Plan General de Negocios

Objetivo General

Al término del curso, el Agente de Seguros será capaz de realizar su Planeación Cuatrimestral en Ventas, utilizando las herramientas y formatos planteados y considerando las variables que impactan en la generación de ingresos en este ramo.

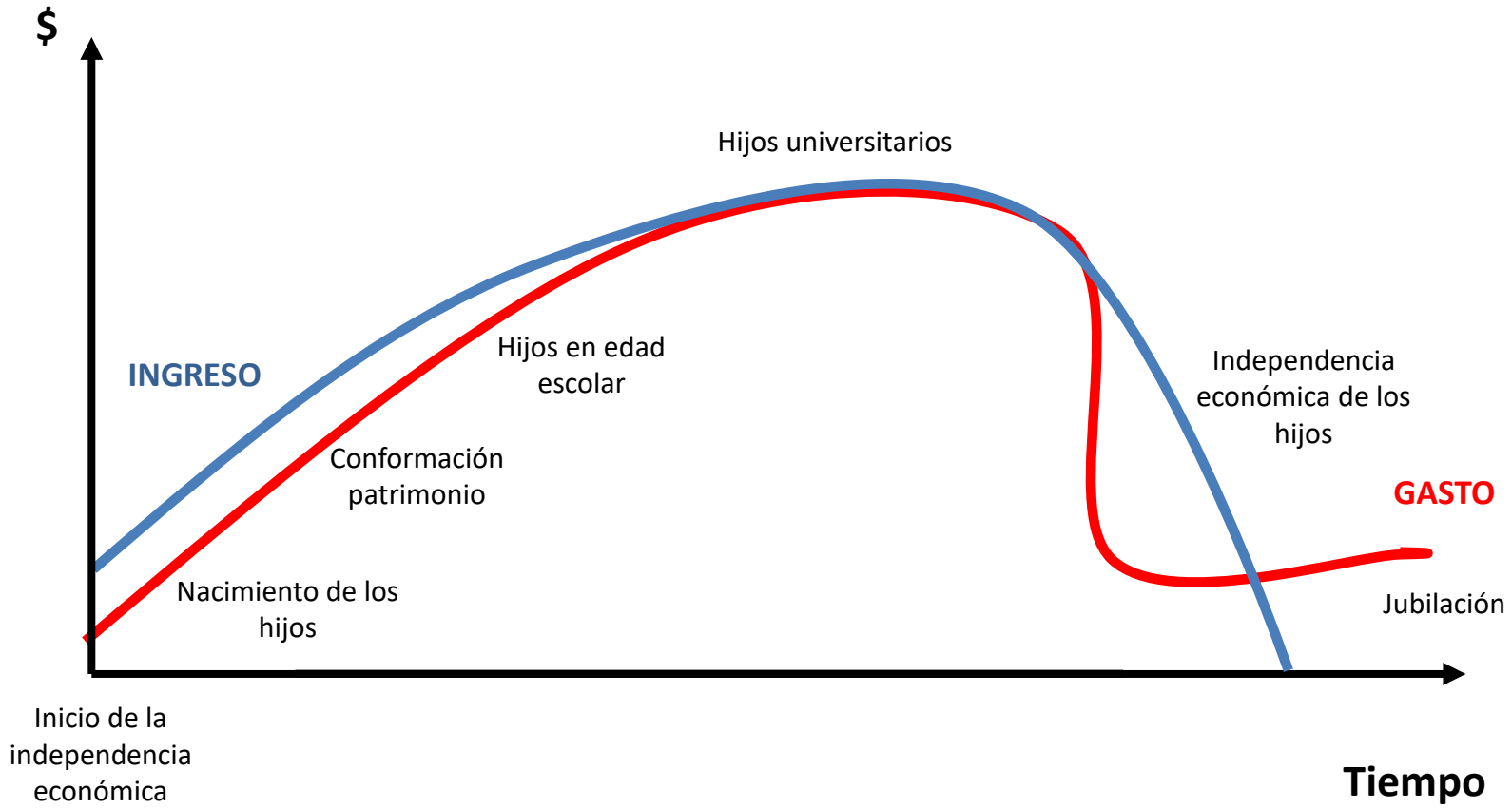
Temario

- Analizando mi situación económica actual (necesidad de ingresos).

