

# OLD MUTUAL MEXICO

## PLAN DE CARRERA

## ¿QUÉ ES EL PLAN DE CARRERA?

El **plan de carrera** Old Mutual es un novedoso programa que le permite a los agentes y promotores **profesionalizar** su carrera a través de los **productos y herramientas** de Old Mutual.

Adicionalmente este programa incentiva a la generación de mayores comisiones y al mantenimiento constante de una cartera de clientes.

Para Old Mutual, un enorme reto es la formación de sólidos **asesores financieros** y no de vendedores de productos de inversión. En última instancia el plan de carrera busca la formación de exitosos **asesores financieros**.

# PRINCIPALES FUNDAMENTOS DEL PLAN DE CARRERA

- Pilar fundamental del proyecto México y componente crucial en el desarrollo del canal.
- Exitoso modelo de OLD MUTUAL en el negocio off-shore en LATAM.
- Foco en calidad de asesores y no en volumen de agentes.
- Mejorar las tasas de persistencia y de clawbacks actuales hacia un negocio sostenible en el tiempo.
- Alocar los recursos de Old Mutual de una manera eficiente en términos de capacitación, apoyos, incentivos, herramientas
- Modelo necesario para la formación de verdaderos asesores financieros y profesionales en la carrera de ahorro e inversiones.
- Fortalecer la lealtad y las relaciones de largo plazo con nuestros agentes, promotores y aliados estratégicos.

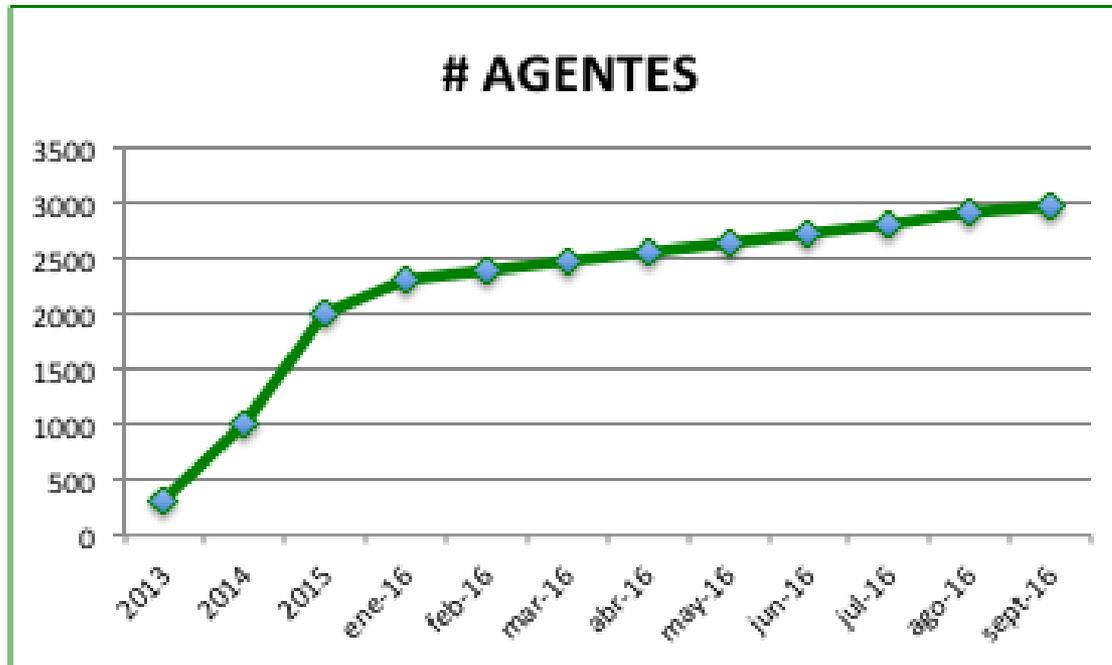
## VENTAJAS Y BENEFICIOS DEL PLAN DE CARRERA

- Profesionalización de nuestra fuerza de ventas.
- Reducción de clawbacks y mejores niveles de persistencia.
- Mayor eficiencia en asignación y distribución de recursos de Old Mutual.
- Componente motivacional y aspiracional, para buscar un crecimiento sostenido.
- Construcción de relaciones de largo plazo con agentes y promotores.
- Filtro natural de agentes y promotores que apuntala hacia la calidad y no a la cantidad.

