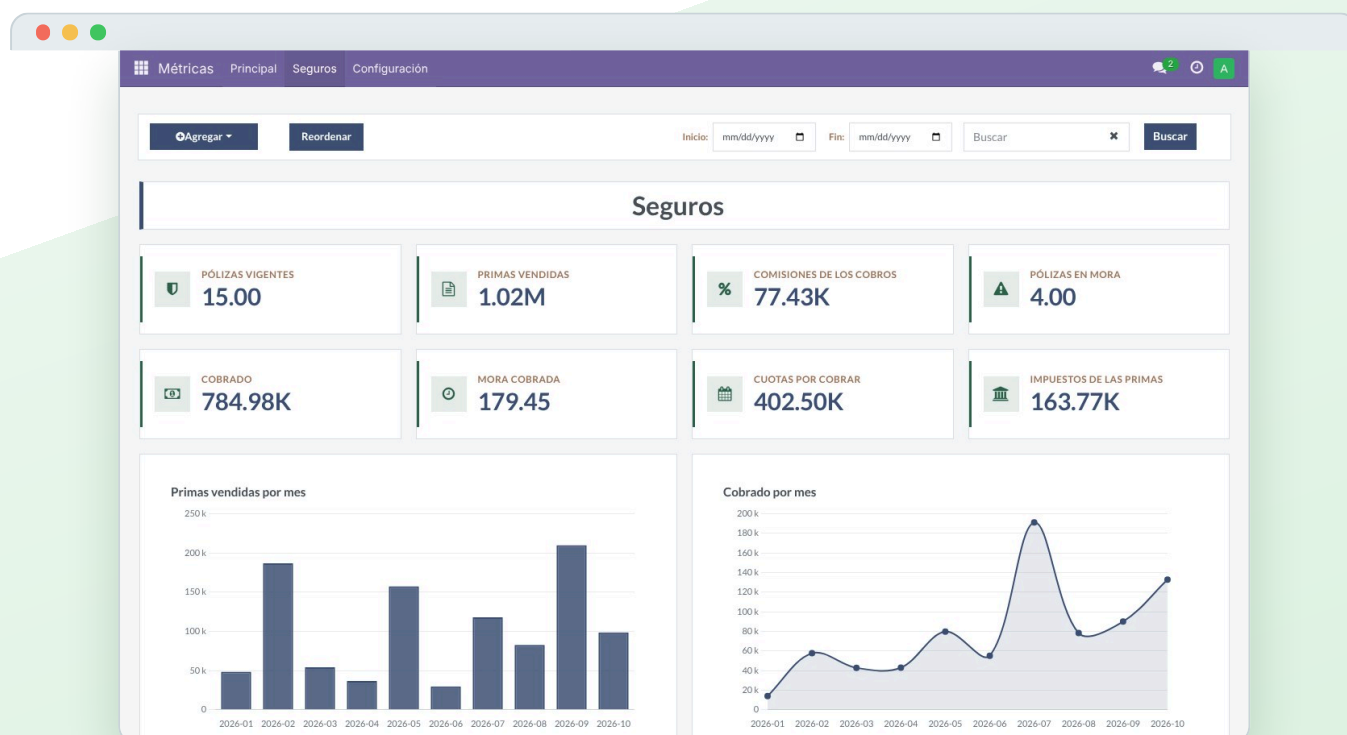


SOLUCIONES TREESYS PARA

Corredores de seguros

Cada póliza, cada cuota y cada comisión, bajo control.

Pólizas de todas sus aseguradoras y todas sus sucursales en un solo lugar: sepa qué cuotas vencen, quién está en mora, cuánto le toca a cada agente y qué pólizas hay que renovar este mes. Cada peso cobrado queda en la contabilidad de su sucursal.



Toda su cartera en una pantalla: pólizas vigentes, en mora, primas, cobros y comisiones.

Sistema de gestión en la nube, sobre Odoo, hecho para República Dominicana

¿Le pasa esto?

