

# RecoletosBoletín

## CONTENIDO:

- EMPEZAR BIEN EL 2015.
- RENTAS VITALICIAS
- AUDITORIA SITUACION
- FORMACION
- NOTAS SOBRE DELEGACIONES
- AUTOS
- ALIANZAS ESTRATEGICAS
- SEGURO GLOBAL OVINO 2020
- R.C.
- SALUD RECOLETOS
- FINANCIACIÓN PRIMAS
- PACKS DE MARKETING
- D&O
- REDES COMERCIALES
- COMIDA NAVIDEÑA
- FAST BROKER
- COMUNIDADES
- INCORPORACIONES
- MULTIRRIESGOS

19 DE ENERO DE 2015

## Empezar bien el año 2015

Ya hemos superado el umbral de Enero del año 2015. Parece mentira. Hace cuatro días estábamos pensando en cerrar el 2014 y en ver qué empresas, pensiones y salud podíamos captar.

Este año, al menos es mi opinión, el parón navideño ha sido aún más largo de lo habitual, la sensación es de haber estado la actividad bajo mínimos desde el puente de la constitución hasta el pasado lunes, todo un mes.

Los resultados de las diferentes Delegaciones han sido dispares, si bien, en conjunto, hemos estado muy cerca de cumplir el 100% del presupuesto previsto, aunque el sabor es agri dulce porque en algunos ramos estratégicos lo hemos hecho realmente mal y esto pasa factura

con los proveedores – compañías de seguros y partners en general– siempre, por lo que éste año, haremos un es-



**Es el momento de elaborar los presupuestos para el resto del año dedicarnos a cumplirlos. El tiempo vuela, y aunque parece que el año es largo, fijaos en la fecha que estamos ya, es necesario ponernos a tope desde este momento.**

fuerzo para que esto no ocurra. Es importante responder en aquellos productos en los que hemos alcanzado compromisos. Nos beneficiaremos todos.

Empezar bien el año, no sólo es hacer buenos propósitos, conviene pararnos y analizar qué cosas hemos hecho bien y cuáles son mejorables, básicamente en el SISTEMA de TRABAJO. Todos nuestros resultados dependen del Sistema de Trabajo que estemos siguiendo, todo lo demás es solucionable, todo.

Un poco más adelante disponéis de un listado de ramos, de interés, que bien conocéis, y también de una plantilla para que vayáis elaborando un presupuesto anual, así como el enlace para acceder al documento y poder utilizarlo. En este mes hemos de perfilarlos TODOS.

## Rentas Vitalicias INMOBILIARIAS

Fruto de nuestra colaboración con partners del nivel de FORMULA CAPITAL, podemos disponer de productos que nos ayudan a completar nuestra oferta, mejorando nuestra imagen de cara a nuestros clientes, y además, incrementando los ingresos de forma notable.

Uno de estos productos son las RENTAS VITALICIAS. Como ya conocéis, es un producto dirigido a personas de edad avanzada

y que deciden transformar una cantidad de dinero, en una Renta, que le ayude a disponer de más dinero líquido, y pueden ser Vitalicias, Temporales, Reversibles, etc. Incorporan un pequeño capital de seguro, lo que le da un tratamiento fiscal extraordinario.

Especialmente atractivas para todos son las RENTAS VITALICIAS INMOBILIARIAS.

Dirigidas a cualquiera que tenga una edad superior a 75 años y que disponga de una propiedad y se reserva el derecho de habitar la vivienda mientras viva, además de percibir una renta vitalicia.

La comisión mínima es de 3000 euros, aunque habitualmente, es muy superior.

**Solicita información**

## Auditoría Aseguradora



Lo que hemos de hacer en definitiva en una empresa o grupo empresarial, asociativo o entidad pública es una AUDITORIA

de SITUACION ASEGURADORA. Siempre Confidencial. Puede plantearse como gratuita o no, en función del cliente con el que tratemos y es una decisión de nuestro delegado. Son 10 puntos básicos para actuar de forma profesional y dejarlo claro.

Formación

On-Line

Presencial

## FORMACION, on line

### HANGOUTS.-

Durante el pasado ejercicio, empezamos con las jornadas de cada martes, y lo cierto es que opino que es una herramienta extraordinaria.

Me gustaría que hubiera más personas conectadas en cada sesión, aunque sé que los vídeos están disponibles y es cómodo verlos en otros momentos, pero sería más enriquecedor que participéis en

directo. Si prefería otro horario, proponedlo y lo vamos viendo.

