

Encuentro Galeno Seguros 2018 - Reglamento

1. Objetivo

Continuar y profundizar la estrategia comercial de Galeno Seguros, desarrollando un plan de incentivos dirigido a los canales de venta externos, a fin de:

- ✚ Fidelizar y profundizar el vínculo y la relación con la red de Productores Asesores y Brokers que operan con la Compañía y premiarlos por su desempeño comercial.
- ✚ Incrementar el volumen de ventas multiproducto incorporando las ramas de seguros generales a las ya existentes de Vida y Riesgos del Trabajo.
- ✚ Desarrollar un mayor Cross-selling entre la cartera de ART vigentes, los seguros que Galeno Vida ofrece a la red y los negocios potenciales de Seguros Patrimoniales que se vayan incorporando a la oferta comercial.
- ✚ Rentabilizar las carteras de contratos vigentes de los Productores y Brokers.

2. Alcance

Participarán de este plan de incentivos:

- ✚ Todos los Productores Asesores de Seguros y Brokers con legajo ya vigente en la Compañía a la fecha de inicio de este programa y mientras dure el plan de incentivos. En el caso de los PAS deben tener su Matrícula SSN vigente.
- ✚ Los Productores Asesores de Seguros que se incorporen formalmente a la compañía como canal de venta dentro del plazo de duración del plan de incentivos.
- ✚ Los Brokers con legajo ya vigente en la Compañía a la fecha de inicio y finalización del Plan.
- ✚ Los Brokers que se incorporen formalmente a la compañía como canal de venta dentro del plazo de duración del Plan.

Encuentro Galeno Seguros 2018 - Reglamento

3. Vigencia

- ✚ El período de medición oficial del plan de incentivos del presente año se extenderá entre el 01/10/2017 y el 31/07/2018. (ver punto 5 medición por producto)

- ✚ La producción que se tomará en consideración para la medición de resultados será la ingresada formalmente a la compañía dentro de estas fechas.

- ✚ Se entiende por producción **la presentación de la solicitud de afiliación o traspaso en Galeno ART y los pedidos de orden de emisión de los seguros comercializados por Galeno Seguros** según instructivos vigentes y de suscripción / integración de la solicitud, que será la que Administración Comercial y Sistemas computarán para las mediciones correspondientes.

4. Metodología

✚ **Canal Productores:**

- El plan de incentivos se desarrollará como una competencia a nivel nacional, con cupos por regiones, a través de la obtención de un puntaje acumulado asociado a las cápitas vendidas en ART y a las vidas y riesgos emitidas en Galeno Seguros, durante el período de medición descrito en el punto 3.

- Serán acreedores al premio aquellos PAS que obtengan mayor cantidad de puntos acumulados durante la vigencia del programa en función de los cupos establecidos por región.

- Se podrán destinar del total del cupo del canal un % de plazas a ocupar por Productores vigentes en concepto de fidelización e importancia en volúmenes de carteras de negocios o como invitación especial en el caso que lo amerite.

✚ **Canales Corporativos y Brokers:**

- La Selección de los participantes será a cargo de la Dirección Comercial, según propuesta elevada por la Gerencia de Canales Corporativos.

5. Medición

Se tomarán en cuenta para la medición de resultados, los siguientes indicadores:

Ventas Galeno ART

- Cantidad de Cápitas (Afiliaciones o Traspasos Ingresos) formalmente vendidas en la compañía según instructivos vigentes, entre 01/10/2017 y el 10/07/2018.

Ventas Galeno Vida

- Cantidad de vidas (Seguros Colectivos de Vida Obligatorio y Opcionales y otros) emitidas en la compañía según instructivos vigentes, entre 01/10/2017 y el 31/07/2018.

Ventas Galeno Seguros

- Cantidad de Seguros de Automotores y Motos emitidos en la compañía según instructivos vigentes, entre 01/04/2018 y el 31/07/2018.

6. Sistema de puntuación

ART Puntaje por cápita ingresado entre el 01/10/2017 y el 10/07/2018

<u>Tipo de contrato de ART</u>	<u>Rango de Cápitas por contrato.</u>	<u>Puntos</u>
Afiliaciones y Traspasos	1 a 49 cápitas	60 puntos por cápita ingresada.
Afiliaciones y Traspasos	50 cápitas o más	25 puntos cada cápita ingresada.