# ANTECEDENTES

## Evolución # agentes

AÑO/MES	2013	2014	2015	ene-16	feb-16	mar-16	abr-16	may-16	jun-16	jul-16	ago-16	sept-16
# AGENTES	300	1000	2000	2286	2373	2471	2557	2637	2719	2809	2899	2965



# ANTECEDENTES

## Análisis de persistencia



ene-15	feb-15	mar-15	abr-15	may-15	jun-15	jul-15	ago-15	sept-15	oct-15	nov-15	dic-15
85,19%	82,81%	73,03%	78,63%	72,67%	78,15%	76,41%	84,24%	84,33%	80,58%	82,97%	84,33%

ene-16	feb-16	mar-16	abr-16	may-16	jun-16	jul-16	ago-16	sept-16
83,68%	89,39%	89,39%	85,14%	84,69%	84,51%	84,68%	83,97%	84,44%

# PLAN DE CARRERA

## Componentes fundamentales

**Un objetivo fundamental es el desarrollo de un nuevo modelo de ASESOR FINANCIERO que reúne las siguientes características:**

- **Altamente capacitado y debidamente certificado**
- **Proceso de venta orientado en la necesidad del cliente**
- **Servicio post-venta de alta calidad**

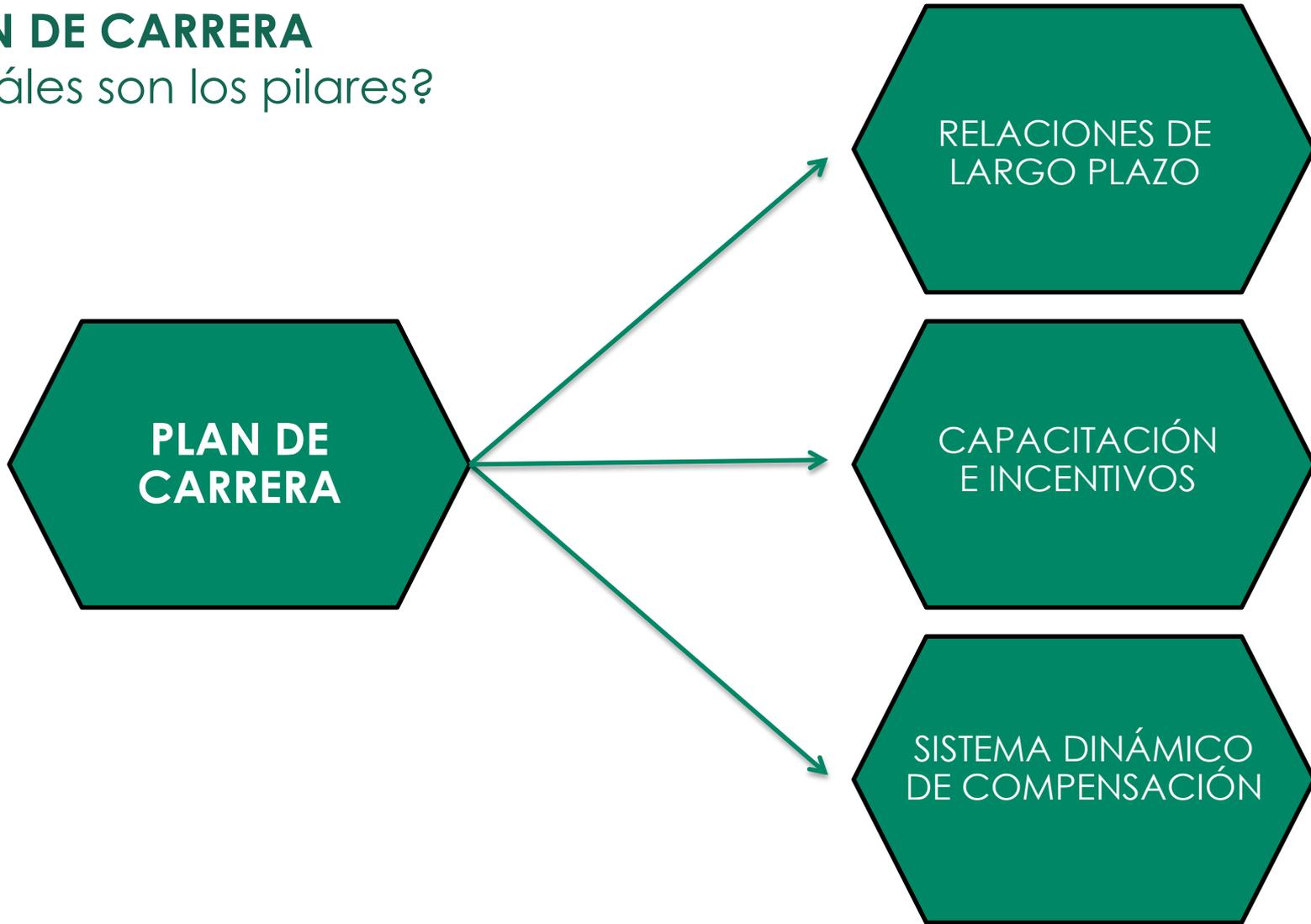
Cientes Satisfechos

Cartera Sana

**ALTOS INGRESOS**

# PLAN DE CARRERA

¿Cuáles son los pilares?



# PLAN DE CARRERA

## Relaciones de largo plazo

### Importantes actualizaciones al contrato:

- Mínimos de producción y persistencia requeridos
- Anexo de comisiones – reglamento
- Sistema Dinámico de Compensación – incluido en cada contrato
  - ✓ Fomenta la productividad en todos los niveles
  - ✓ Permite la creación de objetivos de largo plazo
  - ✓ Regula las alternativas de distribución entre las distintas partes



Mayor Beneficio

Mayor Seguridad

Mayor Tranquilidad



**OLDMUTUAL**

Hagamos Grandes Cosas Juntos

# PLAN DE CARRERA

## Relaciones de largo plazo

### Mejores oportunidades en el reclutamiento:

- Distribución controlada y de calidad.
- Más oportunidades de generación de negocios.
- Oferta mucho más atractiva hacia el potencial prospecto de asesor.
- Negocio con una gran proyección a futuro
- Protección del buen nombre de cada una de las partes involucradas