Desde el próximo martes, y una vez tocados los aspectos generales, se tocarán los productos mucho más concretos, por sectores y subsectores.

No olvidéis que es muy útil también para vuestros colaboradores. Es el foro idóneo para plantear dudas, estrategias, comentarios, etc.

### COMITES ESPECIALIZADOS.

Hemos retomado el mejor sistema de trabajo que conocemos, y que no es otro que la creación de Equipos de Trabajo, especializados en un ramo/producto concreto, y que está liderado por una Delegación experta en ese campo.

Esta herramienta puede ser muy útil para ayudar en la gestión de estos Equipos.

## Formación presencial



Mantenemos el formato de las Jornadas de Acogida, pues están muy bien valoradas por todos los que las han pasado y nos han enviado su feedback.

En el sentido estricto de la formación presencial, mantenemos para

este año la política de llevar a cabo acciones con compañías relevantes y en seminarios organizados expresamente para nuestra organización. Son muy útiles y enriquecedores, y facilitan además el contacto de nuestros Delegados con las personas que ejecutan y toman las decisiones en estas compañías. Nunca insis-

tiré lo suficiente en lo necesario e importante que es CUMPLIR con estas compañías, retornando con ACTIVIDAD, el esfuerzo que hacen con nosotros.

Las siguientes jornadas tendrán lugar en Madrid en los 2-3 días últimos de Enero, y mantendremos el hábito de hacerlas cada 8-10 semanas.

# NOTAS SOBRE DELEGACIONES



Este año 2015 retomamos con fuerza el sistema de COMITES de TRABAJO ESPECIALIZADOS. Hay ya 2 comités perfilados, y no

serán los últimos.

Con el Comité de TRANSPORTES, liderado por Albatros Marítimo, con una experiencia y conocimientos en este campo excelentes, vamos a dar un impulso enorme en este campo. Podéis sumaros a este Grupo de trabajo cualquier Delegación con posibilidades y ganas en terminales, logística, cofradías, agentes de aduanas, consignatarios, transitarios, estibadores, remolcadores, reparadores de buques, clubes náuticos y marítimos, astilleros, armadores, import-export y transportistas en

general. Las jornadas de formación de final de Enero, serán monográficas sobre este tema. Id posicionándoos, en especial los puntos de costa, Madrid y BCN.

El otro comité ya perfilado es el de DECESOS. Contamos con un proveedor de privilegio en este capítulo, como es ACTIVE. El pasado año, en general –con excepciones-, no hemos estado a la altura en la producción prevista, y en el 2015, no puede volver a pasarnos. La puesta en marcha de este Comité de Trabajo, sin duda ayudará a conseguirlo.

**El mundo rural y agroseguro merecerían un comité específico sin duda**

*Es muy probable que en pocas fechas pueda daros la noticia de poner en marcha un comité de VIDA, PENSIONES e INVERSION. Crucemos los dedos, porque lo necesitamos!*

## Enfoque práctico del ramo de autos

Este año queremos que no se desvíen los esfuerzos de los Delegados desde el inicio.

Los autos **NO** son rentables, son **ANTIECONOMICOS**, como os hemos dicho en multitud de ocasiones.

Es un ramo necesario, ya que los clientes lo demandan, pero nuestro **UNICO ENFOQUE** posible es tratarlo como

un ramo de **SERVICIO**.

El email que os llegó hace un par de semanas, sólo hace que abundar en este aspecto.

Un auto tiene una prima media en el entorno de los 200 o 300 euros. Y la comisión promedio está en el entorno del 10-12%. No es sostenible.

Hemos hecho alguna modificación a la política operativa

de suscripción, sencillamente porque cualquier otra opción no es viable, ni para Recoletos ni para la Delegación.

Cualquier situación especial podemos analizarla lógicamente, pero no podemos permitirnos esfuerzos y dedicación en ramos deficitarios, no tiene sentido alguno.

## ALIANZAS ESTRATEGICAS

### I. CML BOLSA.-

Tras asistir personalmente a varias jornadas, os informo de que yo mismo me he matriculado como alumno en esta escuela de Bolsa.

Os recuerdo que un curso completo dura 6 meses, compatible con cualquier otra actividad, y tiene un coste de 6.000 euros. Para todos los alumnos procedentes de Recoletos o sus Delegacio-

nes hay previstos importantes descuentos (hasta el 50%) y pagos mensuales.

