

CELENT

Esta es una edición autorizada por Celent, que contiene material extraído del reciente informe realizado y que se basa en la evaluación de 17 proveedores de sistemas de administración de pólizas de seguros de vida en Latinoamérica (LATAM). El informe completo contiene 120 páginas en total y no ha sido patrocinado por Equisoft de ninguna forma.

Esta edición fue preparada específicamente para Equisoft por Celent, aunque los análisis presentados no han sido cambiados a partir del informe original. El informe completo puede ser encontrado en [Sistemas de Administración de Pólizas: Edición LATAM de Seguro de Vida](#) . Para mayor información sobre el informe completo, por favor contacte a Celent en info@celent.com.

SISTEMAS DE ADMINISTRACIÓN DE POLIZAS: EDICION LATAM DE SEGURO DE VIDA

Informe de Spectrum 2021, usando la plataforma de VendorMatch

Fabio Sarrico y Juan Mazzini

17 de diciembre, 2021

CONTENIDOS

RESUMEN EJECUTIVO	3
INTRODUCCIÓN	4
METODOLOGÍA DEL REPORTE.....	6
MATRIZ: CAPACIDADES TÉCNICAS DE CELENT.....	9
EQUISOFT: EQUISOFT/MANAGE	11
APROVECHANDO LA EXPERTICIA DE CELENT.....	18
INVESTIGACIONES DE CELENT RELACIONADAS	19
AVISO DE Copyright	20

RESUMEN EJECUTIVO

Desde la última actualización del informe, en Celent hemos observado un interés cada vez mayor por parte de los proveedores en el mercado de sistemas de administración de pólizas de vida en LATAM, evidenciado principalmente por los nuevos participantes y los esfuerzos de modernización de los proveedores en la región. Si bien las aseguradoras tienden a tener criterios similares cuando comienzan a buscar un proveedor de sistemas de administración de pólizas de vida (por ejemplo, la relevancia del sistema en los países de destino, los productos de seguros ofrecidos y los tipos de clientes a los que atiende un proveedor) profundizar en la debida diligencia del proveedor requiere información más granular sobre los proveedores y los sistemas en juego.

Este informe es el quinto de la evaluación bianual de Celent en cuanto a los sistemas de administración de pólizas (PAS) disponibles para los seguros de vida en Latinoamérica (LATAM). En esta edición de LATAM, proporcionaremos un espectro de los proveedores participantes de los sistemas de administración de pólizas de vida. Este reporte perfila a 17 PAS en uso o que están siendo comercializados para productos de vida, pensiones y rentas para LATAM. Algunos proveedores también aparecen en los reportes complementarios, ya que están perfilando estos sistemas en Asia Pacífico, Norteamérica y EMEA.

INTRODUCCIÓN

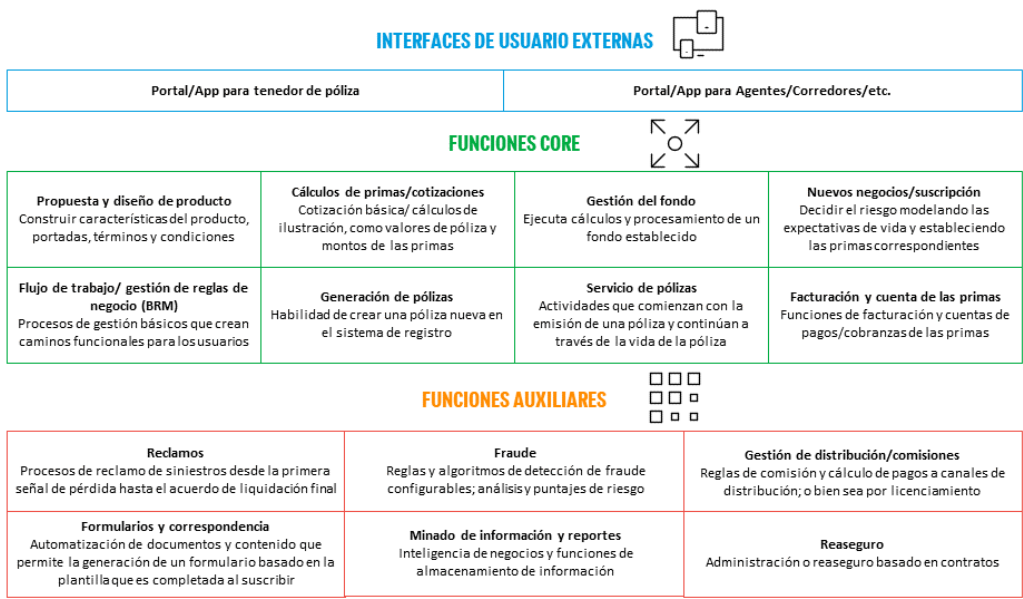
Este informe es parte de una serie acerca de los sistemas de administración de pólizas (PAS) en LATAM, Asia Pacífico, Norteamérica y EMEA. Perfila la mayoría de los sistemas de administración de seguros de vida individual, pensiones y rentas, disponibles hoy en día en LATAM.

