

— LOS —

BENEFICIOS

● DE SER UN ●

AGENTE DE

SEGUROS

INTRODUCCIÓN

Estás a punto de iniciar una de las carreras más importantes en tu vida profesional, esperamos que tu trayectoria laboral te sirva de base para determinar que éste es tu camino correcto.

No hay nada mejor como la satisfacción de hacer todos los días un bien para alguien y te paguen por ello.

Así que si buscas una actividad que tenga un sentido, te permita contribuir a tu país, tu ciudad o cualquier núcleo familiar, empresarial o individual, que adicional te deje un aprendizaje diario, que tu nombre quede en alto, y te permita crecer económicamente hasta donde lo desees, Bienvenido al equipo.



El giro Financiero es bastante amplio por ello te doy los puntos más específicos que debes conocer antes de iniciar:

¿QUÉ ES SER UN AGENTE DE SEGUROS?



Esta es una de las más nobles carreras, ya que se trabaja con el cerebro y el corazón.

La principal actividad consiste en ayudar a otros a enfrentar con éxito los diferentes problemas que tienen las familias y empresas para garantizar los ingresos ante una muerte prematura, un ahorro para el retiro, un plan que asegure la educación profesional de los hijos, el cuidado del patrimonio, disminuir los gastos posibles derivados de un accidente o enfermedad, la protección a la empresa ante la pérdida de su hombre clave, o pérdidas por devastaciones, incendio, etc. Para que así nuestros clientes puedan prepararse para los riesgos que todos enfrentamos y su agente para estar allí cuando ellos más lo necesitan.



FUNCIONES Y OBLIGACIONES:

Entre sus principales funciones están la prospección y venta de nuevo mercado de clientes. Dar a conocer los productos mediante un servicio personalizado e integral, asesoría en casos de siniestros, sobre condiciones de contrato, etc., el seguimiento adecuado y conservación de su cartera de clientes, elaboración de formas administrativas y servicio de post venta.

La labor fundamental del agente es identificar la necesidad específica de protección de cada usuario, para estar en posibilidad de ofrecerle el mejor producto, que será aquel que:

- Cubra adecuadamente las necesidades o riesgos a los cuales está expuesto el usuario o sus bienes.
- Tenga el menor costo posible.
- Otorgue el mejor servicio.

El primer suscriptor de riesgos es el agente de seguros, ya que es quien tiene contacto directo con la persona o el bien que se pretende asegurar.

Sus obligaciones son informar de manera detallada a quien pretenda contratar un seguro, sobre el alcance real de su cobertura. Además, deben proporcionar a la empresa, la información auténtica relativa al riesgo, según cobertura propuesta, a fin de que la misma pueda fijar las condiciones y costos adecuados.



RESPONSABILIDAD

La responsabilidad social que tiene un agente de seguros, es crear conciencia de un futuro planeado para nuestros clientes, una protección ante cualquier riesgo que tenga como consecuencia un decremento económico, la pérdida o daño de cualquier bien material del cliente, y una seguridad económica para su familia en caso de que cualquier cosa pueda suceder (incapacidad, enfermedad, fallecimiento).

Este debe trabajar con ética y profesionalismo ya que el papel que juega es muy importante, su labor implica además de una responsabilidad profesional, una responsabilidad moral, por la naturaleza de los intereses que están en juego.



FORMA DE TRABAJO

Un agente de seguros trabaja en base a una planeación, con su agenda diaria estima el tiempo requerido para cada actividad, puede trabajar dentro de oficina con sus procesos administrativos y prospección atendiendo cita con algún cliente desde ahí o desde la casa, negocio u oficina de los mismos.

Es un trabajo muy dinámico, el objetivo principal es conocer gente, generar empatía, confianza y credibilidad, para que el cliente puede confiar en las manos del agente el bienestar de su patrimonio, familia y persona.