Tanto para vosotros mismos como para el entorno al que tenéis acceso y pueden estar interesados, no dudéis en proponer jornadas informativas, y las perfilamos.

No olvidéis que hay también comisiones elevadas para todos los que aportan alumnos a esta escuela.

### II. FORMULA CAPITAL—PRIBANTIA.-

Es la primera red de productos parabancarios de España, y estamos diseñando la estrategia para avanzar juntos en aspectos claves de la expansión, habida cuenta de las sinergias evidentes entre ambos Grupos.

*Improve Your Business*

## Producto propio SeguroGlobalOVINO2020



Este comité específico, centrado en la comercialización del pack completo de coberturas a las explotaciones de OVINO y liderado por la Delegación Rioseco – Valladolid– ha comenzado ya a dar sus frutos, y se han emitido las primeras operaciones, en el entorno de Valladolid y Palencia inicialmente.

Haremos extensiva la información para poder trabajarlo

desde todos los puntos de España, aprovechando las mismas herramientas que hemos mencionado para los otros comités que están en marcha.

Os ruego que en todos los casos, nos indiquéis en los Grupos de trabajo que queráis formar parte activa, para planificar cuanto antes las siguientes acciones en cada caso.

Nuevos  
Productos

## El ramo de Responsabilidad Civil

Los seguros PATRIMONIALES, suponen un capítulo importantísimo en la gestión actual del programa de seguros de cualquier cliente, y en especial, de empresas y profesionales- Las políticas cada vez más garantistas de los gobiernos hacen que, vean en estas pólizas una forma de cubrir los intereses de posibles perjudicados por acciones de negligencia o de irresponsabi-

lidad, en actuaciones profesionales y de otro tipo.

La Responsabilidad Civil es un área de negocio, en la que el cliente necesita asesoramiento. Es básico estudiar las pólizas para comprobar qué está qué está excluyendo. En muchas ocasiones no responde a las necesidades de nuestro cliente para nada, y es una vía de entrada magnífica para nosotros.

Recordad que son pólizas A PRIMER RIESGO, y hay que ser rigurosos con los criterios de cálculo de prima (facturación, número de empleados, etc.). Pensad que se contrata de buena fé, pero no se pagan siniestros de buena fé.

RC Profesional, De Producto, Locativa, Patronal, Familiar, de Administradores, de carga,...el campo de trabajo es enorme.

## Producto propio SALUD RECOLETOS

En el momento económico que estamos viviendo, sin duda tiene más que nunca cabida la sanidad privada, pero el coste de los productos habituales de las aseguradoras especializadas, y de las que tenemos magníficas ofertas (ASISA, SANITAS, etc), resulta

en muchas ocasiones elevado, en especial en el caso de familias de varios miembros.

Es un buen momento para contar con otro producto alternativo, un concepto diferente, pensado para que cualquiera pueda contratarlo, sin limitaciones, y con un coste muy reducido (129 euros al

año para TODA la familia).

El producto, garantiza descuentos importantes en los servicios de médicos y clínicas, y se rentabiliza desde el principio. Permite también proponer la incorporación del especialista que queramos. Es fruto de una alianza con CHSalud, con 15 años de experiencia en este modelo.



RecoletaSalud

# Financiación de Primas de Seguros

Actualmente en nuestro país, no hay muchas opciones para que los clientes puedan FINANCIAR sus primas de Seguro, sin que esto le afecte al riesgo bancario y es una línea muerta para las empresas que atraviesan dificultades de tesorería.



## Financiación de Primas de Seguros

Ponemos a vuestra disposición una POTENTE HERRAMIENTA que debe servirnos como argumento de apoyo, y en ocasiones para decantar la venta, en aquellas cuentas, donde la tesorería ahora mismo sea "delicada".



## PACKS de MARKETING IYB

Todas las empresas deberían pararse a pensar como evolucionarían si tuvieran un departamento de marketing, de comunicación, de publicidad, etc.

Lamentablemente sólo las grandes empresas disponen de:

- Servicios de Marketing
- Departamento de Comunicación
- Agencia de Publicidad

### Impulse su negocio

### Descubra nuestros Packs de

### MARKETING

Evolucione a la nueva era del Marketing

- Servicio de Atención al Cliente.
- Call Center

Recoletos Consultores, gracias a su amplia experiencia con las grandes organizaciones, pone a disposición de las pequeñas empresas todos estos departamentos y a un coste totalmente asequible.