Este reporte debería ayudar a las aseguradoras de vida de la región a definir los requisitos de sus sistemas core y, adicionalmente a algunas otras empresas de seguro los ayudará a crear una lista corta de proveedores para su evaluación. El abordar una PAS con tecnología avanzada y amplia funcionalidad significa que las aseguradoras deben abordar una amplia gama de propuestas con respecto a la evaluación de soluciones y a los proveedores de las mismas buscando la solución que encaje con sus necesidades. Igualmente, las aseguradoras deberían aprovechar su acceso a los autores del presente informe para aprender más sobre los diferentes proveedores que se mencionan en el mismo.

Definición de sistema de administración de pólizas

Un sistema de administración de pólizas (PAS) es la aplicación a través de la cual se gestiona todo el proceso asociado a la diversidad de pólizas suscritas por una aseguradora. Un PAS es un espacio diseñado para mantener la información que a nivel de las pólizas incluye, entre otras cosas, los planes de seguros ofrecidos, las cantidades y condiciones en la cobertura de las diferentes pólizas, los beneficios y tratamiento con los intermediarios, los asuntos de contratos de reaseguros que correspondan, la duración de la póliza y así sucesivamente. Para ello el PAS crea un registro de la póliza al momento en que esta se emite. De la misma manera, se incluye con el PAS un historial completo de la póliza a lo largo de los diferentes eventos posibles en su ciclo de vida, como son los pagos en la suscripción, las renovaciones, las enmiendas o modificaciones de beneficiarios y coberturas, la gestión completa de los reclamos por siniestros y por último la cancelación o terminación del contrato. Generalmente, un asegurador utiliza un PAS, ya sea porque es el único propietario o bien porque puede ser participe con otros pares, todo esto con el fin de ejecutar un número de procesos core y apoyarse en los diversos tipos de funcionalidades de soporte, como se muestran en la Figura 1.

Figura 1: Componentes de la administración de pólizas y funcionamiento



Fuente: Celent

METODOLOGÍA DEL REPORTE

El objetivo del reporte de Celent es incluir los principales sistemas de administración de pólizas que están siendo utilizados o los que se están vendiendo activamente a las aseguradoras en LATAM. Celent sostiene una permanente evaluación de los sistemas de proveedores en el mercado de software de seguros y los invita a participar en informes como éste.

Enfoque

Para analizar las capacidades de los sistemas de administración de pólizas en el mercado de seguros de vida individual, Celent invitó a los proveedores de software de todo el mundo a participar en este informe. Dicha participación fue gratuita para los proveedores que participaron.

Celent envió un RFI (solicitud de manifestación de interés) detallado a los proveedores participantes, pidiendo que lo acompañaran con un resumen del producto y con una demostración de la solución ofrecida. El RFI versó acerca de la información que refleja el funcionamiento clave del sistema, los productos que están previamente integrados en el mismo, las características específicas de las bases de clientes, los componentes y alcance de los modelos de precios y tarifas involucrados en la solución, así como los mecanismos de retroalimentación de clientes instalada y los asuntos asociados a la implantación y soporte. En algunos casos, los proveedores revisaron las respuestas de sus RFI, acompañando este levantamiento de información formal con discusiones detalladas adicionales.

Celent utiliza su plataforma VendorMatch para conseguir toda la información del RFI de cada proveedor. VendorMatch es la plataforma que contiene el mayor número de proveedores y, utilizando herramientas de análisis, ayuda a empresas aseguradoras e instituciones financieras a encontrar, evaluar y seleccionar una solución. Cada perfil contiene un hipervínculo a su solución listada en VendorMatch.

El RFI individual que contiene la solución de administración de pólizas de seguro de vida consolida la información en múltiples dimensiones de análisis, incluyendo:

- Información de la compañía
- Visión general del producto
- Información específica sobre el proveedor y el sistema, incluyendo, entre otros:
 - Funcionamiento: Servicio general y de gestión de pólizas, incluyendo estaciones de trabajo; flujo de trabajo; nuevos negocios, formulación de

cotizaciones, ilustraciones y aplicaciones; suscripciones; configuración y gestión del producto; cálculos de primas; gestión del fondo; gestión de las rentas; cálculos de impuestos; servicios de reclamo de siniestros; facturación, cobranzas, desembolsos y conciliación de saldos; gestión de los canales de distribución, incluyendo comisiones; contratos de reaseguro; gestión de documentos y formularios; integraciones y características digitales; e internacionalización y localización.

