

- CAMINO DEL CIERRE DEL 2014. CIERRE NOVIEMBRE.
- NOVEDADES EN PRODUCTOS DE SEGUROS
- ENCUESTA DIGITAL
- FORMACION
- NOTAS SOBRE DELEGACIONES
- OTROS PRODUCTOS DE RECOLETOS
- ALIANZAS ESTRATEGICAS
- PRODUCTOS.
- NUEVA SUSCRIPCIÓN
- PACKS DE MARKETING
- REGISTRO DE MARCA

# RecoletosBoletín

I DE DICIEMBRE DE 2014

## Sprint camino del cierre del año 2014

Faltan pocas semanas para dar por terminado el presente año. Es el momento de hacer un último esfuerzo para alcanzar los objetivos que teníamos previstos. Ahora toca rematar los esfuerzos que hemos hecho durante estos meses.

Es necesario PRIORIZAR las acciones y los esfuerzos. Ahora es el momento de la verdad en la contratación de muchas empresas, al cierre del año. Las cuentas más importantes están ahora en juego.

No dejéis pasar ni una sola opción de ofrecer vuestros servicios a las empresas y grupos más importantes que tengáis la opción. Haced una reflexión pausada repasando la agenda para no dejar pasar ninguna oportunidad de ofertar nuestros servicios justo en este

momento. Es el momento idóneo.

El mercado más que nunca está demandando asesoramiento de



**Un buen número de empresas, han presentado ya sus cartas de anulación preventiva. Es el mejor momento sin duda, para ir a presentar nuestros servicios. Abriendo al menos una docena de gestiones, cerraremos el año, con buenas noticias.**

calidad. Aprovechad todas las herramientas que teneis a vuestra disposición.

La evolución de las diferentes Delegaciones, corrobora lo que os repito siempre que tengo ocasión; aquellas que están dedicadas a trabajar de manera inteligente, utilizan todos los servicios disponibles, buscan rentabilidad, piensan y proponen negocios interesantes, van como un tiro.

Las que actúan con la filosofía de trabajo de hace 3 décadas, sólo ven autos, menudencias y problemas, aperturan claves en paralelo, no se integran ni aportan ni participan, no tienen cabida en nuestra organización, y como cada año, haremos una selección al cierre del ejercicio.

**A por diciembre! Es el momento de echar el resto!**

## + PRODUCTOS propios

Estamos recuperando la tradición de disponer de productos propios, que en los últimos ejercicios hemos tenido un poco en segundo plano.

Las experiencias con el Tractor "UCAS y algún otro producto "masa", que lanzamos en su día, atendiendo a peticiones expresas de alguna Delegación, "pero dejando de lado las notas técnicas y costes de gestión, nos

llevaron a enormes ventas, y todavía más enormes pérdidas.

Por eso hemos tardado en retomar la línea de productos propios, y ahora es el momento, esperamos que sin cometer los mismos errores.

Están ya disponibles "Recoletos Salud" y "globalOvino2020".

Lanzaremos en breve, producto de hogar de alta gama, incluyendo uso de cajas de seguridad y

servicio de reparaciones de electrodomésticos en el hogar. En principio para el mercado de Madrid.

Y esperamos incorporar el servicio de recobros y facturas garantizadas a todas las pólizas de comercio y pyme, desde principios de 2015, estamos trabajando en la alianza y definición del partner adecuado para ello desde varias semanas.

## ENCUESTA DIGITAL preferencias



A todos los que habéis participado en la encuesta, queremos agradeceros que nos hayáis dedicado vuestro valioso tiempo.

Los resultados obtenidos nos ayudarán a mejorar nuestras fórmulas de comunicación interna adecuando los medios, frecuencias, temas, etc. A vuestras preferencias.

Tenéis disponibles los resultados de la encuesta en la página principal de la plataforma digital.

Formación

On-Line

Presencial

## FORMACION on line

### HANGOUTS.-

Durante las últimas semanas hemos consolidado la opción de formación a través de internet cada martes por la tarde, y vamos a continuar con este sistema, habida cuenta de la aceptación que ha tenido.

La posibilidad de visualizar el video completo con el contenido de cada jornada, en el momento que

cada uno pueda, aporta sin duda un valor añadido importante, y nos permite que todo el mundo pueda "asistir" a todas las sesiones disponibles siempre.

Paulatinamente, iremos repasando la totalidad de productos y conceptos necesarios para completar una formación sólida, base de un trabajo profesional.

Al ser un número

restringido de asistentes, daremos siempre prioridad al orden de inscripción, con un máximo de 7-8 personas, por requisitos técnicos. Nos vemos obligados a excluir a aquellos que en 2 ocasiones se inscriban y no participen después de forma injustificada, por respeto al resto y sentido común.

Os agradeceré que propongáis e IMPARTAIS temas.

## Formación presencial



Además de las JORNADAS de ACOGIDA, continuaremos con la política de contar con diversas compañías, con su personal y sus instalaciones, para organizar seminarios de formación dirigida en exclusiva a nuestra red. Sin duda es una fórmula

muy enriquecedora, que nos permite profundizar en el conocimiento de los productos y de las propias compañías.

