



Grupo Financiero Aserta  
Ciudad de México, México  
www.aserta.com.mx

#### Industria:

Servicios Financieros

#### Ingresos Anuales:

US\$120 millones

#### Empleados:

325

#### Productos & Servicios Oracle:

Siebel Customer Relationship  
Management  
Siebel Call Reports  
Siebel Financial Services Business  
Analytics  
Siebel Finance Sales  
Siebel Finance Services  
Siebel Finance Executive

**“El factor principal para decidirnos por Siebel customer relationship management fue que además de ser líder, es la mejor solución que hay en el mercado. Evaluamos otros proveedores y sin duda la flexibilidad de Siebel, y la capacidad para adaptarlo a las ideas que teníamos como modelo de negocios fue lo que nos convenció”.** – Enrique Murguía, Director General, Grupo Financiero Aserta

## Grupo Financiero Aserta Integra Información y Extiende Visibilidad Operativa a sus 27 Sucursales

En el año 2007 Afianzadora Aserta y Afianzadora Insurgentes unen fuerzas para conformar el Grupo Financiero Aserta. Ambas empresas gozan de reconocimiento y una larga trayectoria dentro del sector afianzador mexicano. La compañía ofrece soporte y total confiabilidad a sus clientes a través de un robusto sistema de fianzas basado en suscripciones. El grupo cuenta con 325 empleados y 27 sucursales distribuidas en territorio mexicano.

### Desafíos

- Integrar información en una infraestructura de TI sólida, que permita visibilidad de información a través de la organización
- Automatizar procesos en el área administrativa para aumentar la competitividad y productividad del negocio
- Centralizar el área de suscripción de fianzas para lograr eficiencia operativa al autorizar las fianzas
- Descentralizar el proceso de emisión de pólizas para mejorar tiempos en proceso de aprobación de fianzas
- Contar con indicadores de negocio que permitan mejorar el seguimiento y el control de las ventas a través de los agentes
- Reducir y controlar costos de infraestructura y mantenimiento de TI

### Solución

- Implementó una infraestructura integrada de aplicaciones de customer relationship management (CRM), extendiendo visibilidad de información a través de las 27 sucursales
- Integró funciones críticas del negocio, mejorando los procesos administrativos, mientras aumentó la productividad del negocio en un 5% en 18 meses
- Centralizó el proceso de suscripción de fianzas, lo que mejoró la eficiencia operativa al autorizar y entregar pólizas y fianzas
- Descentralizó procesos de emisión de pólizas, reduciendo tiempos en la aprobación de fianzas de dos horas a 30 minutos
- Mejoró el seguimiento y control de cuentas por cobrar y la renovación de primas
- Permitted el acceso a indicadores relacionados a siniestros, lo que facilitó a los especialistas visualizar expedientes en línea, para la rápida toma de decisiones críticas
- Permitted el acceso de información actualizada y confiable en un entorno web para los clientes y los agentes
- Redujo costos de infraestructura y mantenimiento de TI en un 60%