

— LOS —

BENEFICIOS

● DE SER UN ●

AGENTE DE

SEGUROS



GRUPO CÁ CERES

AGENCIA DE SEGUROS

INTRODUCCIÓN

Beneficios de ser un agente de seguros

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 que 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 damos los puntos mas especificos que debes conocer antes de iniciar.



¿QUE ES SER UN AGENTE DE SEGUROS?

Un agente de seguros desempeña un papel crucial en la protección financiera de individuos y empresas. Su labor consiste en asesorar a los clientes sobre diferentes tipos de pólizas, para garantizar los ingresos ante una muerte prematura, un ahorro para el retiro, un plan que asegure la educación de los hijos, disminuir los gastos posibles derivados de un accidente o enfermedad, proteger a las empresas contra riesgos posibles, cuidado del patrimonio familiar etc.

Al evaluar las necesidades específicas de cada cliente, el agente puede recomendar coberturas adecuadas que les ayuden a mitigar riesgos y afrontar imprevistos.

La importancia de su labor radica en que, al ofrecer seguridad y tranquilidad, los agentes de seguros contribuyen a la estabilidad económica de la sociedad. Facilitan el acceso a recursos que permiten a las personas recuperarse de pérdidas, ya sea por accidentes, enfermedades o desastres naturales. Además, fomentan una cultura de prevención, educando a la población sobre la importancia de estar protegidos y planificar el futuro. En resumen, los agentes de seguros no solo venden pólizas, sino que ofrecen un respaldo esencial que ayuda a las personas a enfrentar la incertidumbre de la vida.



FUNCIONES Y OBLIGACIONES

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:

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

Entre sus principales funciones están

- Prospección y venta de nuevo mercado de clientes.
- Dar a conocer los productos mediante un servicio personalizado e integral.
- Asesoría en caso de siniestros, y sobre condiciones de contrato.
- El seguimiento adecuado y conservación de su cartera de clientes.
- Elaboración de formas administrativas
- Servicio de post venta.





El primer suscriptor de riesgos es el agente de seguros, ya que es el que 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 cualquier cosa que 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 citas con algún cliente desde ahí o desde la casa, negocio u oficina de los mismos.

Este es un trabajo muy dinámico, el objetivo principal es conocer gente, generar empatía, confianza y credibilidad, para que el cliente pueda 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, plan en empresa, marketing digital y uno de los más efectivos el Networking.



FORMACIÓN Y DESARROLLO

La carrera de agente de seguros es una profesión que requiere 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 capacitará por medio del contenido proporcionado por la empresa aseguradora en un curso propedeutico, donde se otorga una cédula de autorización provisional, misma que durará un plazo máximo de 18 meses. Esta capacitación podrá ser impartida directamente por la institución de seguros o por el área de capacitación de Grupo Cáceres .



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 un vigencia de 3 años o de por vida en caso de excentar 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 tramite administrativo y logistica lo haces con Apoyo de Grupo Cáceres

La autorización definitiva está integrada por categorías, cada una facultará al agente para intermediar en operaciones o ramos indicados.

Cateroría A,B,C,D entre otras.



Categoría A Riesgos Personales y Familiares

Segmentos autorizados.

- I. Seguro de vida y pensiones individual (no derivados 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 de las coberturas de Robo, cristales y equipo Electrodoméstico y responsabilidad Civil Familiar.
- IV. Automóviles, Pick Ups y Camiones.



Categoría B Riesgos empresariales del seguro de personas y Daños.

Segmentos autorizados

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

- a) Vida (Incluye Hombre clave y socios)
- b) Accidentes y enfermedades
- c) Seguro de Pensiones (no derivados de la seguridad social)

II. Póliza multiple empresarial en sus coberturas de:

incendio y coberturas adicionales

Perdidas consecuenciales

Diversos en sus coberturas: Dinero y valores, robo, anuncios, calderas, Rotura de maquinaria, Equipo electronico, montaje, equipo de contratistas

III. Transporte de carga.

IV. Responsabilidad civil general

En consideración a la diversidad de coberturas que esta 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 del seguro de personas

Subcategoría B2.- Riesgos empresariales de seguro de daños.