- ! Las pólizas de cada aseguradora están en un Excel distinto, y nadie sabe con certeza cuántas están vigentes ni cuáles vencen este mes.
- ! Las comisiones de los agentes se liquidan sacando cuentas sobre recibos sueltos, descontando el ISC a ojo.
- ! Los carnés se hacen en Word uno por uno, y no hay forma de comprobar si el que muestra un cliente está vigente.
- ! Con varias sucursales, cada una cobra por su lado y a fin de mes nadie sabe cuánto vendió y cobró cada oficina.
- ! La mora de las cuotas atrasadas se calcula a mano, o no se cobra, y el cliente paga menos de lo pactado.
- ! El cliente llama porque chocó y nadie encuentra rápido su póliza, el teléfono de emergencia ni los servicios que tiene contratados.
- ! El contador recibe los cobros tarde y tiene que reconstruir primas, impuestos y comisiones.
- ! Cuando la aseguradora pide el saldo de la cartera por antigüedad, hay que armarlo a mano, cliente por cliente.

Hágase estas preguntas

Responda sí o no. Cada «no» es dinero que se escapa o un riesgo que nadie está mirando.

- 1 ¿Sabe hoy, sin abrir un Excel, cuántas pólizas tiene vigentes y cuáles vencen en los próximos 30 días?
- 2 ¿La mora de cada cuota atrasada se calcula sola y se cobra primero?
- 3 ¿La comisión de cada agente sale del sistema, ya con el ISC descontado?
- 4 ¿Un carné que le muestra un cliente se puede comprobar en el momento?
- 5 ¿Sabe cuánto vendió y cobró cada sucursal este mes, y cada vendedor ve solo lo de la suya?
- 6 ¿Puede sacar hoy el saldo por antigüedad de su cartera, por aseguradora y por agente?
- 7 Si mañana cambia un precio o desaparece una factura, ¿sabe quién fue y cuándo?
- 8 ¿El 606, el 607 y la TSS salen del sistema, sin que su contador los arme a mano?

¿Respondió «no» a alguna? Ahí empezamos: se lo ponemos a funcionar, le enseñamos a su equipo y estamos cuando nos necesite.

Cómo aumenta sus ingresos

- ↑ **La mora pactada se cobra completa.** Cada cuota vencida acumula su mora sola, pasados los días de gracia, y al cobrar se toma primero; perdonarla es decisión del supervisor.
- ↑ **Ninguna renovación se pierde.** Las pólizas que vencen en 30 días aparecen en su propia lista y el agente recibe el aviso; renovar es un botón, con los mismos datos y el vehículo ya cargado.
- ↑ **Cada cuota tiene su fecha y su dueño.** Las cuotas vencidas y las que vencen en 7 días están siempre a la vista, por agente, para salir a cobrarlas antes de que se enfríen.
- ↑ **Comisiones que motivan al agente.** Cada recibo guarda la comisión del agente, calculada sobre lo cobrado a cuotas y descontando el ISC; el agente ve lo suyo y el supervisor liquida con la lista del mes.



Lo que hay que cobrar hoy, al entrar. La primera pantalla dice cuántas pólizas están en mora, qué cuotas vencieron, cuáles vencen esta semana y qué renovar, con el teléfono del cliente al lado para llamarlo.



La factura a la aseguradora, con la comisión. Con un botón sale la factura de la aseguradora por la prima y los impuestos, menos la comisión que le corresponde: nada se queda sin reclamar.

Qué hace el sistema

Sus aseguradoras, ramos y planes

Las compañías con las que trabaja, con su RNC, logo, teléfono de emergencia y comisión; los ramos (vehículos, salud, vida, incendio, accidentes, viaje, fianzas, responsabilidad civil, transporte y los exentos) con sus impuestos y días de gracia; los planes de cada aseguradora con su prima sugerida y sus coberturas. Vienen cargadas las diez aseguradoras con más primas del país.

Resumen al entrar

Al entrar, el sistema le dice qué cobrar y qué renovar hoy. Muestra las pólizas vigentes y en mora, las cuotas vencidas, las que vencen en 7 días, las pólizas por renovar en 30 días, lo cobrado del mes, lo pendiente y las comisiones; cada cifra abre su lista y se filtra por sucursal o por agente.