- Tecnología: Códigos base, bases de datos, soporte de sistemas operativos, métodos de integración y APIs, interfaz del usuario y opciones móviles y de despliegue.
- Implantación y soporte: Personal, entrenamiento, servicios al cliente e instalación inicial.
- Términos comerciales: Modelos de fijación de precios y tarifas, factores de precios y tarifas, costos de software de terceros y otros costos, acuerdos a nivel de servicio.
- Base del Cliente: Clientes por tipo de primas; instalaciones por país; clientes de mayor importancia; líneas de negocio soportadas; líneas de negocio en producción, incluyendo productos de patrimoniales, rentas, accidentes y salud, de ahorros y pensiones; y referencias de clientes.

Celent reunió mucha más información adicional sobre cada solución, basándose tanto en lo ofrecido por los procesos de RFI gestionados a través de VendorMatch, como por medio de acciones adicionales de levantamiento de información realizadas y que se reflejan en este informe. Los clientes por suscripción pueden aprovechar el acceso a este análisis realizado por Celent para conectarse con los autores y aprender más acerca de los proveedores perfilados. También pueden utilizar en la plataforma de Celent la aplicación de VendorMatch para evaluar online a cualquier proveedor y todo su perfil. Dado que las bases de datos online pueden actualizarse en cualquier momento, la información online puede ser más actual que la de este informe.

Sobre los perfiles

Este informe contiene 17 perfiles. Los perfiles están presentados en orden alfabético.

Cada uno de los perfiles presenta información sobre el proveedor y su solución ofrecida; los servicios de soporte profesional disponibles y las capacidades disponibles en la región; su base de clientes; el funcionamiento y líneas de negocio que pueden llegar a ser desplegadas; el tipo de tecnología y las asociaciones que puede ofrecer; así como también la implantación de los mismos.

Celent se ha reservado el poder usar el contenido de los perfiles publicados en última instancia. Alguno de los proveedores perfilados en este informe son clientes de Celent, y otros no lo son. No se les otorgó ningún tipo de preferencia a los clientes de Celent ya sea por inclusión en el informe o por la evaluación subsecuente.

Limitaciones

Celent cree que este estudio proporciona información valiosa en cuanto a las actuales ofertas en los sistemas de administración de pólizas de seguro. Sin embargo, los lectores están invitados a considerar estos resultados en el contexto presentado. A pesar de que los analistas de Celent están muy familiarizados con los sistemas incluidos en este informe, no podemos confirmar que toda la información es cierta sobre los detalles de las soluciones presentadas por los proveedores y que las reseñas de los clientes hayan sido contestadas de manera independiente. La recolección inicial de información comenzó en Julio de 2021 y los proveedores han tenido la oportunidad de actualizar la información de su perfil desde esa primera entrega.

MATRIZ: CAPACIDADES TÉCNICAS DE CELENT

Matriz de capacidades técnicas de Celent

Como una nueva herramienta de investigación, este año Celent integra la Matriz de Capacidades Técnicas. Hemos colocado cada solución en una de las cuatro categorías basado en la sofisticación y funcionalidad de la tecnología utilizada (representadas por las dimensiones A y B de la tabla). Dentro de cada categoría, las soluciones no están colocadas por ranking, sino de forma alfabética.

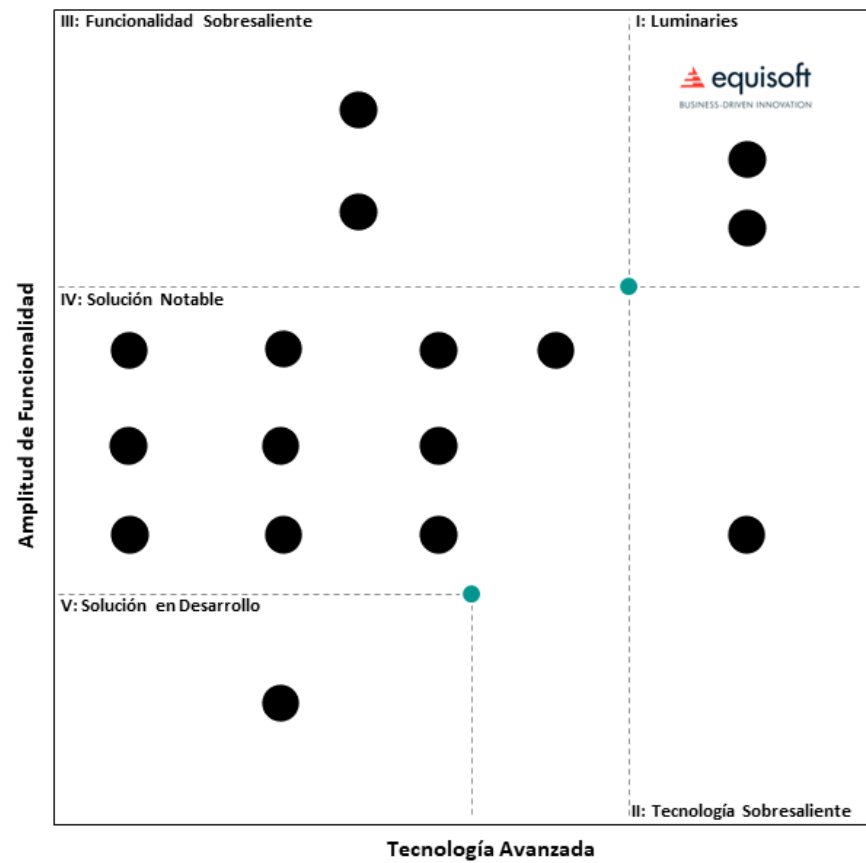
Las cinco categorías son:

