

**DIRECCIÓN COMERCIAL
DE AGENTES**

**ES EL MOMENTO
DE EMPRENDER
Y CASER ES EL
MEJOR SOCIO**



75
Aniversario

AGENTES Y
CORREDORES

ÍNDICE

- ▶ **AGENTE DE SEGUROS**, PROFESIÓN DE FUTURO
- ▶ **EL SECTOR SEGUROS**, UN SECTOR EN ALZA
- ▶ **CIENTOS DE OPORTUNIDADES** EN EL MERCADO
- ▶ **GRUPO CASER** AVANZA HACIA EL LIDERAZGO
- ▶ **EL NEGOCIO AGENTES Y CORREDORES**, EN PLENO CRECIMIENTO
- ▶ **AMPLIA CARTERA** DE PRODUCTOS
- ▶ **FORMACIÓN** ESPECIALIZADA
- ▶ **PORTAL DEL MEDIADOR**: PLATAFORMA DE GESTIÓN GLOBAL
- ▶ **EL EJECUTIVO COMERCIAL**: EL MEJOR APOYO
- ▶ **TE AYUDAMOS** A VENDER MÁS
- ▶ **FIDELIZACIÓN**: CAMPAÑAS DE INCENTIVOS
- ▶ **FUTURO** ESTABLE
- ▶ **PERFIL** DEL AGENTE QUE BUSCA CASER





En Caser ser Agente de Seguros es algo **más que ser un “vendedor de seguros”**



Es un especialista que **protege los bienes más importantes de su cliente**: su vida, su familia y su patrimonio



Accede a una actividad económica con un presente y con un **futuro prometedor**



El Agente de Seguros, no sólo es **dueño** de su tiempo, sino también **de su futuro**



1.375 € gasto anual por habitante
(Fuente: ICEA) 2016



294 entidades
(Fuente: DGS)



63.892 m. € de facturación
(Fuente: ICEA 2016)

