



APOSTILA DO SISTEMA WINBÔNUS

2.0



Rua Santa Luzia - 651 - 27 and. - Centro
Rio de Janeiro - RJ - Brasil - Cep 20030-040
Tel: (21) 2533 3633 / FAX: 2532-1998
E-mail: lda@lda.com.br
<http://www.lda.com.br>

APRESENTAÇÃO

O Sistema **Winbônus** é o mais eficiente **Assistente de Vendas** que administra e gerencia informações de corretoras de seguros de médio e grande porte, abrangendo tanto ramos elementares quanto os ramos de Vida, Saúde e Previdência. Possuem desde rotinas operacionais de cadastramento de propostas, apólices, comissões e sinistros até análises do negócio através de gráficos, prospecção de novos seguros, renovações, resultados líquidos, mix de ramos, seguradoras e clientes entre outros.

Desde 1991 no mercado, temos como principais objetivos:

- Agilizar o trabalho, permitindo a conquista de novos negócios;
- Conhecer os seus clientes (hábitos, valores, hobbies) e ofertar o produto certo;
- Controlar a sua empresa com relatórios operacionais de fácil manuseio;
- Gerenciar com gráficos que mostram a evolução do seu empreendimento;
- Ajudar no crescimento de sua corretora.

Sempre atenta às novas tecnologias, a LDA trabalha com o que há de mais moderno em programação e uso de banco de dados relacional padrão SQL.

Em 2005 foi lançada uma versão para o Sistema Operacional LINUX, também utilizando banco de dados relacional padrão SQL.

E é com a preocupação e o compromisso de servir com qualidade e eficiência, que trazemos essa nova **Apostila Winbônus**, que lhe auxiliará no cadastro e manuseio geral dessa ferramenta única, o **Winbônus**.

CAPÍTULO I	6
APRESENTAÇÃO E PRINCIPAIS TELAS DO SISTEMA WINBONUS	6
1. Telas e modos de exibição do Sistema	6
a) Modo Planilha	6
b) Modo Detalhe.....	6
1.1. Opções de Cadastramento	7
1.2. Botões e Formas de Atalho	7
1.3. Outras Formas de Atalho.....	8
1.4. Botões de Pesquisa	8
1.4. Botões de Pesquisa	8
a) Filtrar.....	8
b) Localizar	9
c) Aleatório.....	12
CAPÍTULO II	13
CONFIGURANDO USUÁRIOS DO SISTEMA WINBÔNUS	13
2. Cadastro de Usuários.....	13
2.1. Grupos de Usuários	14

2.2. Acessos.....	15
2.3. Acessando pela primeira vez.....	17
2.4. Alterar Senha.....	19
CAPÍTULO III.....	20
CONFIGURANDO PARÂMETROS GERAIS.....	20
3. Configurações.....	20
a) Empresas.....	20
b) Parâmetros.....	21
c) Logomarcas.....	21
d) Assinatura.....	22
e) Internet.....	23
f) Avançado.....	23
CAPÍTULO IV.....	24
CADASTROS BÁSICOS PARA A UTILIZAÇÃO DO SISTEMA.....	24
4. Cadastro de Corretores.....	24
a) Comissionamento.....	26
4.1. Cadastro de Produtores.....	26
a) Grupo e Tipo de Produtores.....	28
b) Comissionamento Selecionado e Por Grupo / Tipo.....	28
c) Tipos de Lançamentos Conta Corrente.....	30
d) Relatório dos Produtores Responsáveis.....	30
4.2. Cadastro de Seguradoras.....	31
a) Prêmio Líquido Mínimo/ Custo Apólice.....	32
b) Parâmetros de Importação.....	33
c) Contatos das Seguradoras.....	33
4.3. Cadastro de Ramos (modalidade/Sub-ramo).....	34
4.4. Cadastro de Coberturas.....	35
4.5. Utilitários.....	35
a) Perfil.....	35
b) Bancos.....	36
c) Profissões.....	36
d) Feriados / Cadastro Órgão Emissor.....	37
4.6. Cadastro de Clientes.....	37
a) Contatos.....	38
b) Familiares.....	38
c) Banco.....	38
d) Perfil.....	39
e) Agenda.....	39
f) Protocolo.....	39
g) Grupo de Clientes.....	41
CAPÍTULO V.....	42
CADASTRANDO A PRODUÇÃO DIÁRIA NO SISTEMA WINBONUS.....	42
5. Apólices.....	42
a) Automóvel e RE (Ramos Elementares).....	42
5.1. Cadastro dos Itens.....	43
a) Coberturas.....	44
b) Complemento.....	45
c) Beneficiários.....	46
d) Observações.....	47
e) Perfil.....	48
f) Valores em Risco.....	50
5.2. Capa da Apólice.....	50
a) Pagamento.....	52
b) Protocolo.....	53
c) Pendências.....	53
5.3. Corretores.....	56
a) Reabertura de Comissão do Corretor.....	56
5.4. Produtores.....	57
5.5. Observações.....	58
5.6. Endosso.....	59
a) Endosso de Cancelamento.....	64
5.7. Apólices Benefícios (Vida, Saúde, Previdência...).....	66

a) Apólice Saúde Empresarial (Grupo)	69
b) Criando Fatura (endosso)	71
CAPÍTULO VI	75
SINISTROS	75
CAPÍTULO VII	79
RECEBIMENTO NO SISTEMA WINBÔNUS	79
7. Recebimento de Comissão do Corretor	79
7.1. Estornando Comissão Recebida	83
7.2. Recebimento De Diferença Da Comissão Corretor	85
CAPÍTULO VIII	87
PAGAMENTO DE COMISSÃO AO PRODUTOR	87
a) Pagamento Selecionado	87
b) Pagamento Automático	89
8.4. Conta Corrente do Produtor	89
CAPÍTULO VIX	91
RELATÓRIOS, GRÁFICOS E GERENCIAL	91
9. Relatórios	91
9.1. Acompanhamentos de Pendência	92
9.2. Apólices Canceladas	93
9.3. Aviso de Vencimento de Parcela	94
9.4. Carteira Vigente	95
9.5. Clientes com Seguros Quitados	96
9.6. Comissionamento	97
a) Por Corretor	97
b) Por Corretor/Produtor	99
9.7. Conferências de Digitação	103
9.8. Documentos Efetivados	104
9.9. Faturas Mensais Não Geradas	104
9.10. Livro SUSEP	105
9.11. Log de Exclusão Apólice/Endosso	106
9.12. Prêmios Pagos Por Cliente	106
9.13. Produção	107
9.14. Propostas	108
9.15. Protocolos	109
9.16. Renovação de Apólice	110
a) Por Corretor	110
b) Por Corretor/Produtor	111
c) Por Produtor Renovação	111
9.17. Sinistros	112
a) Indenizações	112
b) Por Fase (em aberto)	113
c) Por Data	113
d) Protocolo	114
e) Por Prestadora de Serviços	114
f) Por Tipo e Perda	114
9.18. Relatórios de Clientes	114
a) Agendamentos	115
b) Aviso de Vencimento de Habilitação	115
c) Clientes com Dados Incompletos	116
9.19. Gráficos	116
9.20. Ranking	117
9.21. Evolução da Produção	117
9.22. Comissões Pagas X Recebidas	118
9.23. Renovados X Novos	120
9.24. Sinistralidade	122
9.25. Índices de Renovação	124
9.26. Índices de Cancelamento	125
9.27. Gerencial	126
9.28. Jornal do Dia	126
9.29. Análise de Produção	127
9.30. Planejamento de Receita da Produção	128
9.31. Resumo de Operações por Usuários	129
CAPÍTULO X	130
FERRAMENTAS DO SISTEMA	130

10. Backup.....	130
10.1. Backup Automático.....	131
10.2. Restore.....	131
CAPÍTULO XI.....	132
IMPORTAÇÕES E EXPORTAÇÕES.....	132
11. Importação de Auto do Easy Calc.....	132
11.1. Importação de Seguradoras.....	133
a) Importação de Propostas.....	133
b) Importação de Comissões.....	134
11.2. Exportação de Clientes para Palm.....	135
11.3. Exportação do Winbônus para o HVN.....	136
CAPÍTULO XII.....	136
ENVIANDO MALA DIRETA.....	136
a) Gerar na Máquina Local.....	138
b) Gerar na Máquina Local no Diretório do Usuário.....	138
c) Anexar via E-mail.....	138
d) Mala-Direta por e-mail.....	141
12.1. Mala Direta Automática por E-mail.....	146
CAPÍTULO XIII.....	148
OUTRAS FUNÇÕES DO SISTEMA.....	148
13. Reabertura de Comissão do Produtor.....	148
b) Selecionado.....	149
13.1. Baixa de Comissão (Implantação).....	150
13.2. Manutenção de Apólices.....	151
13.3. Distribuição de Renovação a Produtor.....	151
13.4. Substitui Cliente nas Apólices.....	153

CAPÍTULO I

APRESENTAÇÃO E PRINCIPAIS TELAS DO SISTEMA WINBÔNUS

1. Telas e modos de exibição do Sistema

a) Modo Planilha

Exibe os clientes solicitados, de acordo com o filtro desejado, listando além dos nomes, o grupo do cliente, a data de nascimento, a idade e o número de cadastro no sistema (código).

Fantasia	Nome	Grupo	Nascimento	Anos	Código
A C C S COM DE IMOVEIS LTDA	A C C S COM DE IMOVEIS LTDA	INDIVIDUAL			5308
A CASA DO LIVRO ELDORADO LTDA	A CASA DO LIVRO ELDORADO LTDA	INDIVIDUAL			9527
A.A.CARDIM D.ELETRO MECANIZADA	A.A.CARDIM D.ELETRO MECANIZADA	INDIVIDUAL			22287
A.C. SILVA IMPERMEABILIZACOES	A.C. SILVA IMPERMEABILIZACOES	INDIVIDUAL			22293
AAC EMPREENDE E PARTIC S/A	AAC EMPREENDE E PARTIC S/A	INDIVIDUAL			8570
ABDO CRISTIANO SALOMAO	ABDO CRISTIANO SALOMAO	INDIVIDUAL			2836
ABDO DAVID	ABDO DAVID	INDIVIDUAL			15961
ABDON LIMA DA SILVA	ABDON LIMA DA SILVA	INDIVIDUAL			15794
ABEL CORTE REAL BAPTISTA COUTI	ABEL CORTE REAL BAPTISTA COUTI	INDIVIDUAL			7906
ABEL DE JESUS TORREAO	ABEL DE JESUS TORREAO	INDIVIDUAL			6740
ABEL DO NASCIMENTO MACHADO	ABEL DO NASCIMENTO MACHADO	INDIVIDUAL			1574
ABEL DO NASCIMENTO MACHADO0	ABEL DO NASCIMENTO MACHADO0	INDIVIDUAL			12061
ABEL FERNANDES DE PAULA	ABEL FERNANDES DE PAULA	INDIVIDUAL			27071
ABEL GOMES DE OLIVEIRA	ABEL GOMES DE OLIVEIRA	INDIVIDUAL			13589
ABEL GOMES DE OLIVEIRA0	ABEL GOMES DE OLIVEIRA0	INDIVIDUAL			17743
ABEL INACIO CARDOSO	ABEL INACIO CARDOSO	INDIVIDUAL			11304
ABEL INACIO DA COSTA	ABEL INACIO DA COSTA	INDIVIDUAL			21424
ABEL NUNES DA COSTA FERNANDES	ABEL NUNES DA COSTA FERNANDES	INDIVIDUAL			25469

Total de Registros : 3752

b) Modo Detalhe

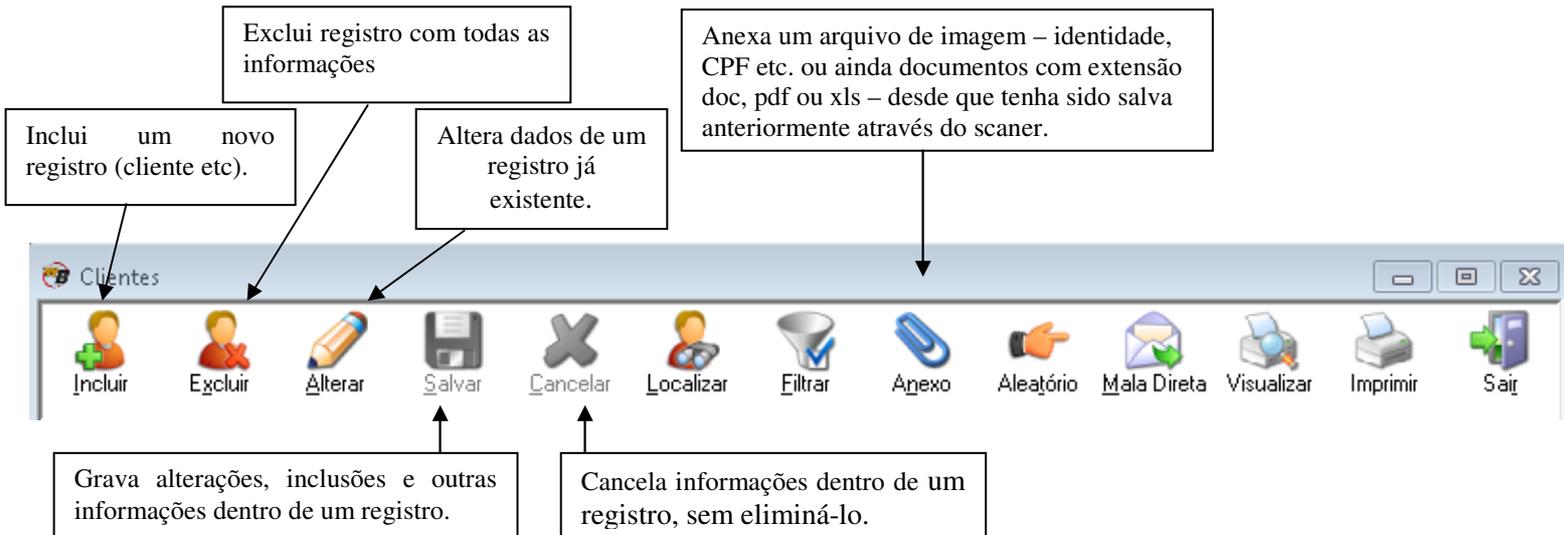
Após selecionar um dos registros relacionados no modo planilha, caso desejar alterar ou verificar todos os dados do registro, basta clicar no modo de exibição **Detalhe** para que sejam mostrados todos os dados do cliente solicitado.

Planilha	Detalhe
Tipo de Pessoa <input checked="" type="radio"/> Física <input type="radio"/> Jurídica <input type="checkbox"/> Litígio Endereço para envio de Mala Direta Endereço I Residencial Status Prospect Incluir Aplice	
Nome LUCIA CRISTINA DE SOUSA CARVALHO Código 3307	
Fantasia LUCIA CRISTINA DE SOUSA CARVAL Data de Nascimento 20/05/1986 (25) Grupo FUNCIONÁRIOS	
Contator NET NETWORKING Indicação Admissão: 13/09/2010	
Criação 10/09/2010 Por: ELAINE Última Alteração 12/08/2011 Por: LUCIA	
1-Dados 2-Endereço 3-Contatos 4-Familiares 5-Banco 6-Obs 7-Produtor 8-Perfil 9-Agenda 10-Protocolos Hist.Apólice	
Pessoal CPF 112049677-25 Sexo Feminino Estado Civil Solteiro Contato Empresa LDA Sistemas Profissão No. Identidade 0201388824 Orgão Emissor Dt. Emissão UF	
Dados da Carteira de Habilitação Nº Registro 1ª Emissão Validade Categ.	

Obs.: Estes dois modos de exibição serão válidos para todos os módulos do sistema.

1.1. Opções de Cadastramento

Estas opções estarão presentes em todos os módulos do sistema onde existir cadastro.



1.2. Barra de Atalhos

Você pode agilizar a utilização do sistema através de alguns atalhos que possibilitam abrir aquelas opções do sistema que serão mais utilizadas diariamente, sem que seja necessário abrir o módulo inteiro.

Para abrir a tela de **“Clientes”**, ao invés de abrir o módulo de Tabelas/Clientes/Cadastro, basta clicar no “bonequinho” da Barra de atalho.

O mesmo procedimento poderá ser feito para **“Apólices”**, **“Endossos”** e **“Sinistros”**.

Use o disquete para acessar mais rapidamente a opção de **“Backup”** e as engrenagens para **“Configurações Gerais”** do sistema, sem que para isso seja necessário abrir o módulo de suporte.

Acesse diretamente o **“Jornal do Dia”** por este atalho e acompanhe toda a movimentação diária de sua corretora, sem que para isso seja necessário abrir o Módulo Gerencial.

Verifique por estes atalhos a **“Importação de Extrato de Comissão”** e **“Relatório de Protocolos expedidos”** em um determinado dia, sem que para isso precise abrir os módulos relacionados.

1.3. Outras Formas de Atalho

Após entrar em qualquer módulo, você ainda poderá trabalhar com o sistema sem a necessidade de utilização de 100 % de seu Mouse. Veja a seguir:

- Você poderá ativar qualquer uma das opções, utilizando a tecla “**ALT**” seguida de uma das letras sublinhadas em cada opção.

Ex.: para ativar a opção Incluir, ao invés de clicar com o mouse, utilize “**ALT + I**” e assim sucessivamente.



Ainda falando em atalho, após selecionar a opção desejada (Incluir, Excluir, Alterar etc.), você poderá andar pelas diversas abas da opção escolhida, também sem a utilização do mouse. Veja abaixo:



No exemplo acima vemos as janelas do cadastro de apólices. Para navegar por elas, utilize a tecla “**ALT**”, seguida do nº da opção desejada. Ex.: Para visualizar a aba de Pagamentos, clique “**Alt + 2**” e assim sucessivamente para cada opção.

1.4. Botões de Pesquisa

a) Filtrar



Clicando no botão “**Filtrar**” aparecerá uma nova tela:

Esta opção permite selecionar registros (clientes) por qualquer um dos campos listados na coluna “**Lista de Campos**”. Após selecionar na lista o campo que deseja, escreva em “**Valor do Campo**” os dados que deseja encontrar.

No exemplo ao lado, foi solicitado relacionar os clientes cujos “**Fantasia**” iniciam pela letra “**A**”.

O que muitos usuários não sabem é que podem ser realizados vários filtros seqüenciais, ou seja, você seleciona em “Lista de Campos” a opção “Cliente (fantasia)” depois coloca ao lado em “Valor do Campo” a letra “A”, em seguida seleciona em “Lista de Campos” a opção “Status (A, I ou P – Ativo, Inativo ou Prospect)” e em “Valor do Campo” digita letra “A”, quando clicar em OK o sistema vai apresentar todos os clientes que iniciam com letra A que são ativos no sistema.

Não se esqueça de explorar as outras opções disponíveis.

Lista de Campos

- Data de Criação
- Data de Nascimento
- Data do Protocolo
- Data Nasc. Cônjuge
- Data Validade da habilitação
- Descrição do Contato
- Dia / Mês Aniv. Cônjuge (mm/dd)
- Dia / Mês Aniversário (mm/dd)**
- Endereço de Mala Direta (R/C)
- Estado Civil
- Filial (Código)
- Grupo de Clientes (Código)

Tudo Pesquisados

Ordenação dos Campos

Alfabética Lógica

Dia / Mês Aniversário (mm/dd)

Valor Inicial: 09/01 [Limpar]

Valor Final: 09/30 [Limpar]

Por Valor Por Faixa

Ver o Resumo Nova Pesquisa

OK Cancelar

Outra forma de filtrar (selecionar) os clientes é **Por Faixa**, que permite procurar “intervalos de dados”. No exemplo ao lado foi pedida uma pesquisa dos clientes por **Dia e Mês de Aniversário**, criando um intervalo com valor inicial e final. Neste caso, clientes que fazem aniversário no intervalo específico de “01/09 e 30/09”, ou seja, este é o filtro que será utilizado para buscar os aniversariantes do mês.

*Note que no topo, em cima de VALOR INICIAL aparece o padrão de busca que deverá ser respeitado: MM/DD. Você deverá digitar MÊS/DIA.

b) Localizar

A ferramenta Localizar será para achar facilmente um registro dentro de uma planilha. Algumas planilhas que tem poucos registros estão padronizadas para já mostrarem toda a lista sem nenhum filtro, como por exemplo, a tabela de Produtores ou de Seguradoras.

Assim que você clicar em *Tabelas>>Seguradoras>>Cadastro* verá que já aparecerá uma tabela com todos as seguradoras:

Seguradoras

Incluir Excluir Alterar Salvar Cancelar Localizar Filtrar Visualizar Imprimir Sair

Planilha Detalhe

Fantasia	Seguradora	Nome	Telefone para o Cliente
ALFA/GENERALI	023	Alfa / Generali ate 2009 nao usar 2011	0800-70-70-211
ALIANCA BAHIA	028	SEGUROS ALIANCA DA BAHIA	
ALLIANZ	5177	ALLIANZ SEGUROS S.A.	0800-7778243
AMIL	AMIL	Amil Assistência Médica Internacional S/A	
ASSIM	ASSIM	NOVACCOOP	35537000
ASSIST CARD	ASSI	ASSIST CARD	
ASSURE	018	ASSURE /BRADESCO	
AZUL	014	AZUL CIA DE SEGUROS GERAIS	4004 3700
BAETA ASSOCIADO	0027	BAETA ASSOCIADOS	
BAMERINDUS	025	BAMERINDUS	
BANERJ	015	BANERJ	
BB SAÚDE	BB	BB SAÚDE	
BB VEÍCULOS	BB V	BRASIL VEÍCULOS CIA	
BCN	005	BCN SEGURADORA S.A	
BERKLEY	BERKL	BERKLEY	
BOZANO	006	BOZANO SIMONSEN	
BRADESCO	5444	BRADESCO SEGUROS S/A	40042757

Total de Registros : 98

O mesmo acontece com algumas outras tabelas, pois são pequenas. Já no cadastro de clientes, apólices, endossos, sinistros, que são tabelas bem maiores o sistema sempre abrirá uma tabela em branco esperando um filtro ser feito.

Feito algum filtro, e com a tabela na tela:

Fantasia	Nome	Grupo	Nascimento	Anos	Código
ADALBERTO FURTADO DA ROSA	ADALBERTO FURTADO DA ROSA	ALMIR DE SOUZA M	16/09/1939	71	9476
ADRIANA BLANC GOMES COELHO	ADRIANA BLANC GOMES COELHO	JORGE LUIZ	14/09/1952	58	9304
ADRIANA MALTEZ ARNOLD	ADRIANA MALTEZ ARNOLD	ALMIR DE SOUZA M	01/09/1972	39	8508
ALBERTO CRAVEIRO DE ALMEIDA	ALBERTO CRAVEIRO DE ALMEIDA	INDIVIDUAL	12/09/1933	77	4375
ALBERTO DO VALLE CARVALHO	ALBERTO DO VALLE CARVALHO	INDIVIDUAL	28/09/1958	52	3819
ALCIMAR BORBA DE BARROS	ALCIMAR BORBA DE BARROS	INDIVIDUAL	04/09/1947	64	8889
ALCIONE JUNIOR (CRIATIVE - FOL	Alcione Junior (Criative - FOLDER)	SERVICO	17/09/2010	0	8730
ALCIONE PIRES REIS	ALCIONE PIRES REIS	EDU	22/09/1936	74	1566
ALEXANDRE DA SILVA MEIRELLES	ALEXANDRE DA SILVA MEIRELLES	EDU	23/09/1973	37	4426
ALEXANDRE MENDES NICOLINI	ALEXANDRE MENDES NICOLINI	INDIVIDUAL	23/09/1968	42	4938
ALTAMIRA DOS SANTOS SILVA	ALTAMIRA DOS SANTOS SILVA	Daniel Bonicenha	12/09/1950	60	8053
AMILCAR FERES DE C. VIANNA	AMILCAR FERES DE C. VIANNA	INDIVIDUAL	12/09/1964	46	9
ANA CAROLINA MORAES LAMBERT	ANA CAROLINA MORAES LAMBERT	Daniel Bonicenha	24/09/1985	25	7729
ANA CAROLINA T MIZRAHI	ANA CAROLINA T MIZRAHI	INDIVIDUAL	02/09/1982	29	1332
ANA CLAUDIA RODRIGUES	ANA CLAUDIA RODRIGUES	INDIVIDUAL	17/09/1968	42	6590
ANA MARIA BÉRGAMO DO BOMFIM	ANA MARIA BÉRGAMO DO BOMFIM	INDIVIDUAL	30/09/1964	46	4411
ANDRE LUIS PEREIRA BARBISAN	MARY MACHADO CORDEIRO	INDIVIDUAL	22/09/1966	44	5255
ANDREIA CRISTINA DE OLIVEIRA L	ANDREIA CRISTINA DE OLIVEIRA LIMA	Daniel Bonicenha	11/09/1974	36	7465

Total de Registros : 185

Clique em **Localizar**



Localizar

Dentro de um grupo de clientes filtrados, seja por faixa ou por valor, como explicamos acima, você poderá ainda **Localizar** dentro deste grupo, um determinado cliente.

Neste exemplo, foi pedido para **Localizar** dentro de um grupo de clientes na tabela, o cliente cujo nome tem as iniciais **“LUCI”**... Faça o teste e note que não é necessário digitar o nome inteiro do cliente, conforme for digitando a ferramenta vai buscando automaticamente.

*Caso haja mais de um cliente com as mesmas iniciais, será posicionado o primeiro da ordem alfabética deste grupo, podendo, se desejar, digitar o nome inteiro e as iniciais do segundo nome.

Cientes

Digite os caracteres para a busca incremental
luci

Planilha Detalhe

Fantasia	Nome	Grupo	Nascimento	Anos	Código
LDA SISTEMAS	LDA Sistemas & Consultoria Ltda	INDIVIDUAL	12/09/1960	50	2854
LEILA BISPO ROCHA DE CASTRO	LEILA BISPO ROCHA DE CASTRO	Daniel Bonicenha	14/09/1978	32	7373
LEONARDO MARQUES RAFAEL PINTO	LEONARDO MARQUES RAFAEL PINTO MO	Daniel Bonicenha	08/09/1981	30	7848
LEONARDO RODRIGO DE ALMEIDA OR	LEONARDO RODRIGO DE ALMEIDA OROZ	Daniel Bonicenha	14/09/1978	32	2685
LINDA FROTA AGUIAR	LINDA FROTA AGUIAR	INDIVIDUAL	18/09/1961	49	339
LIVIA MADEIRA DE OLIVEIRA	LIVIA MADEIRA DE OLIVEIRA	SENAC	30/09/1976	34	5769
LIVISTHON FARIAS	SAUL ANTONIO FERREIRA RIBEIRO	ADJUVE FIANÇA CAE	09/09/1963	48	8133
LUCAS WERNECK MACHADO DA SILVA	LUCAS WERNECK MACHADO DA SILVA	INDIVIDUAL	15/09/1976	34	2452
LUCIMAR LIMA DA SILVA	MARIA HULDA RAYER	FIANÇA	12/09/1974	36	5241
LUIZ HENRIQUE DA SILVA	LUIZ HENRIQUE DA SILVA	INDIVIDUAL	29/09/1977	33	9599
MANUEL NEVES FILHO	MANUEL NEVES FILHO	EDU	30/09/1951	59	2183
MARACY DE SOUZA CIRNE	MARACY DE SOUZA CIRNE	RODRIGO ALMEIDA	23/09/1966	44	8443
MARCELA GENTON PEIXOTO	MARCELA GENTON PEIXOTO	INDIVIDUAL	27/09/1973	37	3812
MARCELO TEIXEIRA AFFONSO	MARCELO TEIXEIRA AFFONSO	INDIVIDUAL	09/09/1966	45	4935
MARCELO VIEIRA LIMA PERRET	MARCELO VIEIRA LIMA PERRET	BEA	30/09/1950	60	5199
MARCIA GOMES GOERING	MARCIA GOMES GOERING	Daniel Bonicenha	21/09/1981	29	1620
MARCIO LUCIO DE ABREU MALTA FE	MARCIO LUCIO DE ABREU MALTA FERRAZ	EDU	12/09/1971	39	5270
MARCO ANTONIO DUARTE	MARCO ANTONIO DUARTE	SENAC	30/09/1964	46	5713

Total de Registros : 185

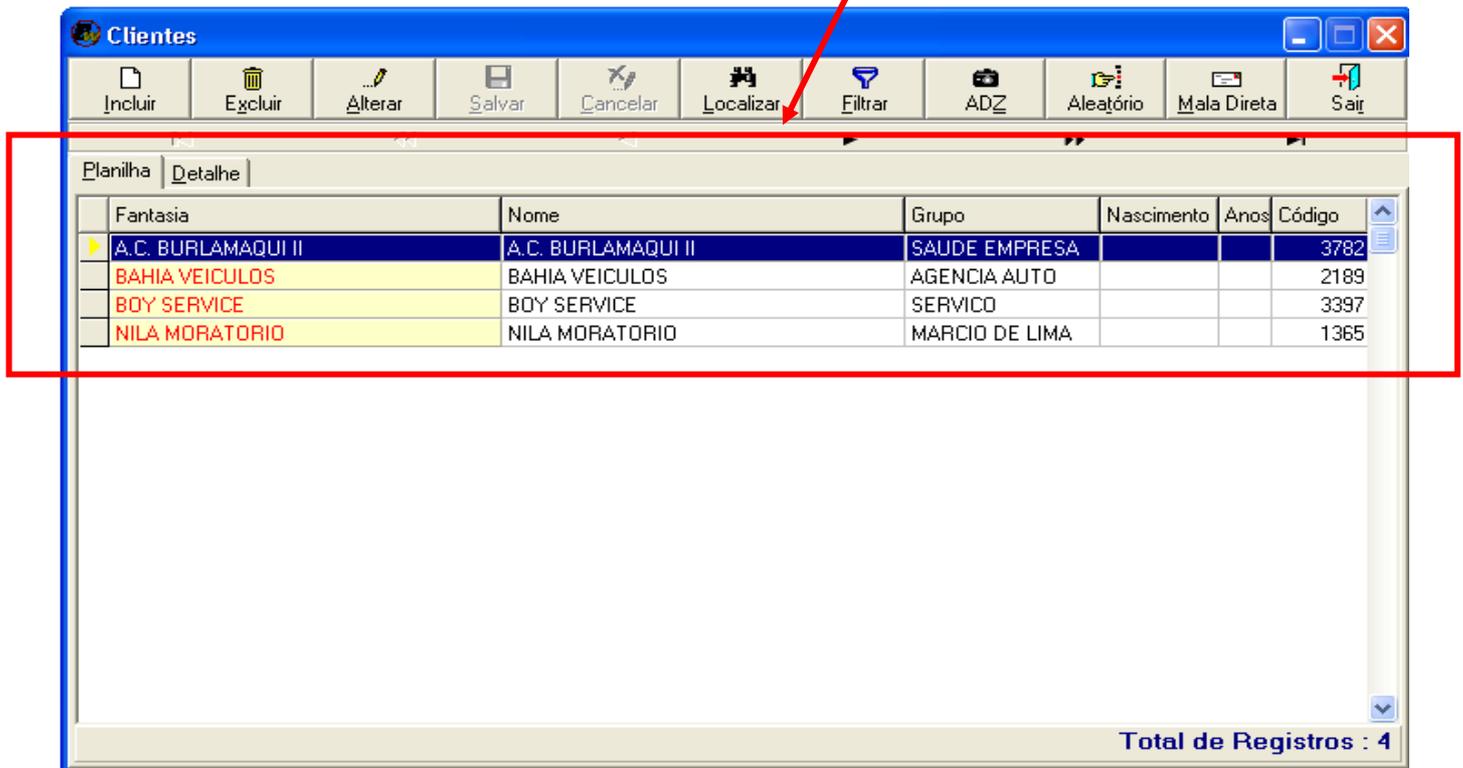
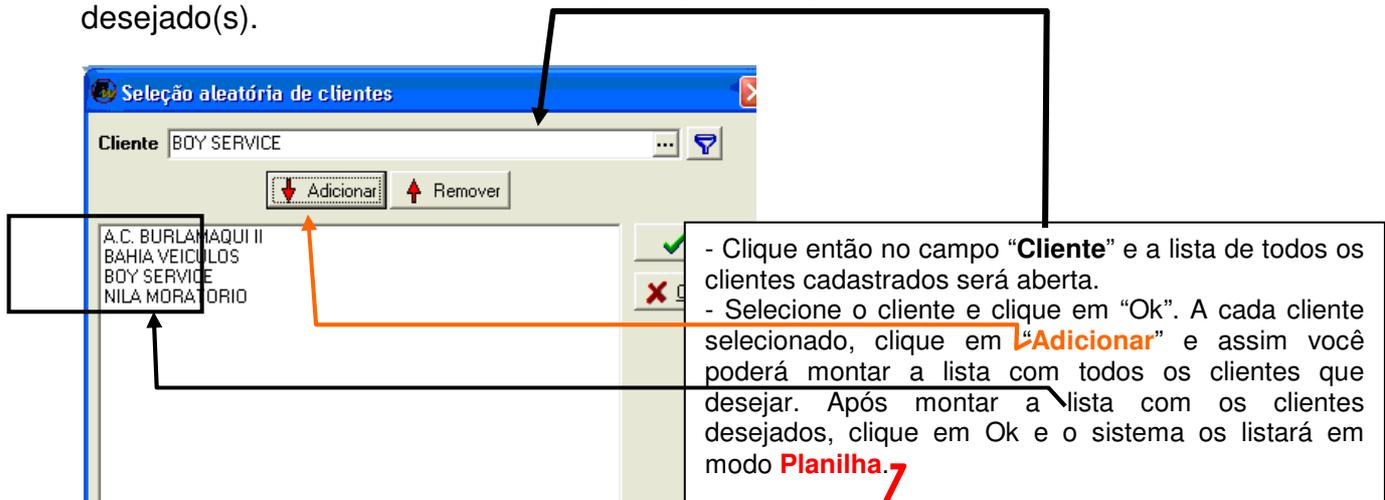
c) Aleatório (somente no cadastro de cliente)

Quando utilizamos o filtro, geralmente é porque queremos selecionar um grupo de clientes que se encaixam dentro de algum padrão de pesquisa. Porém, você poderá buscar um ou mais clientes ao mesmo tempo, independente deles pertencerem ou não a um mesmo grupo. Proceda então da seguinte forma:

- Clique em "Aleatório".



- O sistema então abrirá um quadro para que você possa iniciar a seleção do(s) cliente(s) desejado(s).

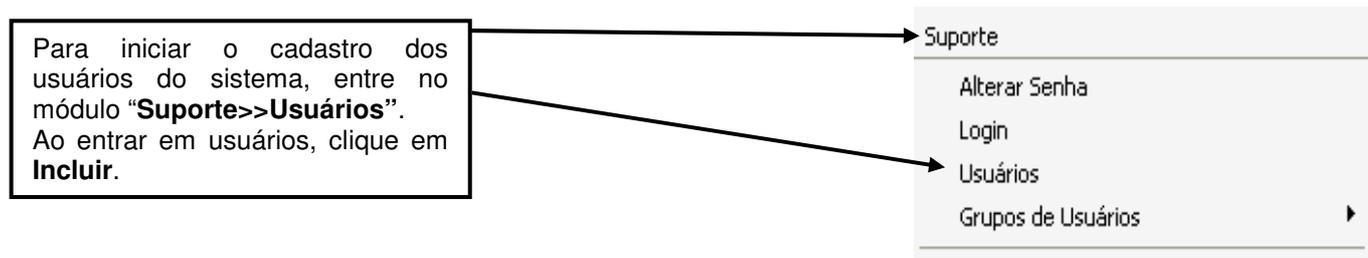


CAPÍTULO II

CONFIGURANDO USUÁRIOS DO SISTEMA WINBÔNUS

2. Cadastro de Usuários

Para entrar no sistema você precisa ter um nome de usuário e uma senha. Esta opção permite cadastro de novos usuários, com os acessos às opções que lhe permitirão navegar no sistema.



Abrirá uma tela com os usuários cadastrados.

Clique em “Incluir”  para incluir um novo usuário.

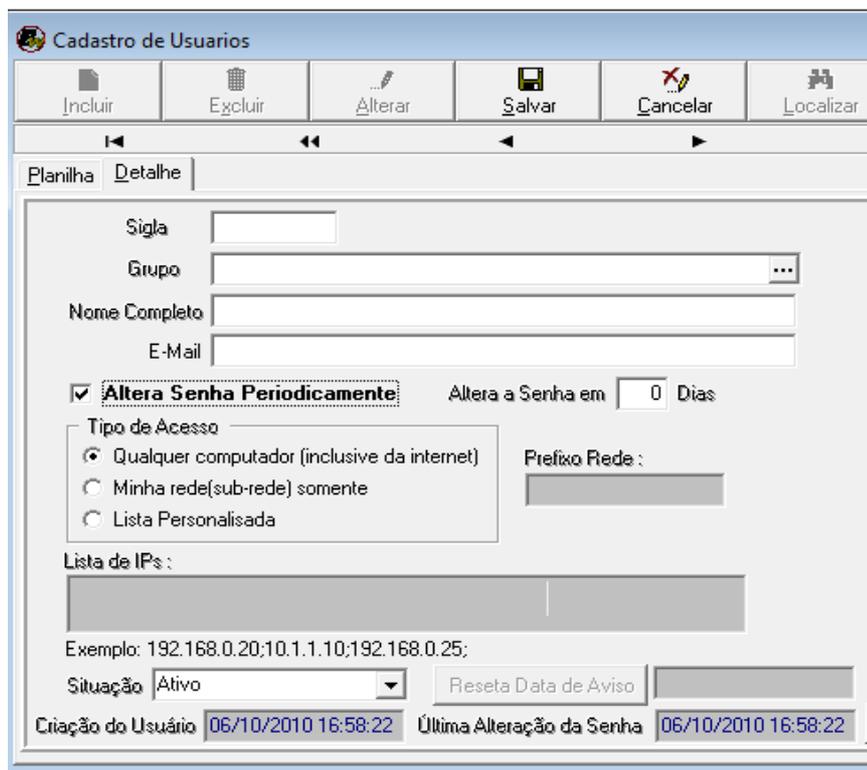
- A primeira coisa a escolher é o LOGIN que o usuário vai usar para entrar no Winbônus. Este Login você irá escrever no campo “**Sigla**”.

- Defina depois o “**Grupo**” que esse novo usuário irá pertencer (você define os acessos pelos grupos – veremos a seguir).

- Agora escreva o “**Nome Completo**” do novo usuário.

*Existe um campo chamado “**Alterar Senha Periodicamente**”. Marque esta opção se desejar alterar periodicamente a senha do novo usuário e qual o período para a troca.

O tipo de acesso estará marcado como padrão “Qualquer computador**”. Se for outro diferente do marcado, defina-o junto ao responsável pela rede de sua corretora.

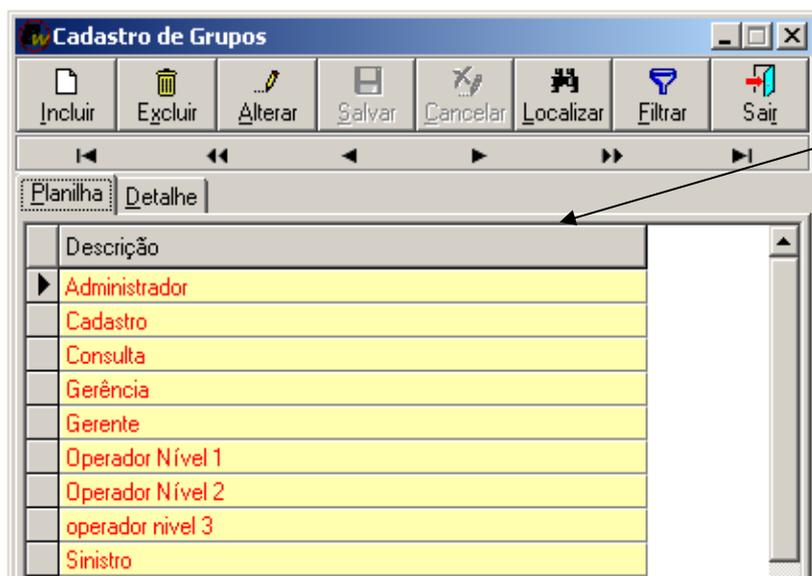
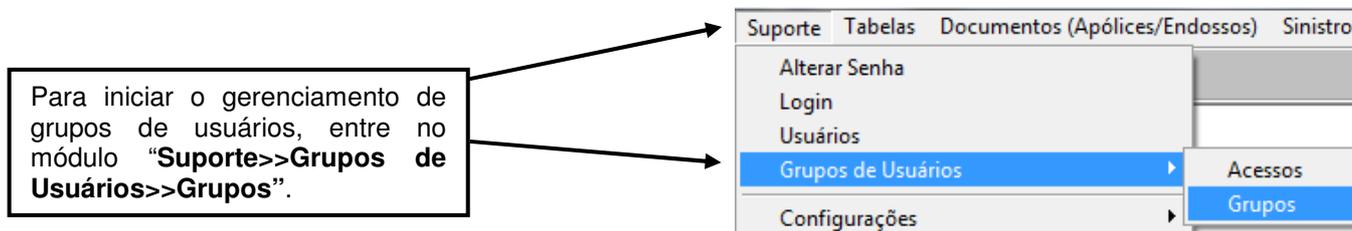


The screenshot shows the 'Cadastro de Usuarios' form. It has a toolbar with buttons: Incluir, Excluir, Alterar, Salvar, Cancelar, and Localizar. Below the toolbar are tabs for 'Planilha' and 'Detalhe'. The form fields include: Sigla, Grupo (with a dropdown arrow), Nome Completo, and E-Mail. There is a checked checkbox for 'Alterar Senha Periodicamente' with a field for 'Altera a Senha em 0 Dias'. Under 'Tipo de Acesso', 'Qualquer computador (inclusive da internet)' is selected. There is a 'Prefixo Rede' field. A 'Lista de IPs' field has an example: '192.168.0.20;10.1.1.10;192.168.0.25;'. The 'Situação' is set to 'Ativo' with a 'Reseta Data de Aviso' button. At the bottom, it shows 'Criação do Usuário 06/10/2010 16:58:22' and 'Última Alteração da Senha 06/10/2010 16:58:22'.

2.1. Grupos de Usuários

Os diferentes grupos de usuários permitirão acessos diferenciados às diversas opções do sistema. Os grupos “LDA” e “Administrador” vêm configurados como “padrão” do sistema e seus acessos não poderão ser alterados. O usuário que pertencer ao grupo Administrador terá acesso total poderá criar/alterar novos usuários e permitir seus acessos.

Vejamos então como cadastrá-los:



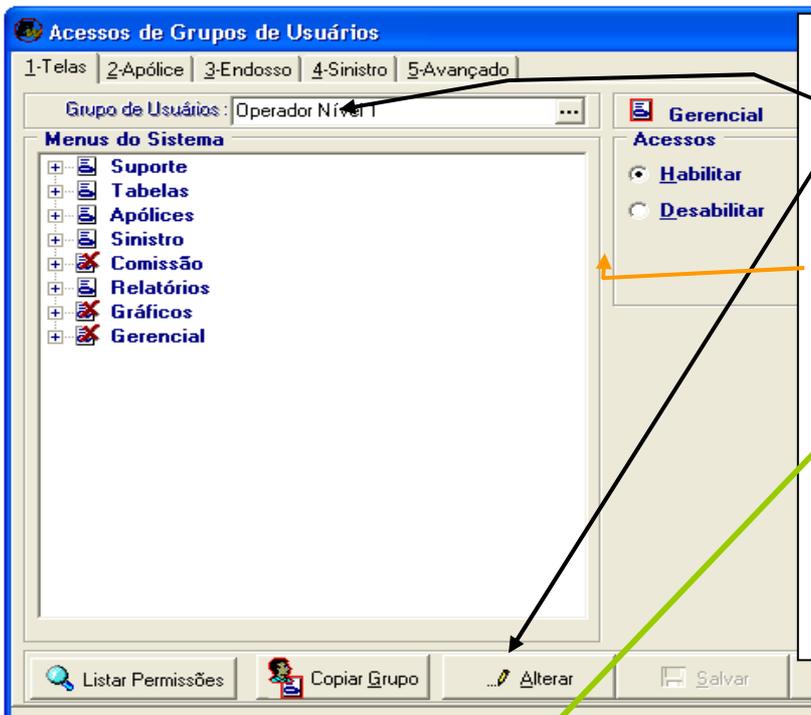
- Ao entrar em “Grupos”, é permitido então o gerenciamento dos grupos onde você poderá incluir, excluir e alterar os grupos e os acessos de cada um (os acessos do grupo Administrador não poderão ser alterados).

- Caberá então ao administrador do sistema definir quais usuários possuirão níveis maiores ou menores, de acordo com o seu trabalho. Outros grupos de usuários poderão ser criados com nomes e acesso da preferência da sua empresa.

2.2. Acessos

Com esta sub-opção você poderá definir para cada grupo de usuário, acessos diferenciados dentro dos módulos (exceto para o grupo administrador). Vejamos então como proceder:

- Clicando na aba "Telas" você irá **Habilitar** ou **Desabilitar** um determinado grupo de usuário para acessar ou não os menus oferecidos pelo sistema. (veja a lista de menus à esquerda). Poderá ainda dentro de cada menu dar acesso **total**, **nenhum** ou apenas **consulta** a cada sub-opção. Clicando no sinal de "+" do lado esquerdo de cada um você verá as sub-opções de cada menu. Basta navegar através dos menus e escolher o tipo de acesso que quer dar ao grupo de usuário selecionado.

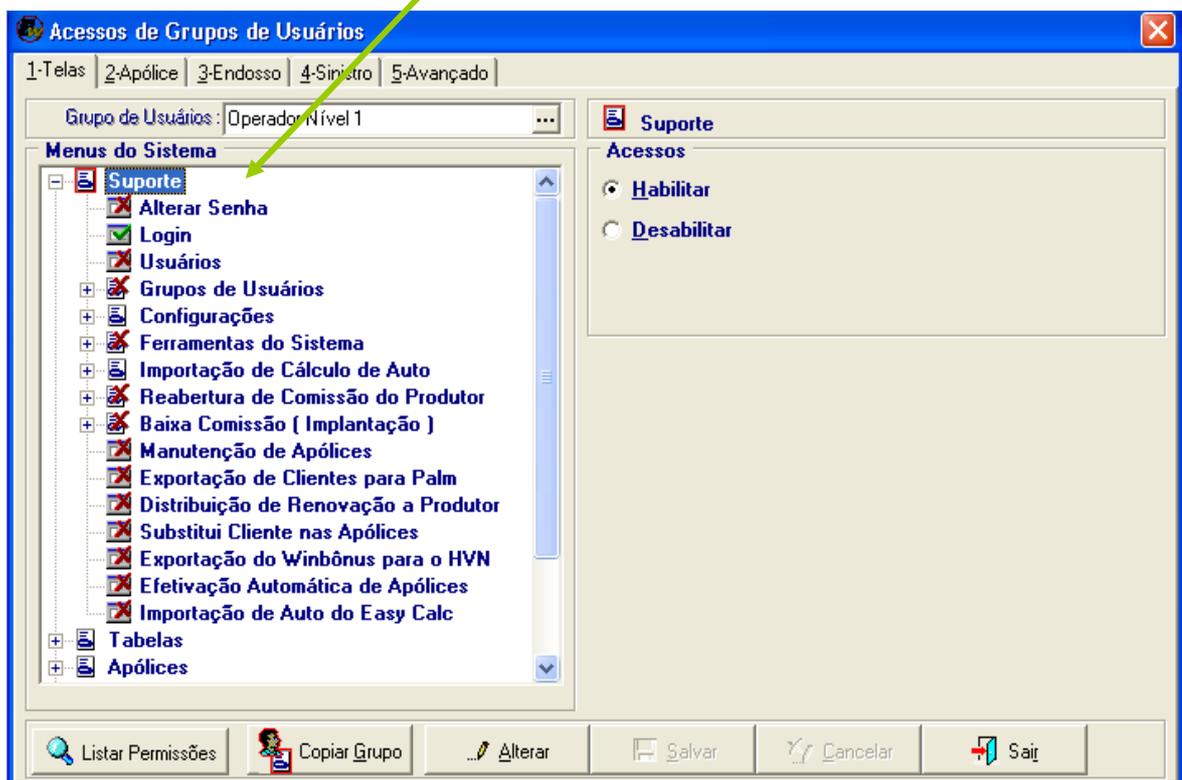


- No exemplo ao lado, estamos demonstrando os acessos para o Grupo de Usuários – **Operador Nível 1**.

- Para modificar os acessos dos usuários deste grupo, clique em **alterar**

- Em seguida, defina para cada menu quais as opções que deseja **habilitar** ou **desabilitar**.

- Os permitidos aparecerão em verde e os não permitidos com um "x" vermelho.



Nas abas **Apólices** / **Endosso** / **Sinistro**, o procedimento será quase o mesmo, só que os campos de seleção são mais detalhados. Você pode escolher quais procedimentos cada Grupo pode realizar como **Incluir** / **Alterar** / **Excluir**.



Na aba “**Avançado**” podemos configurar cada Grupo, especificando o que pode ou não ser Visualizado e Cadastrado e algumas Permissões.

Nos campos que tem Default, significa que terá acesso a todos e o Default (Principal) será o selecionado.

