Coaseguro cedido de la póliza

Siniestralidad




A. Prima neta
B. Prima ganada
C. Porcentaje (%) de siniestralidad original
D. Fecha de ocurrencia del siniestro
E. Número de siniestros
F. Porcentaje (%) de siniestralidad original

Financiamiento




A. Tipo de financiamiento
B. Número de contrato
C. Cantidad de cupones o Letras
D. Monto financiado
E. Moneda del financiamiento

Recargos y descuentos




A. Recargos registrados en la póliza/certificado
B. Descuentos registrados en la póliza/certificado

Estado de documentos



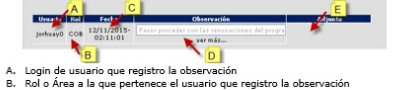
A. Lista que muestra la deuda pendiente de la solicitud

Certificados




Nota: El campo de fecha de anulación debe estar actualizado

Historial de Observaciones



A. Login de usuario que registro la observación
B. Rol o Área a la que pertenece el usuario que registro la observación
C. Fecha y hora que se registró observación
D. Observación o comentario que registro el usuario
E. Archivo que el usuario adjunto al momento de registrar la observación

Historial de Envíos



A. Rol de origen de la solicitud
B. Fecha de envío de la solicitud
C. Rol de destino de la solicitud
D. Fecha de recepción de la solicitud
E. Usuario del Rol de destino que recibió la solicitud
F. Comentario que se registró al derivar la solicitud

Nota:

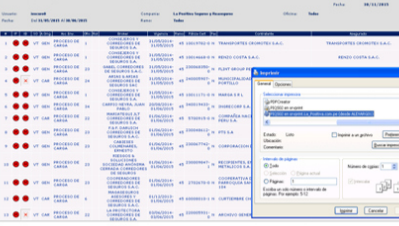
- Cambiar el título de "Recepción" a "fecha de salida" o "salida"

Ambas opciones del módulo de renovaciones ("Gestión de renovaciones" y "Consulta de Renovaciones") se pueden exportar a Excel y realizar impresiones. A continuación se muestra un ejemplo.

Archivo Excel



Impresión

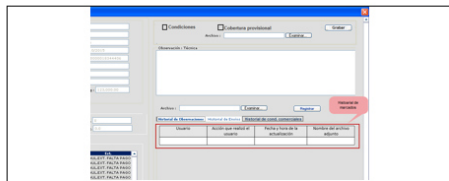


NOTA: Gráficamente los usuarios tienen un indicador de gestión, que se muestra a través de un semáforo (Esta información no se debe mostrar en las opciones de "Gestión de Renovaciones" y "Consulta de Renovaciones").

- 🟢 -> El tiempo de atención de la solicitud se encuentra dentro del tiempo establecido.
- 🟡 -> El tiempo de atención de la solicitud está próximo a vencer.
- 🔴 -> El tiempo de atención de la solicitud excedió el límite de atención.

5. Alcance

- Adecuar el módulo de renovaciones para que tenga una única fuente de información. (RSIS01).
- Adecuar el detalle de renovación para que pueda registrar con marcas (Check: s) la información de adicional de "Condiciones" y "Cobertura Provisional". (RSIS02).
- Resaltar la información de solicitudes de tipo VIP respecto a otras solicitudes solo en la opción de "Gestión de Renovaciones". (RSIS03).
- El resultado de la consulta de solicitudes debe estar ordenado por fin de vigencia, paquete, facultativo, endosatario, % siniestralidad y VIP. (RSIS04).
- Acondicionar el módulo de renovaciones para que utilice el nuevo flujo denominado "Flujo Estándar" (RSIS05).
- No se deben visualizar solicitudes en la opción de "Gestión de renovaciones" que fueron derivados con la acción "No Renovar" (RSIS06).
- Acondicionar la Oficina virtual para derivar de manera automática la solicitud de renovación cuando se derive el trámite (RSIS07).
- El estado de cuenta de los documentos de la póliza serán obtenidos de manera directa del sistema técnico (RSIS08).