La póliza completa en una pantalla

Cliente, aseguradora, ramo, plan, tipo (Ley, Full, Fianzas, Patrimoniales), sucursal, agente y vendedor, número de la aseguradora, vigencia, prima neta, impuestos (el ISC de 16 % y los que apliquen), gastos de emisión y el total. Los asegurados (titular y dependientes) y, en vehículos, marca, modelo y versión de un catálogo que ya trae más de 100 marcas y 2,000 modelos, año, color, registro, chasis, uso, tipo, fianza judicial y servicios opcionales como asistencia vial o Casa del Conductor.

Seguros

Resumen

Operación

Seguimiento

Clientes

Contabilidad

Configuración

2

L

Resumen

Miércoles 21 octubre 2026

Todas las sucursales

Todos los agentes

+ Nueva póliza

Saldo por antigüedad

PÓLIZAS VIGENTES

12

Prima RD\$ 283,870.00

PÓLIZAS EN MORA

5

Mora a hoy RD\$ 5,455.26

CUOTAS VENCIDAS

13

RD\$ 57,019.42

VENCEN EN 7 DÍAS

1

RD\$ 3,066.75

POR RENOVAR EN 30 DÍAS

2

COBRADO ESTE MES

RD\$ 16,846.00

4 recibos

PENDIENTE POR COBRAR

RD\$ 132,224.74

32 cuotas

COMISIONES DEL MES

RD\$ 1,793.07

de los agentes

CUOTAS VENCIDAS MÁS ANTIGUAS

Vence

Días

Cliente

Póliza

Cuota

Para ponerse al día

Vence

Cliente

Póliza

Cuota

Monto

04/06/2026

139

Francisco Jiménez Vargas
809-559-1533

AUT-26-01517

Cuota 2

RD\$ 7,703.26

23/10/2026

Luis Rosario Tavárez
809-552-1274

AUT-26-01426

Cuota 4

RD\$ 3,066.75

04/07/2026

109

Francisco Jiménez Vargas
809-559-1533

AUT-26-01517

Cuota 3

RD\$ 7,386.25

14/07/2026

99

Rafael Guzmán Polanco
809-555-1385

AUT-26-01465

Cuota 2

RD\$ 5,132.63

23/07/2026

90

Luis Rosario Tavárez
809-552-1274

AUT-26-01426

Cuota 1

RD\$ 3,475.65

04/08/2026

78

Francisco Jiménez Vargas
809-559-1533

AUT-26-01517

Cuota 4

RD\$ 7,058.66

14/08/2026

68

Rafael Guzmán Polanco
809-555-1385

AUT-26-01465

Cuota 3

RD\$ 4,901.69

23/08/2026

59

Luis Rosario Tavárez
809-552-1274

AUT-26-01426

Cuota 2

RD\$ 3,317.20

02/09/2026

49

Carmen Batista Ortiz
809-551-1237

AUT-26-01413

Cuota 1

RD\$ 2,768.07

14/09/2026

37

Rafael Guzmán Polanco
809-555-1385

AUT-26-01465

Cuota 4

RD\$ 4,670.74

Resumen al entrar. Al entrar, el Resumen dice qué cobrar y qué renovar hoy, con el teléfono del cliente al lado; se filtra por sucursal y por agente.

Plan de pago a la medida

De contado, o inicial más cuotas mensuales, quincenales, trimestrales o semestrales. El inicial mínimo viene en 25 % según la ley 146-02 y se ajusta; la tabla de cuotas suma el total exacto.

Cobro con la mora primero

El botón Cobrar muestra, antes de registrar, cómo se reparte el dinero: de la cuota más vieja a la más nueva, primero la mora de cada cuota vencida y después la cuota. Acepta pagos parciales, de varias cuotas y recibos solo de mora. El último recibo se puede anular si hubo un error.

Carné con QR que abre la póliza

Un carné de tarjeta (85,6 × 54 mm) por asegurado, con el logo de la aseguradora, el teléfono de emergencia, la vigencia y el vehículo. Al escanear el QR con el celular, el usuario del sistema ve la póliza en el momento: se sabe si el carné es auténtico y si está vigente.

