RecoletosBoletín

17 DE SEPTIEMBRE DE 2015

CONTENIDO:

1. VUELTA AL TRABAJO.
2. REASIGNACIÓN DE ÁREAS
3. JORNADA DE FORMACIÓN 4 DE SEPTIEMBRE
4. PRÓXIMA REUNIÓN Y JORNADA FORMATIVA
5. ARGUMENTOS PARA ENTRAR A GRANDES CLIENTES
6. SÓLO DELEGACIONES DE ÉXITO
7. TRABAJAR BIEN LLEVA AL ÉXITO
8. CLIENTES OBJETIVOS
9. SEGURFIN PARTICIPA EN RADIO INTERECONOMIA
10. PRESENTACIÓN DRAGON BINARY TRADER
11. HERRAMIENTAS DE MARKETING
12. PRODUCTOS BANCARIOS Y FINANCIEROS
13. RAMO DE COMUNIDADES
14. COSTE RAMO AUTOS
15. RENTAS VITALICIAS

Vuelta al Trabajo

A estas alturas del mes de septiembre, a buen seguro todos hemos vuelto al "tajo", y ya casi hemos alcanzado la normalidad; el "casi" incluye a aquellos que tienen hijos en edad escolar y a otros afortunados que disfrutan de las vacaciones en este mes.

El caso es que ya el pasado VIERNES día 4, retomamos el pulso con una reunión y jornada de formación celebrada en Madrid y con interesantes novedades y mejoras que estamos implementando en estas fechas.

Para el cuatrimestre final del año, mi consejo no es nuevo: pararnos a pensar, tomar decisiones sobre lo que queremos conseguir, analizar los medios con los que contamos, cerrar unos objetivos y presupuestos, y ponernos a trabajar sin dilación en conseguirlos.

Las líneas estratégicas para este período, son continuidad de las anteriores;

1. la consultoría aseguradora es el *core bussiness* de las Delegaciones, y la base principal de nuestro negocio; la selección de los Delegados va a continuar siendo exigente como hasta la fecha, y todos los esfuerzos se van a dirigir a la profesionalización y al negocio dirigido a empresas y de nivel alto.

2. Al negocio específico de marítimo le vamos a dedicar más esfuerzos cada vez, ya que aporta diferenciación y rentabilidad a nuestras Delegaciones, como ya habéis podido comprobar. De la mano de Albatros Marítimo, continuaremos el desarrollo extraordinario en esta materia.

3. Los servicios de marketing y comunicación, tienen más cabida que nunca en la situación económica actual, por lo que seguirán siendo una enseña de Recoletos.

4. El asesoramiento financiero y en productos bancarios, va ganando terreno entre los servicios que aportan valor añadido e ingresos importantes.

Operativamente, hemos recuperado las reuniones mensuales "con fecha fija", lo que sin duda facilita la organización de las agendas con semanas de antelación, y nos permite tratar en profundidad un tema de formación, atendiendo a la demanda de las propias Delegaciones. Hemos fijado el primer viernes de cada mes, y tendrá lugar en Madrid. La siguiente por tanto será el viernes 2 de octubre, y la formación estará centrada en transportes.

Tendremos ocasión de hablar en breve, y estoy seguro de que vamos a cerrar un año extraordinario, continuando con la línea que llevamos desde el comienzo del ejercicio en la totalidad de Delegaciones y con muy contadas excepciones.

Un fuerte abrazo,

Esteban Cembellín

Reasignación de Áreas

Como ya sabéis, la oficina de Recoletos en Madrid, que venía canalizando la gestión de las líneas de trabajo vinculadas con Negocio Marítimo, a través de Albatros Marítimo (P&I, Transportes, Cascos, etc); asume ya la totalidad de ramos vinculados con empresa (RC, all risk, maquinaria, multirriesgos, etc).

En Valladolid, se mantiene la administración centralizada, así como la totalidad de ramos de particulares y el ramo estratégico de comunidades de vecinos.

En estos días llevaremos a cabo incorporaciones de personal de refuerzo, tanto en Madrid, como en Valladolid. Disponéis ya en la Plataforma Digital del listado de personas y áreas asignadas así como sus datos de contacto.

Jornadas De Trabajo Y Formación

Jornada de Formación 4 de Septiembre

El pasado viernes 4 de septiembre, retomamos la actividad, con poco plazo desde la convocatoria, lo que dificultó a algunos la asistencia, pero decidimos dar prioridad a respetar el criterio de "primer viernes de cada mes".

