## Fecha: 19 de agosto del 2025

## PLAN DE TRABAJO AGENTES CONSOLIDADOS

**Objetivo general**

Actualizar y profundizar el conocimiento de los agentes consolidados sobre los productos del sector asegurador, con el fin de fortalecer su capacidad de asesoría especializada, identificar oportunidades de negocio y ofrecer soluciones alineadas a las necesidades actuales del cliente, incrementando así su competitividad y valor agregado en el mercado.

**PROCESO DE CONEXIÓN AGENTE - RINO**

**Módulo 1: Acercamiento Comercial**

El área comercial deberá contactarse con el Prospecto para hacerle saber los compromisos comerciales y el plazo para lograrlos, previo a su conexión con la Compañía solicitada.

Una vez que el Prospecto acepte, es responsabilidad del Gerente/Subdirector Comercial, hacerle llegar el visto bueno al Gerente de Recursos Humanos para el Proceso de Alta.

**Sin esta información, NO SE PROCEDERÁ CON EL ALTA DE AGENTE.**

**Módulo 2: Proceso de Alta**

Una vez que el Gerente de Recursos Humanos recibe al Prospecto, deberá:

Comunicarse con él para presentarse y explicar el proceso que se llevará a cabo para lograr la conexión.

Se tendrá que solicitar la documentación pertinente para el alta.

Posterior a ello, se capturará el trámite con la Compañía y se confirmará con el Agente el avance que este vaya teniendo.

Cuando se obtiene la Clave del Agente en la Compañía, el Gerente de Recursos Humanos le hará llegar un correo electrónico de Bienvenida, colocando copia a todas las áreas involucradas para iniciar el Plan de Trabajo (Dirección, Comercial, Servicio, Capacitación).

**Módulo 3: Bienvenida a Agente**

Cuando el correo de Bienvenido se haga llegar, todas las áreas involucradas deberán registrar el avance y/o acercamiento que tienen con el agente en el tablero Monday **“Ciclo de Agentes 2025”.** Esto, con intención de que se sepa en que punto del proceso de Onboarding nos encontramos con el Agente.

**PROCESO DE CAPACITACIÓN INTEGRAL EN PRODUCTO**

Cuando se recibe la notificación de un nuevo Agente, el capacitador tendrá que enviar un correo de Seguimiento en donde invita al Agente a la próxima sesión de capacitación que se tendrá.

Adicional, se mandará un mensaje de Whatsapp con la intención de que se tenga un canal de comunicación fluida con el agente.

La línea de capacitación que se seguirá, dependerá del mercado natural y las áreas de oportunidad que presente el agente.

Se le hará llegar su Plan de Capacitación con duración aproximada de 3 semanas. Este Plan se le explicará y expondrá con sus respectivos objetivos. Es importante preguntarle al propio Agente si requiere estar alguien más en las sesiones, como su equipo administrativo y hacerles llegar la invitación.

**Módulo 1: Rino y su Cultura Organizacional**

* Reglas de convivencia
* ¿Quiénes somos?
* Misión, visión y valores
* Sector Comercial
* Equipo de Servicio

**Módulo 2: Herramientas Digitales**

* Programa Odoo
* Classroom (próximamente Academia Rino)
* Rino App
* Portal Rino

**Módulo 3: Portal**

* Portal de Compañía (dependiendo del alta de agente)
* Mantenimiento de Pólizas
* Facturación
* Productos/Condiciones Generales
* Cotizadores

**Módulo 4: Producto**

Dependerá de las oportunidades de negocio que el agente identifique en el sector, así como la Compañía con la que se conecte.

Productos más solicitados:

**AXA**

* Flex Plus
* Aliados + PPR
* Vida Pagos Limitados
* Autos

**Plan Seguro**

* Portal Plan Seguro
* Plan Avanzado

**Mapfre**

* Portal Mapfre
* Protección Médica a tu Medida

**HDI**

* Portal HDI
* Daños

**QUALITAS**

* Portal
* Cotizador
* Coberturas

**Evaluaciones:**

**Teórica:** Cuestionario de producto y/o cotizadores y emisores.

Mínima aprobatoria de 80 dentro de Academia Rino.

**Operativa:**

* Generar una cotización
* Colocación de **1 negocio en el producto que se capacite al agente.**

**PROCESO DE SEGUIMIENTO A CAPACITACIÓN CON AGENTE**

Después del primer mes de capacitación con el Agente, el capacitador se estará reuniendo con él semanalmente. Esto, con el objetivo de conocer el acompañamiento que ha recibido hasta ese momento. Se evaluarán los siguientes puntos:

* Acompañamiento comercial
* Independencia del Agente en Asesorías desde el conocimiento de producto, hasta la aplicación de enfoques comerciales
* Necesidades de capacitación (producto) del Agente y su equipo administrativo
* Aplicación de procesos operativos

Las reuniones semanales durarán 1 mes, posterior a ello se realizarán de forma quincenal.

El registro de estas visitas se llevará a cabo en la plataforma Monday, con las asignaciones de responsables en cada actividad para que el Sector Comercial se encuentre enterado del avance en el desarrollo del Agente.