**El contrato con Old Mutual adquiere un valor muy importante**

# PLAN DE CARRERA

## Relaciones de largo plazo

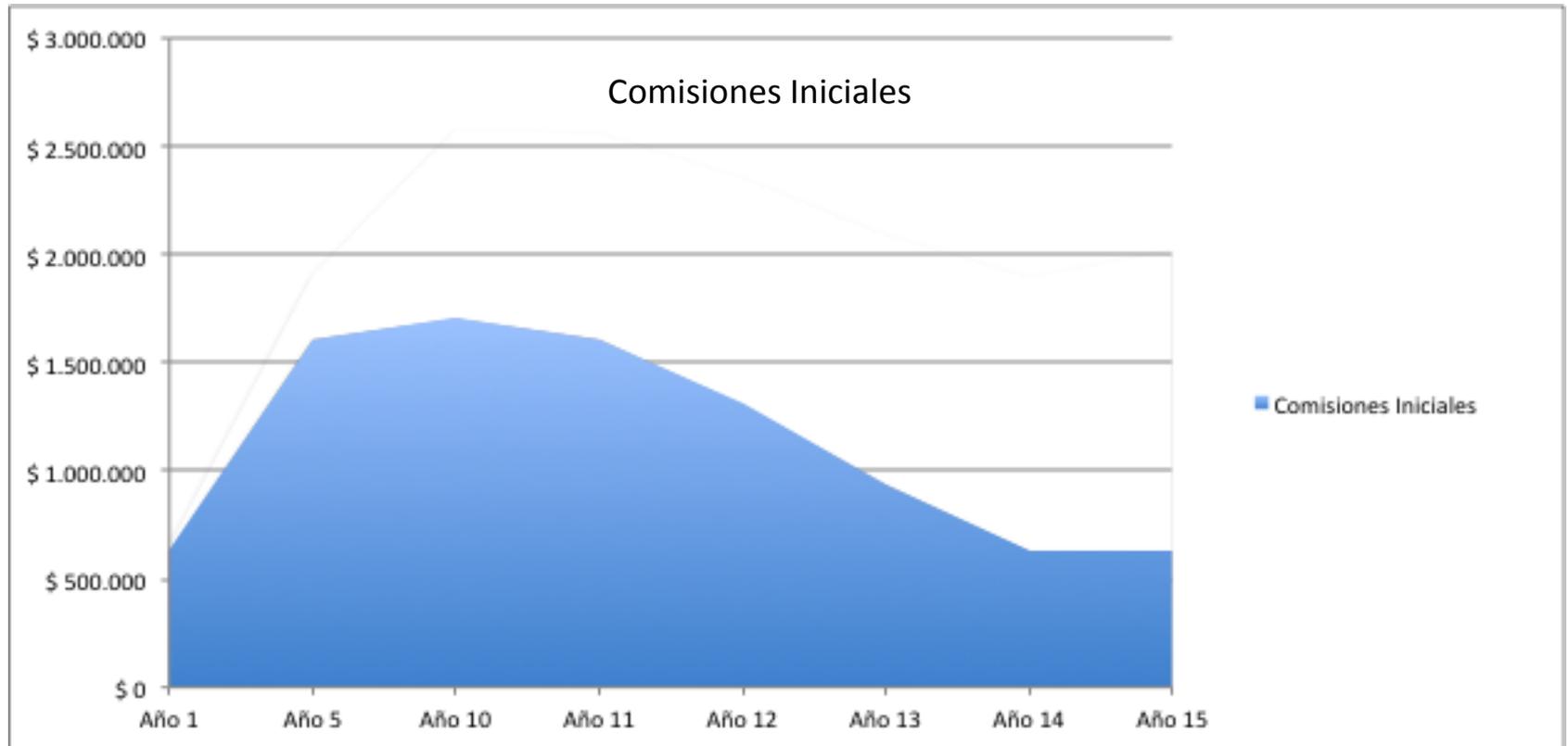
### Modelo de ingresos permanentes:

- Construcción de un capital para el futuro.
- Construcción de tasas de persistencia sostenibles.
- Mayores ventajas en cuanto a referidos provenientes de una cartera sana.
- Mayores oportunidades de cross-sell.

