



PROCEDIMIENTO DE EVALUACIÓN Y ACREDITACIÓN DE LAS COMPETENCIAS PROFESIONALES

**CUALIFICACIÓN PROFESIONAL: GESTIÓN COMERCIAL Y TÉCNICA DE
SEGUROS Y REASEGUROS PRIVADOS**

Código: ADG649_3

NIVEL: 3

CUESTIONARIO DE AUTOEVALUACIÓN PARA LAS TRABAJADORAS Y TRABAJADORES

UNIDAD DE COMPETENCIA

**“UC2177_3: Definir, formar y supervisar a los profesionales de
los distintos canales de distribución de seguros”**

LEA ATENTAMENTE LAS INSTRUCCIONES

Conteste a este cuestionario de **FORMA SINCERA**. La información recogida en él tiene **CARÁCTER RESERVADO**, al estar protegida por lo dispuesto en la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de protección de datos de carácter personal.

Su resultado servirá solamente para ayudarle, **ORIENTÁNDOLE** en qué medida posee la competencia profesional de la “UC2177_3: Definir, formar y supervisar a los profesionales de los distintos canales de distribución de seguros”.

No se preocupe, con independencia del resultado de esta autoevaluación, Ud. **TIENE DERECHO A PARTICIPAR EN EL PROCEDIMIENTO DE EVALUACIÓN**, siempre que cumpla los requisitos de la convocatoria.

Nombre y apellidos del trabajador/a: NIF:	Firma:
Nombre y apellidos del asesor/a: NIF:	Firma:



INSTRUCCIONES CUMPLIMENTACIÓN DEL CUESTIONARIO:

Cada **actividad profesional principal (APP)** se compone de **varias actividades profesionales secundarias (APS)**.

Lea atentamente cada APP y a continuación sus APS. En cada APS marque con una cruz el indicador de autoevaluación que considere más ajustado a su grado de dominio de las APS. Dichos indicadores son los siguientes:

1. No sé hacerlo.
2. Lo puedo hacer con ayuda.
3. Lo puedo hacer sin necesitar ayuda.
4. Lo puedo hacer sin necesitar ayuda, e incluso podría formar a otro trabajador o trabajadora.

APP1: <i>Seleccionar a los candidatos que configuran los canales de distribución atendiendo al perfil requerido para el puesto de trabajo.</i>	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
APS1.1: Establecer el número de miembros y sus características a incorporar en los canales de distribución de acuerdo con las estrategias y directrices definidas por la entidad aseguradora.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS1.2: Buscar a los candidatos para cubrir los puestos de trabajo en los canales de distribución a través de fuentes internas o externas a la entidad.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS1.3: Obtener información de los candidatos a través de las distintas pruebas selectivas y comprobando el resultado de las pruebas establecidas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS1.4: Designar a los mediadores o al personal de los canales de distribución de los candidatos seleccionados de acuerdo con sus características y conforme a la compatibilidad exigida al perfil profesional definido por la entidad.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

APP2: <i>Impartir formación teórica y práctica a los nuevos miembros del equipo, informando de los productos de la entidad, técnicas de venta y trámites necesarios.</i>	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
APS2.1: Formar a los nuevos miembros del equipo en los valores de representación que la empresa quiere transmitir utilizando el método formativo más adecuado en cada caso.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS2.2: Explicar las características de los diferentes servicios de la organización a los nuevos miembros del equipo de manera presencial o a	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



APP2: <i>Impartir formación teórica y práctica a los nuevos miembros del equipo, informando de los productos de la entidad, técnicas de venta y trámites necesarios.</i>	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
través de los diferentes medios disponibles.				
APS2.3: Informar sobre los productos que oferta la entidad aseguradora así como los criterios de segmentación a los miembros de los canales de distribución, argumentando sus ventajas y beneficios.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS2.4: Informar de los diferentes productos de nueva creación explicando sus características técnicas y tratamiento fiscal.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS2.5: Comunicar los trámites necesarios en la realización de las distintas gestiones de comercialización entre la entidad y los miembros de los canales de distribución a los mediadores de manera presencial o a través de los diferentes medios disponibles.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS2.6: Impartir las técnicas relacionadas con la venta y las habilidades sociales a los profesionales de los canales de distribución mediante los métodos pedagógicos más avanzados.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS2.7: Comprobar la validez de los recursos destinados a la formación e información de los miembros de los canales de distribución mediante la realización de diversas pruebas de control a los miembros incorporados y haciendo los ajustes necesarios para procurar su idoneidad.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS2.8: Describir las condiciones del reaseguro explicando las características y estrategias de cesión de riesgos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS2.9: Resolver las dudas y dificultades de los miembros de los distintos canales de distribución proporcionándoles soluciones a las dudas planteadas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

APP3: <i>Establecer las acciones comerciales de los distintos canales de distribución de seguros asignando objetivos y presupuestos.</i>	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
APS3.1: Estudiar el mercado de la zona de actuación de los canales de distribución según el perfil de los clientes, la competencia y los objetivos de ventas de la entidad.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS3.2: Elaborar los presupuestos de venta, mantenimiento y explotación de	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