NOTA:

- Solo estos cambios aplican a la opción de "Gestión de Renovaciones" y no la opción de "Consulta de Renovaciones".
- La consulta de Renovaciones únicamente accederá como modo lectura el "Historial de condiciones" y las marcas de "Condiciones Comerciales".
- El periodo que tendrá el área comercial para poder manejar esta sección será de 20 días calendario antes de la fecha de vencimiento.

RSIS03: Resaltar la información de solicitudes de tipo VIP respecto a otras solicitudes solo en la opción de "Gestión de Renovaciones".

Actores:

- Todo usuario de la Oficina virtual con acceso al módulo de Renovaciones.

Pre - Condición:

- Las solicitudes de tipo VIP se deben encontrar plenamente identificadas internamente.

Descripción detallada:

El usuario requiere identificar de manera rápida y visual las solicitudes de tipo VIP, visiblemente la solicitud estará resaltada de color "Anaranjado" con respecto a las demás solicitudes (imagen referencial).



Esto le permite al usuario reconocer de manera rápida la solicitud de tipo VIP.

También se debe agregar como filtro de solicitudes los clientes de tipo VIP.

NOTA:

- El cambio solo aplica al formulario "Gestión de Renovaciones" y NO al formulario de "Consulta de Renovaciones".
- Se debe agregar el filtro de solicitudes de cliente VIP en la opción "Gestión de renovaciones".

RSIS04: El resultado de la consulta de solicitudes debe estar ordenado por fin de vigencia, paquete, facultativo, endosatario, % siniestralidad y VIP.

Actores:

- Usuarios de la Oficina virtual con accesos al módulo de Renovaciones.

Pre - Condición:

- La vigencia de la póliza debe encontrarse registrada de manera correcta en las solicitudes de la renovación.

Descripción detallada:

La información de las solicitudes de información que se muestran en las opciones de "Gestión de renovaciones" y "Consulta de Renovaciones" debe encontrarse ordenadas por defecto por Fin de vigencia, paquete, facultativo, endosatario,% siniestralidad y VIP. Este cambio solo aplica a la opción "Gestión de renovaciones".

Opción - "Gestión de Renovaciones"



RSIS05: Acondicionar el módulo de renovaciones para que utilice el nuevo flujo denominado Flujo Estándar.

Actores:

- Usuarios de la Oficina virtual de cobranzas con accesos al módulo de Renovaciones.

Pre - Condición:

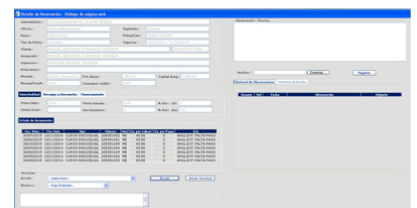
- Las reglas y condiciones para implementar el Flujo Estándar debe encontrarse implementado y su funcionamiento debe ser correcto.

Descripción detallada:

El usuario debe ingresar a la opción "Gestión de Renovaciones"



Luego debe ingresar al detalle de la solicitud



Únicamente el usuario de cobranzas para derivar la solicitud puede realizarlo a través del Flujo Estándar (Reglas que se encuentran definidas en su implementación). Para este RSIS se realizará la adecuación en la OV para que utilice el nuevo Flujo Estándar.



NOTA:
El nuevo Flujo Estándar debe respetar todas las reglas definidas, para este RSIS la Oficina Virtual solo se modificará la OV para que utilice el nuevo Flujo Estándar.

RSIS06: No se deben visualizar solicitudes en la opción de "Gestión de renovaciones" que fueron derivadas con la acción "No Renovar".

Actores:

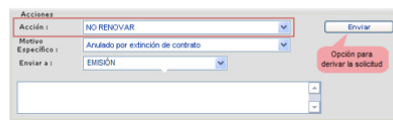
- Usuarios de la Oficina virtual con accesos al módulo de Renovaciones.

Pre - Condición:

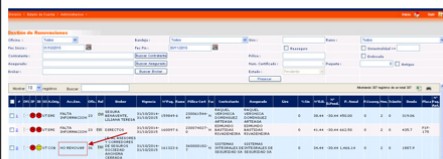
- Las reglas y condiciones para implementar el Flujo Estándar debe encontrarse implementado y su funcionamiento debe ser correcto.