En el apartado de Marketing de la Plataforma Digital tienes disponible toda la información sobre nuestros servicios de Marketing y nuestros packs.

. Comercialización

# Responsabilidad Civil de Consejeros y Directivos

## ¿Por qué os insisto en este ramo, la D&O?

Los que estuvisteis en la jornada formativa del 17 de diciembre pasado, en Markel Internacional, pudisteis comprobar que es un producto necesario en cualquier oferta profesional actualmente.

La facilidad para contratarlo ahora mismo, tanto en asocia-

ciones, como empresas o autónomos administradores de sociedades, no tiene precedente, y sobre todo, no va a durar toda la vida.



Especializados en esta área, disponéis del material y apoyo necesario. Las primas normales oscilan entre los 600 y los 1200 euros, con comisiones elevadas (llegando en ocasiones al 25%).

Es una buena herramienta para proponer presentaciones a las asociaciones de empresarios, ya sean sectoriales o de polígonos industriales o similar.

No puede faltar en los análisis de situación y necesidades que realicéis a cualquier tipo de profesional u organización.



# La conveniencia de tener una red



Redes Comerciales

El resultado de ventas y especialmente de generación de comisiones es el que tiene que preocuparnos en el trabajo que nos ocupa.

Uno mismo, con sus recursos, y con el apoyo que podamos facilitarle, puede llegar lejos, sin duda, y a conseguir una facturación importante.

Ahora bien, hemos de dedicar un porcentaje de tiempo (no menos del 20%) a pensar, coordinar con nosotros y poner en marcha, el plan de captación de colaboradores.

Es básico para crecer de manera notable.

Es útil para eliminar a la competencia; pensad que los primeros que debemos “tocar” son aquellos que sabéis que están dedicados a trabajar en vuestra zona de influencia, y que ahora mismo son “la competencia”.

Debe suponer un presupuesto paralelo, similar en volumen a lo que tenemos que aportar por nuestros medios en la propia Delegación. En ese momento iremos por el

buen camino.

Definir el perfil de colaborador que necesitáis y que encaja en la cartera que queréis desarrollar es importante; no es lo mismo un administrador de fincas, que un concesionario, o un asesor laboral o fiscal.

Huid de aquellos que trabajan en compañías y os utilizan para “lo que no pueden colocar allí”, no lo permitáis.

## Comida Navideña 2014

Planning Recoletos Consultores 17-12-2014

**11-13 hs. Formación D&O**

**Market**

Edificio Torre Picasso, Plaza Pablo Ruiz Picasso, 1, Planta 33 Madrid

Hacia Santiago Bernabéu

**Cómo llegar en Metro desde la formación al restaurante**

Línea 10 Santiago Bernabéu  
Línea 3 Alonso Martínez  
Urgende a la Latina

**14:00 hs. Biviés Navideña en la Taberna S. Millán C/ Talma, 21**

Frente al Arco de la Cebada

**14:30 hs. Comida Navideña**

Calle de Yezoro, 2 Madrid  
Metro La Latina

**Parking:** Fox de la Cebada (Mercado de la Cebada)

**Restaurante RASPUTÍN**

En plena corazón del corazón de las Américas, se encuentran este pequeño pero maravilloso restaurante.

Comida rusa y de platos de autor con un ambiente acogedor, amabilidad y saber hacer del personal hacen de él un restaurante especial y singular.

La decoración, estilo rusa clásica y la estructura de los techos nos trasladará a la ciudad rusa Moscú.

¡¡¡¡¡ Visitar el templo de encontrar nuevos colaboradores será siempre una de las mejores cosas de nuestra vida !!!

Recoletos Consultores

Aunque ya casi la tenemos olvidada, no podemos dejar de mencionar la jornada que celebramos el día 17 de diciembre en Madrid.

Lo cierto es que aprovechamos el día muy bien, ya que hubo una sesión formativa por la mañana, en la Market

Internacional, donde se tocaron varios temas, y en especial la Responsabilidad Civil, repasando la Profesional y con más detalle si cabe, la de Consejeros y Directivos (D&O), en la que son especialistas de referencia a nivel mundial.

Nuestra responsable de Marketing, como suele ser, bordó la organización del día. Empezamos tomando unos vinos en

un conocido local del barrio de La Latina, con sabor castizo, y que permitió que fuéramos “aterrizando”, de manera paulatina.

