

Guía de inducción para Punto de Venta Confianza y Vida



¿ Que es el SOAT?

El SOAT es el Seguro Obligatorio de Accidentes de Tránsito que cubre la muerte y lesiones corporales que sufran las personas, sean ocupantes o terceros no ocupantes de un vehículo.

El Seguro Obligatorio de Accidentes de Tránsito (SOAT) es un seguro de accidentes personales que cubre la muerte y lesiones corporales que sufran las personas, sean ocupantes o terceros no ocupantes de un vehículo automotor asegurado, como consecuencia de un accidente de tránsito en el que el vehículo haya intervenido.

El SOAT es obligatorio de acuerdo con el Decreto Supremo N° 024-2002-MTC.

El SOAT puede ser físico o electrónico y ambos te brindan las mismas coberturas.



SOAT DIGITAL

Si es Electrónico, el conductor o dueño no tiene obligación de mostrar nada. Según la norma, sólo debe señalar que el SOAT es electrónico y es la autoridad la que verifica en la base de datos del MTC.

SOAT Físico: Si el SOAT es físico, tienes que mostrarlo. Es decir llevar a la mano la especie valorada.



Asesores y Corredores de Seguros S.A.C.

¿Por qué se compra el SOAT?

COBERTURAS DEL SOAT

 La ley del SOAT otorga coberturas estandarizadas al margen del daño económico que haya sufrido cada persona.

 Gastos de atención médica, hospitalaria, quirúrgica, farmacéutica y gastos de rehabilitación

Hasta #

- Indemnización por fallecimiento al cónyuge supérstite y otros beneficiarios en orden excluyente
- Gastos de sepelio. Se reembolsan o pagan directamente a las empresas funerarias.

Hasta RIP

 Indemnización por invalidez permanente.
Cobertura depende del grado de menoscabo

Hasta 4 UIT

 Incapacidad temporal. Se paga a razón de 1/30 RMV por día hasta la recuperación o hasta agotar la cobertura

Hasta 1 UIT



¿Que es el AFOCAT?

La Asociación de Fondos Regionales o Provinciales contra Accidentes de Tránsito (AFOCAT) es una persona de naturaleza jurídica privada constituida como asociación conforme al Código Civil y conformada por personas naturales y/o jurídicas que cuenten con concesión o autorización otorgada por la autoridad competente para la prestación de los servicios de transporte provincial de personas, urbano e interurbano, incluyendo los mototaxis, con la finalidad principal de administrar los Fondos Regionales o Provinciales contra Accidentes de Tránsito, conformados por los aportes de sus miembros o asociados, pudiendo realizar otras actividades complementarias a su finalidad principal, siempre que dicha asociación cuente con autorización para emitir el CAT. (RAVISUR)



COMPAÑIAS DE SEGURO (SOAT)

- RIMAC SEGUROS Y REASEGUROS
- LA POSITIVA SEGUROS Y REASEGUROS S.A.A.
- MAPFRE PERU COMPAÑIA DE SEGUROS Y REASEGUROS S.A.
- PACIFICO COMPAÑIA DE SEGUROS Y REASEGUROS
- PROTECTA S.A. COMPAÑIA DE SEGUROS
- CRECER SEGUROS S.A. COMPAÑIA DE SEGUROS
- QUÁLITAS COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.















Proceso Operativo de trabajo (5 a 8 minutos)