Hay distintas maneras de cómo prospectar clientes, entre ellas las más comunes: cambaceo, telemarketing, planta en empresa, Marketing digital, y uno de los más efectivos: Networking.



FORMACIÓN Y DESARROLLO

La carrera de agente de seguros es una profesión, que requiere de un alto nivel de compromiso y profesionalismo, de entrega y determinación, con un plan ideal de desarrollo, y un adiestramiento especializado, en Grupo Cáceres logramos formar personas ordinarias para destinos extraordinarios.

Autorización provisional:

De manera Inicial se le capacita por medio de la empresa aseguradora en un curso propedéutico de aproximadamente dos semanas, donde se otorga una Cédula de Autorización Provisional, misma que durará un plazo máximo de dieciocho meses.

Esta capacitación podrá ser impartida directamente por la institución de seguros o por el área de capacitación de Grupo Cáceres & Asociados.

Autorización definitiva:

Como parte de la especialización en el ramo de seguros y para extender tu conocimiento y permanencia en la empresa es necesaria una autorización definitiva la cual tiene vigencia de tres años o de por vida en caso de exentar los exámenes, su cédula de autorización será renovable por períodos iguales a 3 años.



Dicha capacitación puede ser impartida por la institución de seguros o de manera individual, y el proceso para el trámite administrativo y logístico lo haces con Apoyo del área de Coordinación Grupo Caceres & Asociados.



La autorización definitiva está integrada por cinco categorías. Cada una facultará al agente para intermediar en las operaciones o ramos indicados:

- CATEGORÍA A.- RIESGOS PERSONALES Y FAMILIARES.

Segmentos Autorizados.

- I. Seguro de Vida y Pensiones Individual (no derivadas de la Seguridad Social).
- II. Accidentes y Enfermedades Individual y/o Familiar.
- III. Póliza Múltiple Familiar en las coberturas de Incendio y coberturas adicionales, Riesgos Personales, Diversos en la coberturas de Robo, Cristales y Equipo Electrodoméstico y Responsabilidad Civil Familiar.
- IV. Automóviles, Pick-Ups y Camiones.



- CATEGORÍA B.- RIESGOS EMPRESARIALES DE SEGUROS DE PERSONAS Y DAÑOS.

Segmentos Autorizados.

I. Personas: Grupo y Colectivo en sus coberturas de:

a) Vida (Incluyendo Hombre Clave y Socios).

b) Accidentes y Enfermedades.

c) Seguro de Pensiones (no derivadas de la Seguridad Social).

II. Póliza Múltiple Empresarial en sus coberturas de:

- a) Incendio y Coberturas Adicionales.

- b) Pérdidas Consecuenciales.

- c) Diversos en sus coberturas de:

- o Dinero y Valores.

- o Robo.

- o Anuncios.

- o Calderas.

- o Rotura de Maquinaria .

- o Equipo Electrónico.

- o Montaje.

- o Equipo de Contratistas.

III. Transporte de Carga.

IV. Responsabilidad Civil General.

En consideración a la diversidad de coberturas que ésta categoría incluye y a su distinto grado de complejidad, se ha estimado necesario establecer dos subcategorías, que pueden ser autorizadas independientemente, a solicitud del interesado:



Subcategoría B1.- Riesgos empresariales de seguro de personas.

Subcategoría B2.- Riesgos empresariales de seguros de daños.

- CATEGORÍA "C" - RIESGOS ESPECIALES.

Segmentos Autorizados.

I. Grandes Riesgos - Incendio.

II. Todos los tipos de seguros en:

a) Riesgos personales y familiares.

b) Riesgos empresariales de seguros de personas y de daños.

- CATEGORÍA "D" - AGRÍCOLA Y DE ANIMALES.

Segmentos Autorizados.

I. Riesgos Agrícolas.

II. Riesgos de Animales.

III. Seguro de Vida Campesino.

- GARANTIAS DE CUMPLIMIENTO DE LAS RESPONSABILIDADES.