El sitio elegido, a tenor de los comentarios, ha sido un éxito rotundo, y ya es la segunda vez que estamos allí, por lo que seguiremos utilizándolo en las siguientes reuniones. Conviene que informéis de vuestra asistencia en cuanto lo tengáis decidido, ya que el aforo es limitado.

Por fortuna, la jornada se quedó corta, y los asistentes solicitaron que para posteriores, se apure más el horario, empezando antes y terminando después, para rentabilizar más los desplazamientos. Seguro que se tiene en cuenta para las siguientes reuniones.

Resumen del contenido:

Esteban comentó de manera breve los cambios previstos, acuerdos recientes y alguno de los proyectos que están en curso.

Después, José María, ilustró a los presentes con una magnífica ponencia sobre RC (responsabilidad civil), diferenciando unos tipos de otros, analizando casos reales, nichos de negocio, argumentos de venta, etc. El nivel aportado además por alguno de los asistentes resultó realmente enriquecedor.

Más tarde, Esteban recalcó a los asistentes, la disponibilidad de Albatros para ayudar en el enfoque, apertura y cierre de negociaciones en el ámbito Marítimo, y el sistema de supervisión activa que de manera inmediata se pondrá en marcha, para todos aquellos que quieran aprovecharlo.

Por último, Luis García (Delegación de Boadilla, Socio Director de Segurfín Assistance Finance y coordinador de productos financieros y bancarios en Recoletos), Continuó con su labor de formación e información en el área de productos bancarios; como sabéis contando con un abanico de entidades bancarias, así como con No City Capital Group, para aquellos clientes que han de ir fuera de los circuitos tradicionales; y dirigida a aportar soluciones tanto de activo (créditos, préstamos) como de pasivo y gestión de fondos y carteras, que es su especialidad.

La evaluación de los asistentes, ha sido extraordinaria, lo que tenemos que agradecer y anima a seguir mejorando.

Próxima Reunión y Jornada Formativa

El viernes 2 de octubre, tendrá lugar la siguiente reunión de Recoletos Consultores.

En esta ocasión empezaremos a las 9.00 de la mañana para que podamos contar con 6 horas de trabajo por delante, hasta las 15.00 h.
El motivo no es otro que viendo que en la jornada anterior no se reclamaron ni descansos, y ya que el sitio permite tomar café, agua o lo que se quiera mientras se trabaja; la jornada se hace amena y en modo alguno pesada, y responde a una petición expresa de algunos delegados.

-Orden del día-

Empezaremos como decía a las 9.00, como habitualmente Esteban explicará los cambios, novedades, acuerdos, proyectos, incorporaciones, etc.que entienda que son de interés común, y será el momento de tocar -brevemente- otros temas.

A las 9.30 empezará la jornada de formación, que en este caso va a ser intensa y de enorme interés para todos. Transporte. Vamos a partir desde cero, y daremos un repaso que os va a cambiar la manera de ver el ramo y las posibilidades de entrar en empresas y hacer negocio.
Habrá una sección, de 13 a 14h, dedicada al mundo del Marítimo, y a cargo de Albatros, que será habitual en cada jornada formativa.

A partir de las 14h y hasta la finalización de la jornada, trabajaremos sobre el tema de banca y productos financieros, de la mano de Luis García (Segurfín).

A las 15h, tenemos previsto la comida en el mismo local, para todos aquellos que hayan asistido a la formación y puedan quedarse. Es el mejor momento para profundizar en la relación con compañeros y es el preámbulo de la sobremesa, y posteriores reuniones particulares donde aclarar o desarrollar puntos concretos que a cada uno le interesen.

Imprescindible confirmar asistencia ya que el aforo es limitado.

Argumentos para entrar a grandes clientes

Sencillez. Perteneces, trabajas o colaboras con una consultora especializada en el sector asegurador; su personal lleva más de 30 años en el sector, en diferentes puestos de responsabilidad y a pié de obra. Nuestra propuesta siempre es realizar un estudio en profundidad (auditoría de situación) de la situación aseguradora que tiene el posible cliente (empresa, grupo empresarial, asociación, institución, etc), En el sentido amplio, y dirigido a elaborar un informe, confidencial, objetivo y con un coste que pactamos (puede ser gratuito, si así lo decidimos como herramienta comercial); conteniendo conclusiones y propuestas de actuación.