Acessos de Grupos de Usuários

1-Telas | 2-Apólice | 3-Endosso | 4-Sinistro | 5-Avançado

Grupo de Usuários: Operador Nível 1

Filial
Cadastra / Visualiza: Todas
Filial Default: 01 ... FILIAL 01 [Limpa]

Corretor
Cadastra / Visualiza: Todos
Corretor Default: ... [Limpa]
 Permite Visualizar "Comissão" de Corretor nos Relatórios/Gráficos

Grupo de Produtores
Cadastra / Visualiza: Todos

Permite Pagar Comissão Para Tipo de Produtor com Centro de Custo
 Do Corretor Do Produtor Ambos

Permissão ao Cadastro de Clientes (Por Filial) Sem Apólices
 Cadastra Permissão

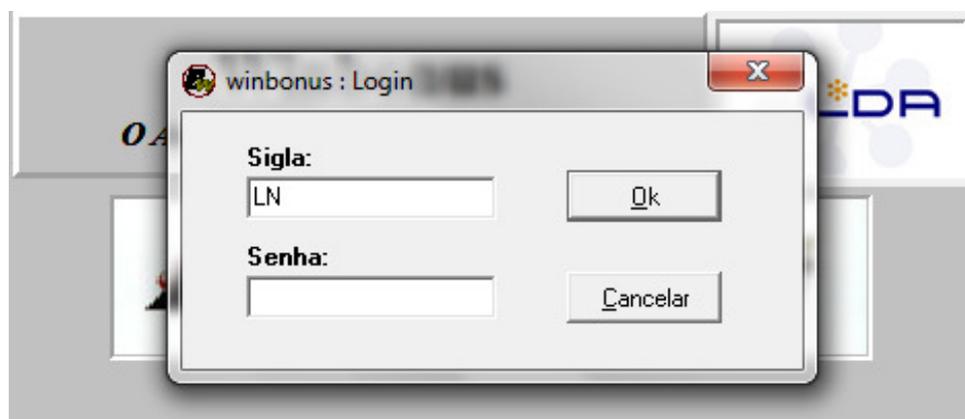
Tolerância Vigência de "Apólice"
 Crítica Tolerância (Config. Gerais)

Permissão para Exportar Dados
 Impressão / PDF / Excel / ...

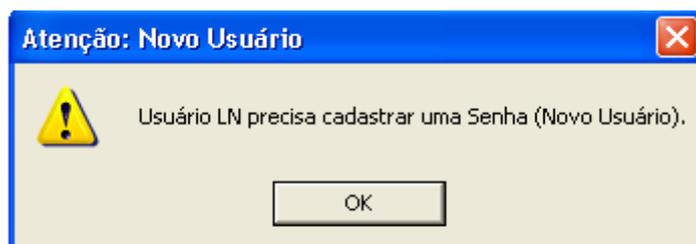
[Listar Permissões] [Copiar Grupo] [Alterar] [Salvar] [Cancelar] [Sair]

2.3. Acessando pela primeira vez

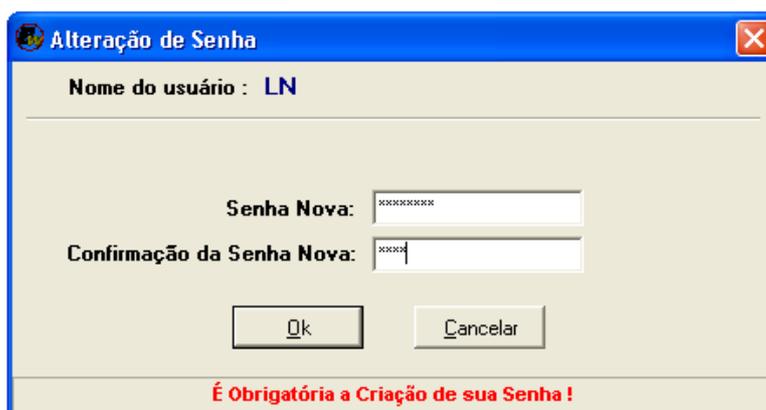
Após cadastrar o usuário e definir o seu grupo de trabalho, o novo usuário irá acessar o sistema pela primeira vez utilizando o “**login**” cadastrado pelo administrador, sem digitar uma senha. Para isso, digite o nome de usuário novo no campo “**Sigla**” e aperte “**Ok**”.



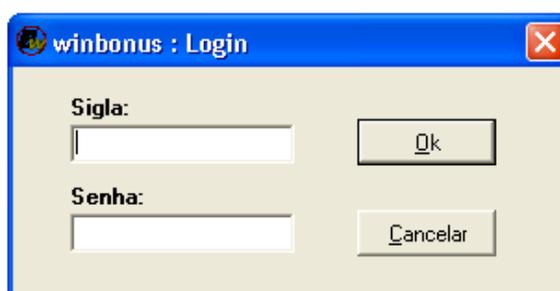
Aparecerá uma mensagem dizendo que este é um novo usuário e que precisa cadastrar uma senha. Clique em “OK”:



Então aparecerá um espaço para que seja cadastrada a “**Senha Nova**”, que deverá ser repetida no campo “**Confirmação da Senha Nova**”. Esta senha terá que conter o mínimo de 6 e o máximo de 8 dígitos, e por questões de segurança não deverá conter vogal.



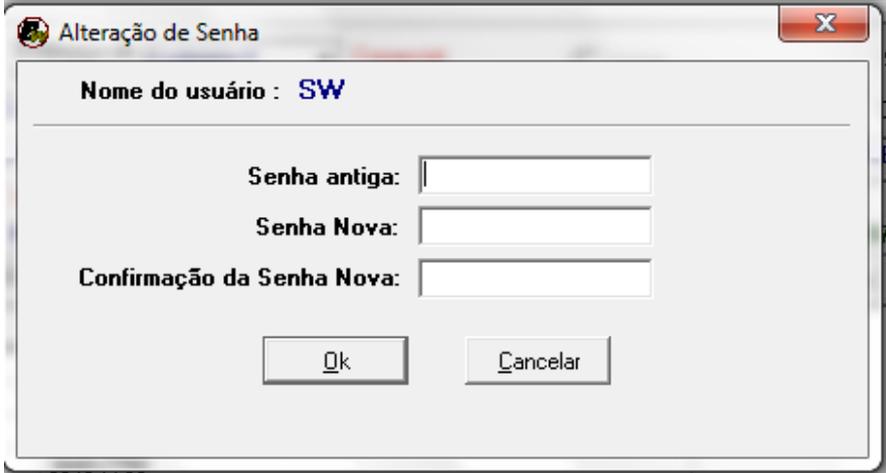
A opção **Login** é também uma forma de segurança durante o uso do sistema. Para sistemas que rodam em rede e caso o usuário de uma estação precisar sair temporariamente de seu local de trabalho e não seja necessário fechar o sistema, aconselha-se deixar esta tela ativada. Desta forma, se outro usuário precisar entrar no sistema, em sua ausência, não fará uso de sua senha e terá que digitar seu próprio login.



2.4. Alterar Senha

O sistema permite que a qualquer momento a senha do usuário seja alterada. Proceda da seguinte maneira:

- Entre no menu “Suporte>>Alterar Senha”



A imagem mostra uma janela de diálogo intitulada "Alteração de Senha". No topo, há uma barra de título com o ícone de uma chave e o texto "Alteração de Senha" e um botão de fechar (X) no canto superior direito. Abaixo da barra de título, o texto "Nome do usuário : SW" é exibido em azul. O corpo da janela contém três campos de entrada de texto, cada um precedido por um rótulo: "Senha antiga:", "Senha Nova:" e "Confirmação da Senha Nova:". Abaixo dos campos, há dois botões: "Ok" e "Cancelar".

Digite em “**Senha antiga**” a antiga senha. No campo “**Senha Nova**” digite a nova senha, e no campo “**Confirmação da Senha Nova**” repita a nova senha. Ao final, clicar em “OK” e sua senha estará alterada.

CAPÍTULO III

CONFIGURANDO PARÂMETROS GERAIS

3. Configurações

Na opção Configurações, você irá definir os dados da empresa, para impressão nas propostas, tais como; endereço, CNPJ, pagina web etc. Poderá ainda configurar sua logo para abertura do sistema e para impressão nos relatórios, configurar formato dos recibos dentre outras coisas descritas abaixo. Para iniciar proceda da seguinte forma:



Inicie selecionando no menu Suporte a opção Configurações e depois a opção Gerais.

Empresas

Após selecionar **Configurações>>Gerais**, o sistema automaticamente deverá preencher os campos com os dados cadastrais da corretora que foi informado no momento da instalação, como Razão Social, CNPJ. Nesta tela, os campos "Razão Social" e "Fantasia", poderão ser alterados, mas o campo CNPJ não será alterado.

Home Page, E-mail e Endereços devem ser preenchidos corretamente para que não haja nenhuma informação incorreta nos documentos impressos.

Para alterar esses campos, basta clicar o cursor em cima de onde deseja alterar e fazer as devidas alterações, depois apenas clique em OK.

Configuração do Sistema

1-Empresa | 2-Parâmetros | 3-LogoMarcas | 4-Assinatura | 5 - Internet | 6-Avançado

Identificação

Razão Social: LDA Sistemas & Consultoria Ltda

Fantasia: LDA Sistemas

Pessoa Jurídica Pessoa Física CNPJ: 040256794/0001-73

Home Page: www.winbonus.com.br

E-mail Comercial: winbonus@lda.com.br

Endereço

Logradouro/Nº/Complemento: Rua Santa Luzia, 651 - 27ª andar - Sala 2702

Bairro: Castelo Cidade: Rio de Janeiro UF: RJ

Telefone: (021) 533-3633 Fax: (021) 532-1998 CEP: 20030-040

OK Cancelar

b) Parâmetros

Na ficha parâmetros, iremos definir as configurações para a “**Impressão de Propostas**”, tais como:

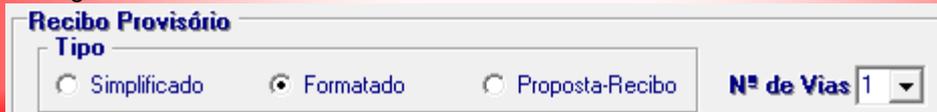
- **O endereço de cobrança** para impressão nas propostas;
- **Se imprime ou não** o endereço da empresa (corretora);
- **Quem irá assinar as propostas**; se o corretor (pessoa física) ou a corretora (empresa).



O “**Recibo Provisório**” poderá ser de 3 tipos:

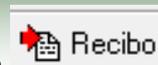
- **Simplificado**: 2 recibos numa mesma página;
- **Formatado**: 1 recibo por página;
- **Proposta-Recibo**: A proposta na íntegra

*Em “**Nº de vias**” geralmente se deixa 2.



Texto de Segurança

- Imprime Não Imprime



“**Texto de segurança**” – Na capa da apólice ao clicar no botão **Recibo** para imprimir um recibo. Esta opção ativa ou não ativa a impressão do texto abaixo no final do recibo:

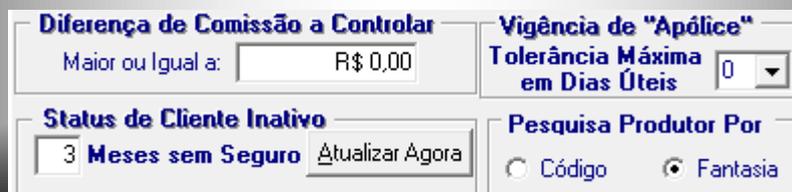
O prêmio definitivo será calculado de acordo com a tarifa vigente, sendo as eventuais diferenças cobradas ou devolvidas ao proponente. O início da cobertura só ocorrerá após a aceitação da proposta, estando esta condicionada às vitórias prévias que a Cia Seguradora julgar necessárias ao pleno conhecimento do risco a assumir. Em caso de recusa, este valor será devolvido ao proponente.

Backup

- Mostrar Mensagem com Aviso de Backup**
- Nº de Dias para Aviso da Falta de Backup** 1
- Forçar o Backup se ultrapassar Nº Dias Aviso**

Defina aqui se deseja que o sistema avise para fazer o backup e o “**Nº de Dias para Aviso da Falta de Backup**”. Marque ainda se deseja que o sistema force o usuário a realizar o Backup, sem permitir seu acesso ao sistema.

- “**Diferença de comissão a controlar**” – Veremos este item quando falarmos de comissões.
- Em “**Status de Cliente Inativo**”, defina com quanto tempo você deseja que o sistema considere um cliente Inativo, após o vencimento de sua apólice, sem efetuar a renovação.
- “**Vigência de Apólice...**” **estipula a tolerância de dias para lançamento das apólices (explique melhor)**
- “**Pesquisa Produtor por**” – Escolha por qual opção deseja localizar o produtor.

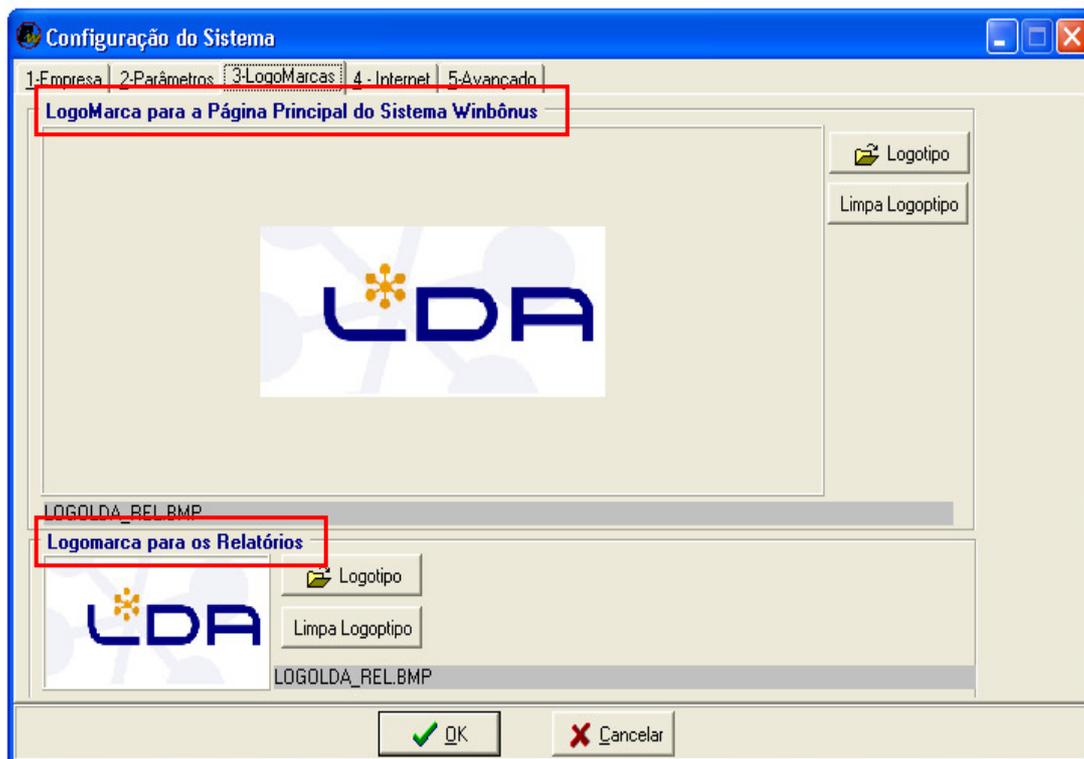


Os campos Executa Dump Transaction e Atualização de Versão User LDA, somente deverão ser usadas por Corretoras que tem administração própria do seu Banco de Dados.

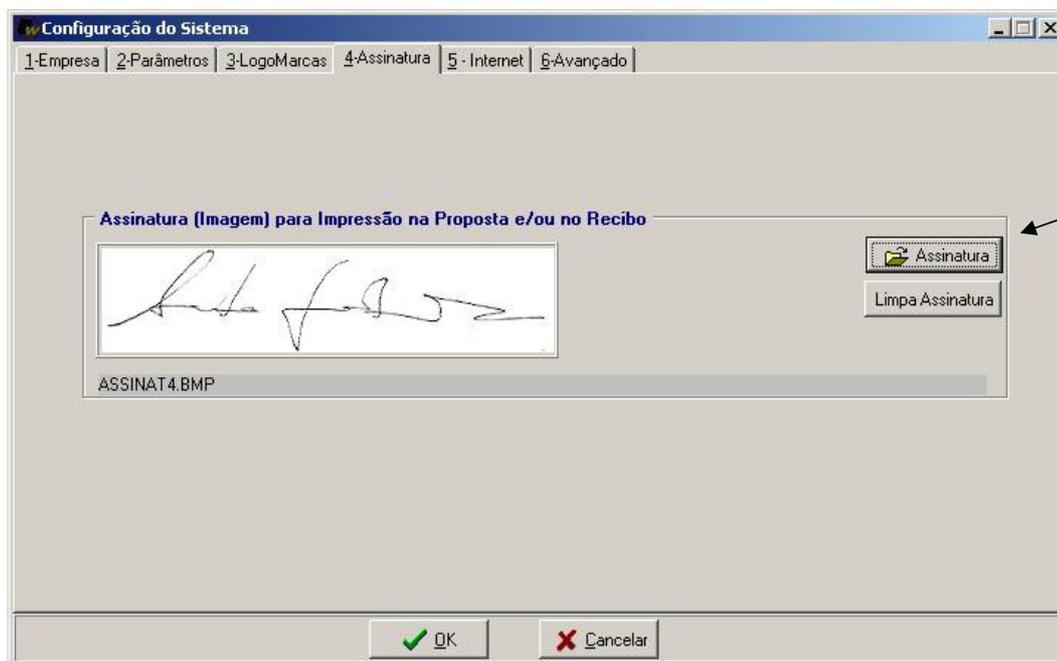
Repasse por Grupo/Tipo Produtor define como será cadastrado o comissionamento do Produtor.

Para que o sistema permita o cadastro de apólices sem o endereço do cliente e o cadastro de clientes com o mesmo CPF, marque nos outros quadrados a(s) opção(s) desejada(s).

Na Ficha **LogoMarcas**, configure a logo que deverá aparecer tanto na abertura do sistema quanto nos Relatórios. Antes de configurar, deverá ser salva em algum aplicativo que permita arquivos com formato “*.Bitmap” e deverá ainda salvar dentro da Pasta “WinBônus\Imagens\Logo” do Servidor.



d) Assinatura



Na aba **Assinatura**, configure a assinatura que deverá aparecer no Recibo e na Impressão da Proposta.

Antes de configurar, deverá ser salva em algum aplicativo que permita arquivos com formato ***.Bitmap**. Deverá ainda salvar dentro da Pasta WinBônus do Servidor. **Tamanho: 207 x 77 pixels.**

e) Internet

Configuração do Sistema

1-Empresa | 2-Parâmetros | 3-LogoMarcas | 4-Internet | 5-Avançado

Atenção! As Informações de "Servidor", "Usuário" e "Logon" Referem-se à Configuração de uma Conta Válida de E-mail.

Informações do Servidor

Servidor de Saída de Emails (SMTP)

Nº da Porta do Servidor (SMTP)

Informações de Usuário

Endereço de E-mail

Informações de Logon

Senha A Senha será gravada Criptografada no Banco de Dados Winbônus

DBA (Administrador do Banco de Dados)

Email(s)

0 de 255 caracteres

OK Cancelar

As informações do seu servidor, usuário, logon e banco de dados, deverão ser cadastradas nessa tela para facilitar acesso quando necessário.

f) Avançado

Configuração do Sistema

1-Empresa | 2-Parâmetros | 3-LogoMarcas | 4-Internet | 5-Avançado

Parâmetros da Instalação

Servidor de Aplicação S:\

Servidor de Arquivos S:\

Caminho Local de Arquivos gerados p/Mala Direta C:\WINBONUS\

Caminho Local de Arquivos Temporários C:\WINBONUS\Temp\

Parâmetros de Banco de Dados

Server Alias MERCURIO

DataBase Name WINBONUS

User Name de Conexão LDA

File Group Index

OK Cancelar

Em Avançado, descrever todas as informações nos campos correspondentes, essas informações devidamente cadastradas facilitará em momentos que alguém precise utilizá-las e não souber onde encontrar.

CAPÍTULO IV

CADASTROS BÁSICOS PARA A UTILIZAÇÃO DO SISTEMA

Neste capítulo iremos aprender como preparar o sistema com cadastros básicos iniciais, necessários para a boa utilização e aproveitamento de todos os seus benefícios. Tais cadastros serão feitos utilizando-se as opções do módulo de Tabelas. Nele, os usuários irão preparar a sua base de dados, tais como clientes, corretores, seguradoras, ramos, coberturas etc. para em seguida iniciar o lançamento de sua produção diária.

4. Cadastro de Corretores

Embora a ordem de cadastro do menu de opções mostre em primeiro lugar o Cliente, você deverá antes definir os grupos de clientes e o/os corretor/es responsável/responsáveis.

Comece então entrando no módulo de Tabelas e escolhendo a opção **Corretores>>Cadastro**.



Clicar uma vez na opção Incluir, para inserir novo registro.

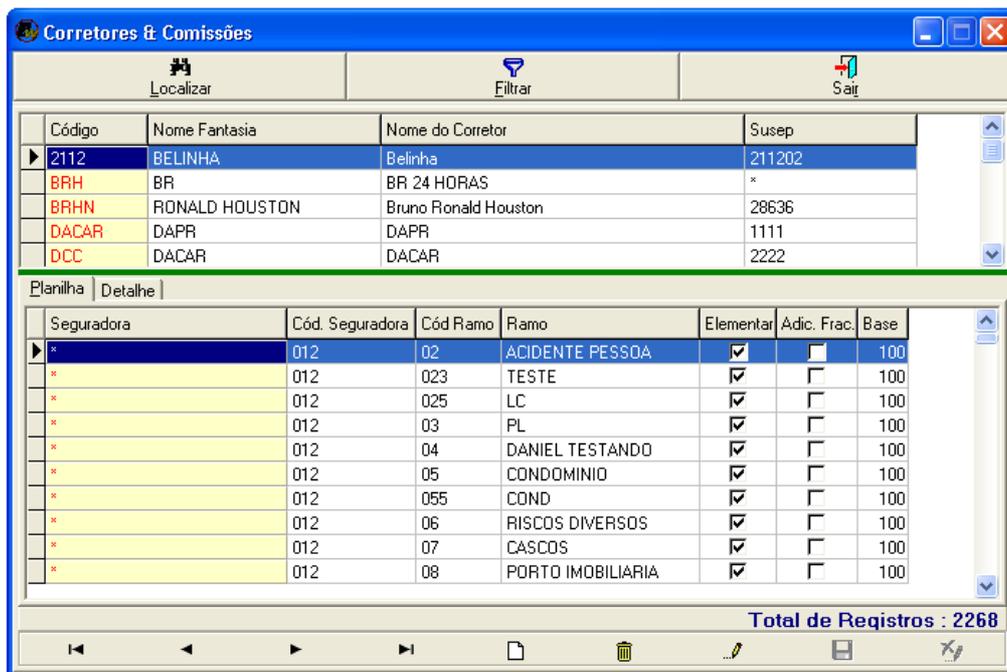
Digite nos espaços o nome, um código para o corretor, que poderá ser numérico ou com suas iniciais, o nome fantasia (apelido) e o código dentro da Susep.

Código Filial	Descrição
01	FILIAL 01

Na parte inferior da tela, você irá associar o corretor dentro de cada seguradora onde ele possui código. Clicar em incluir e selecionar a(s) seguradora(s), que deverão ser cadastradas antes de fazer esta associação. Após escolher a seguradora, digitar o código de identificação do corretor dentro da mesma. Assim como o sistema controla a carteira de um ou mais corretores, permite também que um só corretor tenha diversas filiais diferentes. Para aqueles que trabalham com diversos corretores no mesmo sistema, você poderá limitar a visualização dos clientes de cada um por filial.

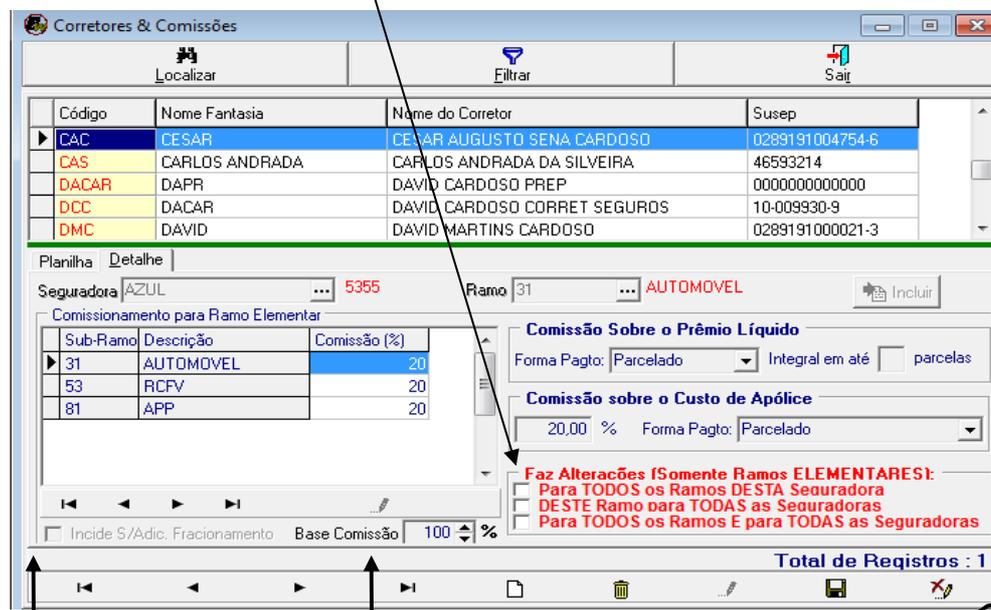
Fantasia	Seguradora	Código do Corretor
ROYAL	6751	311263

a) Comissionamento



Nessa tela serão cadastradas as Seguradoras que a Corretora trabalha, comissões, ramos, formas de pagamento e relacionados. Preencha os campos solicitados para melhor eficiência na hora do pagamento.

Quando você utilizar o mesmo percentual e forma de pagamento de comissão em outros Ramos e/ou Seguradoras, pode utilizar esses campos em vermelho, que tem as opções para ser selecionada conforme for conveniente ao seus respectivos, assim facilitará o preenchimento da Tela.



Forma de pagamento:

- **Integral:** a seguradora vai pagar ao corretor toda a comissão de uma vez.
- **Parcelado:** a seguradora paga ao corretor da forma que foi parcelado com o cliente.
- **Fluxo:** a seguradora repassa ao corretor de acordo com que ela receber do cliente
- **Comissão sobre o custo de apólice:** Tem o mesmo conceito das formas de pagamento acima, mas existe a opção "Vinculado ao prêmio líquido" que quer dizer que a comissão vai ser paga da mesma forma que o prêmio líquido.

Base Comissão: Deverá ser sempre 100% a não ser no caso de Co-corretagem

Este campo indicará se o corretor receberá em cima dos juros ou não.

Para facilitar sugerimos que deixe essa tela preenchida, mas deve tomar cuidado quando for cadastrar Apólices que possuem Desconto de Comissão, porque ao cadastrar nessa tela as Seguradoras, automaticamente o sistema entenderá que deve fazer a regra de três, utilizada por algumas Seguradoras. Desta forma, deve ao invés de colocar o Desconto de Comissão no campo aberto na Capa da Apólice, irá lançar a comissão já com o Desconto. Ou, se preferir, não cadastre nessa tela as Seguradoras que não utilizam desse recurso ao tratar do Desconto de Comissão.

????????????????????????????????

Para cadastrar um novo produtor, você deverá selecionar o módulo de **"Tabelas>>Produtores>>Cadastro**. Antes, porém, deverá definir os **Grupos** e os **Tipos** de produtores com os quais irá trabalhar.

O **TIPO** determina geralmente qual **FUNÇÃO** o produtor exerce: Vendedor de veículo, Vendedor de Seguros, Renovador, Colaborador, Gerente etc.

O **GRUPO** determina geralmente de **ONDE** é este produtor: Determine bairros, empresas grandes, escritórios, regiões etc.

Outro conceito que o sistema permite é o de **Produtor Pai** (Inspetor). Este será bastante útil para as **Assessorias**.

Agora você poderá também dividir seus produtores por grupo de trabalho. Poderá Ter **Grupo Individual** ou qualquer outro, como no grupo de clientes. Como exemplos de Grupo de Produtores têm: **Concessionária** (para corretoras que tem vendedores que ficam dentro de concessionárias), **Vendedor Individual** (para aqueles produtores que trabalham na rua) etc.

Clique na tecla Incluir, para iniciar o cadastramento.

Defina nestes espaços Nome, **apelido**, e o tipo, baseado na **tabela de tipos de Produtores** criada e a que **Grupo de Produtores** pertence o seu produtor, também já criado anteriormente

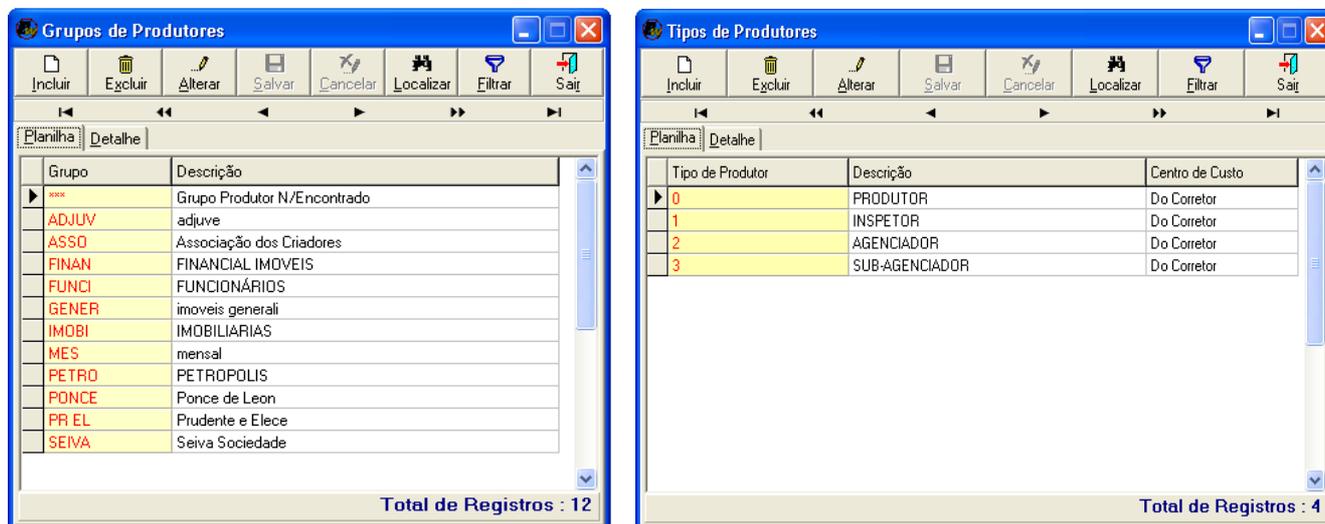
% Desconto:
O que é?
O corretor paga ao produtor por produção, ou seja, por apólice. A comissão do produtor vem em cima de cada apólice. Já o corretor, no final das contas de todas as apólices que ele vai receber, ele ainda paga alguns impostos. Em cima desses impostos, não é justo que ele receba descontos na comissão dele dos impostos e que o produtor não receba descontos sobre esses impostos. Então, por esse motivo, o corretor faz uma média de quanto que ele recebe de desconto na comissão, e acorda com o produtor na porcentagem que ele irá descontar do valor de comissão do produtor para que não aconteça do corretor receber comissão descontados os impostos e que o produtor receba em cima do valor integral de cada produção. Então ele lança neste campo.

Digite um código de identificação para o seu novo produtor e defina se é um produtor de situação ativa ou não, ou seja, se está atuando trazendo produção ou não.

Se quiser o perfil de todos os seus colaboradores e estreitar o relacionamento, poderá cadastrar mais informações nesta ficha de assistente de informação (veja como cadastrar na **Tabela de Utilitários**).

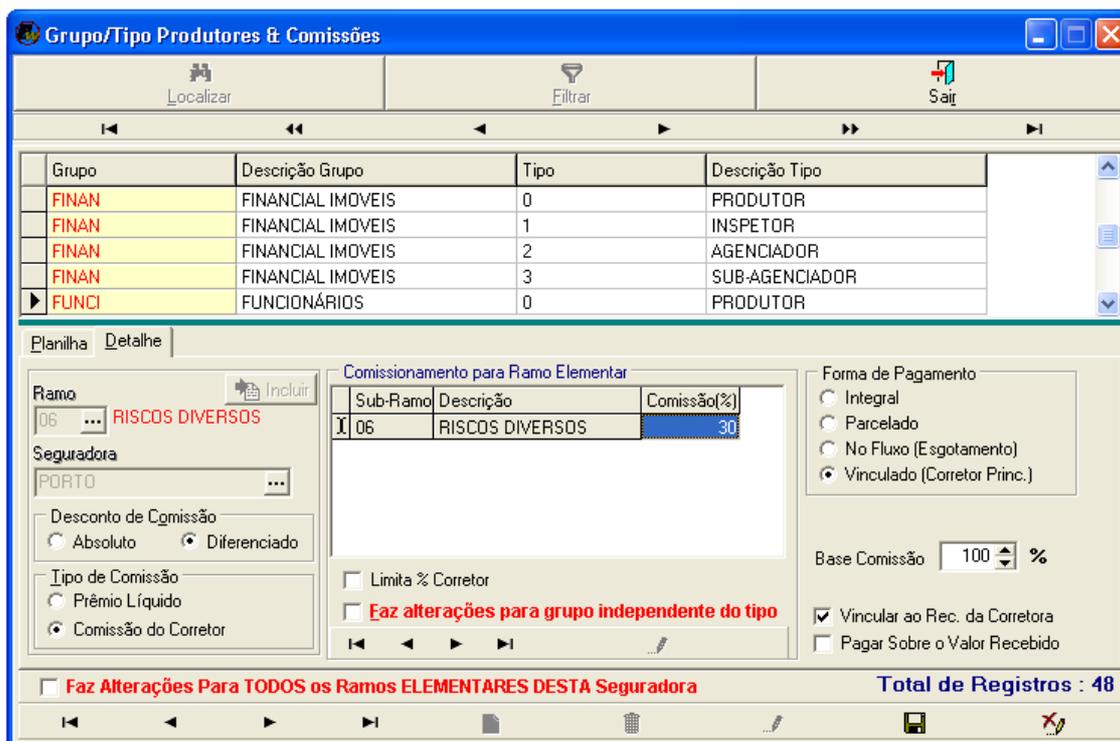
a) Grupo e Tipo de Produtores

Nessas Tabelas você irá cadastrar os Grupos de Produtores e os Tipos. O Procedimento de nada difere dos já vistos, item Incluir, após preencher as informações solicitadas na tela Salvar. Com opção de Excluir e Alterar.



b) Comissionamento Por Grupo/Tipo ou Selecionado

Podemos cadastrar a comissão do Produtor por Grupo/Tipo ou Selecionado, das duas formas iremos incluir cada Seguradora e os Ramos Trabalhados de cada seguradora.



b.1) Comissionamento por Grupo/Tipo:

Usando essa ferramenta, temos a opção de alterar o repasse de comissionamento de um determinado grupo de produtores:

The screenshot shows the software's menu structure and a specific configuration window. The menu path is: Tabelas > Documentos (Apólices/Encossos) > Sinistro > Comissão > Relatórios > Gráficos > Gerencial > Janelas > ? > Clientes > Corretores > Filiais > Produtores > Comissionamento por Grupo / Tipo.

The 'Grupo/Tipo Produtores & Comissões' window displays a table with the following data:

Grupo	Descrição Grupo	Tipo	Descrição Tipo
001	INTERNO	FUNC	FUNCIONÁRIO
001	INTERNO	GF	GFINT
001	INTERNO	PROD	PRODUTOR
001	INTERNO	RENOV	RENOVADOR
001	INTERNO	VEND	VENDEDOR

Below the table, the 'Comissionamento para Ramo Elementar' section shows:

Sub-Ramo	Descrição	Comissão(%)
31	AUTOMOVEL	20

The 'Forma de Pagamento' section has 'Integral' selected. The status bar indicates 'Total de Registros : 15'.

Neste caso, estamos alterando a comissão do grupo **Interno** e do tipo **Renovador**, para 20%.

b.2) Comissionamento Selecionado

Com esta ferramenta temos a opção de alterar apenas um produtor de um determinado grupo. Ex.: Gostaria que apenas um renovador do grupo interno, recebesse uma comissão diferenciada.

The screenshot shows the software's menu structure and a specific configuration window. The menu path is: Tabelas > Documentos (Apólices/Encossos) > Sinistro > Comissão > Relatórios > Gráficos > Gerencial > Janelas > ? > Clientes > Corretores > Filiais > Produtores > Comissionamento Selecionado.

The 'Produtores & Comissões' window displays a table with the following data:

Fantasia	Produtor	Nome	Tipo	Grupo
DANIEL	002	DANIEL	RENOVADOR	INTERNO
ELIANE	001	ELIANE	FUNCIONÁRIO	INTERNO
LUIZ	003	LUIZ	VENDEDOR	EXTERNO
RENATA	004	RENATA	FUNCIONÁRIO	EXTERNO

Below the table, the 'Comissionamento para Ramo Elementar' section shows:

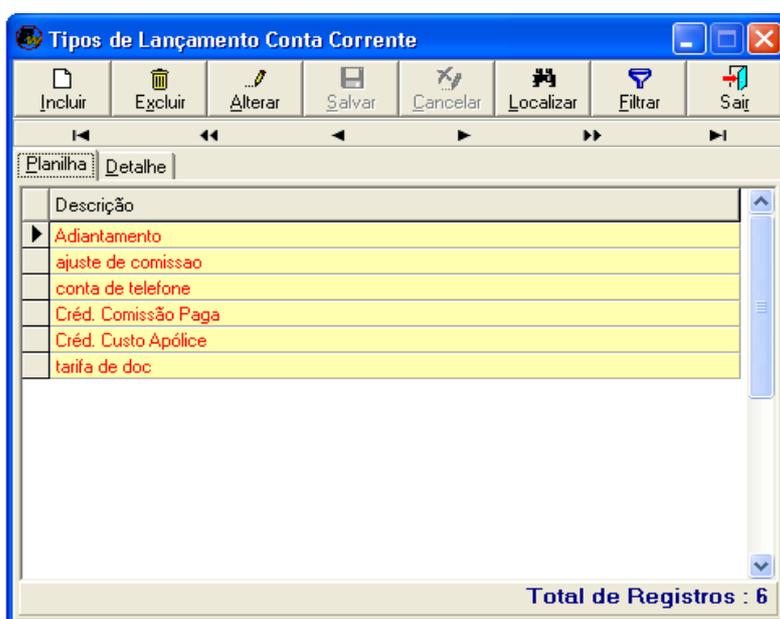
Sub-Ramo	Descrição	Comissão(%)
31	AUTOMOVEL	25

The 'Forma de pagamento' section has 'Integral' selected. The status bar indicates 'Total de Registros : 4'.

Nesta planilha estamos alterando apenas a comissão do produtor "Daniel" para 25%, que faz parte do grupo Interno que recebe 20%.

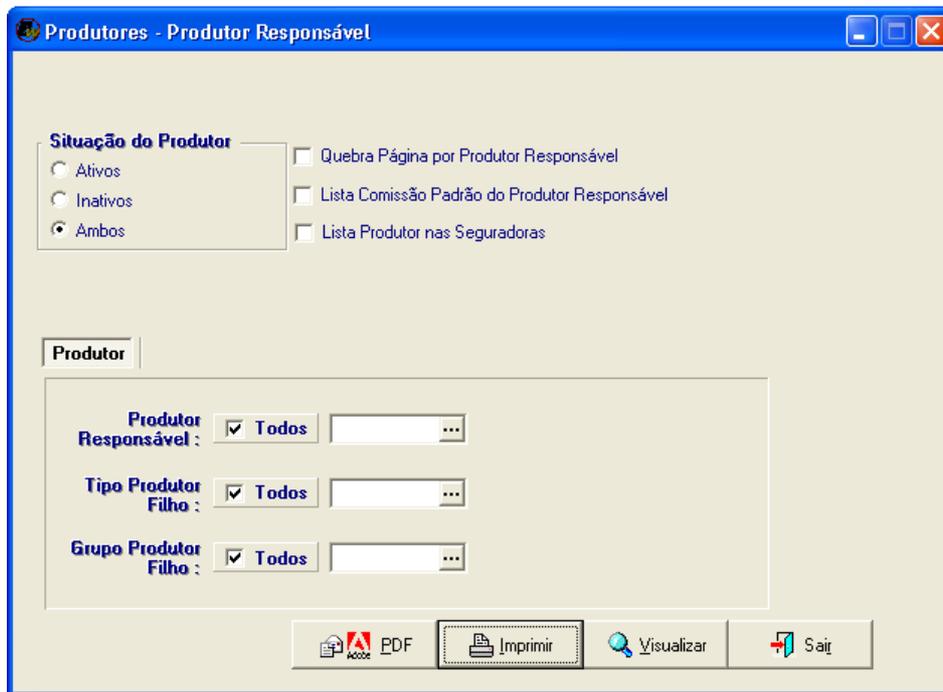
c) Tipos de Lançamentos Conta Corrente

Esta Tabela será alimentada com os Tipos de Lançamentos para Conta Corrente. Será utilizada nos Lançamentos de Conta Corrente.



d) Relatório dos Produtores Responsáveis

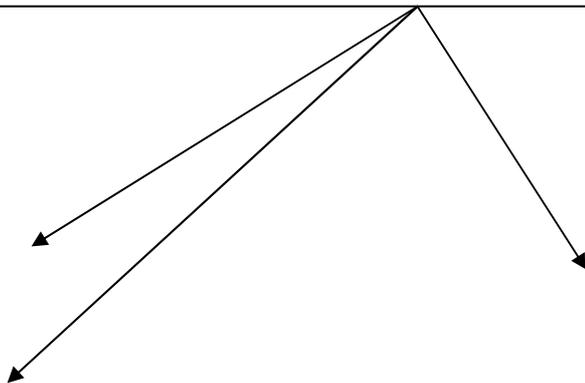
Esse relatório traz o nome dos Produtores Responsáveis com os Produtores atrelados aos seus respectivos responsáveis.

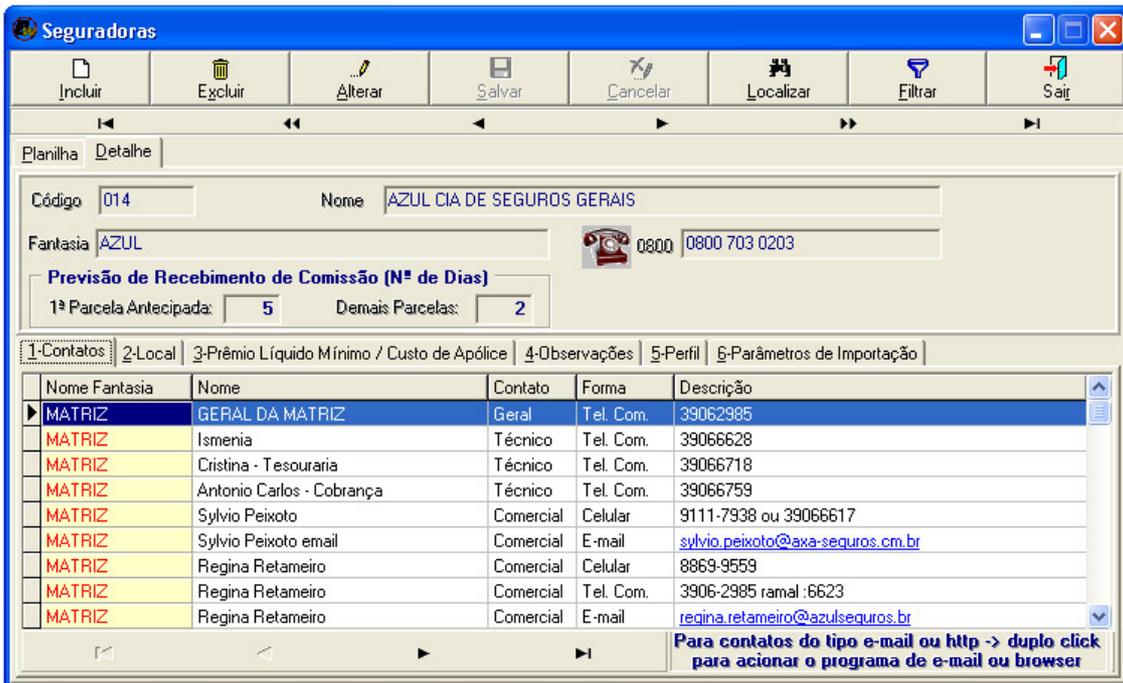


4.2. Cadastro de Seguradoras

Para cadastrar uma seguradora, selecione a opção Seguradoras/Cadastro e inicie o cadastramento conforme abaixo. Os diversos contatos dentro das seguradoras, somente serão cadastrados após todos os endereços (locais) terem sido cadastrados. Salve e então abra a opção contatos, sem que para isso seja necessário sair da tela de cadastro.

Após digitar o nome da seguradora a ser cadastrada, o código (pode ser numérico) e o nome fantasia, automaticamente o sistema irá pular para a ficha **Local**. Os locais são aqueles diversos endereços que você terá para se comunicar com as seguradoras (matriz, sucursal, filiais etc.). Poderá também colocar o nr. 0800 para contato rápido com as seguradoras.

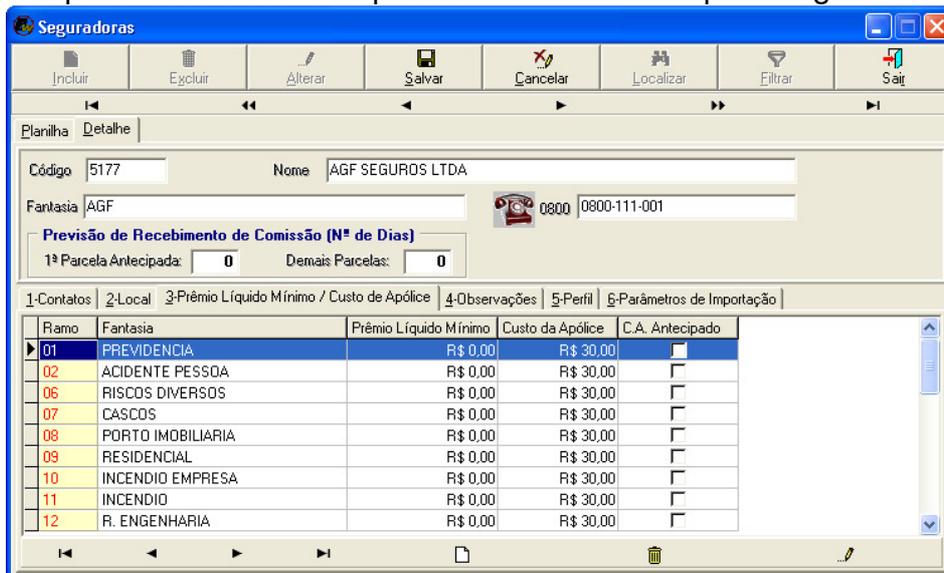




Previsão de Recebimento de Comissão (nº de dias) – Nestes dois campos o corretor irá dizer ao sistema quanto tempo a seguradora demora para repassar os pagamentos descritos. Ex: Se o cliente paga a 1ª parcela antecipada à Azul dia “x”, a Azul normalmente repassa o pagamento para o corretor 5 dias depois após ter recebido o pagamento do cliente. Com isso, quando o corretor for tirar um relatório de comissões a receber, o sistema fará um cálculo baseado nessa informação: dia do pagamento da parcela + 5 dias = dia de recebimento. O mesmo serve para as demais parcelas.

a) Prêmio Líquido Mínimo/ Custo Apólice

Essa aba será cadastrada todos os Ramos trabalhados pela Seguradora na Corretora, estipulando os valores Mínimo de Prêmio Líquido, de Custo de Apólice e selecionando o campo C.A. Antecipado caso esse for o procedimento utilizado pela Seguradora em cadastro.



b) Parâmetros de Importação

Em Importação de Propostas de Auto, preencher o campo Corretor e Filial, ao clicar em Caminho abrirá a janela de busca selecione o Caminho que o sistema vai fazer para buscar os Arquivos salvos em diretório anteriormente realizado. Importação de Extrato de Comissões selecione o caminho e os dias que o sistema vai considerar como recebimento em relação à data do extrato.

c) Contatos das Seguradoras

Entrando na opção contatos, você verá todas as seguradoras que você acabou de criar. Selecionando uma delas e clicando no menu inferior da tela em iniciar, você poderá iniciar o cadastramento.

Nome	Fantasia
004 - Nao Encontrado	004 N.ENCONTRAD
3º MILENIO - PLATAFORMA RIO MED	3º MILENIO
ACE SEGURADORA S.A	ACE SEGURADORA
AGF SEGUROS LTDA	AGF
AMIL	AMIL
ASSIST CARD	ASSIST CARD
ASSURE /BRADESCO	ASSURE

Local	Nome	Tipo	Forma	Descrição
MÁTRIZ	A INFORMAR	Comercial	Tel. Com.	2223-7723
MÁTRIZ	A INFORMAR	Geral	Fax Com.	25075400
MÁTRIZ	ADRIANA	Geral	Tel. Com.	2526-8468
MÁTRIZ	Cristina Fieldini	Comercial	Tel. Com.	2508
MÁTRIZ	GREICE	Comercial	Tel. Com.	38060422

Selecione a seguradora e então os diversos endereços cadastrados daquela seguradora serão listados. Para cada local poderão existir vários contatos. Vejamos então como cadastrá-los. Após clicar em **incluir**, selecione o local e no campo seguinte o nome da pessoa de contato. O campo **Tipo** pode ser definido como o departamento. A **forma** seria o meio de comunicação usado e a **descrição** então será o número ou outra descrição de acordo com a forma.

4.3. Cadastro de Ramos (modalidade/Sub-ramo)

Embora alguns ramos já estejam criados na tabela, você poderá criar outros ramos para trabalhar em sua corretora

Os ramos existentes no sistema foram previamente relacionados a templates criadas pela LDA. Caso necessite criar um novo ramo, deverá então relacioná-lo a uma template genérica.

Uma **template**, é um modelo de documento que será usado como base para documentos novos, de forma única. Ex.: no ramo de automóveis, as templates serão sempre: Casco VM, RCFV, APP etc.

Vejamos então como implementar sua tabela de ramos:

Ficha sub-ramos: Nesta ficha ficarão guardados os sub-ramos que compõem o ramo principal. O ramo de automóvel (31) estará sempre acompanhado dos sub-ramos RCFV (53) e APP (81). Poderão ainda surgir outro e serem inclusos na tabela de sub-ramos.

Modalidade	Descrição
xxxx	Nao encontrado
Convencional	Convencional
MES A MES	MES A MES
MULTI RISCO	MULTI RISCO
OUTROS	OUTROS
▶ SUPER SEGURO	SUPER SEGURO

Sub-ramo	Descrição
▶ 31	AUTOMOVEL
53	RCFV
81	APP

Você poderá também separar seus ramos por grupos.

