

En este número...

**Volvo
Ocean Race**



**Reuniones de Directores
VIDA y SALUD**



**Los puentes
de MAPFRE**





Noticias

Te contamos cómo se han desarrollado los principales cursos formativos de este último trimestre. Conoce además las noticias más destacadas, las nuevas incorporaciones y la participación de nuestra Red en un proyecto de captación.

[Ir a la sección](#)



Estrategia comercial y negocio

Os informamos de los puntos estratégicos más importantes de cara al último cuatrimestre del año.

[Ir a la sección](#)



Clientes

Nuestra compañía está plenamente focalizada en nuestros clientes. Te avanzamos el cambio de clasificación de nuestros clientes, transparente y meritocrática.

[Ir a la sección](#)



Resultados

Te facilitamos en estas páginas todos los datos de producción, vigentes en esta fecha, en relación con los objetivos establecidos para el Canal Red Específica.

[Ir a la sección](#)



Campañas comerciales

Te recordamos las campañas que actualmente están en vigor en las que podéis obtener extraordinarios premios. ¡No pierdas la oportunidad de asistir a la Volvo Ocean Race!.

[Ir a la sección](#)



Incentivos y premios

Os contamos cómo fue la celebración de la Liga Salud y de nuestro Club Master. Y por supuesto no podemos olvidar la celebración de la Convención MAPFRE en Shanghai. Un viaje por el gigante asiático inolvidable. ¡No te lo pierdas!.

[Ir a la sección](#)



Protagonistas

Como broche final, recordamos todos los detalles de la Gala Convención MAPFRE en Shanghai, donde se reconoció el trabajo y resultados de los mejores compañeros y equipos de nuestra Red Comercial. ¡Conoce a los ganadores de nuestro Canal!.

[Ir a la sección](#)

Editorial

NOS TOCA NUEVAMENTE DAR LO MEJOR DE NOSOTROS MISMOS, LA ESPECÍFICA LO MERECE.

Queridos amigos,

con las pilas repuestas después del periodo vacaciones y tras ocho meses con muchas luces y alguna sombra en los resultados de la Red Específica, nos toca prepararnos para la última parte del ejercicio en las mejores condiciones. Yo siempre digo lo mismo, **querer es poder y nosotros queremos y podemos.**



En una Red donde la motivación siempre sirve de inspiración para el logro, ha llegado el momento de analizar lo mucho que nos jugamos todos, Agentes y Empleados Comerciales. Dos trimestres/dos sobrecomisiones trimestrales, Incentivos de Grandes Productores Global/Integral y Riesgo, Estratégicos, Acceso a Patrimonios, Convención (Chicago), Master (Girona), Encadenado de Campañas y Liga Vida (uno y otro con destinos sorpresa que se desvelaran en el cuarto trimestre), creo que son motivo suficiente para movilizarnos. Vamos por ello, el lema es claro, **¡¡¡¡cumpliendo la Red cumple el Canal!!!!**

Para apoyar todo esto, en la última parte del ejercicio vamos a promover los tres negocios que nos darán el aporte de valor añadido que necesita el Canal. Estos no son más que los tres donde más nos cuesta, Riesgo, Jubilación y Salud en la Específica de Vida. Vamos a preparar un recorrido con las 3 Campañas que nos restan focalizando las mismas a Jubilación, Crisa III (Riesgo y Salud) y al Trébol del Autónomo (Jubilación, Riesgo y Salud). Más Retos y puntos especiales nos esperan...

En lo que se refiere a la facturación Vida por Ahorro-Inversión estoy convencido que vamos a seguir en la línea que nos hemos movido en el primer semestre, con oportunidades y productos que nos van a permitir seguir llevando el año en positivo. Además en el negocio de Fondos de Inversión llevamos una buena progresión en los últimos meses.

Por mi parte y para finalizar, únicamente pediros un ejercicio de responsabilidad

para ser fieles a nuestra razón de ser, **ser generosos con el tiempo cada día, con esfuerzo y dedicación todo se consigue.** Cuando uno comparte con los mejores tiene el convencimiento que vamos a estar nuevamente en lo más alto, cumpliendo todos los objetivos y cerrar otro año histórico para la RED ESPECÍFICA.

No quiero terminar sin aprovechar esta editorial para hacer un guiño especial al buen hacer de la Red Específica de Salud, que esta batiendo todos los records de Nueva Producción en el presente ejercicio. ¡¡¡Enhorabuena!!!

Un fuerte abrazo,

Juan Braña
Director Redes Específicas Vida y Salud

Noticias

REUNIONES FORMATIVAS CON MANDOS, ASESORES Y MEDIADORES

Con el inicio del nuevo año se llevaron a cabo con un carácter distinto al de otros años, puesto que se realizaron por separado en cada una de las territoriales.

MANDOS COMERCIALES

Como ya es tradicional en el Canal, se celebraron las Jornadas de Formación dirigidas a Mandos Comerciales en las instalaciones del Centro de Formación MAPFRE en el Monte del Pilar, Madrid, con una duración de 3 días y con el siguiente programa:

- Presentación plataforma MGP
- Aplicación de Negocio
- Presentación MAC
- Perfiles AFI
- Taller de ideas Nuevos Productos
- Estrategia Canal Específico 2017

ASESORES



A lo largo de los meses de abril y mayo se realizaron las de Asesores, en tres grupos, en los que se trabajaron los contenidos presentados a los Mandos, MAC, Captación y lanzamiento de AFI's, además de los temas específicos en función del grupo de trabajo.

Las Jornadas se desarrollaron igualmente en el Centro de Formación MAPFRE y contaron con la participación de los formadores Jaime González y Paulino Archilla.



MEDIADORES



Continuando con los programas de formación previstos, se han realizado en las distintas territoriales los seminarios de formación dirigidos a **comerciales de nueva incorporación**.

Aprovechamos esta publicación para darle la bienvenida a todos ellos.

En marzo, y organizado por la Dirección Territorial Específica Vida de Madrid, se realizó el **Curso Inicial de Agentes de la Red Específica de Madrid**.



Este programa forma parte del plan de formación continua que periódicamente se realiza con los agentes de la Red Comercial. En esta ocasión, la formación corrió a cargo de Jaime González en las instalaciones del edificio de Luchana, aula de formación.

Javier Oliveros, DGT de Madrid, y Vicente Romera, DT de Madrid, asistieron al cierre del curso y a la entrega de diplomas.



Este fue el programa del curso de agentes



Conoce a los ganadores



También se organizaron jornadas formativas para los mediadores específicos de la oficina de MAPFRE Gestión en Barcelona, a la que también asistió Juan Braña, Director del Canal Específico.

PROGRAMA LIDERA

El Programa se desarrolló durante el mes de mayo en Madrid.



El programa Lidera es un programa de formación para nuevos directores de oficina en el que se ha incorporado a los nuevos jefes de agencia, puesto que los contenidos corresponden con su nivel de puesto, son genéricos y aplicables a todos los mandos de la Organización Comercial.



En esta ocasión, el tema central era el Desarrollo de Habilidades, y se ha llevado a cabo en dos grupos y 3 jornadas:

- Grupo 1: 3, 4 y 5 de Mayo. Sala Fresnos. Campus de Formación Los Peñascales.
- Grupo 2: 16, 17 y 18 de Mayo. Sala 15 Edificio 2 Centro de Formación MAPFRE.



Estos fueron los temas tratados

PDAS VIDA Y SALUD

Durante las dos primeras semanas del mes de julio se desarrollaran los PDA en base a las normas establecidas de participación y asistencia para el ejercicio 2017.



El PDA es un programa formación teórico-práctico dirigido a los mediadores más destacados de la red comercial y orientado a la mejora de habilidades comerciales y conocimientos técnicos.

En esta edición, el programa ha contado con la participación de 30 Agentes en el de vida y 12 Agentes en el de salud.



Contenidos PDA Vida



Contenidos PDA Salud

ENTREGA DE PREMIOS FUNDACIÓN MAPFRE

Fundación MAPFRE ha concedido sus Premios internacionales, galardones de carácter anual, cuyo objetivo es reconocer a las personas o instituciones que han realizado actuaciones destacadas en beneficio de la sociedad en distintos ámbitos relacionados con la investigación, la salud, la seguridad vial y la acción social.



Los premios, con una dotación de 30.000 € se entregaron el pasado 6 de junio en un acto presidido por S.M. la Reina Doña Sofía en el Círculo de Bellas Artes de Madrid. En la edición de este año se han recibido más de 740 candidaturas de Europa, Estados Unidos e Iberoamérica.

El jurado ha concedido el “Premio a Toda una vida profesional José Manuel Martínez” al **Dr. Valentín Fuster** en reconocimiento a su actividad profesional en el campo de la investigación científica, así como los beneficios derivados de la misma para la prevención y el tratamiento de la enfermedad cardiovascular.