Estas propuestas van desde optimizar sus sistemas de prevención, hasta cambiar los proveedores -correduría o compañías- de seguros, pasando por modificar su programa de seguros actual, o desarrollar un departamento propio de gestión aseguradora, o incluso implantarle una "correduría llave en mano", si el tamaño e idiosincrasia del cliente lo permite. En cualquier caso, la decisión última siempre será exclusivamente del cliente.

La experiencia nos dice que tratando con el propietario, presidente, director general o gerente de cualquier organización, el resultado es positivo en el 100% de los casos, quedándonos fuera solo de aquellas situaciones con una explicación obvia.

ÉXITO

Sólo Delegaciones de ÉXITO

Nuestro modelo de negocio, por suerte o por desgracia, no tiene en el mercado que conocemos al menos, ningún otro en el que mirarse ni es posible compararlo con otros, con lo bueno y malo que esto tiene.

Básicamente es un modelo dirigido y enfocado al éxito. No es adecuado para los que buscan algo similar a una agencia de una compañía de seguros, ni para los que necesitan dar salida a determinadas pólizas de seguros de pequeñas primas (básicamente automóviles y familia de ramos). Aportamos, algunas herramientas, apoyo y formación. Pero sobre todo, queremos aportar mentalidad de ganadores y argumentos para dedicarnos al segmento atractivo de clientes.

Afortunadamente, la experiencia de más de una década, y la de cada día, nos reafirma en la idea de negocio que tratamos de transmitir a cada Delegación, y que en buena medida se ha forjado tratando con las Delegaciones de más éxito y los mayores proyectos llevados a cabo.

> Queremos triunfadores.
> Queremos profesionales con ambición.
> Profesionales que disparen alto.

La base de nuestro negocio es el seguro. Hacemos auditorías aseguradoras y consultoría en seguros. El seguro es un sector que mueve mucho dinero. Todos estamos de acuerdo en eso. Queremos Delegaciones MUY rentables, con crecimientos importantes, y con un perfil de clientes elevado. Nuestros Delegados acceden y compiten por clientes relevantes en su ámbito y en su entorno; son una opción en el negocio institucional; se mueven en el entorno empresarial, valoran su trabajo y transmiten ese valor.

Vamos a mantener este criterio SIEMPRE.

Como he repetido en alguna ocasión más, no tenemos necesidad alguna de crecer ni de incorporar ni de mantener a nadie en la estructura de Delegaciones. Lo que queremos es que aquellos que son los mejores estén con nosotros. Mantenemos el ritmo de 2,5 interesados DIARIAMENTE, pero sólo el de 1 incorporación MENSUAL.

De todas formas tenemos que mejorar en todas las áreas, y tenemos que seguir mejorando siempre en todas las áreas. Siempre.

No necesitas ver toda la escalera para dar el PRIMER PASO

> Cada incorporación aporta mucho.
> Cada crítica aporta mucho.
> Cada éxito y cada fracaso nos aporta una experiencia de gran utilidad.

Trabajar bien lleva al ÉXITO

Lo contrario al Fracaso. No hay término medio

En la base principal del negocio de nuestras Delegaciones, por desgracia, el encabezado del artículo es rotundamente cierto. Todo lo que no es trabajar BIEN, lleva al fracaso, no existe el término medio.

Cuatro pasos básicos, los hacemos?:

1-Planificación, definición del objetivo.

Las posibilidades comerciales del sector asegurador son tan extraordinariamente amplias, ya que absolutamente todo se puede asegurar, que sencillamente no podemos abarcarlo.
Tenemos que reflexionar sobre nuestras posibilidades reales, en qué ámbitos nos encontramos cómodos, y especializarnos en ramos y sectores donde vamos a ser una referencia.

Ahora toca:

- PLANIFICAR qué y cómo voy a hacer.
- ANALIZAR los medios disponibles.
- PONER negro sobre blanco un presupuesto.
- DEFINIR el sistema operativo de trabajo para poder ejecutarlo, con el seguimiento correspondiente para detectar desviaciones y corregirlas.

Lo haces ya? Si no es así, debes hacerlo y si necesitas ayuda, sólo tienes que decirlo.

2-plazos, documentación, datos completos y precisos, profesionalidad.

