RINOPROCESO

INCUBADORA CONSOLIDADOS

INDICE

# **Proceso: Incubadora de Agentes Consolidados**

**Clave:** CAP-CON-INC  
**Área responsable:** Capacitación (Consolidados)  
**Corresponsables:** Comercial, Dirección General, RRHH, Enlace-Compañías, Servicio  
**Vigencia:** Inmediata  
**Versión:** 1.0

## 1. Objetivo

Establecer un proceso integral de incubación para agentes consolidados que ingresan a la promotoría, asegurando que, en un periodo aproximado de 3 meses, cumplan con la inducción institucional, capacitación técnica y evaluación inicial a través de la plataforma **Rino Academia**, con seguimiento posterior para validar su autonomía comercial y operativa.

## 2. Introducción

La incubadora de agentes consolidados tiene como propósito garantizar que cada agente que ingrese a la promotoría, ya sea por cambio de promotoría, interés en un producto específico o integración como socio, complete un proceso estructurado de capacitación y seguimiento.  
Este proceso inicia con la **reunión Comercial y Dirección General**, en la que se definen los objetivos y acuerdos comerciales del prospecto. Posteriormente, RRHH y Enlace realizan el alta en compañía, y finalmente, Capacitación ejecuta un plan intensivo de 3 semanas dentro de **RINO Academia**, seguido de un periodo de acompañamiento de hasta 3 meses.

## 3. Alcance

* **Aplica a:** Agentes consolidados que se integren a la promotoría o amplíen su portafolio en nuevos ramos/compañías.
* **Incluye:** Reclutamiento, acuerdos comerciales, alta en aseguradoras, capacitación intensiva (3 semanas) y seguimiento (hasta 3 meses).
* **Excluye:** Agentes de arranque rápido (0 km).

## 4. Definiciones y sistemas

* **Incubadora:** Flujo de capacitación y seguimiento para agentes consolidados, duración 3 meses (3 sem. capacitación intensiva + 9 sem. seguimiento).
* **Rino Academia:** Plataforma institucional para gestión de capacitaciones, tareas y evaluaciones.
* **Polaris:** Plataforma de registro de procesos, acuerdos y avances.
* **Portales de Compañía:** Sistemas de AXA, Qualitas, HDI, Plan Seguro, Mapfre y otros para emisión, cotización y mantenimiento.
* **Rino App/Portal/Odoo:** Herramientas internas para tickets, reportes y trámites operativos.

## 5. Roles y responsabilidades

* **Comercial (Gte/Subdir/Reclutador):** Identificación de prospectos, convocatoria a reunión, definición de acuerdos comerciales.
* **Dirección General:** Validación de objetivos del prospecto y firma de acuerdos comerciales.
* **RRHH/Enlace con Compañías:** Alta en aseguradoras, emisión de bienvenida.
* **Capacitación (Consolidados):** Ejecución del plan de incubación en Rino Academia, evaluaciones, seguimiento.
* **Servicio:** Soporte en Odoo y herramientas digitales.

## 6. Procedimiento detallado

**Fase 0 – Reclutamiento y acuerdos comerciales**

**Objetivo de la fase**

Garantizar que todo prospecto que ingrese a la promotoría cumpla con un proceso previo de identificación, evaluación y definición de compromisos comerciales antes de iniciar su capacitación.

**Procedimiento detallado**

**0.1 Recepción de prospectos**

* Los prospectos llegan a la promotoría por:
  + Referidos de agentes.
  + Recomendaciones internas.
  + Contacto directo (llamadas, redes sociales, visitas).
  + Portales de reclutamiento (Inded, OCC, etc.).
* El Reclutador de RRHH o Comercial registra al prospecto en el banco de candidatos.

**0.2 Preselección inicial**

* Se revisan CVs o información previa del prospecto.
* Se determina si cumple con los requisitos básicos:
  + Experiencia en seguros (mínimo 1 año en compañías o promotorías).
  + Cartera activa de clientes (deseable).
  + Cédula vigente o intención de obtenerla.
  + Disponibilidad de tiempo para capacitación.

**0.3 Reunión Comercial y Dirección General con Prospecto**

* Comercial agenda reunión con apoyo de Dirección General.
* Se identifican los **objetivos del prospecto**:
  + Cambio de promotoría.
  + Venta de productos específicos.
  + Integración como socio.
* Se establecen los **acuerdos comerciales**:
  + Volumen mínimo de ventas esperado.
  + Ramos a trabajar (Vida, Autos, GMM, Daños).
  + Compañías aseguradoras que utilizará.
* Se firman los acuerdos por el prospecto, Comercial y Dirección General.

**0.4 Condición sobre capacitación**

* Prospecto que requiere capacitación:
  + Se le asigna a la incubadora de 3 meses (capacitación intensiva + seguimiento).
* Prospecto que **no requiere capacitación**:
  + Puede desistir de ella y pasar al seguimiento comercial (incubadora comercial).

**0.5 Registro en plataformas**

* Comercial registra el prospecto, acuerdos y condición en **Polaris**.
* Dirección General valida y aprueba expediente digital del nuevo agente.