Cuota	Mora	A la cuota
Cuota 5	RD\$ 119.12	RD\$ 2,305.50
Cuota 6	RD\$ 3.84	RD\$ 2,305.50

Cobro con la mora primero. Antes de registrar, el cobro muestra cómo se reparte: primero la mora de cada cuota vencida, después la cuota.

Mapfre BHD Seguros
Vehículos de motor

Ramón Antonio de la Cruz
Cédula: 00212345673
Póliza: MAP-400411 · Titular
Vigencia: 15/03/2026 al 14/03/2027
Vehículo: HONDA CR-V 2022 · Placa ...
Tipo: Full
Servicios: Asistencia Vial
Emergencias: 809-555-0100

POL/2026/00074-02

Carné con QR que abre la póliza. Un carné por asegurado, con el teléfono de emergencia y un QR que abre la póliza al escanearlo.

Ticket de la póliza para el cliente

Una hoja con los datos de la póliza y del vehículo, la fianza judicial, los servicios contratados con sus teléfonos, el agente que lo atiende y las instrucciones en caso de accidente, que usted mismo redacta.

Agentes y comisiones

El agente es el usuario que vende la póliza. Cada recibo guarda su comisión (lo cobrado a cuotas, por el porcentaje del tipo de póliza, descontando el ISC) y la lista *Comisiones de agentes* la muestra por agente y por mes. Si sus comisiones se liquidan por escalas de venta, cada póliza lleva su vendedor en la factura para el módulo de comisiones de vendedores.

Sus sucursales

Cada póliza es de una sucursal: la del vendedor, que se propone sola. Su factura, sus cobros, la mora y las notas de crédito van a esa sucursal, con su resultado por oficina, y el cobro propone la caja de la sucursal. Cada usuario puede quedar limitado a las pólizas de sus sucursales; el supervisor ve todas.

Seguimiento que avisa

Cuotas vencidas, cuotas que vencen en 7 días, pólizas en mora y pólizas que vencen en 30 días, cada una en su lista. Cada día el sistema avisa al agente de sus pólizas en mora y por renovar.

Saldo por antigüedad

Lo que deben sus clientes a la fecha de corte que elija, repartido en no vencido, 0-30, 31-60, 61-90, 91-360 y más de 360 días, por aseguradora y por agente, con su resumen. En PDF o en Excel, como lo piden las aseguradoras.

Guía paso a paso

En la póliza nueva, una guía en pantalla dice qué campo llenar, lo señala con una flecha y avisa lo que falta. Con el módulo de guías de TreeSys; viene además un tutorial con capturas para su equipo.

Tablero de la cartera

Pólizas vigentes y en mora, primas vendidas, comisiones, cobrado, mora cobrada, cuotas por cobrar e impuestos, con gráficos por mes, por aseguradora, por ramo, por tipo, por agente y los mayores deudores.

Cómo cuida su dinero

- **Mora que no se escapa:** se calcula según lo pactado (porcentaje mensual o monto por día, con días de gracia) y el cobro la toma primero; perdonarla solo lo puede hacer un supervisor y queda anotado en el recibo.
- **Cada cobro con su recibo numerado:** recibo de pago y recibo de mora de 80 mm, también por WhatsApp; anular un recibo deja rastro y solo se puede anular el último.
- **Cada uno ve lo suyo:** el usuario vende y cobra; el supervisor condona mora, cancela pólizas y liquida comisiones. Cada usuario puede quedar limitado a las pólizas de sus sucursales, y no cobra en la caja de otra sucursal.
- **Sin dar acceso a la contabilidad:** el vendedor confirma y cobra pólizas sin poder ver ni tocar las facturas de la empresa; los documentos contables los hace el sistema.
- **Cancelar con cuentas claras:** al cancelar una póliza (solo el supervisor) sale la nota de crédito de la factura, las cuotas pendientes quedan anuladas y lo ya pagado queda como saldo a favor del cliente en la contabilidad, para devolverlo o aplicarlo a otra póliza.
- **El carné no se falsifica:** el QR lleva a la póliza real; un carné vencido o inventado se descubre al escanearlo.