Personalidades como Rebeca Grynspan, Secretaria General de la Secretaría General Iberoamericana (SEGIB) y Bieito

Rubido, Director del Diario ABC, entre otros, forman parte del jurado que ha destacado la trayectoria científica del Dr. Fuster, nombrado Doctor Honoris Causa de treinta y tres universidades de prestigio y con tres de las más importantes becas del NIH (National Institutes of Health).

Además, se ha destacado que es el único cardiólogo que ha recibido los máximos galardones de investigación de las cuatro principales organizaciones internacionales de Cardiología: la Asociación Americana del Corazón, el Colegio Americano de Cardiología, la Sociedad Europea de Cardiología y la Sociedad Interamericana de Cardiología.

Sus investigaciones sobre el origen de los accidentes cardiovasculares le valieron

en 1996 el Premio Príncipe de Asturias de Investigación.

El resto de los premios otorgados fueron:

Premio “A la Mejor Iniciativa en Promoción de la Salud:

“Abandonados en las calles de la ciudad: Proyecto Ayuda”, dirigido por Dr. Luis Rojas-Marcos. Iniciativa que permitió crear en Nueva York el primer servicio móvil integrado por psiquiatras, profesionales de la enfermería y trabajadores sociales, destinado a atender y hospitalizar a los enfermos mentales graves y sin hogar.

El efecto multiplicador de este proyecto ha sido espectacular, treinta años después de su lanzamiento, la ciudad cuenta con 24 equipos interdisciplinarios móviles de salud mental especializados en



crisis que atienden anualmente a 11.500 enfermos, se han creado numerosas réplicas de este proyecto en grandes centros urbanos y el proyecto ha puesto las bases para avanzar y legislar en favor de la protección de los enfermos mentales.

El jurado de este premio, formado, entre otros, por Joaquín Poch, Presidente de la Real Academia Nacional de Medicina, y Elena Andradás, Directora General de Salud Pública, Calidad e Innovación, ha puesto de manifiesto la relevancia de este proyecto que ha servido de modelo para la puesta en práctica de estos servicios móviles en grandes ciudades de Estados Unidos y Europa.

“Premio a la Mejor Iniciativa en Acción Social”:

Para Fundación Aladina, por su Programa de Atención Psicológica para niños y Adolescentes Enfermos de Cáncer y sus Familias.

La Fundación Aladina, creada por el empresario Francisco Arango en 2005 como expresión de su compromiso social, es una entidad privada sin ánimo de lucro, que ayuda cada año a más de 1.400 niños y adolescentes enfermos de cáncer y familias, proporcionándoles apoyo integral: material, psicológico y emocional. La fundación está colaborando ya en once hospitales de España donde desarrolla múltiples programas para mejorar la calidad de vida y el bienestar de los niños.

Cabe destacar el programa de voluntariado diario a pie de cama en varias unidades de oncología de diferentes hospitales, así como un

completo programa de atención psicológica personalizada y gratuita para los niños y sus familias.

Pedro J. Puig Pérez, presidente de Aldeas Infantiles, el Archiduque Maximiliano de Habsburgo, Presidente de la Fundación Recal, y Guillermo Fernández de Soto, Director de la CAF, entre otros miembros del Jurado, han destacado que esta Fundación es pionera en la creación de Grupos de Duelo para padres de niños oncológicos. En este tipo de terapia, los padres que han perdido un hijo pueden compartir experiencias, asimilar pérdidas y combatir el aislamiento social.

Premio “A la Mejor Iniciativa en Prevención de Accidentes”:

Para ALSA GRUPO, S.L.U, por su proyecto de prevención de riesgos viales “World Class Driver (WCD)”.

ALSA, empresa de transporte de viajeros fundada en Asturias en 1889, tiene como objetivo principal hacer de sus profesionales los mejores de la industria, persiguiendo la excelencia a través de la mejora continua. Esto implica a todos los niveles de la compañía y supone un esfuerzo importante de implantación, control, seguimiento y aplicación de medidas de prevención para trabajadores y clientes.

El jurado compuesto por Gregorio Serrano López, Director General de Tráfico, y Teófilo de Luis Rodríguez, Presidente de la Comisión de Seguridad Vial y Movilidad Sostenible del Congreso de los Diputados, entre otros, ha valorado que la implantación de

este programa de prevención asegura que los empleados de ALSA realicen el trabajo en las mejores condiciones posibles y cumpliendo estrictamente las normas, especialmente en materia de velocidad, que es uno de los principales factores que inciden en la seguridad de viajeros y profesionales, pero también a la hora de la selección y formación de conductores, sus relaciones con los proveedores, el servicio al cliente, la investigación y el uso de nuevas tecnologías de seguridad y, muy en particular, la colaboración con otras entidades sociales.

Gracias a este programa, ALSA ha reducido un 35% la tasa de accidentes causados por sus conductores desde 2010 a 2016.

PREMIOS ACADEMIA DE TV

MAPFRE, presente en los Premios de la Academia de TV Concha García Campoy.



El pasado 6 de julio, en el Salón de Actos de la **Fundación MAPFRE** en Madrid, tuvo lugar la entrega de los **Premios de Periodismo de Investigación Concha García Campoy**.

Estos galardones, que llegan a su tercera edición, fueron creados por la **Academia de las Ciencias y las Artes de Televisión** y reconocen la excelencia de trayectorias profesionales o trabajos periodísticos que trasladen a la sociedad con rigor, ética y compromiso, historias relacionadas con la **investigación y divulgación científica o relacionada con la salud**.

Al igual que en las dos ediciones anteriores, la Red Específica de MAPFRE tuvo representación destacada, consecuencia del acuerdo que este Canal mantiene desde hace años con la Academia.

El jurado, compuesto por Lorenzo Díaz García-Campoy, hijo de la popular periodista que da nombre a los premios; Luis del Olmo, Presidente de Honor de la Academia de la Radio; Teresa Pérez Alfageme, Vicepresidenta de FAPE; Pepe Quilez y Fernando Navarrete, Vicepresidentes de la Academia de Televisión; el productor Pepe Carbajo y los periodistas Joan Serra, María Escario, Elena Sánchez y Olga Viza, otorgó los galardones en esta ocasión a **Iñaki Gabilondo** de Cadena Ser, **Isabel Gemio** de Onda Cero y **Antonio Martínez Ron** de Vozpopuli.com.

Además, se ha querido destacar especialmente al periodista **Ramón Sánchez Ocaña**, que ha sido condecorado con el premio a la trayectoria por su trabajo pionero en temas de salud y prevención de enfermedades. En total fueron entregados cinco galardones

que reconocen el trabajo en el mundo del periodismo de investigación.

Tras la entrega de los premios, los galardonados y el resto de asistentes a la gala disfrutaron de un cóctel en la terraza de la Fundación, donde se celebró el éxito de la convocatoria y se empezaron a poner las primeras semillas de la próxima entrega de premios, donde sin duda MAPFRE volverá a estar presente.



REUNIONES DIRECTORES Y RESPONSABLES RED VIDA EN JULIO

Los días 11 y 13 de julio se celebraron en la sede central de Majadahonda las reuniones con los directores territoriales y con el resto de responsables Vida de las distintas organizaciones específicas de Vida.



Las reuniones estuvieron dirigidas y coordinadas por Juan Braña, e intervinieron los miembros del equipo de Dirección del Canal así como los responsables territoriales de cada organización específica. También intervino de manera especial la Directora del Área de RRHH Lourdes Moreno.

Los contenidos de la reunión fueron los siguientes:

- Valoración del canal 1er semestre 2017
- Análisis primer semestre por organizaciones/oficinas
- Criterios Position Class asesores y Jefes de Agencia
- Seguimientos del presupuesto de subvenciones, de la captación de nuevos mediadores y del resultado de las campañas comerciales.
- Seguimiento área de colaboradores y programa Ropo
- Acción comercial sobre previsión social y empresarial
- Análisis programa de formación financiera y del concurso Aprende Invirtiendo
- Estrategia último cuatrimestre y avances para 2018

REUNIONES DIRECTORES DE SALUD EN JULIO

El día 18 de julio, y también en la sede central de Majadahonda, se celebró la tradicional reunión de cierre de semestre con los responsables territoriales de las distintas organizaciones específicas de Salud.



A esta reunión se incorporaron por primera vez los nuevos responsables territoriales de Salud Eva Moline y Alberto Hernansanz, quienes a partir de septiembre se harán cargo de las nuevas organizaciones específicas de Salud en Zaragoza y Valladolid respectivamente.