- I. **Luminary:** Excelentes tanto en Tecnología Avanzada como en Amplitud de Funcionalidad.
- II. **Tecnología Sobresaliente:** Excelentes en Tecnología Avanzada pero aún no tienen tantas características notables como las de sus principales competidores (Bajos en Amplitud de Funcionalidad). Mientras más nuevas, estas soluciones suelen haber elegido un conjunto de funciones específicas con las cuales comenzar su travesía hacia la excelencia.
- III. **Funcionalidad Sobresaliente:** Bajos en Tecnología Avanzada, así como *buenos* en Amplitud de Funcionalidad (probablemente cuentan con una gran base instalada). Estas soluciones son las más establecidas y han sido construidas sobre un conjunto robusto de capacidades con tecnología que ya no se considera innovadora.
- IV. **Solución Notable:** Relativamente más *baja* en ambas dimensiones, pero aun así digna de consideración por las instituciones evaluadoras.
- V. **Solución en Desarrollo:** Normalmente nueva en el mercado y bastante *baja* tanto en Tecnología Avanzada como en Amplitud de Funcionalidad. Tiene el potencial de madurar en una oferta mucho más sólida con el paso del tiempo.

Los números utilizados para identificar cada categoría no necesariamente significan que una categoría sea superior a la otra. Por ejemplo, una aseguradora puede darle prioridad a la funcionalidad (III) versus tecnología (II).

Figura 2: Matriz de capacidades técnicas de Celent

Todas las 17 soluciones de nuestro reporte completo están categorizadas en esta figura*



Fuente: Celent

EQUISOFT: EQUISOFT/MANAGE

Panorama de la compañía y producto

Tabla 1: Panorama de la compañía

Año de Fundación	1994
Sede	Montreal, Quebec
Número de empleados	800
Beneficios (USD)	80,000,000
Estructura financiera	Estructura Financiera de la Compañía: privada
Enlace en VendorMatch	https://www.celent.com/solutions/350949150

Fuente: RFI de Proveedor

Tabla 2: Panorama del producto

Nombre	Equisoft/manage
Año de lanzamiento original	2018
Lanzamiento actual y fecha de lanzamiento	Cada componente tiene una versión independiente. Colectivamente, la versión actual se llama Equisoft/manage 1.0 y estarán lanzando manage 2.0 en 2022.
Beneficios provenientes del producto	31.500.000
Gasto de Investigación y Desarrollo	El gasto de I y D a lo largo de los últimos dos años ha sido un 15% total del gasto atribuido a esta solución.
Personal proporcionando servicios profesionales para el Producto	413
Clientes notables	Assurant, National Western Life, GCU, Universal

Fuente: RFI de Proveedor

Funcionalidad

Tabla 3: Disponibilidad de la suite

	Disponibilidad
Cálculos de la prima/Motor de clasificación	✓
Cotización	✓
Análisis de necesidades	✓
Diseño del producto/desarrollo/herramientas de modelación	□
Aplicación electrónica	✓
Nueva gestión de casos empresariales novedosos, incluyendo Workbench	□
Motor de reglas de suscripción / suscripción automática	□
Inteligencia empresarial/análisis	□
CRM	✓
Gestión de contenido	●
Administración de pólizas	□
Facturación/cobranzas	□
Administración de reclamos/pagos	□
Portal de clientes prospectos (cotización rápida, ilustración, consolidación, necesidades)	□
Portal de tenedor de póliza (investigaciones y transacciones para las pólizas vigentes)	□
Portal del productor (cotización rápida, ilustración, consolidación, necesidades)	✓
Gestión de reaseguros	□
Gestión de canales de distribución/comisiones	□
Gestión de documentos y expedientes	●
Comunicaciones con el cliente	●