- Determinantes de los resultados en ventas
  - Análisis de casos

- Planeación Cuatrimestral
  - Establecimiento de Metas en Ventas y Estándares de Desempeño
  - Diseño de Estrategias
  - Definición de Plan de acción
  - Definición del Tablero de control

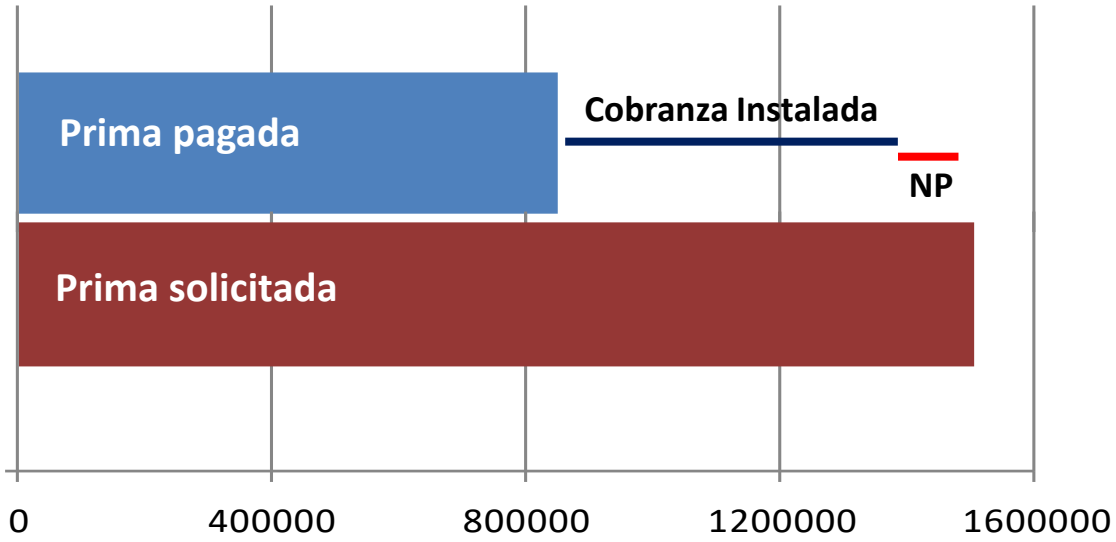
Analizando mi situación económica



Y TÚ…¿DÓNDE TE UBICAS?

Determinantes de los resultados en ventas

- **Producción:** Es un indicador del volumen de ventas generado.



Para el seguimiento de metas se considera la prima pagada.

Determinantes de los resultados en ventas

- **Prima Promedio**: Se obtiene de dividir la producción solicitada entre el número de negocios generado.

$$\frac{400{,}000}{75} = 5{,}334$$

Es un indicador del segmento de mercado que estamos abarcando.

Determinantes de los resultados en ventas

Prima Promedio

GRUPO VEHICULAR	PRIMA PROMEDIO
Autobus y Microbus	$9,405.45
Automóviles	$5,878.50
Autos FR/RG	$3,042.54
Camiones	$10,501.49
Camiones FR/RG	$3,247.05
Motos	$3,391.16
PKUP Carga	$7,522.62
PKUP Personal	$7,681.01
Remolques	$8,444.24
Taxi	$3,729.94
Tractos	$22,354.78
Turistas	$6,165.61

Determinantes de los resultados en ventas

- **Número de Negocios:** Se refiere al número de operaciones efectuadas y pagadas. Nos muestra el nivel de actividad desempeñado.

- **Pagos Fraccionados:** Es la periodicidad con la que se efectúan los pagos de una prima.