**Termina con el paradigma de la venta perpetua para generar ingresos**

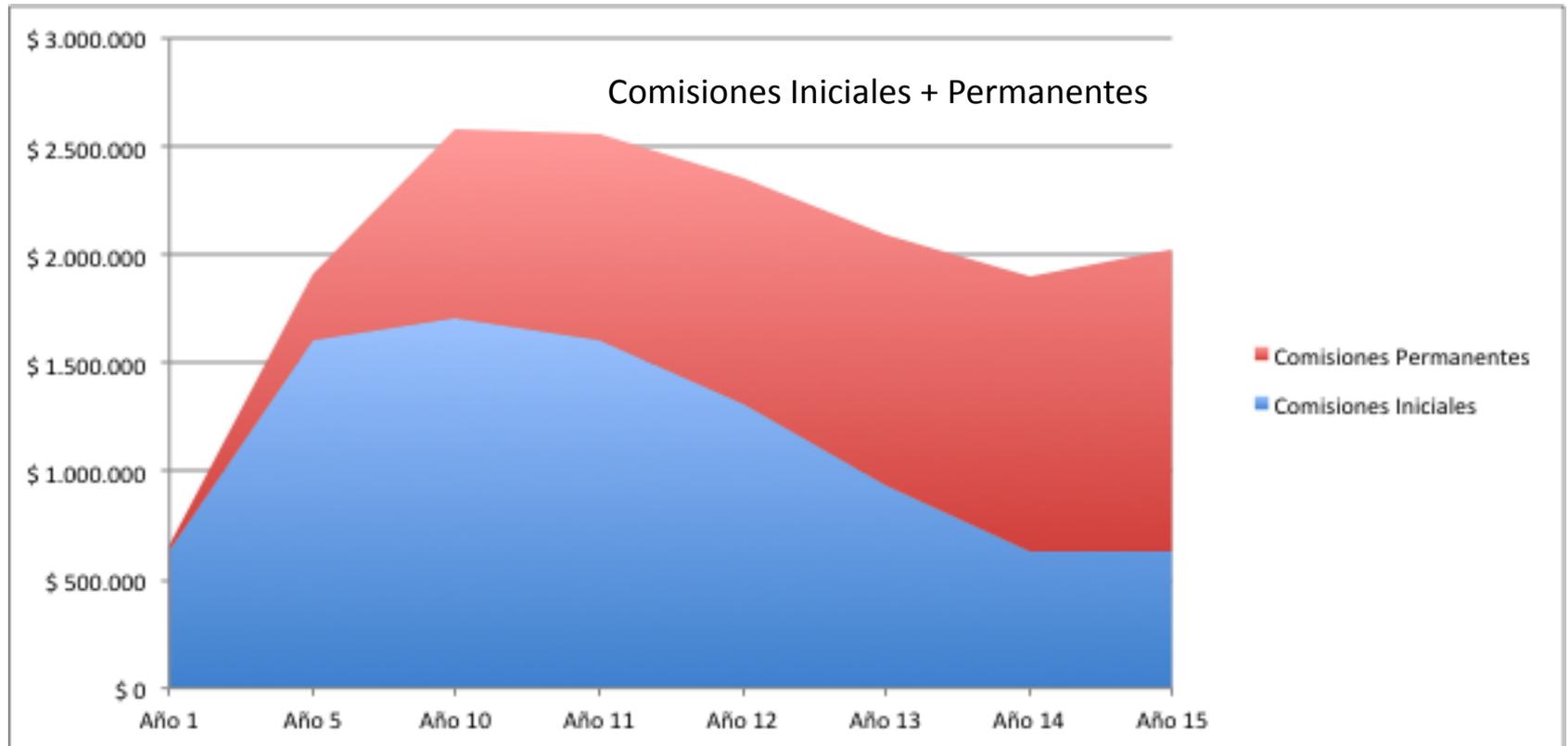
# PLAN DE CARRERA

## Relaciones de largo plazo



# PLAN DE CARRERA

## Relaciones de largo plazo



# PLAN DE CARRERA

## Programa de capacitación

El plan de capacitación es un pilar fundamental en el plan de carrera y en el desarrollo de agentes y promotores. El objetivo final del plan de capacitación es formar a nuestro canal con herramientas más sólidas en temas de planeación financiera.

Existen diversos retos alrededor del plan de capacitación:

- Como aprovechar la tecnología para capacitar a los asesores?
- Como tener un alcance a nivel nacional?
- Cuáles son los tópicos fundamentales del plan de capacitación?
- Como segmentar a nuestros agentes y promotores?
- Políticas de certificación y aprobación de cursos?



# PLAN DE CARRERA

## Programa de capacitación

### PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN Y CERTIFICACIÓN “PLAN DE CARRERA”

- ASPECTOS FINANCIEROS
  - Sistema Financiero Mexicano
  - Instrumentos Financieros
  - Diversificación de activos
- ASPECTOS DE RETIRO
  - Sistema de retiro en México
  - Las Afores y su entorno
  - Planeación Financiera para el retiro
- ASPECTOS FISCALES
  - Entorno fiscal en México
  - Incentivos fiscales
  - PPR y Cuenta Especial para el Ahorro
- ASPECTOS DE PROTECCIÓN
  - Conexión entre seguro de vida y ahorro
  - Beneficios del seguro de vida en productos de ahorro e inversión
- ASPECTOS FIDUCIARIOS
  - ¿Por qué el fideicomiso?
  - Valor agregado del fideicomiso en productos de ahorro e inversión
- ASPECTOS DE PLANEACIÓN FINANCIERA
  - Necesidades del cliente moderno
  - ¿Por qué un asesor financiero?
  - Ventajas a largo plazo de ser un asesor financiero

Se podrán diseñar y establecer cursos y certificaciones de acuerdo a la categoría del asesor/promotor dentro del sistema del Plan de Carrera.