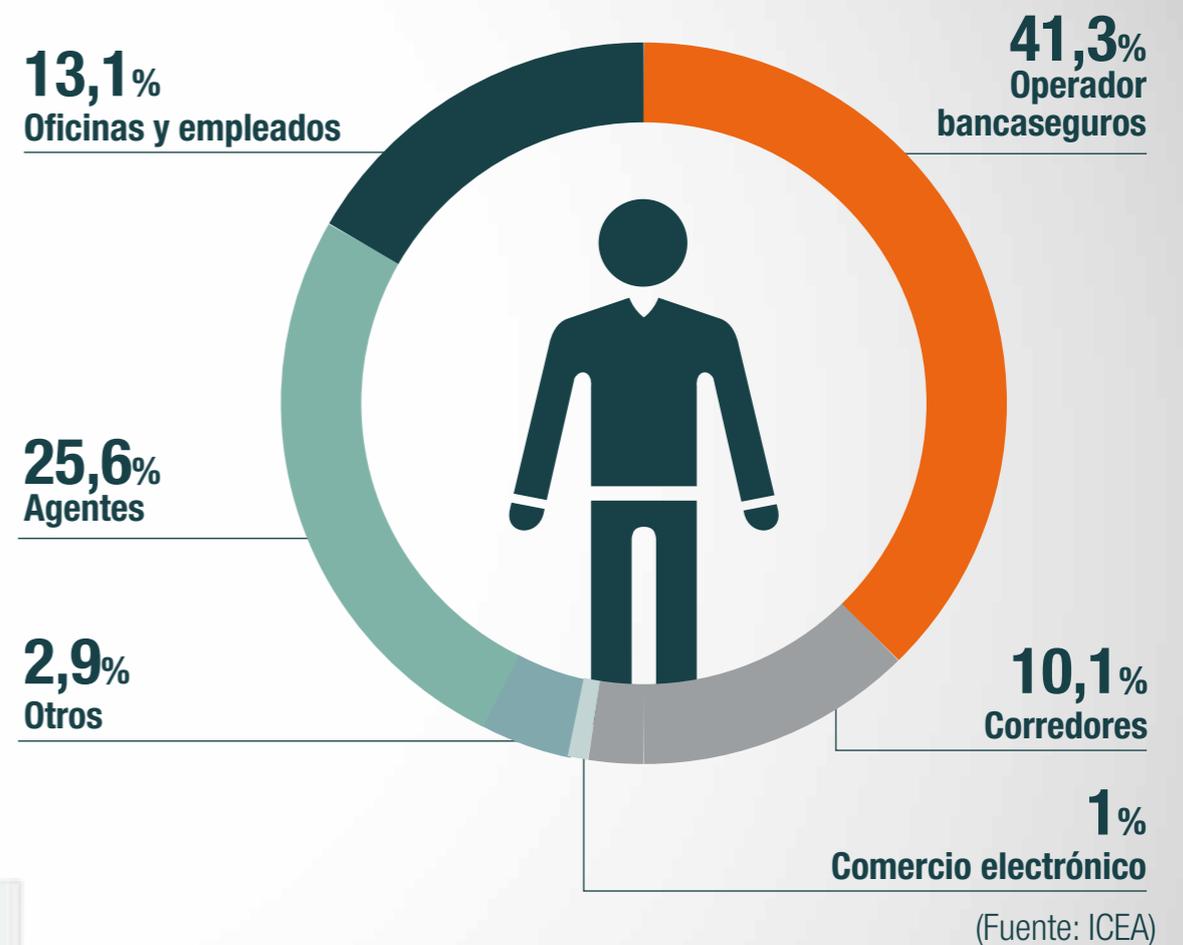


156.500 empleados
(Fuente: Memoria Unespa 2015)



- N° de Agentes Exclusivos 2016: 63.429
 - Altas de Agentes Exclusivos 2016: 9.931
- (Fuente: ICEA 2016)

CUOTA DE MERCADO POR CANALES 2016



CADA AÑO APROXIMADAMENTE:



El **12%** de las familias dedicó parte de su **presupuesto familiar** a la **adquisición de seguros de salud**

(Fuente: AIS)



El **77%** de las familias españolas hizo frente al pago de algún tipo de **seguro de automóviles** (coche, moto y demás vehículos) (Fuente: AIS)



El **72%** de las familias españolas **paga un seguro de hogar** (Fuente: AIS)



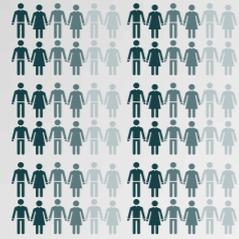
En España casi **20 millones de personas** tienen un **seguro de Decesos**, según un informe ofrecido por UNESPA, en el último año han **aumentado en 93.200 personas**



Casi la mitad de la población española, unos **21 millones**, cuenta con un **seguro de vida por fallecimiento**, y además, otros **9 millones** de personas tienen contratados **productos de ahorro y jubilación** (Fuente: ICEA)

OPORTUNIDADES

GRUPO CASER AVANZA HACIA EL LIDERAZGO



2,3
MILLONES DE CLIENTES



+3.600
EMPLEADOS



2.200
MEDIADORES



10.000
PUNTOS DE VENTA



40
OFICINAS DE CASER



16
RESIDENCIAS



10
OFICINAS DE AGENCIA



5
HOSPITALES



7
CLÍNICAS DENTALES



130
OFICINAS DE AGENCIA

€ 109 MILLONES €
BENEFICIOS ANTES DE IMPUESTOS

€ 1.576 MILLONES €
INGRESOS

€ 9.333,4 MILLONES €
ACTIVOS EN GESTIÓN

€ 269% MARGEN DE SOLVENCIA
MÁS DEL DOBLE DE LO EXIGIDO POR EL SUPERVISOR



EL NEGOCIO AGENTES Y CORREDORES, SE HA CONVERTIDO EN EL PILAR ESTRATÉGICO DE DISTRIBUCIÓN PARA CASER

La **Dirección Comercial de Agentes** se presenta en el mercado como una red profesional:

- **CONSOLIDADA Y COMPROMETIDA**
- **ORIENTADA AL CLIENTE**
- Cubre **TODO EL TERRITORIO NACIONAL**
- Con un **GRAN PORTFOLIO DE PRODUCTOS**



CUBREN CUALQUIER NECESIDAD DEL MERCADO

PARTICULARES

- AUTO
- COMUNIDADES DE VECINOS
- DECESOS
- DEFENSA JURÍDICA FAMILIAR
- DEPENDENCIA
- HOGAR
- MOTO
- MASCOTAS
- REPATRIACIÓN
- RESPONSABILIDAD CIVIL
- RETIRADA DE CARNÉ
- SALUD

PENSIONES

VIDA

VIDA RIESGO:

