

ACCION FORMATIVA:

EL FUTURO DE MI AGENCIA / CORREDURÍA

Introducción :

Uno de los principales problemas a los que se enfrenta el sector Asegurador, es garantizar la continuidad del negocio de muchos mediadores.

Nos encontramos con negocios consolidados, con buenas rentabilidades, y con un “futuro” prometedor, que sin embargo no tienen establecido ningún Plan de Continuidad.

Esto se debe a que:

- En ocasiones el “día a día” y la inercia del negocio, lleva a posponer continuamente la realización de este plan.
- En otros casos, nos hallamos con la dificultad que encuentra el mediador para establecer y liderar un Plan a Medio / Largo Plazo que garantice el negocio en el futuro.

Por ello proponemos la siguiente acción formativa: El futuro de mi Agencia / Correduría

Objetivo:

Al finalizar esta Jornada Formativa, los Mediadores sabrán cuales son las variables, de negocio/personas, que deben contemplar para desarrollar un Plan de Continuidad de su agencia o correduría a medio y largo plazo considerando:

- ▶ Los escenarios, económicos y sociales, más probables en los que deberá actuar un Mediador de seguros.
- ▶ Las expectativas de calidad y asesoramiento que demandarán los futuros clientes.
- ▶ Las distintas formas de distribución de seguros y su impacto en la mediación.
- ▶ Las decisiones y acciones que hay que tomar HOY, para tener éxito MAÑANA.

Áreas de Trabajo:

Esta acción será eminentemente práctica y buscará aprovechar la experiencia de los asistentes, a partir de los conocimientos y ejemplos introducidos por los consultores encargados de la dinamización de estas Jornadas. Para ello realizaremos:

- ▶ Dinámicas de Grupo para conocer y analizar las principales características económicas y sociales que se prevén para los próximos años, y su relación con el sector asegurador:
 - Hábitos de consumo.
 - Conductas de compra.
 - Utilización de nuevas tecnologías
 - (...)

Este tema contará con el apoyo de entrevistas grabadas a especialistas en estas áreas.

- ▶ Ejercicios, para valorar la distancia que cada agente / corredor percibe entre “lo que hoy tiene” y lo que “tendrá que tener” para seguir teniendo éxito en el futuro
- ▶ Exposiciones por parte de los Consultores, para transmitir como:
 - Analizar el negocio presente de la agencia / correduría
 - Conocer las principales variables de análisis.
 - Realizar proyecciones a futuro , en función de las decisiones tomadas.
 - Planificar acciones a medio plazo.

- ▶ Ejercicios en pequeño grupo, para proponer Planes de Continuidad a partir de diferentes escenarios, propuestos por los propios participantes en función de sus intereses concretos.

Duración:

1 Jornada de Trabajo (8 horas)

Dinamización:

DEXTRA Consultores, empresa especialista en el sector asegurador, a través de un equipo de profesionales con larga y fructífera experiencia en proyectos en distintas entidades y colectivos profesionales del Sector