Durante el transcurso de la competencia podrán aplicarse campañas con aceleradores de puntuación delimitadas en tiempo de inicio y finalización con el objetivo de incrementar y ponderar la productividad dentro del tipo de contrato y/o por rangos de cápitas.

Encuentro Galeno Seguros 2018 - Reglamento

Se establece como máximo de puntuación por contrato, un tope de 500 cápitas.

En el caso de Grupos Económicos se aplicará el tope de cápitas por cada CUIT.

Ejemplos.

<u>Tipo de contrato</u>	<u>Q cápitas contrato</u>	<u>Puntos</u>	<u>Puntos c/ Tope</u>
Afiliación o TR IN	18 cápitas	18 x 60 = 1.080 pts	1.080 puntos
Afiliación o TR IN	115 cápitas	115 x 25 = 2.875 pts	2.875 puntos
Afiliación o TR IN	49 cápitas	49 x 60 = 2.940 pts	2.940 puntos
Afiliación o TR IN	695 cápitas	695 x 25 = 17.375 pts	12.500 puntos

✚ Galeno Vida- Puntaje por vida emitida entre el 01/10/2017 y el 31/07/2018

<u>Tipo de Producto</u>	<u>Puntos</u>
SCVO / Ley 16.600	5 puntos por vida emitida.
Accidentes Personales / LCT y Otros Seguros Colectivos de Vida.	40 puntos por vida emitida.

Durante el transcurso de la competencia podrán aplicarse campañas con aceleradores de puntuación delimitadas en tiempo de inicio y finalización con el objetivo de incrementar y ponderar la productividad dentro del tipo de producto.

Se establece como máximo de puntuación por póliza un tope de 250 vidas.

Programa de Fidelización para Productores Asesores de Seguros y Brokers

Encuentro Galeno Seguros 2018 - Reglamento

Ejemplos.

<u>Tipo de producto</u>	<u>Q vidas</u>	<u>Puntos</u>	<u>Puntos c/ Tope</u>
SCVO / Ley 16.600	1.220 vidas	1.220 x 5 = 6.100 pts	1.250 puntos
Accidentes Personales / LCT y Otros Seguros Colectivos de Vida.	89 vidas	89 x 40 = 3.560 pts	3.560 puntos
	450 vidas	450 x 40 = 18.000 pts	10.000 puntos
	195 vidas	195 x 40 = 7.800 pts	7.800 puntos

✚ Galeno Seguros - Puntaje por Seguros de Automotores y Motos ingresados entre el 01/04/2018 y el 31/07/2018

<u>Tipo de Seguros</u>	<u>Q Autos Asegurados</u>	<u>Puntos</u>
Motos	1 o mas	100 puntos por moto ingresado.
Automotores	1 o más automotores	250 puntos por Automotor ingresado.

Durante el transcurso de la competencia podrán aplicarse campañas con aceleradores de puntuación delimitadas en tiempo de inicio y finalización con el objetivo de incrementar y ponderar la productividad dentro del tipo de contrato y/o por rangos de cápitas.

Esta rama de Seguros no tiene tope en Cantidad de automotores ingresados.

En el caso de una flota cada automotor es considerado como 1 vehículo.

Encuentro Galeno Seguros 2018 - Reglamento

<u>Tipo de contrato</u>	<u>Q autos</u>	<u>Puntos</u>	<u>Total puntos</u>
Motos	16 motos	16 x 100 = 1.600 pts	1.600 puntos
Autos	23 autos	23 x 250 = 5.750 pts	5.750 puntos
Flota de Autos	100 autos	100 x 250 = 25.000 pts	25.000 puntos

7. Condición de acceso al premio

Contar en su cartera vigente de Galeno ART con un mínimo de 5 contratos o 120 cápitass cotizantes al 10/07/2018.

ó

Contar en su cartera vigente de Galeno Vida con un mínimo de 4 pólizas o 100 vidas en pólizas de seguros, emitidas en la compañía al 31/07/2017

ó

Contar en su cartera vigente de Galeno Seguros con un mínimo de 5 pólizas de Automotores, emitidas en la compañía al 31/07/2017

8. Premio

- ✚ Los Productores Asesores ganadores del Encuentro Galeno 2018 se harán acreedores de un viaje para una persona, en destino y fecha a definir.
- ✚ El premio incluye traslados de ida y vuelta desde Buenos Aires al destino en el exterior, in y out aeropuerto - hotel - aeropuerto y hospedaje con sistema all inclusive, similar o el definido por la compañía.