Al igual que en las reuniones con los responsables de vida, la reunión contó con las intervenciones del Director del Canal Juan Braña, así como los miembros del equipo de Dirección del Canal y de la Directora del Área de RRHH Lourdes Moreno.

Los contenidos de la reunión fueron:

- Valoración primer semestre 2017 y plan 2020
- Presentación de Promoción de la Salud-empresa Saludable
- Actividad comercial y oportunidades de negocio
- Análisis de Captación, claves productivas campañas comerciales y subvenciones
- Criterios PC,s RRHH
- Seguimientos Ropo y CESS

TESTIMONIOS HI – COURSE APM FINANCIERO

A través de los testimonios de tres destacados representantes de la Red Comercial Específica, el Canal se ha incorporado al programa APM de captación y selección de MAPFRE, en colaboración con el Área de Captación de Red.



En este programa, los representantes de la Red Específica han participado aportando sus comentarios y experiencias desde el punto de vista de la especialización en la comercialización de productos financieros y de seguros de vida.

Dada la especial connotación de dicho carácter financiero, se eligió para la grabación de los testimonios un escenario realmente especial: la Bolsa de Madrid

Los seleccionados para dicha grabación de testimonios fueron Iván Acebes Muñoz, Hugo Beato García y María Marquez Pablo.



Testimonios APM Financiero

NUEVOS NOMBRAMIENTOS

A lo largo del segundo trimestre se han incorporado dos nuevos asesores en la Red Específica de Vida:



María Rosique Albaladejo

Asesora en Murcia



Conoce a María Rosique Albaladejo



José Carlos Brito Bretón

Asesor en Canarias



Conoce a José Carlos Brito Bretón





AHORRO / INVERSIÓN

Estrategia

Aprende invirtiendo

En 2016 vendimos en las oficinas del Canal 91,344 mill./€ de traslados de los que el 68% fueron de jubilación (FP y PPAs) y el 32% en Fondos de Inversión. Crecimos en traslados totales un 5,1% sobre el 2016, y un 30% en Fondos de Inversión, decreciendo un -4% en traslados de jubilación. El traslado medio se sitúa en la cifra de 18.850€, la media de operaciones por equipo comercial es de 55, (34 si descontamos traslados de los AFI en 2016).

Si conseguimos los resultados propuestos, llegaríamos a 112 millones, creciendo más de un 22% sobre 2016.

OFICINA	Agentes Sub.	Obj, mes Vtos.	Obj. Traslados
MURCIA ESPECÍFICO	5	20	615.740
OVIEDO ESPECÍFICO	7	28	661.333
BADAJOS ESPECÍFICO	9	36	538.533
LAS PALMAS ESPECÍFICA	3	12	339.358
ALCALÁ DE HENARES VIDA	13	52	2.500.000
GESTIÓN PATRIMONIOS BARCELONA	6	24	2.133.333
SEVILLA 2 RONDA DE TEJARES ESPECÍFICO	18	72	830.467
GESTIÓN PATRIMONIOS MADRID	3	12	2.133.333
SEVILLA 1 SAN PABLO ESPECÍFICO	18	72	1.277.667
SOR ÁNGELA VIDA II	26	104	4.266.667
SOR ÁNGELA I	29	116	5.666.667
BARCELONA TORRE I	24	96	5.386.783
VALENCIA ESPECÍFICO I	17	68	2.133.829
PAMPLONA ESPECÍFICO	9	36	1.515.497
VALENCIA ESPECÍFICO II	23	92	2.262.673
BARCELONA METROPOLITANA I	12	48	2.418.428
BARCELONA PORT OLIMPIC I	24	96	2.962.106
BILBAO VIDA	10	40	3.239.316
LUCHANA III	30	120	4.180.667
LUCHANA I	19	76	2.768.667
VALENCIA ESPECÍFICO III	14	56	2.181.195
BARCELONA PORT OLIMPIC II	12	48	2.637.149
BARCELONA METROPOLITANA II	9	36	1.824.757
LUCHANA II	24	96	3.350.667
MALAGA VIDA	13	52	1.036.267
DOCTOR ESQUERDO I	20	80	2.786.667
ZARAGOZA ESPECÍFICO	22	88	4.192.574
VIGO ESPECÍFICO	9	36	552.667
P. MALLORCA - ESPECÍFICO	4	16	617.333
ALCORCÓN ESPECÍFICO	17	68	2.213.333
ALICANTE ESPECÍFICO	18	72	1.809.220
DOCTOR ESQUERDO II	17	68	2.073.333
	484	1.936	73.106.225

Puntos Estratégicos julio-septiembre

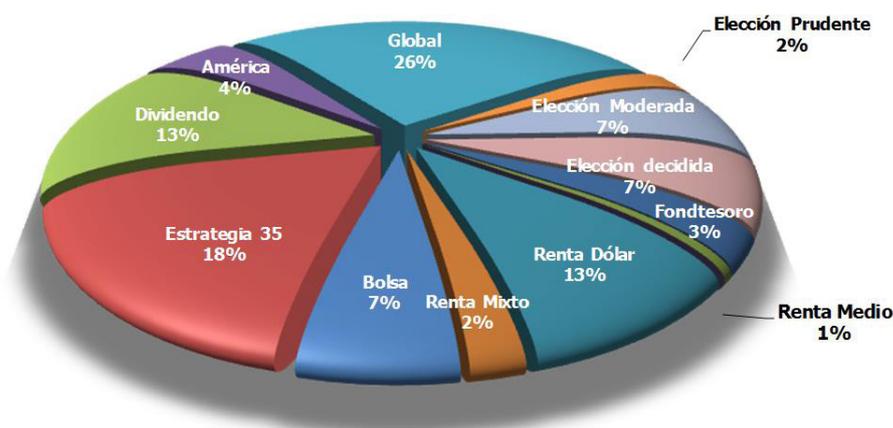
AHORRO / INVERSIÓN

Aprende Invirtiendo es una estrategia comercial de adiestramiento de nuestra Red en la selección y seguimiento de carteras de fondos de inversión, a la vez que nos sirve como elemento de fusión de sinergias formativas en las oficinas, ya que en la selección de los fondos de la cesta virtual de cada oficina, participan todos los integrantes de la misma, así como en los cambios pertinentes en las fechas permitidas.

Cada oficina dispondrá de una inversión virtual de 100.000€ que diversificará a su elección y en consenso con todos los integrantes en los fondos de inversión dispuestos.

La fecha de valor liquidativo inicial será el 30/04/2017. Se podrán realizar cambios en la composición de la cartera de la cesta virtual de cada oficina a fecha 31/07/2017 y 30/10/2017. La fecha de valor final será 31/12/2017.

Ya tenemos la cesta virtual promedio formada por la suma de todos los saldos de las cestas de cada oficina.

DIVERSIFICACION INICIAL CESTA VIRTUAL PROMEDIO DE CANAL ESPECIFICO DESDE 30 DE ABRIL

Fondo	Importe	Peso (%)
América	100.000	32,31%
Dividendo	0	0,00%
Estrategia	20.000	6,25%
Bolsa	0	0,00%
Renta Dólar	330.000	103,13%
Renta Mixto	75.000	23,44%
Elección Prudente	213.000	66,56%
Renta Medio	567.500	177,34%
Elección Moderada	427.000	133,44%
Elección decidida	143.000	44,69%
Fondtesoro	823.500	257,38%
Global	65.000	20,31%
América	225.000	70,31%
Dividendo	211.000	65,94%
TOTAL	3.200.000	100,00

OBJETIVOS

- Captar el mayor número de Estados de Posición de Fondos de Inversión, Planes de Pensiones y/o PPAS de la competencia en las Oficinas Específicas por todas las figuras: Agente, Asesor y Jefe de Agencia para conseguir traslados.
- Período de la acción: 1 de Mayo a 31 de Diciembre.
- Grabación de estados de posición de Fondos de Inversión, Planes de Pensiones y/o PPAS a través de SGC.

Una vez grabado en el programa de seguros se genera una gestión de vencimiento de ese Fondo de Inversión, Plan de Pensiones o PPA. Esta gestión podrá trabajarla el comercial para conseguir el traslado.

También podrá contar con apoyo comercial del asesor, mando o coordinador, para cerrar la operación.



Puntos Estratégicos julio-septiembre

AHORRO / INVERSIÓN

La **misión fundamental** inicial es GRABAR ESTADOS DE POSICIÓN. Se sumarán todos los “estados de posición – vencimientos” grabados por todos los componentes de la Oficina, calculándose el promedio de grabaciones por Equipo y Oficina.

Se parte de un objetivo por oficina en función del número de agentes subvencionados por equipo comercial, (4 vencimientos con estado de posición al mes por agente subvencionado.)

El seguimiento mensual ponderará en el concurso de oficinas Aprende Invirtiendo 2017.

