



CENIT S.A. DE SEGUROS
Lineamientos para ventas
cruzadas de seguros.

Versión : 01
Código : O-GCM-02
Fecha : 26/09/2024
Pág. : 1 de 1

1. OBJETIVO DE VENTAS CRUZADAS DE SEGUROS.

Incrementar las ventas de seguros de accidentes personales, vida individual y seguro hogar mediante la oferta conjunta con pólizas de automóviles del representante y/o de importación directa.

2. PROPÓSITO Y ALCANCE.

Maximizar el volumen de ventas mediante la integración de seguros de accidentes personales, vida individual y seguro hogar con pólizas de automóviles del representante y/o importación directa, agregando así soluciones integrales que brinden a los clientes una cobertura más amplia mejorando su seguridad personal y patrimonial, aumentando la rentabilidad de la empresa.

3. RESPONSABILIDADES.

Es responsabilidad del Dpto. Comercial, agentes matriculados, productores, encargados de agencias y CAC el cumplimiento de lo establecido en este lineamiento.





4. ACCIONES Y MÉTODOS.

Capacitación: formar a los representantes de ventas en la importancia y beneficios de las coberturas de accidentes personales, seguro de vida individual y seguro hogar en una periodicidad de una vez al año.

Identificación de Clientes: clasificar clientes de pólizas de automóviles que pueden beneficiarse de seguros de accidentes personales, seguro de vida individual y seguro hogar, realizando un listado de los asegurados en una periodicidad de una vez en cada trimestre; dicho listado se proveerá al equipo de ventas del call center.

Paquetes Combinados: crear paquetes de seguros que incluyan las pólizas de accidentes personales, vida individual y póliza hogar en conjunto con las pólizas de automóvil, con coberturas y precios competitivos en una periodicidad de una vez al año, a cargo de la gerencia y jefatura comercial, con autorización del área técnica.

Material Informativo: Desarrollar folletos y presentaciones que expliquen los beneficios de la cobertura cruzada, incluyendo el detalle en las cotizaciones vehiculares realizadas, a cargo del auxiliar de Marketing en una periodicidad de una vez al año, en conjunto con la elaboración de los paquetes combinados.

Elaborado por: Luis Sanabria Asistente Comercial 	Verificado por: Ramón Calderón Auditor Interno 	Autorizado por: Javier Ozuna Gerente Comercial 	Aprobado por: Blanca Aveiro Gerente General 
Fecha: 26/09/2024	Fecha: 26/09/2024	Fecha: 26/09/2024	Fecha: 26/09/2024