Procesos más eficientes

- La tabla de cuotas, la mora y el reparto de cada cobro se calculan solos: nada de calculadora ni hojas de cálculo.
- Los carnés de todos los asegurados de la póliza se imprimen con un botón; el ticket y el estado de cuenta, con otro.
- Renovar una póliza copia la anterior con el vehículo y los asegurados; solo se revisa la prima y la vigencia.
- El recibo se imprime en el momento (80 mm) o se envía por WhatsApp desde el cobro.
- La comisión del mes de cada agente sale de una lista, sin sumar recibos uno por uno.
- La marca, el modelo y la versión del vehículo se eligen de una lista, sin errores de escritura; el chasis se guarda como lo piden las aseguradoras.
- El saldo por antigüedad sale con un botón, en PDF o Excel, a cualquier fecha de corte.



Pida una demostración con sus propios datos

Le mostramos el sistema funcionando con sus productos, sus clientes y su forma de trabajar. Escanee el código con la cámara del celular para escribirnos por WhatsApp, o llámenos.

WhatsApp y teléfono: 829-923-6045

treesys.shop · Lunes a Viernes de 10:00 AM a 4:00 PM

Control, contabilidad y DGII

- **Factura al confirmar:** cada póliza confirmada genera la factura de cliente con la prima, los impuestos y los gastos de emisión; cada cobro queda como pago conciliado contra esa factura.
- **Resultados por sucursal:** la factura, los cobros, la mora y las notas de crédito llevan la sucursal de la póliza, así los ingresos de seguros salen en el estado de resultados de cada oficina.
- **La mora, facturada aparte:** la mora cobrada sale en su propia factura con su pago, para que el ingreso quede en su cuenta.
- **Impuestos uno a uno:** el ISC de 16 % sobre la prima y los demás que apliquen van como impuestos de la factura; los ramos exentos (agropecuario y el obligatorio de la ley 87-01) no lo llevan.

- **Comprobantes fiscales:** las facturas pasan por la contabilidad normal del sistema, así que llevan el NCF o e-CF y los impuestos que tenga configurados la empresa (requiere la contabilidad dominicana instalada y los impuestos definidos con su contador).
- **Factura de la aseguradora:** con un botón se registra la factura del proveedor por la prima y los impuestos que retiene, menos la comisión del corredor.
- **Cancelaciones con nota de crédito:** al cancelar una póliza, la factura se revierte con su nota de crédito y lo pagado queda como saldo a favor del cliente.

Lo que nos distingue

- Pensado para el corredor dominicano: ISC del 16 %, inicial mínimo y días de gracia de la ley 146-02, ramos exentos, tipos Ley y Full, fianza judicial y Casa del Conductor.
- El cobro y la contabilidad son la misma operación: no hay que pasar nada al contador después.
- La comisión del agente nace en cada recibo, ya con el ISC descontado, como se liquida en la práctica.
- Las pólizas de todas las aseguradoras con las que trabaja, en un solo sistema y con un solo estado de cuenta por cliente.
- Carné con QR que comprueba la póliza en el momento, con el teléfono de emergencia de la aseguradora.
- Varias sucursales en una sola empresa: cada una con su caja, sus pólizas y su resultado, sin partir la contabilidad.

Incluye

- ✓ Pantalla Resumen al entrar y tablero de la cartera (pólizas, primas, cobros, mora, comisiones).
- ✓ Póliza con asegurados y vehículo.
- ✓ Tabla de cuotas y estado de cuenta del cliente.
- ✓ Recibo de pago y recibo de mora de 80 mm, también por WhatsApp.
- ✓ Carné de tarjeta por asegurado con QR.
- ✓ Ticket de la póliza con las instrucciones en caso de accidente.
- ✓ Listas de cuotas vencidas, por vencer, pólizas en mora y por renovar.
- ✓ Comisiones de agentes por mes y vendedor de cada póliza en su factura.
- ✓ Saldo por antigüedad a una fecha de corte, en PDF y Excel.
- ✓ Sucursales: contabilidad, caja y permisos por sucursal.
- ✓ Guía paso a paso en la póliza y tutorial con capturas.
- ✓ Factura de la aseguradora con la comisión.
- ✓ Catálogos de aseguradoras, ramos, planes, tipos de póliza, marcas, modelos y versiones de vehículos, colores y servicios opcionales.