Leyenda: ✓ = Puede ser licenciado como un componente único; □ = Solo incluido con la solución (sin costo adicional); ■ = Solo incluido con la solución (con costo adicional); ● = A través de un proveedor de terceros; x = No disponible

Fuente: RFI de Proveedor

Líneas de negocio soportadas en LATAM

Tabla 4: Disponibilidad de la suite

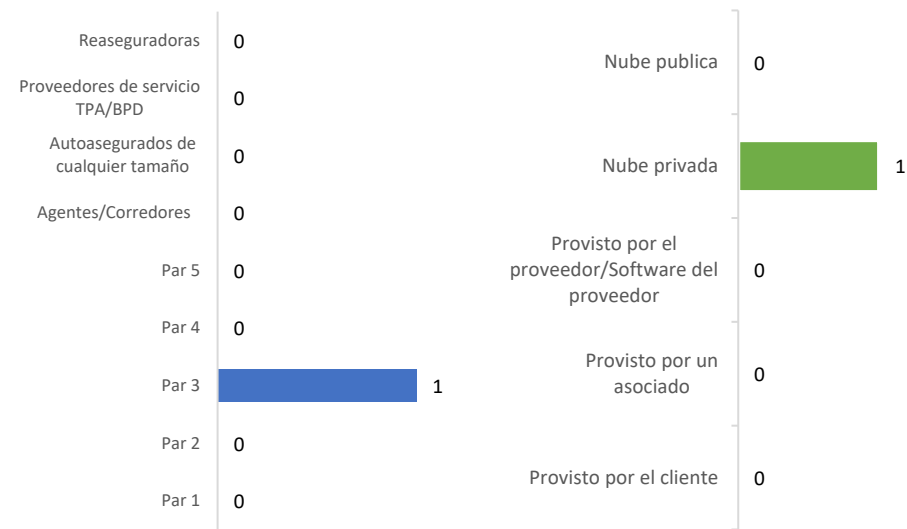
Línea de negocio	Individual	Grupal
Vida a Término	☐	☐
Vida Completa	☐	☐
Vida Variable	☐	☐
Vida Universal	☐	☐
Vida Universal Variable	☐	☐
Vida Universal Indexada	☐	☐
Unidad Vinculada	☐	☐
Senior o Necesidad Previa/ Gasto Final	☐	☐
Renta Corregida	✓	☐
Rentas Variable	☐	☐
Rentas Indexadas	✓	☐
Rentas Ampliadas/Únicas	☐	☐
Atención a Corto Plazo	☐	☐
Muerte Accidental o Desmembramiento	☐	☐
Enfermedad Crítica	☐	☐
Discapacidad a Largo Plazo (LTD)	☐	☐
Discapacidad a Corto Plazo (STD)	☐	☐
Atención a Largo Plazo (LTC)	☐	☐
Protección de Ingresos	☐	☐
Odontológica	✗	☐
Oftalmológica	☐	☐
Salud Complementaria / Indemnización Hospitalaria / Honorarios Médicos	☐	✓
Crédito	☐	☐
Pensión (Contribución Definida)	☐	☐
Pensión (Beneficio Definido)	☐	☐
Wrap	✗	☐
Ahorros (Deudas, Fondos Mutuales, etc.)	☐	☐

Leyenda: ✓ = en producción; ☐ = Soportada pero no en producción; ✗ = No soportada

Fuente: RFI de Proveedor

Base de clientes

Figura 2: Base de clientes de LATAM por tamaño y opción de despliegue



Fuente: RFI de Proveedor

Tabla 5: Implantaciones por país

Región	Países
Norteamérica	Canadá, Estados Unidos de América
Europa	Chipre
Medio Oriente	-
África	-
Asia Pacífico	Australia
Centroamérica	-
Suramérica	-
Caribe	Puerto Rico

Fuente: RFI de Proveedor

Tecnología

Tabla 1: Opciones de tecnología

Opciones de tecnología	Respuestas
Plataforma	EL sistema está implementado en Java/JEE en JEE—WebLogic.
Código base	C#: 40%; Java: 20%; Otros (Reglas empresariales están escritas con lenguaje de Oracle OIPA AsXML): 40%