Se computan todos los estados de posición - vencimientos grabados correctamente (indicando saldo en el campo “prima” y adjuntando archivo con estado/informe/recibo) desde el 1 de Mayo y hasta el 31 de Diciembre. (Ponderación al 25% en el concurso).

Se computa la rentabilidad de la cesta virtual de cada oficina. (Ponderación al 25% en el concurso).

Se computa el total de la producción de traslados de cada oficina, (Ponderación al 50% en el concurso).

Se deben utilizar las **herramientas comerciales** a nuestra disposición:

- Comparadores de Fondos Inversión/Pensiones.
- Simuladores de cartera en Herramientas de Gestión Patrimonial.
- Capitalización de Cestas de Jubilación e Inversión, Prudente, Moderada y Arriesgada.
- Documento histórico de aportaciones, con el que podemos simular una aportación periódica en cualquier fondo de inversión o pensiones, con las rentabilidades históricas, pudiendo enseñar al cliente lo que hubiera pasado jugando con distintas series temporales.
- Simulaciones de capitalización en Fondos de Pensiones y Fondos de Inversión.
- Perfil Vida, encuentra la combinación adecuada para cada cliente.



Rentabilidad acumulada de las cestas



Ranking del concurso a cierre de julio



Puntos Estratégicos julio-septiembre

AHORRO / INVERSIÓN

La oficina ganadora será acreedora de una comida celebración en la que se entregara un pack regalo wonderbox a los 3 o 5 mejores productores de la misma (dependiendo del volumen de la oficina):

GRUPO 1 (premio 5 wonderbox)

DGT	DT	COD. ESPE		OFICINA
1	52	22	7691	DTOR.ESQUERDO I
1	52	22	7961	ALCORCON ESPECIFICO
1	52	22	9091	DR.ESQUERDO II
1	52	44	7550	LUCHANA III
1	52	44	7683	LUCHANA II
1	52	44	7565	LUCHANA I
1	52	52	5783	ALCALA HENARES ESP.
1	52	63	7463	SOR ANGELA I
1	52	63	7452	SOR ANGELA II
2	19	19	7470	BARCELONA TORRE I
2	19	71	7531	BARNA PORT OLIMPIC I
2	19	71	7676	B.PORT OLIMPIC II
2	19	83	7496	METROPOLITANA I
4	60	59	7541	BILBAO ESPECIFICO
4	60	80	7696	ZARAGOZA ESPECIFICO
5	65	65	7585	VALENCIA ESPEC. III
5	65	65	7478	VALENCIA ESPEC. II

GRUPO 2 (premio 3 wonderbox)

DGT	DT	COD. ESPE		OFICINA
1	52	52	5884	GESTIÓN PATRIMONIOS MADRID
2	7	85	7956	PALMA-ESPECIFICO
2	19	19	5784	GESTIÓN PATRIMONIOS BARCELONA
2	19	83	7677	B.METROPOLITANA II
3	6	86	5590	BADAJOS ESPECIFICO
3	41	53	7369	SAN PABLO ESPECIFICO
3	41	53	5789	RDA.TEJARES ESPECIF.
4	60	98	7477	PAMPLONA ESPECIFICO
5	65	65	7475	VALENCIA ESPEC. I
5	65	70	9087	ALICANTE ESPECIFICO
5	65	84	5465	MURCIA ESPECIFICO
6	33	42	5468	OVIEDO ESPECIFICO
6	36	16	7697	VIGO ESPECÍFICO
8	29	56	7688	MALAGA ESPECIFICO
9	35	87	5781	L.PALMAS ESPECIFICO

Momento clave del año en Salud

Llega el cuatrimestre más importante del año en salud, donde se mueve la mayor parte del negocio de este ramo por la estacionalidad de sus renovaciones.

Las **GRANDES EMPRESAS** ya han gestionado sus proveedores para el próximo año, pero las Pymes lo suelen hacer en los meses de Septiembre y Octubre, e incluso algunas en Noviembre. Es el momento de centrarnos en nuestras propuestas para **PYMES Y MICRO EMPRESAS**, aprovechando las condiciones atractivas que nos brindan para este sector.

Como sabéis, en estos meses también llega el momento de **NEGOCIAR LAS RENOVACIONES** de nuestras empresas de cartera. Es importante visitar a nuestros clientes para explicar bien las propuestas para el próximo año, defendiendo las novedades en coberturas e inclusión de nuevas tecnologías en nuestro seguro médico. El próximo año las **ANULACIONES** pueden jugar un papel importante.

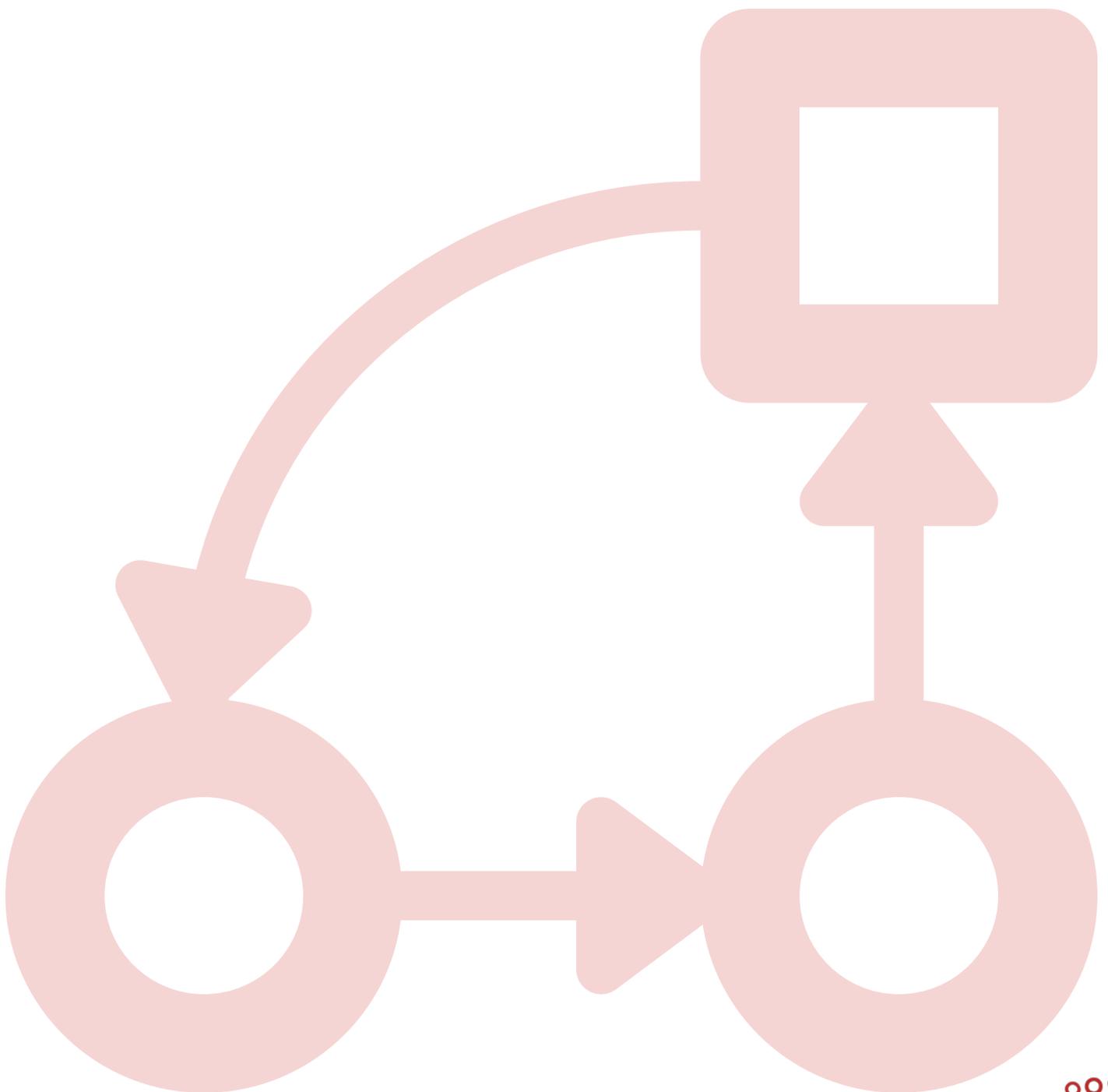
En **AUTÓNOMOS y PARTICULARES**, ahora es cuando hay que retomar todos los vencimientos del año. Sabemos que los preavisos de anulación en las distintas compañías han de hacerse con **1 MES de antelación**, por lo que todo lo que no se haya cerrado antes de Diciembre, ya no será viable. ¡En Noviembre termina prácticamente el año en SALUD!