Por exemplo: os ramos voltados para residência poderão pertencer a grupo de Bens imóveis, os ramos de automóvel poderão pertencer ao grupo de Bens Patrimoniais e assim por diante. Quando for criar os ramos propriamente ditos poderá associá-los a estes grupos.

Poderá ainda criar diversas modalidades para um mesmo ramo; como por exemplo, no ramo de automóvel você poderá ter modalidades de seguros Convencionais, Mês a Mês, multiriscos, entre outras modalidades. Outras modalidades poderão ser criadas para serem relacionadas a outros ramos.

Grupo de Ramo	Descrição
▶ 000	INDIVIDUAL
001	Aluguel /Capit
002	imovel general
GERAL	mensal geral
IMOB	imobiliaria
NOVO	SUPER NOV
PESS	pegoas
RE	RAMOS ELEMENTAR
SAUDE	saude

Total de Registros : 9

Código: 000
Descrição: INDIVIDUAL

4.4. Cadastro de Coberturas

Com a mesma importância que tem em um contrato de seguro, as Coberturas, ou seja, as garantias de reembolso ao segurado, também são bem importantes dentro do sistema e necessitam de uma atenção especial na hora de seu cadastramento. Elas estarão sempre ligadas a um sub-ramo dentro de um ramo principal. Uma mesma cobertura poderá ser associada a mais de um ramo ao mesmo tempo, mas não a dois sub-ramos, dentro do mesmo ramo.

Para cadastrar uma cobertura, entre em **Tabelas>>Apólices/Endossos>>Coberturas**.

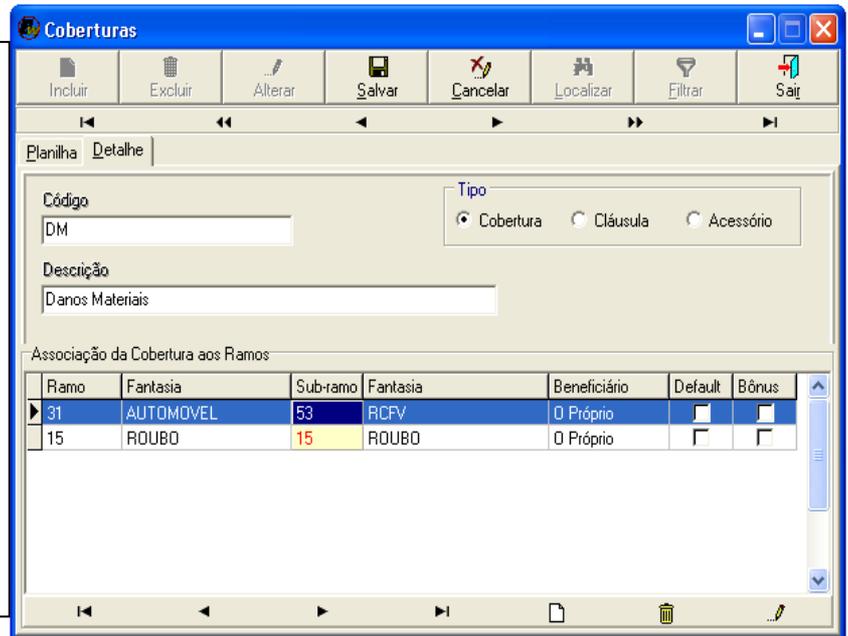
No menu que fica acima, clique em “incluir”.

A seguir, **Código** é a maneira que você terá para identificar melhor a cobertura.

Tipo irá definir se ela será uma **Cláusula, Cobertura ou Acessório**.

No menu inferior da tela, selecione “incluir” para associar a cobertura aos ramos. No exemplo acima temos a Cobertura de Danos Materiais que fará parte não só do ramo 31 / sub-ramo 53, como também do ramo 15 (roubo) com o sub-ramo de mesmo número.

Você ainda poderá definir se a cobertura que está sendo criada será considerada “Default” (quer dizer que em todas as vezes que for cadastrar apólices destes ramos elas deverão aparecer automaticamente ou não).

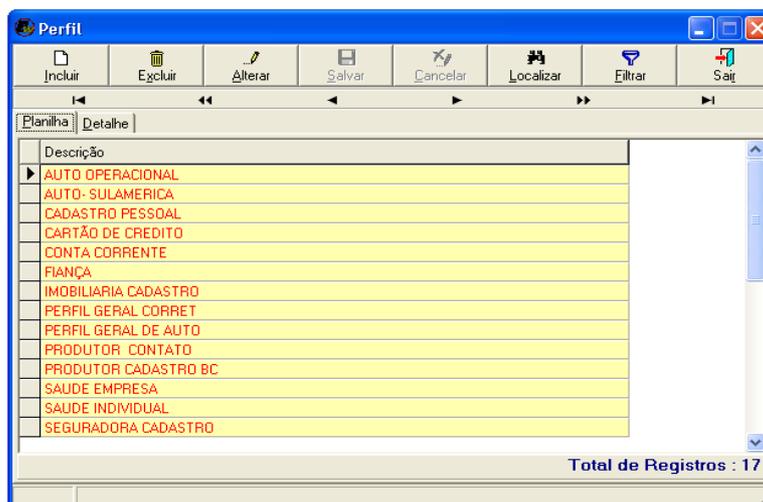


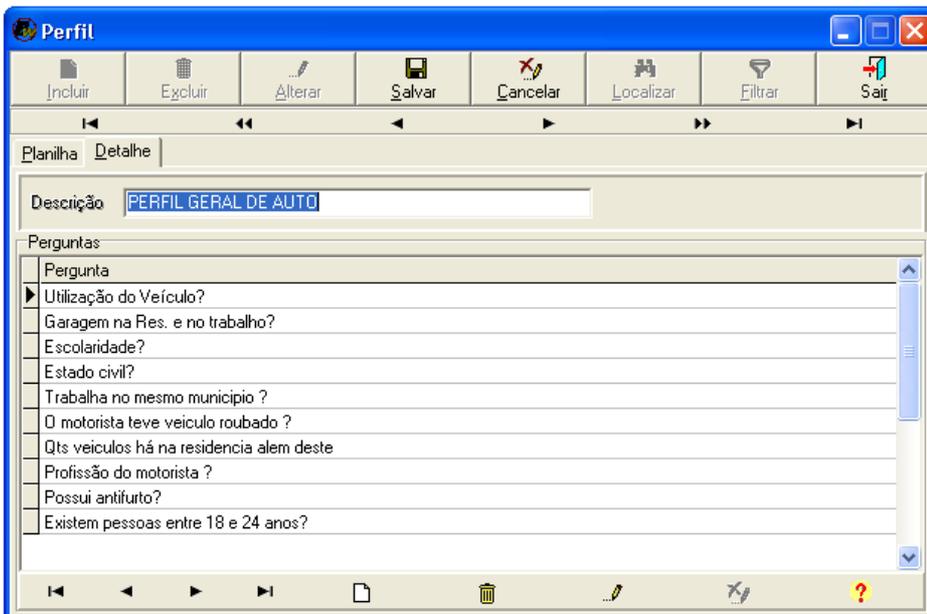
4.5. Utilitários

Esta opção permite, dentre outras, que você cadastre os bancos com seus respectivos números, as mais diversas profissões e ainda criar perguntas de perfil para serem respondidas na hora do cadastramento de seus clientes. Estaremos detalhando a seguir somente aquelas que provavelmente serão as mais utilizadas.

a) Perfil

No modo de exibição **planilha**, podemos ver relacionados os diversos perfis criados. Para selecionar, clique em um deles e na barra de ferramentas selecione a opção desejada, para um já criado.

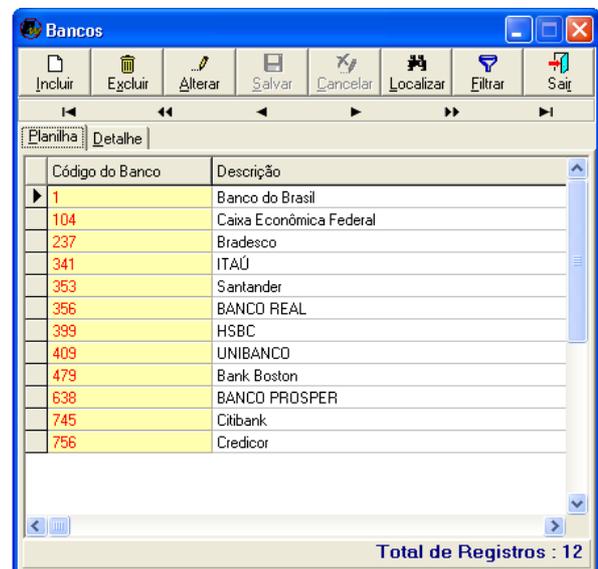




Após a escolha do perfil desejado, as perguntas pertinentes a ele (que já foram cadastradas anteriormente) aparecerão para que sejam respondidas de acordo com o cliente. Estas mesmas perguntas deste perfil poderão ser usadas a qualquer momento, para quantos clientes desejar.

b) Bancos

Cadastre nesta opção os bancos com seus respectivos códigos para facilitar na hora do cadastro das telas.



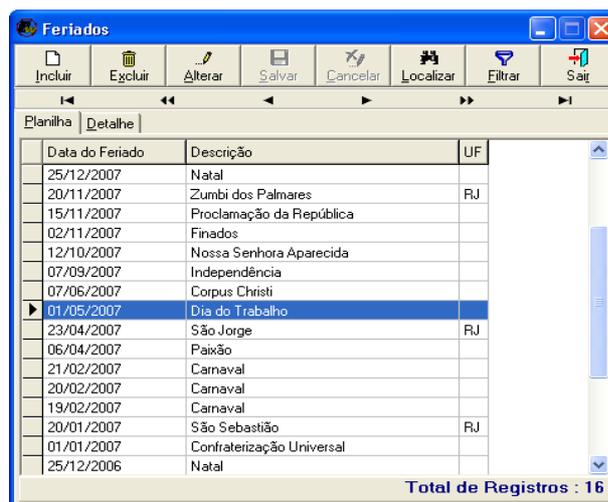
c) Profissões

Cadastre nesta opção as profissões, que também irão ajudá-lo no cadastro de seus clientes e na elaboração de filtros específicos para emissão de uma Mala Direta de profissões.



d) Feriados / Cadastro Órgão Emissor

As Tabelas abaixo já vêm cadastradas, mas caso haja algum Feriado Municipal ou algum Órgão Emissor, você também pode Incluir, Excluir e/ou Alterar.



4.6. Cadastro de Clientes

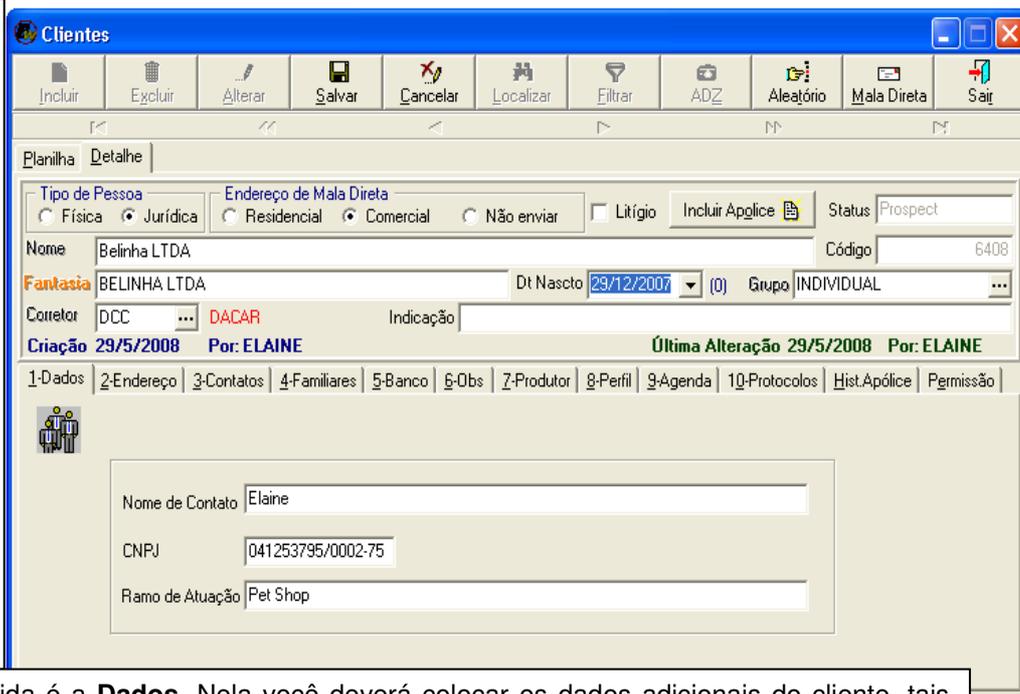
A partir de agora você poderá dar início ao cadastramento dos seus clientes, utilizando, se necessário, alguma das opções criadas anteriormente, tais como o Corretor responsável pelo cliente, o perfil de cada um deles, o banco onde possui conta etc..

Para iniciar o cadastramento dos clientes, Clique na opção **Tabelas>>Clientes>>Cadastro**.

Se preferir clique no atalho  localizado na barra de ferramentas do sistema.

Após clicar na opção incluir, defina o **Tipo** do seu cliente; Se pessoa Física ou Jurídica.

O **Status** do Cliente é definido automaticamente. Ele nasce como **Prospect** e somente muda para **Ativo** quando a proposta é cadastrada (Uma apólice só pode ser cadastrada se houve pelo menos um endereço cadastrado), um cliente se torna **Inativo** quando já teve uma apólice e ela venceu ou foi cancelada. Preencha todos os campos solicitados com os dados de seus clientes, de forma que uma consulta futura se torne mais rápida. Quanto maior o número de informações, mais opções de pesquisa você terá futuramente.



A primeira aba a ser preenchida é a **Dados**. Nela você deverá colocar os dados adicionais do cliente, tais como CPF, identidade etc. Para preencher com outras informações, navegue nas abas seguintes.

Detalharemos agora algumas abas de utilização diária no cadastramento dos clientes:

a) Contatos

Nesta aba serão colocadas todas as formas que você tem para contatar seus clientes.

Para todas as formas de contato, estão disponíveis 10 opções. Para o caso do contato e-mail, mesmo que tenha até as 10 opções preenchidas, o sistema somente considerará o primeiro endereço de e-mail como sendo o Principal. É importante não utilizar formas iguais, se não o sistema não permite que salve o cadastro.

The screenshot shows the 'Clientes' application window with the 'Contatos' tab selected. The client information includes: Nome: Belinha LTDA, Código: 6408, Fantasia: BELINHA LTDA, Dt Nascto: 29/12/2007, Grupo: INDIVIDUAL, Contator: DCC, DACAR, Criação: 29/5/2008, Última Alteração: 29/5/2008, Por: ELAINE. The 'Forma de Contato' table is visible:

Forma de Contato	Descrição
E-mail	belinha@doq.com.br
E-mail 1	belinha@gmail.com.br
Tel. Com.	2536-8974
Tel. Com. 1	3986-5210

A tooltip at the bottom right of the window reads: "Para contatos do tipo e-mail ou http -> duplo click para acionar o programa de e-mail ou browser".

b) Familiares

Esta aba só abre quando tratar de Pessoa Física.

Preencha esta ficha com os dados do cônjuge de seus clientes, o número de filhos e de dependentes. O sistema permite que seja enviada Mala Direta para o cônjuge. Desta forma, preencha com o máximo de informações que possuir.

The screenshot shows the 'Familiares' tab with the following fields: No. de Filhos: 2, No. de Dependentes: 3. Under 'Dados do Cônjuge', the fields are: Nome: Teobaldo Jesuino da Costa, Nascimento: 29/5/1978, Sexo: Masculino, CPF: 829314436-79. A 'Limpa' button is located at the bottom right of the form.

c) Banco

*Após ter cadastrado os Bancos com seus respectivos números - na opção "Utilitários" - você poderá utilizá-los ao cadastrar os seus clientes e preencher com os dados das contas de cada um.

Clicando neste campo você terá acesso à tabela de bancos criada anteriormente e somente preencherá com os dados da conta e da agência.

The screenshot shows the 'Banco' tab with a table of banks:

Banco	Descrição	Agência	Conta Corrente
*	...		
409	UNIBANCO	0409	0178956-3

A search dialog box titled 'Bancos' is open, showing a search field and a list of banks:

Código Banco	Descrição
104	Caixa Econômica Federal
237	Bradesco
341	ITAU

d) Perfil

Na ficha **Perfil** você irá inserir aquele perfil criado na Opção de Utilitários/Perfil. Basta clicar em incluir, no rodapé desta tela, selecionar o perfil desejado e todas as perguntas que você criou irão aparecer para que coloque as respostas de acordo com o perfil do cliente que está sendo cadastrado.

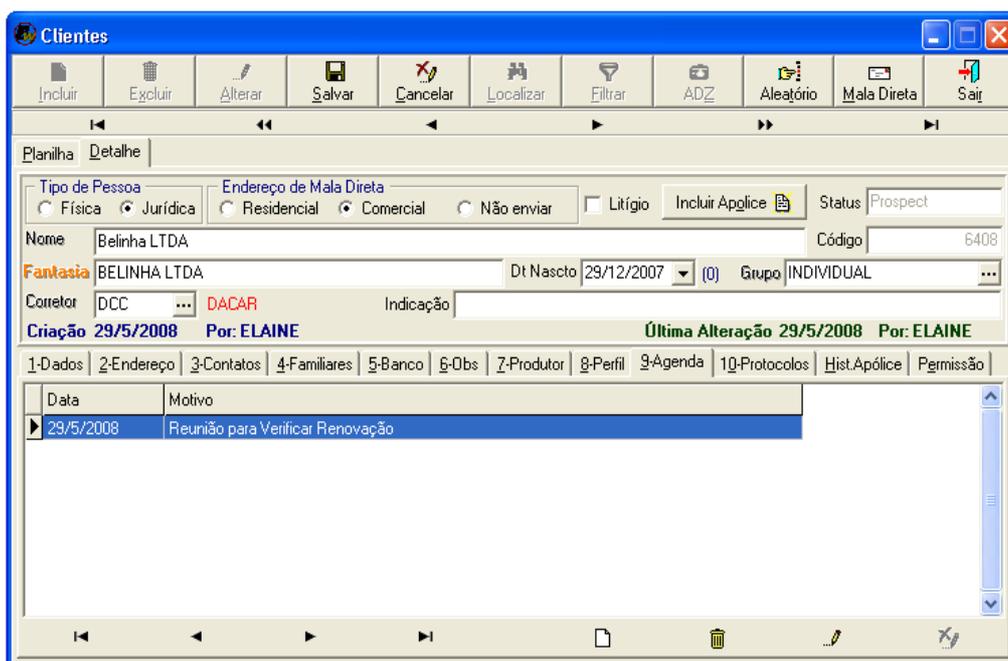


Descrição	Pergunta	Resposta
PERFIL GERAL DE AUTO	Utilização do Veículo?	Trabalho
PERFIL GERAL DE AUTO	Garagem na Res. e no trabalho?	Residência e Trabalho
PERFIL GERAL DE AUTO	Escolaridade?	Superior
PERFIL GERAL DE AUTO	Estado civil?	Casada
PERFIL GERAL DE AUTO	Trabalha no mesmo município ?	Sim

e) Agenda

Na ficha **Agenda** (como o próprio nome diz) você poderá criar uma agenda de compromissos com seus clientes, **prospect, ativos ou inativos**, agendando reuniões ou qualquer outro compromisso que desejar.

O Sistema ainda não dispõe de uma maneira de avisá-lo automaticamente, mas você poderá ter acesso a consultando diariamente **Tabelas>>Clientes>>Relatórios>>Agendamentos**.



Cientes

Incluir Excluir Alterar Salvar Cancelar Localizar Filtrar ADZ Aleatório Mala Direta Sair

Planilha Detalhe

Tipo de Pessoa: Física Jurídica Endereço de Mala Direta: Residencial Comercial Não enviar Litígio Incluir Apólice Status: Prospect

Nome: Belinha LTDA Código: 6408

Fantasia: BELINHA LTDA Dt Nascdo: 29/12/2007 (0) Grupo: INDIVIDUAL

Corretor: DCC ... DACAR Indicação:

Criação: 29/5/2008 Por: ELAINE Última Alteração: 29/5/2008 Por: ELAINE

1-Dados 2-Endereço 3-Contatos 4-Familiares 5-Banco 6-Obs 7-Produtor 8-Perfil 9-Agenda 10-Protocolos Hist.Apólice Permissão

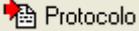
Data	Motivo
29/5/2008	Reunião para Verificar Renovação

f) Protocolo

O Protocolo é uma forma de avisar o sistema que você movimentou algum documento. Exemplo: Você envia um recibo para o cliente receber em casa. Em algum momento, o cliente liga e diz que não recebeu o documento ainda. Sendo uma empresa grande, fica difícil manter o controle de tantos documentos. Para qualquer pessoa consultar o sistema e saber dar a resposta ao cliente com rapidez, basta entrar no cadastro do cliente e verificar se existe algum protocolo de documento, dizendo se foi enviado, quando, e para quem. Após o aviso de recebimento, cadastre também o recebimento do documento pra ser arquivada toda a movimentação.

Clicando no envelope aberto com uma setinha, na barra de ferramentas superior você pode controlar a expedição de protocolos.

Usuário	Protocolo	Tp	Dt Expedição	Forma de Envio	Prv. Chegada	Dt Recebimento	Tipo Documento
MARCELLI	2010P00545	D	05/03/2010 00:00	MOTO BOY 2	09/03/2010		Recibo

Na ficha Protocolo, você pode gerar um Protocolo sobre quaisquer movimentações dos seus clientes. Clique em Incluir e abrirá a janela de Protocolos (veja a tela de movimento de protocolo abaixo). O Sistema gera uma numeração de protocolo, e depois de salvo você pode Imprimir o Protocolo para anexar a documentação no ícone  na barra de ferramentas do sistema.

Protocolo: 2008P00013

Data da Expedição: 29/05/2008 00:00 | Forma de Envio: BOY

Dias Úteis: 1 | Prev de Receb.: 30/05/2008 | Documento: Outros

Observação: Entrega de cópias autenticadas de documentos.

Destinatário: Endereço Residencial | Endereço Comercial | Outro Endereço

Logradouro: RUA SÃO JUDAS TADEU

Bairro: MARIA DE FÁTIMA | Cidade: DEUS ME AJUDE

UF: BA | CEP: 200000000

Complemento: Data de Recebimento: 30/05/2008 | Número da Entrega: 87 | Recebido por: LEANDRA

Usuário: ELAINE | Data Criação: 29/05/08 15:27

g) Grupo de Clientes

Podemos separar os clientes por Grupo, assim facilita a identificação dos clientes cadastrados. Você pode criar Grupos da forma que considerar melhor, por exemplo: LDA Sistemas e Consultoria LTDA, todos os funcionários da LDA serão cadastrados neste grupo.

The screenshot shows the 'Clientes' application window. The title bar is 'Clientes'. The menu bar includes: Incluir, Excluir, Alterar, Salvar, Cancelar, Localizar, Filtrar, ADZ, Aleatório, Mala Direta, and Sair. The main area has tabs for 'Planilha' and 'Detalhe'. The 'Detalhe' tab is active, showing the following information:

- Tipo de Pessoa: Física (selected), Jurídica
- Endereço de Mala Direta: Residencial (selected), Comercial, Não enviar, Litígio
- Incluir Aplice: [X]
- Status: Prospect
- Nome: Belinha LTDA
- Código: 6408
- Fantasia: BELINHA LTDA
- Dt Nascto: 29/12/2007
- Grupo: INDIVIDUAL
- Corretor: DCC, DACAR
- Indicação: []
- Criação: 29/5/2008
- Por: ELAINE
- Última Alteração: 29/5/2008
- Por: ELAINE

Essa tabela você pode criar os seus grupos de clientes, clique em Incluir e depois Salvar, você também pode Excluir ou Alterar um Grupo já existente.

The screenshot shows the 'Grupos de Clientes' application window. The title bar is 'Grupos de Clientes'. The menu bar includes: Incluir, Excluir, Alterar, Salvar, Cancelar, Localizar, Filtrar, and Sair. The main area has tabs for 'Planilha' and 'Detalhe'. The 'Planilha' tab is active, showing a table of client groups:

Grupo	Descrição
000	INDIVIDUAL
001	ENERCOM
002	TEMPORE ENGENHARIA
003	GLENCORE
004	VERTICAL
005	MUNDIAL DE TJOLOS
006	CERÂMICA ITABIRA
008	TUNO
009	ALCDTRA
010	ÁGUA VERÃO
011	ANGELO SANTIAGO
012	LEONARDO
013	CONSTRUTORA TENERIFE
014	TERCEIROS
015	PROJETAR

Total de Registros : 25

CAPÍTULO V

CADASTRANDO A PRODUÇÃO DIÁRIA NO SISTEMA WINBONUS

5. Apólices

Após incluir todas as tabelas básicas e necessárias, você agora está pronto para jogar no sistema sua produção diária. Isto consiste do cadastro de suas propostas/apólices.

Para acessar o cadastramento de uma apólice você tem várias formas:

- Clicar no módulo **Documentos (Apólices/Endossos)** e escolher a opção **Apólice**;

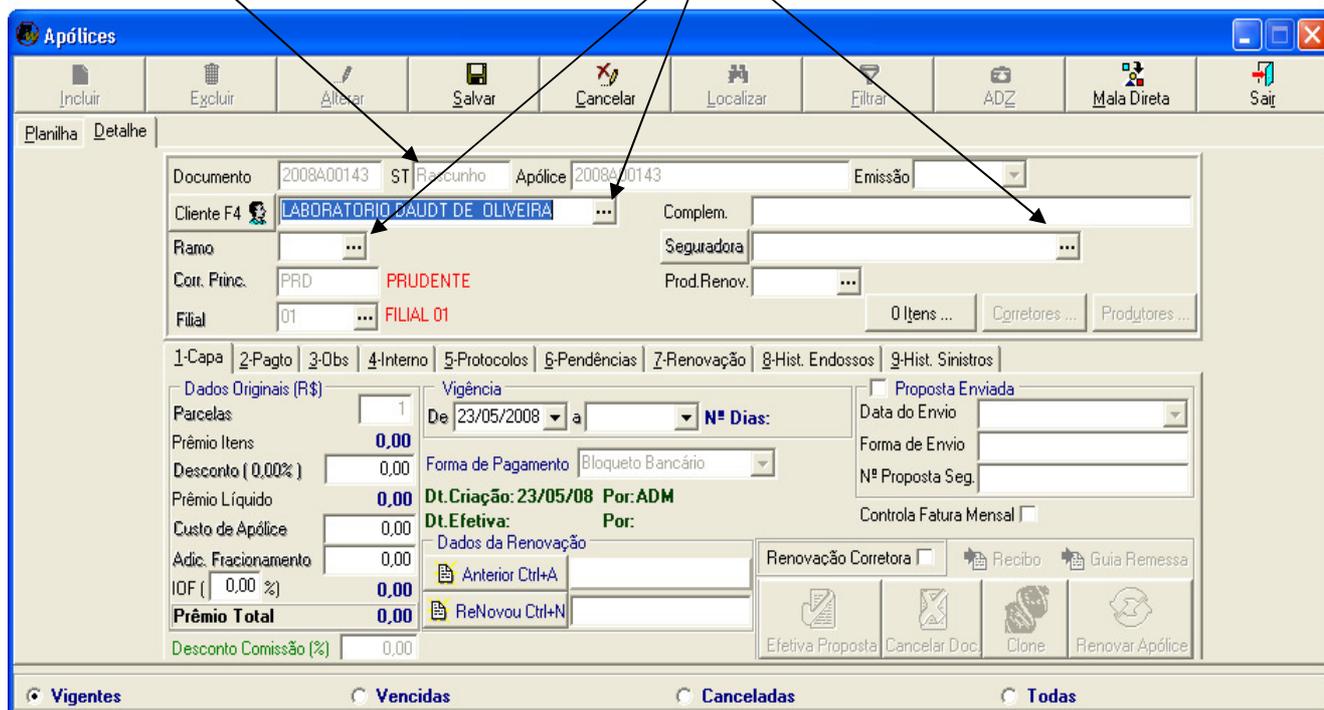
- Clicar na Barra de Ferramentas, no atalho ;

- Ou ainda, se estiver na tela de clientes, clique na tecla  e o sistema abre a tela de apólice já com o nome do cliente que estiver filtrado ou caso tenha acabado de cadastrá-lo, com a tela ativa para digitação.

Vejamos então a seguir como cadastrar apólices de Ramos Elementares.

a) Automóvel e RE (Ramos Elementares)

O primeiro passo, após pedir a opção incluir é selecionar o **Cliente**, o **Ramo** e a **Seguradora** responsável pelo seguro (já cadastrados no módulo de tabelas), conforme mostrado na capa da apólice do exemplo abaixo. O **número do documento** é o número da proposta gerado automaticamente pelo sistema. O **Nr. da Apólice** será repetido até que se informe o número da apólice, na efetivação. Ao iniciar a digitação de uma proposta o sistema assumirá o **Status Rascunho** e mudará pra **proposta** no momento em que o usuário informar (no campo devido) se a proposta já foi enviada para a Seguradora.



A captura de tela mostra a interface de usuário do sistema Winbonus para o cadastro de Apólices. O formulário principal contém os seguintes campos e informações:

- Documento:** 2008A00143
- ST:** Rascunho
- Apólice:** 2008A00143
- Emissão:** [campo vazio]
- Cliente F4:** LABORATORIO DAUDT DE OLIVEIRA
- Ramo:** [campo vazio]
- Seguradora:** [campo vazio]
- Compl.:** [campo vazio]
- Prod. Renov.:** [campo vazio]
- Corr. Princ.:** PRD
- Status:** PRUDENTE
- Filial:** 01
- Filial Nome:** FILIAL 01

Abaixo do formulário principal, há uma barra de abas com as seguintes opções: 1-Capa, 2-Pagto, 3-Obs, 4-Interno, 5-Protocolos, 6-Pendências, 7-Renovação, 8-Hist. Endossos, 9-Hist. Sinistros.

Existem duas seções de dados:

- Dados Originais (R\$):** Parcelas (1), Prêmio Itens (0,00), Desconto (0,00%), Prêmio Líquido (0,00), Custo de Apólice (0,00), Adic. Fracionamento (0,00), IOF (0,00%), Prêmio Total (0,00), Desconto Comissão (%) (0,00).
- Vigência:** De 23/05/2008 a [campo vazio] N° Dias: [campo vazio].

Outras informações e controles:

- Forma de Pagamento:** Bloquete Bancário
- Dt. Criação:** 23/05/08
- Por:** ADM
- Dt. Efetiva:** [campo vazio]
- Por:** [campo vazio]
- Proposta Enviada:** [checkbox desativado]
- Data do Envio:** [campo vazio]
- Forma de Envio:** [campo vazio]
- N° Proposta Seg.:** [campo vazio]
- Controle Fatura Mensal:** [checkbox desativado]
- Dados da Renovação:** Anterior Ctrl+A, ReNovou Ctrl+N
- Renovação Corretora:** [checkbox desativado]
- Recibo:** [ícone]
- Guia Remessa:** [ícone]
- Botões de Ação:** Efetiva Proposta, Cancelar Doc, Clone, Renovar Apólice

Na base da tela, há uma barra de status com as opções: **Vigentes** (selecionado), **Vencidas**, **Canceladas**, **Todas**.

5.1. Cadastro dos Itens

Apólices

Incluir Excluir Alterar Salvar Cancelar Localizar Filtrar ADZ Mala Direta Sair

Planilha Detalhe

Documento 2008A00143 ST Rascunho Apólice 2008A00143 Emissão

Cliente F4 LABORATORIO DAUDT DE OLIVEIRA Compl.

Ramo Seguradora

Contr. Princ. PRD PRUDENTE Prod. Renov.

Filial 01 FILIAL 01 0 Itens ... Corretores ... Produtores ...

Após definir o cliente, o ramo e a seguradora, clique uma vez na ficha **item** para começar inserir os dados do **Objeto do Seguro**. A ficha **item** será a responsável pela diferença entre os ramos. As demais fichas terão a mesma concepção e a mesma aparência para todos os ramos elementares. Neste exemplo estamos cadastrando uma proposta do ramo de automóvel. Antes de clicar na ficha item, observe que aparece “0 Itens”. Cada veículo, neste caso, é considerado um item e o n^o. só deve mudar se estiver cadastrando uma apólice coletiva., ou seja, cada automóvel será considerado um item. Uma nova tela será aberta com as opções abaixo. Neste caso, clique em novo para iniciar então a digitação dos dados do veículo.

Apólices

Incluir Excluir Alterar Salvar Cancelar Localizar Filtrar ADZ Mala Direta Sair

Planilha Detalhe

Cliente	Vigência	Até	Documento	Status	Seg.	Rm	Objeto do Seguro	Corr	Itens	Prêmio Líquido
---------	----------	-----	-----------	--------	------	----	------------------	------	-------	----------------

Total de Registros : 0

Vigentes Vencidas Canceladas Todas

Na barra inferior de Apólices e Endossos temos essa opção também para Filtrar, selecione de acordo com sua pesquisa.
Exemplo, Caso esteja à procura de documentos vigentes, clique em Filtrar, apenas será visualizado os documentos com as características escolhidas no filtro e vigentes.

DICA: Caso, ao escolher a marca de um determinado veículo, observar que o **modelo** desejado não existe tabela, clique com o botão direito de seu mouse na altura indicada abaixo e terá acesso às **tabelas**, podendo assim criar o modelo que desejar. Terá acesso também às **coberturas** e às **modalidades** de seguros para que você possa também criar aqui.

The screenshot shows the 'Itens da Apólice' application window. The title bar reads 'Itens da Apólice'. The menu bar includes 'Novo', 'Excluir', 'Alterar', 'Salvar', 'Cancelar', 'Atualizar', 'Localizar', 'Filtrar', and 'Sair'. The main area is divided into sections: 'Obj. do Seguro' (AM\HI-TOPIC AM 725 DLX \MLX 1514\2008), 'Proprietário' (LABORATORIO DAUDT DE OLIVEIRA), 'Modalidade' (CONVENCIONAL), and 'Prêmio Líquido (R\$)' (0.00). Below this is a tabbed interface with tabs for '1-Item', '2-Coberturas', '3-Cláusulas', '4-Acessórios', '5-Complemento', '6-Beneficiários', '7-Obs', '8-Perfil', and 'Valores em Risco'. The '1-Item' tab is active, showing fields for 'Marca' (AM), 'Modelo Auto' (HI-TOPIC AM 725 DLX 2.7 4X2), 'Cor' (BRANCA), 'Placa' (MLX 1514), 'Ano' (2008), 'Combustível' (DIESEL), 'Município' (RIO DE JANEIRO), 'Chassi' (512368456233695531D), 'Cobertura' (COMPREENSIVA), 'Tipo Franquia' (FACULTATIVA I), 'Zero Km' (SIM), 'Nº Renavam', 'Tabela Fipe' (18), 'Código Tab. Fipe' (652398), and 'Possui Rastreador' (SIM). Arrows from the 'DICA' box point to the dropdown menus for 'Modelo Auto' and 'Tipo Franquia'.

Ao clicar na tecla "novo", já dentro do item, o sistema abre uma nova tela onde permite ao usuário informar todos os dados do veículo, tais como cor, placa, modelo e outros. Para os campos do **tipo tabela**, você poderá pesquisar clicando na linha pontilhada à direita. No exemplo acima, vemos as perguntas específicas para identificação do veículo. Todas as perguntas são baseadas nas templates pré-definidas. **Templates** são modelos que servirão como base para criação de novos documentos com os mesmos campos. Ao criar uma template, você informa ao sistema quais as perguntas e campos que julga necessário. Sempre que digitar um novo documento do mesmo ramo, por exemplo, os campos determinados na criação das templates, serão perguntados pelo sistema.

a) Coberturas

NOTA: As fichas **Cláusulas e Acessórios** possuem a mesma concepção da cobertura e por este motivo não há necessidade de serem detalhadas. Ora o campo poderá ser do tipo cobertura; ora cláusula; acessório.

Itens da Apólice

Novo Excluir Alterar Salvar Cancelar Atualizar Localizar Filtrar Sair

Planilha Detalhe

Obj. do Seguro: AM/MI-TOPIC AM 725 DLX AMLX 1514\2008
 Proprietário: LABORATORIO DAUDT DE OLIVEIRA
 Modalidade: LUNVENICIONAL Alienado Cód. Identif.:

Prêmio Líquido (R\$) 2.876,00

1-Item 2-Coberturas 3-Cláusulas 4-Acessórios 5-Complemento 6-Beneficiários 7-Obs 8-Perfil Valores em Risco

Cobertura	Descrição	I.S.	Prêmio	Franquia	%Fra	%Bn	Cl
021	VIDROS	2.000,00	80,00	450,00	0	0	0
APP IP	APP Invalidez Permanente	15.000,00	46,00	0,00	0	0	0
APP MORTE	APP Morte	20.000,00	50,00	0,00	0	0	0
CASCO VM	Casco Valor de M						
DM	Danos Materiais						
DP	Danos Pessoais						

Ainda dentro da ficha **item**, temos outras abas importantes a serem preenchidas. No exemplo acima temos, ao abrir a aba cobertura, exibidas no modo planilha, as coberturas pré-definidas no módulo de tabelas como padrão que irão sempre aparecer relacionadas quando for digitada uma apólice do ramo de auto. Os valores aparecerão com "0". Clique então em alterar (rodapé) e altere os valores, conforme o acordo. Caso não tenha definido a cobertura como padrão e desejar acrescentá-la a este seguro, clique no rodapé, na pasta incluir, para fazer a inclusão. Os valores de **IS**, **prêmio** e **franquias** são definidos durante a execução do cálculo do seguro e digitados neste momento. As informações de **Bônus** e do **percentual de Bônus** para renovação irão variar de acordo com a Seguradora. O campo de observações poderá ser usado para qualquer texto que se faça necessário.

Coberturas / Cláusulas / Acessórios

Cobertura: APP MORTE APP Morte

I.S. R\$ 20.000,00

Prêmio Líquido R\$ 50,00

Franquia Mínima R\$ 0,00 Percentual (%) 0

Classe 0

Bônus (%) 0

Observações

OK Cancel

b) Complemento

Na ficha Complemento, você poderá guardar informações importantes, do tipo; **seguradora anterior**, para o caso desta apólice não ser uma renovação do próprio sistema, **nº. de apólice anterior** e o **vencimento**. Na próxima renovação, estes campos já virão preenchidos com os dados desta apólice que está sendo cadastrada.

Outras informações importantes que o sistema permitirá cadastrar neste campo são as informações de **vistoria**, tipo: Se foi realizada, a **data** em que foi realizada e o **número**, podendo também, no campo de **observações**, relatar qualquer acontecimento referente à realização da mesma.

c) Beneficiários

Itens da Apólice

Novo Excluir Alterar Salvar Cancelar Atualizar Localizar Filtrar Sair

Planilha Detalhe

Obj. do Seguro VW\GOLF 1.6MI/ 1.6MI GE\AA0000\08

Proprietário ABRAHAO ARRAIS SILVA

Modalidade CONVENCIONAL Alienado Cód. Identif.: _____

Prêmio Líquido (R\$) 1.460,00

1-Item | 2-Coberturas | 3-Cláusulas | 4-Acessórios | 5-Complemento | 6-Beneficiários | 7-Obs | 8-Perfil | Valores em Risco

Nome	Parentesco	Percentual
* Silvioniesio Deocleciano da Cruz	Filho	50

A Ficha "**Beneficiários**" destina-se ao cadastro de todas as pessoas, designadas pelo segurado, para serem beneficiados no caso de ocorrer algum Sinistro com o titular (segurado) do seguro. Esta ficha é mais comum para o ramo de **Vida (individual ou grupo)**, mas poderá, em alguns casos, ocorrer nos ramos elementares. O Segurado, ao contratar o seguro, designa quais os percentuais para cada beneficiário e o grau de parentesco do mesmo, que não necessariamente precisa pertencer à mesma família do segurado.

d) Observações

Itens da Apólice

Novo Excluir Alterar Salvar Cancelar Atualizar Localizar Filtrar Sair

Planilha Detalhe

Obj. do Seguro AM\HI-TOPIC AM 725 DLX \MLX 1514\2008

Proprietário LABORATORIO DAUDT DE OLIVEIRA

Modalidade CONVENCIONAL Alienado Cód. Identif.:

Prêmio Líquido (R\$) 2.876,00

1-Item 2-Coberturas 3-Cláusulas 4-Acessórios 5-Complemento 6-Beneficiários Z-Obs 8-Perfil Valores em Risco

Tranca Multi Lock
Farois Auxiliares
Consoles

A **Ficha de Observações** é um campo de texto livre, onde o usuário poderá escrever todo e qualquer texto que julgar importante e que ajudará na identificação do seguro e do cliente.

e) Perfil

Itens da Apólice

Novo Excluir Alterar Salvar Cancelar Atualizar Localizar Filtrar Sair

Planilha Detalhe

Obj. do Seguro AM\HI-TOPIC AM 725 DLX \MLX 1514\2008
 Proprietário LABORATORIO DAUDT DE OLIVEIRA
 Modalidade CONVENCIONAL Alienado Cód. Identif.:

Prêmio Líquido (R\$) 2.876,00

1-Item 2-Coberturas 3-Cláusulas 4-Acessórios 5-Complemento 6-Beneficiários 7-Obs 8-Perfil Valores em Risco

Descrição	Pergunta	Respostas
PERFIL GERAL DE AUTO	Utilização do Veículo?	Rotas de Entrega
PERFIL GERAL DE AUTO	Garagem na Res. e no trabalho?	Carro locado na empresa
PERFIL GERAL DE AUTO	Escolaridade?	
PERFIL GERAL DE AUTO	Estado civil?	
PERFIL GERAL DE AUTO	Trabalha no mesmo município ?	
PERFIL GERAL DE AUTO	O motorista teve veiculo roubado ?	
PERFIL GERAL DE AUTO	Qts veiculos há na residencia alem deste	

No exemplo acima foi escolhido o **Perfil Geral de Auto**. O sistema passa então a fazer as perguntas pré-definidas na Tabela de Utilitários/ Perfil. A qualquer momento que se desejar novamente usar este mesmo perfil para outros segurados, proceder da mesma forma e o sistema então fará as mesmas perguntas acima.

Auto textos

Pesquisar Caracteres

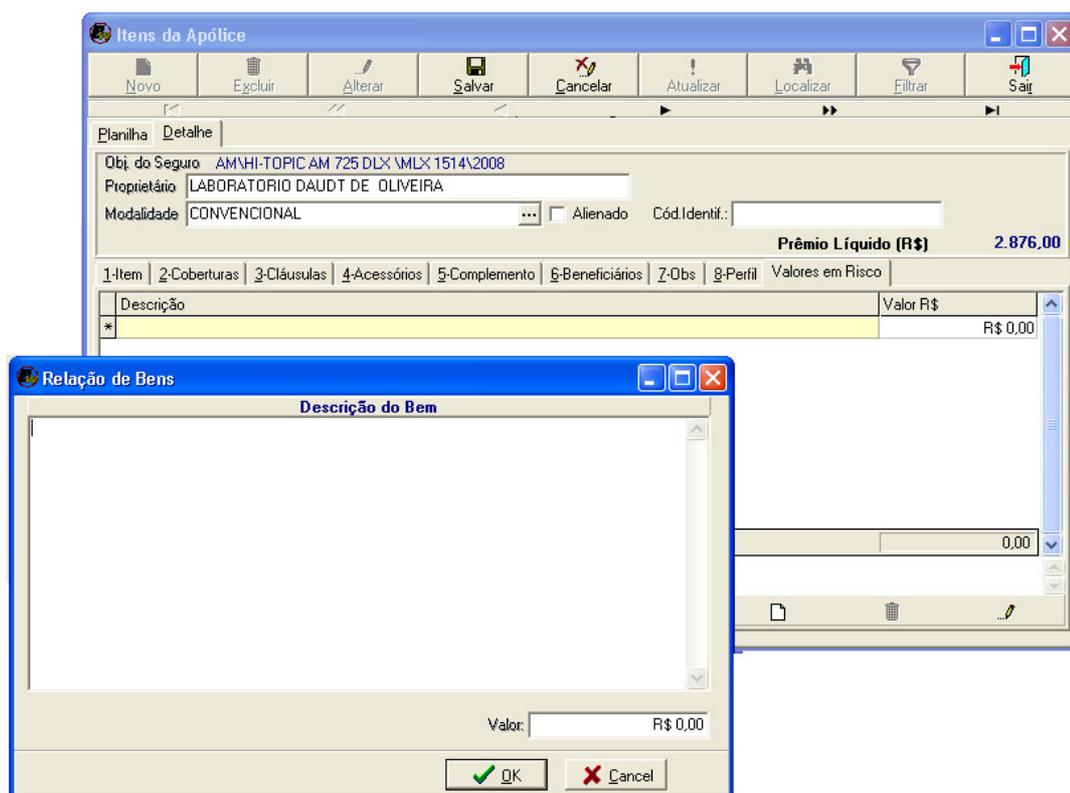
Descrição do auto texto	Código
AUTO OPERACIONAL	29
AUTO- SULAMERICA	38
CADASTRO PESSOAL	30
CARTÃO DE CREDITO	31
CONTA CORRENTE	16
FIANÇA	17
IMOBILIARIA CADASTRO	18
PERFIL GERAL CORRET	37
PERFIL GERAL DE AUTO	7
PRODUTOR CONTATO	20
PRODUTOR CADASTRO BC	12

OK Cancelar

Agora na **Ficha Perfil**, você poderá escolher entre os de que foram criados na tabela de utilitários. No exemplo acima foram criados vários tipos, onde o escolhido foi **Perfil Geral de Auto**. Selecionando-o, o sistema passará a fazer as perguntas relativas ao perfil do segurado em questão, de acordo com o que foi definido na criação do mesmo na tabela de utilitários. Para Ter acesso, escolha um e clique em "Ok" ou clique duas vezes na opção desejada.

f) Valores em Risco

Esta ficha, como o próprio nome já diz, deverá ser utilizada para relacionar os objetos contidos dentro de um local que seja o Objeto do Seguro de uma apólice. Poderá ser utilizada para Seguro Residencial, Empresarial ou outro que desejar.



Chegando agora na Ficha Relação de Objetos, mais usada para os ramos elementares, iremos relacionar todos os objetos de valor envolvidos no seguro e que já estão inclusos nas Importâncias Seguradas. Este campo serve para relacionar cada objeto, um a um, com seus respectivos valores. Após clicar em incluir, no campo descrição clique duas vezes. O sistema então abrirá um quadro onde você poderá colocar a descrição completa do equipamento, com especificações, ficando apenas visível um resumo da mesma. No campo ao lado coloque o valor correspondente a cada objeto.

5.2. Capa da Apólice

Retornando para a Capa da Apólice, além de alguns campos ficarem preenchidos automaticamente, outros são de grande importância que sejam preenchidos. Veja-os abaixo.

The screenshot shows the 'Apólices' software interface. At the top, there is a menu bar with icons for 'Incluir', 'Excluir', 'Alterar', 'Salvar', 'Cancelar', 'Localizar', 'Filtrar', 'ADZ', 'Mala Direta', and 'Sair'. Below the menu, there are tabs for 'Planilha' and 'Detalhe'. The main form contains the following fields:

- Documento: 2008A00143 ST Proposta Apólice 2008A00143 Emissão
- Cliente F4: LABORATORIO DAUDT DE OLIVEIRA ... Complem.
- Ramo: 31 ... AUTOMOVEL Seguradora: AZUL ... 014
- Corr. Princ.: PRD ... PRUDENTE Prod.Renov. ...
- Filial: 01 ... FILIAL 01 1 Item ... Corretores ... Produtores ...

Below these fields are several tabs: 1-Capa, 2-Pago, 3-Obs, 4-Interno, 5-Protocolos, 6-Pendências, 7-Renovação, 8-Hist. Endossos, 9-Hist. Sinistros. The '1-Capa' tab is active, showing a table of financial data:

Dados Originais (R\$)	4
Parcelas	2.876,00
Prêmio Itens	2.876,00
Desconto (0,00%)	0,00
Prêmio Líquido	2.876,00
Custo de Apólice	60,00
Adic. Fracionamento	0,00
IOF (7,38 %)	216,68
Prêmio Total	3.152,68
Desconto Comissão (%)	0,00

Other fields in the '1-Capa' tab include: Vigência (De 23/05/2008 a 23/05/2009, N° Dias: 365), Proposta Enviada (Data do Envio: 23/5/2008, Forma de Envio, N° Proposta Seg: 895632), and buttons for 'Renovação Corretora', 'Recibo', and 'Guia Remessa'. At the bottom, there are radio buttons for 'Vigentes', 'Vencidas', 'Canceladas', and 'Todas'. A 'Efetiva Proposta' button is also visible.

Na **Capa da Apólice**, O campo de IOF é preenchido automaticamente com as informações fornecidas quando cadastra o Ramo.

A Vigência, o nr. De parcelas, a forma de pagamento e ainda a informação de que a proposta já deu entrada na seguradora, deverão ser informadas também na Capa da Apólice, pelo usuário que estiver cadastrando.



As Propostas poderão ficar no sistema até o retorno da Apólice da Seguradora. Para aquelas que não ficarão no sistema pendentes de emissão, você poderá logo ao terminar de cadastrar, efetivá-la imediatamente. Clique no botão Efetivar Proposta e informe o número da Apólice correspondente.

a) Pagamento

Documento: 2008A00143 ST: Proposta Apólice: 2008A00143 Emissão:

Cliente F4: LABORATORIO DAUDT DE OLIVEIRA Complem.:

Ramo: 31 AUTOMÓVEL Seguradora: AZUL 014

Corr. Princ.: PRD PRUDENTE Prod. Renov.:

Filial: 01 FILIAL 01

1-Capa 2-Pagto 3-Obs 4-Interno 5-Protocolos 6-Pendências 7-Renovação 8-Hist. Endossos 9-Hist. Sinistros

Parcelamento da Apólice

1ª Antecipada

Banco:

Agência:

Cheque:

Nº Boleta: 8952301

Data: 23/5/2008

Parc.	Vencimento	Valor	PG
1	23/05/2008	788,17	
2	23/06/2008	788,17	

1 - Valor Primeira
2 - Valor Demais

Vigentes Vencidas Canceladas Todas

 Refazer datas de vencimentos nas parcelas seguintes

 Repetir o valor corrente nas parcelas seguintes

 Alterar Dados da Parcela

Agora, na **Ficha Pagamento**, o usuário poderá acrescentar informações importantes quanto à forma de pagamento do seguro, tais como a se a primeira parcela será antecipada, os dados bancários e qual o tipo de documento será usado para o pagamento do seguro (**cheque, Leasing ou Bloqueto bancário**). Para seguros pagos em mais de uma parcela, o sistema mostra apenas o valor da **primeira e uma das demais**. Após efetivação da Apólice, o sistema passa então a relacionar todas as parcelas.

b) Protocolo

Ao efetivar as suas apólices e enviar para os segurados, você poderá registrar através da ficha **Protocolo** a data de envio, a forma de envio e poderá também controlar o recebimento destas para futuro acompanhamento.

