

Descubra cómo aplicar mecanismos para aumentar la eficiencia, efectividad y rentabilidad

# Gestión y Control de Red Agencial en Banca y Seguros

Incluye Caso Práctico

Herramientas para el  
Control y la Mejora Continua



✓ Desarrolle un modelo de Red de Asesores alineado con su estrategia omnicanal

✓ Adapte su propuesta de valor a un cliente cada vez más sabio, exigente y digital

- Analice las ventajas e inconvenientes de “**crear vs. capturar**” Red de Agentes
- Implante el **modelo** de **segmentación** de red de distribución más conveniente para su compañía
- Diseñe y ejecute **estrategias** de **posicionamiento** por segmento
- Aprenda a crear un **mapa motivacional** de sus vendedores

Impartido por

Guillermo Calderón Andrés  
**Director del Área de  
Transformación Digital  
GENERALI SEGUROS**



## El cliente se informa por Internet y contrata de forma presencial ¡Genere una propuesta de valor que marque la diferencia desde su Red de Agentes!

El cliente de seguros y productos financieros ha cambiado radicalmente en los últimos años.

Es mucho más exigente, más sabio y con más background tecnológico. Utiliza habitualmente Internet para informarse sobre los servicios y productos que estos sectores le ofrecen. Y a la hora de contratar, prefiere hacerlo de forma **presencial**.

La **Red Agencial** tiene una posición privilegiada dentro del escenario omnicanal. Este status obliga a trabajar una propuesta de valor que busque la recomendación activa del cliente.

El reto está en construir una **política de segmentación** y **posicionamiento** adecuada y contar con **herramientas** para el **Control** y la **Mejora Continua de la Red de Agentes**.

**iiR España** presenta en primicia un programa de **Formación** con un enfoque práctico que habla de estrategia, táctica y operativa en Gestión y Control de Red Agencial en Banca y Seguros.

Le esperamos el día **22 de Febrero de 2016** en Madrid.

## Objetivos Generales

- > Presentar las herramientas para analizar la salud de su **Red de Agentes** en un entorno **omnicanal** de máxima competencia
- > Incorporar un enfoque de **gestión basado** en la **propuesta de valor** para su Red
- > Definir los indicadores y estándares de ejecución para evaluar **eficacia, efectividad** y **rentabilidad**

## Objetivos Específicos

- > Conocer las nuevas **formas de interactuar** del **cliente** a la hora de comprar un seguro, producto financiero o de inversión
- > Descubrir qué es más conveniente, **crear red** o **capturar red** del mercado
- > Conocer cuáles son los **modelos** de segmentación de **redes** de **distribución**
- > Descubrir cómo implantar políticas de **posicionamiento** por **segmento**
- > Aplicar las mejores **herramientas** para medir el **compromiso** de sus **agentes**
- > Utilizar técnicas que mejoren la **fidelidad** y **rentabilidad** de sus **agentes**

## Por qué elegir iiR

Desde hace más de **25 años**, somos el referente en España, en el ámbito de la formación y eventos de networking para las empresas y sus profesionales.

Nuestro compromiso con su desarrollo profesional nos mantiene siempre a la **vanguardia** y es motor para la **innovación** en la creación de novedosos formatos de cursos, seminarios, jornadas, conferencias y congresos con la máxima **calidad** y actualización que Vd. necesita.

La oferta formativa de iiR España incluye la realización de nuestros cursos y seminarios tanto en abierto como a medida para empresas y abarcamos todos los sectores y áreas de actividad profesional.

iiR España es partner de Informa plc, el mayor especialista en contenidos académicos, científicos, profesionales y comerciales a nivel mundial. Cotizado en la Bolsa de Londres, el grupo cuenta con 10.500 empleados en 40 países, 150 unidades operativas y más de 120 líneas de negocio distintas.

# Programa

## HORARIO

Recepción de los asistentes	9.45 h.
Apertura de la Jornada	10.00 h.
Café	11.30 - 12.00 h.
Almuerzo	14.30 - 16.00 h.
Fin de la Jornada	18.30 h.

## ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVAS DE FUTURO DE LAS REDES AGENCIALES EN ESPAÑA: EVOLUCIÓN, NUEVAS REGLAS DEL JUEGO E IMPACTO DE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

- Cuál ha sido la evolución de este canal: trayectoria y adaptación a las nuevas necesidades del mercado
- Cuáles son los principales desafíos de la Red Agencial para los próximos años: nuevos competidores, omnicanalidad y transformación digital
- Qué papel jugará la Red Agencial en el nuevo escenario comercial en Banca y Seguros
- Cuáles son las principales barreras operativas, técnicas y organizativas que dificultan el impulso de una estrategia adaptada a las nuevas circunstancias del mercado

### DINÁMICA INTERACTIVA

*Este módulo comenzará con la presentación entre alumnos e introducción del profesor para continuar con una puesta en común sobre las sensaciones de los alumnos en torno a la situación actual de la Red Agencial en Banca y Seguros en España. Después Guillermo Calderón realizará un análisis ordenado y estructurado*

*de las razones de esta trayectoria, las principales amenazas del sector bancario y asegurador, las nuevas tendencias y las distintas opciones estratégicas susceptibles de ser desarrolladas por los Directores de Red Agencial.*

## CUÁLES SON LOS FACTORES CRÍTICOS DE LA GESTIÓN Y CONTROL DE REDES DE AGENTES. IDENTIFICACIÓN DE TÉCNICAS, HERRAMIENTAS Y SOLUCIONES PARA EL TRABAJO Y LA MEJORA. CÓMO APLICARLAS. CUÁL ES SU IMPACTO

- Creación vs. captura de red: ventajas/inconvenientes de las distintas propuestas
- > Cuáles son los criterios estratégicos, operativos y organizativos que condicionan la creación de red
- > Cómo aprovechar el potencial de una red capturada
- > Por qué hay que hacer una gestión diferenciada entre los vendedores seniors y las nuevas incorporaciones: claves del éxito de la gestión integral y personalizada
- Cuáles son los modelos de segmentación de redes de distribución: opciones y claves del éxito
- > Cuáles son los distintos modelos de segmentación

- > En qué consisten los distintos modelos: análisis de ventajas e inconvenientes, dificultad en la concepción y puesta en marcha de cada modelo
- Cómo diseñar, implantar y ejecutar estrategias de posicionamiento por segmento
- > Cómo conseguir la interacción y alineamiento de cada una de las microestrategias definidas por segmento
- > Cómo analizar las necesidades de los diferentes segmentos y crear una propuesta adhoc por segmento/canal
- > Cómo generar una propuesta de valor bien construida, argumentada y diferenciada por canal
- Cómo utilizar mecanismos que midan la eficiencia, efectividad y rentabilidad de los agentes
- > Identificación de principales indicadores productivos y estándares de ejecución
- > Claves para su implantación, análisis e interpretación
- > Cómo utilizar la metodología de Dirección por objetivos
- Cómo consolidar y fidelizar la Red de Agentes: nuevas fórmulas de fidelización, incentivación, retribución y gamificación

- > Herramientas para el análisis del grado de compromiso y alineamiento con los objetivos de la empresa
- > Mapa motivacional de los vendedores: criterios de identificación de las principales variables
  - El reto intergeneracional
  - La zona geográfica: zonas urbanas y rurales
  - La seniority
- > La customización de la fidelización de los vendedores: la diferenciación y personalización claves en la fidelización
  - Herramientas para el control y la mejora continua de la Red de Agentes

#### DINÁMICA INTERACTIVA

*En este apartado se identificarán los aspectos más relevantes y de más calado a la hora de diseñar la estrategia de comercialización de la red, crear un equipo de vendedores y alinear su actividad comercial con los objetivos de la compañía. Para ello habrá un ejercicio de análisis en equipo en el que los alumnos plantearán las principales dificultades y el profesor les presentará una batería de técnicas a aplicar en cada uno de los apartados. El enfoque será práctico, dinámico e interactivo y estará basado en las experiencias vividas por el profesor.*

#### CASO PRÁCTICO FINAL DEFINICIÓN Y DESARROLLO DE HERRAMIENTAS PARA EL CONTROL Y LA MEJORA CONTINUA

El instructor repartirá un Caso Práctico de una Red de Agentes Tipo con unas características, peculiaridades y datos cualitativos y cuantitativos.