En este momento de mayor demanda de seguros médicos, tenemos que aprovechar el que está siendo el mayor revulsivo de contratación para este año: **la oferta para niños**. Tanto en los seguros **INDIVIDUALES**, como a través del **CARNÉ JOVEN**, es una oportunidad perfecta para captar familias a través de las condiciones atractivas para los niños. No olvidemos tampoco a los **colegios**, que están actualmente preparando su próximo año.

Finalmente, hemos de aprovechar, especialmente en la Red de Vida, las **PROMOCIONES** con descuentos acumulables a integralidad que nos permiten llegar unos **DESCUENTOS DEL 35 %**. Estamos hablando de unas primas muy competitivas para cliente, que para nuestros agentes supone **COMISIONES del 25%**, tanto en seguros médicos como en los de Baja Laboral, ya que computan como individuales en los tramos de **SOBRECOMISIONES**.

Tenemos los clientes en cartera, tenemos una oferta potente para captar nuevos asegurados y las mejores condiciones para nuestra red comercial y el cliente.

¡¡¡NO DEJEMOS PASAR EL MOMENTO CLAVE DEL AÑO EN SALUD!!!





Clientes

NUEVA CLASIFICACIÓN DE CLIENTES TRANSPARENTE Y MERITOCRÁTICA

*Dentro del camino de la orientación al Cliente de MAPFRE una de las bases es la **nueva clasificación de clientes** recientemente implantada.*

El objetivo es establecer una serie de criterios que permitan clasificar a nuestros clientes particulares y autónomos, de forma que podamos realizar con ellos acciones más efectivas.

Otra de las premisas es que dicha clasificación sea sencilla y comprensible, de manera que pueda ser comunicada al cliente.

Características de la Nueva Clasificación de Clientes:

SIMPLE

Pasamos de los 4 grupos actuales (Platino, Oro, Plata y Trébol) a **3 grupos (Cliente Platino, Cliente Oro y Cliente Plata)**

Aunque lleva implícitos criterios de valor, la clasificación está basada fundamentalmente en variables de integralidad, primas y saldos.

MERITOCRÁTICA (PLANES ESCALABLES)

La nueva clasificación llevará aparejada una Propuesta de beneficios diferencial para cada grupo y cuyo lanzamiento a clientes tendrá lugar el próximo otoño.

TRANSPARENTE

Las variables que integran la clasificación son transparentes y fácilmente comprensibles, tanto por parte del cliente como para la Red a la hora de explicarlas. Realizaremos con el cliente acciones proactivas para comunicarle qué categoría de cliente es y cómo puede obtener beneficios adicionales.



A continuación detallamos las características de cada segmento.

Cliente Platino

Cumplir **alguna** de las siguientes condiciones:

1. Tener productos en al menos **4 líneas de negocio** y un **máximo de dos siniestros de autos y/o cuatro de hogar** en los últimos 12 meses.
2. Tener **más de 2.500 € en primas anuales** y un **máximo de dos siniestros de autos y/o cuatro de hogar** en los últimos 12 meses.
3. Tener **productos de ahorro o inversión por importe superior a 300.000 €**.

Cliente Oro

Cumplir **alguna** de las siguientes condiciones:

1. Tener productos en al menos **3 líneas de negocio**.
2. Tener **más de 1.500 € en primas anuales**.
3. Tener **productos de inversión por importe superior a 100.000 €** y al menos **una línea de negocio más**.
4. Tener **productos de ahorro por importe superior a 50.000 €** y al menos **una línea de negocio más**.

Cliente Plata

El resto de nuestros clientes accederán a la categoría Plata.

Todos ellos tendrán, además de la mejor calidad de servicio por tener asegurados sus productos con MAPFRE, los beneficios de fidelización que actualmente disfrutaban gracias al Programa MAPFRE teCuidamos, que incorporará algunas novedades.

Con esta nueva clasificación y la propuesta de beneficios aseguradores y no aseguradores en los que estamos trabajando de cara al último trimestre del año se persigue, además de los objetivos ya descritos, incentivar la contratación de nuevos sectores, incrementar primas y saldos y, en definitiva, fidelizar a nuestros clientes.



CONDICIONES

La revisión de la clasificación de clientes se realiza mensualmente.

Se harán los recálculos en cada cierre de mes, pudiendo el cliente variar de categoría si se modifican las condiciones necesarias.

Líneas de negocio que computan:

Autos

En Autos, Hogar y Decesos computan todas las modalidades de producto.

Hogar

Salud

En Salud computan las modalidades de Asistencia y Reembolso.

Decesos

Riesgo, Ahorro o Inversión

Riesgo, ahorro e inversión computan como una única línea de negocio y se excluye el ramo de Accidentes.

Cálculo de la prima:

No computan para el cálculo de la prima las primas únicas de decesos ni los productos de ahorro e inversión.

Siniestralidad

Computan a efectos de siniestralidad los servicios aseguradores y los siniestros con culpa asegurado.





Resultados

RESULTADOS GLOBALES

En las siguientes páginas podrás consultar los resultados de las organizaciones, y oficinas más destacados y en cobertura a cierre de julio.

Resultados Canal Específico

Red Vida / Personas

Red Vida / Personas	Objetivo	Producción	Cobertura %
GLOBAL	333.267.481	345.421.758	103,6
RIESGO	4.204.911	3.618.255	86
JUBILACIÓN	89.006.298	75.771.575	85,1
AHORRO	143.532.202	169.450.886	118,1
INVERSIÓN	96.524.069	96.581.042	100,1

Red Salud

Red Vida / Personas	Objetivo	Producción	Cobertura %
GLOBAL	3.122.910	1.526.362	137,7

Organizaciones Vida más destacadas

Global

Nombre	Objetivo	Producción	Cobertura %
Organización CANARIAS	1.522.704	3.951.282	259,5
Organización PALMA	2.746.100	4.023.442	146,5
Organización PAMPLONA	6.780.843	9.686.846	142,9
Organización VIGO	2.449.800	3.179.544	129,8
Organización ZARAGOZA	18.701.407	23.901.622	127,8

Riesgo

Nombre	Objetivo	Producción	Cobertura %
Organización PALMA	38.400	49.301	128,4
Organización BILBAO	118.614	140.457	118,4
Organización VIGO	28.800	33.867	117,6
Organización ZARAGOZA	183.340	211.291	115,2
Organización BARCELONA METROPOLITANA	247.680	275.148	111,1



Jubilación

Nombre	Objetivo	Producción	Cobertura %
Organización CANARIAS	344.504	553.918	160,8
Organización PALMA	896.000	1.186.260	132,4
Organización BADAJOZ	728.000	894.145	122,8
Organización MGP MADRID	1.314.744	1.344.144	102,2
Organización MADRID LUCHANA	13.752.590	14.039.985	102,1

Ahorro

Nombre	Objetivo	Producción	Cobertura %
Organización PALMA	1.012.600	1.876.486	185,3
Organización OVIEDO	1.220.000	2.110.767	173
Organización VIGO	915.000	1.496.418	163,5
Organización ZARAGOZA	8.576.175	12.748.272	148,6
Organización MADRID SOR ÁNGELA	19.798.629	28.343.551	143,2

Inversión

Nombre	Objetivo	Producción	Cobertura %
Organización CANARIAS	305.000	2.280.949	747,8
Organización PAMPLONA	1.648.830	4.147.497	251,5
Organización ALICANTE	1.855.567	2.826.040	152,3
Organización VIGO	610.000	877.126	143,8
Organización MADRID LUCHANA	14.486.236	19.714.347	136,1

Asesores más destacados Vida

Global

Nombre	Cobertura %
M ^a Antonia Fullana Muñoz	229,1
Luciano Massone Filgueira	202,7
Alfredo Hilario García	160,8
Enrique de la Fuente Lozano	157,6
Angel Sierra Pajuelo	143,2

Riesgo

Nombre	Objetivo	Producción	Cobertura %
Nicolás Martínez Fdez.	25.600	50.962	199,1
Aitor Llona Viudez	23.040	41.124	178,5
Alberto Pérez Rodríguez	51.200	86.506	169,0
Victor Nuñez Marrero	19.200	32.048	166,9
Silvia Navarro Aubanell	35.200	56.752	161,2



Jubilación

Nombre	Objetivo	Producción	Cobertura %
Andrés González Santana	1.694.280	4.428.682	261,4
Jesús Buitrago Fdez.	532.000	1.341.116	252,1
Luciano Massone Filgueira	672.000	1.685.441	250,8
Gema Colmenar de la Cruz	224.000	497.879	222,3
Mª Antonia Fullana Muñoz	504.000	945.209	187,5

