







# BARCELONA - MADRID 2024

## #ConstruyendoFuturo

[www.previsora.gov.co](http://www.previsora.gov.co)

 PREVISORA.SEGUROS  @SomosPREVISORA  PREVISORA SEGUROS S.A  PREVISORASEGUROS

# Plan de Reconocimientos

Negocios y ramos técnicos que no participan



**CASCO  
AVIACIÓN**



**REASEGUROS  
FACULTATIVOS**



**COASEGURO  
ACEPTADO**



**COASEGURO  
CEDIDO**

Sólo se tendrá en cuenta  
la participación de  
Previsora



**MANEJO**



**SOAT**

Adicional para corredores no participan:



**INFIDELIDAD Y RIESGOS  
FINANCIEROS**



**RESPONSABILIDAD  
CIVIL**



## Retos y Reconocimiento Trimestral

1

### CRECIMIENTO PRODUCCIÓN



Los intermediarios deben cumplir con un crecimiento en ventas mínimo con respecto al mismo periodo del año anterior, (Mínimo 2 SMMLV mensual acumulado)



Cada grupo de intermediarios tiene definida una meta de crecimiento.

Rango producción anual	# Aliados	% Meta Crecimiento	% Sobrecomision Trimestral	% Sobrecomision Anual 2023
1.Mayor a \$2.000	26	6.0%	2.33%	0.39%
2.Entre \$1.000.01 y \$2.00	61	7.0%	2.33%	0.39%
3.Entre \$500.01 y \$1.000	99	8.0%	2.00%	0.34%
4.Entre \$250.01 y \$500	174	25.0%	1.87%	0.31%
5.Entre \$50.01 a \$250	562	30.0%	1.67%	0.28%
6.Menor a \$50	506	50.0%	1.00%	0.17%



La producción se tiene en cuenta desde el 1 de enero hasta el 31 de diciembre del año en medición. No incluye gastos ni impuestos e incluye todo tipo de endoso relacionado al giro del negocio

2

### SINIESTRALIDAD



Se medirán los siniestros reservados y pagados que hayan sido registrados durante el periodo en medición.



Para acceder al 100% de sobrecomisión se debe cumplir las dos metas. En su defecto, se liquidará la sobrecomisión sobre los recaudos del reto de siniestralidad alcanzado (Automóviles o Demás Ramos).

**AUTOMÓVILES < 60%**

**DEMÁS RAMOS < 50%**

## Retos y Reconocimiento Trimestral

3

### CARTERA AL DIA > 95%



Cumplir con la forma de pago pactada.



Medición cartera de la producción del año en medición.



Recaudos entre el 1 de enero de 2023 hasta el 31 de enero del 2024.



Este reto aplica solo para agentes y agencias

### SOBRECOMISIÓN



El intermediario que cumpla con los retos accede a una sobrecomisión según el porcentaje establecido para cada grupo.



Pago máximo \$50 millones por trimestre por intermediario; para corredores integrados con negocio de reaseguro el máximo es de \$75 millones.



Para los grupos 1 y 2 se otorga el 0.3% de sobrecomisión trimestral por crecer entre el 1% y la meta establecida.



La base de la sobrecomisión son los recaudos del trimestre de la producción del año en medición, para el último trimestre se tendrán en cuenta los recaudos hasta el 31 de enero de 2024.



# Plan de Reconocimientos

## Retos y Reconocimiento Anual

Debe cumplir los retos trimestrales

Nuevamente

4

### RECAUDO ANUAL > 75%



Recaudo mínimo del **75%** de la producción del año en medición. Recaudos entre el **1 de enero de 2023 hasta el 31 de enero de 2024.**

5

### NUMERO DE CLIENTES > 10



El intermediario debe tener al 31 de diciembre de 2023 mínimo diez (10) clientes con producción registrada durante el año.

Condiciones generales:

- Aplica solo para Agentes y Agencias
- Para acceder a la sobrecomisión se debe cumplir con la meta de siniestralidad de automóviles y demás ramos.

## Plan de Formación Internacional

Los intermediarios que cumplan con los 5 retos (Crecimiento, Siniestralidad, cartera, recaudo y numero de clientes) y estén en los primeros lugares (medición ranking por rentabilidad y recaudo real) según los cupos asignados por grupo de producción, accederán a cupo individual para asistir al plan de formación internacional.

# Plan de Formación Internacional Anual



BARCELONA - MADRID 2024  
**#ConstruyendoFuturo**

**Agentes y Agencias**



**50**

**Corredores**



**6**

## CUPOS

Rango producción anual	Cupos viaje
1. Mayor a \$2.000	14
2. Entre \$1.000.01 y \$2.000	11
3. Entre \$500.01 y \$1.000	9
4. Entre \$250.01 y \$500	9
5. Menor a \$250	7

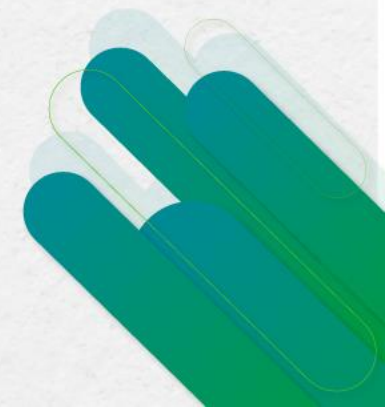
Por ranking rentabilidad (mayor producción/menor siniestralidad), recaudo y cumplimiento retos

En caso de empate:

Se efectuará el desempate teniendo en cuenta el menor porcentaje de siniestralidad.

Importante:

Para acceder a este reconocimiento los intermediarios deberán cumplir todos los retos definidos en el plan de reconocimiento al finalizar el año. Asignación de cupos individuales limitados en cada plan de formación.





