



Caso de éxito

Cliente potencia su venta de seguros mediante la renovación de su stack tecnológico

El Cliente

Líder mundial de seguros multicanal con una red global de filiales y oficinas. Con alrededor de 56.000 empleados, ofrece una amplia gama de productos y servicios en más de 210 países y territorios.

El Desafío

Nuestro cliente se enfrentó a un desafío crítico: existía el riesgo de agotar los números de folios y pólizas disponibles para la venta de seguros. Este issue podía complicar la adquisición de nuevos clientes y afectar la eficiencia operativa de la empresa. Ante la posibilidad de quedarse sin recursos, se inició el proyecto con el objetivo de optimizar la asignación y garantizar la continuidad de su proceso de venta de seguros.

La Solución

Para abordar este desafío, en conjunto con el equipo del cliente, se creó un proceso con una nueva lógica inteligente utilizando como lenguaje SQL Server, que permitía reutilizar números de folios que no estaban en vigencia por más de 10 años, evitando así el agotamiento innecesario de recursos. Luego, se analizó el impacto de este cambio en los programas que requieren la asignación de números de Folio, codificados en COBOL y .NET.

En dicho análisis se detectaron 13 integraciones en COBOL y 30 integraciones en .NET.



Una vez concluido el análisis, se adaptaron los componentes impactados realizando las invocaciones al nuevo proceso. Finalmente, se realizó una purga de números de Folios que se necesitaban reutilizar en 394 tablas impactadas de SQL Server, con el objetivo de mantener la integridad referencial de la información.

El Resultado

Los resultados superaron las expectativas iniciales, el cliente experimentó un **aumento significativo en la disponibilidad de números de folios y pólizas**. Esto aseguró que la empresa no se quedara sin recursos para la venta de nuevos seguros y garantizó la **continuidad fluida del proceso de adquisición de clientes**.

Adicionalmente, la optimización de recursos también contribuyó a **mejorar la eficiencia operativa interna y agilizar el proceso de venta de seguros**.

El impacto del proyecto FOLIOS fue fundamental para el cliente. La empresa pudo mantener su competitividad en el mercado de seguros al asegurar la disponibilidad de recursos para la venta de seguros a nuevos clientes.