Los alumnos tendrán que trabajar en grupos para elaborar un Cuadro de Mando específico, definir los indicadores que lo componen y especificar los umbrales mínimos y alertas.

Además tendrán que proponer acciones de mejora en función de la información presentada por el Cuadro de Mando e introducir correcciones en la definición de estándares y umbrales establecidos.

El profesor les guiará en este ejercicio, resolviendo las dudas que aparezcan y presentando soluciones en forma de Hoja de Ruta.

## Quién debe asistir

- > Director de Red Agencial
- > Director Comercial
- > Director de Ventas
- > Director de Zona
- > Responsable de Canales

Y en definitiva todos los profesionales que tengan que gestionar, supervisar y mejorar la rentabilidad de un equipo de asesores de banca y seguros

## Impartido por

Guillermo Calderón Andrés

**Director del Área de Transformación Digital**

**GENERALI SEGUROS**

Licenciado en Derecho por la Universidad del País Vasco. Post-grado. Máster en Dirección Aseguradora por ICEA y Curso Marketing One to One por ESIC. Toda su experiencia laboral se ha centrado en el Grupo Generali donde comenzó como Responsable de Formación Comercial y posteriormente ha ocupado distintas funciones como Responsable Comercial de Sucursales de la Zona Norte, Jefe del Departamento de Calidad de Servicio/Clientes, Jefe del Departamento de Nuevos Canales y Segmentación de Mercados, Jefe de Desarrollo de Redes de Mediadores, Director de Zona Norte, Director del Canal Agentes y actualmente Director de Transformación Digital, área encargada de aprovechar las nuevas tecnologías para incrementar la efectividad de las acciones comerciales y la eficiencia de los canales de distribución, mejorando la experiencia del cliente para lograr su fidelidad.

Es Formador habitual de directivos sobre temas relacionados con CRM, Key Account Manager, Customer Intelligence y ha formado parte de programas Executive en la Universidad Europea de Madrid y en el Máster Executive en Marketing de Comillas ICADE.

MEDIA PARTNERS

Revista de los profesionales del Seguro y la Seguridad  
**ASEGURANZA**

[www.iir.es](http://www.iir.es)

# Planifique su Agenda

## Agenda 2016



Acceda a la agenda más completa de formación para directivos enfocada a todas las áreas de la empresa.

Si no encuentra el curso que necesita, llámenos

[www.iir.es/agenda](http://www.iir.es/agenda)

## Free Insights

Descubra los Free Insights que tiene a su disposición en nuestra web:

[www.iir.es/CentroPrensa/?opcion=freeinsights](http://www.iir.es/CentroPrensa/?opcion=freeinsights)

- > Encuesta - Controller World
- > Entrevistas realizadas a los ponentes de Controller World
- > Encuesta - Compliance Day
- > Entrevistas realizadas a los ponentes de Gambling & Gaming Forum
- > Radiografía del Controller en la empresa Española
- > Encuesta - Banking & Insurance CIO

***¡Descárguelos ahora!***

## Documentación ONLINE



**¿No puede asistir a nuestros eventos pero está interesado en adquirir la documentación?**

Contamos con más de 1.800 documentaciones de los eventos celebrados por iIR, disponga de toda la información pertinente y necesaria para su sector profesional, una herramienta útil de consulta y trabajo.

## Formación A MEDIDA en su empresa

- > **INNOVACIÓN**
- > **AGILIDAD**
- > **RESULTADOS**



**Nuestro equipo de consultores y expertos formadores le asesoran**

**[incompany@iirspain.com](mailto:incompany@iirspain.com) • Tel. 91 700 48 70**



Uno de los programas formativos estrella de nuestro Plan Anual [...] Lo mejor de todo es la calidad del equipo humano que está detrás...