# RANKING (Cupos Individuales)

Puntaje obtenido para participar en el plan de formación internacional, los mayores puntajes obtendrán los primeros lugares a nivel nacional por grupo de intermediarios.

## 1 RENTABILIDAD

**20**  
**PUNTOS**  
por cada dos millones  
de utilidad Neta

y

## 2 RECAUDO REAL

**10**  
**PUNTOS**  
por cada dos millones  
de recaudo real

Primas Emitidas – (Siniestros incurridos + Comisiones) = Utilidad Neta

Siniestros incurridos= Pagos 2023 y Reservas 2023

# Plan de Formación Internacional Anual

**Participantes:** Agencias, Agentes independientes y Corredores de Seguros (Excepto Aon, Delima ) con clave activa durante la ejecución del plan de reconocimientos.

## CONDICIONES:

1. Los intermediarios que acumulen los mayores puntos según el grupo de rango de ventas al finalizar el periodo de medición serán ganadores de este plan. Cupos limitados por grupo de ventas.
2. En caso de empate, el desempate se realizará analizando la mayor producción y en segunda instancia, el menor porcentaje de siniestralidad.
3. El intermediario favorecido tendrá cinco (5) días hábiles a partir de la fecha en que se le informe que ha sido merecedor de este incentivo, para confirmar su asistencia al programa de formación, enviar los datos del viajero y la documentación solicitada. Dicha confirmación puede ser por documento físico o mediante correo electrónico dirigido a la Gerencia de Desarrollo Comercial y Gerente de la Sucursal.
4. La compañía asumirá el valor de los gastos por desplazamiento, alojamiento, alimentación y capacitación de los planes de formación. Estos gastos se asumirán únicamente desde y hasta la ciudad en la cual se encuentra radicada la clave (código) del intermediario favorecido y/o ciudad de ubicación de la dirección comercial registrada en el certificado de Cámara de Comercio.
5. Si el plan es otorgado a un agente independiente, el incentivo será a título personal y no podrá cederse a un tercero.
6. Para las agencias este plan podrá ser utilizado por el representante legal o alguno de los socios registrados en el certificado de Cámara y Comercio, o por un funcionario de la agencia que el gerente designe, para lo cual debe anexarse certificación laboral y planilla de los aportes a seguridad social. No aplica contratos por prestación de servicios.



# Plan de Formación Internacional Anual

## CONDICIONES:

7. Previsora se reserva el derecho a cambiar o modificar los destinos del plan de formación internacional cuando las circunstancias lo ameriten.
8. Todos los intermediarios tendrán la opción de adquirir un cupo con sus propios recursos, el cual deberá ser tramitado directamente con la agencia asignada para este fin. Se aclara que será responsabilidad de cada intermediario todo acto y/o conducta durante la realización del plan. Previsora no se hace responsable por los cupos adquiridos por el intermediario.
9. Previsora se exime de toda responsabilidad si el viajero favorecido del cupo viaja por fuera del grupo asistente al plan.
10. Cada viajero es responsable de cumplir las normas migratorias y socio culturales de cada país.
11. Los gastos y trámites de pasaporte y visa serán asumidos por cuenta del intermediario ganador.
12. En ningún caso, este reconocimiento podrá ser sustituido por dinero ni por destinos diferentes a los contemplados en este plan.
13. En caso de modificar o cancelar la reservación después de efectuada la confirmación, el intermediario deberá asumir el valor de las penalidades que cobren las aerolíneas o reservas hoteleras por este concepto.
14. Los intermediarios no se podrán presentar en el momento del viaje con personas adicionales que no se hayan contemplado con anterioridad.
15. El intermediario cuya clave de intermediación se encuentre cancelada a la fecha del viaje, no tendrá derecho a este incentivo.

# Plan Cumplimiento Semestral

## RETOS

### 1 **CRECIMIENTO VENTAS > 15%**



Crecimiento mínimo del 15% **acumulado al cierre del período de medición** respecto al mismo periodo del año anterior.

La producción se tiene en cuenta desde el 1 de enero hasta el 31 de diciembre del año en medición. No incluye gastos ni impuestos e incluye todo tipo de endoso relacionado al giro del negocio.

### 2 **SINIESTRALIDAD**

Agentes y Agencias **< 20%**

Corredores **< 40%**



El intermediario debe tener al finalizar el periodo de medición mínimo diez (10) clientes vinculados.

## RECONOCIMIENTO SOBRECUMISIÓN

El aliado que cumpla con los 2 retos accede a una **sobrecumisión de acuerdo con el % de crecimiento**

AGENTES Y AGENCIAS		CORREDOR	
Rango producción anual	ACELERADOR	Rango producción anual	ACELERADOR
Entre 15% y 20%	0,50%	Entre 15% y 20%	0,70%
Entre 20.01% y 25%	0,60%	Entre 20.01% y 25%	0,80%
Entre 25.01% y 30%	0,70%	Entre 25.01% y 30%	0,90%
Entre 30.01% y 40%	0,80%	Entre 30.01% y 40%	1,00%
Mayor a 40%	0,91%	Mayor a 40%	1,10%
<b>Total</b>	<b>3,51%</b>	<b>Total</b>	<b>4,50%</b>

La base de sobrecumisión serán los recaudos del SEMESTRE de la producción del año 2023, la cual debe ser mayor a \$15 millones. Para la medición del segundo semestre se tendrán en cuenta los recaudos hasta el 31 de enero de 2024 de la producción 2023.

El tope de sobrecumisión es de \$30 millones por intermediario por semestre.



# GRACIAS

# Mutuamente

PLAN DE INTERMEDIARIOS PREVISORA SEGUROS

## #ConstruyendoFuturo