The screenshot shows a software window titled 'Protocolos'. The form contains the following fields and options:

- Protocolo: 2008P00010
- Data da Expedição: 23/05/2008 00:00
- Forma de Envio: BOY
- Dias Úteis: 1
- Prev de Receb.: 26/05/2008
- Documento: Apólice
- Observação: Entrega de Apólice
- Destinatário: Endereço Comercial (selected), Logradouro: RUA SIMOES DA MOTA, 57, Bairro: TURIACU, Cidade: RIO DE JANEIRO, UF: RJ, CEP: 21540-100
- Complemento: Data de Recebimento: 30/05/2008, Número da Entrega: 102, Recebido por: FABIANA - RECEPCIONISTA
- Usuário: ADM, Data Criação: 23/05/08 11:34

Preencha todos os campos de acordo com a forma de entrega escolhida. Use o campo observação para qualquer texto livre. Se a entrega da apólice for feita em outro endereço diferente dos já cadastrados no cliente, clique em outro endereço e cadastre-o. Este endereço será válido somente para esta entrega.

Ao receber os protocolos dos responsáveis pela entrega das apólices, é importante cadastrar a data em que foram entregues e quem os recebeu.

c) Pendências

Apólices

Incluir Excluir Alterar Salvar Cancelar Localizar Filtrar ADZ Mala Direta Sair

Planilha Detalhe

Documento 2008A00143 ST Proposta Apólice 2008A00143 Emissão

Cliente F4 LABORATORIO DAUDT DE OLIVEIRA Complem.

Ramo 31 AUTOMOVEL Seguradora AZUL 014

Corr. Princ. PRD PRUDENTE Prod.Renov.

Filial 01 FILIAL 01 1 Item ... Cgretores ... Produtores ...

1-Capa 2-Pago 3-Obs 4-Interno 5-Protocolos 6-Pendências 7-Renovação 8-Hist. Endossos 9-Hist. Sinistros

Usuário	Data Limite	Status	Tipo Pendência	Obs
ADM	26/5/2008	Não Concluída	ASSINATURA	Levar ao cliente para assinatura

Vigentes Vencidas Canceladas Todas

Pendências

Usuário ADM Data Criação 23/05/08 11:29

Pendência 2008N00019

Data Limite 26/05/2008 Tipo de Pendência ASSINATURA

Observação
Levar ao cliente para assinatura

Status Não Concluída

OK Cancelar

Ao abrir a ficha Pendências, preencha os campos com a data limite para a sua resolução, com o tipo de pendência (esses tipos foram cadastrados no módulo Tabelas - Apólices/Endossos → Tipos de Pendência) Status, você seleciona e altera conforme o decorrer da pendência, Não Concluída, Concluída e Cancelada.

Obs.: A ficha Renovação é para ser preenchida com as informações sobre a Renovação da apólice, caso já tiver ocorrido.

As fichas Históricos Endossos e Históricos Sinistros são preenchidas automaticamente, conforme for cadastrada as respectivas tarefas. Exemplo, quando for realizado um Endosso ou Sinistro da determinada Apólice, automaticamente esse campo na Apólice será preenchido.

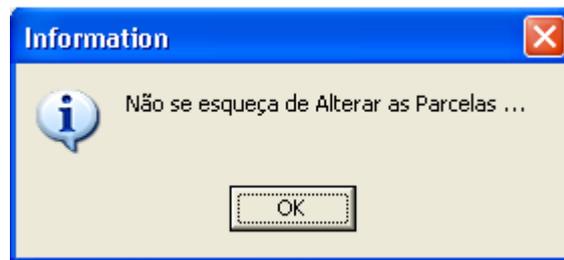
Efetivar Proposta

Apólice:

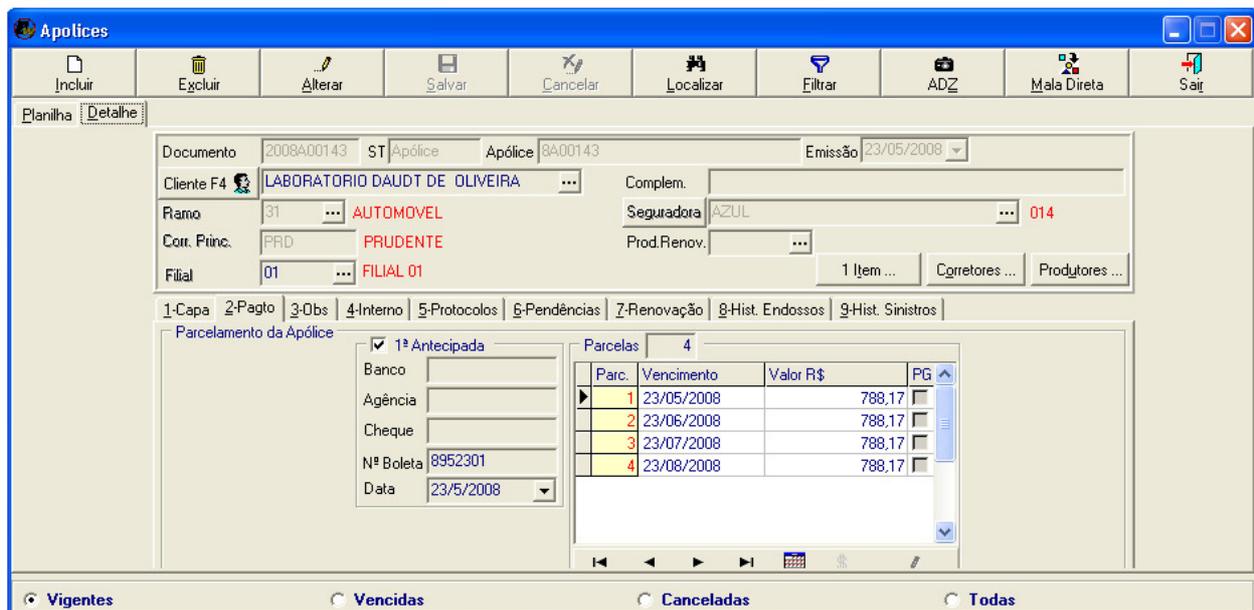
Data de Emissão: 23/05/2008

OK Cancelar

Aqui você irá colocar o número da sua Apólice, escolher a data de sua emissão e Ok.



Essa mensagem aparecerá para que você altere os valores e vencimentos caso seja necessário. Se necessário vá a Alterar, duplo clique nos vencimentos ou parcelas que serão modificadas, de acordo com instrução logo acima neste manual. Perceba que nesse momento a sua Proposta já virou uma Apólice.



5.3. Corretores

Você já cadastrou o Comissionamento do Corretor, mas em cada nova apólice você pode alterar conforme o que ficar determinado. Clique em Alterar e faça as alterações necessárias, depois Salvar.

Sub-Ramo	Descrição	Comissão (%)
31	AUTOMOVEL	25
53	RCFV	25
81	APP	25

Base Comissão, quando for uma Comissão compartilhada entre os corretores, altere com as setas a porcentagem acordada, assim quando for dada baixa a comissão o valor entrará corretamente.

a) Reabertura de Comissão do Corretor

Parc	Vcto Parc.	Vlr Parcela	PL Parcela	Tp	Dt. Receb.	No. Doc. CIA	Vlr Recebido	Usuário	Data	DF
1	20/11/07	290,27	211,28	N	13/02/08	REF:13/02/2008	31,69	MARCELA	13/02/08	<input type="checkbox"/>
2	20/12/07	226,07	211,28	N	13/02/08	REF:13/02/2008	31,69	MARCELA	13/02/08	<input type="checkbox"/>
3	20/01/08	226,07	211,28	N	04/03/08	REF:04/03/2008	31,69	MARCELA	04/03/08	<input type="checkbox"/>
4	20/02/08	226,07	211,28	N	01/04/08	REF:01/04/2008	31,69	MARCELA	01/04/08	<input type="checkbox"/>

Em **Histórico** você pode visualizar as parcelas que já foram baixadas no sistema, o total Recebido e a Diferença a Receber. Temos a opção de Reabrir Comissão, basta clicar sobre a parcela e clicar sobre o ícone Reabrir Comissão.

Interpretando os descontos concedidos na contratação do Seguro

Alguns corretores, na hora de efetuar seus seguros, concedem ao segurado um desconto especial. Este desconto é o chamado **Desconto de Comissão**. O Corretor se propõe a receber um valor menor de comissão que o acordado com a seguradora para garantir a efetivação do seguro. Desta forma, o valor que a seguradora irá receber com a venda do seguro não altera, pois não será descontado do prêmio líquido.

Na Capa da Apólice, neste item "Desconto de Comissão" será lançada a porcentagem de desconto dado pelo Corretor ao Cliente, depois ao ir a Corretores visualizará que a comissão do corretor já alterou automaticamente.

The screenshot shows the 'Capa da Apólice' (Policy Cover) screen. The 'Desconto de Comissão (%)' field is highlighted with a blue box and contains the value '20,00'. Other fields include 'Prêmio Líquido' (111,53), 'Prêmio Total' (143,72), and 'Desconto Comissão (%)' (20,00). The interface also shows various tabs like '1-Capa', '2-Pagto', etc., and a 'Dados da Renovação' section.

**O sistema faz o cálculo de acordo com a configuração do comissionamento do Corretor lá em "Tabelas>>Corretores>>Comissionamento". Se você entrar na apólice e adicionar um "Desconto Comissão", é preciso observar se o ramo e a seguradora que você está cadastrando já estão parametrizados em "Tabelas>>Corretores>>Comissionamento", pois se não estiver o cálculo não vai ser feito. O tipo de cálculo deverá ser parametrizado em "Tabelas>>Seguradora>>

Desconto de Comissão
 Absoluto Diferenciado

Cadastro" na opção:

Absoluto: Tira exatamente o que o corretor der de desconto
Diferenciado: Quando a seguradora como forma de incentivo ao corretor não desconta exatamente o que ele der de desconto.

Vejamos um exemplo prático: O corretor oferece ao Cliente um Desconto de 10% no Prêmio de R\$ 1.000,00, pagando o Cliente R\$ 900,00. O Corretor recebe 25% de Comissão da Seguradora, a Seguradora então Recebe R\$ 750,00, desta forma o desconto que o Corretor deu ao Cliente será em cima do valor do Corretor,
900,00 (Cliente) – 750,00 (Seguradora) = 150,00 (Corretor)
900 – 100%
150 – X
 $X = \frac{150 \times 100}{900} = 16,67\%$ será a Comissão do Corretor

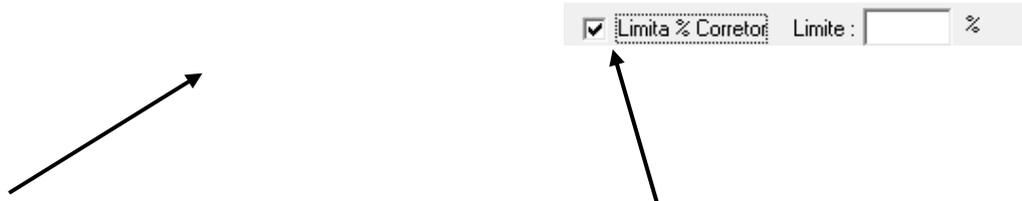
5.4. Produtores

- **Tipo de Comissão:**
 - Sobre o prêmio líquido da apólice
 - Sobre o valor da comissão do corretor
- **Desconto de comissão:**
 - Exato o que o corretor recebeu da seguradora
 - Regra de três

The screenshot shows the 'Comissionamento de Produtores' window. It includes fields for 'Documento' (2008A00152), 'Status' (Proposta), 'Cliente' (A.B.O.), 'Seguradora' (5444 BRADESCO), 'Ramo' (31 AUTOMOVEL), and 'Corretor Principal' (MFV MARINA). The 'Desconto Comissão (%)' field is set to 'R\$ 0,00'. There are also buttons for 'Incluir', 'Excluir', 'Alterar', 'Salvar', 'Cancelar', 'Localizar', 'Filtrar', and 'Sair'.

- **Vincular ao Receb da Corretora:** Se esta opção estiver marcada, o produtor só vai receber quando o corretor receber.

- **Limita:** O corretor pode receber 35% mas pode querer repassar só em cima de 30% para o produtor, então ele marca e limita a porcentagem.



Forma de Pagamento

Integral

Nas Parcelas

No Fluxo

Vinculado

Vincular ao Receb. da Corretora

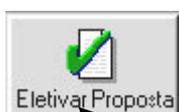
Pagar Sobre o Valor Recebido

Se a forma de pagamento estiver marcada como “**Vinculado**”, abrirá outra caixa que é “**Pagar sobre o valor recebido**”. Isso ocorre porque o “**Vincular ao recebimento da corretora**” relaciona *QUANDO* o produtor vai receber se só após o corretor ter recebido, ou se pode receber antes. E o “**Pagar sobre o valor recebido**” diz sobre o *QUANTO* o produtor vai receber, porque a seguradora pode escolher o pagamento do corretor no fluxo, mas pagar ao corretor o quanto ela quiser, então produtor vai receber sobre esse valor que o corretor receber também. Se a opção estiver desmarcada o???????

Na aba “Planilha” aparecerá todas as configurações já realizadas, aqui você pode alterá-las ou incluir outro Produtor. Clique em Incluir ou Alterar para fazer qualquer inclusão ou alteração, lembrando que caso estiver alguma comissão recebida o sistema não aceitará modificações.

5.5. Observações

Após efetivar a proposta, você ainda poderá voltar este procedimento para trás, desde que não tenha recebido e nem pago parcelas de comissão. Para isso, selecione a apólice que desejar clique em alterar e em seguida no botão **Voltar Proposta**. Veja abaixo outros botões de acesso rápido que poderá ter acesso.



Sempre que estiver alterando uma proposta ou cadastrando uma nova, desde que clique no campo proposta enviada, este botão acenderá para o caso de desejar efetivar a proposta.

Ao abrir um documento (apólice), e pedir a opção alterar, este botão acenderá para o caso de desejar voltar à apólice para proposta.

Ao solicitar qualquer documento (apólice), estes dois botões aparecerão acesos pra o caso de desejar cancelá-lo ou renová-lo.

O botão “**Cancelar Doc.**” irá cancelar uma apólice vigente, mas ela continuará no sistema como apólice cancelada. Caso queira excluir totalmente do sistema, clique na barra de ferramentas na opção “**Excluir**”.

Você poderá visualizar e imprimir todas as suas propostas de apólices antes de efetivá-las (transformá-las em apólices). Basta selecionar a(s) que desejar e clicar em visualizar, e em seguida imprimir.

A partir deste momento, você já poderá obter resultados de seu sistema através de relatórios. No **Capítulo Relatórios**, verá as opções disponíveis.

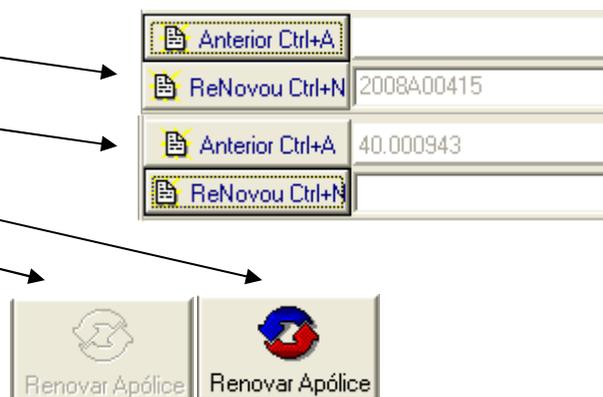


Teremos também na Apólice e na Proposta esse ícone para que seja realizado um Clone da mesma em caso de erro. Assim, não será necessário o preenchimento do Item, facilitando quando se tratar de vários itens.

Você pode fazer modificações, porque vai abrir um rascunho com as informações clonadas.

Atenção: O sistema não aceitará troca do Ramo, quando esse for de outra Template. Ou seja, para realizar um clone e trocar o Ramo, só aparecerão os Ramos da mesma Template e mesmo Ramo (Elementar ou Não Elementar).

Nota: Quando for **Renovar Apólice**, clique sobre o ícone Renovar Apólice que fica na capa da Apólice como já visto anteriormente, e será gerado um Rascunho para atualização e efetivação da mesma, automaticamente o número da apólice fica registrado na nova apólice e a renovação na apólice que acaba de ser renovada. Quando você for renovar essa apólice novamente, o ícone Renovar Apólice não estará ativado, clique em **Renovou** e abrirá a renovação com o ícone selecionado para Renovar.



5.6. Endosso

O endosso é uma alteração feita dentro de uma apólice vigente e pode ser de vários tipos: Para incluir um novo item, para alterar um item já existente ou ainda para excluir um item de uma apólice coletiva. Estas alterações podem gerar prêmios a pagar ou a restituir e pode também ser um endosso sem movimentação de prêmio, como é o caso de mudança de segurado, de endereço de segurado ou até mesmo pode ser um endosso interno para corrigir um erro de digitação, caso não deseje voltar à apólice, apagá-la e digitá-la novamente. Vejamos então como cadastrá-los:

Selecionar apólice para endossar

Filiat: Todos FILIAL 01 ... Corretor: Todos ...

Cliente: Todos LABORATORIO DAUDT DE OLIVEIRA ... Ramo: Todos ...

Segur: Todos AZUL ... Documento: ...

Objeto do Seguro: ...

Término de vigência a partir de: 23/05/2008

Digite os caracteres para a busca incremental

Cliente	Vigência	Até	Documento	Seguradora	Rm	Rm Fantasia	Corret
LABORATORIO DAUDT DE OLIVEIRA	23/05/08	23/05/09	8A00143	AZUL	37	AUTOMOVEL	PRD

Item: AM\HI-TOPIC AM 725 DLX \MLX 1514\2008

Endossar

Após selecionar a opção endosso e clicar em incluir, uma segunda tela será aberta, onde você poderá escolher um cliente de uma determinada seguradora e todas as apólices serão relacionadas. Caso não saiba, clicar direto em consulta e serão mostradas todas as apólices disponíveis para endosso. Você poderá ainda digitar direto o número da apólice que deseja endossar, no campo documento.

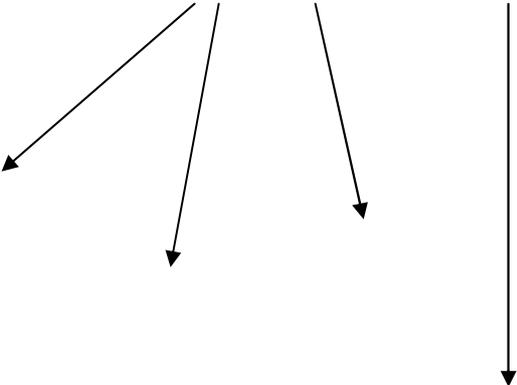
Após selecionar a apólice, dê um duplo clique e então a solicitação de confirmação de geração de endosso aparecerá na tela.

Atenção

Confirma o ENDOSSO do documento :

Número : 8A00143
 Seguradora : AZUL
 Cliente : LABORATORIO DAUDT DE OLIVEIRA ?

A capa da Proposta de Endosso é parecida com a da apólice, possui algumas pequenas diferenças: A data de vigência inicia-se na data de endosso e vai até o término da vigência da apólice original. O número de dias que faltam para o término de vigência da apólice também é mostrado. Os dados originais da apólice, tipo o número da apólice original também aparece na capa. Finalmente, os prêmios aparecem zerados para que sejam colocados os novos prêmios do endosso a pagar ou a restituir.



1-Capa | 2-Pagto | 3-Obs | 4-Interno | 5-Protocolos | 6-Pendências

Dados Endosso

Parcelas: 1
 Prêmio Itens: 0,00
 Desconto (0,00%): 0,00
 Prêmio Líquido: 0,00
 Custo de Apólice: 60,00
 Adic. Fracionamento: 0,00
 IOF (7,38 %): 0,00
Prêmio Total: 0,00
 Desconto Comissão (%): 0,00

Vigência
 De: 23/05/2008 a 23/05/2009 N° Dias: 0

Proposta Enviada
 Data do Envio: 23/5/2008
 Forma de Envio:
 N° Proposta Seg.:

Forma de Pagamento: Bloqueto Bancário
 Dt.Criação: 23/05/08 Por:ADM
 Dt.Efetiva: Por:

Dados Originais
 Apólice Ctrl+A: 8A00143

Recibo | Guia Remessa

Efetiva Proposta | Cancelar Doc. | Renovar Apólice

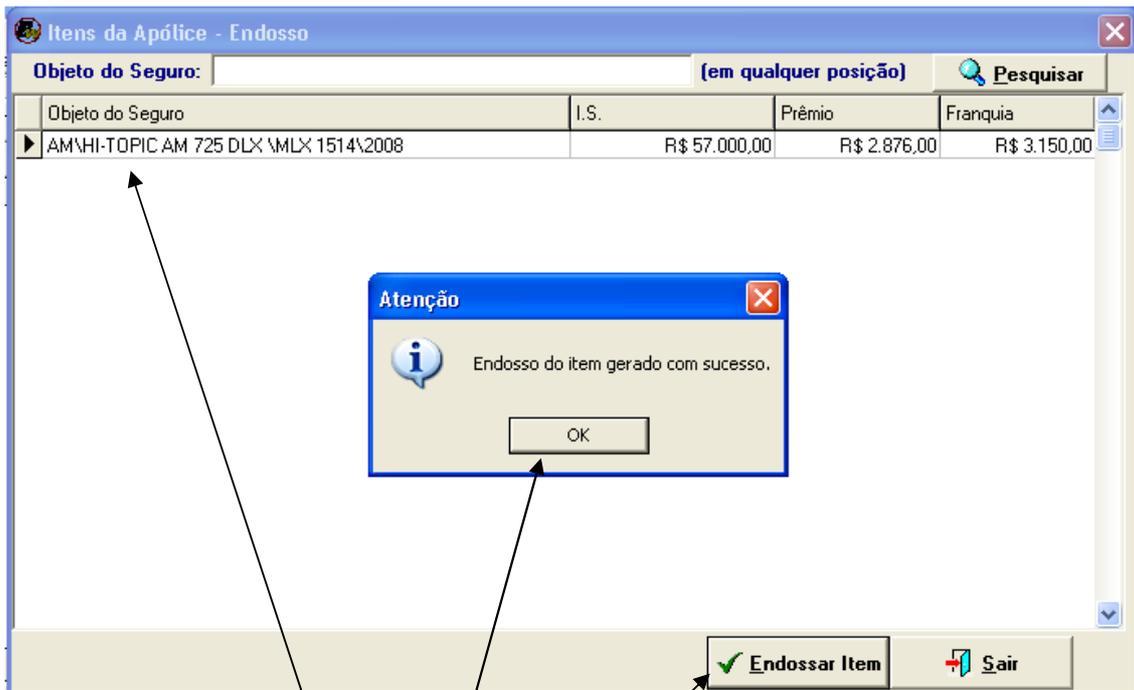
Ao escolher a opção item para fazer o endosso, na parte superior da tela você terá as seguintes opções: **Itens Apólice** – significa que você irá endossar um item já existente na apólice (com ou sem movimentação de prêmio), **Novo** – Para incluir um novo item na apólice; **Excluir** - para o caso de desejar excluir um registro feito errado. **Endosso Exc.** – significa que você irá fazer um endosso de exclusão de um item (para o caso de apólices coletivas).

Itens d Endosso

Itens Apólice | Novo | Excluir | Endosso Exc. | Alterar | Salvar | Cancelar | Atualizar | Localizar | Filtrar | Sair

Planilha | Detalhe

Objeto	Origem	Tp	Modalidade	Prêmio	Valores em Risco



Foi selecionada neste exemplo a opção **Itens da Apólice**, o que significa que iremos endossar um item já existente na apólice. Após escolher o item (para o caso de uma apólice coletiva) e clicar em **Endossar item**, o sistema irá gerá-lo e enviar a mensagem de que **o endosso já foi gerado com sucesso**.

Itens do Endosso

Obj. do Seguro: AM\HI-TOPIC AM 725 DLX \MLX 1514\2008

Proprietário: LABORATORIO DAUDT DE OLIVEIRA Modificação: **Modificacao nao Definida**

Modalidade: CONVENCIONAL Alienado Cód. Identif.: _____

Prêmio Líquido (R\$) 0,00

1-Item	2-Coberturas	3-Claúsulas	4-Acessórios	5-Complemento	6-Beneficiários	7-Obs	8-Perfil	Valores em Risco
Marca	AM				Modelo Auto		HI-TOPIC AM 725 DLX 2.7 4x2	
Cor	BRANCA				Portas		4	
Placa	MLX 1514				Ano		2008	
Modelo	2008				Combustivel		DIESEL	
Município	RIO DE JANEIRO				Chassi		512368456233695531D	
Cobertura	COMPREENSIVA				Tipo Franquia		FACULTATIVA I	
Zero Km	SIM				% Tabela Fipe		10	
Nº Renavam					Código Tab. Fipe		652398	
Possui Rastreador	SIM							

Após selecionar a apólice a endossar e clicar em endossar item, o sistema irá gerar um número de endosso e abrir esta tela para que sejam feitas as devidas alterações. Caso deseje alterar as coberturas, clicar no menu coberturas e alterar os valores que desejar. Caso o endosso gere um prêmio a restituir ao cliente, colocar no campo de premio o valor a restituir com um sinal de menos (-). E se for a pagar, basta digitar o prêmio líquido a pagar, sem o custo de apólice e o adicional.

1-Capa

Dados Endosso (R\$)

Parcelas: 1

Prêmio Itens: **-50,00**

Desconto (0,00%): 0,00

Prêmio Líquido: **-50,00**

Custo de Apólice: 0,00

Adic. Fracionamento: 0,00

IOF (7,38 %): **0,00**

Prêmio Total: -50,00

Desconto Comissão (%): 0,00

1-Capa

Dados Endosso (R\$)

Parcelas: 1

Prêmio Itens: **50,00**

Desconto (0,00%): 0,00

Prêmio Líquido: **50,00**

Custo de Apólice: 0,00

Adic. Fracionamento: 0,00

IOF (7,38 %): **3,69**

Prêmio Total: 53,69

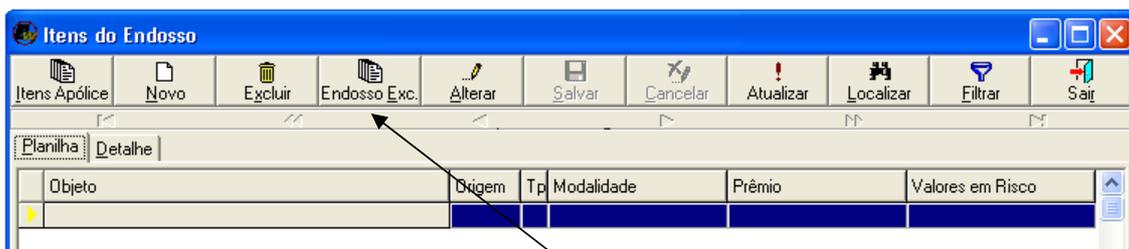
Desconto Comissão (%): 0,00

NOTA: Nos endossos de restituição, o valor do custo de apólice deverá ser apagado.

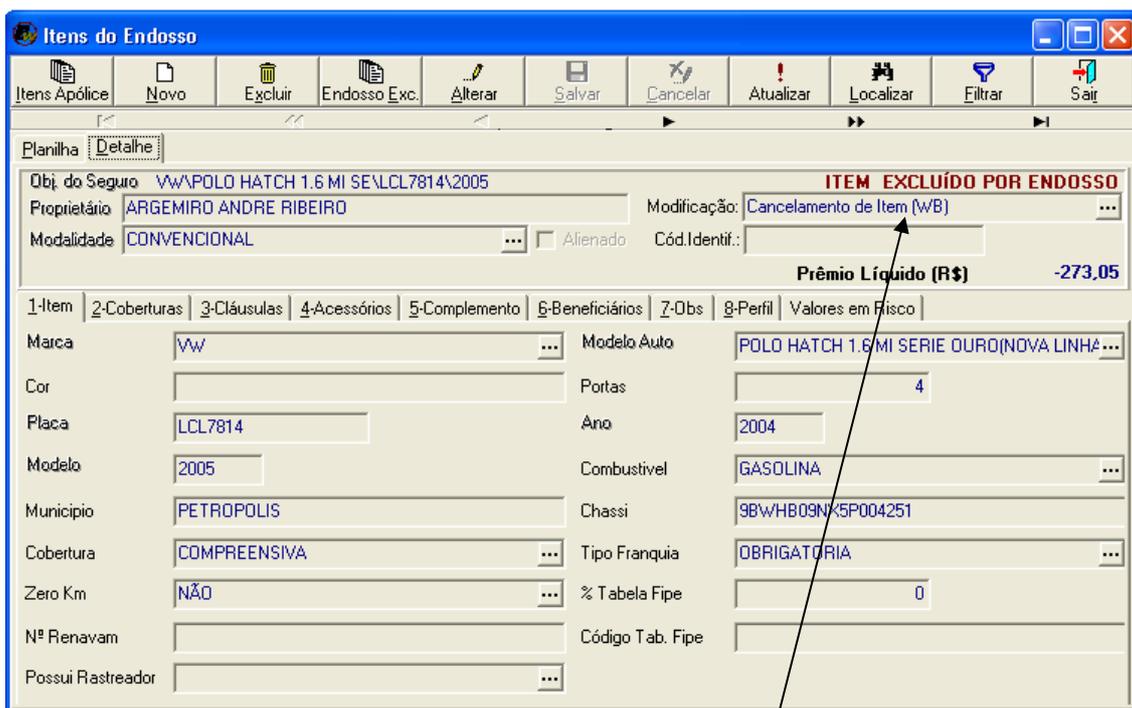
Quanto aos outros campos da apólice/proposta de endosso que não geram prêmios, você deverá proceder da mesma forma que no cadastramento da apólice inicial.

Caso, no cadastramento inicial da apólice, tenha colocado na cobertura de casco o valor de mercado e esteja cadastrando um endosso para mudar para valor determinado, você deverá apagar a cobertura anterior (Casco VM) e em seguida colocar a nova cobertura. O mesmo acontecerá se o caso for inverso.

Outro tipo de endosso que iremos exemplificar agora será o endosso de exclusão de um item da apólice. Neste tipo, o sistema irá calcular automaticamente os prêmios a serem restituídos.



Após clicar em incluir, na ficha item, selecione a opção **Endosso Exc** e então serão relacionados os itens da apólice. Selecione o item a ser excluído e depois então a opção Endossar item.



Após escolher a opção Endossar Item, o sistema irá mostrar o número do endosso gerado e na tela aparecerá a mensagem de **Item Excluído por Endosso** e os valores a restituir. Caso a seguradora não cobrar **custo de apólice**, você deverá, na ficha pagamento, apagá-lo e então o valor do prêmio de devolução será cheio.

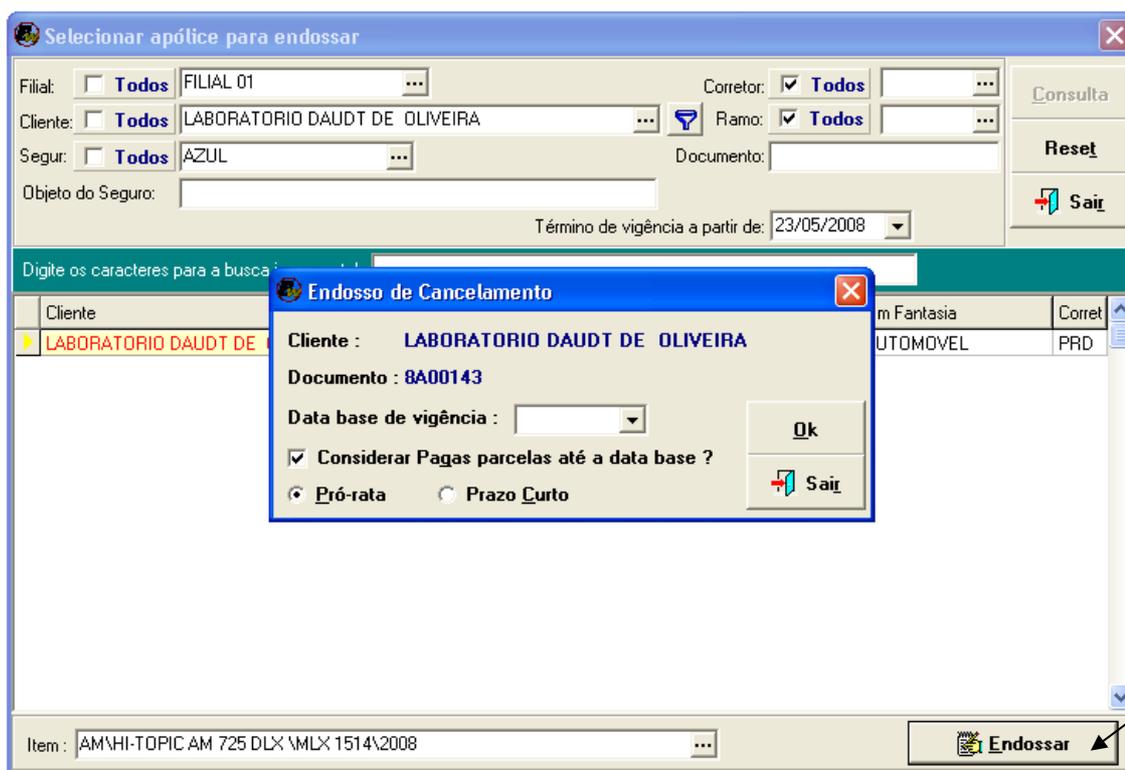
a) Endosso de Cancelamento

O endosso de cancelamento é realizado somente quando houver restituição de prêmio para o segurado. Ex.: No caso de venda do veículo, o segurado solicita o cancelamento do seguro e receberá uma restituição. Proceda da seguinte forma no sistema:



Ao entrar na tela inicial do endosso, na primeira página clique em **End. Canc.** Para iniciar o cadastramento do endosso de cancelamento da apólice.

A tela que se abrirá a seguir será uma tela igual ao do endosso normal, onde você irá selecionar o cliente e clicar em consulta para mostrar a(s) apólice(s) do cliente selecionado.



Após clicar em endossar, você deverá preencher com a data do endosso de cancelamento. Verificar quantas parcelas do seguro o cliente pagou até a data do cancelamento (esta verificação poderá ser feita direto na ficha pagamento da apólice). Quanto ao tipo de cálculo (Pró-rata ou Prazo curto), deverá ser visto na própria proposta da seguradora.

A partir daí o sistema irá concluir o endosso de cancelamento. Caso o valor a restituir seja diferente do calculado pela seguradora, entre na ficha pagamento e altere o valor no item.

Ao efetivar este endosso a apólice estará automaticamente cancelada.

Quanto ao estorno de comissão, será da seguinte forma:

Por exemplo: Se o cliente fez uma apólice em 4x e pagou 1 parcela, antes de vencer a segunda ele pediu para cancelar a apólice, será feito um cálculo pra saber de cada parcela, quanto que este valor é proporcional à quantidade de dias, pq se o cliente fez em quatro vezes, se ele paga 1 parcela, ele não paga só um mês, mas esse valor de parcela é referente a um numero de dias que ele tem direito. Se ele usou só um mês e alguns dias, e pagou uma parcela de 4, ele tem um proporcional para receber de volta, referente aos dias que ele pagou e não usou.

Então, existe a restituição do prêmio para o cliente. Neste caso vamos usar o Endosso de cancelamento.

Vamos supor que dentro dessa história, o corretor tenha recebido tudo integralmente. Então ele receberá toda sua comissão de uma vez.

Como o cliente cancelou a apólice, pagando só uma, e terá restituição daquilo que ele pagou e não usou, o corretor será estornado daquilo que ele não tem direito também.

- **No endosso criado, o prêmio que estará no endosso será o valor a restituir ao cliente.**
- **Dentro da comissão do endosso, você verá que terá um valor negativo na comissão do corretor** (lembramos, que isso ocorre porque o sistema calcula o quanto o cliente utilizou, e quanto de comissão o corretor deveria ter recebido), este valor **mostra o quanto referente o que o cliente já pagou que o corretor vai ter que devolver.**
- **Já na apólice, aparecerá o valor que o corretor vai devolver a seguradora que já foi adiantado pra ele.** Depois de efetivado o endosso de cancelamento, o sistema recalculará a comissão do corretor e aparecerá uma comissão negativa, referente ao valor de toda a apólice que o corretor já recebeu integralmente, mas que deverá ser devolvido para a seguradora.

Portanto, teremos dois estornos de comissão, um no endosso referente ao que o cliente já pagou e que será devolvido proporcionalmente ao que ele não utilizou. E na apólice, será um calculo do restante que foi adiantado para o corretor, mas que é referente ao restante das parcelas que o cliente não pagou e que foi adiantado pro corretor.

5.7. Apólices Benefícios (Vida, Saúde, Previdência...)

Como cadastrar apólices de Benefícios no Winbônus? Tentem adequar os campos as suas necessidades, pois hoje o Sistema Winbônus já possui ferramentas específicas para alguns procedimentos deste ramo tão rico em detalhes.

Cadastrando Apólices de Benefício Individual

Nesse exemplo vamos cadastrar uma Apólice de Saúde Individual, mas serve para quaisquer ramos que não tenham alterações constantes de Prêmio, inclusão e/ou exclusão de item, ou seja, esse exemplo é para todos os ramos que não possuem modificações freqüentes, que geralmente são as apólices individuais. Para essas usaremos então a opção de **lançamento de fatura automática**.

Inclua uma nova apólice.

Documento: 2009A00019 ST Rascunho Apólice: 2009A00019 Emissão:

Cliente F4: BELINHA DOS ANJOS Complem.:

Ramo: 19 SAUDE Seguradora: AMIL AMIL

Corr. Princ.: 22 THIAGO Prod. Renov.:

Filial: 01 FILIAL 1

1-Capa 2-Pago 3-Obs 4-Interno 5-Protocolos 6-Pendências 7-Renovação 8-Hist. Endossos 9-Hist. Sinistros

Dados Originais (R\$) Vigência

Parcelas: 1 De: 17/02/2009 a: 31/12/9999 N° Dias: 0

Prêmio Itens: 0,00

Desconto (0,00%): 0,00

Prêmio Líquido: 0,00

Custo de Apólice: 0,00

Adic. Fracionamento: 0,00

IDOF (0,00 %): 0,00

Prêmio Total: 0,00

Desconto Comissão (%): 0,00

Forma de Pagamento: Bloquete Bancário

Dt.Criação: 17/02/09 Por: ELAINE

Dt.Efetiva: Por:

Dados da Renovação

Anterior Ctrl+A

ReNovou Ctrl+N

Proposta Enviada

Data do Envio:

Forma de Envio:

N° Proposta Seg.:

Controla Fatura Mensal

Renovação Corretora

Recibo

Guia Remessa

Efetiva Proposta

Cancelar Doc.

Clone

Renovar Apólice

Vigentes Vencidas Canceladas Todas

Observe que o rascunho já nasce sem final de vigência.

Sabemos que em Benefícios trabalhamos na maioria com apólice vitalícia, mas por medida de controle sugerimos que cadastre o aniversário da apólice como fim de vigência.

O cadastro inicial é igual ao cadastro de auto, escolhemos o Ramo, a Seguradora e vamos para Itens.

Na tela do item, cadastre no campo Local/Objeto:

- **Saúde:** Nome do plano (Básico, Gold etc.)
- **Vida:** Nome da pessoa

Selecione a Modalidade

Modalidade: Convencional Cód. Identif.:

Prêmio Líquido (R\$) 120,00

1-Item 2-Coberturas 3-Cláusulas 4-Complemento 5-Beneficiários 6-Obs 7-Perfil

Cobertura	Descrição	I.S.	Prêmio	Franquia	%Fq	%Bn	CI
COBERTURA-19 1	Saude		120,00	0,00	0	0	0

No campo de Prêmio será lançado o valor do "Plano" (Para facilitar sempre cadastre como Default a cobertura básica do ramo para que apareça automaticamente nessa tela). Com duplo clique sobre a cobertura, abrirá a tela para preencher valor de Prêmio, IS, Franquia e Bônus, que em nosso exemplo só será necessário o valor do Prêmio.

Caso seja uma cobertura que não está como default clique sobre o ícone abaixo e inclua a cobertura desejada.

Após cadastrar o Item, clique em sair e retorne a tela da Proposta (que até esse momento estará como rascunho, pois ela só se transforma em Proposta após clicar sobre o campo Proposta enviada).

The screenshot shows the 'Apólices' software interface. At the top, there are menu options: Incluir, Excluir, Alterar, Salvar, Cancelar, Localizar, Filtrar, ADZ, Mala Direta, and Sair. Below this is a 'Planilha' and 'Detalhe' tab. The main form contains the following fields:

- Documento: 2009A00019 ST Proposta Apólice 2009A00019 Emissão
- Cliente F4: BELINHA DOS ANJOS
- Ramo: 19 SAUDE
- Seguradora: AMIL
- Corr. Princ.: 22 THIAGO
- Filial: 01 FILIAL 1
- Parcels: 1
- Prêmio Itens: 120,00
- Desconto (0,00%): 0,00
- Prêmio Líquido: 120,00
- Custo de Apólice: 0,00
- Adic. Fracionamento: 0,00
- IDF (2,26 %): 2,71
- Prêmio Total: 122,71
- Desconto Comissão (%): 0,00
- Vigência: De 17/02/2009 a 17/02/2010 N° Dias: 365
- Forma de Pagamento: Bloquete Bancário
- Dt.Criação: 17/02/09 Por: ELAINE
- Dt.Efetiva: Por:
- Proposta Enviada:
- Data do Envio: 17/2/2009
- Nº Proposta Seg: 00023666
- Renovação Corretora:
- Recibo:
- Guia Remessa:
- Efetiva Proposta:
- Cancelar Doc:
- Clone:
- Renovar Apólice:

Observe se há valores a lançar em **Custo de apólice** (geralmente se cadastra nesse campo o custo da confecção da carteira) e confira a data da **Vigência**.
 Clique sobre **Proposta Enviada**, cadastre o número da Proposta da Seguradora e **clique sobre Corretores**.

Em **Corretores** iremos controlar a produção do corretor, ou seja, o quanto ele produziu aquele mês para a seguradora, independente de o corretor receber valor em comissão ou não. Usaremos então, o campo de comissionamento para **“criar as parcelas”**. Vamos determinar na janela do corretor, como o corretor irá receber a comissão (*em cima de que parcelas do cliente*) e o quanto ele vai receber a cada parcela que o cliente pagar. Acontece que na opção de cadastramento de faturas automáticas, o sistema vai gerar todo mês a fatura seguinte. E como o sistema lança automaticamente, precisamos dizer ao sistema como ele vai lançar a comissão do corretor a cada mês e durante quanto tempo ele irá lançar essas faturas. Então, dentro da tela de Corretores, inclua o corretor, vá à aba Detalhes e o parâmetro a ser utilizado será:

Diferencie para o sistema o quanto o corretor vai receber em porcentagem, usando os intervalos. Vamos supor que este corretor irá receber da forma abaixo:

- Na 1ª parcela, o corretor irá receber 90% do valor pago pelo cliente;
- Na 2ª e na 3ª parcela ele irá receber 10% do valor pago;
- Da 4ª parcela até a 12ª o corretor não irá receber mais comissão em cima do pagamento deste cliente. Aqui entra um detalhe: Mesmo que o corretor não vá receber nada de comissão é preciso lançar o número da parcela com percentual zerado. Assim o sistema irá gerar as outras faturas, mas irá entender que o corretor não vai receber comissão, e se você quiser tirar um relatório de produção do corretor vai aparecer que este corretor não está recebendo mais comissão, mas mostrará que ele produziu esta apólice. As parcelas serão geradas até o número que você determinar, e com o percentual de comissão determinado. Com essa configuração, o sistema irá gerar na produção 12 faturas, independente de comissão ou não.

Corretor BEL ... Belinha Seguros Ltda			
Comissionamento			
Da parcela	Até a parcela	Comissão (%)	Vitalício
1	1	90	<input type="checkbox"/>
2	3	10	<input type="checkbox"/>
4	12	0	<input type="checkbox"/>

***Se o produtor for receber alguma comissão, o procedimento de cadastramento de porcentagem é o mesmo.**

***É importante reforçar que o sistema irá criar as faturas automáticas de acordo com o que for determinado na aba “Detalhe” do corretor. Se a apólice estiver dentro da vigência e você verificar que o sistema parou de gerar as faturas, verifique se estão parametrizadas dentro da comissão do corretor o restante das parcelas. Lembre, que mesmo que o corretor não vá**

receber comissão, para gerar a fatura é preciso dizer que o sistema gere a fatura de número x com comissão zerada.

Se você não disser ao sistema que ele precisa gerar a fatura, ele vai entender que o cliente vai pagar essa apólice em apenas determinado número de parcelas (lançado na aba “Detalhe” do Corretor). Sendo assim ele não vai gerar as faturas.

Após o término da vigência entre na apólice e renove a apólice.

Já no caso de você lançar na capa que a apólice não terá um término de vigência, e que o cliente irá continuar pagando mensalmente uma fatura com determinado valor, coloque a vigência sem término e na aba de “Detalhe” do corretor, coloque de x até 99 que o sistema irá gerar as faturas “infinitamente”.

Como estamos falando em lançamento de faturas automáticas, na capa, o campo PARCELAS sempre estará marcando 1, pois as parcelas serão abertas automaticamente dentro do vencimento das mesmas.

Você terá o controle de que fatura será gerada dentro da aba PAGAMENTO. Note que as faturas serão geradas e ficarão na aba Pagamento até serem “recebidas”. Quando forem recebidas as comissões do corretor, as recebidas irão sumir da aba Pagamento. No exemplo acima, a parcela 1 já não está aparecendo, pois certamente o corretor já deu baixa no recebimento da parcela 1.

Parc.	Vencimento	Valor R\$	PG
2	20/10/2010	41.25	<input type="checkbox"/>
3	20/11/2010	41.25	<input type="checkbox"/>

*Se você fez alguma alteração em relação à apólice de benefício e o sistema não está atualizando, experimente executar a rotina do dia, em “Configurações>>Gerais>>Avançado” e torne a ver.

A Apólice cadastrada para lançar fatura automática não permite criar endosso, sendo assim, qualquer alteração deve ser feita direto na Apólice e na aba observações controle essas alterações.

a) Apólice Benefício Empresarial (Grupo)

Quando for cadastrar uma apólice que terá mudanças freqüentes, geralmente será uma apólice empresarial. Nesse caso o corretor opta por manter o controle manual das faturas mensais, pois freqüentemente (ou quase todo mês) existem atualizações quanto ao número de pessoas que a apólice envolve, e conseqüentemente, no valor do prêmio a ser pago.

Esse exemplo também serve para qualquer outro ramo de benefícios que necessite de controle mensal de faturas.

Logo na capa da apólice, existe a primordial diferença:
- A caixa “**Controla Fatura Mensal**” deverá ser marcada.

Layout de ITEM

Para estes casos empresariais, na janela de cadastro do item temos duas opções de layout:

a) Template especial para Benefício em Grupo

Para esses ramos criamos um template novo que modifica os campos na aba 1 do ITEM (como este foi criado recentemente, poucos clientes utilizam, por isso oriente o corretor a utilizar este template quando for adequado).

Veja o que muda neste template:

Abra o ITEM e verá esta tela:

1-Item	2-Coberturas	3-Ciáusulas	4-Complemento	5-Beneficiários	6-Obs	7-Perfil	8-Valores em Risco
Forma de Cálculo	<input type="text"/>	Nº de Vidas	<input type="text"/>				
Dia de Corte	<input type="text"/>						

- **Forma de Cálculo** – Neste campo cadastre a forma de cálculo que vai ser acordada pela seguradora com o corretor, como por exemplo, se o cálculo vai ser feito por Faixa etária, por Numero de vidas, ou outro que seja;

- **Numero de vidas** – Cadastre o número de vidas seguradas nesta apólice;

- **Dia de corte** – É o dia que o corretor envia para a seguradora uma planilha informando as atualizações.

b) Template Genérica

Em templates normais, você verá outros campos nesta aba:

- **Local/Objeto:**

Se estiver cadastrando **benefícios em grupo**, cadastre o número de vidas que envolvem esta apólice.

Se estiver cadastrando uma apólice de **saúde individual**, cadastre o tipo do plano de saúde: ex.: Básico 1, Gold etc.

1-Item	2-Coberturas	3-Ciáusulas	4-Complemento	5-Beneficiários	6-Obs	7-Perfil	8-Valores em Risco
Local/Objeto	ROBERTO FARIAS	Bairro	<input type="text"/>				
Cidade	<input type="text"/>	Estado	<input type="text"/>				
CEP	<input type="text"/>						

Cadastro da fatura

Na tela de comissionamento, que é onde cadastramos as faturas a serem geradas e a porcentagem que o corretor terá em cima de cada uma é que existe a diferença. Na aba "Detalhe" terá que estar **sempre cadastrado** "Da parcela 1 até a 1" (Produtor Idem):

Planilha	Detalhe	Recebimento	
Corretor	MFV	MARINA	
Comissionamento			
Da parcela	Até a parcela	Comissão (%)	Vitalício
1	1	25	<input type="checkbox"/>

Após efetivar Proposta já podemos controlar as faturas da Apólice.

b) Criando Fatura (endosso)

A apólice efetivada já será a 1ª fatura. Com ela, o usuário já poderá receber comissão do corretor e pagar o produtor. Para cadastrar a 2ª fatura, o procedimento muda. Utilizamos para tal, a opção de Incluir Endosso.