APP3: Establecer las acciones comerciales de los distintos canales de distribución de seguros asignando objetivos y presupuestos.	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
la cartera de clientes de los canales de distribución estimando el potencial de crecimiento y evolución de cada producto.				
APS3.3: Determinar las acciones comerciales de los canales de distribución de cada zona en función de las características de los clientes, las particularidades de los productos a comercializar, la competencia y los datos del ejercicio anterior.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS3.4: Clasificar la cartera de los miembros de los canales de distribución según la acción comercial a realizar.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS3.5: Igualar las carteras de los miembros de los distintos canales de distribución asignando nuevos objetivos de venta cruzada, complementaria y/o sustitutiva.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS3.6: Comunicar la evolución de los datos referentes a los premios formalizados con la entidad a cada uno de los miembros de los canales de distribución a través de los medios correspondientes.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

APP4: Negociar con los mediadores los objetivos y condiciones específicas de retribuciones reflejándolo en el correspondiente documento.	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
APS4.1: Entrevistar al mediador de acuerdo con la estrategia establecida utilizando las habilidades del buen negociador.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS4.2: Convenir los objetivos, características, circunstancias y premios de las diferentes campañas de ventas con cada mediador en función de los objetivos, presupuestos establecidos y de la zona de actuación.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS4.3: Formalizar las condiciones acordadas con el mediador en el correspondiente documento según la normativa vigente, en los plazos establecidos y adjuntando la documentación requerida al mediador.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS4.4: Resolver las objeciones en el proceso de acuerdo entre la entidad aseguradora y los mediadores utilizando habilidades sociales, de comunicación, de motivación u otras, proporcionando soluciones ante las dudas planteadas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



APP4: <i>Negociar con los mediadores los objetivos y condiciones específicas de retribuciones reflejándolo en el correspondiente documento.</i>	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4

APP5: <i>Motivar a los profesionales de los canales de distribución dotándoles de los medios necesarios que faciliten la consecución de los objetivos de venta.</i>	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
APS5.1: Proporcionar las herramientas mínimas a los miembros de los distintos canales de distribución, mediante la entrega de medios informáticos, telefonía u otros.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS5.2: Distribuir las actualizaciones en los catálogos de productos, condiciones generales o particulares de las pólizas y cláusulas de acuerdo con la normativa vigente, informándoles de la responsabilidad de su correcta entrega.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS5.3: Comunicar las normas de actuación en la cumplimentación y entrega de documentación de pólizas, suplementos, recibos, u otros, informando de las consecuencias de su incumplimiento, mediante manuales de gestión interna de la aseguradora.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS5.4: Seleccionar las herramientas de previsión de ventas según las previsiones de los objetivos de venta y utilizando diferentes métodos de previsión simple, correlación, cobertura u otros.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS5.5: Comunicar los procedimientos de calidad establecidos por la compañía a los miembros de los canales de distribución mediante los manuales de protocolo de la aseguradora.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS5.6: Informar de la forma de ofrecer un mejor servicio para elevar las cuotas de satisfacción y fidelización de los clientes mediante los manuales de protocolo de la aseguradora.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS5.7: Replantear las comisiones e incentivos explicando lo que su cumplimiento supone para el desarrollo profesional y la retribución a los canales de distribución.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



APP6: Inspeccionar la consecución de objetivos de venta de los canales de distribución mediante el análisis de diferentes indicadores.	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
APS6.1: Obtener la información sobre la situación y rentabilidad de las ventas, penetración en el segmento y vinculación / fidelización de los clientes a través del cálculo de ratios específicos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS6.2: Estudiar la cartera de clientes y su tendencia, utilizando curvas de valores mensuales, de valores acumulados y Total Anual Móvil –TAM– u otros obteniendo conclusiones sobre la evolución del plan de ventas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS6.3: Confeccionar un informe sobre la actividad comercial del canal de distribución, detallando datos internos y externos de la actividad.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS6.4: Analizar el informe para valorar la actividad comercial del canal de distribución y para vigilar el comportamiento del mercado y de la competencia localizando las oportunidades y amenazas del negocio.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS6.5: Inspeccionar el trabajo de comercialización en la zona de actuación de los miembros del canal de distribución mediante personal propio de la aseguradora o externo como auditores u otros profesionales del sector.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS6.6: Llevar a cabo las medidas correctoras que fueran necesarias a través de los medios disponibles mediante personal propio de la aseguradora o externo como auditores u otros profesionales del sector.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS6.7: Informar a los miembros del canal de distribución sobre los datos de aportación o incremento de negocio a la campaña de ventas que se trate y del resultado final durante el periodo de la campaña a través de los medios correspondientes.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS6.8: Valorar los resultados de las negociaciones de cada campaña de venta con los miembros del canal de distribución utilizando, si procede, cuestionarios de satisfacción u otros medios disponibles como entrevistas personales y objetivos alcanzados por cada mediador, teniendo en cuenta los objetivos fijados previamente.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>