Base de datos	Oracle, SQL
Métodos de integración	Servicios Web; servicios de RESTful HTTP-style; formato JSON; MQSeries, JMS o tecnología de cola similar; APIs personalizados; archivos planos; mensajería nativa; otros métodos de Integración
Detalles de API	✓ El API es documentado ✓ Sistemas externos pueden desencadenar un evento en el sistema que puede ser respondido por un flujo de trabajo o sistema de reglas empresariales ✓ Gestión de API soporta estándares locales o globales, como la creación y renderización de una aplicación de ACORD ✓ Los códigos de muestra de API están disponibles a los clientes ✓ El portal de desarrollo de API está disponible para soporte y descripciones ✓ El portal de pruebas de API y la habilidad de usar guiones en un sitio web está disponible ✓ El sistema permite que API publique en servicios de estilo SOAP, REST, JSON, y XML como APIs ✓ La versión de gestión de API está disponible ✓ Acceso a los APIs es gestionado y el uso de APIs seguido por los desarrolladores ✓ Entrenamiento para extender el sistema es ofrecido
Leyenda: ✓ = Disponible; □ = No disponible	
Fuente: RFI de Proveedor	

Tabla 7: Herramientas de cambio y actualizaciones

Tipos de cambio	Disponibilidad
Definición de reglas empresariales	☐
Definición de datos	☐
Tabla de mantenimiento, lista de valores, etc.	✓
Definición de interfaz	☐
Definición del producto	✓
Seguridad basada en el rol, control de acceso, y autorizaciones	✓
Definición de pantalla	✓

Leyenda: ✓ = Configurable por medio de herramientas por usuarios empresariales; ☐ = Configurable via tools for IT users; ☒ = Configurable por medio del proveedor; ⊖ = Configurable por medio de guiones; ● = Codificación requerida; ✕ = No disponible

Fuente: RFI de Proveedor

Tabla 8: Opciones de nube pública en LATAM

Proveedores	Disponibilidad
Microsoft Azure	☐
Amazon AWS	✕
Plataforma de Google Cloud (GCP)	✕
Nube de Alibaba	✕
Nube/Blumix de IBM	✕
Nube de Oracle	☐
Nube de Salesforce, Force.com, AppExchange	✕
Otro	✕

Leyenda: ✓ = En producción; ☐ = Soportado pero no en producción; ✕ = No soportada

Fuente: RFI de Proveedor

Asociación

Tabla 2: Implementación y soporte

Tipo de Asociación	Socio Proveedor
Integradores de sistema	Ninguno en este momento
Socios de Fintech	Dacadoo

Fuente: RFI de Proveedor

Implantación, tarifas, y soporte

Tabla 3: Implantación, tarifas, y soporte

Tamaño típico del equipo de implantación	De 11 a 15 personas
Desglose de los recursos	Proveedor: 57.5% ; aseguradora: 32.5% ; terceras partes: 10.0%
Ubicación de empleados	Equisoft tiene empleados en Norte América, EMEA, APAC, LATAM. Distribuidos 295 en Norteamérica, 94 en Asia Pacífico, 41 en EMEA y 32 en LATAM
Tiempo promedio de implantación	Implantación inicial: de 7 a 12 meses 2da implantación y subsecuente en línea de negocio: de 4 a 6 meses 2da implantación y subsecuente en estados/jurisdicciones: de 1 a 3 meses
Enfoque preferido de implementación	Equisoft ha creado una mezcla específica de metodologías ágiles con waterfall de Hybrid-Agile para las implementaciones de SaaS de Equisoft/manage. A lo largo de los años, Equisoft ha refinado esta estrategia, resultando en una metodología de implantación bien definida y especializada, así como un proceso de garantía, asegurando el éxito de todos sus proyectos en las implantaciones ejecutadas. La metodología de implantación de Equisoft nace de Agile Scrum, derivado de un uso profundo de Discovery, permitiendo una penetración más a fondo en la funcionalidad y en los requisitos. Los proyectos típicos son planeados alrededor de corridas de cuatro semanas en las cuales estas permitan a sus clientes observar el progreso temprano y el tener resultados rápidos, permitiendo a los interesados identificar los problemas para que puedan ser fácilmente abordados y a su vez el proporcionar la habilidad de reajustar frecuentemente las prioridades con cada iteración entregada para maximizar el éxito. Cuando sea necesario, Equisoft también adapta la metodología para acomodar cambios a los procesos propuestos por sus clientes.
Modelos de tarifas	Licencia basada en suscripción
Factores utilizados para determinar las tarifas	Factores basados en el uso: Por componentes/módulos funcionales utilizados, por volumen de póliza o por cuentas, por volúmenes/ingresos primas anuales Factores basados en categoría: Componentes/módulos funcionales, Volumen/ingreso primas anuales Otros factores: Nivel de entrada de Freemium por un plan de tarifa estándar

Fuente: RFI de Proveedor

APROVECHANDO LA EXPERTICIA DE CELENT

Si este informe le resultó valioso, puede considerar ponerse en contacto con Celent para obtener acceso a análisis e investigaciones. Nuestra experiencia basada en muchos casos evaluados y el conocimiento que hemos ganado trabajando en este informe le puede ayudar a simplificar el proceso de creación, refinamiento o ejecución de sus estrategias de selección de sistemas.