Cliente	Vigência	Até	Documento	Seguradora	Rm	Rm Fantasia	Corret
BOY SERVICE	17/02/09	17/02/10	0123456789	BRABESCO	019	SAÚDE EMPRESARIAL	MPV

Após clicar em Incluir novo endosso, escolha a apólice e clique em endossar. Com isso será gerada uma proposta de Endosso.

***Se não está conseguindo cadastrar um endosso (fatura), verifique 2 coisas:**

1º - se a apólice não é uma apólice individual. Apólices individuais são controladas automaticamente.

2º - Veja também se na comissão do corretor está parametrizada de 1 – 1, pois se estiver diferente, não vai ser possível criar endossos

Documento: 2009E00008 | Proposta: Endosso: 2009E00008 | Emissão: [dropdown]

Cliente F4: BOY SERVICE | Complem.: [dropdown]

Ramo: 019 SAÚDE EMPRESARIAL | Seguradora: BRADESCO 5444

Corr. Princ.: MFV MARINA

Filial: 01 FILIAL 1

0 Itens ... | Corretores ... | Produtores ...

1-Capa | 2-Pagto | 3-Obs | 4-Interno | 5-Protocolos | 6-Pendências

Dados Endosso

Parcelas: 1

Prêmio Itens: 0.00

Desconto (0.00%): 0.00

Prêmio Líquido: 0.00

Custo de Apólice: 0.00

Adic. Fracionamento: 0.00

IDF (2.22 %): 0.00

Prêmio Total: 0.00

Desconto Comissão (%): 0.00

Vigência

De: 17/02/2009 a: 17/02/2010 | Nº Dias: [dropdown]

Forma de Pagamento: Bloquete Bancário

Proposta Enviada

Data do Envio: 17/2/2009

Forma de Envio: [dropdown]

Nº Proposta Seg: [dropdown]

Dt.Criação: 17/02/09 Por: ELAINE

Dt.Efetiva: Por:

Dados Originais

Apólice Ctrl+A: 0123456789

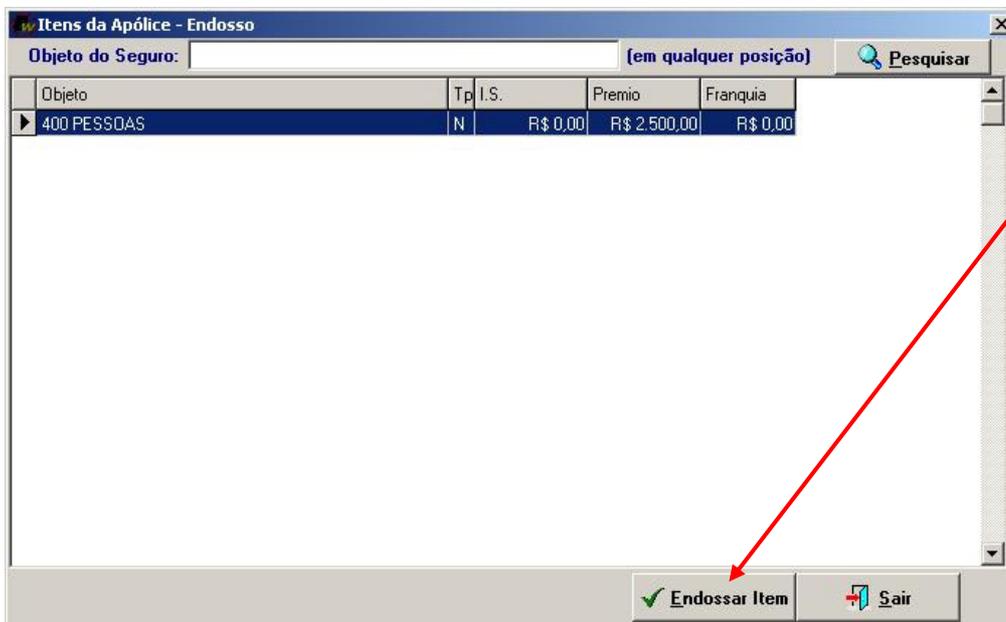
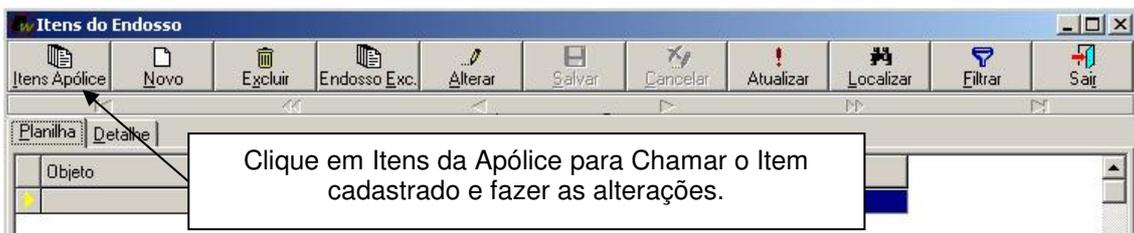
Recibo | Guia Remessa

Efetiva Proposta

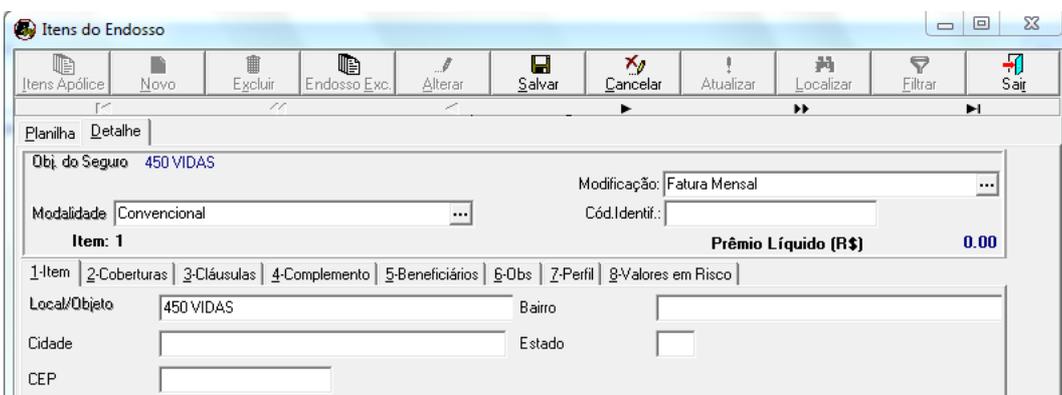
Vigentes | Vencidas | Canceladas | Todas

Clique em Itens para abrir a tela onde irá chamar o item da apólice.

*Apenas na primeira vez que cadastrar a fatura será necessário chamar os itens da apólice, pois nas demais o sistema irá gerar automaticamente a próxima proposta e o item já estará aberto para cadastrar.



Vai aparecer o Item cadastrado. Clique em **Endossar Item**, que automaticamente ele entrará na tela do Item.



Altere as informações do objeto, a quantidade de vidas, o preço do prêmio e quaisquer outras alterações. Em Modificação escolha a opção "Fatura Mensal".

Caso não apareça esse tipo de modificação, inclua em: Tabelas>>Apólices/Endossos>>Tipo de Modificação para Endosso. Salve e saia dessa tela.

Após isso irá retornar para a Proposta do endosso. Altere então a **vigência da fatura**.

Documento: 2009E00008 | Proposta: Endosso: 2009E00008 | Emissão: [dropdown]

Cliente F4: BOY SERVICE | Complem.: [dropdown]

Ramo: 019 SAÚDE EMPRESARIAL | Seguradora: BRADESCO 5444

Cort. Princ.: MFV MARINA

Filial: 01 FILIAL 1 | 1 Item ... | Corretores ... | Produtores ...

1-Capa | 2-Pagto | 3-Obs | 4-Inte | **5-Protocolos** | 6-Pendências

Dados Endosso (R\$)

Parcelas: 1

Prêmio Itens: 3.000,00

Desconto (0,00%): 0,00

Prêmio Líquido: 3.000,00

Custo de Apólice: 0,00

Adic. Fracionamento: 0,00

IDF (2,22 %): 66,60

Prêmio Total: 3.066,60

Desconto Comissão (%): 0,00

Vigência: De 17/03/2009 a 20/04/2009 N° Dias: 34

Forma de Pagamento: Bloquete Bancário

Dt.Criação: 17/02/09 Por: ELAINE

Dt.Efetiva: Por:

Dados Originais

Apólice Ctrl+A: 0123456789

Proposta Enviada

Data do Envio: 17/2/2009

Forma de Envio: [dropdown]

N° Proposta Seg: [dropdown]

Recibo Guia Remessa

Efetiva Proposta

Vigentes Vencidas Canceladas Todas

Não deixe de conferir a comissão do corretor e do produtor, pois o percentual de comissão será puxado da apólice. Então, se houver alteração de comissionamento de Corretores ou Produtores nesta fatura, vá às suas respectivas telas e altere o percentual depois salve.

Documento: 2009E00008 | Status: Proposta | Complem.: [dropdown]

Cliente: BOY SERVICE | Seguradora: 5444 BRADESCO

Ramo: 019 Saude Empresarial | Corretor Principal: MFV MARINA

N° Parcelas: 1 | Desconto Comissão (%): 0,00 |

Planilha | Detalhe | **Recebimento**

Corretor: MFV MARINA

Comissionamento

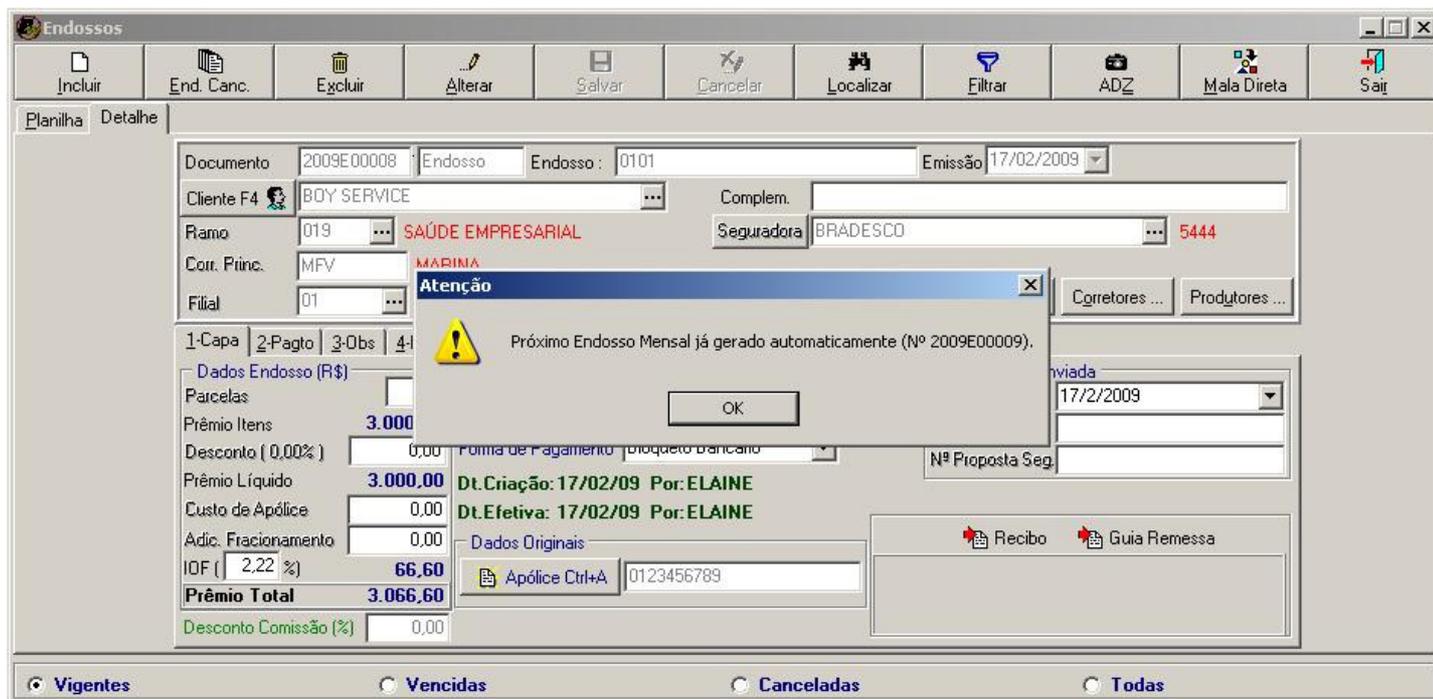
	Da parcela	Até a parcela	Comissão (%)
1	1	1	0,5

Base Comissão: 100 %

Incide sobre Adic. de Fracionamento

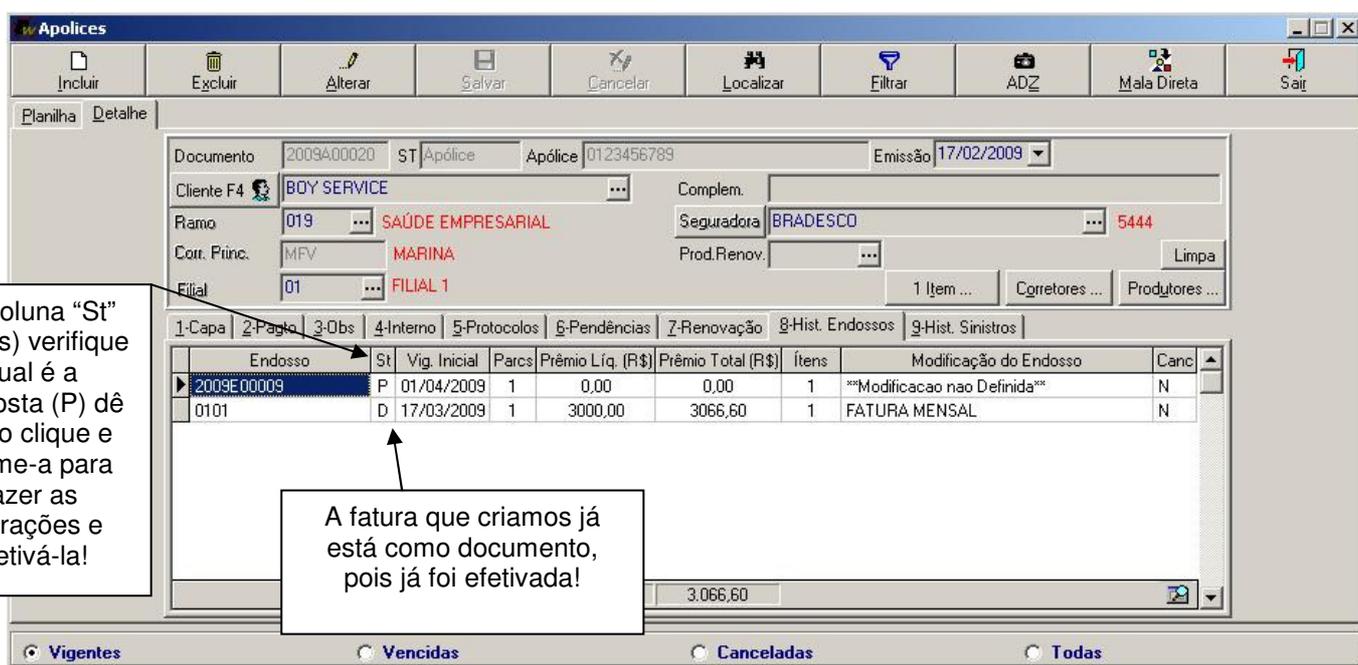
Ao retornar pra capa da fatura, efetive a proposta. Para facilitar, sugerimos que cadastre como número de endosso, um padrão: "nº da apólice/nº da fatura", assim será mais fácil achar o documento posteriormente.

Note que automaticamente o sistema gera a próxima proposta de fatura.



O sistema vai criar uma proposta de endosso para próxima fatura, zerada. Dessa forma, no próximo mês é só entrar na apólice, na aba de histórico de endossos e abrir a proposta já gerada. Modifique os valores das comissões, atualize o numero de vidas, o prêmio, se necessário, e demais dados que precisar e efetive.*Note que a vigência virá já para 30 dias.

Você pode visualizar as suas faturas na Apólice na aba de Histórico de Endosso.



Controlando as faturas mensais

Quando se opta para controlar as faturas mensais, temos um relatório que nos possibilita visualizar se o corretor lançou no sistema todas as faturas do cliente até o período cadastrado. Clique em Relatório>>Faturas mensais não geradas>>Corretor



Fatura Mensal não Gerada - Corretor

De: 11/2008 a: 11/2010

Corretor : BEL BELINHA SEGUROS

(# Faturas c/Prêmio Zero)

Ramo	Apólice	Cliente	Grupo	Faturas Não Geradas
------	---------	---------	-------	---------------------

Seguradora : 5444 BRADESCO

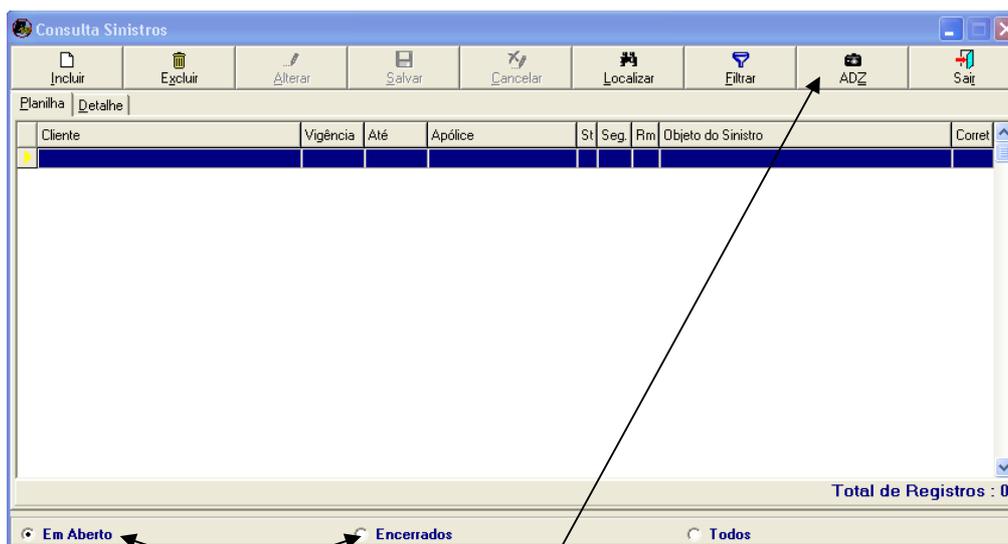
95 SAUDE EM GRUPO	3465	LDA SISTEMAS & CONSULTORIA LTD	INDIVIDUAL	#11/2010
-------------------	------	--------------------------------	------------	----------

*Observe as legendas e veja: #Faturas com prêmio Zero, são faturas geradas só para controle de produção, mas sem comissão para o corretor.

Só aparecerão no relatório as faturas com data limite até o vencimento cadastrado na apólice.

CAPÍTULO VI

SINISTROS



Você pode Incluir ou Excluir um Sinistro ou Adicionar documentos a um Sinistro. Ao filtrar um Sinistro pode escolher antes de começar o Filtro quais Sinistros deseja visualizar, Sinistros Em Aberto, Encerrado, Todos.

Selecionar apólice para sinistro

Filial: Todos ... Corretor: Todos ...

Cliente: Todos EDNA DA SILVA CAVALCANTE ... Ramo: Todos ...

Segur: Todos ... Documento: ...

Objeto do Seguro: Término de vigência a partir de: 27/05/2008

Digite os caracteres para a busca incremental

Cliente	Vigência	Até	Documento	Seguradora	Rm	Rm Fantasia	Corret
EDNA DA SILVA CAVALCANTE	27/05/08	27/05/09	8A00153	AGF	31	AUTOMOVEL	ELC

Item: MT\PAJERO GLS 3.5I V6 4\SLD 7283\2008 ...

Após clicar em Incluir abrirá essa tela, onde você vai selecionar qual apólice teve Sinistro. Nessa Tela irá filtrar a Apólice pela forma que preferir nas opções existentes para filtro. Caso a Apólice tenha mais de um Item terá que selecionar qual Item vai Sinistrar.

Consulta Sinistros

Incluir Excluir Alterar Salvar Cancelar Localizar

Planilha Detalhe

Prop. Sinistro: 2008500018 Status: Em Aberto Sobre Apólice: Apólice Ctrl+A 8A00153

Cliente F4: EDNA DA SILVA CAVALCANTE Código: 5454 Proposta: 2008A00153

Seguradora: 5177 AGF Tel: 0800-111-001 Ramo: 31 AUTOMOVEL

Corr. Princ.: ELC ELECE

Vig. Desde: 27/5/2008 Até: 27/5/2009

0 Terceiro(s) Indenizações

1-Dados Adicionais 2-Descrição 3-Histórico 4-Coberturas 5-Indenizações

Obj. Seguro: MT\PAJERO GLS 3.5I V6 4\SLD 7283\2008

Data Hora Sinistro: 27/05/2008 00:00 Tipo Perda: PARC Perda Parcial

Data Hora Comunicação: 27/05/2008 00:00 Nº Sinistro: Prestadora:

Fase: Possui Boletim de Ocorrência

Atendente: ELAINE

Cancela Apólice por Perda Total

Contato Inicial: Corretor Seguradora

Indenizações

Principal: Total

Terceiros: Total

Franquia

Principal: Total

Terceiros: Total

Em Aberto Encerrados Todos

Na aba 4-Coberturas deve selecionar qual cobertura será indenizada, para que fique habilitada na tela de Indenização!

Serão cadastrados os Dados do Sinistro, importante coletar o máximo de informações, na aba Descrição deve ser relatado o sinistro, em Histórico é interessante fazer um relato por datas das movimentações realizadas no sinistro. O campo FAVORECIDOS é tão importante quanto os dados do seu cliente, porque esse terceiro pode se tornar um novo cliente, INDENIZAÇÕES geralmente é preenchido já na fase final do Sinistro.

***Quando o favorecido é o próprio segurado não é necessário cadastrar favorecido, basta escolher a cobertura afetada e na parte de indenizações, selecionar o cliente que já estará lá.**

Quando se tratar de um Sinistro com Perda Total é extremamente importante a seleção do item Cancela Apólice por Perda Total, para que a Apólice seja cancelada automaticamente por causa do Sinistro

Quando desejo encerrar um sinistro por perda total o que pode impossibilitar esse encerramento? Primeiro: se existir Proposta de Endosso; Segundo: se a apólice tiver mais de um Item, porque a perda total foi do item

e não da apólice inteira, dessa forma o correto é paralelo ao cadastro do sinistro incluir um Endosso de Exclusão de Item informando que teve perda total daquele item em questão.

Prop. Sinistro 2007S00020 Status Em Aberto Sobre Apólice Ramo 31 AUTOMOVEL
Cliente AGUA VERAO DISTRIBUIDORA LTDA Seguradora 6556 SUL AMÉRICA
Prop. Apólice 2006A00854 Nº Apólice 358106-0 Corretor 002 GRP CONSULT
Obj. Seguro VW\8.120\LOJ - 5755\2002

1-Dados Adicionais 2-Histórico 3-Observações 4-Contatos 5-Indenizações

Nome PATRICIA HELENA BAMONDE B. SABINO Nº Sin. 7276391
Obj. Seguro C3-GLX 1.4.8V. 4PTS ANO/MODELO 2005 -CHASSI: 935FCKFV85B723741 PLACA LPH-089
Tipo de Pessoa Física Jurídica Tipo de Endereço Residencial Comercial Prestadora ...
Endereço RUA Bairro C
Cidade RIODE JANEIRO UF RJ CEP 20000-000
 Possui Boletim de Ocorrência

Virar Novo Cliente

Lembre de sempre manter as informações atualizadas, principalmente Contatos, no ícone Virar novo Cliente todas essas informações já será copiado e cadastrado em Clientes.

Prop. Sinistro 2008S00018 Status Em Aberto Sobre Apólice Ramo 31 AUTOMOVEL
Cliente EDNA DA SILVA CAVALCANTE Seguradora 5177 AGF Corr. Princ. ELC ELECE
Obj. Seguro MT\PAJERO GLS 3.5I V6 4\SLD 7283\2008 Proposta 2008A00153 Apólice 8A00153

Nome	Tp	Cobertura da Apólice	Data	Indenização
EDNA DA SILVA CAVALCANTE	P	DP	27/05/08	15.000,00

Descr. Cobertura: Danos Pessoais Franquia: 900,00

Incluir

Clique em Incluir para ir cadastrando as Indenizações que serão realizadas. Irá abrir uma janela como a baixo, onde você seleciona quem é o Indenizado (Cliente ou Terceiro), cobertura, Data, Valor, para Salvar clique em Indenizar.

Indenização

Indenizado: EDNA DA SILVA CAVALCANTE ... Tipo PRINCIPAL

Cobertura: DP ...  Informar Indenização

Danos Pessoais

Data da Indenização: 27/05/2008

Valor da Indenização: 0,00

Franquia Única por Cobertura: 900,00

Dados da Cobertura do Ítem da Apólice

Classe: 0

Bônus (%): 0

Franquia: 900,00

Observações da Cobertura

 Indenizar (Salvar)  Cancelar

Consulta Sinistros

Incluir Excluir Alterar

Planilha Detalhe

Prop. Sinistro: 2008S00014

Cliente F4: ALBERTO DUODERA GONZ

Seguradora: 5118 SAS

Corr. Princ.: ELC ELECE

Vig. Desde: 7/7/2007 Até: 7/7/2007

1-Dados Adicionais 2-Descrição 3-História

Obj. Seguro: MBVC 180 CLASSIC 1.8 4CVM

Data Hora Sinistro: 26/04/2008 13:30

Tipo Perda: PARC ... Perda

Tipo Sinistro: 01 ... COLIS

Fase: 05 ... PAGA

Atendente: MYG

Cancela Apólice por Perda Total

Fase do Sinistro

Pesquisar Caracteres

Fase	Descrição
01	DOCUMENTACAO
02	VISTORIA
03	PROCESSAMENTO
04	REVISAO
05	PAGAMENTO
06	PENDENTE DE DOC
07	PERÍCIA MÉDICA
08	AGUARDANDO POSIÇÃO
100	** Fase Nao Encontrada

Pesquisar Por

Atualizar OK Cancelar

ADZ Sair

AUTOMOVEL

Indenizações

Indenizações

Principal: 15.000,00

Arceiros:

Total: 15.000,00

Franquia

Principal: 0,00

Arceiros:

Total: 0,00

Encerrar

Em Aberto Encerrados Todos

O Item Fase deve ser alterado conforme a movimentação do Sinistro até o Encerramento, desse modo a Corretora possui controle do andamento do Sinistro. Quando encerrar o Sinistro, clique em encerrar, caso precise por algum motivo fazer uma alteração no registro do Sinistro depois de encerrado clique no mesmo lugar do Item Encerrar que vai ter o item Reabrir.





Em Sinistros terá a opção Substitui Atendente nos Sinistros, essa substituição será para todos os sinistros que possuírem o atendente escolhido. Terá também em Sinistros, as Tabelas utilizadas no cadastro do mesmo como, Fases do Sinistro, Prestadoras de Serviços de Sinistro, Tipos de Perda, Tipos de Sinistros. São tabelas como as já apresentadas em que você pode incluir, excluir e alterar item conforme sua necessidade.

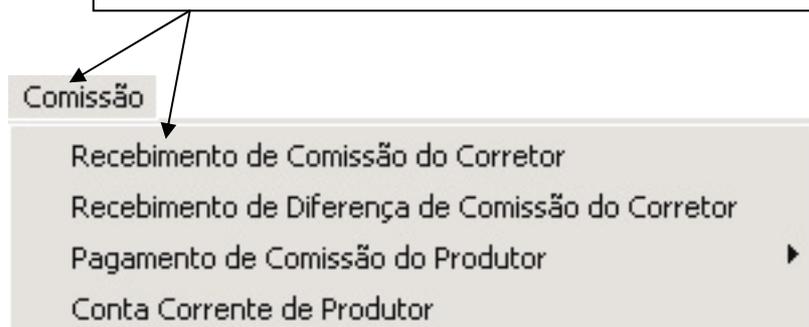
CAPÍTULO VII

RECEBIMENTO NO SISTEMA WINBÔNUS

7. Recebimento de Comissão do Corretor

Neste módulo você irá controlar o recebimento de suas comissões, bem como realizar os pagamentos (repases) aos seus produtores. Com base nos valores lançados nos extratos enviados pelas seguradoras, devemos aqui sempre dar entrada no valor bruto das comissões recebidas. Os valores das comissões calculados pelo sistema estarão de acordo com o percentual cadastrado nas apólices. Caso o valor relacionado no extrato da seguradora esteja diferente do que está sendo calculado pelo sistema, verificar antes de baixar ou controlar a diferença para uma cobrança futura. O sistema somente controla as diferenças de comissão a receber quando o valor recebido for menor que o calculado pelo sistema e caso o corretor desejar e marcar a opção para tal controle.

Para iniciar, selecione o módulo "comissão" e em seguida a opção recebimento, conforme o exemplo abaixo.



Selecione a **Seguradora** responsável pelo pagamento da comissão e em seguida, no campo **N.º do documento**, coloque o número do extrato de comissão ou outro número que possa servir como seu controle de recebimento. A **data do recebimento** refere-se a data em que a comissão foi creditada para o corretor. O campo **sub-ramo somado** é para os casos de seguros que possuem sub-ramos, como é o caso de automóvel, por exemplo, que possui casco, RCF e APP e, dependendo da seguradora, poderá vir com percentuais diferentes para cada sub-ramo ou com valores separados no extrato. Se no extrato existirem valores de ISS e IRRF, preencher neste quadro os campos correspondentes. No campo **“Total Líquido”**, será mostrado, ao final, o valor total recebido nesse extrato.

Após preencher o cabeçalho acima, clicar no atalho incluir, no rodapé, para iniciar a baixa de comissão. Veja na página seguinte como proceder para dar entrada nas comissões recebidas da seguradora.

Ao clicar em incluir, será aberta uma segunda tela para que seja selecionada a apólice para a qual se dará a baixa de comissão. Para selecionar, digite no espaço “Busca Incremental” as primeiras letras do segurado. Se preferir procurar pelo número do documento, clique na coluna documento e arraste-a para o lugar da coluna Fantasia. Ao localizar a apólice desejada, clique em Ok.

Lançamento de Comissão (Inclusão)

Documentos

Busca incremental

Fantasia	Documento	Ramo	Ramo Fantasia
A.C. BURLAMAQUI II	8A00074	31	AUTOMOVEL
A.C. BURLAMAQUI II	2008A00087	31	AUTOMOVEL
A.C. BURLAMAQUI II	2008E00047	31	AUTOMOVEL
ABEL ALVES	123456	31	AUTOMOVEL
ABID VEICULOS	8A08	01	PREVIDENCIA
ADAURI DIAS DE CARVALHO	2007A02330	31	AUTOMOVEL
ADERBAL TORRES BEZERRA	26556565	31	AUTOMOVEL
ADERBAL TORRES BEZERRA	12120	31	AUTOMOVEL
ADILSON LEITE AZEVEDO	06514	31	AUTOMOVEL
ADRIANA ANDRADE DE SOUZA VASCO	010955	31	AUTOMOVEL
ADRIANA HAUBRICH ROSÁRIO	11472000	31	AUTOMOVEL
ADRIANA LEITE BAZILIO TERRA	011813	31	AUTOMOVEL
ADRIANA VICTORIA STIEGER	035911	31	AUTOMOVEL
ADRIANO CARVALHEDO CASTELLO BR	027830	31	AUTOMOVEL
ADRIANO CARVALHEDO CASTELLO BR	044518	31	AUTOMOVEL
AILENA SUDO SALGADO	06253	31	AUTOMOVEL
ALCIONE PIRES REIS	042027	31	AUTOMOVEL
ALESSANDRA MARQUES PEREIRA	37947	31	AUTOMOVEL
ALEX FECHER TEIXEIRA BASTOS	017839	31	AUTOMOVEL

Para Reordenar a Pesquisa, arraste a Coluna desejada para a 1a. Coluna

Atualizar Cancelar Ok Sair

Após clicar em Ok o sistema mostrará que tipo de documento foi selecionado: se já é um documento fechado como apólice ou endosso ou ainda se é uma proposta de apólice ou endosso. Além disso, mostra todos os outros dados do documento selecionado, para a conferência antes de baixar a comissão.

Lançamento de Comissão (Inclusão)

Cia. Seg: 014 - AZUL

Documento: 123456 Localizar

Cliente: ABEL ALVES

Corretor: ELC ELECE

Parcela: 1 Dt. Vcto: 28/5/2008 Valor da Parcela: 386,57 Pt. Líq. Parcela: 300,00

Ramo: 31 AUTOMOVEL

Nº Parcelas: 1

Tipo: Apólice Endosso Proposta

Tipo de Pagamento: Integral Parcelas Fluxo

Base: 100 %

Ad.Frac.

Comissão Corretor Comissão Produtor

Comissão

O número da parcela que está sendo baixada aparecerá no **campo parcela**. Caso desejar baixar outra parcela diferente, basta digitar no campo ou selecionar no campo pontilhado. Para as baixas que estiverem ainda na primeira parcela, você poderá alterar o percentual e a forma de recebimento do corretor ou de pagamento ao Produtor, clique no campo **Comissão Corretor** ou **Comissão Produtor**, antes de clicar no botão Comissão para iniciar a baixa.

Após acertar todos os detalhes, clique aqui para iniciar o recebimento.

% Recebido: 25,00 Tipo de Lancto: NORMAL Total a Receber: 75,00
 Total Recebido: 75,00 Total Diferença: 0,00

SubRamo	% a Receber	Valor a Receber	% Recebido	Valor Recebido	Diferença	Contr. Dif.
31	25,00	75,00	25,00	75,00	0,00	<input type="checkbox"/>
53	25,00	0,00	25,00	0,00	0,00	<input type="checkbox"/>
81	25,00	0,00	25,00	0,00	0,00	<input type="checkbox"/>

Comissão Total: 75,00
Já Recebido: 0,00
Esta Parcela: 75,00
A Receber: 0,00

Diferença de Comissão a Controlar (Maior ou Igual a): 5,00 **Receber** **Reset** **Sair**

O exemplo acima mostra um recebimento de comissão com os **sub-ramos somados**. Desta forma, se precisar alterar o valor da comissão recebida, escreva no campo 'Comissão Total Recebida'.

Tipo de Lancto: NORMAL Total a Receber: 65,00

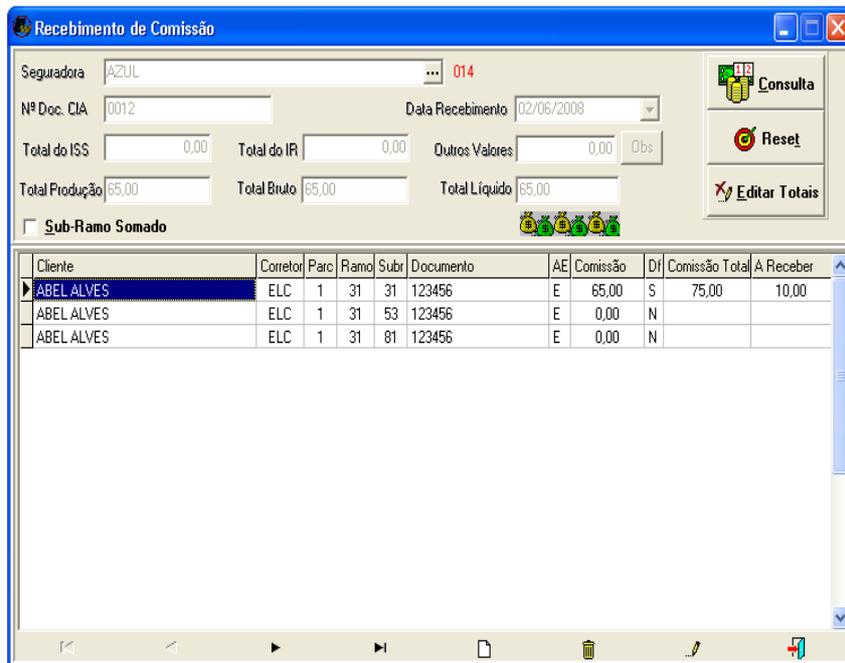
SubRamo	% a Receber	Valor a Receber	% Recebido	Valor Recebido	Diferença	Contr. Dif.
31	25,00	75,00	25,00	65,00	-10,00	<input checked="" type="checkbox"/>
53	25,00	0,00	25,00	0,00	0,00	<input type="checkbox"/>
81	25,00	0,00	25,00	0,00	0,00	<input type="checkbox"/>

Comissão Total: 75,00
Já Recebido: 0,00
Esta Parcela: 65,00
A Receber: 10,00

Diferença de Comissão a Controlar (Maior ou Igual a): 5,00 **Receber** **Reset** **Sair**

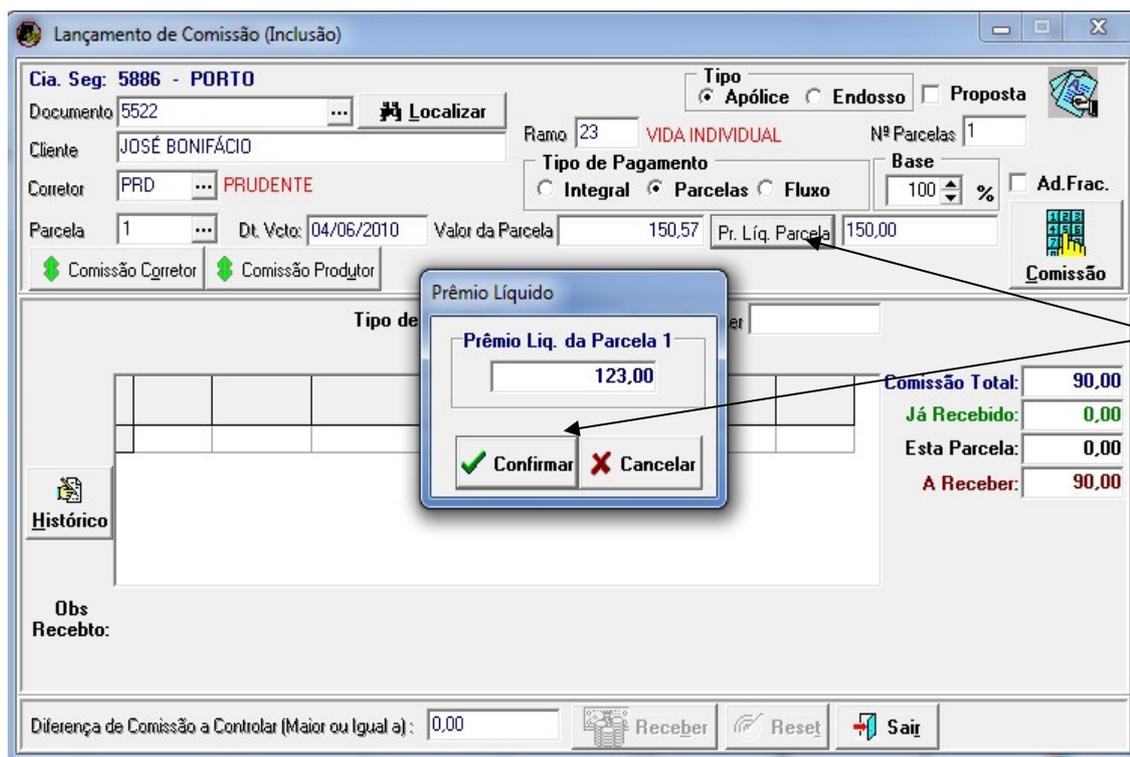
Esta é outra forma de controlar o recebimento de comissão. Na tela anterior não foi marcado Sub-ramo somado. Desta forma os valores recebidos em cada sub-ramo podem ser alterados separadamente e marcar ao lado se desejar controlar a diferença menor. Após alterar (ou não) os valores desejados clique em **Receber** para efetivar o recebimento.

Após receber todas as comissões deste extrato, clique em **Sair**. Será aberta uma tela mostrando todos os recebimentos efetuados. Se desejar colocar os valores de **ISS, IR e alterar Data de Recebimento**, clique em **Editar Totais**.



Importante:

Como os ramos de benefício (Vida, Saúde, etc.) podem vir a sofrer mudanças, no lançamento de comissão de benefícios temos a opção de alterarmos o prêmio líquido daquela parcela.



7.1. Reabrindo Comissão Recebida

O sistema permite que uma comissão recebida seja estornada ou alterada em seu valor recebido mesmo que o recebimento tenha sido feito em data passada. Com este procedimento as comissões voltarão a ficar no sistema como pendentes de recebimento. Veja a seguir como proceder:

Para voltar uma comissão, você deverá ter em mãos o **nº. do extrato** e a **data** em que o recebimento foi efetuado. Após informar esses campos, clique em **consulta** para que o sistema abra os recebimentos efetuados na referida data. Ao clicar em consulta todos os recebimentos efetuados serão relacionados.

Seguradora: AZUL 014

Nº Doc. CIA: 0012 Data Recebimento: 02/06/2008

Total do ISS: 0,00 Total do IR: 0,00 Outros Valores: 0,00 Obs

Total Produção: 65,00 Total Bruto: 65,00 Total Líquido: 65,00

Sub-Ramo Somado

Cliente	Corretor	Parc	Ramo	Subr	Documento	AE	Comissão	Df	Comissão Total	A Receber
▶ ABEL ALVES	ELC	1	31	31	123456	E	65,00	S	75,00	10,00
ABEL ALVES	ELC	1	31	53	123456	E	0,00	N		
ABEL ALVES	ELC	1	31	81	123456	E	0,00	N		

Após selecionar o recebimento que deseja excluir, clique na lixeira.

Para encontrar os dados corretos, pode ir à apólice, em Corretor > Histórico, você irá visualizar tudo que foi recebido e os seus respectivos dados, necessários para o estorno.

7.2. Recebimento De Diferença Da Comissão Corretor

As diferenças de comissionamento creditadas pela seguradora podem também ser controladas pelo sistema. Entre no módulo “Comissão” e selecione a opção **Recebimento da Diferença de Comissionamento do Corretor**. Após preencher a tela inicial, clique em incluir para iniciar o recebimento.

Após clicar em incluir, o sistema abrirá esta tela. Selecione então o **documento desejado**. O sistema mostrará todas as informações referentes ao documento escolhido, tais como: se é uma apólice, endosso, proposta, o nº da parcela etc. Clique então em **Diferença** para que seja demonstrado o valor a receber. O sistema então exibirá o valor da **Comissão Recebida** e a **Diferença a Receber**. Se desejar, poderá alterar o valor da **Diferença Recebida**.

Lançamento de Diferença (Inclusão)

Cia. Seg: 014 - AZUL

Documento: 123456

Cliente: ABEL ALVES

Corretor: ELC ... ELECE

Parcela: 1

Dt. Vcto: 28/5/2008

Valor da Parcela: 386,57

Pt. Liq. Parcela: 300,00

Ramo: 31 AUTOMOVEL

Nº Parcelas: 1

Tipo de Pagamento: Integral Parcelas Fluxo

Base: 100 %

Ad.Frac.

Comissão Corretor

Comissão Produtor

Diferença

Tipo de Lancto: NORMAL

Difer. a Receber: 10,00

SubRamo	% Recebido	Comissão Recebida	Diferença a Receber	Diferença Recebida
31	25,00	65,00	10,00	10,00

Histórico

Receber

Reset

Sair

Em histórico você pode visualizar as comissões já recebidas.

Após conferir os valores, clicar em receber para efetivar recebimento.

CAPÍTULO VIII

PAGAMENTO DE COMISSÃO AO PRODUTOR

Passaremos agora a detalhar o pagamento de comissão aos Produtores/Colaboradores. Existem duas formas de pagamento de comissão: **Automático** e **Selecionado**.

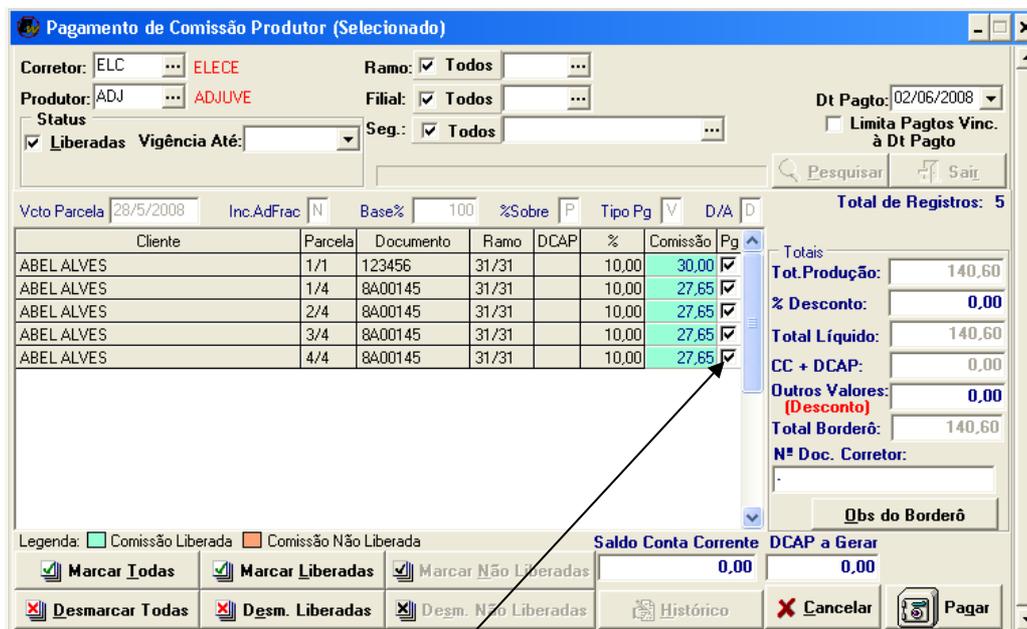
a) Comissão>>Pagamento de Comissão do Produtor>>Selecionado

O pagamento selecionado será feito a um Produtor por vez, podendo alterar os valores a pagar e escolher apenas algumas apólices dentro do período selecionado.



Selecione o produtor a ser pago e o corretor a quem ele está associado.
Comissões Liberadas são aquelas que, após o recebimento do corretor, já estão prontas para serem pagas. Se marcar não liberadas, o sistema irá mostrar até mesmo aquelas que o corretor ainda não recebeu.

No campo Data Pagto, coloque a data que será realizado o pagamento.
Se utilizar o campo Limita Pagamentos à Data de Pagamento, só serão liberadas as comissões com parcelas vencidas até essa data.
Após preencher todos os campos, clicar em pesquisar para o sistema apresentar os pagamentos disponíveis



Vcto Parcela	Cliente	Parcela	Documento	Ramo	DCAP	%	Comissão	Pg
28/5/2008	ABEL ALVES	1/1	123456	31/31	10,00	10,00	30,00	<input checked="" type="checkbox"/>
	ABEL ALVES	1/4	8A00145	31/31	10,00	10,00	27,65	<input checked="" type="checkbox"/>
	ABEL ALVES	2/4	8A00145	31/31	10,00	10,00	27,65	<input checked="" type="checkbox"/>
	ABEL ALVES	3/4	8A00145	31/31	10,00	10,00	27,65	<input checked="" type="checkbox"/>
	ABEL ALVES	4/4	8A00145	31/31	10,00	10,00	27,65	<input checked="" type="checkbox"/>

Outros Valores:

- Valor Positivo (+): Colocará um valor positivo neste campo quando quiser dar algum desconto no pagamento do produtor. O valor a ser descontado da conta corrente será debitado aqui.

- Valor Negativo (-): Colocará um valor negativo neste campo quando houver bonificações para o produtor. Usado para pagar o custo de apólice também para o produtor.

Se a opção Limita Pagtos Vinc. À Dt Pagto **não** estiver selecionada, aparecerá todas as comissões já recebidas pelo Corretor, ou seja, todas as comissões liberadas para o Produtor. Mesmo assim, você pode selecionar apenas o quer que seja pago, basta apenas selecionar a coluna Pg.

Pagamento de Comissão Produtor (Selecionado)

Corretor: ELC ... ELECE Ramo: Todos ...

Produtor: ADJ ... ADJUVE Filial: Todos ...

Status: Liberadas Vigência Até: ... Seg.: Todos ...

Dt Pagto: 02/06/2008 Limita Pagtos Vinc. à Dt Pagto

Pesquisar Sair

Total de Registros: 2

Vcto Parcela	Inc.AdFrac	Base%	%Sobre	Tipo Pg	D/A	D	
28/5/2008	N	100	P	V	D		
Cliente	Parcela	Documento	Ramo	DCAP	%	Comissão	Pg
ABEL ALVES	1/1	123456	31/31		10,00	30,00	<input checked="" type="checkbox"/>
ABEL ALVES	1/4	8A00145	31/31		10,00	27,65	<input checked="" type="checkbox"/>

Totais:

Tot.Produção: 57,65

% Desconto: 0,00

Total Líquido: 57,65

CC + DCAP: 0,00

Outros Valores: 0,00

(Desconto)

Total Borderô: 57,65

Nº Doc. Corretor:

Obs do Borderô

Saldo Conta Corrente: 0,00 DCAP a Gerar: 0,00

Legenda: Comissão Liberada Comissão Não Liberada

Marcar Todas
 Marcar Liberadas
 Marcar Não Liberadas
 Desmarcar Todas
 Desm. Liberadas
 Desm. Não Liberadas

Se a opção Limita Pagtos Vinc. À Dt Pagto estiver selecionada, aparecerão apenas às comissões com vencimento até a data de pagamento, independente das que já foram recebidas pelo Corretor. Mesmo assim, você pode selecionar apenas o quer que seja pago, basta apenas selecionar a coluna Pg.

Ao finalizar o pagamento do Produtor aparecerá essa mensagem.