# PLAN DE CARRERA

## Programa de capacitación

The screenshot shows the top section of a web application. On the left is the Old Mutual logo with the tagline 'Hagamos Grandes Cosas Juntos'. On the right is a login form with fields for 'Nombre de usuario' and 'Contraseña', an 'Entrar' button, and a user profile icon. Below the header is a green navigation bar with a home icon, the text 'Cursos', and the date 'Monday 12 December 2016'. The main content area features a large image of a woman at a laptop with a green text box overlaid that reads: 'BIENVENIDOS A LA PLATAFORMA ONLINE DE LA UNIVERSIDAD'.

# PLAN DE CARRERA

## Programa de capacitación

### ENCUENTROS ANUALES:

- Jornadas de trabajo con los principales distribuidores
- Capacitación presencial con ponentes de alto nivel.
- Fortalecer relaciones de largo plazo.



## 4to. ENCUENTRO OLD MUTUAL

HORARIO	TEMA	SPEAKER
10:00 HRS.	"APERTURA ENCUENTRO"	
10:15 HRS.	"2017: UN AÑO DE RETOS Y GRANDES OPORTUNIDADES"	JULIO MÉNDEZ
11:15 HRS.	CONOCE AL "AGENTE DE PAPEL"	
11:40 HRS.	"PERSPECTIVAS 2017 Y ESTRATEGIAS DE INVERSIÓN"	JAIME ALVAREZ
12: 25 HRS.	CONOCE AL "AGENTE DE DIAMANTE"	
12:50 HRS.	BREAK	
13:00 HRS.	COMIDA	
14:00 HRS.	PLAN DE CARRERA OLD MUTUAL	JULIO MÉNDEZ Y MARTÍN ROSA
15:30 HRS.	EXPECTATIVAS ECONÓMICAS DE MÉXICO Y EL MUNDO ANTE NUEVOS DESAFÍOS	MACARIO SCHETTINO
16:45 HRS.	STAND UP	
17:00 HRS.	"RECONOCIMIENTO 2016 & AGENDA DE EVENTOS 2017-18"	JULIO MÉNDEZ Y EQUIPO COMERCIAL
17:45 HRS.	CIERRE	JULIO MÉNDEZ

# PLAN DE CARRERA

## Incentivos

### CONVENCIÓN ANUAL INTERNACIONAL:

- Destinos atractivos y exóticos
- Reconocimiento a los distribuidores más destacados
- Experiencias únicas que fortalezcan la lealtad de nuestro canal.
- Monitoreo y seguimiento a través del portal de agentes.



# PLAN DE CARRERA

Incentivos

## PLAN DE INCENTIVOS 2017:



# PLAN DE CARRERA

## Capacitación e Incentivos

### CIRCULO DE PRIVILEGIO OLD MUTUAL

- Club VIP compuesto por:
  - Agencias Master
  - Asesores y Promotores destacados
- Acceso a beneficios exclusivos Old Mutual:
  - ✓ Capacitaciones y certificaciones exclusivas
  - ✓ Experiencias destacadas en viajes o eventos Old Mutual
  - ✓ Invitación a reuniones y eventos exclusivos
  - ✓ Y mucho más...



**El primer Circulo de Privilegio se conformará luego del cierre del 1er monitoreo del Plan de Carrera (Agosto 2017)**

## PLAN DE CARRERA

### ¿Cómo funciona el sistema de comisiones del Plan de Carrera?

El sistema de comisiones tiene como objetivo incrementar la productividad de agentes y promotores, y es un filtro natural de asesores debido a los requerimientos mínimos de productividad.

Es un sistema dinámico, que permite por un lado la generación de mayores comisiones y por otro lado la posibilidad de formar una nueva estructura.

Bajo estas condiciones y con incrementos en productividad todas las estructuras, incluyendo agentes, promotores y MGAs generan más ingresos.

Este sistema de comisiones, tiende a mejorar la calidad de agentes y promotores, mejorando la persistencia y por ende reduciendo los clawbacks.