Soporte para las empresas aseguradoras

Entre los típicos proyectos que apoyamos están:

Listado corto y selección de proveedor. Ejecutamos el descubrimiento específico que usted y su negocio requiere para entender mejor sus necesidades únicas y particulares. Luego creamos y administramos un RFI personalizado para que los proveedores seleccionados le asistan. Todo esto en función de la rápida y adecuada selección de proveedores.

Evaluaciones de prácticas empresariales. Invertimos tiempo evaluando los procesos y requisitos específicos de su negocio. Basándonos en nuestro conocimiento del mercado, identificamos el proceso potencial asociado a su empresa, así como las limitaciones de tecnología presentes y entonces le proporcionamos conocimientos claros que le ayudarán a implantar las mejores prácticas disponibles en la industria.

IT y creación de estrategias empresariales. Recolectamos perspectivas de su equipo ejecutivo, de su negocio en el front line, del personal de TI y de sus clientes. Luego analizamos su posicionamiento actual, las capacidades institucionales y de tecnología actuales contra las metas que nos han compartido. De ser necesario, le ayudamos a reformular tanto su tecnología como los planes de negocio para abordar de mejor manera sus necesidades de corto y largo plazo.

Soporte para proveedores

Brindamos servicios que le ayudan a refinar sus soluciones y su oferta de servicios. Entre los ejemplos están:

Evaluación de estrategia de producto y servicio. Le ayudamos a valorar su posición en el mercado en términos de funcionalidad, tecnología y servicios. Nuestros talleres de gestión estratégica le ayudarán a aproximarse a los clientes correctos y a diseñar sus ofertas con base a las necesidades de estos.

Mensajería con el mercado y evaluación colateral. Basándonos en nuestra extensa experiencia con sus clientes potenciales, podemos añadirle valor a sus materiales de mercado y ventas- incluyendo su sitio web y cualquier colateral.

INVESTIGACIONES DE CELENT RELACIONADAS

[Sistemas de Administración de Pólizas de Salud: Premios XCelent 2020](#)

Julio 2020

[Sistemas de Administración de Pólizas de Latinoamérica 2019: Vida, Rentas, y Pensión](#)

Febrero 2020

[Sistemas de Administración de Pólizas de APAC 2019: Vida, Rentas y Pensión, Espectro del Proveedor](#)

Diciembre 2019

[Tendencias de Negocios de Sistemas de Administración de Pólizas en Seguros Generales en EMEA](#)

Septiembre 2019

[Sistemas de Administración de Pólizas de APAC 2018: Personal, Comercial, y Visión Especializada del Proveedor ABCD](#)

Febrero 2019

[Sistemas de Administración de Pólizas \(PAS\) en Europa, Medio Oriente, y África \(EMEA\) 2018: Personal, Comercial, and Visión Especializada del Proveedor ABCD](#)

Mayo 2018

[PAS de Atención de Salud 2018: Visión de Proveedor ABCD](#)

Abril 2018

[Sistemas de Administración de Pólizas de Vida y Renta en Latinoamérica 2017: Visión del Proveedor ABCD](#)

Marzo 2018

[Sistemas de Administración de Pólizas de Seguros de Vida Colectivas y Voluntarias: 2018 Espectro de Solución de Norteamérica](#)

Marzo 2018

[Sistemas de Administración de Pólizas de Norte América 2018: Personal, Comercial, y Visión Especializada de Proveedor ABCD](#)

Febrero 2018

[Sistemas de Administración de Pólizas de Seguros de Vida y Renta de Asia Pacífico 2017: Una Visión de un Proveedor ABCD](#)

Enero 2018

[Sistemas de Administración de Pólizas de EMEA 2017: Vida, Rentas, y Pensión Visión de Proveedor ABCD](#)