Desde ahí, y todos en comandita, nos acercamos dando un paseo al magnífico restaurante “Rasputín”, obviamente de cocina rusa y donde hasta la carta personalizada le puso la guinda al glamour y atención que nos separaron.

Nuevamente este año ha sido un acierto la organización y hay que felicitar a Elena Yaguez de forma expresa.

## Mejoras en el Fast Broker



Por fin, y tras una larga espera, que vamos a dejar en meses, están procediendo a la instalación del cableado de fibra óptica en el edificio de nuestras oficinas centrales de administración en Valladolid.

# Administradores de Fincas y Ramo Comunidades



**Las comunidades de vecinos son uno de los ramos de más interés.**

Es interesante que dediquemos un esfuerzo al ramo de Comunidades. Como sabéis ya el pasado año era

estratégico, y este año, haremos lo posible para potenciar su contratación.

Los acuerdos que tenemos actualmente con algunas compañías de referencia en el sector, nos permiten en la práctica ser muy competitivos y llevarnos la práctica totalidad de pólizas que conseguimos entrar a ofertar.

No olvidéis que buena parte de vuestros clientes viven en una comunidad de vecinos, ya sea horizontal o vertical. Esto es así en la totalidad de las ciudades, y en menor medida en el ámbito rural,

lógicamente.

Muchas de estas comunidades se pueden tratar directamente con el presidente o con vuestro contacto allí.

Muchas otras, están en manos de Administradores de Fincas. A estos hay que hacerles colaboradores

La operativa en la administración central, se ha ido perfeccionando en este terreno, y ahora mismo les facilitamos condiciones, información siniestral semanal, cotizaciones comparativas, etc.

## Incorporaciones en la oficina central

En las oficinas centrales de Valladolid, y para mejorar el servicio que se ofrece a las Delegaciones, se incorporará en un par de semanas, un magnífico profesional, procedente de una de las corredurías de referencia en España, y que será una importante ayuda para el crecimiento que esperamos y mantener y mejorar el servicio a nuestros clientes, que son las Delegaciones.



## Multirriesgos; la base de una cartera

Los multirriesgos son la base de una cartera equilibrada y rentable. Centrad ahí los esfuerzos.

HOTELES  
RESTAURANTES  
CAFETERIAS Y BARES  
NAVES INDUSTRIALES  
NAVES AGRICOLAS  
FABRICAS

VIVIENDAS (TODAS; NO SOLO LA PRINCIPAL)  
COMUNIDADES DE VECINOS  
TRANSPORTE DE MERCANCIAS  
OFICINAS  
FARMACIAS  
GASOLINERAS  
DESGUACES  
CONCESIONARIOS

FRUTERIAS  
RESIDENCIAS DE ANCIANOS  
INMUEBLES DE AYUNTAMIENTOS Y OTRAS ENTIDADES  
EXPLORACIONES AGROGANADERAS  
BODEGAS Y ALMAZARAS... SEGUIMOS?



**Centrad la mayor parte de vuestra actividad en lo que os rodea...MULTIRRIESGOS**

## Recoletos Boletín

[www.recoletosconsultores.com](http://www.recoletosconsultores.com)

# Responsabilidad Social Corporativa RSE

Recoletos Consultores tenemos un compromiso con aquellas personas y organizaciones que necesitan ayuda.

A través de la Asociación Crea Ilusión, participamos en el desarrollo de proyectos que nos animan a trabajar día a día.



CREA ILUSIÓN, es la Asociación sin ánimo de lucro, que actúa como lugar de encuentro del sector, las empresa y los colectivos más necesitados y con el objetivo de obtener fondos, recursos y bienes de todo tipo para hacer llegar a personas, instituciones y organizaciones de ayuda que realmente lo necesitan, para discapacitados, colectivos más necesitados y acciones concretas.

[www.creailusion.org](http://www.creailusion.org)

## La importancia de un presupuesto de ventas

Vamos a aprovechar las buenas vibraciones que la economía en general parece que está teniendo, tanto a nivel nacional como europeo.

Cada Delegación está desarrollando SU propio negocio. Es interesante que cada una por

tanto reflexione sobre “qué quiere ser”, y con el plan de trabajo que tracemos conjuntamente, no nos desviemos un milímetro.

El presupuesto es una herramienta necesaria para poder tener un feedback de la marcha



**Estos primeros meses del año son sin duda los de mayor actividad en el sector asegurador.**