En estas semanas pasadas, hemos de agradecer la atención que han tenido con nosotros, PLUS ULTRA, y AEGON Inversión., y a FORMU-

LA CAPITAL –Pribantia– y CML Bolsa, fuera del ámbito estrictamente asegurador.

Os recuerdo de paso el COMPROMISO de actividad que tenemos para con estas compañías.

La siguiente jornada se celebrará el jueves 4 en Madrid, de la mano de CMLBolsa.

# NOTAS SOBRE DELEGACIONES



Por fortuna, y sin apenas excepciones, la satisfacción con nuestras Delegaciones es muy elevada y mutua además. Gracias a

la colaboración activa de algunas de ellas continuamos mejorando los sistemas de trabajo, y lo vamos a seguir haciendo con seguridad, gracias a las últimas incorporaciones.

Las más recientes, y sin duda con garantía de éxito, se han puesto en marcha en Palma de Mallorca, Alicante y Madrid.

En pocas días esperamos aperturar Sucursales como Agencias Exclusivas en Guadalajara y la que será Recoletos Chamberí, también en Madrid.

Lo que no hemos cambiado un milímetro, ni tenemos intención, el perfil que tan buen resultado nos está aportando. Los planes de expansión y proyectos conjuntos, con Recoletos Atlántico, Albatros Marítimo, Fórmula Capital Pribantia, Recoletos Serrano, Seguros Mederos, Mercedes de Pablo, por mencionar algunos, nos garantizan un año 2015 extraordinario.

Por otra parte, la posibilidad de generación de sinergias entre Delegaciones es extraordinaria, y la potenciaremos con todo lo necesario.

**Crecer Juntos. Es la mejor opción.**

**Tenemos que ofrecer a nuestros clientes todos**

**los servicios de valor añadido que pueda necesitar, y tengamos la garantía de borrarlo.**

## OTROS PRODUCTOS DE RECOLETOS

Aportan valor añadido a vuestros clientes y amplían vuestra carpeta de productos y servicios. La comisión habitual es del 12%. Echad un ojo a nuestra web.

### I. MARKETING Y COMUNICACIÓN.

Todos vuestros clientes contratan servicios de comunicación; páginas web, campañas de telemarketing, emailing, imagen de marca, etc.

Especialmente interesantes son los PACKS IYB, dirigidos a emprendedores, startups, y negocios que busquen crecer en general. Es una fórmula SIN COMPETENCIA en el mercado para que una pequeña empresa disponga de un completo departamento de marketing y consultoría estratégica por un coste muy asequible.

Os recuerdo que los precios van de 150 a 3.000 euros AL MES.

### 2. REGISTRO DE PATENTES y MARCAS.

Aseguraos de que todos vuestros clientes tienen registrada su MARCA e IMAGEN, para evitar problemas graves cuando menos lo esperen, y siempre que los valoren y quieran mantenerlos, lógicamente. Es algo IMPRESCINDIBLE hoy, el coste es muy asumible (desde 390 euros, y sólo 790 si incluye la vigilancia activa durante 10 años).

## ALIANZAS ESTRATEGICAS

### I. CML BOLSA.-

En estas últimas semanas, hemos podido comprobar la excelencia de la formación que imparten y el enorme éxito de sus métodos de trabajo.

El próximo JUEVES día 4, celebraremos en MADRID, otra JORNADA de presentación, dirigida a incorporar nuevos alumnos en esta escuela, y a la que podéis

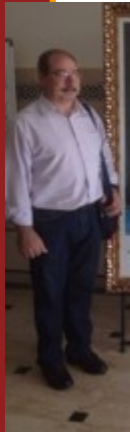
asistir sólo con decírnoslo.

### 2. FORMULA CAPITAL—PRIBANTIA.-

Estamos trabajando desde hace un tiempo en la mejor manera de abordar de manera conjunta diversas facetas de nuestro desarrollo, lo que nos dará una potencia en oferta de productos y en posicionamiento estratégico, así como

una capacidad financiera extraordinaria. Podremos hacer grandes cosas juntos, sin duda.

**Improve Your Business**



## Producto propio SeguroGlobalOVINO2020

Pendientes sólo de las novedades que nos aporte AGRO-SEGURO al comienzo del año 2015, y que esperamos conocer en estas próximas semanas, estamos ya viendo el fruto del trabajo de un Comité que encabezado por Modesto Argüello (Delegación Rioseco –Valladolid– y gerente en elCluster Calidad) y con la colaboración de Cándido Tirados (Veterinario y socio del Cluster Calidad), y el apoyo de compañías punteras en el ámbito asegurador agrario,

Hemos hecho ya con éxito las primeras pruebas de lo que se ha confeccionado con la intención de ser un producto TODO RIESGO para las explotaciones de Ovino, que inicialmente hemos llamado SeguroGlobalOVINO2020.

En breve, dispondremos de la imagen y el contenido definitivos, para que podáis comercializarlo en vuestro ámbito.