- **Bono de Producción:** Monto que se acredita al agente de manera cuatrimestral si logra alcanzar los montos estipulados en la tabla de Bonos vigente. Se obtiene de aplicar el porcentaje alcanzado sobre la producción total del cuatrimestre.

Determinantes de los resultados en ventas

Bono de Producción 2018

Para los agentes que se consideren parte del proyecto de **Formación de Nuevos Agentes**, este bono especial aplicará durante el año de recluta y dos años siguientes, después se adaptará al sistema vigente de bono en Quálitas

De	A	Incentivo
200,000	350,000	1%
350,001	550,000	2%
550,001	850,000	3%
850,001	1,500,000	4%
1,500,001	2,500,000	5%
2,500,001	En adelante	6%

Determinantes de los resultados en ventas

Bono de Producción 2018

Para los agentes que están fuera del proyecto anteriormente mencionado, se otorgará el siguiente Bono de Producción Cuatrimestral:

De	A	Incentivo
$250,000	$500,000	1%
$500,001	$1,000,000	2%
$1,000,001	$1,500,000	3%
$1,500,001	$2,500,000	4%
$2,500,001	$3,500,000	5%
$3,500,001	en adelante	6%

Análisis de casos

Caso 1. Adalberto Rivas

Adalberto Rivas trabaja como Agente de Seguros Quálitas, en una región con un fuerte desarrollo comercial. Desde el principio, se fijó como estrategia central, visitar a los dueños de los principales comercios de la zona, con la finalidad de asegurar sus vehículos.

Al cierre de su primer cuatrimestre, Adalberto decide platicar con su supervisor para analizar juntos porque no está llegando a los resultados deseados, él requiere de un ingreso mensual de $10,000 y ha trabajado arduamente para obtenerlos, sin embargo hasta el momento ha logrado lo siguiente:

Datos para análisis:

- Ingreso mensual: $7,383.94
- Producción Pagada: $328,174.93
- Número de Negocios: 112
- Prima Promedio: $5,248
- Forma de pago: 30% anual, 40% semestral, 10% trimestral y 20% mensual

Análisis de casos

PLANEADOR CUATRIMESTRAL

Requisito mínimo para bono 200,000 pesos pagados

INGRESO MENSUAL REQUERIDO	**0**	(coloca aquí tu ingreso requerido)	**Real**	**0.00**	**BIEN**
Prima promedio	**0**	(coloca aquí tu prima promedio. La prima promedio de Quálitas es de $4,843)			
Negocios requeridos	**0**	(coloca aquí el número de negocios que requieres para lograr la meta que te propusiste)			

	Cuatrimestral	Mensual	Semanal	Diaria
META EN PRODUCCIÓN	**0.00**	**0.00**	**0.00**	**0.00**
PORCENTAJE DE BONO	**0.00**			

Producción	F.Pago		Negocios
0.00	0	Anual	0
0.00	0	Semestral	0
0.00	0	Trimestral	0
0.00	0	Mensual	0
0.00			**0**

Prospectos para entrevista	**0**
Entrevistas para cierre	**0** (coloca aquí tu el número de entrevistas que requieres para lograr un cierre)

Desempeño	ACTIVIDAD REQUERIDA				
25 prospectos		**Cuatrimestral**	**Mensual**	**Semanal**	**Diaria**
5 entrevistas	Negocios	**0.0**	**0**	**0.0**	**0.0**
1 negocio	Entrevistas	0.0	0.0	0.0	0.0
	Prospectos			175	

Análisis de casos

PLANEADOR CUATRIMESTRAL

Requisito mínimo para bono 200,000 pesos pagados

INGRESO MENSUAL REQUERIDO	**10,000**	(coloca aquí tu ingreso requerido)	**Real**	**8,204.37**	**RECALCULA**
Prima promedio	**5,248**	(coloca aquí tu prima promedio. La prima promedio de Quálitas es de $4,843)			
Negocios requeridos	**112**	(coloca aquí el número de negocios que requieres para lograr la meta que te propusiste)			