Ahorro

Nombre	Objetivo	Producción	Cobertura %
Carolina Pérez Molina	579.748	1.769.958	305,3
Alberto Pérez Rodríguez	2.135.000	6.043.720	283,1
Alvaro Sala Manchengs	1.248.444	3.169.968	253,9
Mª Antonia Fullana Muñoz	478.240	1.146.595	239,8
Cristina Gomez Lucena	268.969	584.841	217,4

Inversión

Nombre	Objetivo	Producción	Cobertura %
Enrique Pueyo Rocafort	677.257	2.936.151	433,5
Andrés González Santana	1.576.874	5.287.200	335,3
Miguel Angel Miró Bodi	579.500	1.789.542	308,8
Gonzalo Galán Molina	122.000	365.716	299,8
Luis Miguel Garcia Alcazar	389.790	999.400	256,4

Mediadores Vida más destacados

Global

Nombre	Organización	Total
VICTOR PARRADO APARICIO	MADRID LUCHANA	4.554.334
JORGE COELLO PEREZ	CANARIAS ESPECIFICO	2.987.023
PERE MARTI COSTA	BARCELONA PORT OLIMPIC	2.536.526
EDUARDO ANGEL HERNANZ DEL PUERTO	BARCELONA TORRE	2.179.302
CLOSA CORREDURIA DE SEGUROS, S.A.	BARCELONA TORRE	2.151.781

Riesgo

Nombre	Estructura Comercial	Producción
PERIS CORREDURIA DE SEGUROS, S.A.	MADRID SOR ANGELA	290.238
ALEJANDRO EBRAT PICART	BARCELONA TORRE	43.570
ROSA MARIA MARTINEZ FERNANDEZ	BARCELONA METROPOLITANA	40.955
JOSE JOAQUIN THEUREAU SOTOS	VALENCIA ESPECIFICO	31.952
IBERRE EDERRA, S.L.	BILBAO ESPECIFICO	30.958



Jubilación

Nombre	Estructura Comercial	Producción
VICTOR PARRADO APARICIO	MADRID LUCHANA	2.995.633
EDUARDO ROMERO CASTILLO	MADRID LUCHANA	1.200.224
ALEJANDRO LOPEZ PIQUERAS	VALENCIA ESPECIFICO	835.377
VICARIO ASESORES, S.L.	MADRID LUCHANA	710.896
CRISTIAN GAVILAN MARQUEZ	DR.ESQUERDO-ALCORCON	586.302

Ahorro

Nombre	Estructura Comercial	Producción
CLOSA CORREDURIA DE SEGUROS, S.A.	BARCELONA TORRE	2.015.560
PERE MARTI COSTA	BARCELONA PORT OLIMPIC	1.680.142
ANA MARIA ANTON FERNANDEZ	MADRID SOR ANGELA	1.452.926
MARIANO MIGUEL ARTIGAS SAU	ZARAGOZA ESPECIFICO	1.275.857
ALFONSO CEBRIAN BETRAN	ZARAGOZA ESPECIFICO	1.078.353

Inversión

Nombre	Estructura Comercial	Producción
JORGE COELLO PEREZ	CANARIAS ESPECIFICO	2.136.250
MARIA ANGELES BEISTI AGUAS	PAMPLONA ESPECIFICO	2.006.217
RPRIET GESTION, S.R.L.	MADRID LUCHANA	1.447.654
VICTOR PARRADO APARICIO	MADRID LUCHANA	1.383.672
EDUARDO ANGEL HERNANZ DEL PUERTO	BARCELONA TORRE	1.012.073

Oficinas Vida más destacadas

Global

Nombre	Objetivo	Producción	Cobertura %
Organización LAS PALMAS	1.522.704	3.950.470	259,4
Organización PROSUB DR.ESQUERDO	274.650	626.468	228,1
Organización PALMA	2.746.100	4.024.149	146,5
Organización PAMPLONA	6.780.843	9.589.295	141,4
Organización LUCHANA III	18.658.925	24.624.056	132,0

Riesgo

Nombre	Objetivo	Producción	Cobertura %
Organización PROSUB DOCTOR ESQUERDO	3.200	8.350	261,0
Organización BCN METROPOLITANA II	104.320	163.515	156,7
Organización PALMA	38.400	49.301	128,4
Organización VIGO	28.800	33.713	117,1
Organización BILBAO	118.614	138.291	116,6



Jubilación

Nombre	Objetivo	Producción	Cobertura %
Organización PROSUB LUCHANA	520.462	1.283.989	246,7
Organización PROSUB SOR ANGELA	389.579	770.705	197,8
Organización LAS PALMAS	344.504	553.918	160,8
Organización LUCHANA III	5.334.840	7.426.387	139,2
Organización PALMA	896.000	1.192.045	133,0

Ahorro

Nombre	Objetivo	Producción	Cobertura %
Organización VIGO	915.000	1.491.100	163,0
Organización MGP BARCELONA	1.958.832	600.304	30,6
Organización BARCELONA TORRE I	9.892.304	13.869.873	140,2
Organización PROSUB BARCELONA TORRE	918.196	1.952.792	212,7
Organización PROSUB DOCTOR ESQUERDO	-	325.196	0,0

Inversión

Nombre	Objetivo	Producción	Cobertura %
Organización LAS PALMAS	305.000	2.280.949	747,8
Organización PAMPLONA	1.648.830	4.146.597	251,5
Organización LUCHANA III	4.929.747	10.875.851	220,6
Organización ALICANTE	1.773.217	2.742.453	154,7
Organización VIGO	610.000	877.126	143,8

Organizaciones Canal Salud más destacadas

Nombre	Objetivo	Producción	Cobertura %
MADRID SALUD	882.000	1.526.362	173,06
VALENCIA	264.600	390.218	147,84
MÁLAGA	472.500	685.027	144,98

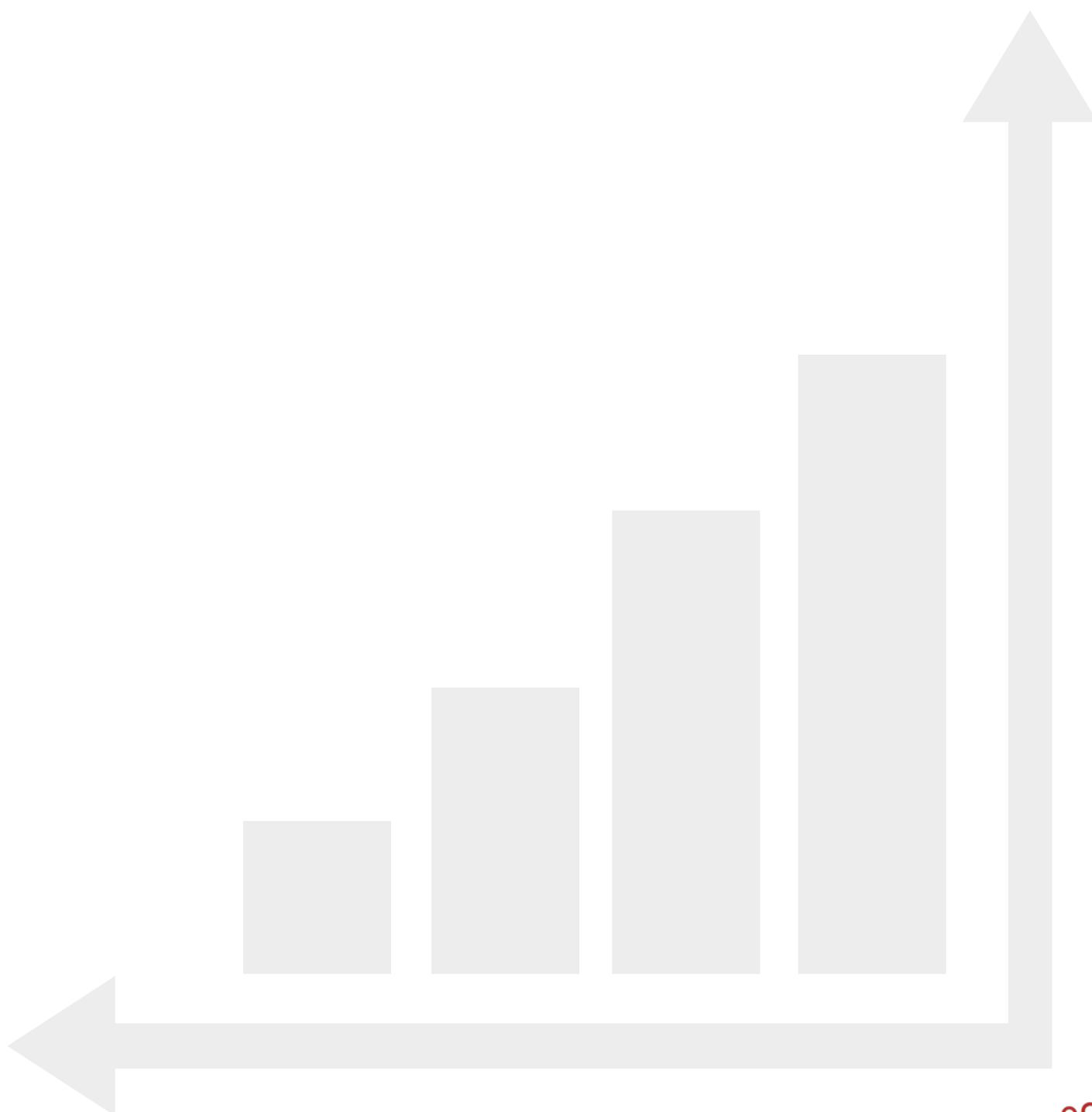
Asesores más destacados Salud

Nombre	Objetivo	Producción	Cobertura %
FERNANDO SIERRA REUS	360.990	649.485	179,92
SARA RUEDA LOPEZ	189.000	333.991	176,71
MAR LOPEZ URRIAGA	94.500	157.574	166,74
JOSE ANGEL TORREGROSA GARCIA	339.885	528.722	155,56
ALVARO MENDEZ JIMENEZ	157.500	224.397	142,47