El tiempo es el bien más escaso. Una organización correcta te permitirá optimizar el resultado a corto, a medio y a largo.
Es básico que obtengas la información y la documentación correcta, precisa y suficiente del posible cliente, para que los técnicos puedan trabajar con ella. Eso denota profesionalidad.
Un cliente del perfil que nos interesa, no se molesta porque le solicites la totalidad de información, por visitarle e inspeccionarle; lo entiende como profesionalidad.

Cualquier otra cosa (no disponer de datos completos, inventarlos, pedirlos de varias veces en lugar de completar una plantilla adecuada, no tener como referencia las fechas de vencimientos, etc) supone una pérdida absoluta de tiempo para el Delegado, para los técnicos y para las compañías, por lo que el resultado es pésimo y la imagen para con el cliente, lamentable.

El personal técnico y comercial de nuestra correduría de referencia, tienen la indicación expresa, de no perder un minuto en situaciones que no lo merezcan.
Reclamad toda la formación en este sentido y el conocimiento de las herramientas disponibles.

4-cumplir siempre con la legislación DGS. formación.

Cada Delegación, en función del grado de formación y de la titulación obtenida en la DGS tiene unas atribuciones. Siempre hay que conocerlas y respetarlas a rajatabla, como el resto de normas y legislación aplicable en cada situación.

Obsesionaros con la formación. Es lo único que va a marcar la diferencia entre un profesional y alguien que no lo es. Es lo único que os va a garantizar el éxito.
Aprovechad todas las fuentes que ponemos a vuestra disposición, y sugerid y reclamad toda la formación que necesitéis y veáis conveniente.

Reflexiones sobre los clientes objetivos. Respuestas Razonables

Si estás desarrollando una Delegación de Recoletos Consultores o dentro del programa de Corredurías Llave en Mano, como seguro ya habrás podido oír en varias ocasiones, tu perfil de clientes será medio alto o directamente alto. Esto es así, porque animamos a buscar clientes que tengan un poder adquisitivo que resulte interesante, ya que otro perfil puede acarrearnos problemas y costes desmesurados.

Qué quiere decir esto? Podemos dirigir el seguro a tres ámbitos, o incluso cuatro, si consideramos a las pólizas de Comunidades de Vecinos, como una categoría específica. Así;

1. Ámbito INSTITUCIONAL.- ayuntamientos, y otros organismos públicos o semipúblicos. En general allí donde puede mediar un "concurso". Nos interesa estar siempre. Con realismo. Pero estar. Nos va a aportar "caché" y relaciones interesantes, y a transmitir a nuestra cartera de posibles clientes, que nos movemos en un nivel alto. Recordad que en España los refranes se cumplen casi siempre.

2. Ámbito EMPRESARIAL. Es nuestro target. Gran Empresa. Mediana empresa. Ahí debemos estar. Asociaciones empresariales. Presentaciones en público. Reuniones. Organización de jornadas técnicas. Ahí tenemos que estar.

3. Ámbito PARTICULAR Y FAMILIAR.- No es nuestra guerra. Hay que entenderlo como producto de servicio; no es nuestro objetivo principal. El cliente lo entiende perfectamente, cuando le dices, "mi ámbito de trabajo y donde son especialistas en mi Consultora es en Empresa y su entorno; claro que podemos asegurar coches, casas, accidentes y perros; pero sin dedicarle un sólo minuto de esfuerzo más de la cuenta". Creedme que es la estrategia más rentable y que más particulares además os va a aportar. Un cliente que vale la pena quiere sentirse seguro, y quiere que un profesional de alto nivel le "asegure sus cosas y le atienda", y no le preocupa pagar 20 euros más o menos en su coche. Otro perfil de cliente, no interesa a la Delegación, y tampoco a nosotros.

3.1 Ámbito COMUNIDADES de propietarios.- Como decía arriba podemos considerarlo una categoría especifica por las connotaciones que tiene. Os diría que es un ramo estratégico. Pelead por él. Coordinad con nuestro departamento oportuno la búsqueda de colaboradores entre los administradores de fincas. Dedicadle tiempo. Merece la pena.

SEGURFIN participa en Radio Intereconomía

SEGURFIN
Financial & Insurance Broker

SEGURFIN, *Financial & Insurance Broker,* participa en un programa de radio de INTERECONOMÍA de lunes a viernes de 19:00 a 20:00 hs.