Diciembre 2017

AVISO DE COPYRIGHT

Copyright 2022 Celent, una división de Oliver Wyman, Inc., la cual es subsidiaria de Marsh & McLennan Companies [NYSE: MMC]. Con todos los derechos reservados. Este reporte no puede ser reproducido, copiado o redistribuido, por completo o por partes, de cualquier forma y por cualquier motivo, sin el permiso escrito de Celent, una división de Oliver Wyman ("Celent") y Celent acepta ninguna responsabilidad por las acciones que sean de terceros en lo que respecta a dicho uso. Celent y cualquier proveedor de contenido de terceros cuyo contenido este incluido en este reporte son los propietarios únicos de los derechos de autor del contenido de este reporte. Cualquier contenido de un tercero en este reporte ha sido incluido por Celent con el permiso del propietario de contenido relevante. Cualquier uso de este reporte por un tercero está estrictamente prohibido sin una licencia proporcionada expresamente por Celent. Cualquier uso de contenido de terceros incluido en este reporte esta estrictamente prohibido sin el permiso expreso del propietario del contenido relevante. Este reporte no tiene la intención para tener circulación general, ni para ser utilizado, reproducido, copiado, citado o distribuido por terceros por cualquier motivo otro que aquellos que pueden ser expuesto en este documento sin el permiso previo por escrito de Celent. Tampoco todo o cualquier parte de los contenidos de este reporte, o algunas opiniones expresadas en el mismo, deberán ser difundidas al público a través de publicidades en los medios, relaciones públicas, medios de noticias, medios de ventas, correo electrónico, transmisión directa o cualquier otro medio público de comunicación, sin el previo consentimiento escrito de Celent. Cualquier violación de los derechos de Celent en este reporte se hará cumplir en toda la extensión de la ley, incluyendo el seguimiento de daños monetarios y medidas cautelares en caso de violación de las restricciones anteriores.

Este reporte no es un sustituto para asesoría profesional a la medida sobre como una empresa aseguradora especifica debería ejecutar su estrategia. Este reporte no es una inversión en asesoría y no debería ser apoyado para dicha asesoría o como un sustituto para consultas con contadores profesionales, asesores de impuestos, legales o financieros. Celent ha puesto el esfuerzo en utilizar información y análisis fiables, actualizados y comprensivos, pero toda la información se proporciona sin garantía de ningún tipo, expresa o implícita. Información proporcionada por otros, la cual toda o porciones de la misma están basadas en este reporte, se cree fiable pero no ha sido verificada y no se da garantía alguna de la precisión de dicha información. Información pública y datos industriales y estadísticos son de fuentes que consideramos confiables; sin embargo, no tomamos representación alguna de la precisión o integridad de dicha información y hemos aceptado la información sin verificación ulterior.

Celent declina cualquier responsabilidad en cuanto a la actualización de la información o conclusiones en este reporte. Celent acepta que tiene ninguna responsabilidad por cualquier pérdida surgida por cualquier acción tomada o abstenida como resultado de información contenida en este reporte o cualquier reporte o fuentes de información referidas en el mismo, o por alguna consecuencia, daños especiales o similares, inclusive si advertido de la posibilidad de dichos daños.

No hay terceros beneficiarios con respecto a este reporte, y aceptamos que se tiene ninguna responsabilidad ante cualquier tercero. Las opiniones expresadas en el presente documento son válidas solo con el propósito establecido en el mismo y de acuerdo con la fecha de este reporte.

No se toma responsabilidad por los cambios en las condiciones del mercado o leyes o regulaciones y ninguna obligación de revisar este reporte para reflejar cambios, eventos o condiciones es asumida, lo cual ocurre subsecuente a la fecha del mismo.

Para más información, por favor contactarse con info@celent.com o:

Fabio Sarrico
Juan Mazzini

fsarrico@celent.com
jmazzini@celent.com

Americas

EE.UU.
99 High Street, 32nd Floor
Boston, MA 02110-2320

[+1.617.262.3120](tel:+16172623120)

EE.UU.
1166 Avenue of the Americas
New York, NY 10036

[+1.212.345.3960](tel:+12123453960)

EE.UU.
Four Embarcadero Center
Suite 1100
San Francisco, CA 94111

[+1.415.743.7960](tel:+14157437960)

Brazil
Av. Dr. Chucri Zaidan, 920
Market Place Tower I - 4º Andar
Sao Paulo SP 04583-905

[+55 11 5501 1100](tel:+551155011100)

EMEA

Suiza
Tessinerplatz 5
Zurich 8027

Francia
1 Rue Euler
Paris 75008

[+33 1 45 02 30 00](tel:+33145023000)

Italia
Galleria San Babila 4B
Milan 20122

[+39.02.305.771](tel:+3902305771)

United Kingdom
55 Baker Street
London W1U 8EW

[+44.20.7333.8333](tel:+442073338333)

Asia-Pacific

Japon
Midtown Tower 16F
9-7-1, Akasaka
Minato-ku, Tokyo 107-6216

[+81.3.3500.4960](tel:+81335004960)

Hong Kong
Unit 04, 9th Floor
Central Plaza
18 Harbour Road
Wanchai

[+852 2301 7500](tel:+85223017500)

Singapur
138 Market Street
#07-01 CapitaGreen
Singapore 048946

[+65 6510 9700](tel:+6565109700)