Es el resultado de la suma de coberturas de agroseguro, diferentes pólizas multirriesgo y de otros ramos, con algu-

nas modificaciones y la inclusión de algunos servicios de asesoramiento y valor añadido, aportado por diferentes socios del Cluster Calidad, desde su Sección de Ovino.

Os sugiero que comencéis ya a localizar explotaciones y a planificar ofertas, y podéis contar para las presentaciones y todo el proceso en general con el apoyo del propio comité de trabajo.

Es fácil aprovecharlo para otro tipo de explotaciones, de vacuno u otras, como ya suponéis.

Nuevos  
Productos

## D&O Markel



Markel es uno de nuestros proveedores de referencia. Su punto fuerte para nosotros es

la Responsabilidad Civil de Consejeros y Directivos -D&O-. Este producto debe ser una de las ofertas habituales que trasladéis a cualquier organización -empresa, asociación, cooperativa,...-, ya que la demanda y disposición a contratarlo ha subido considerablemente por motivos evidentes. Ya no es habitual encontrar personas dispuestas a asumir puestos de responsa-

bilidad, con "firma" (apoderamientos), sin reclamar la existencia de esta póliza. Aún así, el campo es muy amplio porque mucha gente piensa que es muy cara y no lo contemplan. Nada más lejos actualmente. Os animo a ampliar la información, que está disponible en el apartado campañas de la Plataforma Digital.

## Producto propio SALUD RECOLETOS



RecoletaSalud

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.

# La opción de “spanish”, suscriptora ocasional

Como ya todos conocéis, hemos reaperturado hace un par de meses la posibilidad de emitir pólizas en la suscriptora "spanish".

Esto nos permite poder competir siempre en primas de vehículos, especialmente turismos y furgonetas, con la garantía de ser imbatibles, ya que en la práctica el precio lo ponemos nosotros.

Esta línea de trabajo, absolutamente restringida y de contratación

## SPANISH Suscriptora Ocasional

siempre a través de nuestra central, como seguro ya suponéis, está dirigida a ser una herramienta que se utiliza sólo cuando entendemos que tiene que hacerse, y nunca de uso masivo e indiscriminado.

El departamento de producción

tiene las directrices precisas y estrictas, y seguirá utilizándose con la intención de solucionar problemas con clientes siempre que suponga una porción mínima de sus pólizas tramitadas con nosotros, y valorando la globalidad de la gestión de la Delegación de procedencia.

La información ampliada estará disponible en la PD.

## 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



- 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.

# Otros productos: Registro de Marcas y Patentes

## ¿Por qué es tan importante registrar nuestra marca?

Porque hasta antes de realizarlo el registro ante la ley, la marca no es “tuya”, por lo tanto, cualquier otra persona puede solicitar el registro de la expresión que utilices como marca, llevándose, además de

la marca en sí, todo el prestigio comercial que has dado a ese signo.

Es más, si registras tu marca, no sólo estarás convirtiéndote en su dueño o dueña, sino que además podrás oponerte a que cualquier otra persona la utilice sin tu autorización o a que otra

persona inscriba una marca idéntica o similar a la tuya para identificar el mismo tipo de negocio que el tuyo.

Asesorad a vuestros clientes. Muchas empresas no dan importancia a este tema y luego ya es demasiado tarde.

## RecoletosBoletín

www.recoletosconsultores.com  
informacion@recoletosconsultores.com

# Responsabilidad Civil Corporativa

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

## Conclusiones

Necesitamos vuestra participación, de forma activa.

No sirve de nada todo lo que podemos hacer o planificar sin vuestra colaboración y vuestra actividad.

En los tiempos que corren, más que nunca, es necesario generar una actividad muy elevada para conseguir resultados satisfactorios.

Es necesario contar con una potente y atractiva imagen de marca para que el posible cliente nos recuerde, nos identifique y nos elija.

Es necesario tener un nivel de conocimientos suficiente para asesorar a los clientes de manera exitosa y sin perder de vista los intereses propios.

Sobre todo, es imprescindible, trabajar de forma inteligente, pararse a pensar, y aprovechar las herramientas que tenemos disponibles.

Es **ABSOLUTAMENTE** necesario incrementar la **ACTIVIDAD**. Y lo es aún más **LLEVAR** un **REGISTRO** de



**El otoño es la mejor época para trabajar de todo el año...**

toda esa actividad y de adónde nos llegamos en cada gestión.

Es un momento que tiene muchas dificultades para obtener resultados en cualquier actividad, pero esto supone a la vez una **OPORTUNIDAD** de **NEGOCIO** tremenda.

Toca pensar...planificar...pensar todo el tiempo. Sé que resulto reiterativo y machacón, pero no me canso de repetirlo, y sobre todo cuando en el día a día, observo como Delegaciones con enorme potencial, se desvían de los objetivos cuantitativos y lo que es peor, cualitativos de trabajo, lo que sólo lleva a un camino, y es una verdadera pena, porque las oportunidades reales hoy no son muchas y gente válida tampoco abunda.