



Propuesta de Valor 2022 Aliados

SUPERINTENDENCIA FINANCIERA DE COLOMBIA

Segmentación y Convención

VARIABLE	LÍNEA	METAS	PUNTOS	MAX
Incremento de Producción	AUTOS	25 Millones	5 Puntos	100 Puntos
	SALUD	15 Millones	8 Puntos	120 Puntos
	VIDA	10 Millones	8 Puntos	120 Puntos
	HOGAR	10 Millones	7 Puntos	140 Puntos
	EMPRESAS	10 Millones	7 Puntos	140 Puntos
Incremento Pólizas Vigentes	AUTOS IND	6 Pólizas	4 Puntos	20 Puntos
	SALUD IND	3 Pólizas	6 Puntos	42 Puntos
	VIDA IND	3 Pólizas	6 Puntos	42 Puntos
	PYME	2 Pólizas	4 Puntos	20 Puntos
	HOGAR IND	2 Pólizas	4 Puntos	20 Puntos
Renovación	AUTOS IND	72%	10 Puntos	
	SALUD IND	92%	30 Puntos	
	VIDA IND	82%	20 Puntos	
Digital ID	RETAIL	90%-95%	5 Puntos	
		95%-98%	10 Puntos	
		98% +	15 Puntos	
FVP	Referenciación de 2 Planes Institucionales		10 Puntos	10 Puntos
Total Producción Año	160 - 215 Millones		5 Puntos	
	215 - 530 Millones		10 Puntos	
	530 - 850 Millones		15 Puntos	
	850 - 1,270 Millones		20 Puntos	
	1,270 - 1,900 Millones		40 Puntos	
	1,900 - 2,330 Millones		60 Puntos	
	2,330 - 3,170 Millones		90 Puntos	
3,170 + Millones		120 Puntos		

Vida individual solo tendrá en medición los ramos de Vida Actual y Deudor. Los 2 planes institucionales deben ser efectivos para que se otorguen los puntos.

Modelo de Convención

PARÁMETROS

Nacional Sencillo Puntos: 105 Producción: 120mn	Intermedia Sencillo Puntos: 165 Producción: 300mn	Top Inter. Sencillo Puntos: 260 Producción: 450mn
Nacional Doble Puntos: 135 Producción: 120mn	Intermedia Doble Puntos: 210 Producción: 300mn	Top Inter. Doble Puntos: 310 Producción: 450mn

HABILITADORES

- Crecimiento mínimo en 2 líneas de negocio al 7,77% (Una de las 2 líneas de negocio debe ser la de mayor producción del intermediario).
- Para los especializados (60% de producción en una sola línea), exigencia de crecimiento mínimo de la compañía en el ramo especializado.
- Debe presentar crecimiento en el total de su producción 2022 Vs 2021.

TENER EN CUENTA

- Intermediario que tenga un índice de renovación de autos menor a 72% o siniestralidad mayor a 60% tendrá un cambio en el destino de convención así:

- Top Internal pasa a Intermedia.
- Intermedia pasa a Nacional.
- Nacional: No Convención.

Modelo de Segmentación

	ALIADO	SENIOR	ELITE
BRONCE	<200 Mn LR>=85%	>200 Mn a <400 Mn LR>=85%	>400 Mn LR>=85%
SILVER	<200 Mn LR <85% 0 - 100 Pts	>200 Mn a <400 Mn LR <85% 0 - 150 pts	>400 Mn LR <85% 0 - 200 pts
GOLD	<200 Mn LR<55% > 100 Pts	>200 Mn a <400 Mn LR<55% > 150 pts	>400 Mn LR<55% > 200 pts

Catálogo Beneficios y Condiciones Generales

Beneficio	Elite Gold	Elite Silver	Elite Bronce	Senior Gold	Senior Silver	Senior Bronce	Aliado Gold	Aliado Silver	Aliado Bronce
Aplicación a convención de ventas	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Concursos nacionales y regionales	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Kit Company Meeting	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Préstamo kit tecnológico	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Encuentros locales	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Plan de capacitación especializada	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Programa de comisión extra	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Obsequios especiales	✓	✓		✓			✓	✓	
Acceso a descuento comercial en NN	✓	✓		✓	✓		✓	✓	
Puntos extra convención de ventas				✓			✓		
Descuento en seguros propios	✓	✓		✓					
Plan patrocinado de pensión	✓	✓		✓					
Préstamo libre inversión		✓		✓					
Póliza Vida Grupo	✓								
Acceso a salvamentos	✓								
10% adicional en sobrecomisión	✓								

A tener en cuenta:

- Si el intermediario a pesar de cumplir con los objetivos planteados (Puntos y producción mínima) no muestra crecimiento en el total de su portafolio entre un año y otro, no tendrá acceso a la convención de ventas.

- En vida individual solo se tendrá en cuenta el producto de Deudor y Vida ActuAll.

- Las cesiones de cartera serán tenidas en cuenta dentro de la medición si son un acuerdo entre dos asesores. Si son decisión de la Compañía no se tendrán en cuenta.

- Se revisará el cierre de las clasificaciones hasta enero del 2023 para garantizar que las pólizas sean efectivamente recaudadas, de no ser así, se harán ajustes retroactivos, tanto en segmentación, como en convención.

- No estar al día en Facturación resta 5 puntos.- No estar al día en Seguridad Social resta 5 puntos. No estar al día en Cursos Normativos, si le hace falta al menos un curso resta 5 puntos. - **No cumplir con la meta de 73% de *Marketing Consent resta 5 puntos.**

*Marketing consent: autorización del cliente para envío de publicidad asociada a productos y servicios de Allianz. Se empieza a medir a partir de Abril/2022 sobre clientes nuevos.

Sobrecomisión

	Prod. Mayor a 1.060 Mn	Prod. Entre 215 a 1.060 Mn	Prod. Menor de 215Mn	Producción mínima
Auto Ind	10 %	12 %	18 %	10 mn
Auto Col	10 %	12 %	18 %	20 mn
Salud Ind	8 %	10 %	15 %	10 mn
Salud Col	8 %	10 %	15 %	16 mn
Hogar Ind	12 %	15 %	20 %	2 mn
Hogar Col	12 %	15 %	20 %	2 mn
Vida Ind	20 %	27 %	35 %	3 mn
Vida Col	5 %	6 %	9 %	4 mn
Multiriesgo	7 %	8 %	12 %	30 mn
Pyme	8 %	10 %	15 %	4 mn
RC	7 %	8 %	12 %	7 mn
Transporte	8 %	10 %	15 %	9 mn

* Vida individual solo tendrá en medición los ramos de ActuAll y Deudor.

Remuneración

Siniestralidad menor a 35%	Siniestralidad entre 35% y 55%	Siniestralidad entre 55% y 75%	Siniestralidad mayor a 75%
0,8%	4%	0,7%	3,5%
		0,5%	3%
			0%
			0%

- Pago por producción año anterior.
- Pago por delta de crecimiento.

- Mínimo 3 y máximo 5 Lob.
- Pagos y medición independiente.
- No incluye recaudo.

VoC (Voice of the Customer): metodología del Grupo Allianz para medir el nivel de satisfacción del cliente en el proceso de asesoría y venta

Se define una calificación meta de 4 estrellas para los intermediarios. Aquellos con calificación inferior, tendrán una disminución del 5% en el pago del convenio de sobrecomisión trimestral.

*VoC se mide a partir de abril 2022