Information

Pagamentos Efetuados BORDERÔ 2008-00101

OK

Imprimir

Impressão do relatório Borderô de Pagamento dos lançamentos efetuados:

Opção de Impressão

Lista Comissao = 0 Desconto Explicitado
 Separado por Corretor Lista Prêmio Líquido
 Lista Borderô Crédito CC Custo Apólice Soma Ad.Frac no Prêmio
 Imprime Logomarcas/Identificação Lista Base % de Comissão
 Subtotaliza por Produtor Filho Lista Percentual de Comissão

Prêmio Líquido

Da Parcela Da Apólice/Endosso
 Do Total Sobre Comissão Corretor
 Do Prêmio Cobrado Sobre Prêmio Líquido

Lista % Produtor

Da Apólice/Endosso
 Sobre Comissão Corretor
 Sobre Prêmio Líquido

Nº de Vias: 1

Ao clicar em OK a janela imprimir abrirá e poderá selecionar as informações que precisa no Borderô (Recibo de Pagamento), antes de imprimir aconselhamos a visualização para confirmar as informações solicitadas. Se você não for imprimir, basta cancelar que a janela se fecha sem comprometer nenhum dos procedimentos realizados

No pagamento automático, você poderá selecionar um ou mais produtores de um mesmo grupo ou tipo, não podendo, portanto, verificar e/ou alterar os valores a serem pagos. Veja no exemplo abaixo.

b) Pagamento Automático

O sistema mostrará sempre como padrão, todos os Produtores, Tipos de Produtores, Filiais etc. selecionados. Você poderá selecionar apenas um ou mais, se desejar, desmarcando o campo "Todos". Uma tela então será aberta para que seja efetuada sua escolha.

Para selecionar, digite as iniciais na busca incremental e clique em seleção para marcar os que deseja pagar.

Código	Fantasia	Nome	Seleção
123	LUIZ EDUARDO	Luiz Eduardo araripe	<input type="checkbox"/>
3MARI	3 MARIAS	3 Marias	<input type="checkbox"/>
AAL	ALUIZIO	ALUIZIO ARSENO DE LEMOS	<input type="checkbox"/>
ABT	ALBERTINA	ALBERTINA MARTIN DE MELLO	<input type="checkbox"/>
ACT	ACTION	ACTION CONTROL COR SEG ASS	<input type="checkbox"/>
ABG	ANDRE GONCALVES	ANDRE GONCALVES	<input type="checkbox"/>
ADJ	ADJUVE	ADJUVE IMOBILIARIA	<input type="checkbox"/>
ADM	FINANCIAL	FINANCIAL ADMINISTRADORA LTDA	<input type="checkbox"/>
ADR	ADR N.ENCONTRAD	ADR - Nao Encontrado	<input type="checkbox"/>
ADRI	ADRIANO	ADRIANO IORAS HOELZ	<input type="checkbox"/>
AFO	AFFONSO	AFFONSO ADMC	<input type="checkbox"/>
AGM	ANDREIA	ANDREIA GOMES MESQUITA	<input type="checkbox"/>
AJL	AJL	AJL SEGUROS	<input type="checkbox"/>
ALB	ALBERTO	ALBERTO COSTA PIMENTA	<input type="checkbox"/>

Filiais: Todos Seleção de Filial

Corretor: Todos Seleção de Corretor

Produtor: Todos Seleção de Produtor

Tipo Produtor: Todos Seleção de Tipo Produtor

Grupo Produtor: Todos Seleção de Grupo Produtor

Ramo: Todos Seleção de Ramo

Data Pagto: 21/09/2005 Limita Pagtos Vinculados à Dt Pagto

Desconto %: Usar Desconto Tabela Separado por Corretor

Debita Conta Corrente

Pagar somente Borderos positivos

Para a "1a PARCELA dos LANC. NORMAIS NÃO VINCULADOS"
Vigência Até:

Cancelar Pagar Sair

Corretor => Produtor => Proposta WB => 0%

Em Data Pagto é preciso inserir a data limite o pagamento que eu quero fazer. O pagamento automático será feito até a data limite que eu estipular neste campo.

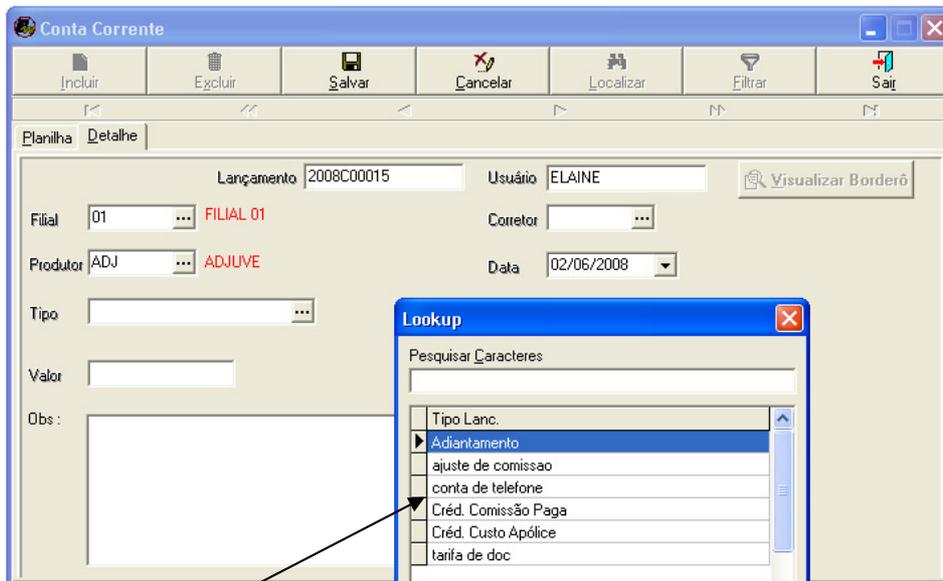
Confirmação

? ATENÇÃO: SERÁ EFETUADO O PAGAMENTO AUTOMÁTICO COM A(S) CONFIGURAÇÃO(ÕES) ESCOLHIDA(S). CONFIRMA?

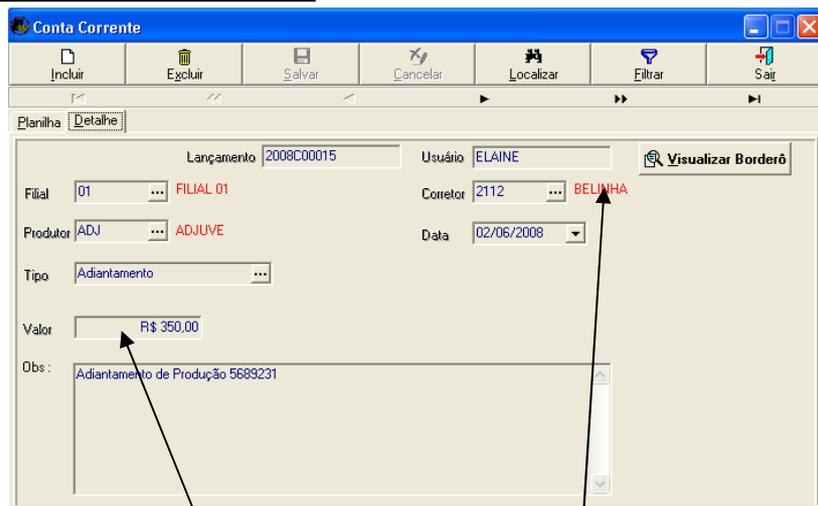
Sim Não

8.4. Conta Corrente do Produtor

Para realizar um pagamento extra ou um adiantamento, você tem a opção Conta Corrente, que lança no sistema esse pagamento e na quando for dar baixa no recebimento desconta automaticamente.



Em Créd. Comissão Paga é lançada pelo sistema automaticamente quando houver um estorno de comissão. O sistema gera um pagamento Conta Corrente com esse Tipo que será descontado no próximo pagamento, toda vez que realizar alguma alteração ou cancelamento em apólices já recebidas.



No exemplo a cima tem um adiantamento de R\$ 350,00, na data que será pago a produção do Produtor esse valor aparecerá no Borderô descontado no valor total do Pagamento. Você pode Visualizar Borderô desse adiantamento lançado.

Este produtor tem uma "dívida" com este corretor, podemos ver no Saldo da Conta Corrente.
 Quando esse corretor for fazer um pagamento a esse produtor, o valor já vai entrando no campo CC+DCAP como débito.

Pagamento de Comissão Produtor (Selecionado)

Corretor: DCC ... DACAR Ramo: Todos ...

Produtor: JFF ... FERNANDO Filial: Todos ...

Status: Liberadas Vigência Até: ... Seg.: Todos ...

Dt Pagto: 13/10/2010 Limita Pagtos Vinc. à Dt Pagto

Vcto Parcela: 07/05/2010 Inc.AdFrac: N Base%: 100 %Sobre: C Tipo Pg: P D/A: D

Cliente	Parcela	Documento	Ramo	DCAP	%	Comissão	Pg
ANTONIO CARLOS ALBERTO	1/4	2010A01564	31/31		40,00	108,00	<input checked="" type="checkbox"/>

Total de Registros: 1

Totais

Tot.Produção:	108,00
% Desconto:	20,00
Total Líquido:	86,40
CC + DCAP:	86,40
Outros Valores (Desconto):	0,00
Total Borderô:	0,00
Nº Doc. Corretor:	

Legenda: Comissão Liberada Comissão Não Liberada

Saldo Conta Corrente: 550,00 DCAP a Gerar: 0,00

Marcar Todas Marcar Liberadas Marcar Não Liberadas Desmarcar Todas Desm. Liberadas Desm. Não Liberadas

Dito isto, veja que, o total do borderô dele vai ser de R\$0,00, porque já vai entrar como débito para o produtor.

Feita esta análise, o corretor tem duas opções. Veja abaixo:

- Vamos supor que o produtor, por algum motivo pediu ao corretor para não debitar este valor este mês. Como o valor a ser debitado entra no campo **CC+DCAP** o corretor pode limpar este campo, ou botar o valor que ele quer que desconte nessa parcela. Desse jeito, o valor que ele colocar neste campo será abatido no saldo da conta corrente (Seja ele zerado ou em outro valor). *Importante dizer que o valor pode ser menor, mas não pode ser maior do que o valor da própria parcela do pagamento ao produtor. Sendo assim, o corretor pode colocar qualquer valor dentro do valor total líquido. Reforçando, se ele lançar um valor zerado, a conta corrente não será alterada.

Totais

Tot.Produção:	108,00
% Desconto:	20,00
Total Líquido:	86,40
CC + DCAP:	0,00
Outros Valores (Desconto):	0,00
Total Borderô:	86,40
Nº Doc. Corretor:	

- Outra possibilidade é o valor em questão ser um valor insignificante para o corretor. Sendo assim, ele pode optar por não cobrar este valor do produtor. Então, ele deixará o lançamento no campo CC+DCAP (isso quer dizer que o valor será abatido do saldo a conta corrente), mas ele lança o valor de novo no campo de baixo "Outros Valores" com o sinal de "-" dando uma **Bonificação** ao produtor. Sendo assim, o valor será abatido da CC mas mesmo assim será pago ao produtor. Veja que o total do borderô está positivo. Sinal que ele receberá o valor ali citado.

Totais

Tot.Produção:	108,00
% Desconto:	20,00
Total Líquido:	86,40
CC + DCAP:	86,40
Outros Valores (Bonificação):	-86,40
Total Borderô:	86,40
Nº Doc. Corretor:	

CAPÍTULO VIX

RELATÓRIOS, GRÁFICOS E GERENCIAL

9. Relatórios

O Winbônus tem as opções de Relatórios com detalhamento específico para o Controle de todas as Movimentações de sua Corretora. Assim, você pode ter dados diários de produção e eficiência desde os corretores aos usuários do sistema.

Em cada tela basicamente teremos filtros como exemplificado a baixo.

Para filtrar os dados que precisa para cada relatório, apenas clique sobre o campo selecionado e abrirá as tabelas correspondentes a cada campo, selecione as informações necessárias e visualize antes de Imprimir ou Enviar.

Dados | Produtor

Filial : Todos Seleção de Filial

Corretor : Todos

Grupo Clientes : Todos

Cliente : Todos

Seguradora : Todos

Ramo : Todos

Grupo Ramos : Todos

PDF Imprimir Visualizar Sair

Alguns Relatórios aparecerão na aba Produtor ao lado de Dados, basicamente terá as informações sobre o filtro de Produtor, a seleção é da mesma forma como explicado anteriormente.

Dados | Produtor

Produtor : Todos

Tipo Produtor : Todos

Grupo Produtor : Todos

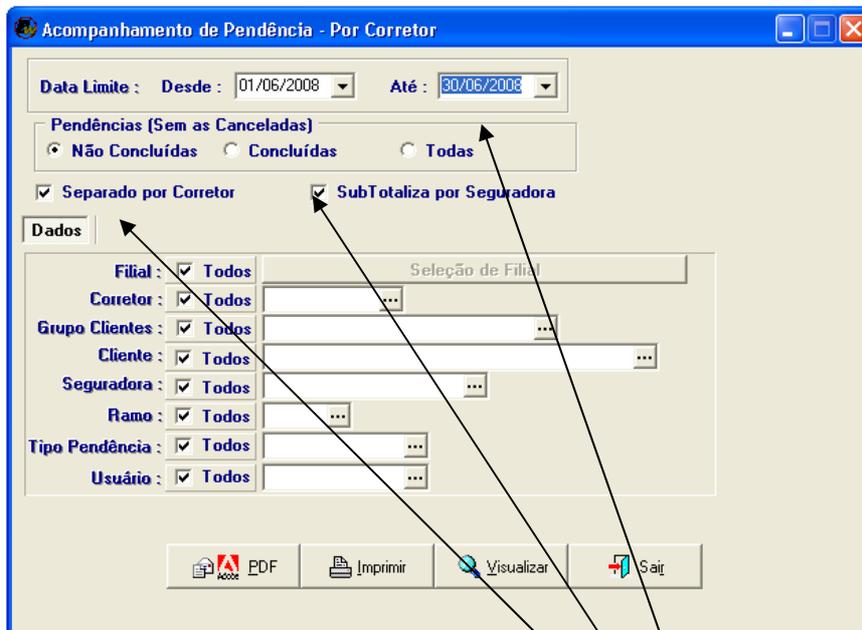
PDF Imprimir Visualizar Sair

Atenção! Todo o relatório lhe apresentará legenda, como * (asteriscos), R (renovadas) etc. Para facilitar a interpretação do relatório.

9.1. Acompanhamentos de Pendência

Esse Relatório traz informações sobre período pré-determinado, ele detalha as informações necessárias para o seu controle de Pendências.

Por Corretor



Seleciona o período que deseja as informações sobre pendência, se trata de pendência Não Concluída, Concluída ou Todas.
Se desejar Separado por Corretor e/ou Sub Totaliza por Seguradora.

Por Corretor/Produtor



O mesmo procedimento para “Corretor /Produtor” mais a opção, “Quebra página por produtor”, nesses relatórios você acompanha todas as informações necessárias para controle das suas pendências, nela será identificado usuário que a cadastrou e se encontra em atraso ou não.

9.2. Apólices Canceladas

No Relatório de Apólices Canceladas, você pode escolher o Tipo de Relatório, Analítico ou Sintético, onde Analítico trará informações como data de cancelamento, tipo de cancelamento, usuário, data que usuário cancelou vigência, nº. Apólice, nome do cliente, grupo, prêmio, Comissão Total, Recebida e Restante; no Sintético aparecerá apenas valores. As demais opções deste item, você pode selecionar conforme sua necessidade.

Por Corretor



Selecione se desejar, relatório Separado por Corretor, Lista Motivo de Cancelamento, Sub Totaliza por Seguradora, Considerar Somente c/ Pagto (s) Cliente. Na opção b, Quebra página por Produtor, apresenta relatório por folha de cada produtor.

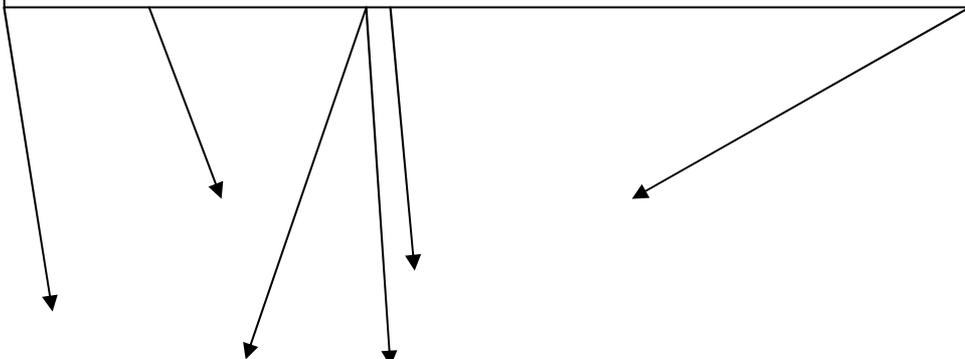
Por Corretor/Produtor



9.3. Aviso de Vencimento de Parcela

O Relatório de Aviso de Vencimento de Parcela lhe ajuda no controle de contas a receber, porque gera tanto apólices pendentes como as que ainda irão vencer. Desta forma o corretor consegue estar sempre atualizado dos clientes em débito, para que haja um sistema de cobrança eficiente.

Em Vencimento selecione o que é desejado, informações sobre as pendentes e a vencer ou apenas as pendentes, período que deseja as informações, ordenar seu relatório por Cliente ou por data de Vencimento, escolher entre Proposta e Apólices, Separado por Corretor e se Lista comissões zero.



Aviso de Vencimento de Parcela

Vencimento

Todas (Pendentes e A Vencer)
 Somente as Pendentes (Atraso)

Vencimento da Parcela:

Desde : 01/06/2008 Até : 30/06/2008

Ordenação

Cliente Vcto Parcela

Status

Propostas (1ª Parcela) Ambos
 Documentos

Separado por Corretor Lista Parcelas Vencidas de Comissão Zero

Dados

Filial : Todos Seleção de Filial

Corretor : Todos

Grupo Clientes : Todos

Cliente : Todos

Seguradora : Todos

Ramo : Todos

Grupo Ramos : Todos

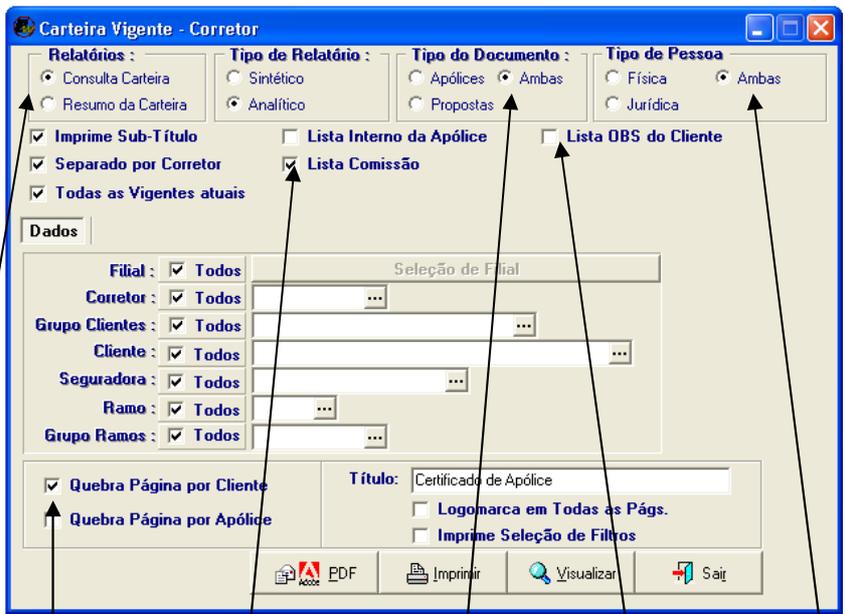
Mala Direta PDF Imprimir Visualizar Sair

9.4. Carteira Vigente

Esse relatório trará toda sua carteira conforme filtro. É como se fosse um espelho da apólice. Assim pode mostrar todos os dados da apólice e todas as informações de cada cliente, ou apenas a quantia separada por Ramo, Pessoa Física, Pessoa Jurídica, Total de Apólices e Itens.

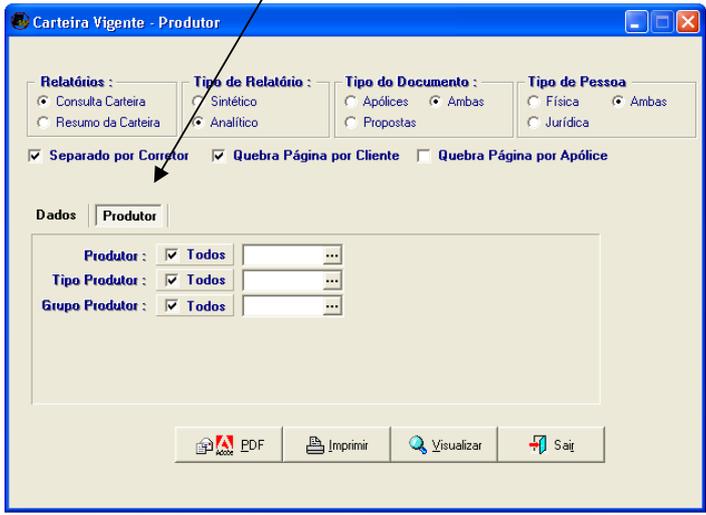
Por Corretor

*para exportar para Excel, escolha a opção Resumo da Carteira e depois escolha novamente Consulta carteira, assim aparecerá a opção para exportar para Excel.



Escolha qual relatório deseja, Consulta Carteira (todas as informações) ou Resumo da Carteira (quantias), o Tipo de Relatório Síntico ou Analítico, quais documentos e as opções que podem ser selecionadas ou não, lembrando sempre que você seleciona o que deseja para seu relatório. O Corretor/Produtor será o mesmo procedimento, apenas abrirá o campo Produtor no filtro.

Por Corretor/Produtor



9.5. Clientes com Seguros Quitados

Cientes com Seguros Quitados

Vencimento da Última Parcela de Seguro a Quitar:
 Desde : 01/06/2008 Até : 30/06/2008

Tipo de Pessoa
 Física
 Jurídica
 Ambas

Separado por Corretor

Dados

Filial : Todos Seleção de Filial
 Corretor : Todos Seleção de Corretor
 Grupo Clientes : Todos Seleção de Grupo Clientes
 Cliente : Todos ...

Ramo que o Cliente Não Possui Seguro: Nenhum Seleção de Ramo

Mala Direta PDF Imprimir Visualizar Sair

Esse Relatório traz separado por corretor, ou não, os clientes com os dados do documento, quantidade de parcelas, valor do Prêmio, se ainda tiver uma parcela para receber, aparecerá à data do último vencimento.



LDA CORRETORA DE SEGUROS LTDA

Cientes com Seguros Quitados

Última Parcela Vencendo De: 1/6/2008 até 30/6/2008



Corretor : Todos (Rascunhos => Sublinhado, (**) => Último Vencimento)

ALEXANDRO OZORES PIMENTA		Grupo: INDIVIDUAL		Dt. Nasc.:	Último Vencto: 6/6/2008	
Contatos: Tel. Res.: 81-3465-1063 - Tel. Com.: 81-3465-8688						
E-Mail: alexandro.pimenta@br.pwc.com						
ST Apólices Vigentes	Ramo	Parcelas	Seguradora	Objeto do Seguro	Prêmio Líquido	Dt Último Vencto
D 5393321	AUTOMOVEL	4	SUL AMERICA	CHVASTRA ADVANTAGE 2.0 VAMSAR12008	1.520,18	06/06/2008 (E) (**)
AMAURI HORBIATO		Grupo: QUAKER		Dt. Nasc.: 3/3/1961	Último Vencto: 5/6/2008	
Contatos: Tel. Res.: 2439-0194 - Tel. Com.: 3305-1806						
E-Mail: ANORBIATO@UOL.COM.BR						
ST Apólices Vigentes	Ramo	Parcelas	Seguradora	Objeto do Seguro	Prêmio Líquido	Dt Último Vencto
D 18183	RESIDENCIAL	1	ROYAL	AV CANAL DO MARAPENDI, 2500 / BL 5 /1803	59,00	05/06/2008 (**)

9.6. Comissionamento

a) Por Corretor

“Comissões a Receber” traz todos os pagamentos a receber de sua corretora no período selecionado, **Considerando a Previsão de Recebimento da Seguradora**, isso quer dizer, que se o prazo de recebimento de alguma Seguradora ultrapassar os dias selecionados, esse recebimento não aparecerá no relatório chamado com os vencimentos estabelecidos.

A tela para filtrar o relatório é composta de opções detalhadas e do filtro básico, na opção Comissão, Todas, identifica como a receber tanto as pendentes (vencidas) e as que ainda irão vencer; Somente as Pendentes, apenas as comissões em atraso (vencidas).

Esse relatório traz o apanhado de todas as comissões recebidas do período estabelecido, para análise tanto das Parcelas, do Total, como do Premio Cobrado.

Ao selecionar o período que deseja o Relatório, escolha entre Analítico e Sintético e terá opção, “Separado por Corretor” e/ou “Subtotaliza por Seguradora” e/ou “Filtro de Dados”.

Nesse Relatório podemos visualizar a diferença recebida, referente a cada pagamento ou por seguradora com o valor total.

b) Por Corretor/Produtor

“Comissões a Pagar”, apresenta de acordo com as opções selecionadas o que tem a ser pago. Lembrando que esse relatório depende muito da forma de pagamento escolhida anteriormente na apólice, porque muitos fatores implicam no pagamento ao produtor.

Se tiver sido selecionado, pagamento vinculado, vincular ao recebimento da corretora, pagar sobre o valor recebido, enfim para que saia um relatório corretor, o cadastro de comissionamento do produtor deve ter sido feito corretamente.

Já nessa tela, podemos também selecionar ou não, vincular pagamentos a data de pagamento, ou apenas as liberadas, que é as que já foram recebidas pelo corretor.

Comissões a Pagar (Liberadas)

Vencimento: Inicial a 26/06/08

(! Comiss. Diferenciada) (# Liberada) (+ AdFrac.) (S-Sobre/ F-Forma) (DCAP - Desconta Custo Apólice na 1a. Parcela)

Seleção: (Soma Adic.Frac. no Prêmio).

Corretor: 001

Data	Apólice / Endosso	Ramo	Parc. Cliente	E/N Grupo Cliente	Prêmio Total	(% P)	S	F	Desc. Com.%	Comissão
Produtor : 004 CAIO OLNEIRA Grupo: 000 INDIVIDUAL Tipo: 0 PRODUTOR										
Seguradora : 05335 AZUL SEGUROS										
03/02/06	A 01.06.0531.02607	31	1/4	JOAQUIM CAMILO PEREIRA	N INDIVIDUAL	978,17#	10,00	C V	0,00	24,46
09/02/07	E 001	31	1/1	MARIA DA PENHA DE GIUSEPPE SEN	N INDIVIDUAL	-52,11#	10,00	C V	0,00	-0,97
Total Seguradora :										23,48
Seguradora : 5185 LIBERTY SEGUROS										
20/10/06	E 474.588	31	1/1	TATIANA FRITSCH GAGLIANONE SCH	N INDIVIDUAL	-265,12#	10,00	C V	0,00	-2,65
Total Seguradora :										-2,65
Seguradora : 6238 MAPFRE SEGUROS										
12/10/06	E 0001	31	4/4	PIERRE DE LBOS FILHO	N INDIVIDUAL	46,97#	5,00	C V	0,00	0,10
Total Seguradora :										0,10
Seguradora : 6556 SUL AMÉRICA										
Total Seguradora :										0,00
Total Produção por Produtor (Dedução 20,00 %) :										16,74
Saldo da Conta Corrente:										0,00
Total Geral por Produtor :										16,74

O Pré Borderô apresenta o relatório a pagar com Produtor em cada folha, a forma de solicitação do relatório tem basicamente os mesmos caracteres da tela de Comissões a Pagar Geral.

Explicitado: Mostra os descontos que estarão parametrizados em Tabelas/Produtores/Cadastro/%Desconto

Dt. Pagto: Data em que eu vou fazer o pagamento

Limita Pgtos Vinculados à Dt. Pagto: (??)

Desconto: (??)

Pré Borderô

Vigência das Apólices/Endossos : Inicial até 26/06/08

Todos os Lançamentos

Seleção: (Soma Adic.Frac. no Prêmio).

(* Comissão Recebida) (Sublinhado = Cancelado)(+ Incide Adic.) (S - Sobre) (DCAP - Desconta Custo Apólice na 1a. Parcela)

Corretor : 001

Data de Pagamento : 26/06/08

Cliente	Apólice / Endosso	Seguradora	Voto	Vigência	Parcela	Ramo	Prêmio Total	(%)	S	DCAP	Comissão
Produtor: 004 CAIO OLNEIRA Grupo: 000 INDIVIDUAL Tipo: 0 PRODUTOR											
JOAQUIM CAMILO PEREIRA	* A.01.06.0531.02607	AZUL	03/02/06	19/01/06	1/4	31	978,17	10,00	C		24,45
MARIA DA PENHA DE GIUSEPPE SEN	* E 001	AZUL	09/02/07	09/02/07	1/1	31	-52,11	10,00	C		-0,97
PIERRE DE LEMOS FILHO	* E 0001	MAPFRE	12/10/06	12/07/06	4/4	31	46,97	5,00	C		0,10
TATIANA FRITSC H GAGLIANONE SCH	* E 474.588	LIBERTY	20/10/06	20/10/06	1/1	31	-265,12	10,00	C		-2,65
							Dedução (20,00 %):				-4,19
Total de Seguros: 4			Total de Prêmio Líquido: 707,91				Total da Produção:				16,74
						Total DCAP:	0,00	Conta Corrente + DCAP:		0,00	
								Total Geral:		16,74	

O relatório de Comissões Pagas será filtrado como nas demais telas apresentadas e gerado de acordo com suas necessidades, pois temos o Geral e Borderô que seu modelo já é como recibo.

**O sistema só calcula a comissão do produtor em cima do corretor principal, e não do auxiliar (co-corretagem).*

Relatório>>Comissionamento>>Por Corretor/Produtor>>Pagas>>Borderô de Pagamento

Borderô de Pagamento

Nº Borderô: Desde: [] Até: []

Data de Pagto do Borderô: Desde: [] Até: []

Prêmio Líquido
 Da Parcela
 Do Total
 Do Prêmio Cobrado

Desconto
 Explícitado
 Embutido

Lista % Produtor
 Da Apólice/Endosso
 Sobre Comissão Corretor
 Sobre Prêmio Líquido

Por Data de
 Pagto do Borderô
 Baixa no Sistema

Dados | **Produtor**

Filial : Todos Seleção de Filial

Corretor : Todos Seleção de Corretor

Opção de Impressão :

Lista Comissao = 0
 Separado por Corretor
 Lista Borderô Crédito CC Custo Apólice
 Imprime Logomarcas/Identificação
 Subtotaliza por Produtor Filho
 Lista Somente CC Créd. Comissão Paga

Lista Prêmio Líquido
 Soma Ad.Frac no Prêmio
 Lista Base % de Comissão
 Lista Percentual de Comissão
 Imprime Seleção de Filtros
 Quebra Página por Borderô

PDF | Imprimir | Visualizar | Sair

Borderô de Comissão

(* Comissão Recebida) (+ Incide Adic.) (S - Sobre) (F - Forma)

Apólice / Endosso	Seguradora	Cliente	Vento.	Vigência	Parc.	Ramo	Prêmio Total	(%)	Base%	S F	Valor																																				
Corretor: 001																																															
Produtor: 002 MARCELO CAS Grupo: 000 INDIVIDUAL Tipo: 0 PRODUTOR																																															
Dados Bancários: Banco: 237 BRADESCO S.A. - Agência: 1654-3 - Nº Conta: 11563-0 (Conta Corrente) - CPF:																																															
<table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%;"><u>Conta Corrente</u></td> <td style="width: 20%;">Totais de Produção:</td> <td style="width: 10%;">Totais : 0,00</td> <td style="width: 20%;">Dedução (0,00 %) : 0,00</td> <td style="width: 10%;"></td> <td style="width: 10%; text-align: right;">0,00</td> </tr> <tr> <td>Apólice/Endosso - Cliente</td> <td>Tipo Lançamento</td> <td>Nº Lanc CC</td> <td>Valor</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td>ADIANTAMENTO</td> <td>2008C00005</td> <td>50,00</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>Total Conta Corrente :</td> <td>50,00</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>Outros Descontos :</td> <td>0,00</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>Total Geral :</td> <td>50,00</td> </tr> </table>												<u>Conta Corrente</u>	Totais de Produção:	Totais : 0,00	Dedução (0,00 %) : 0,00		0,00	Apólice/Endosso - Cliente	Tipo Lançamento	Nº Lanc CC	Valor				ADIANTAMENTO	2008C00005	50,00							Total Conta Corrente :	50,00					Outros Descontos :	0,00					Total Geral :	50,00
<u>Conta Corrente</u>	Totais de Produção:	Totais : 0,00	Dedução (0,00 %) : 0,00		0,00																																										
Apólice/Endosso - Cliente	Tipo Lançamento	Nº Lanc CC	Valor																																												
	ADIANTAMENTO	2008C00005	50,00																																												
				Total Conta Corrente :	50,00																																										
				Outros Descontos :	0,00																																										
				Total Geral :	50,00																																										
Observações: Adiantamento por conta da Produção do Mês																																															

Em: 01/06/08, Nº: 2008-00137
 Doc: INCLUSÃO CC

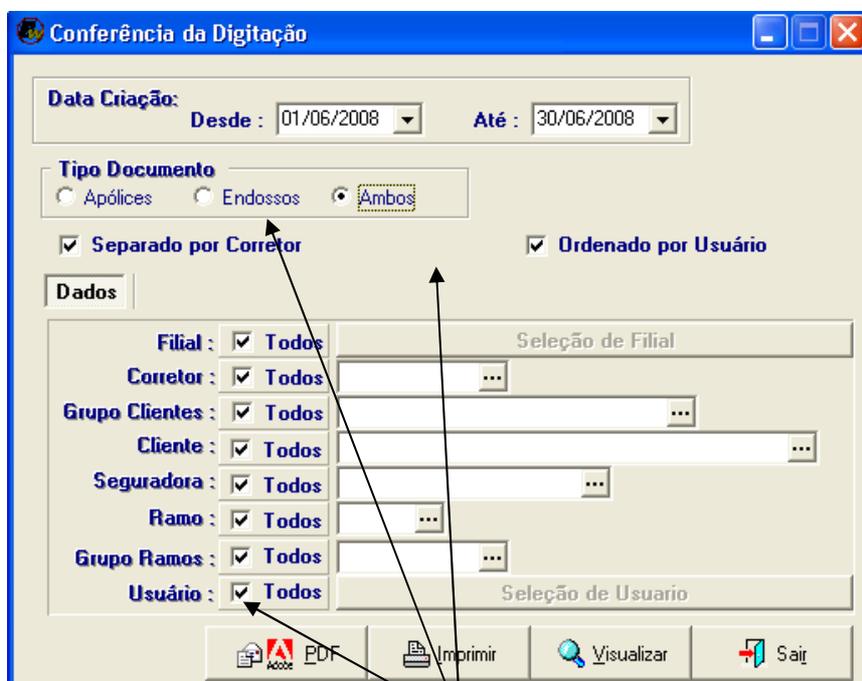
002 MARCELO CARDOSO MONTEIRO

Log Reabertura Comissão – Produtor, esse Relatório trata-se de todos os pagamentos que foram reabertos no período selecionado.



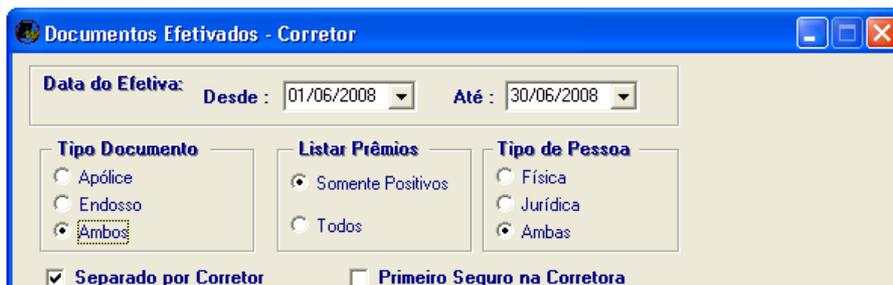
9.7. Conferências de Digitação

Use este relatório para conferir toda produção que foi digitada e o usuário digitou.



Neste Relatório é possível verificar apólices e endossos cadastrados por usuário, tornando mais fácil controlar as tarefas distribuídas e/ou produção.

9.8. Documentos Efetivados



Esse relatório traz informações de propostas que foram transformadas em apólices. Mostra informações sobre o cliente e sobre o documento que foi efetivado, com valor de prêmio, forma de pagamento, 1ª parcela, 2ª parcela e data de vencimento.

9.9. Faturas Mensais Não Geradas

Esse relatório serve para controle dos Endossos que deveriam ser feitos e não foram. Quando selecionado nos documentos do ramo não elementar a opção Controla Fatura Mensal e a forma de recebimento de comissão estiver de 1/1 (sem ser vitalício), significa que deve ser realizado todo mês um endosso para que sistema gere a próxima parcela mensal, assim quando não for gerado, esse relatório irá listá-los.

Por Corretor



Por Corretor/Produtor



Assim como nos demais relatórios terá o filtro básico e as opções complementar es tanto do Corretor, como do Produtor. Lembrando que as informações são geradas a partir do período escolhido.

9.10. Livro SUSEP

Esse Relatório é para controle da SUSEP, nele aparecem todos os documentos cadastrados e suas movimentações.



The screenshot shows a software window titled "Conferência da Digitação". At the top, there is a date selection field labeled "Mês/Ano:" with a dropdown menu showing "06/2008". Below this is a tabbed interface with a "Dados" tab selected. Under the "Dados" tab, there are two rows of controls: "Filial:" with a checked checkbox and the text "Todos", and "Corretor:" with a checked checkbox and the text "Todos". To the right of these are two buttons: "Seleção de Filial" and "Seleção de Corretor". At the bottom of the window, there is a toolbar with four icons: a PDF icon labeled "PDF", a printer icon labeled "Imprimir", a magnifying glass icon labeled "Visualizar", and a red X icon labeled "Sair".

Corretor: ADM. E. COR. DE SEGUROS LTDA
 Orgão Emissor:

Registro Susep: 05891910071188
 Mês/Ano: 06/2008

N. SUSEP	Emissão	Envio	Nome do Proponente	Seguradora	Ramo	Valor Segurado	Prêmio Líquido	Observação
2008A00415	09/06/08	09/06/08	ALUIZIO PAIVA GONÇALVES	MARITIMA	RISC OS	217.500,00	450,00	Apólice: 8A415
2008A00416	09/06/08	09/06/08	ADILIO CAMILO LELIS	AZUL SEGUROS	MOTOCICLETA	0,00	900,00	Apólice: 8A416 Cancelada em 10/06/08 Motivo: => ESTORNA COMISSÃO DE CORRETOR RECEBIDA A MAIOR <=> => NÃO ESTORNA COMISSÃO DE PRODUTOR RECEBIDA A MAIOR <=> a
2008A00417	09/06/08	09/06/08	3 PLUS ASSESSORIA DE	AGF SEGUROS	AUTOMVEL	0,00	123.123,00	Proposta Cancelada em 20/06/08 Motivo: => ESTORNA COMISSÃO DE CORRETOR RECEBIDA A MAIOR <=> => ESTORNA COMISSÃO DE PRODUTOR RECEBIDA A MAIOR <=> Colo
2008A00418	10/06/08	10/06/08	ELANE SOUZA LOPES	AZUL SEGUROS	BELINHA	0,00	900,00	Apólice: 8A418
2008A00434	24/06/08		CLAUDIA BALLVE VARGAS	MAFFRE SEGUROS	AUTOMVEL	493.521,00	2.691,11	Rascunho
2008A00431	24/06/08		ANDREA VELOSO DE ABREU	ROYAL	RESIDENCIAL	311.000,00	458,41	Rascunho
2008A00432	24/06/08		C EZAR RODRIGUES AGUIAR	AMIL	AUTOMVEL	5,00	1,00	Rascunho
Pedidos de Alteração								
2007A00999	10/06/08	09/06/08	ALBERTO HUGO D. D O	PORTO SEGURO	AUTOMVEL	434.134,00	0,00	Proposta 2008ED0290 Apólice 1.276.248-0
2007A00649	13/06/08	13/06/08	EBER DA SILVA CUNHA	PORTO SEGURO	ACID. PESSOAIS	0,00	-2,39	Endosso: 8E Apólice 40.460-0

9.11. Log de Exclusão Apólice/Endosso

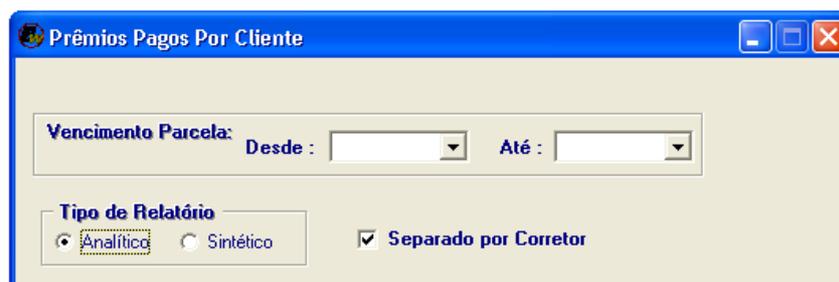
Aqui teremos todos os documentos excluídos do sistema no período indicado, podemos selecionar qual documento ou todos e/ou por usuário.



The screenshot shows a software window titled "Log Exclusão de Apólices/Endossos". It features a search interface with the following elements:

- Dt Reabertura:** A label indicating the start date of the search.
- Desde:** A date selection field set to "01/06/2008".
- Até:** A date selection field set to "30/06/2008".
- Status:** A group of radio buttons for filtering by document type:
 - Rascunhos
 - Documentos
 - Propostas
 - Todos
- Quebra Página por Usuário

9.12. Prêmios Pagos Por Cliente



The screenshot shows a software window titled "Prêmios Pagos Por Cliente". It features a search interface with the following elements:

- Vencimento Parcela:** A label for the installment due date.
- Desde:** An empty date selection field.
- Até:** An empty date selection field.
- Tipo de Relatório:** A group of radio buttons for report type:
 - Analítico
 - Sintético
- Separado por Corretor

O relatório analítico de Prêmios Pagos por Cliente mostra corretor, os clientes, números dos documentos, ramos, parcelas, seguradora, comissão e o valor do Prêmio Líquido pago. No sintético aparece apenas corretor, os clientes, grupo do cliente, total do cliente e total.

9.13. Produção

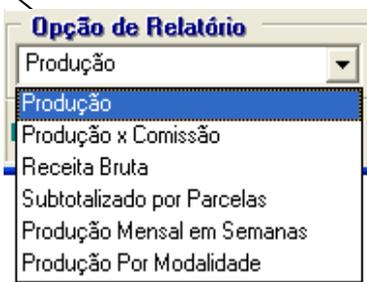
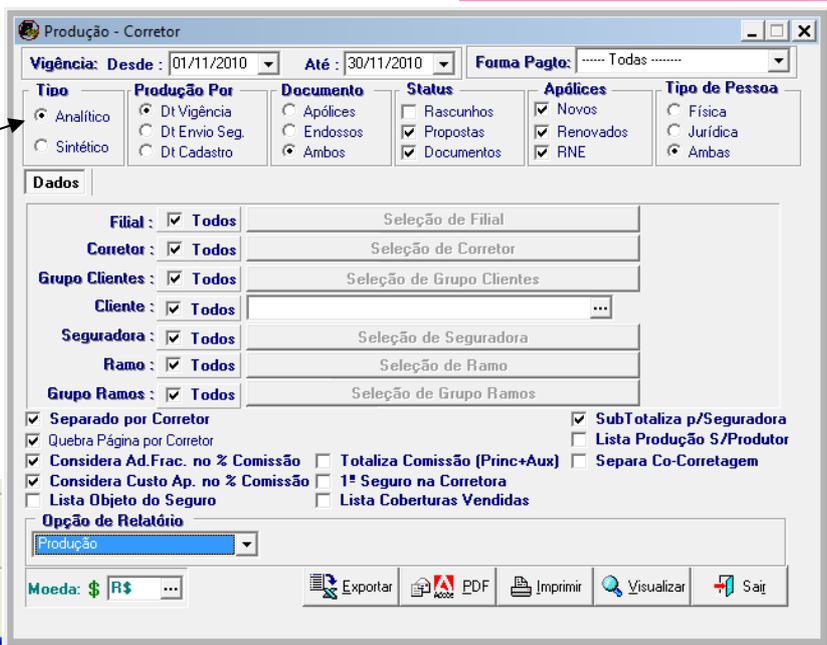
É o relatório principal, e por isso temos diversas opções e formas, assim direcionando cada vez mais a sua necessidade.

Por Corretor

RNE = Ramos não Elementares

O Relatório de Produção será primordial no acompanhamento da sua corretora, porque com ele você consegue analisar toda produção e os procedimentos realizados com seus respectivos valores gerados.

Ainda temos as opções de relatório. Em cada uma delas é possível detalhar ainda mais o que você precisa visualizar. Também com opções e filtro básico em cada.



1º Seguro na Corretora = Clientes novos

Receita Bruta - Utilize o relatório de receita bruta, colocando uma porcentagem para tirar uma média e saber se lucrou ou não lucrou.

Subtotalizado por Parcelas – Expectativa das parcelas futuras

Produção Mensal em Semanas – Lista comissões futuras por semana.

Por Corretor/Produtor

Temos a opção de Relatório focado para informações do Produtor, temos o filtro básico de Produtor e opções na tela para detalhar ainda mais seu relatório.

9.14. Propostas

Guia de Remessa

Gera um relatório de remessa à Seguradora, onde serão visualizados os dados cadastrados, podendo ser como recibo ou guia de remessa, além dos demais filtros.

Não Efetivadas

Não efetivadas aparecerá todas as propostas enviadas e ainda não efetivadas, seleccionar os dados para filtro. Em Produtor será acrescentado filtro do Produtor.

9.15. Protocolos

Essa opção lhe oferece tanto Relatório do protocolo como o Protocolo em si, em ambos devemos apenas selecionar o que é desejado visualizar.

Protocolo de Expedição Nº: 2008P00589		<i>(001 CAS SEG)</i>
Envio: CORREIO	Dt Expedição: 07/05/08 00:00	Cia: HDI SEGUROS
Remetente: LDA CORRETORA DE SEGUROS LTDA	Endosso: 000001	
TIPO: DISTRIBUIÇÃO Documento: Endosso	Vigência: 25/04/2008 a 07/04/2009	
DIAS: 7 DIAS ÚTEIS	Objeto do Seguro: VÁRIOS - EMPRESARIAL	
Destinatário: ALUISIO ROSA FARIA		
Contato: O PRÓPRIO		
Endereço: RUA FELISBERTO CARRIJO, Nº 59		Tel: Cel (034) 9976-0817 Res (034) 3214-3745 Com
Bairro: CENTRO - Cidade: UBERLÂNDIA		
MG 38400-204		
Obs: SEM AR		
ENDOSSO Nº 000001		

Entrega em: ___/___/___ Hora: ___:___	Motivo da não entrega: () Mudou-se () Desconhecido	
Entregador: _____ Ass.: _____	() Recusado () End. não encontrado	
	() Ausente () End. Incompleto	
Recebido Por: () O próprio () Portaria () Outros	Recebido em: ___/___/___ Às ___:___ Horas	Nome: _____ Nº da Entrega: Ass.: _____

9.16. Renovação de Apólice

a) Por Corretor

Renovação das Apólices - Corretor

Vencimento: Desde : 01/06/2008 Até : 30/06/2008

Tipo de Relatório
 Sintético
 Analítico
 Planilha

Tipo Documento
 Renovadas
 Não Renovadas
 Ambas

Tipo de Pessoa
 Física
 Jurídica
 Ambas

Status
 Propostas
 Apólices
 Ambas

Ordenação
 Vigência
 Seguradora
 Cliente

Separado por Corretor

Lista Somente Renovação de Apólice SEM PRODUTOR

Dados

Filial : Todos Seleção de Filial

Corretor : Todos Seleção de Corretor

Grupo Clientes : Todos ...

Cliente : Todos ...

Seguradora : Todos ...

Ramo : Todos ...

Grupo Ramos : Todos ...

Exportar PDF Imprimir Visualizar Sair

Quando for realizar um Relatório de Renovação, ele trará todos os documentos que terminam a vigência no período selecionado em Vencimentos.

Sendo assim, apenas os documentos acima mencionados serão visualizados independentes da seleção realizada nos filtros existentes.

Isso é muito importante, não se confunda, porque nesse relatório não aparecerá o rascunho gerado no ato da renovação e sim o documento que foi renovado, ou não.

b) Por Corretor/Produtor



No Relatório de Renovação Por Corretor/Produtor você tem os mesmos campos de seleção do corretor e Quebra por página por Produtor, e no filtro básico acrescentará o filtro Produtor.

c) Por Produtor Renovação



Esse Relatório trata-se da Distribuição de Renovação a Produtor realizada, tendo a mais, a opção Lista Renovação sem Produtor Responsável.

9.17. Sinistros

Temos os Relatórios específicos de sinistros, onde visualizamos também, de acordo com a seleção feita nas opções e filtros.

a) Indenizações

Por Corretor, como exemplo abaixo as indenizações serão ordenadas pelo corretor.

LDA CORRETORA DE SEGUROS LTDA



Indenizações - Corretor
de : 01/05/08 até 30/06/08



Corretor : 001						# Apólice Cancelada por Perda Total
Data	Cliente	Ramo	Apólice	P/T N° Sinistro	Objeto do Sinistro	Valor Indenizado
Seguradora : 5886 PORTO SEGURO Tel.: 0800 727 0800						
14/05/08	CARLOS ANTONIO DE SOUZA	31	# 1.292.153-2	P 531.2008.74738-00	FOVECOSPORT XLS 1.6 8VALCP-14272004	36.713,24
						SubTotal Mês (05/2008) : 36.713,24
						Total da Seguradora : 36.713,24
						Total do Corretor : 36.713,24

Por Corretor/Produtor, como não poderia deixar de ser, nesse exemplo as indenizações serão ordenadas por Produtor.