- VIDA
- FAMILIAR
- AMORTIZACIÓN
- VIDA TICKET

VIDA AHORRO:

- PPA
- PIAS
- DIFERIDO
- RENTAS

AGROCASER

- EXPLOTACIONES AGROPECUARIAS
- CENTROS ECUESTRES
- TURISMO RURAL
- TURISMO ACTIVO
- ACCIDENTES

EXPATRIATE

- AUTO
- HEALTH
- HOME
- FUNERAL

EMPRESAS

- ACCIDENTES
- CAUCIÓN
- COLECTIVOS Y GRUPOS
- COMERCIOS
- CONSTRUCCIÓN
- DEFENSA JURÍDICA PARA COMERCIOS, OFICINAS Y PYMES
- MULTIRRIESGO PARA PROMOTORES
- PYMES
- RESPONSABILIDAD CIVIL EMPRESAS
- SALUD EMPRESAS
- TRANSPORTES
- VIDA EMPRESAS

Aquí se muestran sólo los principales productos del portfolio.

Es necesario estar cada vez mejor preparado y formado para otorgar al cliente un servicio diferenciador al de la competencia.

EL AGENTE DISPONE DE



Formación Online y Presencial



Formación Inicial para Grupo B (Agente Exclusivo)



Formación anual, por ejemplo: Actualización fiscal



Especializaciones: Empresas, Agrarios, Salud, Vida, etc.



Específica para cada perfil, **flexible y continuada**



Petición de **cursos a demanda**

PORTAL DEL MEDIADOR: PLATAFORMA DE GESTIÓN GLOBAL

EL PORTAL DEL MEDIADOR ES UNA HERRAMIENTA DE TRABAJO FUNDAMENTAL EN EL DÍA A DÍA DE NUESTROS AGENTES.

- **Menús y pantallas, más atractivas, intuitivas y ergonómicas**

- **Funcionalidades:**

- 1 Acceso a contenidos de productos en la contratación
- 2 Tarificación multimodalidad de producto
- 3 Integración de datos de clientes en las operativas
- 4 Envío por e-mail de presupuestos y condicionados
- 5 Operativas integradas en la Ficha Cliente
- 6 Análisis de necesidades de Ahorro Individual
- 7 Defensa de pólizas en vigilancia de cartera
- 8 Sistema de ayuda online



Un lugar donde simplificar la gestión y el trabajo de cada día.

DESCUBRE CÓMO FUNCIONA A TRAVÉS DE ESTOS VÍDEOS

EL NUEVO PORTAL DEL MEDIADOR



OPERATIVA



CONTENIDOS



FORMACIÓN



PIEZA CLAVE EN EL ÉXITO DEL AGENTE

Promueve su **desarrollo de negocio**

Plantea los **objetivos comerciales**

Establece junto al Agente **una dinámica y metodología de trabajo**

Pieza clave: apoyo diario en sus **relaciones con la compañía**



Y SIEMPRE CONTANDO CON EL SOPORTE DE UN **DEPARTAMENTO TÉCNICO ESPECIALIZADO**

PROMOCIÓN COMERCIAL

- **GESTIÓN INTEGRAL** de las acciones locales
- Planteamiento estratégico que favorece la **COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS** en cada plaza
- **DESARROLLO DE ACCIONES** *ad hoc* que cubren las necesidades de cada Agente
- **ASESORAMIENTO PERMANENTE**

1

EVENTOS

FERIAS Y PATROCINIOS

2

PROMOCIONES MKT DIRECTO

SMS, EMAILING, MAILING

3

PLAN DE MEDIOS

GESTIÓN PUBLICITARIA

GABINETE DE PRENSA

NOTAS DE PRENSA, COMUNICADOS

4

OFICINAS

APERTURA, IMAGEN

PLV

PORTAFOLLETOS, DISPLAYS

5

MATERIALES COMERCIALES

FOLLETOS, OCTAVILLAS, CATÁLOGOS

MERCHANDISING

COSASDECASER

6

MARKETING ONLINE

WEBS AGENTES

SOCIAL MEDIA

FACEBOOK AGENTES



PROMOCIÓN NEGOCIO

- **POTENCIAR LA IMAGEN DE MARCA** del negocio para favorecer la visibilidad de los agentes en su plaza
- **RECONOCER EL ESFUERZO DE LOS AGENTES** y reforzar su sentimiento de pertenencia a la compañía
- Ofrecer las plataformas con **INFORMACIÓN ACTUALIZADA SOBRE LAS ACTIVIDADES DEL NEGOCIO Y EL SECTOR**