# PLAN DE CARRERA

## Características y Ventajas

- ✓ Sistema que premia la productividad
- ✓ Permite generar mayores comisiones a toda la estructura
- ✓ Fomenta la conservación de la cartera
- ✓ Regula las alternativas de distribución entre las distintas partes
- ✓ Facilita el reclutamiento con un sistema atractivo de carrera
- ✓ Permite identificar y filtrar a la distribución productiva y no productiva
- ✓ Permite proyectar crecimiento entre niveles

# PLAN DE CARRERA

## Funcionamiento

- ✓ 3 indicadores clave de productividad y calidad de negocio
  - APE (medida de producción)
  - Activos Bajo Administración
  - Persistencia
  
- ✓ Monitoreos semestrales para identificar niveles
  
- ✓ **A mayor productividad, mayores ingresos**
  
- ✓ Posibilidad de crecimiento en la estructura: PLAN DE CARRERA

**PRÓXIMOS PASOS...**

# PLAN DE CARRERA

Próximos pasos

**FEBRERO:**

## **PRESENTACIÓN Y CAPACITACIÓN – PLAN DE CARRERA**

- **Reuniones oficinas Old Mutual**
- **Viajes a principales mercados**
- **Beneficios y modelo de ingresos**

# PLAN DE CARRERA

## Próximos pasos

### FEBRERO – JULIO:

#### PRIMER MONITOREO SEMESTRAL

- **Agentes y Promotores existentes**
- **Análisis y acompañamiento**
- **Monitoreo en línea**

# PLAN DE CARRERA

Próximos pasos

**AGOSTO:**

## **PRIMER CIERRE DE MONITOREO**

- **Sistema Dinámico de Compensación**
- **Análisis detallado**
- **Circulo de Privilegio**

**BIENVENIDOS AL NUEVO MODELO...**



# OLDMUTUAL

Oficina principal

Bosque de Ciruelos 162  
Col. Bosques de las Lomas  
C.P. 11700, México, D.F.

T. 01 (55) 5093 0220 - F. 01 (55) 5245 1272  
01 800 0217 569

[www.oldmutual.com.mx](http://www.oldmutual.com.mx)



# OLDMUTUAL

Oficina principal

Bosque de Ciruelos 162  
Col. Bosques de las Lomas  
C.P. 11700, México, D.F.

T. 01 (55) 5093 0220 - F. 01 (55) 5245 1272  
01 800 0217 569

[www.oldmutual.com.mx](http://www.oldmutual.com.mx)



# OLDMUTUAL

Oficina principal

Bosque de Ciruelos 162  
Col. Bosques de las Lomas  
C.P. 11700, México, D.F.

T. 01 (55) 5093 0220 - F. 01 (55) 5245 1272  
01 800 0217 569

[www.oldmutual.com.mx](http://www.oldmutual.com.mx)

# PLAN DE CARRERA

## Sistema de Ajuste Automático de Comisiones

TABLA DE COMISIONES	CREA	CAPITAL SEGURO	Trail Fee OM Crea	Trail Fee OM CS	Requerimiento Semestral APE (MXN)	Requerimiento Activos (MXN)
<b>Agencia Master</b>	3,60%	1,90%	0,70%	0,45%	38.880.000 o más	200 Millones
<b>Promotor Senior</b>	3,50%	1,80%	0,60%	0,40%	19.440.000 a 38.879.999	100 Millones
<b>Promotor Ejecutivo</b>	3,40%	1,80%	0,60%	0,40%	7.776.000 a 19.439.999	50 Millones
<b>Promotor</b>	3,30%	1,70%	0,60%	0,40%	3.888.000 a 7.775.999	25 Millones
<b>Promotor Junior</b>	3,20%	1,60%	0,50%	0,35%	2.332.800 a 3.887.999	15 Millones
<b>Asesor Financiero Senior</b>	3,10%	1,50%	0,40%	0,30%	1.166.400 a 2.332.799	7 Millones
<b>Asesor Financiero Ejecutivo</b>	2,90%	1,50%	0,40%	0,30%	777.600 a 1.166.399	5 Millones
<b>Asesor Financiero</b>	2,70%	1,40%	0,40%	0,30%	194.400 a 777.599	3 Millones
<b>Asesor Financiero Junior</b>	2,50%	1,30%	-	-	65.000 a 194.399	-

- 1) Trail Fee:** se cobra a partir de una cartera de MXN 1,5 Millones.
- 2) Cancelación de contrato:** menos de APE 65.000 o 2 nuevos negocios (Crea o CS).
- 3) Persistencia:** además de Producción y AuM, la persistencia será importante para subir, mantener, bajar o incluso cancelar contrato.