Categoría C Riesgos especiales

Segmentos autorizados

I.-Grandes Riesgos- Incendio

II.- Todos los tipos de seguros en:

- Riesgos personales y familiares
- Riesgos empresariales de seguro 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 u 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.

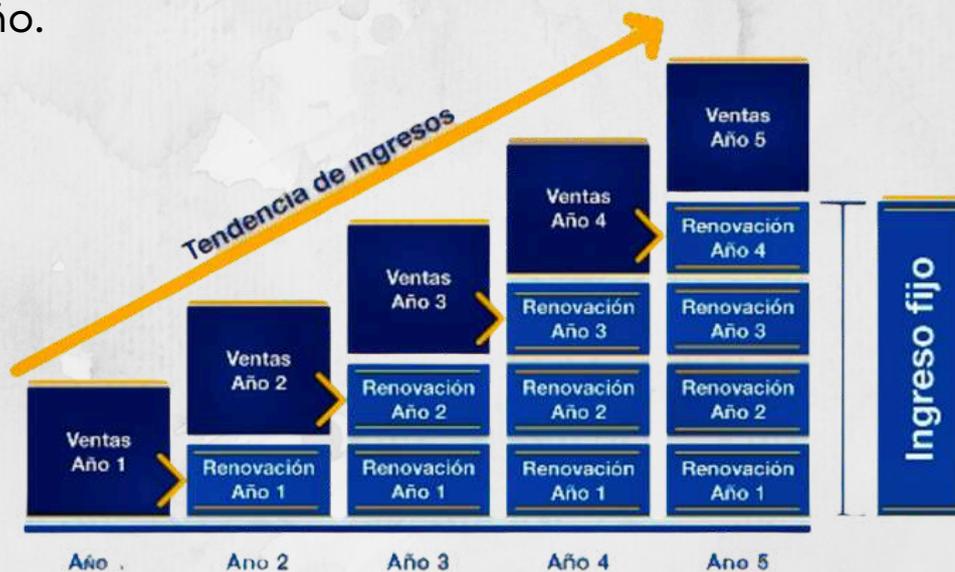
En un informe escrito publicado por la Monter Intelligence y con base en parte en la investigación GAMA foundation, la carrera en seguros se reportó como una de las 10 mejor pagadas de los EE.UU, mientras un reportaje de la revista Expansión en México, la calificó como la segunda actividad productiva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

El agente tendrá el control sobre sus actividades. Decidirá quienes son sus clientes y como 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 que estén en vigor las pólizas contratadas con su intermediación.

Vender seguros es el equivalente a construir activos que 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 le darán el beneficio de seguir incrementando su 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 estos agentes.

En caso de fallecimiento del agente, el derecho al cobro de las comisiones pasará a sus legítimos causahabientes, durante el tiempo 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 seguros en cuestión a sus ingresos son los siguientes:

Agentes promedio: 15mil a 30 mil 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.

SER AGENTE DE SEGUROS

REQUISITOS

- Ser mayor de edad
- Haber concluido estudios de preparatoria o equivalentes
- En caso de ser extranjero, deberá contar con la documentación que compruebe la calidad migratoria que le permita actuar en el país como agente.
- 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 en 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



recursos.humanos@grupocaceres.mx



Cel Bolsa de trabajo: (669)122 35 71



Tel oficina: (669)952 05 51



www.grupocaceres.mx



8:30am a 5:30 pm Lunes a Viernes



GRUPO CÁCERES

AGENCIA DE SEGUROS



Conoce más de nosotros
escaneando este código desde
la cámara de tu celular



Av. del mar 2028 local 6 condominio las gaviás club
residencial, Cp:82149, Mazatlán Sinaloa