A fin de garantizar que sus responsabilidades en cuanto a su actividad profesional con sus clientes, sean cumplidas deberán contar con un seguro de responsabilidad civil por errores y omisiones y para determinar el monto de las garantías, se considerará el total de las primas que los agentes generen o puedan generar con su intermediación y el monto de las sumas aseguradas.



REMUNERACIONES

Las tendencias económicas y de negocio son prometedoras para una carrera en servicios financieros y de seguros.

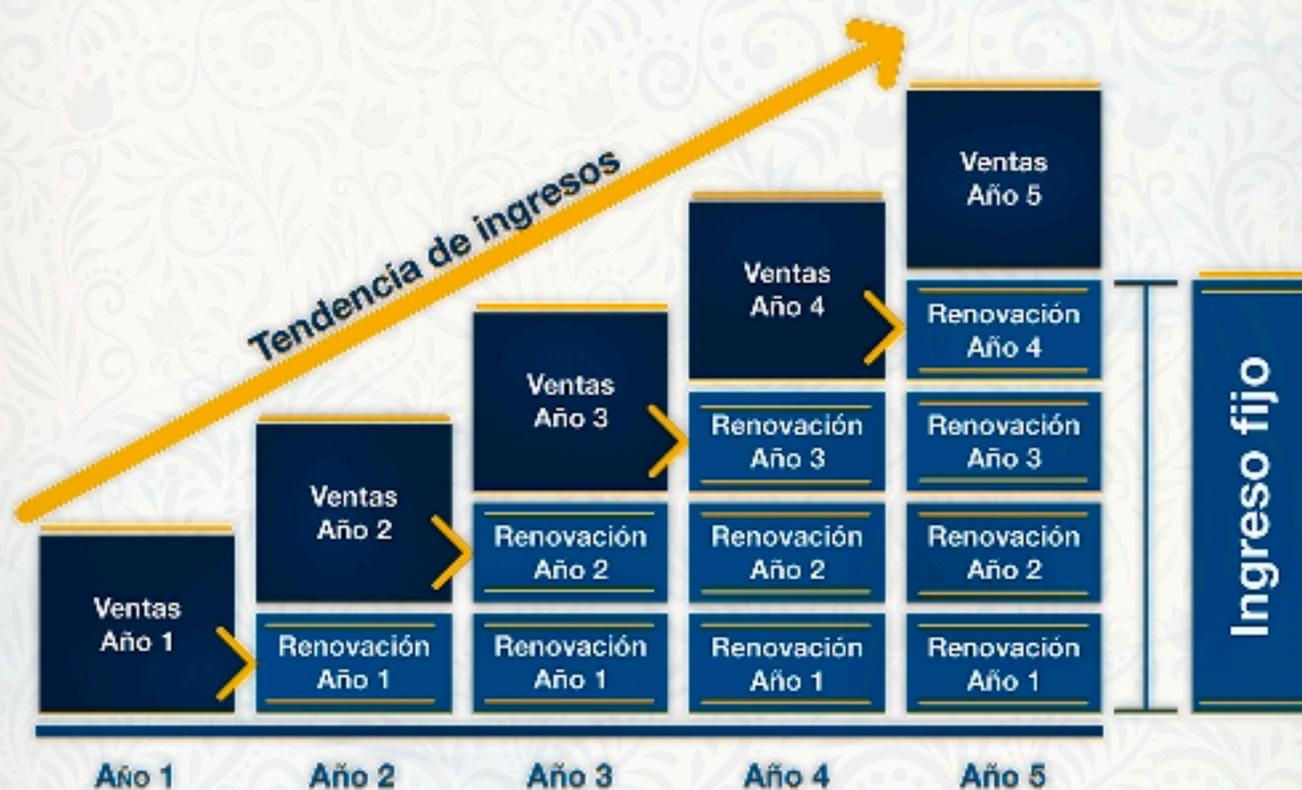
En un informe escrito publicado por Monster Intelligence y con base en parte en la investigación de GAMA Foundation, la carrera en seguros se reportó como una de las 10 mejor pagadas de los EE.UU, mientras un reportaje de la revista Expansión en México, la calificó como la segunda actividad productiva mejor remunerada.