LDA CORRETORA DE SEGUROS LTDA



Indenizações - Produtor
de : 01/05/08 até 30/06/08



Corretor : 001						# Apólice Cancelada por Perda Total
Data	Cliente	Ramo	Apólice	P/T N° Sinistro	Objeto do Sinistro	Valor Indenizado
Produtor : 001 LEONARDO						
Seguradora : 5886 PORTO SEGURO Tel.: 0800 727 0800						
14/05/08	CARLOS ANTONIO DE SOUZA	31	# 1.292.153-2	P 531.2008.74738-00	FOVECOSPORT XLS 1.6 8VALCP-	36.713,24
						SubTotal Mês (05/2008) : 36.713,24
						Total da Seguradora : 36.713,24
						Total do Produtor : 36.713,24
Produtor : 002 MARCELO						
Seguradora : 5886 PORTO SEGURO Tel.: 0800 727 0800						
14/05/08	CARLOS ANTONIO DE SOUZA	31	# 1.292.153-2	P 531.2008.74738-00	FOVECOSPORT XLS 1.6 8VALCP-	36.713,24
						SubTotal Mês (05/2008) : 36.713,24
						Total da Seguradora : 36.713,24
						Total do Produtor : 36.713,24
						Total do Corretor : 73.426,48

b) Por Fase (em aberto)

LDA CORRETORA DE SEGUROS LTDA

Sinistros por Fase (em Aberto) - Corretor

Sistema **Bônus**

Corretor: 001		# Apólice Cancelada por Perda Total					
Rm	Seguradora	Apólice	Objeto do Sinistro	Nº Sinistro	Tipo Sinistro	Data	Aviso
Fase: LIQUIDADO							
Seguradora: 05335 AZUL SEGUROS Tel.: 0800 703 0203							
ELY ANA ZVEITER SOARES		[R] 2619-4605 (Cel) 9334-6036 ELY ANA		Grupo : INDIVIDUAL			
31	AZUL SEGUROS	060113.000	VWAGOL CITY 1.0 8V TOTALAAA-12342008	2007043080	COLISAO	26/11/07	16/11/07
Atendente: AGR		Inden(Principal): 848,34		Inden(Terceiros): 0,00		Franquia Total: 791,00	
Seguradora: 5151 TOKIO MARINE Tel.: 0800 112 911							
ANDREA COELHO DE BOTTON		[C] 3223-9550 TEMPORE ENGENHARIA		Grupo : TEMPORE ENGENHARIA			
67	TOKIO MARINE	20 67 100008	AV/MEIRA SOUTO, 258 - COBERTURA	S20671	RESPONSABILIDADE	24/10/05	28/10/05
Atendente:		Inden(Principal): 0,00		Inden(Terceiros): 7.280,00		Franquia Total: 2.000,00	
OCTAVIO MILLIET		[Cel] 93335353		Grupo : CONSTRUTORA PILAR LTDA.			
67	TOKIO MARINE	2067100312	RUA SACOPÁ, 499 COBERTURA 501	101064 / 206713	RESPONSABILIDADE	04/09/07	05/09/07
Atendente: SANTIAGO		Inden(Principal): 9.968,00		Inden(Terceiros): 0,00		Franquia Total: 2.000,00	

O relatório vem em destaque a Fase e lista o que se encontra na distinta fase, ao solicitar teremos a tela com filtros básicos e opções para selecioná-las ou não.

c) Por Data

The screenshot shows a window titled "Sinistros por Data" with the following controls:

- Comunicação:** Desde: [dropdown] Até: [dropdown]
- Tipo de Relatório:** Analítico, Sintético
- Ordenado por:** Data da Comunicação, Data do Sinistro
- Considerar Indenizações:** Somente de Perda Total, Todas
- Separado por Corretor
- SubTotaliza por Seguradora
- SubTotaliza por Mês/Ano

Em Por Data será listado de acordo com a data de sinistros, ordenados por Data de Comunicação ou Data de Envio.

As opções de Relatórios a seguir, parte do mesmo princípio dos acima explicado para Sinistro, onde teremos de acordo com o selecionado.

Eles serão conforme suas respectivas denominações e podemos selecionar o status de cada relatório e/ou ordená-los.

d) Protocolo

The screenshot shows a window titled "Protocolo de Sinistros por Seguradora". It features a date range selector for "Dt Comunicação" with "Desde" set to 02/06/2008 and "Até" set to 30/06/2008. Below this, there is a "Status" section with radio buttons for "Em Aberto", "Encerrado", and "Ambos", where "Ambos" is selected. There are also four checked checkboxes: "Separado por Corretor", "SubTotaliza por Seguradora", "Lista Indenizações", and "Quebra Página por Seguradora".

e) Por Prestadora de Serviços

The screenshot shows a window titled "Sinistros por Prestadora de Serviços". It has a date range selector for "Dt Comunicação" with empty "Desde" and "Até" fields. Below, there are two sections: "Tipo de Relatório" with radio buttons for "Analítico" (selected) and "Síntético"; and "Status" with radio buttons for "Sinistros em Aberto", "Sinistros Encerrados", and "Ambos" (selected). A checked checkbox "Separado por Corretor" is also present.

f) Por Tipo e Perda

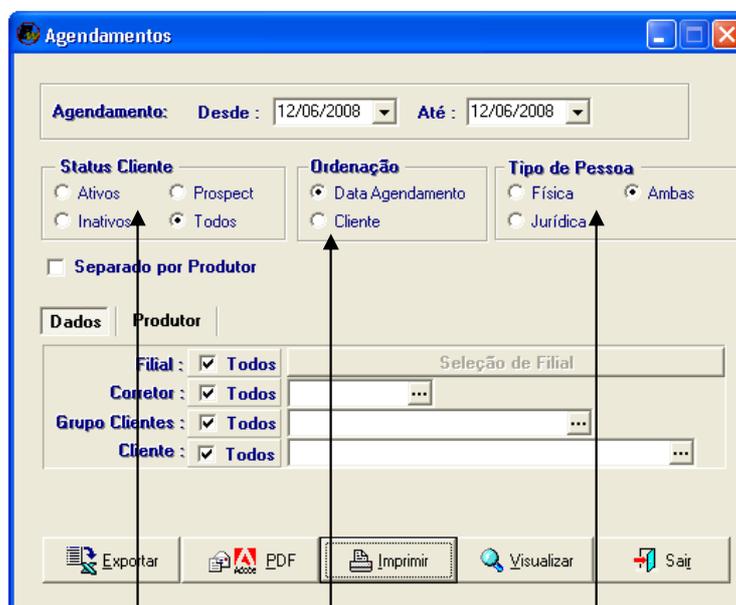
The screenshot shows a window titled "Sinistros por Tipo de Perda". It includes a date range selector for "Dt Comunicação" with empty "Desde" and "Até" fields. Below, there are three sections: "Tipo de Relatório" with radio buttons for "Analítico" (selected) and "Síntético"; "Status" with radio buttons for "Sinistros em Aberto", "Sinistros Encerrados", and "Ambos" (selected); and "Ordenação" with radio buttons for "Data da Comunicação" (selected) and "Data do Sinistro". There are also two checked checkboxes: "Separado por Corretor" and "SubTotaliza por Mês/Ano".

9.18. Relatórios de Clientes

Esses "Relatórios" encontram-se em Tabelas – Clientes.



a) Agendamentos



Esse Relatório traz todos os Agendamentos da data estipulada com os seus respectivos motivos, Nome de Cliente, Grupo, Contatos e Datas. Você pode escolher nessa por qual Status será feito o Relatório, a Ordem das Informações e Tipos de Pessoa (Cliente) e se é separado ou não por Produtor. Os demais filtros seguem padrão básico e já visto anteriormente.

b) Aviso de Vencimento de Habilitação



O Relatório já vem com as formas de contato, data de validade da Carteira e números de documentos que o mesmo tem na Corretora.

Neste Relatório ajuda o Corretor com Suporte ao Cliente e as necessidades da Apólice, sem contar que demonstra um Corretor atencioso e dedicado ao cliente. No campo vencimento coloque a data para visualizar o período que a Habilitação vence. Sobre clientes Ativos, Inativos, Prospect ou Todos, clique em qual for precisar da informação. E faça o Filtro da forma que preferir.

c) Clientes com Dados Incompletos

O Relatório Clientes com Dados Incompletos é a ajuda máxima para que você tenha sempre seu cadastro de Clientes completos e com todas as informações necessárias para um bom atendimento. Pode selecionar o Status, Pessoa Física, Pessoa Jurídica e Ambas, aqui você pode visualizar qual das informações estão faltando e providenciar esse preenchimento



O Relatório apresenta os Nomes dos Clientes, Código, Corretos, Grupo, Indicação, Formas de Contato, Dados que faltam ser cadastrado.

9.19. Gráficos

Análise gráficos desenvolvidos para sua necessidade, com os filtros já conhecidos no decorrer desta apostila, aqui os temos também como ferramenta para focar ainda mais seu objetivo. Veja as telas existentes, através delas conseguirá entender seus propósitos, dispensando apresentações, pois até os títulos já os sugerem.

9.20. Ranking

Gráficos de Produção - Corretor

Produção Por Data de
 Vigência Cadastro Desde: 01/06/2008 Todos
 Envio Seg Até: 30/06/2008 Somente os 10 maiores.

Tipo de Pessoa
 Física Jurídica Ambas

Comparar ... Opções Apólices Tipo do Gráfico 3D

Prêmio Líquido Filial Corretor Novos
 N° Documentos Cliente Grupo Cli. Renovados
 Comissão Ramo Seguradora RNE

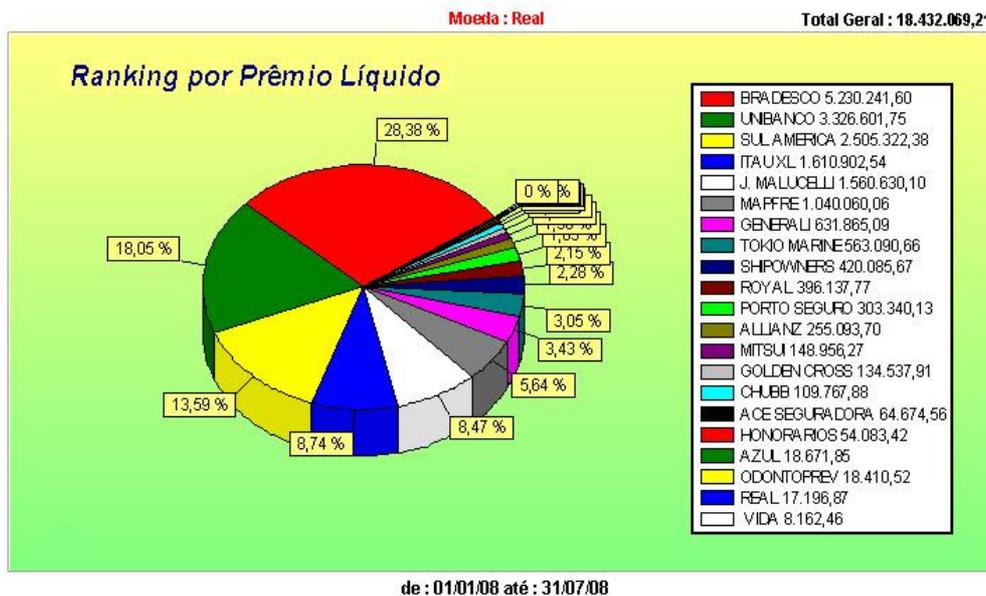
Gráfico Relatório Opções :
 Barra Pizza
 Apólices Endossos Ambos



LDA CORRETORA DE SEGUROS LTDA
 Gráficos de Produção - Corretor
 Comparativo por: Seguradora



Seleção: (Por Data de Vigência); (Apólices [Novos, Renovados, RNE] / Endossos).



9.21. Evolução da Produção

Evolução da Produção

Produção Por Data de

Vigência Cadastro
 Envio a Seg

Desde: 06/2008 Até: 06/2008

Tipo de Pessoa

Física Jurídica Ambas

Comparar com o Ano Anterior

Periodicidade Comparar ... Apólices Tipo do Gráfico

Mensal Prêmio Líquido Novos Relatório Apólices
 Anual N° Documentos Renovados Gráfico Endossos
 Comissão RNE 3D Ambos



LDA CORRETORA DE SEGUROS LTDA

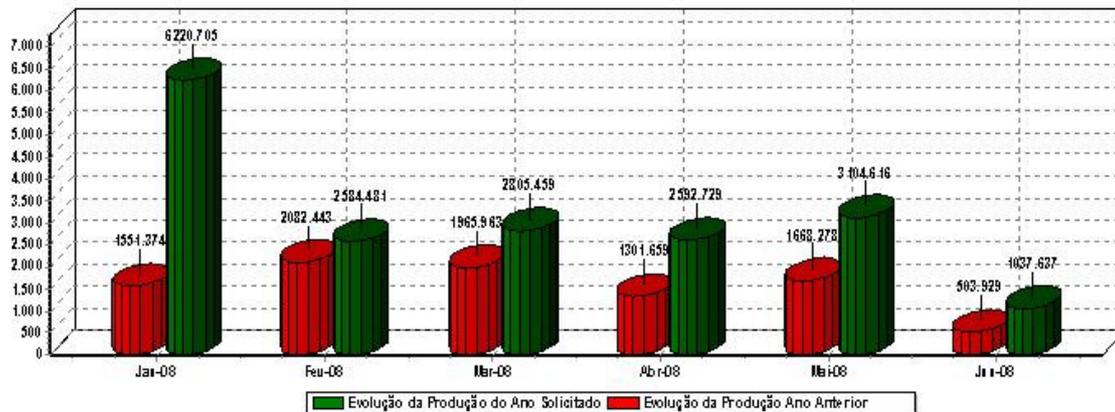
Evolução da Produção - Corretor por Prêmio Líquido



Vigência de 01/2008 Até 06/2008

Seleção: [Apólices] [Novos, Renovados, RNE] [Endossos]

Valores em milhares
Total Ano Solicitado: 18.345.626
Total Ano Anterior: 9.073.646 Moeda: Real



9.22. Comissões Pagas X Recebidas

Comissões Pagas X Comissões Recebidas - Totalizado por Data

Data Recebimento/Pagamento:

Desde : 09/2007 Até : 07/2008



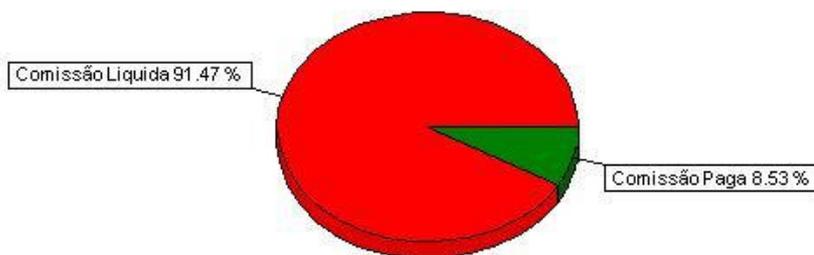
LDA CORRETORA DE SEGUROS LTDA
 Comissões Recebidas x Pagas
 De 09/2007 Até 06/2008



Moeda: Real

Comissão Bruta Recebida: 2.073.749,77

1.896.877,66	Comissão Líquida
176.872,11	Comissão Paga



Comissões Pagas X Comissões Recebidas - Evolução por Período

Periodicidade:

Mensal Anual

Data Recebimento/Pagamento:

Desde : 2006 Até : 2008



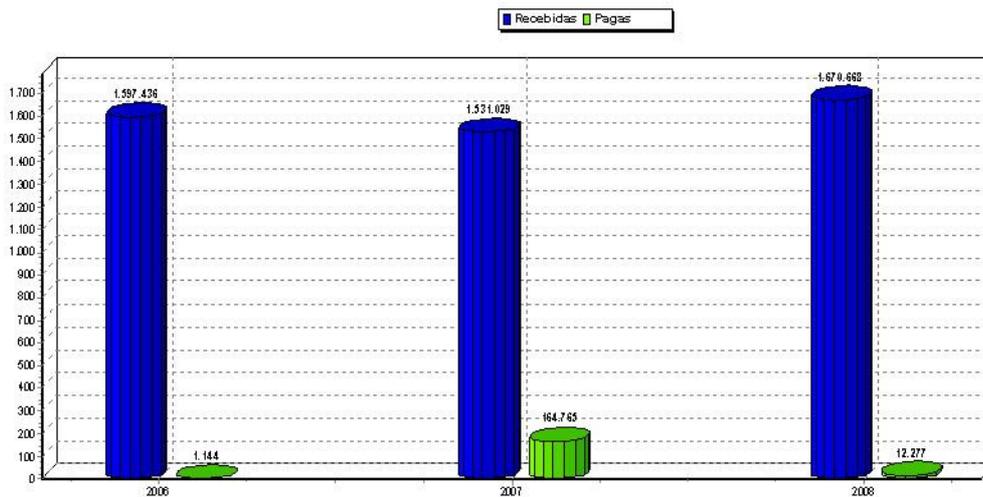
Valores em milhares

Moeda : Real

Taxa: 3.71%

Comissão Recebida: 4.799.133

Comissão Paga: 178.185



9.23. Renovados X Novos

Renovados x Novos

Vigência :
Desde : 06/2008 Até : 06/2008



LDA CORRETORA DE SEGUROS LTDA

Apólices Renovadas x Novas

De 01/2008 Até 07/2008



Moeda : Real

Total : 12.106.020,71



Renovados x Novos - Evolução por Período

Periodicidade

Mensal
 Anual

Vigência :
Desde : 01/2008 Até : 05/2008

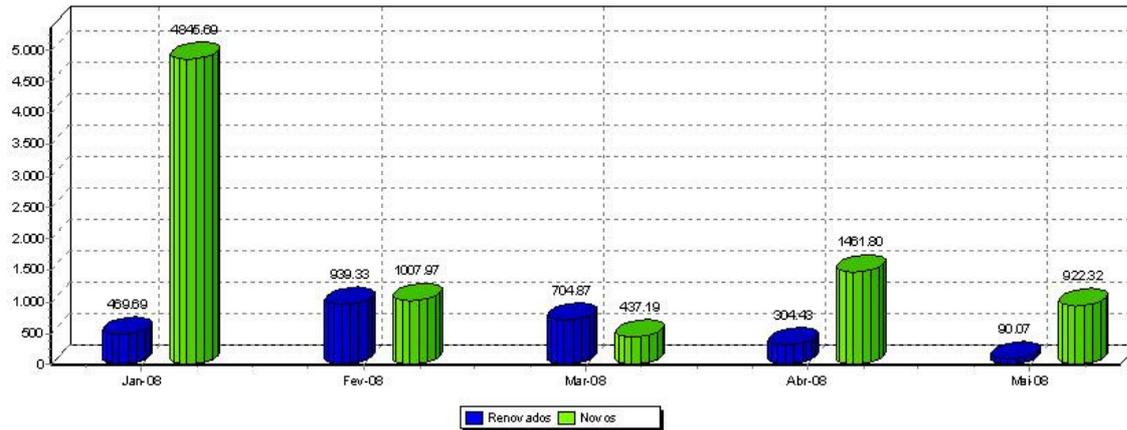
Valores em Milhares

Taxa de Crescimento : 345,84%

Moeda : Real

Total de Renovados : 2.508.399

Total de Novos : 8.674.965



9.24. Sinistralidade

Gráfico Sinistralidade - Totalizado por Data

Regime

Caixa
 Competência

Vigância:

Desde : 06/2008 Até : 06/2008

Taxa de Sinistralidade : 0.35%

Moeda : Real

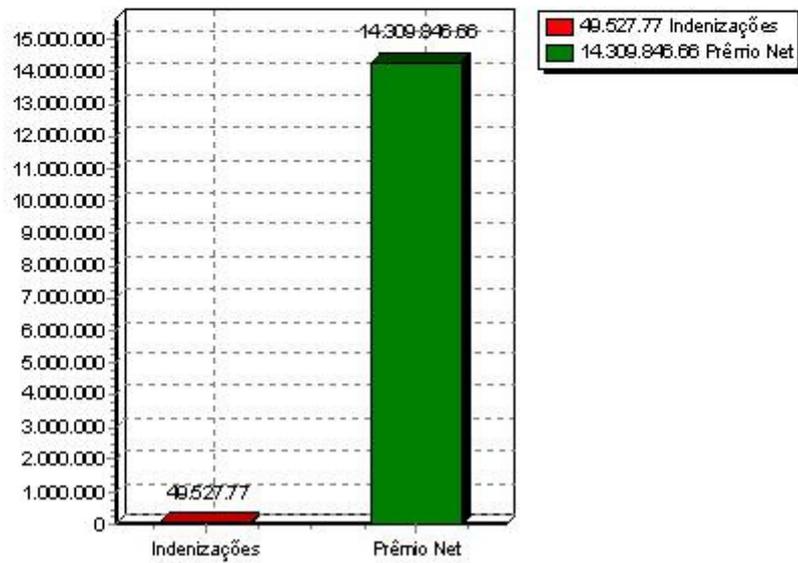


Gráfico Sinistralidade - Evolução por Período

Regime

Caixa

Competência

Periodicidade

Mensal

Anual

Vigência :

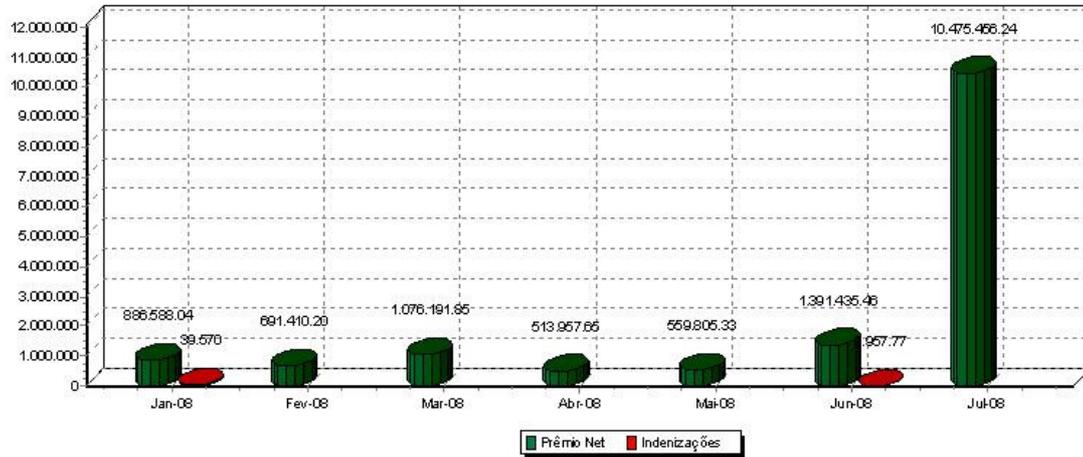
Desde : 01/2008 Até : 07/2008

Moeda: Real

Total Prêmio Net : 15.594.844.77

Total Indenizações : 49.527.77

Taxa de Sinistralidade: 0.32%



9.25. Índices de Renovação

Gráfico de Índice de Renovação de Apólices

Vencimento: Desde : 01/2008 Até : 07/2008

Tipo de Pessoa

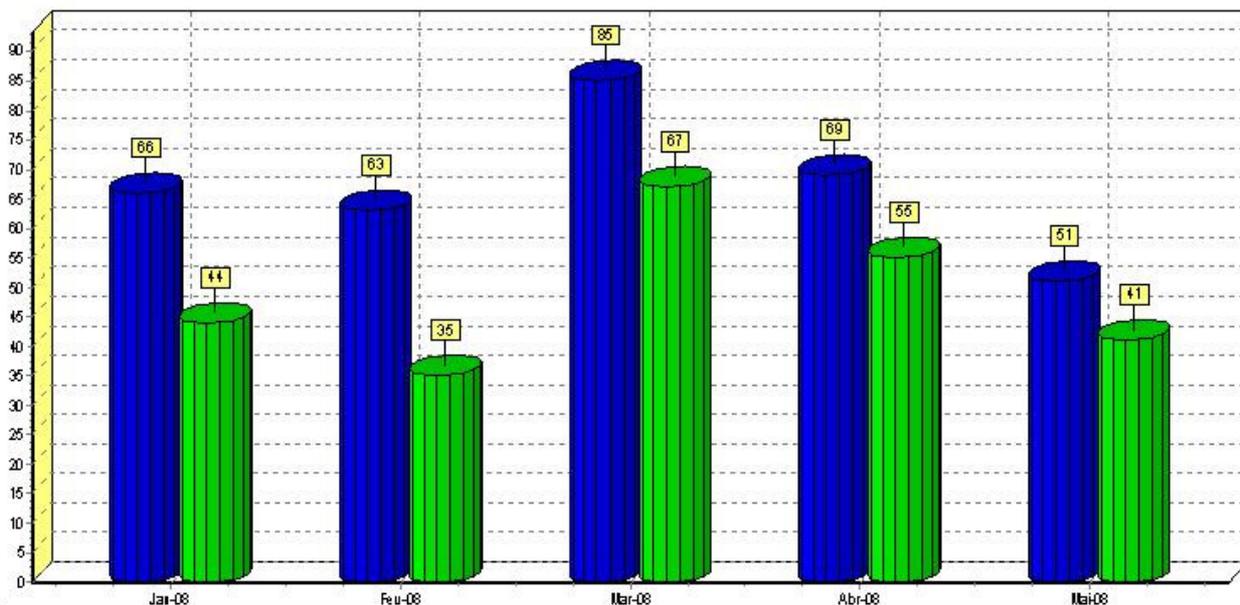
Física
 Jurídica
 Ambas

Percentual : 72,46%

Renováveis : 334

Renovadas : 242

■ Renováveis ■ Renovadas



V 1.022 PROF. ELAINE 05/05/08 11:00 - Tempo Total: 00:00:00 - Um Sistema Desenvolvido pela LDA Sistemas S.Consultoria Página 1

9.26. Índices de Cancelamento

Gráfico de Índice de Cancelamento de Apólices

Vigência : Desde : 01/2008 Até : 05/2008

Tipo de Cancelamento

Endosso Sinistro

Usuários Todos

Apólices

Novos

Renovados

RNE

Tipo de Pessoa

Física

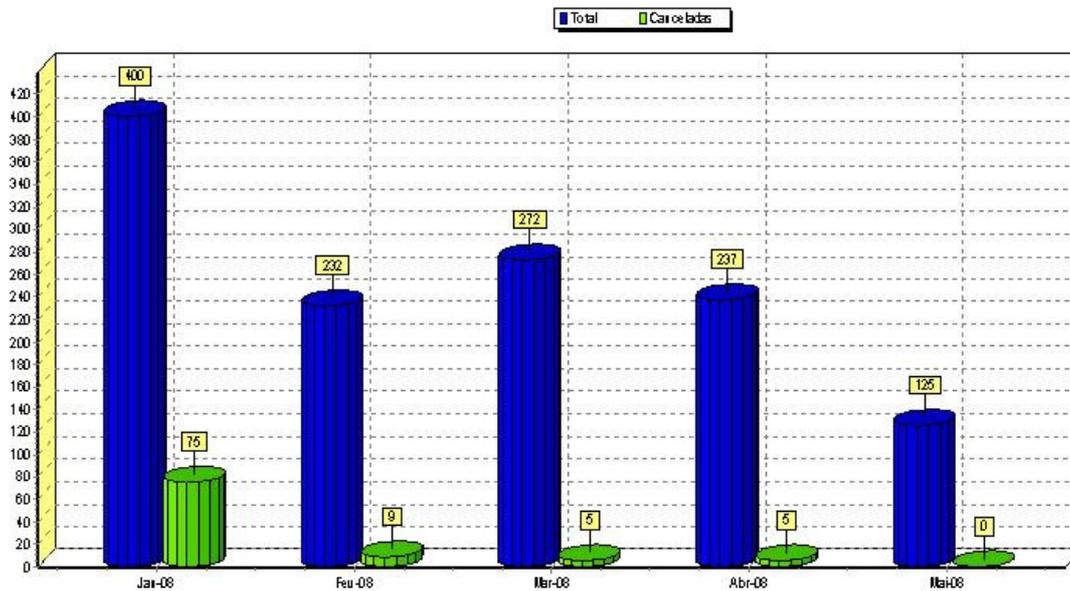
Jurídica

Ambas

Percentual: 7,42 %

Total: 1266

Canceladas: 94



9.27. Gerencial

9.28. Jornal do Dia

Jornal do Dia						
Jornal do dia 04/09/2008 - Às 11:17 horas						
Filtro	Jornal		<input type="checkbox"/> Atualiza Automaticamente			
Renovação	Nº a Renovar	Nº Renovadas	Renovação	Prém. a Renovar	Prém. Renovadas	
Do Dia	3	0	0,00 %	2.179,44	0,00	
Até o Dia	26	0	0,00 %	12.767,76	0,00	
Do Mês	197	0	0,00 %	399.483,28	0,00	
Produção (Vig.)	Nº Apólices	Nº Endossos	Prêmio Apólices	Prêmio Endossos	Prêmio Total	
Do Dia	5	0	392,28	0,00	392,28	
Do Mês	166	0	747.408,00	0,00	747.408,00	
Pagos Clientes	Prêmio	Comissão	Comissão/Prêmio	Repasse	Repass/Comiss	
Do Dia	1.485,39	318,33	21,43 %	187,93	59,04 %	
Do Mês	771.126,35					
Sinistros	Nº Em Aberto	Nº Encerrados	Nº Total	Nº Perda Total	Indenizações	
Do Dia	0	0	0	0	0,00	
Do Mês	0	0	0	0	0,00	
Geral	11					
Pendências	Em Atraso	Do Dia	Futuras	Total Geral	Tot. ELAINE	
	1	0	0	1	1	
Clientes	Aniversariantes	Novos	Novos Prospects	Novos Ativos	Alterados	
Do Dia	3	0	0	0	0	
Do Mês	114	0	0	0	3	

O Jornal do Dia aparece em sua tela assim que inicia o sistema. Ele traz informações mensais e acumuladas do dia e até o dia. É apresentado os totais e percentuais desses acumulados.

Você consegue integração dos dados, nos totais sublinhados, como em Sinistros, Pendências e Clientes.

Exemplo: Clientes – Aniversariantes – Do Dia 3 ao clicar sobre o 3 o sistema abre a tela do cadastro dos 3 clientes aniversariantes.

Todas essas informações podem ser geradas em PDF!

9.29. Análise de Produção

Resumo Gerencial de Produção

Produção por Data De

Vigência Cadastro

Envio à Seg

Vigência: Desde : 01/06/2008 Até : 30/06/2008

Documento

Apólices Endossos Ambos

Apólices

Novos Renovados RNE

Tipo de Pessoa

Física Jurídica Ambas

Tipo

Relatório Gráfico

Separado por Corretor



LDA CORRETORA DE SEGUROS LTDA
RESUMO GERENCIAL DE PRODUÇÃO



Vigência de 01/06/2008 até 30/06/2008

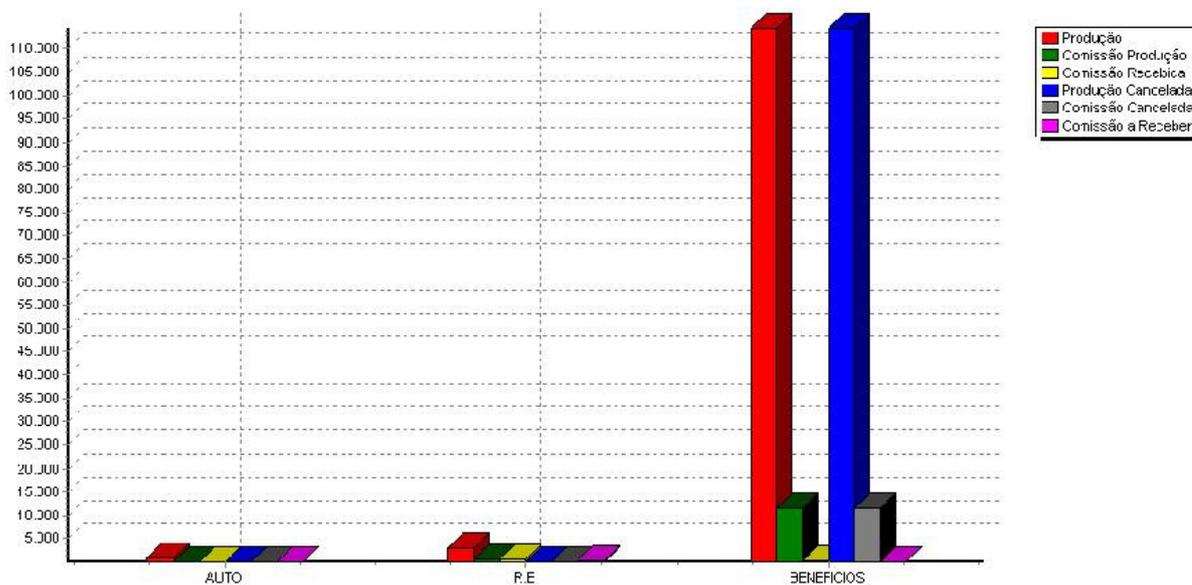
Moeda: Real

Seleção: (Apólices [Novos, Renovados, RNE] / Endosso)

Corretor: Todos

Grupo de Ramos	Produção	Comissão da Produção	Comissão Receb. da Produção	Produção Cancelada	Comissão Prod. Cancelada	Comissão a Receber
001 AUTO	867,20	86,72	0,00	0,00	0,00	86,72
002 R.E	3.022,26	628,60	480,51	0,00	0,00	148,09
003 BENEFICIOS	114.415,69	11.570,86	356,18	114.415,69	11.570,86	0,00
Total :	118.305,15	12.286,18	836,69	114.415,69	11.570,86	234,81

Seleção: (Apólices [Novos, Renovados, RNE] / Endosso)



9.30. Planejamento de Receita da Produção

Planejamento de Receita da Produção

Planejamento Anual
Mês/Ano Inicial: 06/2008

Tipo
 Analítico
 Sintético

Considerar
 Documentos Emitidos
 Propostas e Documentos

Documento
 Apólices
 Endossos
 Ambos

Apólices
 Novos
 Renovados
 RNE

Tipo de Pessoa
 Física
 Jurídica
 Ambas

Separado por Corretor Considera Previsão RNE
 SubTotaliza p/Seguradora Relatório Por Grupo de Produtor



LDA CORRETORA DE SEGUROS LTDA
Planejamento de Receita da Produção
 Vigência: 01/06/2008 a 31/05/2009



Seleção: (Propostas e Documentos Emitidos); (Apólices [Novos, Renovados, RNE] / Endossos).

Corretor:				RECEITA MENSAL DA PRODUÇÃO (COMISSÃO)																
Rm	Vig.	Apol/Endoss/Prop	Cliente	Parce	Prêmio	06/2008	07/2008	08/2008	09/2008	10/2008	11/2008	12/2008	01/2009	02/2009	03/2009	04/2009	05/2009	Total		
Seguradora : 001 UNIBANCO																				
31	10/05/08	1010159986	MARGARIDA GAMMARO	10	867.19	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
Total Ramo 31 AUTOMOVEL (Nº: 1)					867.19	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
98	01/05/08	9011470079	BPS SHOPPING CENTER LTDA	1	27.891.04	2.789.10	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	2.789.10	
98	01/05/08	9021689000	SMART MOD TEC IND E COM LTDA	2	168.519.60	8.425.98	8.425.98	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	16.851.96	
Total Ramo 98 SAUDE (Nº: 3)					196.410.64	11.215.08	8.425.98	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	19.641.06	
Total Seg. 001 UNIBANCO (Nº: 4)					197.277.83	11.215.08	8.425.98	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	19.641.06	
Seguradora : 132 SUL AMERICA																				
97	01/05/08	14399	HB ADORNOS LTDA	1	1.475.88	221.38	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	221.38	
Total Ramo 97 VIDA (Nº: 1)					1.475.88	221.38	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	221.38
99	01/05/08	14399 GR6	ARANY ADORNOS	1	81.09	12.16	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	12.16	
99	01/05/08	14399 GR 5	H9 ADORNOS LTDA	2	251.00	18.82	18.82	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	37.64	
Total Ramo 99 VIDA EM GRUPO (Nº: 3)					332.09	30.98	18.82	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	45.80
AP	01/05/08	685837 ARANY GR 6	ARANY ADORNOS	1	29.04	4.36	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	4.36	
AP	01/05/08	686864	CENTER VALE ADM E	1	107.10	32.13	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	32.13	
AP	01/05/08	685837 GR 4	H8 ADORNOS LTDA	1	21.78	3.26	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	3.26	
AP	01/05/08	685837 GR 5	H9 ADORNOS LTDA	1	44.92	6.74	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	6.74	
AP	01/05/08	685837 HB GR 1	HB ADORNOS LTDA	1	379.58	56.93	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	56.93	
Total Ramo APV/ ACIDENTES PESSO VITA (Nº: 5)					582.38	103.42	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	103.42
Total Seg. 132 SUL AMERICA (Nº: 9)					2.390.35	355.78	18.82	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	374.60
Seguradora : 2 PORTO SEGURO																				
08	09/05/08	7450200052033-1	ANA MARIA MORGADO MARQUES	1	1.176.74	294.18	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	294.18	
08	09/05/08	74502000522237	CLAUDIO ROBERTO OLIVEIRA E	1	463.94	115.98	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	115.98	
Total Ramo 08 FIANCA LOCACIA (Nº: 2)					1.640.68	410.16	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	410.16
Total Seg. 2 PORTO SEGURO (Nº: 2)					1.640.68	410.16	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	410.16
Seguradora : 33 GENERALI																				
18	06/05/08	33180004669	VR KID TURISMO E CAMBIO LTDA	1	123.33	0.00	24.67	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	24.67	
Total Ramo 18 EMPRESARIAL (Nº: 1)					123.33	0.00	24.67	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	24.67

9.31. Resumo de Operações por Usuários

O Resumo de Operações por Usuários traz todas as operações realizadas pelos Usuários cadastrados. Desta forma a corretora pode controlar as atividades e cobrar mais das atribuições passadas se não estiver de acordo com o esperado.

Tem que escolher o período, Separador por Corretor, Filtro para detalhar a busca, e opções de todas as operações que deseje ficar informado.



LDA CORRETORA DE SEGUROS LTDA

Resumo de Operações por Usuário

Desde : 01/06/2008 Até : 30/06/2008



Corretor: COL COLEMONT BRASIL

Usuário	Nome	Clientes Criados	Clientes Editados	Propostas Criadas	Propostas Canceladas	Propostas Excluídas	Doc's Efetivados	Apólices Renovadas	Apólices Canceladas	Apólices Excluídas	Pagamentos Efetuados	Recebimentos Efetuados
ANDRADE	ANTONIO ANDRADE	22	37	132	3	21	139	8	0	10	30	175
ELAINE	elaine	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
FIN	Manlia Araujo	13	22	166	2	12	215	15	0	20	0	191
LAU	Laura Almeida	0	3	2	0	0	0	16	0	0	0	0
MYG	Myriam Avzaradel (LDA)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
PET	Petterson	0	0	3	0	1	3	0	0	1	0	0
ROBERTO	Roberto de Souza	5	45	62	1	0	89	17	0	0	0	92
RSP	Filial SP	0	0	14	0	0	13	0	0	0	0	0
Total do Corretor		40	107	379	6	35	459	56	0	31	30	460

CAPÍTULO X

FERRAMENTAS DO SISTEMA

10. Backup

O backup deve ser feito diariamente como medida de precaução, assim ficará sempre resguardado da segurança dos seus dados. No Servidor temos a pasta backup com subpastas com os dias da semana, onde automaticamente ao realizar o backup o sistema envia ao seu respectivo dia. Sugerimos salvá-lo em outro dispositivo também, podendo ser em pen-drive ou CD regravável.



10.1. Backup Automático

Faça o download do arquivo **wb_backup.exe**, que está localizado em: www.winbonus.com.br/download/wb_backup.exe, salvando-o dentro da pasta winbônus do servidor.

Agendar a tarefa no seu Windows (no servidor). Siga então os seguintes passos:

Iniciar

Programas

Acessórios

Ferramentas do Sistema (System Tools)

Agendar Tarefas (Scheduled Tasks)

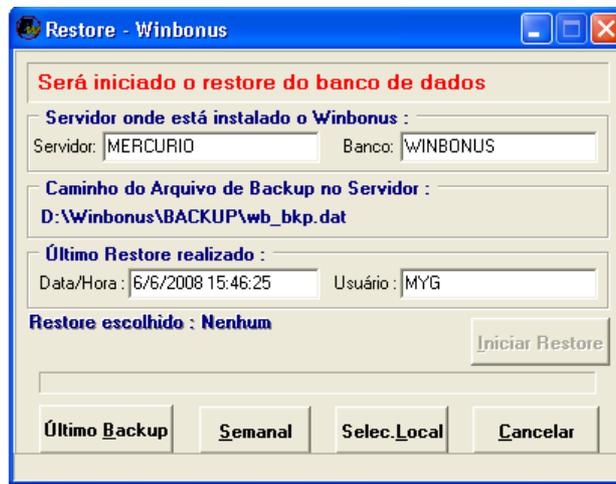
Adicionar Tarefa (Add Task) / Próximo (Next)

Clicar em **Procurar** (Browse) – direcionar para o servidor/pasta Winbônus e dar um duplo click no arquivo **wb_backup.exe** – Próximo (Next)

Escolher a periodicidade, a hora e a data em que deverá ser iniciado o envio das cartas. Se necessário, configurar o usuário e a senha do Outlook e concluir.

10.2. Restore

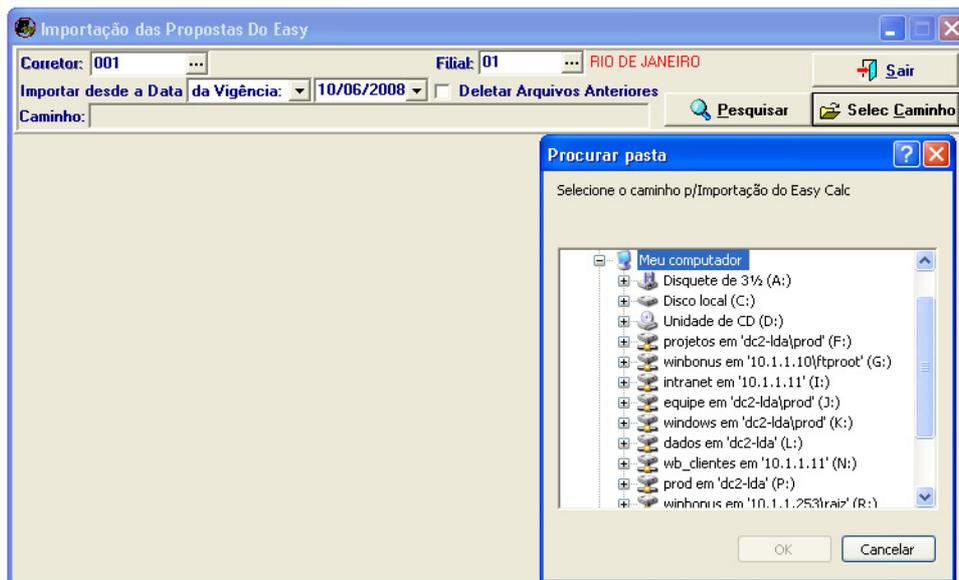
Essa ferramenta permite recuperar dados, podemos recuperar a partir do último backup, semanal (pastas semanal do servidor), ou selecionar local (outra máquina, Pen-drive, CD). Antes de realizar um restore faça um backup por precaução.



CAPÍTULO XI

IMPORTAÇÕES E EXPORTAÇÕES

11. Importação de Auto do Easy Calc



Essa ferramenta antes de ser utilizada pode ser parametrizado o caminho através do menu Suporte / Configurações Gerais / Parâmetros / Importação dos Cálculos do Sistema Easy, ou pode selecionar apenas no momento da Importação direto nessa tela (c:/Easy/exportação)

No diretório do Easy Calc encontra-se o arquivo Arqui.ini adicionar linha EasyXML=S

11.1. Importação de Seguradoras

a) Importação de Propostas

Para realizar importação de propostas é necessário que a Seguradora esteja cadastrada com o código correto, como no exemplo abaixo em Dados da Seguradora Allianz (5177), ir a Tabelas – Seguradoras – Cadastro, conferir se o código desta Seguradora é o mesmo, caso contrário clique em Alterar e copie o código correto.

O próximo passo é fazer o caminho em Parâmetros de Importação lá na tela de Seguradoras, esse caminho é o lugar em que serão salvos os arquivos para que o sistema consiga importar. Sugerimos que crie no diretório uma pasta específica para essas Propostas.

A imagem mostra a janela de software 'Importação do Cálculo de Auto AGF'. O título da janela é 'IMPORTAÇÃO DO CÁLCULO DE AUTO - ALLIANZ'. O formulário contém os seguintes campos e opções:

- Dados da Seguradora ALLIANZ (5177):**
 - Seguradora: 5177 - AGF SEGUROS
 - Corretor: 001 - CAS SEG
 - Filial: 01 ... RIO DE JANEIRO
- Caminho dos Arquivos de Texto:**
 - Caminho: F:\WinBonus\Seguradoras\AGF
- Dados do Cliente:**
 - Cliente: (campo vazio)
 - Proposta: (campo vazio)
- Para as Renovações Winbonus:**
 - Grava QBS da Apólice Anterior
 - Grava Interno da Apólice Anterior
- Progresso:**
 - Progresso: 0%
- Botões: 'Importar' e 'Sair'.

NOTA: Veremos essas configurações na página 52 e 53 desse Manual e sobre os arquivos e procedimentos além do Winbônus será visto em apostila individual para Importação

b) Importação de Comissões

A Importação de Extrato de Comissão traz a Corretora maior agilidade nos recebimentos, o sistema já têm disponível todas as seguradoras da janela abaixo.

O primeiro e segundo passo é o mesmo da Importação de Propostas, a verificação dos códigos das Seguradoras, elas devem ter o mesmo código, caso não estejam devem ser alteradas para o código indicado entre parênteses após o nome das seguradoras na tela de Importação, configurar o caminho para Importação de Extrato de Comissão que pode ficar em default na tela de cadastro da seguradora.

Selecione a data, será a partir desta que será feita a Importação, temos a opção de Deletar as Anteriores que serve para manutenção de suas subpastas, porque assim as Importações anteriores á data selecionada serão deletadas.

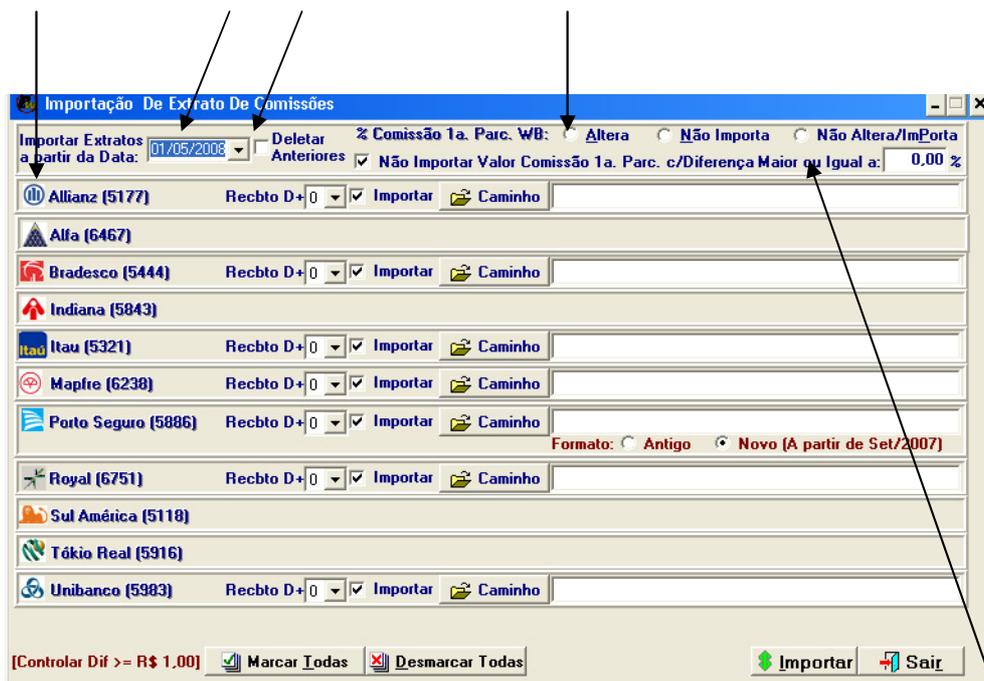
Em % Comissão 1ª. Parc. WB temos a opções:

Altera, o sistema vai verificar na 1ª parcela se existe diferença de % (**Percentual**) de comissão e alterar;

Não Altera, o sistema vai verificar na 1ª parcela se existe diferença de % de comissão e não alterar;

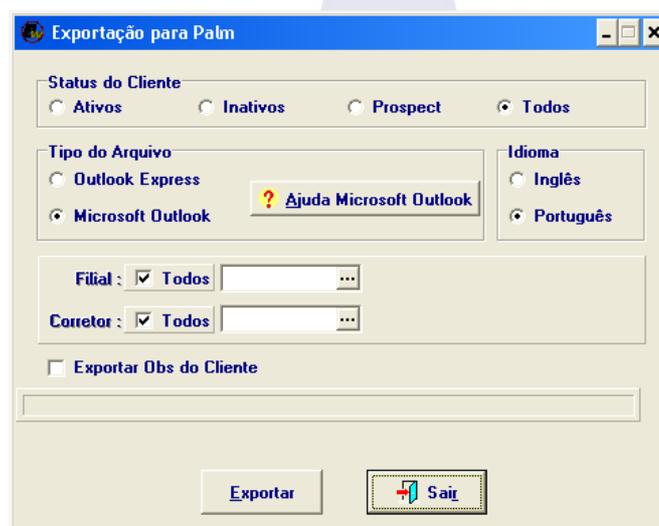
Não Altera/Importa, o sistema vai verificar na 1ª parcela se existe diferença de % de comissão e não vai alterar mais vai importar como as demais parcelas, onde o sistema importa independente de estar diferente ou não, sem fazer alteração.

NOTA: As Seguradoras têm procedimentos diferentes para que possamos salvar os arquivos, desta forma o passo a passo para Importação de Proposta e de Extrato de Comissão será realizado individualmente.