Trabajar con vosotros resulta más fácil

Fernando Rambla Robles

**Gestor Operaciones Mundial E&P. REPSOL**

Especialmente recomendados para Vd.



- **Programa de Prevención de Delitos en Entidades Financieras**  
Madrid, 26 y 27 de Enero de 2016
- **Digital Consumer Finance**  
Madrid, 9 de Febrero de 2016
- **Retail Forum**  
Madrid, 9 de Febrero de 2016
- **Banca Privada**  
Madrid, 22 de Febrero de 2016

**Contacte con nosotros y solicite una propuesta a medida: 91 700 48 70**

[www.iir.es](http://www.iir.es)

## Beneficios adicionales

NH | HOTEL GROUP

### Alojamiento

Beneficiarse de la **mejor tarifa disponible** en el Hotel correspondiente y en los Hoteles de la Cadena NH haciendo su reserva a través de B de Travel Brand, e-mail: eventos.corporate@bthetravelbrand.com o Tel. 91 548 79 75, indicando que está Vd. inscrito en un evento de iIR España.

IBERIA

### Transportista Oficial

Los asistentes a los eventos que iIR España celebre obtendrán un **descuento del 45%** en Business y del **50%** en Turista sobre las tarifas completas en los vuelos con Iberia e Iberia Express. En los vuelos operados por Air Nostrum obtendrán un **30% de descuento** sobre tarifas completas Business y Turista. La reserva y emisión se puede hacer en: SERVIBERIA (902 400 500), Oficinas de Ventas de IBERIA, [www.iberia.com/ferias-congresos/](http://www.iberia.com/ferias-congresos/) y/o B de Travel Brand, indicando el Tour Code BT5IB21MPE0006.

## Cancelación

Si Vd. no puede asistir, tiene la opción de que una persona le sustituya en su lugar. Para cancelar su asistencia, comuníquenoslo con, al menos, 2 días laborables antes del inicio del evento. Se le enviará la documentación una vez celebrado el evento (\*\*\*) y le será retenido un 30% del precio de la inscripción en concepto de gastos administrativos. Pasado este periodo no se reembolsará el importe de la inscripción. iRR le recuerda que la entrada a este acto únicamente estará garantizada si el pago del evento es realizado antes de la fecha de su celebración. Hasta 5 días antes de la celebración del evento, iRR se reserva el derecho de modificar la fecha del curso o anularlo. En estos casos se emitirá un vale por valor del importe abonado aplicable a futuros cursos. En ningún caso iRR se hará responsable de los gastos incurridos en desplazamiento y alojamiento contratados por el asistente.

(\*\* En caso de cancelación del evento por parte de iRR el asistente podrá elegir la documentación de otro evento)

Formación de alta Especialización para Directivos impartida por profesionales en activo que colaboran puntualmente con iRR. No se garantiza el cumplimiento de los requisitos para la bonificación de la formación en todos los casos. Consúltenos previamente.

Más información



# Inscríbese ahora

Contacte con **Mónica García** a través de estas opciones:



91 700 48 70



info@iirspain.com



Núñez de Balboa, 116  
28006 Madrid



www.iir.es

Nos pondremos en contacto con Vd. para confirmar su inscripción

### Gestión y Control de Red Agencial en Banca y Seguros

Madrid, 22 de Febrero de 2016

BS2098

#### PRECIO

1.299€ + 21% IVA

\* Si efectúa el pago

Hasta el 29 de Enero

1.099€ + 21% IVA

CONSULTE  
**PRECIOS ESPECIALES**  
PARA **GRUPOS**

iIR le recuerda que la inscripción a nuestras jornadas es personal

Formación a su medida    Estoy interesado en su documentación

Div.B/PV



@iIR\_Spain  
#iIREventos



facebook.com/  
iirspain



Empresa  
iIR España



youtube.com/  
iirspana



flickr.com/photos/  
iirspain