



SUBGERENCIA MERCADEO Y VENTAS

AGENDA DE REUNION

**LUGAR: DPTO DE COMERCIALIZACION
INS**

**FECHA: 16 DE FEBRERO 2018
HORA: 11:00 A.M.**

ASISTENTES:

INS

Isabel Ortega
Fernando López
Lilliana Ramírez
Gabriela Chacón
José Rojas

ANDAS

Francisco Gómez, Marco Chacón, Alcides Chinchilla, Héctor Abarca, Manuel Lamugue, Carlos Gustavo Peralta, Ronald González, Javier Jiménez

AGENDA:

1. Metodología cálculo de meta de ventas

Gaby indica que el porcentaje se estableció dado el incremento en la inflación y comportamiento del mercado.

De igual forma, don Fernando amplía que el tema y la instrucción viene de la Junta Directiva quienes establecieron el porcentaje y que no hay posibilidades de negociación.

En este sentido se les explica que contractualmente el no cumplimiento de la meta no les afecta la renovación del contrato como intermediarios, pero si la participación en el plan de incentivos de sobreproducción y exclusividad.

Don Francisco Gómez indica que para cumplir con lo establecido por el INS, deben realizarse ajustes para lograr ese incremento de ventas, revisión en procedimientos de reclamaciones, contratos en automóviles.

Marco indica que muchos de los intermediarios el año pasado no cumplieron la meta, indica además que no pueden competir con las condiciones que el INS brinda al Sector Financiero Bancos.



SUBGERENCIA MERCADEO Y VENTAS

Exigen mejora en tiempos de respuesta

1. Varios

Alcides aborda el tema en cuanto a la necesidad de contar con un Administrador de cartera, se les indica que esto está en proceso por medio del CRM.

Solicitan abrir la cartera del Seguro Estudiantil para tener posibilidad de renovar el seguro a nivel de sistema con otro intermediario y tener que digitar todo, en este sentido se les indicó que ya la solicitud fue planteada y está en espera de resolución.

Indican que el formato viajeros le consulta a cual agente y se está incluyendo el código

Solicitan que Hogar comprensivo pueda emitirse en línea de igual forma el seguro licencias

Indican que los avisos de vencimiento les están llegando por partes

ACUERDOS:

Acuerdo	Responsable	Acción
1) Vencimientos	Dixiana	Conversar con Dixiana para que el envío de vencimientos no sea por partes
4)		
5)		