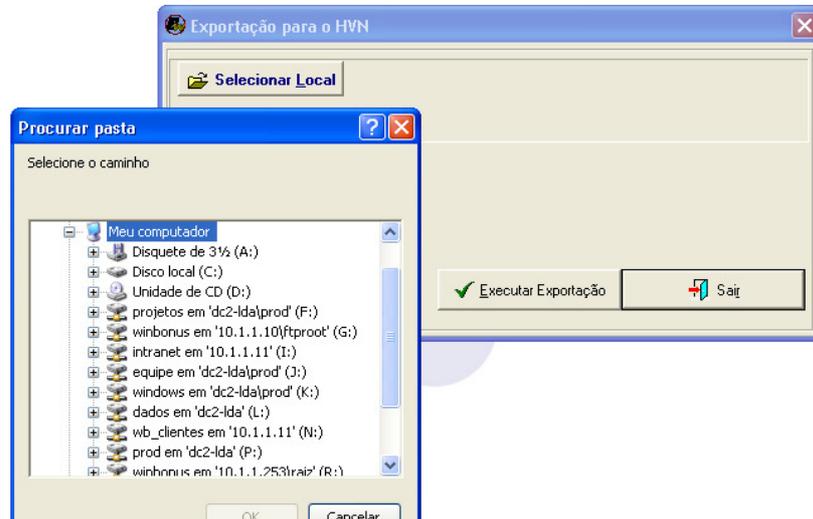


No campo Não Importar Valor Comissão 1ª Parc. C/Diferença Maior ou Igual, o sistema vai identificar **Valor**, não mais Percentual como acima. Quando selecionado, deve-se estipular percentual estipulado para o controle. Aqui o sistema vai verificar se a diferença do valor que esta sendo importado é maior ou igual do percentual estipulado, exemplo: no sistema o valor de comissão é de R\$20,00 e você cadastrou nesse campo 5%, quando for fazer a importação e o valor da seguradora estiver R\$10,00, o sistema não vai importar. Porque a diferença é maior que 5%, se o recebido fosse até R\$19,00 ele aceitaria, por ser uma diferença menor que 5%

11.2. Exportação de Clientes para Palm



11.3. Exportação do Winbônus para o HVN



CAPÍTULO XII

ENVIANDO MALA DIRETA

Com o Winbônus, você poderá emitir uma mala direta mais elaborada e com mais recursos, pois você irá usar a Mala Direta do Word para mesclar e efetuar aquelas que são permitidas pelo Winbônus, tais como malas específicas de clientes e de apólices. Poderá ainda enviar Mala direta por e-mail, sendo que para isso será necessário que o usuário possua em sua máquina o "Outlook".

Como fazer na primeira vez em que for efetuar uma mala direta:

Filtrando Clientes de um mesmo segmento

O primeiro passo é selecionar na tela de cadastro, um grupo de clientes, apólices, endossos para quem deseja enviar a Mala Direta.



A forma de selecionar é através de o botão filtrar, onde você poderá buscar um grupo específico, filtrando pela data de nascimento, pela profissão, pelo vencimento de habilitação isso no caso de Cadastro de Clientes, o filtro será realizado de acordo com a tela que abrir (Apólice, Endosso, Protocolo, Relatórios).

Filtrando clientes de segmentos diferentes (aleatório)

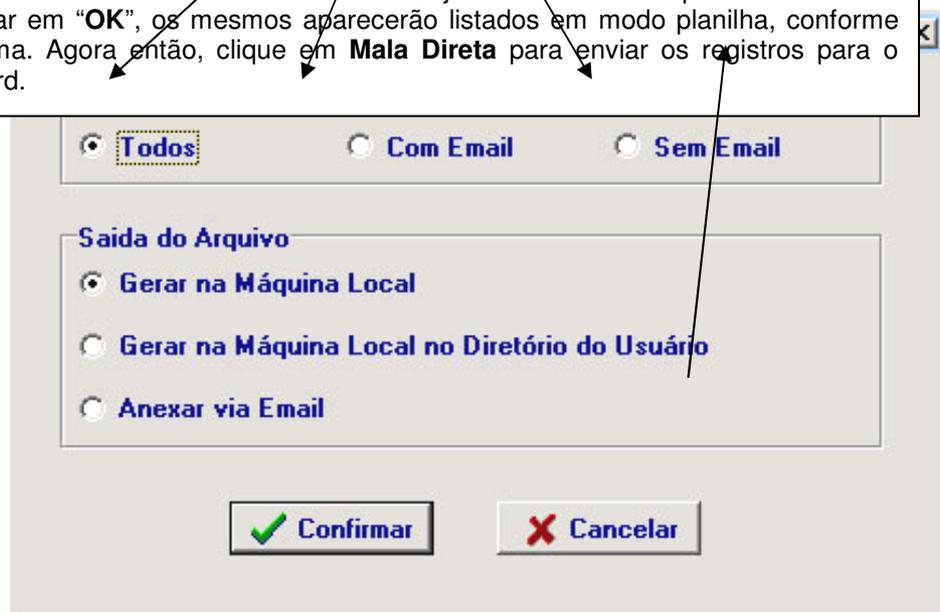
Se desejar enviar uma Mala Direta para mais de um cliente, independentemente deles pertencerem a um grupo específico, utilize o filtro aleatório, como ilustrado no Item cinco desta apostila.



Após filtrar os clientes desejados clique no ícone Mala Direta para que os dados sejam gerados.

Você terá ainda 3 opções para enviar sua Mala Direta: Para todos os clientes filtrados, somente para aqueles do grupo filtrado que possuem e-mail ou ainda para aqueles do grupo filtrado que não têm e-mail.

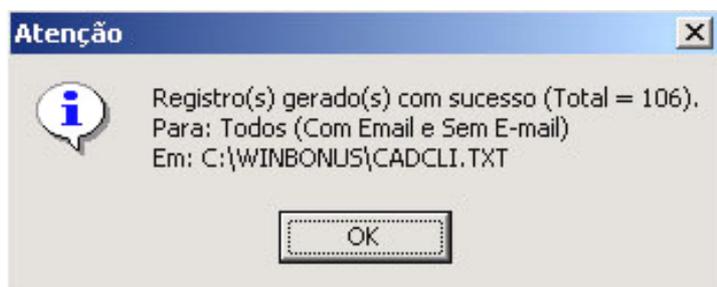
Após então selecionar os clientes desejados conforme o quadro aleatório e clicar em "OK", os mesmos aparecerão listados em modo planilha, conforme acima. Agora então, clique em **Mala Direta** para enviar os registros para o Word.



Saída do Arquivo

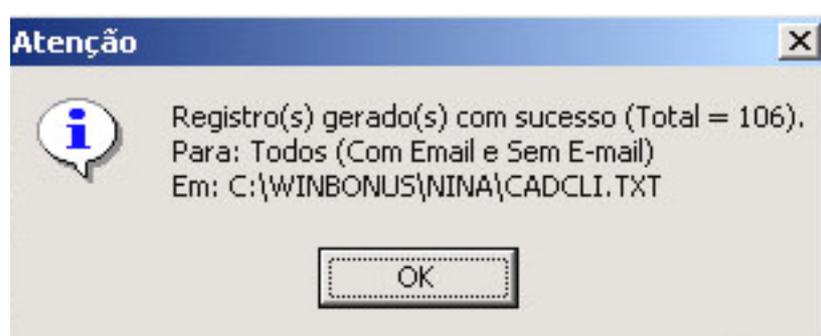
a) Gerar na Máquina Local

O sistema irá gerar o arquivo TXT (arquivo de texto com os dados do cliente na estação onde o usuário estiver usando; em: c:\Winbonus;



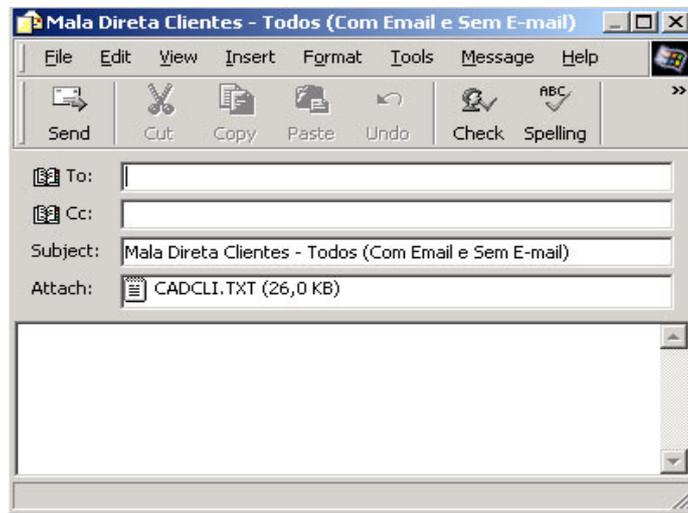
b) Gerar na Máquina Local no Diretório do Usuário

O sistema irá gerar o arquivo TXT também na estação onde o usuário estiver usando, dentro de um diretório (pasta) com o nome do usuário;

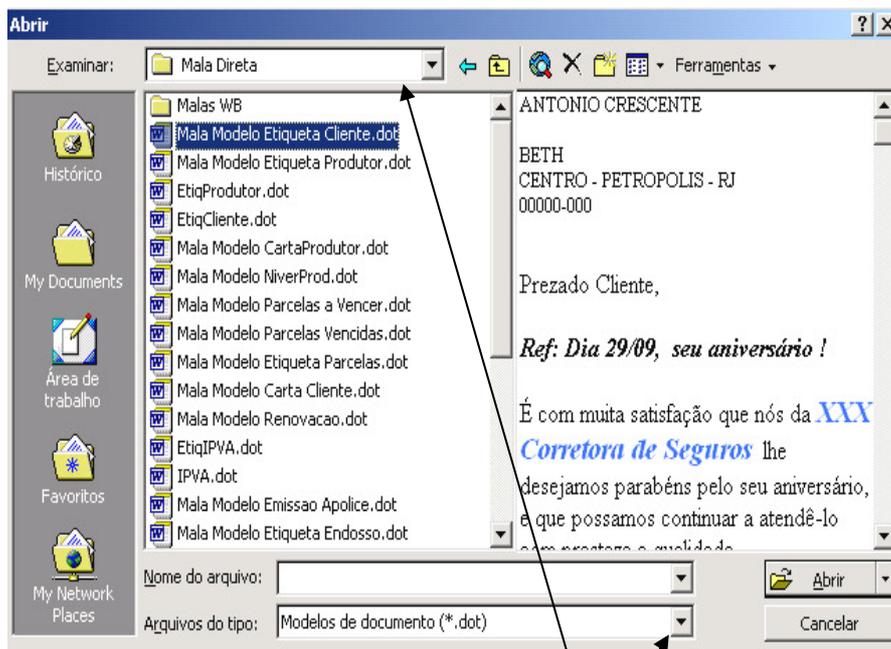


c) Anexar via E-mail

Esta opção é para o caso do usuário desejar enviar o arquivo para outro local ou usuário que não possua o Winbônus, mas que tenha o Word e precise utilizar esses dados em uma Mala Direta. Ao selecionar essa opção o sistema irá abrir um novo e-mail com o arquivo de texto (CADCLI.TXT), já anexado;



A partir deste momento, os dados para sua Mala Direta já foram gerados no local selecionado por você. O seu próximo passo será abrir o **Aplicativo Word** de sua máquina e em seguida na opção Arquivo/Abrir, selecionar o modelo de carta desejado conforme abaixo:



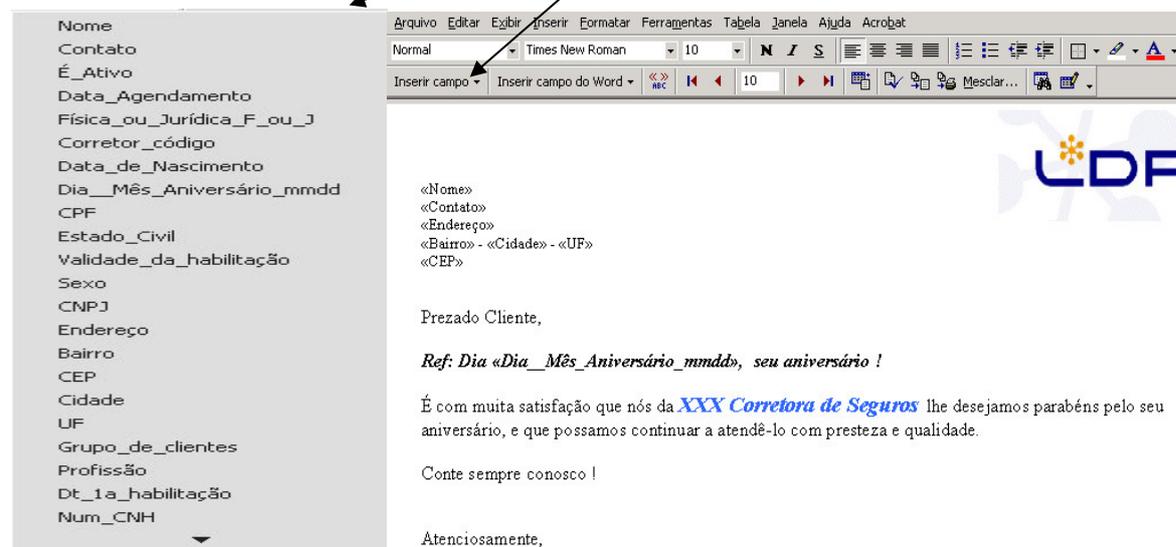
Ao escolher a opção **Abrir**, selecione no rodapé deste quadro os arquivos do tipo **Modelos de documento (*.dot)**. No alto deste quadro, onde está escrito **“Examinar”**, você deverá proceder da seguinte forma:

- Para os que estão em rede: apontar para a pasta Winbonus do Servidor, onde irá encontrar alguns modelos pré-instalados na implantação do sistema;
- Para os que possuem apenas uma máquina: Apontar para o “C:\WinBonus” e os modelos também estarão disponíveis.

Nota: Aconselha-se não salvar em cima do modelo. Escolha a opção **Salvar como** e dê um nome diferente, podendo inclusive salvar dentro da pasta “**meus documentos**” de sua máquina, ou então criar uma nova pasta para cartas Winbônus no servidor, possibilitando que outros usuários tenham acesso às mesmas cartas.

Para salvar um modelo de Mala Direta para enviar carta aos Aniversariantes do mês, antes de fazer as modificações e inserir os campos que deseja que apareça nas cartas, salve este modelo matriz em uma de suas pastas de trabalho, clicando na opção “**Salvar Como**”. Após salvar e criar um nome para sua carta, você poderá inserir os campos que julgar necessário que apareçam.

Na Barra de Ferramentas superior de seu Word, você verá uma opção **Inserir Campo**. Clique na seta à direita desta opção e verá qual os campos poderá inserir em sua mala, baseando-se no cadastro de clientes de seu **WinBonus**.



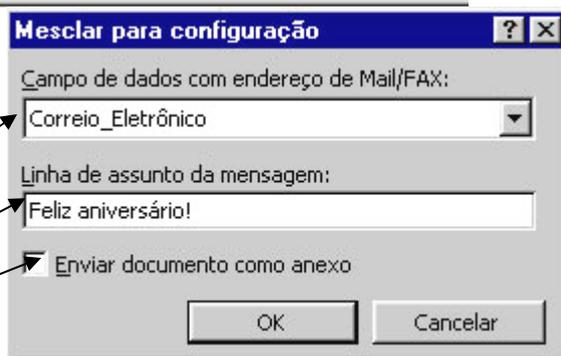
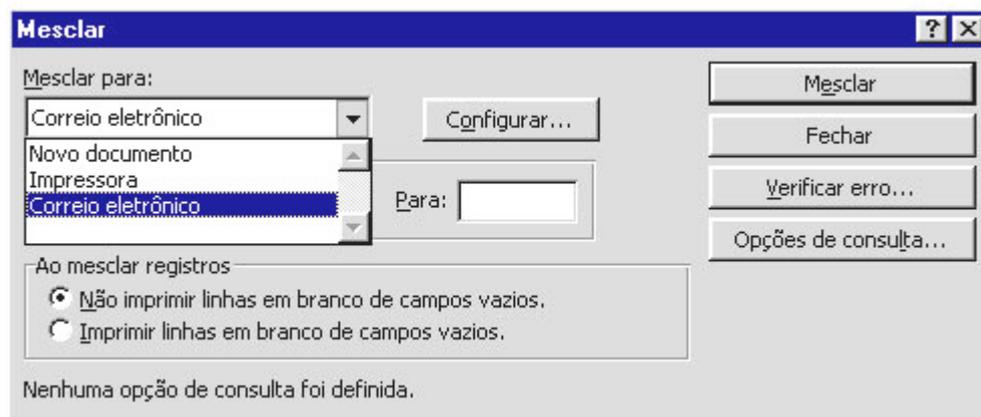
↑
Após clicar em **Inserir Campo**, uma lista de campos aparecem do lado esquerdo de sua tela e então você digitará o texto que irá enviar e onde desejar que o Word busque dados de seu WinBonus, escolha uma das opções. Clicando novamente na Barra de Ferramentas, na opção <<ABC>>, você poderá ver como ficará sua carta.

d) Mala-Direta por e-mail

Você poderá também Mesclar suas Malas diretas para o e-mail. Para isto será necessário que o usuário cadastre na ficha do cliente o contato “E-mail”. Proceda então da seguinte forma:



Ao selecionar o botão mesclar, clique em iniciar Mala. Após isto aparecerá na tela o quadro “Mesclar para”. Clique na seta ao lado e selecione “Correio eletrônico”. Em seguida clique em “configurar”. Outro quadro com dois campos em branco aparecerão. Clique novamente na seta ao lado, selecione correio eletrônico e no campo seguinte escreva o título da sua mensagem. Você poderá ainda optar por enviar o texto como um anexo ou não.

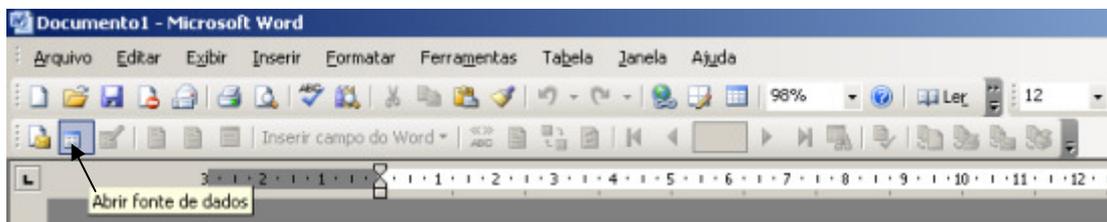


Nota: Para enviar Mala Direta por e-mail, é necessário que seja configurado como padrão o Outlook.

Word 2003

No Word 2003 sua Barra de Ferramentas deve estar como abaixo, os ícones com as funções necessárias para sua Mala Direta. Caso não esteja visualizando essa barra de ferramentas clique no Menu Ferramentas / Cartas e Correspondências / Mostrar Barra de Ferramentas Mala Direta, quando selecionar essa opção a barra a baixo aparecerá para você.

Caso a barra esteja desabilitada, você deve localizar ou abrir Fonte de Dados, porque significa que ela não está encontrando a fonte de dados que deve utilizar para Mala Direta. Procure o arquivo gerado pelo Winbonus conforme nas Observações (obs.2 / pág.9).



Para realizar impressão você deve selecionar o ícone Mesclar para Impressora, o mesmo serve para e-mail e fax.



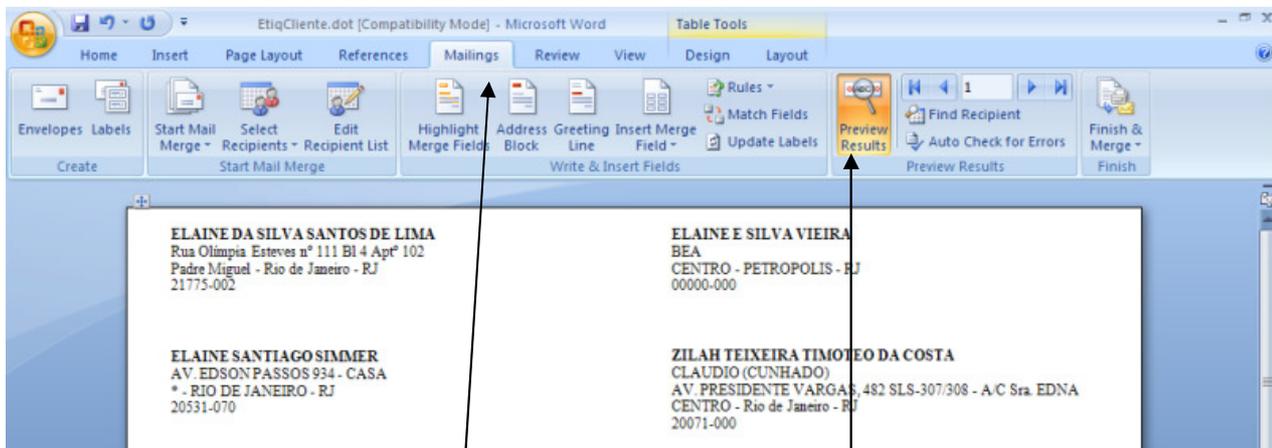
Selecione a opção HTML, você também pode escolher quais registros deseja enviar.



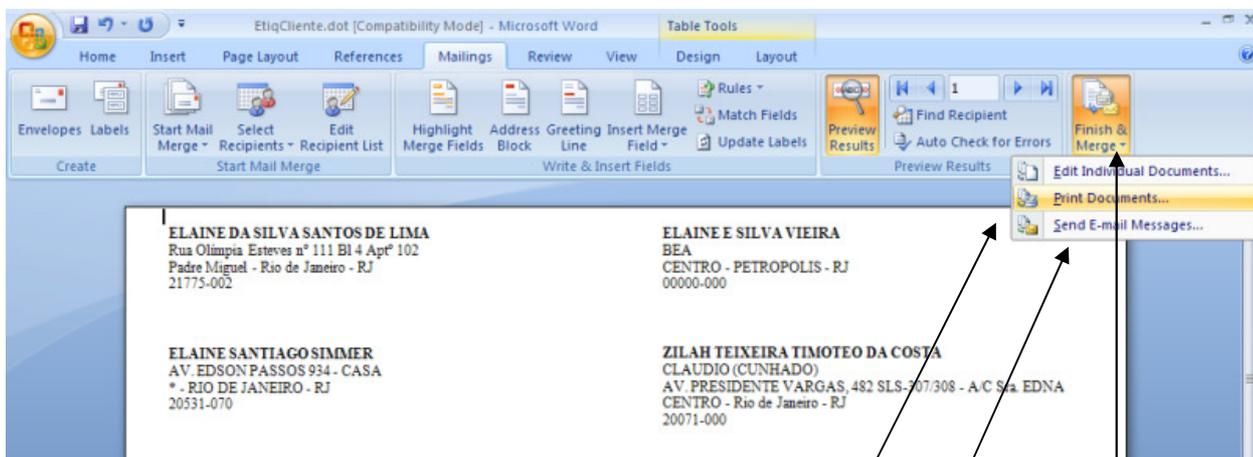
Proceda da mesma maneira para qualquer outro tipo de Mala direta, não esquecendo, porém que ao filtrar dados pelo cadastro de clientes, deverá abrir os modelos de cartas e etiquetas de **clientes**; Ao filtrar dados pelo cadastro de apólices, deverá abrir os modelos de cartas e etiquetas de **apólices** e assim sucessivamente.

WORD 2007

O Word 2007 é diferente dos dois últimos que exemplificamos acima.

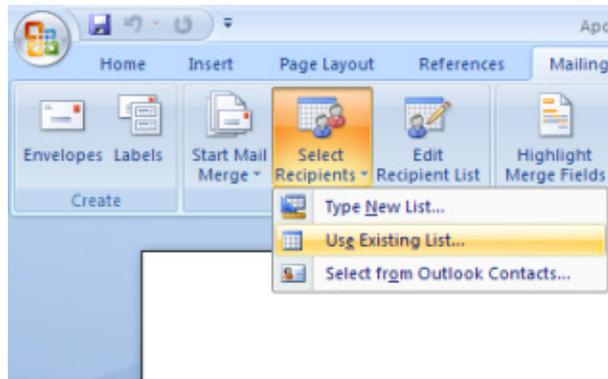


Você deve procurar o Menu Correspondências (Mailings) para mesclar as informações clique sobre Visualizar Resultados (Preview Results).



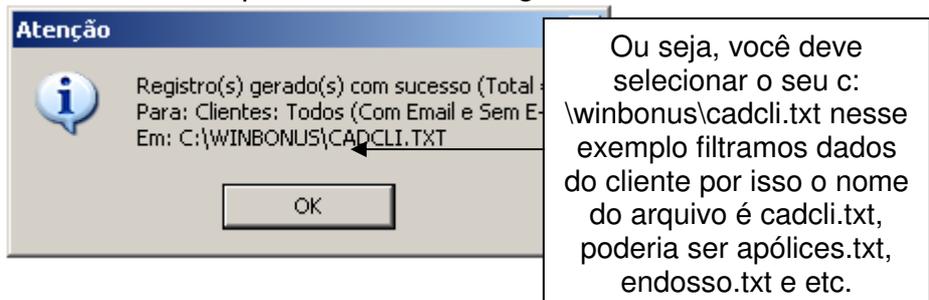
Para imprimir ou enviar por e-mail deve clicar sobre o ícone Concluir e Mesclar (Finish & Merge) e clicar sobre os procedimentos que deseja realizar.

Caso o Menu Correspondência esteja cinza, selecione a opção **Selecione os Destinatários (Select Recipients)** depois clique sobre **Usar Lista Existente (Use Existing List...)** Procure o arquivo gerado pelo Winbonus conforme na Observações (obs.2 / pág.9).



Observações:

- 1 - Poderá, na primeira vez que gerar uma mala, surgir uma mensagem de Origem de Dados (Data source). Quando isto ocorrer, clique em “localizar origem de dados ou Find Data Source”
- 2 - Procure o diretório que foi salvo seu filtro, essa informação é dada quando no Winbonus termina de gerar a Mala Direta aparece uma mensagem como essa:



- 3 - Para gerar etiquetas o procedimento é o mesmo. O Modelo de Etiqueta padronizado nos Modelos Mala Etiqueta são: Pimaco 6281 / 6181 = 25,4 x 101,6.

- 4 - Você encontrará sempre os seguintes modelos de **documentos matriz**:

- | | | |
|---|---|-------------------------------------|
| <ol style="list-style-type: none"> 3 Mala Modelo Aniversário.dot 4 Mala Modelo Carta Cliente 5 Mala Modelo Profissão.dot 6 Mala Modelo Venc.Habilitação.dot | } | Dados do Cadastro de Clientes do WB |
|---|---|-------------------------------------|

7	Mala Modelo Apólice.dot	}	Dados do Cadastro Apólices do WB
8	Mala Modelo Emissão Apólice.dot		
9	Mala Modelo Renovação.dot		
10	Mala Modelo Parcelas a Vence.dot		
11	Mala Modelo Parcelas Vencidas.dot		
12	Mala Modelo Carta Produtor		
13	Mala Modelo Endosso.dot	}	Dados do Cadastro Endosso do WB
14	Mala Modelo Emissão Endosso.dot		
15	Mala Modelo Etiqu.Cliene.dot	}	Para emitir as etiquetas, não é necessário filtrar novamente os clientes. Após emitir a Mala da carta desejada, escolha a etiqueta correspondente.
16	Mala Modelo Etiqu.Apólice.dot		
17	Mala Modelo Etiqu.Endosso.dot		
18	Mala Modelo Etiqu.Parcelas.dot		

12.1. Mala Direta Automática por E-mail

Uma outra forma de enviar Mala Direta de Aniversariantes ou de Renovação, é através da Mala Direta Automática por E-mail. Para isso, alguns requisitos básicos serão necessários:

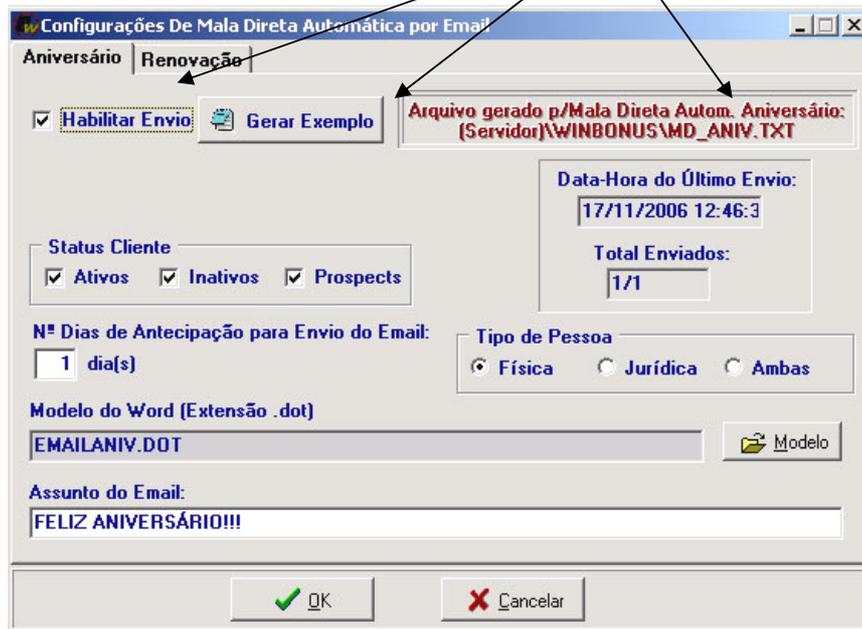
- No Servidor do Sistema Winbônus, deverá ter MS Outlook 2003;
- No Servidor do Sistema Winbônus, deverá ter o Word 2003 ou XP;
- Se o Outlook do Servidor do Winbônus foi configurado para requerer senha, esta deverá estar com a opção de "salvar senha". Desta forma não será necessário que o Outlook fique aberto.

Proceda então da Seguinte forma:

1) Crie as cartas de Aniversário no Word e salve com extensão “.dot”, dentro da pasta winbônus do servidor;

2) Em seguida, configurar no sistema Winbônus, Menu Suporte/configurações/Mala Direta Automática por E-mail.

Na aba “Aniversário”, clique em Gerar Exemplo e um arquivo com nome **MD_ANIV.TXT** será gerado dentro da pasta WinBonus do Servidor.
Em seguida marque em **Habilitar Envio**, para que as cartas sejam enviadas na época definida conforme configurado.



Localize o modelo de sua carta que foi criada anteriormente no Word, com a extensão “*.dot”.

3) Faça o download do arquivo **wb_maladireta.exe**, que está localizado no site www.winbonus.com.br login: winbonus@lda.com.br senha: wb@lda no menu Suporte Técnico / Download / Utilitários do Sistema, salve dentro da pasta winbonus do servidor.

4) Após preparar o Winbônus para emitir a Mala Direta Automática, você deverá agendar a tarefa no seu Windows (no servidor). Siga então os seguintes passos:

Iniciar

Programas

Acessórios

Ferramentas do Sistema (System Tools)

Agendar Tarefas (Scheduled Tasks)

Adicionar Tarefa (Add Task) / Próximo (Next)

Clicar em Procurar (Browse) – direcionar para o servidor/pasta Winbônus e dar um duplo click no arquivo **wb_maladireta.exe** – Próximo (Next)

Escolher a periodicidade, a hora e a data em que deverá ser iniciado o envio das cartas. Se necessário, configurar o usuário e a senha do Outlook e concluir.

O mesmo procedimento então deverá ser feito para as cartas de Renovação. Estes procedimentos serão feitos apenas uma vez.

CAPÍTULO XIII

OUTRAS FUNÇÕES DO SISTEMA

13. Reabertura de Comissão do Produtor

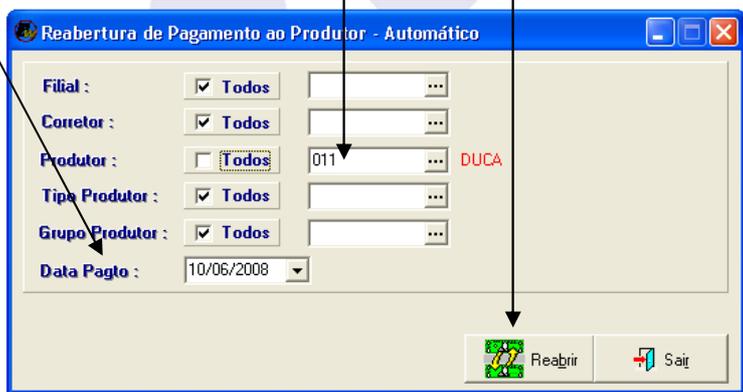
Nesse item temos a opção de reabrir os pagamentos realizados aos Produtores, facilitando quando ocorrer algum pagamento indevido.

Assim como temos em Pagamento teremos também em Reabertura a forma Automático e Selecionado, veremos a seguir:

a) Automático

No Automático, temos a reabertura de uma forma ampla, porque será reaberto todos os pagamentos feitos na data escolhida pelos dados selecionados no filtro, como exemplo:

Foi selecionado o **Produtor Duca**, com **Data de Pagamento 10/06/2008**, ao clicar em **Reabrir** todos os pagamentos feitos nessa data deste produtor serão reaberto.



b) Selecionado

Na opção “Selecionado” podemos reabrir desde vários pagamentos como apenas um, porque a tela detalha todos os pagamentos realizados conforme selecionado no filtro. Se você precisa reabrir todo um borderô a melhor opção é a reabertura automática, porque será reaberto também a conta corrente descontada.

Seleção de Documento/Proposta para Reabertura de Comissão do Produtor

Filial: Todos

Cliente: Todos

Seguradora: Todos

Corretor: Todos 001

Produtor: Todos

Nº Doc: Todos

Status: Documento Proposta Todos

Término de Vigência a partir de: 10/06/2008

Digite os caracteres para a busca incremental

Cliente	Documento	Corretor	Seguradora	Ramo
ADIR DA COSTA LOURENÇO	15751	001	ROYAL	12
AIRTON DA FONSECA BARRETO	572171-0	001	SUL AMÉRICA	31
ALBERTO HUGO D. DO NASCIMENTO	1.275.248-0	001	PORTO SEGURO	31
ALCOTRA BIO ENERGY DO BRASIL S	01.07.0531.060521	001	AZUL SEGUROS	31
ALCOTRA DO BRASIL EXPORTAÇÃO E	11764	001	ROYAL	19
ALDANY DE SOUZA FERREIRA	107884	001	HDI SEGUROS	31
ALEXANDRE COELHO GOMES	16157	001	ROYAL	12
ALEXANDRE COELHO GOMES	2008E00263	001	SUL AMÉRICA	31
ALEXANDRE COELHO GOMES	569567-0	001	SUL AMÉRICA	31
ALEXEI DE MORAES ZUBAKIN	001877	001	AZUL SEGUROS	31

Visualizar Detalhe

Selecionamos aqui o Corretor 001, Término de Vigência a partir 10/06/08 aparece todos os pagamentos feitos por esse corretor com o determinado término de vigência.

Clique em Visualizar Detalhe e veremos cada pagamento feito e a cada produtor, escolha qual dos pagamentos será reaberto e clique no item Reabre Comissão e Salvar. Antes de salvar ainda pode

desfazer a reabertura, é apenas clicar em Desfaz Reabertura.



Reabertura de Comissão do Produtor

Corretor: 001 CAS SEG

Cliente: ADIR DA COSTA LOURENÇO

Nº Doc.: 15751

Dt Vencimento: 15/1/2008

Prêmio Líquido: 18,19

Valor Parc.: R\$ 25,46

Adic. Frac.: R\$ 0,00

Nº Borderô: 2008-00012

Dt. Borderô: 11/1/2008

Tipo de Comissão: Comissão Corretor Prêmio Líquido

Tipo de Pagamento: Integral Fluxo Parcelas

Vinculado Rec Corretor?: Sim Não

Base (%): 100 Tipo Lançamento: NORMAL Desconto (%): 20

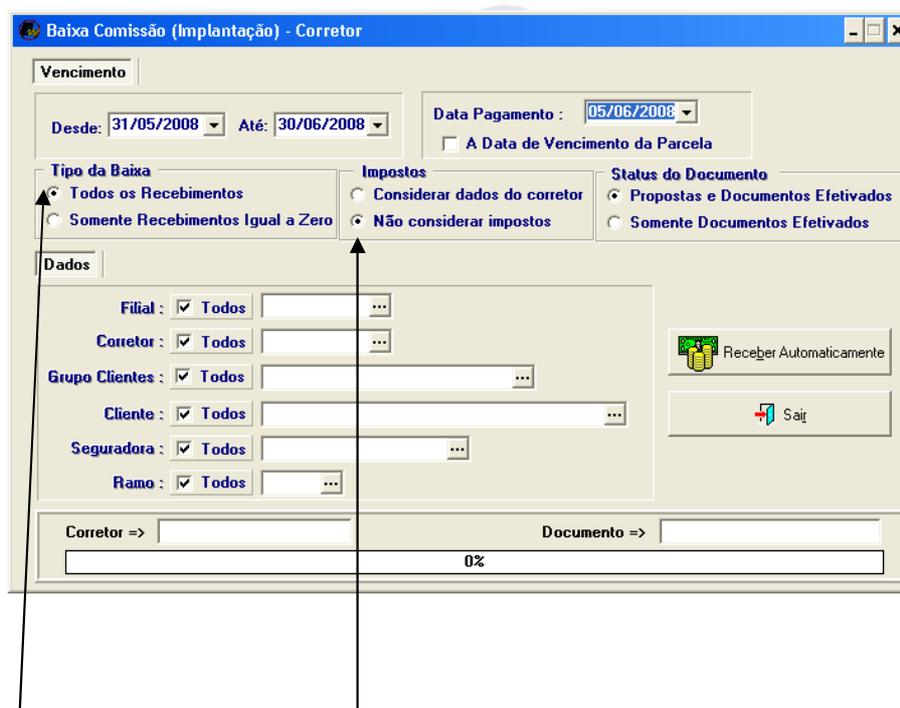
Produtor	Produtor - Fantasia	Parcela	Ramo	Ramo - Fantasia	Subramo	% Pago	Comissão Paga
018	AGRÍCOLA	4 / 4	12	RESIDENCIAL	12	2,00	R\$ 0,00
019	ALINE CARVALHO	1 / 4	12	RESIDENCIAL	12	1,00	R\$ 0,18
019	ALINE CARVALHO	2 / 4	12	RESIDENCIAL	12	1,00	R\$ 0,00
019	ALINE CARVALHO	3 / 4	12	RESIDENCIAL	12	1,00	R\$ 0,00
019	ALINE CARVALHO	4 / 4	12	RESIDENCIAL	12	1,00	R\$ 0,00
001	LEONARDO CAS	1 / 4	12	RESIDENCIAL	12	2,00	R\$ 0,36
001	LEONARDO CAS	2 / 4	12	RESIDENCIAL	12	2,00	R\$ 0,00
001	LEONARDO CAS	3 / 4	12	RESIDENCIAL	12	2,00	R\$ 0,00
001	LEONARDO CAS	4 / 4	12	RESIDENCIAL	12	2,00	R\$ 0,00

Reabre Comissão (Alt+R) Cancelar

Visualizar Detalhe

13.1. Baixa de Comissão (Implantação)

Podemos também baixar automaticamente as comissões, como nos mostra a tela abaixo. Mas essa ferramenta não é a melhor forma de baixar comissão, pois não lhe permite visualizar o que você está baixando, ou seja, se tiver algo cadastrado errado será baixado e depois você pode acabar tendo retrabalho para verificar e reabrir o que for necessário.



Quando o corretor recebe comissão de forma integral ou no fluxo, a depender da quantia gera comissões com valor 0,00 a serem recebidas. Essas comissões zeradas garantem o controle quando houver necessidade de um estorno. Porque o corretor terá como saber até quando o cliente pagou e a partir de quando deixou de efetuar pagamento, logo a comissão que será estornada. Essas comissões zeradas devem vir no extrato da seguradora, caso não venha entre em contato com a seguradora solicitando essas informações. Dito isso, essa opção, **Somente Recebimentos Igual a Zero**, é interessante porque após conferência de todas as comissões zeradas você pode selecionar e **Não considerar Impostos** e baixar todas do período já conferido.

Essa opção também é conveniente quando tiver que dar baixa em muitas comissões já recebidas e esquecidas de lançar no sistema, ressalvando que nesse momento é dada baixa em todas as parcelas em aberto no período selecionado, assim tome bastante cuidado antes de receber automaticamente.

13.2. Manutenção de Apólices

Manutenção de Apólice

Filial : Todos 01 ... RIO DE JANEIRO

Corretor : Todos 001 ... CAS SEG

Opção de Manutenção

Excluir Todas as informações da Apólice (Desaparece do Sistema)

Excluir Apólices com Vigência até : 31/12/2006

✓ Executar Manutenção ✖ Sair

Essa ferramenta só deve estar acessível para o Administrador do sistema, pois ela exclui todas as informações que forem selecionadas sem deixar registro que ao menos existiu. Portanto é uma ferramenta perigosa e só deve ser utilizada após contato com a LDA.

13.3. Distribuição de Renovação a Produtor

O Corretor pode contar com ajuda do sistema para distribuir a renovação, basta filtrar nessa tela os Dados da Distribuição.

Distribuição de Renovação a Produtor

Mês/Ano da Renovação: 07/2008

Dados da Apólice

Filial: Todos Seleção de Filial

Corretor: Todos Seleção de Corretor

Seguradora: Todos Seleção de Seguradora

Ramo: Todos Seleção de Ramo

Grupo Ramos: Todos Seleção de Grupo Ramos

Dados da Distribuição (Somente Produtores Ativos)

Tipo Produtor: Todos **REN - RENOADOR**

Grupo Produtor: Todos Seleção de Grupo Produtor

Irá aparecer uma tela com os Produtores ativos para seleção, no exemplo abaixo selecionamos todos ou apenas o desejado, e Avançar.

Distribuição de Renovação a Produtor

Mês/Ano da Renovação: 07/2008 **Total de Apólices Filtradas: 52**

Produtor	Fantasia	Grupo Produtor	Tipo Produtor	Ausente do Dia	Ausente Até Dia	Seleção
001	LEONARDO CAS	INDIVIDUAL	RENOADOR			<input checked="" type="checkbox"/>
013	TUNO	INDIVIDUAL	RENOADOR			<input checked="" type="checkbox"/>
017	NORBERTO BELTEC	INDIVIDUAL	RENOADOR			<input checked="" type="checkbox"/>

Tipo de Distribuição
 Automática A Definir

Abrirá essa janela com todas as apólices a serem renovadas e os respectivos produtores responsáveis por essa renovação. Mas você pode alterar essa seleção aleatória, você pode clicar na seta que fica ao lado do nome, abrirá uma tela com os produtores.

Distribuição de Renovação a Produtor

Mês/Ano da Renovação: 07/2008 Total de Apólices Filtradas: 52

Arraste uma coluna para agrupar por ela

Término Vig.	Proposta	Corretor	Seguradora	Produtor	Fantasia
1/7/2008	2007A00578	GRP CONSULT	ROYAL	001	LEONARDO CAS
3/7/2008	2007A00584	CAS SEG	LIBERTY SEGUROS	013	Fantasia
3/7/2008	2007A00594	CAS SEG	BRADESCO	017	LEONARDO CAS
4/7/2008	2007A00595	GRP CONSULT	ROYAL	001	NORBERTO BELTEC
5/7/2008	2007A00603	CAS SEG	ROYAL	013	TUNO
5/7/2008	2007A00726	CAS SEG	AZUL SEGUROS	017	NORBERTO BELTEC
5/7/2008	2007A00592	CAS SEG	AGF SEGUROS	001	LEONARDO CAS
5/7/2008	2007A00593	GRP CONSULT	AZUL SEGUROS	013	TUNO
6/7/2008	2007A00615	CAS SEG	PORTO SEGURO	017	NORBERTO BELTEC
6/7/2008	2007A00616	CAS SEG	PORTO SEGURO	001	LEONARDO CAS
6/7/2008	2007A00619	CAS SEG	PORTO SEGURO	013	TUNO
6/7/2008	2007A01099	CAS SEG	MARITIMA	017	NORBERTO BELTEC
8/7/2008	2007A00601	CAS SEG	ITAU SEGUROS	001	LEONARDO CAS
9/7/2008	2007A00631	CAS SEG	PORTO SEGURO	013	TUNO
9/7/2008	2006A00859	CAS SEG	MARITIMA	017	NORBERTO BELTEC

<< Voltar Gerar

13.4. Substitui Cliente nas Apólices

Todas as apólices que tiverem o nome do cliente selecionado passaram a ter o que você determinar no campo, Para o Cliente.

Substitui Cliente nas Apólices

Do Cliente: 3 PLUS ASSESSORIA DE MARKETING Código: 921

Para o Cliente: ABBUD JONAS ADVOGADOS ASSOCIAD Código: 831

Executar Substituição Sair

A

Acessando, 17
Acessos, 15, 16
Agenda
Clientes, 41
Agendamento
Relatórios, 118
Aleatório, 12
Apólices, 44, 45
Beneficiários, 50
Cadastro dos Itens, 46, 47, 48, 49, 50, 51, 52, 53
Capa da Apólice, 54
Coberturas, 48
Complemento, 49
Corretores, 59
Desconto de Comissão, 60
Efetivar Proposta, 58
Manutenção, 153
Observações, 51, 62
Pagamento, 55
Pendências, 57
Perfil, 52
Produtores, 61
Protocolo, 56
Relatórios, 97
Renovar, 62
Substitui Cliente, 155
Valores em Risco, 53
Atalho, 8
Automático
Backup, 134
Baixa de Comissão, 152
Mala Direta, 148
Reabertura de Comissão Produtor, 150

B

Backup, 134
Automático, 134
Bancos, 36
Clientes, 40
Beneficiários
Apólices, 50
Borderô de Comissão, 105

C

Cadastro
Apólices, 44
Clientes, 38
Coberturas, 34
Corretores, 23
Endosso, 63
Produtores, 26
Ramos, 32
Seguradoras, 29
Sinistro, 79
Cancelamentos
Endosso, 68
Índices, 129
Carteira Vigente
Relatórios, 99
Clientes
Cadastro, 38, 39, 40, 41, 42

Dados Incompletos, 119
Grupo, 43
Relatórios, 118
Coberturas
Apólices, 48
Cadastro, 34
Comissão
Baixa, 152
Estornando, 88
Gráficos, 122
Importação, 138
Pagamento Produtor, 91, 92, 93
Reabertura Corretor, 59
Reabertura do Produtor, 150
Reabertura Produtor, 151
Reabertura Produtor Automático, 150
Recebimento Corretor, 83, 84, 85, 86, 87
Recebimento de Diferença, 89
Comissionamento
Corretores, 25
Produtores, 27
Relatórios, 101, 102, 103
Configurações, 19
Conta Corrente
Produtor, 94
Tipos de Lançamentos, 28
Corretor
Apólices, 59
Cadastro, 23, 24
Comissionamento, 25
Recebimento de Comissão, 83, 84, 85, 86
Recebimento de Diferença, 89

D

Dados Incompletos
Relatórios, 119
Detalhe, 7
Digitação
Conferências, 106

E

Endosso, 63, 64, 65
Cancelamento, 68
Exclusão, 67
Itens do Endosso, 66
Estornando
Comissão, 88
Exportação
HVN, 139
Palm, 139

F

Feriados, 37
Filtrar, 10

G

Gerencial, 130
Análise de Produção, 131
Jornal do Dia, 130
Planejamento de Receita de Produção, 132
Resumo de Operações por Usuários, 133
Gráficos, 120

Comissões PagasxRecebidas, 122
Evolução da Produção, 121
Índices de Cancelamento, 129
Índices de Renovação, 128
Ranking, 120
RenovadosxNovos, 124
Sinistralidade, 126
Guia de Remessa
Relatórios, 111

H

HVN
Exportação, 139

I

Importação
Auto do Easy Calc, 136
Comissões, 138
Propostas, 137
Seguradoras, 137
Indenização
Sinistros, 81
Internet
Sistema, 22

J

Jornal do Dia, 130

L

Livro SUSEP
Relatórios, 108
Localizar, 11
Login, 17
Logomarcas
Sistema, 21

M

Mala Direta, 140
Automática, 148
Por e-mail, 146
Word 2003, 147

O

Observações
Apólices, 51
Órgão Emissor, 37

P

Pagamento
Apólices, 55
Palm
Exportação, 139
Parâmetros
Seguradora, 30
Sistema, 20
Pendências
Apólices, 57
Relatórios, 96

Perfil, 35
Apólices, 52
Clientes, 40
Pesquisa, 10
Planilha, 6
Pré Borderô, 104
Produção
Análise, 131
Evolução, 121
Planejamento de Receita, 132
Relatórios, 110
Produtor
Apólices, 61
Cadastro, 26
Comissionamento, 27
Conta Corrente, 94
Distribuição de Renovação, 154
Grupo e Tipo, 27
Pagamento Automático, 93
Pagamento Comissão, 91, 92, 93
Pagamento Selecionado, 91
Reabertura de Comissão, 150, 151
Relatório dos Produtores Responsáveis, 28
Profissões, 36
Propostas
Importação, 137
Relatórios, 111
Protocolo
Apólices, 56
Clientes, 42
Relatórios, 112

R

Ramos
Cadastro, 32
Grupo, 33
Relatórios, 95
Agendamentos, 118
Apólices Canceladas, 97
Aviso de Vencimento de Parcela, 98
Aviso de Vencimentos de Habilitação, 119
Carteira Vigente, 99
Clientes, 118
Clientes com Dados Incompletos, 119
Clientes com Seguros Quitados, 100
Comissionamento, 101, 102, 103
Conferências de Digitação, 106
Documentos Efetivados, 106
Faturas Mensais Não Geradas, 107
Indenizações, 115
Livro SUSEP, 108
Log de Exclusão Apólice/Endosso, 109
Log Reabertura Comissão, 105
Pendência, 96
Prêmios Pagos Por Cliente, 109
Produção, 110
Propostas, 111
Protocolos, 112
Renovação de Apólice, 113
Renovação de Apólices, 114
Sinistros, 115, 116, 117
Renovação
Apólices, 62
Distribuição de Produtor, 154
Gráficos, 124, 128
Relatórios, 113

Restore, 135

S

Seguradoras

Cadastro, 29, 30

Comissionamento, 27

Contatos, 31

Selecionado

Reabertura de Comissão Produtor, 151

Senha

Alterar, 18

Cadastrando, 17

Sinistros, 79, 80

Indenização, 81

Relatórios, 115, 116, 117

Sinistralidade, 126

Terceiros, 80

U

Usuários

Cadastro, 13

Grupos, 14

Resumo de Operações, 133

Utilitários, 35

V

Valores em Risco

Apólices, 53

Vencimento de Habilitação

Relatórios, 119