	Cuatrimestral	Mensual	Semanal	Diaria
META EN PRODUCCIÓN	**328,174.93**	**82,043.73**	**20,510.93**	**4,102.19**
PORCENTAJE DE BONO	**2.00**			

Producción	F.Pago		Negocios
176,332.80	0.3	Anual	33.6
117,555.20	0.4	Semestral	44.8
14,694.40	0.1	Trimestral	11.2
19,592.53	0.2	Mensual	22.4
328,174.93			**112**

Análisis de casos

PLANEADOR CUATRIMESTRAL

Requisito mínimo para bono 200,000 pesos pagados

INGRESO MENSUAL REQUERIDO	**10,000**	(coloca aquí tu ingreso requerido)	**Real**	**13,860.00**	**BIEN**
Prima promedio	**6,000**	(coloca aquí tu prima promedio. La prima promedio de Quálitas es de $4,843)			
Negocios requeridos	**112**	(coloca aquí el número de negocios que requieres para lograr la meta que te propusiste)			

	Cuatrimestral	Mensual	Semanal	Diaria
META EN PRODUCCIÓN	**504,000.00**	**126,000.00**	**31,500.00**	**6,300.00**
PORCENTAJE DE BONO	**3.00**			

Producción	F.Pago		Negocios
336,000.00	0.5	Anual	56
168,000.00	0.5	Semestral	56
0.00	0	Trimestral	0
0.00	0	Mensual	0
504,000.00			**112**

Análisis de casos

Caso 2. Juan López

Juan López, Agente de Quálitas, se encuentra en su primer cuatrimestre de operaciones en una región dedicada al turismo. El ha ubicado las principales zonas residenciales, así como a los dueños de bares, restaurantes y hostales, con la finalidad de ofrecer sus servicios.

Requiere un ingreso mensual de $15,000

Juan López prepara la siguiente información para la junta que tendrá próximamente con su supervisor.

Datos para análisis:

- Ingreso mensual: $4,544.13
- Producción Pagada: $201,961.50
- Número de Negocios: 52
- Prima Promedio: $10,357
- Forma de pago: 50% semestral y 50% trimestral

Planeación Cuatrimestral

Establecimiento de Metas:

- Cuatrimestral
- Mensual
- Semanal
- Diaria

Planeación Cuatrimestral

	Cuatrimestral	Mensual	Semanal	Diaria
META EN PRODUCCIÓN	**418,931.10**	**104,732.78**	**26,183.19**	**5,236.64**
PORCENTAJE DE BONO	**2.00**			

PLANEACIÓN CUATRIMESTRAL

1.- Producción requerida para el logro de metas:

Producción cuatrimestral	Producción mensual	Producción semanal	Producción diaria

Bono a lograr

Planeación Cuatrimestral

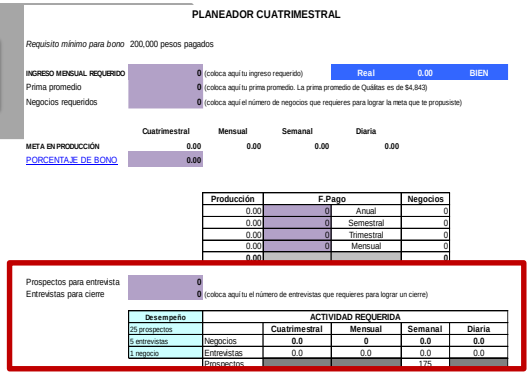
Actividad requerida para el logro de un negocio de autos

Planeación Cuatrimestral

Establecimiento de Estándares de Desempeño

- Cuatrimestral
- Mensual
- Semanal
- Diario

Planeación Cuatrimestral



PLANEADOR CUATRIMESTRAL

Requisito mínimo para bono 200,000 pesos pagados

INGRESO MENSUAL REQUERIDO	0	(coloca aquí tu ingreso requerido)	Real 0.00 BIEN
Prima promedio	0	(coloca aquí tu prima promedio. La prima promedio de Qualitas es de $4,843)	
Negocios requeridos	0	(coloca aquí el número de negocios que requieres para lograr la meta que te propusiste)	