Mediadores Salud más destacados

Nombre	Organización	Total
MANUEL FEVE ALARCON	MADRID SALUD	181.829,13
GESTION INMOBILIARIA ASFIELD S.L.	MADRID SALUD	155.097,72
JESUS RAMON MARTINEZ VICTORIO	MADRID SALUD	153.431,50
JOSE ANTONIO MARTIN RAMIREZ	MADRID SALUD	142.164,32
EVA ROLDAN FRANCO	SEVILLA SALUD	88.403,27



Incentivos y premios

CELEBRACIÓN CONVENCIÓN SHANGHAI

La Convención de Shanghai nos deja con grandes recuerdos de esta apasionante ciudad que mezcla modernidad y tradición y nos anima a todos a trabajar para conseguir estar en la próxima. ¡Ponemos ya rumbo a Chicago!



Más de 2.000 personas entre ganadores, acompañantes y directivos, entre los que se encontraban los asistentes de las redes específicas de Vida y Salud, han disfrutado de la Convención anual, esta vez en Shanghai. Han hecho falta 12 aviones para desplazar a los participantes, que se han alojado en tres hoteles situados en el corazón de Pudong. Estas cifras nos dan idea del reto que supone la organización de este evento que, un año más, ha superado las expectativas de los participantes.

Durante una semana se han desarrollado en un gran ambiente un buen número de actividades que han permitido a los afortunados viajeros conocer las diferentes facetas de esta apasionante megalópolis con más de veinte millones de habitantes. Desde la zona colonial de Bund al supermoderno distrito financiero de Pudong con sus altísimos rascacielos y su

famoso skyline, de los modernos grandes almacenes a las zonas comerciales tradicionales, pasando por la Shanghai milenaria o la espiritual ciudad de Hangzhou, los participantes en la Convención han podido disfrutar de una experiencia inolvidable en la Perla de Oriente, descubriendo su cultura milenaria y degustando su exquisita gastronomía.

¡No te pierdas la galería de fotos y el video del viaje!



Galería de fotos Shanghai



Vídeo excursiones Convención MAPFRE Shanghai



CELEBRACIÓN LIGA SALUD 2016

El viaje de la celebración tuvo lugar el fin de semana del 21 al 23 de abril en Girona.



A este evento asistieron los ganadores de la Liga Salud: en primera posición la Asesora Sara Rueda de Málaga Salud de la mano de su equipo, formado por Mar Ros, Antonio Gutiérrez y Carlos Torres; la también Asesora de Málaga Salud Cristina Soriano, acompañada por su Agente Gloria Albendín; y en tercera posición, Alvaro Méndez de Barcelona Salud. Maite Lasheras, capitana y entrenadora de Málaga Salud, acudió también para acompañar a sus dos asesoras.

También asistieron los tres Pichichis de la Liga Salud, José Campos de Hoyos y Teresa Pérez-Mínguez de Madrid Salud y Eva Roldán de Sevilla Salud.

En esta ocasión, el lugar elegido fue Girona, donde tuvieron la oportunidad de conocer el encanto de Cadaqués, así como el famoso museo de Dalí en Figueres. El viaje finalizó con la visita a la ciudad de Girona, en la que pudieron admirar la Catedral, Baños y Museo judío.



CELEBRACIÓN MASTER VIDA 2016

Durante los días 9,10, y 11 de Junio se celebró en Marbella el Club Master 2016 Vida y Salud con los ganadores de ésta edición.



El grupo se alojó en el Hotel Guadalmina y desde allí se realizaron visitas a Marbella, Ronda y Puerto Banús, disfrutando del lujo, del glamour, de la belleza del paisaje además de degustar de su excelente gastronomía en los Restaurantes El Ancla, Besaya , Parador de Ronda , Les Cubes y Gran Gatsby.

El restaurantes Les Cubes, fue el lugar elegido para celebrar la cena y entrega de premios en reconocimiento al trabajo realizado, distinguiendo a los nuevos socios y a los Master 2016 en cada una de las categorías.

Cerraron el acto Andrés Alonso Díaz, máximo responsable de la Dirección de Marketing de la Entidad, quién nos dio pistas sobre los nuevos destinos de la Convención y el Club Master y Juan Braña Hernández como Director del Canal Específico, quien agradeció la presencia a todos los asistentes reconociendo una vez más su esfuerzo y colaboración y deseándoles todo lo mejor para 2017.



Estos fueron los ganadores



La celebración en imágenes



PREMIOS EN LA RED

Recogemos en estas páginas un resumen de todos los premios celebrados en las redes Vida/ Personas y Salud.

Campaña de Salud en BCN Específico

Durante los meses de abril y mayo se realizó en la Red Específica de BCN Vida una campaña dirigida al incremento de la comercialización de productos de Salud entre mediadores y asesores.

La campaña iba dirigida a conseguir clasificarse por ranking entre los 8 mejores mediadores y los dos mejores asesores por producción directa.

El premio consistió en asistir a un entrenamiento de Fórmula 1 en el circuito de Monteló al cual asistieron los 8 mejores agentes y los dos mejores asesores.

La actividad se realizó el día 10/05/2017 y los dos ganadores de cada grupo fueron el agente Luis Corrales y el asesor Andrés Castaño.



Premios CQB Primer Trimestre

El premio consistió en una fantástica comida en el emblemático Mas Marroch, una masía gótica del siglo XV situada en las afueras de Girona, donde toda la excelencia de El Celler de Can Roca están a disposición de los comensales.

En este caso se premiaba la regularidad en las principales líneas de negocio como son Riesgo, Jubilación y Ahorro-Inversión. También fueron tenidos en cuenta para poder asistir a este magnífico premio el cumplir con las campañas de Central y la captación para empleados.

Así, un total de 10 agentes, 3 asesores y un jefe de agencia (asesor / tutor), fueron los afortunados de degustar el festival de platos y caldos ofrecidos por estos grandes cocineros que en 2013 fueron considerados como el mejor restaurante del mundo por la guía Michelin.



Una velada entre compañeros en otro entorno muy diferente al del día a día, que ayudó sin duda a que la gente se relajara y se fortalecieran los lazos entre compañeros. Ser un equipo de verdad para afrontar el resto del año que seguro estará plagado de éxitos y con un altísimo nivel en cuanto a premios.

Celebración de resultados en Zaragoza

Con la asistencia del Director General Territorial Javier Olías y del Director Territorial Manu Martín, se realizó una fantástica cena para celebrar los extraordinarios resultados de la Red Específica de Zaragoza.

En dicha celebración se marcó un nuevo reto para 2017 con el fin de disfrutar de nuevo juntos en la Convención de Chicago

¡¡¡Enhorabuena por los resultados al equipo de Zaragoza Especifico!!!



CAMPAÑA VENTA DIRECTA TRASLADA INVERSIÓN

Desde el 1 de junio, y hasta el 30 de septiembre, está en vigor esta acción comercial que va a representar una magnífica oportunidad para obtener un estupendo premio: Acceder a la VOLVO OCEAN RACE en Alicante.