Descripción detallada:

Las solicitudes que son derivadas con la acción "No Renovar" a la bandeja de "Emisión" no den ser visualizados en la opción de "Gestión de Renovaciones". Sin que altere el número de solicitudes generadas inicialmente por el proceso de carga.



Estas solicitudes derivadas con esa acción implican una carga innecesaria en la bandeja de solicitudes que no van a ser renovadas en el sistema técnico.



Nota: Solo cuando la solicitud se derive de BTC (Bandeja temporal de cobranzas) o Cobranzas a Emisión con la acción "NO RENOVAR", solo para esta casuística se podrá visualizar la solicitud por el área de Emisión

RSIS07: Acondicionar la Oficina virtual para derivar de manera automática la solicitud de renovación cuando se derive el trámite.

Actores:

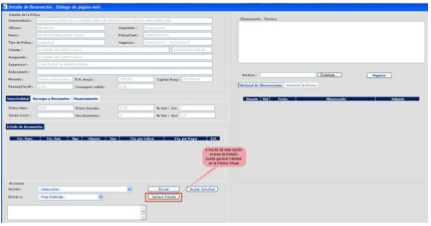
- Usuarios de la Oficina virtual con accesos al módulo de Renovaciones.

Pre - Condición:


- El origen del trámite de renovación debe ser el módulo de Renovaciones.
- Debe encontrarse registrado la equivalencia de áreas de la Oficina Virtual con los Roles del módulo de renovaciones

Descripción detallada:

Los trámites de renovación generados por Emisión a través del módulo de renovaciones son derivados de manera automática por el flujo (configuración que depende del Ramo, la Oficina y el Tipo solicitud) de trámites de la Oficina Virtual. A continuación se muestra la opción de generación de trámites en el módulo de renovaciones.




Flujo de Trámites de la OV
Cuando se crean los trámites, éstos pasan a las bandeja de los Analistas según configuración de flujo o derivaciones realizadas de manera manual (todo esto en la OV).



En el presente RSIS se deben realizar adecuaciones en la Oficina Virtual para que de manera interna al momento que se deriven los trámites (manual o manera automática) a otras bandejas se derive también la solicitud que dio origen al trámite de renovación, esta derivación interna de la solicitud se realizará únicamente cuando el área que está derivando el trámite presente una equivalencia en los roles del Módulo de Renovaciones (Rol de

Emisión, Cobranzas, BTC, Emisión, Técnica, Reaseguros, comercial)


Detalle del trámite (Acción que realiza el usuario)



Detalle de la solicitud de renovación

- Internamente se realiza la derivación de la solicitud.
- El texto que se debe registrar en el módulo de renovaciones debe ser el mismo que ingresa el usuario al momento de derivar el trámite (El usuario no necesariamente ingresa un comentario). Y dicha solicitud de renovación debe derivarse a la bandeja equivalente en el módulo de renovaciones.
- Tener en cuenta que la longitud de texto que puede ingresar el usuario al derivar el trámite es diferente al de la derivación de la solicitud. En esos casos se copiará el comentario hasta el límite permitido para dicho campo.
- La derivación se registrará como un usuario genérico (usuario PROC99).
- La derivación de solicitud no implica adjuntar archivos.
- La derivación de la solicitud se registrará con una acción "Genérica" (el nombre o texto de la acción debe ser configurable), esta acción es de uso obligatorio para la derivar la solicitud. Inicialmente para el desarrollo del RQ se usará la acción con nombre "Derivación automática de la solicitud" y usuario PROC99
- Se aclara que el flujo vivo no debe considerar este tipo solicitudes por tener un número de trámite generado.

A continuación se muestra una imagen referencial



RSIS08: El estado de cuenta de los documentos de la póliza será obtenido de manera directa del sistema técnico.

Actores:


- Usuarios de la Oficina virtual con accesos al módulo de Renovaciones.

Pre - Condición:

- La información de los documentos (proformas, fraccionamientos, etc.) deben estar correctamente registrados en el sistema técnico.

Descripción detallada:

El usuario podrá visualizar el estado de cuenta de los documentos de la póliza en la sección de "Estado de documentos" del detalle de la solicitud



Esta información la obtendrá directamente del sistema técnico (Isaunix o VTime).