IMAGEN DE MARCA

MEJORAR DÍA A DÍA LA PERCEPCIÓN QUE TIENEN SUS CLIENTES SOBRE CASER

DESARROLLAR UNA COMUNICACIÓN TRANSPARENTE ORIENTADA A FIDELIZAR SU CARTERA



1 FORTALECER NUESTROS VALORES DESARROLLANDO ÁREAS DE MEJORA



COMUNICACIÓN INTERNA

REVISTA LAZOS
BOLETINES ELECTRÓNICOS

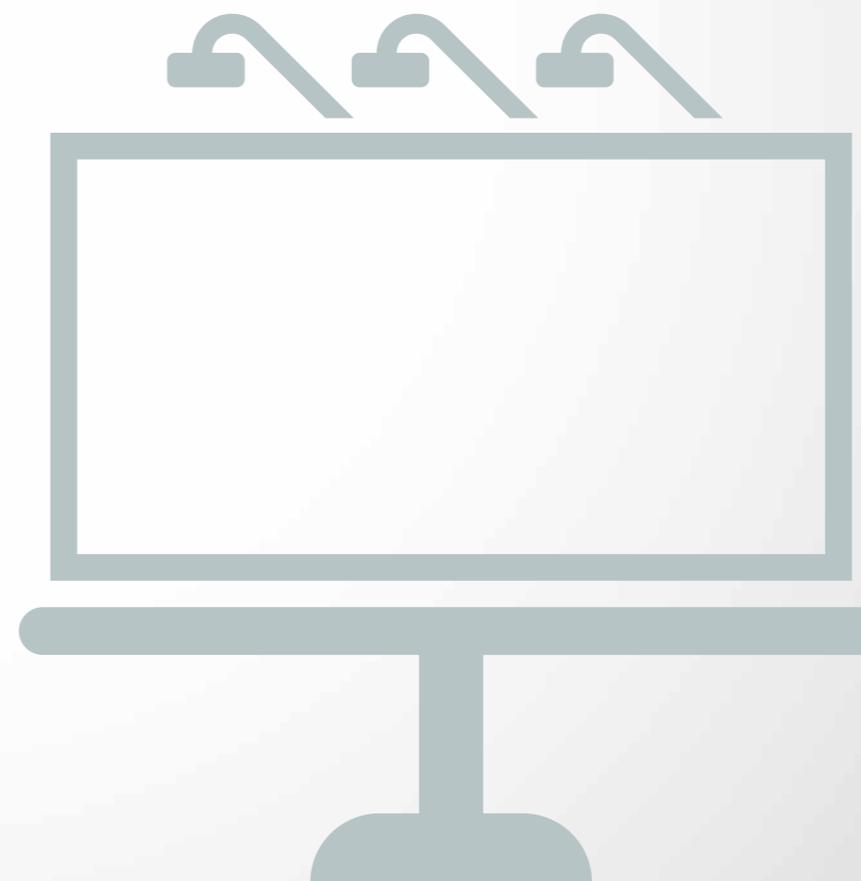
VIAJES DE INCENTIVO



¿QUIERES ASISTIR AL PRÓXIMO VIAJE?

CAMPAÑAS DE NUEVA PRODUCCIÓN

- **INCENTIVAR** la comercialización de los **PRODUCTOS ESTRATÉGICOS**
- Promover y **AYUDAR AL AGENTE**
- **ACELERAR LAS VENTAS**



Posibilidades de creación y consolidación de cartera con retornos económicos muy interesantes

SER AGENTE DE **CASER** ES TENER UNA PROFESIÓN O UN ÁREA DE NEGOCIO DE PESO ESPECÍFICO EN EL SECTOR FINANCIERO

Inversión “0”

**Ingresos elevados
y estables**

Mercado ilimitado



**Negocio propio que
genera cartera**

**Actividad económica
para toda la vida**

EN CASER BUSCAMOS A ALGUIEN COMO TÚ

CONTARÁS CON EL APOYO DE UNA ASEGURADORA CON PROYECCIÓN DE FUTURO

Emprendedores con futuro

Agentes Profesionales

Empleados del sector financiero

Asesorías, inmobiliarias, etc.

Formado, vital y entusiasta

**Con dedicación, autoconfianza,
iniciativa, orientación al cliente**