Los destinatarios de la campaña son los Asesores de la Red Específica Vida y de las Oficinas MGP. Os recordamos también las bases de la campaña:

Plazo	Del 1 de Junio hasta el 30 de septiembre de 2017
Objetivo	Captación de TRASLADOS EXTERNOS a FONDOS DE INVERSIÓN comercializados por MAPFRE Inversión SV, S.A., ya sean Fondos MAPFRE o Fondos “no MAPFRE”
Bases	Computarán los TRASLADOS EXTERNOS a FONDOS DE INVERSIÓN comercializados por MAPFRE Inversión SV, S.A. participando a partir de un importe mínimo de 300.000 € durante el periodo de Campaña, estableciéndose un ranking de incremento de patrimonio entre todos los empleados participantes
Premios	Los 10 primeros Empleados del ranking, con un incremento de patrimonio directo en Fondos de Inversión (propios o no MAPFRE) respecto al 31-5-2017 superior a 300.000€ y con una captación en traslados de Inversión al menos del mismo importe, participarán en la próxima VOLVO OCEAN RACE que se celebrará los días 14 y 15 de octubre en Alicante.



Consulta el Programa VOLVO OCEAN RACE

CAMPAÑAS COMERCIALES EN VIGOR

Os recordamos de nuevo las bases del Tour de Empresas y de las Ligas de Vida y Salud con los resultados más actualizados, y en las que podéis obtener extraordinarios premios directos y de equipo.

TOUR DE EMPRESAS



Bases Tour de Empresas

Resultados Tour de Empresas

LIGA VIDA



Bases Liga Vida 2017

Resultados Liga Vida

LIGA SALUD



Bases Liga Vida 2017

Resultados Liga Vida



Protagonistas

LOS PUENTES DE MAPFRE

El gran momento del viaje volvió a ser la impresionante Gala Convención MAPFRE, con un escenario realmente asombroso en el que se desarrolló una fantástica cena y la tradicional entrega de los Puentes.



La ya tradicional Gala Convención MAPFRE se celebró en esta ocasión en el marco de la Expo Mundial, en el espectacular National Exhibition and Convention Center. Durante la Gala se efectuó la emotiva entrega de galardones a los mejores de cada categoría.

Como especial reconocimiento a su importante labor durante el año pasado, nos hacemos eco aquí de tanto ganadores como nominados de la Red Específica.

En esta ocasión, los ganadores de los 3 galardones otorgados a la Red Específica fueron:

- **Puente Mejor Mediador:** Isabel Rodríguez Moreno (Valencia)
- **Puente Mejor Asesor:** Alberto Pérez Rodríguez (Zaragoza)
- **Puente Mejor Organización:** Palma de Mallorca Vida (Baleares), representada por Javier Rodríguez.



Vídeo Resumen Gala



Vídeo Puente
Mejor Mediador



Vídeo Puente
Mejor Asesor



Vídeo Puente
Mejor Organización



Isabel Rodríguez Moreno Puente Mejor Mediador

Isabel comenzó su recorrido laboral en MAPFRE como Agente en noviembre de 1990.

Durante estos 26 años en los que ha pasado por diferentes oficinas de MAPFRE y trabajado con distintas personas, ha demostrado siempre una gran capacidad de trabajo y un alto nivel de eficacia que le han llevado a conseguir un importante número de premios especiales tales como 9 Superventas, 6 Premier, 8 Master, el reconocimiento de ICEA y de IQA, 24 convenciones, así como diferentes premios de las oficinas y organizaciones donde ha estado.

Como Gran Premio a su trayectoria profesional, en Shanghái ha sido galardonada con el Puente MAPFRE 2017 al Mejor Mediador y además ha conseguido el Master Global 2016 en Marbella.

Como ella misma nos comenta: *“Aun hoy siendo veterana, sigo teniendo la misma ilusión y entrega por mi profesión que el primer día. He pasado por muchas oficinas de MAPFRE donde he conocido excelentes profesionales, a todos los niveles, que me han enseñado y ayudado a todo lo que he conseguido”*.



Alberto Pérez Rodríguez Puente Mejor Asesor

Alberto, más conocido cariñosamente como “Tini”, se incorpora a MAPFRE como Agente Específico de Vida en abril del año 2010 en la oficina de Zaragoza Vida, con Paco Juárez como Jefe de Agencia.

Desde abril del 2010 hasta diciembre del 2011, desarrolló el puesto de Agente Específico, consiguiendo formar parte del Club Máster en el año 2011.

En enero de 2012 pasa a ser Asesor, hasta hoy. Durante estos cinco años, junto con su gran equipo, han conseguido los siguientes premios:

- Tres Puentes como Mejor Asesor en 2012, 2015 y 2016, además de otras dos nominaciones en 2013 y 2014, logrando así cinco nominaciones consecutivas.
- Cinco años consecutivos siendo el Mejor Asesor en la consecución de objetivos estratégicos (2012 - 2016).
- Tres años consecutivos como Mejor Asesor en el Encadenado de Campañas del Canal Específico (2012 - 2014).
- Campeones Liga Vida 2016 (Mejor equipo 2016).
- Nominación de su Agente Mariano Artigas al Mejor Agente 2016

En estos momentos, cuenta con un equipo de 6 agentes, tres de ellos RETA (Mariano en segundo año y Begoña y Jessica en primer año) y 5 colaboradores.



Como él mismo nos comenta: *“Tengo un equipo maravilloso, trabajador, humilde, muy profesional y sobre todo muy humano, con los cuales disfruto cada día viniendo a trabajar con ellos y gozando de los éxitos conseguidos. Y lo más importante es que siempre conseguimos meter un mínimo de tres Club Máster, vamos todos con una ilusión tremenda a conseguir ser los campeones de Liga y del Encadenado de Campañas y disfrutar de esos viajes maravillosos todos juntos, como siempre”*



Palma de Mallorca Vida Puente Mejor Organización

Javier Rodríguez, Jefe de Agencia de la Oficina de Palma, empezó en MAPFRE como Agente Específico en la Oficina de Luchana en marzo de 2010.

En 2011 pasó a la Oficina de Madrid Crecimiento, destacando en la venta de Riesgo y Jubilación. En enero de 2012 fue nombrado Asesor, alcanzando el Premio al Mejor Asesor en cobertura en el negocio de Global y en 2014 pasó a ser Asesor en la Oficina de Londres de Barcelona, con Francisco Juárez.

En 2016 es nombrado Jefe de Agencia en Palma Específico. Oficina que, a pesar de ser de reciente creación, ha conseguido el Puente a mejor Organización Específica gracias a sus excelentes resultados.

En 2017 la Oficina continúa con su plan de desarrollo y en la actualidad cuenta ya con 2 asesoras (M^a Antonia Fullana y María Coll) y un equipo de 7 mediadores.

Como el mismo Javier nos comenta: *“De cada lugar en el que he estado he aprendido cosas distintas, pero ante todo me llevo el cariño de las personas que han hecho posible que hoy esté aquí”. Llegar juntos es el principio. Mantenerse juntos, es el progreso. Trabajar juntos es el éxito”.*

¡¡¡Enviamos nuestra más efusiva enhorabuena a Javier, Alberto e Isabel y les deseamos que sigan cosechando muchos más grandes éxitos en MAPFRE!!!



CELEBRACIÓN 25 ANIVERSARIO DE JUAN CARLOS BELMONTE DÍAZ

El evento tuvo lugar el pasado 14 de junio en Madrid.



Juan Carlos se incorporó a MAPFRE como Agente en la Oficina Específica sita en la calle General Pardiñas, en abril del 90.

Dos años después pasó a nómina como Asesor, figura en la que estuvo durante 15 años, consiguiendo los Puentes del año 2003 Crucero Islas Griegas y 2005 Sudáfrica.

En enero de 2007 fue nombrado Director de la Red Específica de Sevilla, puesto que ocupó durante 3 años hasta su regreso a Madrid en enero de 2010 como Director de la Oficina Luchana III y, desde enero de 2016, como Director de Sor Ángela II.

El pasado día 14 de junio se celebró en el restaurante Señorío de Alcocer un merecido homenaje con motivo de su 25 aniversario como empleado de MAPFRE, al que asistieron el Director General Territorial Javier Oliveros y varios compañeros y amigos del Canal Específico y de la Red Comercial de Madrid.

Felicitemos a Juan Carlos y le deseamos que siga cosechando muchos éxitos en MAPFRE.

AVISO LEGAL. Toda la información contenida en la presente publicación, en cualquiera de sus formas (textos, vídeos, ilustraciones, imágenes fotográficas o video gráficas, y sus diseños), son propiedad de MAPFRE VIDA SOCIEDAD ANÓNIMA DE SEGUROS Y REASEGUROS SOBRE LA VIDA HUMANA, y han sido elaboradas única y exclusivamente para informar y dar a conocer sus actividades a los destinatarios de esta revista. Queda prohibida su reproducción, transformación, distribución, comunicación pública y, en general toda otra forma de explotación o manipulación, total o parcial de dichos contenidos sin la previa autorización expresa y por escrito de MAPFRE, quien no se hace responsable del uso inadecuado que realicen los destinatarios de la presente publicación contraviniendo o infringiendo cualquiera de las antes indicadas condiciones y términos de uso.