DGII, contabilidad y nómina en la misma plataforma

Facturación electrónica e-CF

Emisión, firma y envío a la DGII, con revisión de cada factura antes de enviarla. **Hacemos con usted el proceso de certificación como emisor electrónico ante la DGII.**

Contabilidad dominicana

Comprobantes NCF por tipo de cliente, asientos automáticos desde cada venta, cobro y pago.

Nómina

Nómina dominicana con TSS, ISR, INFOTEP, regalía y prestaciones.

Lo que recibe su contador cada mes

- ✓ Los formatos **606, 607, 608 y 609**, a partir de lo registrado.
- ✓ El **ITBIS** y las **retenciones** de cada factura, ya separados.
- ✓ Comprobantes **NCF y e-CF** por tipo de cliente.
- ✓ **Asientos automáticos** de cada venta, cobro y pago.
- ✓ **Nómina** con TSS, ISR e INFOTEP, y la autodeterminación de la TSS cuadrada con los recibos.

Le dejamos el sistema funcionando y a su equipo dominándolo

En la nube, sin servidores en su local: se entra desde la PC, la tableta o el celular.

Diagnóstico

Vemos cómo trabaja hoy su negocio: dónde se pierde dinero, qué se hace a mano y qué le pide la DGII.

Puesta en marcha

Configuramos el sistema con sus productos, clientes, cajas y sucursales, y cargamos sus datos.

Le enseñamos

Cada persona aprende lo que le toca: caja, recepción, administración. Los manuales están dentro del mismo sistema.

Siempre a mano

Cuando necesite algo, nos escribe: Lunes a Viernes de 10:00 AM a 4:00 PM. Respuesta en 2 horas laborables si es crítico y en 1 día laborable si no lo es.

Preguntas frecuentes

¿Qué pasa si se va el internet?

El sistema está en la nube y trabaja con internet, desde la PC, la tableta o el celular. Con un respaldo sencillo, como los datos del celular o un segundo proveedor, su negocio no se detiene.

¿Cuánto tarda en estar funcionando?

Depende del tamaño del negocio: productos, clientes, cajas y sucursales. Antes de empezar le entregamos un plan con cada paso (configuración, carga de sus datos, capacitación y arranque) y sus fechas.

¿En qué horario dan soporte?

Lunes a Viernes de 10:00 AM a 4:00 PM, por WhatsApp o por teléfono al 829-923-6045.

¿Maneja mercancía o insumos? Con el reabastecimiento DDMRP, las empresas que aplican el método publican entre 30 % y 45 % menos inventario y de 97 % a 100 % de pedidos a tiempo (Demand Driven Institute). Se suma cuando su negocio lo necesite.

SOLUCIONES TREESYS POR RUBRO

Restaurantes, cafeterías y tiendas	Repuestos de vehículos	Préstamos y financieras
Gimnasios	Rent-a-car	Lavanderías y tintorerías
Consultorios, clínicas y hospitales	Transporte de pasajeros y envíos	Casas de cambio
Centros de videojuegos	Distribución y fabricación	Corredores de seguros

¿Su rubro no está aquí? Comuníquese con nosotros: hacemos posible su idea.



Pida una demostración con sus propios datos

Le mostramos el sistema funcionando con sus productos, sus clientes y su forma de trabajar. Escanee el código con la cámara del celular para escribirnos por WhatsApp, o llámenos.

WhatsApp y teléfono: 829-923-6045

treesys.shop · Lunes a Viernes de 10:00 AM a 4:00 PM

Odoo es una marca registrada de Odoo S.A. TreeSys es un proveedor independiente y no está afiliado a Odoo S.A.