El agente tendrá el control sobre sus actividades. Decidirá quiénes son sus clientes y cómo administrar su tiempo. Convertirse en un agente de seguros es iniciar un negocio propio, pero sin la inversión de capital que se necesita para iniciar un negocio, ya que está respaldado con el producto y proceso de la empresa aseguradora.

El agente de seguros recibirá una remuneración económica expresada en porcentaje de acuerdo al tipo de seguro a comercializar, misma que será cubierta por la institución durante el tiempo en que estén en vigor las pólizas contratadas con su intermediación.



Vender seguros es el equivalente a construir activos que te generen ingresos pasivos, porque no solo se recibe la comisión por su venta de una sola vez, sino que cuando el cliente renueve el seguro que adquirió, el agente recibe nuevamente una comisión por la renovación, dejando las ventas del año anterior como un ingreso fijo, y todas las nuevas ventas te darán el beneficio de seguir incrementando tu ingreso año tras año.



Las comisiones que provengan de la renovación o modificación de una póliza respecto de un mismo riesgo o responsabilidad, corresponderán a los agentes que hayan colocado la póliza, salvo que abandonen el negocio, que hubieren fallecido o el contratante exprese por escrito a las Instituciones que ya no desea la intermediación de esos agentes.



En caso de fallecimiento del agente, el derecho al cobro de las comisiones pasará a sus legítimos causahabientes, durante el tiempo en que estén en vigor las pólizas respectivas. Por lo anterior mencionado, esta carrera está diseñada a generar un patrimonio propio y heredable.

Las estadísticas de los agentes de seguro en cuestión a sus ingresos son los siguientes:

Agentes Promedio: 12mil a 30mil pesos mensuales.

Agentes exitosos: 30mil a 500mil pesos y esta cifra puede seguir creciendo mientras el agente siga haciendo ventas y conservando su cartera de clientes vigente.



Podrás ganar bonos de acuerdo a metas establecidas, además podrás participar para Foros, premios, Viajes Nacionales o Internacionales, de acuerdo a tu desempeño en la compañía de seguros.



REQUISITOS DE UN AGENTE DE SEGUROS:

1. Ser mayor de edad.
2. En caso de ser extranjero, deberá contar con la documentación que compruebe la calidad migratoria que le permite actuar en el país como agente.
3. Haber concluido estudios de preparatoria o equivalentes.
4. Acreditar ante la CNSF que se cuenta con la capacidad técnica para ejercer esta actividad de intermediación.

PERFIL:

- Personalidad Dinámica.
- Facilidad para establecer relaciones profesionales.
- Habilidades lógico-matemáticas.
- Orientación al logro.
- Vocación de servicio.
- Grandes aspiraciones.
- Visión empresarial.
- Alto nivel de profesionalismo.
- Capacidad de negociación.
- Resistencia a la frustración.



El talento y pasión de nuestra gente son pieza clave el desarrollo y consolidación de la sociedad mexicana. Es por ello que en GRUPO CÁCERES atraemos al mejor talento. Si dichas características te describen, entonces hay una alta probabilidad que esta carrera sea la correcta para ti.



GRUPO CÁCERES

AGENCIA DE SEGUROS



CONTACTO

Oficina: (669) 952 05 51

Responsable de atracción de talentos:

Lic. Karely Cárdenas

Celular: 669 122 3571

reclutamiento@grupocaceres.mx

Director General:

Ing. Dan Cáceres

Celular: 669 994 7792

dcaceres@grupocaceres.mx

Dirección: Av. del Mar 2028 Local 6 Condominio Las Gavias Malecón CP. 82147.
Mazatlán Sinaloa