Puntualmente, pueden ofrecer que cualquier delegación pueda aprovechar el programa para hacer publicidad de su agencia o de campañas incluso participaciones presenciales y entrevistas en el programa en directo.

Todo ello por un coste simbólico.

Presentación Dragon Binary Trader

Nuestra Delegación Fórmula Capital os invita el próximo 1 de octubre a la presención del Dragon Binary Trader

DRAGON BINARY TRADER

—ENJOY THE MONEY—

Presentación en Madrid del software de alta tecnología que está revolucionando la manera de invertir en el mercado de las opciones binarias.

Un modelo de inversión que está permitiendo conseguir rentabilidades superiores al 199,35% sin necesidad de conocimientos financieros previos ni de emplear tiempo en la gestión de dicha inversión.

1 DE OCTUBRE | De 19.30 a 20.30 h.
HOTEL MELIÁ CASTILLA.
SALÓN EL PRADO

Herramientas de Marketing

Os recordamos que tenéis a vuestra disposición nuestras herramientas de Marketing.

Os animamos a elaborar campañas para potenciar vuestra imagen, vuestro servicio de asesoramiento, y vuestros productos. También para buscar colaboradores, captar administradores, etc.

Productos Bancarios y Asesoramiento Financiero

Tenéis a vuestra disposición ya diferentes opciones para dar soluciones en financiación (créditos, préstamos, hipotecas), y en inversiones, depósitos, gestión de carteras y fondos de inversión, Sicav, etc. para clientes particulares y empresas.

Tenemos que aprovechar que contamos con magníficos profesionales, experimentados, e involucrados, e incluso pueden desplazarse allí donde el cliente lo requiera, hasta acompañándolo a firmas y demás.

Todos tus clientes empresa y particulares necesitan servicios bancarios y asesoramiento objetivo. Tenemos acuerdos con las más importantes entidades bancarias y también soluciones privadas fuera de estos circuitos si es necesario.

Es una actividad que tu cliente te va a agradecer y además es muy rentable.

En breve tendréis información disponible en la plataforma digital de Recoletos, O en la web de Segurfin. Recuerda hacer consultas o enviar solicitudes a
finanzas
@recoletosconsultores.es

Ramo de Comunidades

Comunidades de Vecinos. Ramo rentable

Para cualquiera que trabaje profesionalmente en seguros, debe ser un ramo estratégico en su plan de trabajo. La prima media supera los 3.500 euros. Y la comisión promedio es el 25%.

Todos tenemos acceso a comunidades de vecinos. Todo el mundo vive en una, vertical, horizontal o como fuere.

Dedicar el 20% del tiempo a este ramo, nos dará alegrías y rentabilidad.

Por otra parte, pocos colaboradores pueden ser más interesantes que los administradores de fincas.

No perdáis de vista que disponen de protocolos específicos para recibir información semanal de sus siniestros, plantillas comparativamente, etc.

José Luis Gil es el responsable de este área y os irá transmitiendo novedades y apoyo para que consigáis los mejores resultados.

————--

Coste Ramo Automóviles

Un auto tiene un promedio de prima de 200 euros.

La comisión total promedio esta en el 10%, conforme se fraccionen los recibos.

Motos, tractores, quads, etc. generan en total 6-8 euros de comisión. Antes de impuestos y cesiones.

Deben ser pólizas estrictamente de servicio. No son vuestra guerra. El cliente lo entiende fácilmente.

El coste de gestión - tarificación, emisión, facturación, re facturación, siniestros, archivo, envío o entrega de pólizas, etc.–

Calculadlo vosotros mismos.

Calcula tu mismo su rentabilidad

Rentas Vitalicias Inmobiliarias

Son una solución para muchas personas mayores que buscan mejorar su nivel de vida, y seguir viviendo en su domicilio.

Otra parte interesante es que la comisión rara vez está por debajo de los 3.000 euros para el delegado, con sólo ponerle en contacto con nosotros.

SPASEI

Correduría de Seguros
Aut. DGS J-2479

RecoletosConsultores

ImproveYourBusiness

Responsabilidad Social Corporativa RSC

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.

creailusion.org
Pequeños Gestos

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

La importancia de un presupuesto de ventas

(Boletín 19-01-15)

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 del negocio.

Este último trimestre del año es sin duda el de mayor actividad en el sector asegurador.