	Cuatrimestral	Mensual	Semanal	Diaria
META EN PRODUCCIÓN	0.00	0.00	0.00	0.00
PORCENTAJE DE BONO	0.00			

Producción	F.Pago		Negocios
0.00	0	Anual	0
0.00	0	Semestral	0
0.00	0	Trimestral	0
0.00	0	Mensual	0
0.00			0

Prospectos para entrevista 0

Entrevistas para cierre 0 (coloca aquí tu el número de entrevistas que requieres para lograr un cierre)

Desempeño		ACTIVIDAD REQUERIDA			
		Cuatrimestral	Mensual	Semanal	Diaria
25 prospectos					
5 entrevistas	Negocios	0.0	0	0.0	0.0
1 negocio	Entrevistas	0.0	0.0	0.0	0.0
	Prospectos			175	

Entrevistas para cierre **0** (coloca aquí tu el número de entrevistas que requieres para lograr un cierre)

Desempeño		ACTIVIDAD REQUERIDA			
		Cuatrimestral	Mensual	Semanal	Diaria
5 entrevistas	Negocios	**0.0**	**0.0**	**0.0**	**0.0**
1 negocio	Entrevistas	0.0	0.0	0.0	0.0
	Prospectos			175	

Planeación Cuatrimestral

Entrevistas para cierre | 5 | (coloca aquí tu el número de entrevistas que requieres para lograr un cierre)

Desempeño	ACTIVIDAD REQUERIDA				
		Cuatrimestral	Mensual	Semanal	Diaria
1 negocio	Negocios	**58.0**	**15**	**3.6**	**0.7**
5 entrevistas	Entrevistas	290.0	72.5	18.1	3.6
	Prospectos			175	

2.- Actividad requerida para el logro de metas:

	Al cuatrimestre	Al mes	A la semana	Diario
No. Negocios				
No. Entrevistas				

Planeación Cuatrimestral

Estrategias

¿Cómo lograré mis metas?

Ejemplos:

- Contar con 175 prospectos semanales
- Cerrar 7 negocios semanales
- Incrementar prima promedio
- 50% de las pólizas con forma de pago anual

Máximo 3

Planeación Cuatrimestral

Plan de Acción

¿Qué trabajo hay que realizar para aterrizar mis estrategias?

Ejemplos:

- Pedir referidos, desarrollar Centros de Influencia, etc.
- Realizar 20 entrevistas de venta semanales
- Ofrecer coberturas accesorias (venta cruzada), etc.
- Ofrecer meses sin intereses

Máximo 2 por cada estrategia

Planeación Cuatrimestral

Plan de Acción

Este plan debe contemplar:

- Acciones específicas a realizar.
- Identificar qué estrategia apoya.
- Fecha de Implantación

Planeación Cuatrimestral

Tablero de Control

Se refiere al conjunto de indicadores cuyo seguimiento y evaluación periódica permitirá contar con un mayor conocimiento de la situación de nuestro negocio y de ser el caso, redirigir el rumbo de nuestras acciones para cumplir con oportunidad las metas establecidas.

Ejemplos:

- Producción solicitada vs. Producción pagada
- Prima promedio
- Número de negocios
- Formas de pago

Conclusiones

- La planeación parte del establecimiento de metas y de estándares de desempeño requeridos.
- La planeación debe contener pocas estrategias de alto impacto en el resultado final.
- Las estrategias deben apoyarse con acciones efectivas, claramente definidas y que se encuentren dentro del tramo de control del Asesor en Seguros.
- Definir indicadores de gestión del negocio, nos permitirá saber cómo vamos avanzando hacia los objetivos para poder corregir con oportunidad las desviaciones presentadas.