**Evidencias de la fase 0**

* Expediente digital en Polaris.
* Documento firmado de acuerdos comerciales.
* Registro de reunión y minuta.

**0.2 Reunión Comercial y Dirección General con Prospecto**

1. Comercial agenda reunión con prospecto y Dirección General (presencial o virtual).
2. Se identifican objetivos del prospecto (cambio de promotoría, venta específica, integración como socio).
3. Se establecen acuerdos comerciales (volumen esperado, ramos, compañías).
4. Firma de acuerdos por prospecto, Comercial y Dirección.
5. Se define condición de capacitación:
   * Si requiere capacitación → entra a incubadora de 3 meses.
   * Si no requiere → pasa directamente a seguimiento comercial.
6. Comercial registra los acuerdos en Polaris; Dirección valida el expediente digital.

### ****Fase 1 – Alta y bienvenida****

1. Enlace solicita documentación y realiza trámite con la compañía.
2. Al obtener clave, se emite correo de **Bienvenida** con copia a todas las áreas.
3. Todas las áreas registran su acercamiento en **Polaris**.

### ****Objetivo de la fase****

Asegurar que el agente consolide conocimientos de la empresa, herramientas internas y productos clave en un periodo intensivo de 3 semanas con evaluación inicial.

**Reclutamiento dará Kardex y usuario al Agente en cuestión para que pueda acceder al material dicho Kardex inicial constara de los siguientes módulos por fase.**

**Semana 1 – Inducción institucional en Rino Academia**

* **Capacitación sobre la empresa:** historia, misión, visión, valores, organigrama, políticas generales.
* **Cultura organizacional:** lineamientos internos (puntualidad, comunicación formal, uso de cámaras en sesiones virtuales).
* **Herramientas internas:** explicación y práctica en Odoo (tickets), Rino App y Portal Rino.
* Evidencias: lista de asistencia, ejercicios prácticos, participación en dinámicas.

**Semana 2 – Desarrollo de módulos específicos en Rino Academia**

* Se personaliza la ruta de capacitación según acuerdos comerciales del prospecto:
  + **Vida:** productos como Vida Protege, Vida Pagos Limitados.
  + **GMM:** Flex Plus, Plan Seguro Avanzado.
  + **Autos:** Qualitas, AXA, HDI.
  + **Daños:** Mapfre, GMX.
* Cada módulo incluye:
  + Explicación técnica (coberturas, exclusiones, condiciones).
  + Ejercicio práctico: cotización en vivo.
  + Comparativo entre compañías.

**Semana 3 – Evaluación inicial**

* **Evaluación teórica:** examen digital en Rino Academia (mínimo 80% de aprobación).
* **Evaluación práctica:** entrega de una cotización y una colocación mínima.
* **Retroalimentación individual:** análisis de errores y reforzamiento si es necesario.
* Cierre de la fase con entrega de insignia digital y registro en el **Kárdex del agente**.
* Se cerrará la evaluación de cada módulo con la insignia establecida en la plataforma

**Evidencias de la fase 2**

* Registros en Rino Academia.
* PDF de cotizaciones.
* Resultado de examen (≥80%).
* Insignia otorgada.

### ****Fase 3 – Seguimiento (Mes 2 y Mes 3)****

* **Mes 2:** Seguimiento semanal documentado (correo/WhatsApp/Polaris).
* **Mes 3:** Seguimiento quincenal.
* Validación de evidencias operativas (uso de herramientas, cotizaciones, acompañamiento comercial).
* Cierre de incubadora cuando el agente demuestra autonomía y cumplimiento de acuerdos comerciales.

## 7. Controles y evidencias

* Documento de acuerdos comerciales firmado.
* Registro en Polaris de prospecto y avances.
* Correo de Bienvenida de la compañía.
* Asistencias y resultados de capacitaciones en Rino Academia.
* Evaluación teórica (≥80%) y operativa (cotización y colocación).
* Kardex actualizado del agente.

## 8. Tabla Operativa

| **Fase/Actividad** | **Responsable** | **Herramienta** | **SLA / Plazo** | **Evidencia** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Reunión comercial y acuerdos | Comercial + Dirección | Polaris | Mismo día de aceptación | Documento firmado |
| Alta en compañía y Bienvenida | RRHH / Enlace | Portal aseguradora | 3–5 días hábiles | Correo de bienvenida |
| Registro en Polaris | Todas las áreas | Polaris | ≤24 h desde Bienvenida | Registro actualizado |
| Semana 1: Inducción | Capacitador | Rino Academia | 1 semana | Lista asistencia |
| Semana 2: Módulos | Capacitador | Rino Academia | 1 semana | Reporte de avance |
| Semana 3: Evaluación inicial | Capacitador | Rino Academia | Fin semana 3 | Resultados examen y práctica |
| Seguimiento mes 2 | Capacitador/Comercial | Polaris | 4 semanas | Reportes |
| Seguimiento mes 3 | Capacitador/Comercial | Polaris | 8 semanas | Reportes |
| Cierre de incubadora | Dirección + Capacitación | Polaris/Kardex | Fin mes 3 | Informe final |