Paso 1: Adquirir documentos

Paso 2: Cotización de SOAT

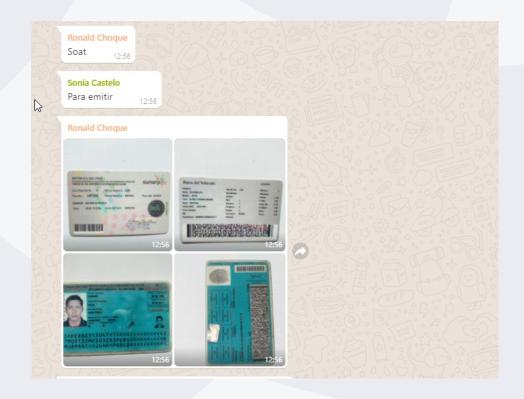
Paso 3: Venta

Paso 4: Reporte y Pago de Comisiones



Paso 1: Adquirir Documentos

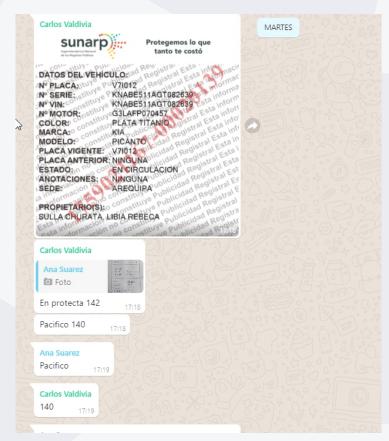
- 1.1 Subir al grupo de WhatsApp los datos solicitados en foto (Tarjeta de propiedad y DNI)
- 1.2 Solicitar el precio de SOAT ya sea en diferentes compañías o una en especial.





Paso 2: Cotización de SOAT

- 2.1 Una vez ingresados los documentos solicitados, la base central les enviaran las tarifas o precios a escoger por elección del cliente
- 2.2 Informar la compañía deseada por el cliente para proceder con la emisión y venta del SOAT (Proceso 3 Venta)





Paso 3: Venta

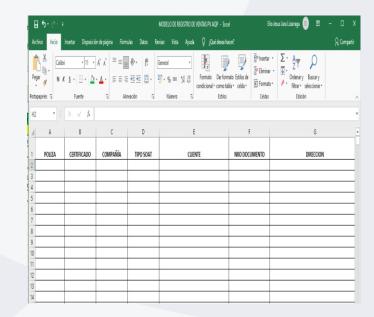
- 3.1 Confirmar la compra del SOAT por la compañía deseada por el cliente, añadiendo numero telefónico e indicando fecha de vigencia.
- 3.2 Una vez emitida la póliza la oficina central proporcionara el SOAT digital en la cual el punto de venta deberá imprimirla y entregar al cliente o compartirla a su celular
- 3.3 Deposito del SOAT vendido (Personalizado)





Paso 4: Reporte y Pago de Comisiones

- 4.1 Para realizar el pago de sus comisiones, usted como punto de venta tiene el deber de llenar la información solicitada en el cuadro de Excel de forma correcta con todos los datos exactos y completos. El reporte se tiene que enviar las quincenas (15) y finales de cada mes (31)
- 4.2 El pago de comisiones se realizara al modo de su preferencia como son semanal, quincenal o <u>mensual</u>. Depositando al numero de cuenta que nos proporcione
- 4.3 Para el pago de comisiones el punto de venta de emitirnos una factura o recibos por honorarios.





Indicaciones

- Para una gestión rápida y cómoda seguir las indicaciones de la guía.
- Los depósitos deben regularse al finalizar el día, es condicional para poder emitir pólizas el día siguiente.
- Tomar en cuenta que las tarifas se actualizan de acuerdo a la compañía y los precios varían según el riesgo que este catalogado el vehículo por las compañías mencionadas, nosotros como Brocker somos representantes de ventas nuestra función es intermediar el proceso de la venta, trabajamos con las tablas de las compañías sin adulterar los precios.
- A mayor fluidez de ventas mayor será el monto de comisiones acumuladas, también es importante que como puntos de venta son canales potenciales para la venta de dichos seguros de no actuar así en un periodo de tiempo y no ver resultados procedemos con finalizar el contrato.



Carlos Eduardo Valdivia Herrera

Gerente carlosvaldivia@confianzayvida.com +51 966 656 455

Elio Jesus Jara Lizarraga

Analista Comercial – Técnico Siniestros jesusjara@confianzayvida.com +51 982 020 699



www.confianzayvida.com https://www.facebook.com/confianzayvidaseguros