Los documentos que se debe mostrar son:

- Recibos
- Cupones
- Letras
- Cuponeras en paquete

NOTA:
No se toman en cuenta las cancelaciones de documentos que por problemas de interfaces no viajen al sistema técnico (Isaunix y VTime).

RSIS09: La sección de Fraccionamientos en el detalle de la solicitud debe mostrar información de fraccionamientos del primer fraccionamiento.

Actores:


- Usuarios de la Oficina virtual con accesos al módulo de Renovaciones.

Pre - Condición:

- El fraccionamiento debe estar registrado de manera correcta en el sistema técnico.

Descripción detallada:

En la sección de financiamientos, si la póliza presenta más de un tipo de fraccionamiento, debe mostrar del primer fraccionamiento asociado a la póliza de la solicitud.



Nota:
La Sección de siniestralidad debe mostrar la siguiente información:

- Prima neta
- Prima ganada
- % Siniestralidad
- Siniestros incurridos (formula: Prima ganada/Siniestralidad actual)
- Número de siniestros

RSIS10: Se debe agregar a los trámites de renovación la observación de fraccionamientos de la póliza.

Actores:

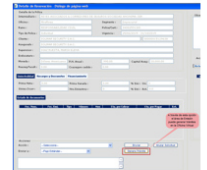
- Usuarios de la Oficina virtual con accesos al módulo de Renovaciones.

Pre - Condición:

- El fraccionamiento debe estar registrado de manera correcta en el sistema técnico.


Descripción detallada:

A través de la Oficina Virtual el usuario puede generar trámites de renovación (áreas configurables). Estos trámites de renovación que son generados por el módulo, se debe agregar la información del fraccionamiento siempre y cuando exista.



La información del fraccionamiento que se debe agregar es el siguiente:

- Número de fraccionamiento
- Tipo de Fraccionamiento
- Número de cuotas
- Interés (solo mostrará los texto de "Si" o "No")



11. Prototipos

[NO APLICA]

12. Casos de Prueba

RSIS<OX>	Código de Caso de Prueba <CDPOX>	Detalle del Caso de Prueba	Resultado Esperado
RSIS01	CDP01	Consultar solicitudes antiguas que fueron trabajadas antes de antes del pase.	No deben existir problemas al consultar solicitudes antiguas
RSIS02	CDP02	Ingresar con un usuario diferente al área comercial e ingresar la información de los condicionados comerciales en la opción "Gestión de Renovaciones".	El usuario no podrá realizar el marcado de las opciones de "Condicionados de comercial"
RSIS02	CDP03	Ingresar con un usuario del área comercial e ingresar la información de los condicionados comerciales en la opción "Gestión de Renovaciones".	El usuario si podrá realizar el marcado de las opciones de "Condicionados de comercial"
RSIS02	CDP02	Ingresar con un usuario diferente al área comercial e ingresar la información de los condicionados comerciales en la opción "Consulta de Renovaciones".	El usuario no podrá realizar el marcado de las opciones de "Condicionados de comercial"
RSIS02	CDP03	Ingresar con un usuario del área comercial e ingresar la información de los condicionados comerciales en la opción "Consulta de Renovaciones".	El usuario no podrá realizar el marcado de las opciones de "Condicionados de comercial"
RSIS03	CDP04	Las solicitudes de tipo VIP deben diferenciarse de un color naranja respecto de otras solo en la opción de "Gestión de Renovaciones"	Se muestran de color naranja las solicitudes de tipo VIP
RSIS03	CDP05	Las solicitudes que no son tipo VIP no deben diferenciarse con respecto de otras solo en la opción de "Gestión de Renovaciones"	No se muestran de color naranja las solicitudes de tipo VIP
RSIS03	CDP06	Las solicitudes que son tipo VIP no deben diferenciarse con respecto de otras solo en la opción de "Consulta de Renovaciones"	No se muestran de color naranja las solicitudes de tipo VIP
RSIS03	CDP07	Las solicitudes que no son tipo VIP no deben diferenciarse con respecto de otras solo en la opción de "Consulta de Renovaciones"	No se muestran de color naranja las solicitudes de tipo VIP
RSIS04	CDP08	Las solicitudes deben ordenarse por Fecha de expiración, Endosatario y VIP en la opción de "Gestión de Renovaciones"	Debe de encontrarse correctamente ordenado

RSIS04	CDP09	Las solicitudes deben ordenarse por Fecha de expiración, Endosatario y VIP en la opción de "Consulta de Renovaciones"	No debe de encontrarse ordenado por los criterios Fecha de expiración, Endosatario y VIP
RSIS05	CDP10	Derivar las solicitudes haciendo uso de la opción "Flujo Estándar"	La solicitud debe derivarse al área correcta de acuerdo a los últimos criterios establecidos del "Flujo Estándar"
RSIS06	CDP11	Derivar desde un área diferente a BTC una solicitud de manera directa con la acción "No renovar" al área de "Emisión."	El área de Emisión no debe visualizar las solicitudes
RSIS06	CDP12	Derivar desde el área BTC una solicitud de manera directa con la acción "No Renovar" al área de "Emisión"	El área de Emisión debe visualizar las solicitudes
RSIS07	CDP13	Derivar un trámite de tipo renovación a un área que tiene su equivalencia con las áreas de solicitud de renovación.	La solicitud debe derivarse de manera automática
RSIS07	CDP14	Derivar un trámite de tipo renovación a un área que no tiene su equivalencia con las áreas de solicitud de renovación.	La solicitud no debe derivarse de manera automática
RSIS08	CDP15	Validar la información del estado de documentos con el sistema técnico.	Se debe validar la información que se muestra en la OV con lo que se encuentra en el sistema técnico.
RSIS09	CDP16	Visualizar la sección de fraccionamientos de una solicitud asociado a un fraccionamiento.	Debe mostrar la información del fraccionamiento.
RSIS09	CDP17	Visualizar la sección de fraccionamientos de una solicitud asociado a más de un fraccionamiento.	Debe mostrar la información del fraccionamiento más cercano al inicio de vigencia.
RSIS10	CDP18	Generar trámite de renovación de solicitud que tenga asociado un financiamiento.	Debe generarse trámite, cuya observación tenga información de financiamiento
RSIS10	CDP19	Generar trámite de renovación de solicitud que no tenga asociado un financiamiento.	Debe generarse trámite, cuya observación no debe tener información del financiamiento.

13. Observaciones

- ✘ Este requerimiento únicamente se aplica a la compañía LPG.
- ✘ La única fuente donde se encuentren las solicitudes de renovación debe presentar pólizas de Insumo y VTIME (independiente en que sistema técnico se hayan originados).

14. Aprobaciones

Nombres y Apellidos	Cargo / Función	Firma
Tula Rodríguez de Mazzini	Gerente de División de Servicios La Positiva Seguros Generales	
Fernando Cáceres Núñez	Gerente Técnico La Positiva Seguros Generales	
Marko Perocheña Reátegui	Sub Gerente De Vehículos, SOAT y Riesgos Personales La Positiva Seguros Generales	
Daniel Iwamoto Shimooka	Sub Gerente Técnico La Positiva Seguros Generales	
Luis Abanto Fernández	Apoderado de Suscripción La Positiva Seguros Generales	
Manuel Torres	Apoderado de Suscripción La Positiva Seguros Generales	
Marcela Valencia	Sub Gerente Técnico de Emisión Regional La Positiva Seguros Generales	
Paul Ortiz	Sub Gerente Técnico de Suscripción Regional La Positiva Seguros Generales	
Giovana Basile Ávila	Apoderado Técnico de Emisión Riesgo Generales La Positiva Seguros Generales	
Lourdes Rouillon Zegarra	Sub Gerente de Cobranzas La Positiva Seguros Generales	

Adolfo Quevedo Chávez	Apoderado De Ingeniería De Procesos La Positiva Seguros Generales	
Roberto Guerra Uribe	Analista Técnico de Renovaciones La Positiva Seguros Generales	
Eduardo Cabrera	Analista de Aplicaciones La Positiva Seguros Generales	
André Remy	Analista de Proyectos TI La Positiva Seguros Generales	
Alex Vargas	Analista Funcional Materia Gris	