

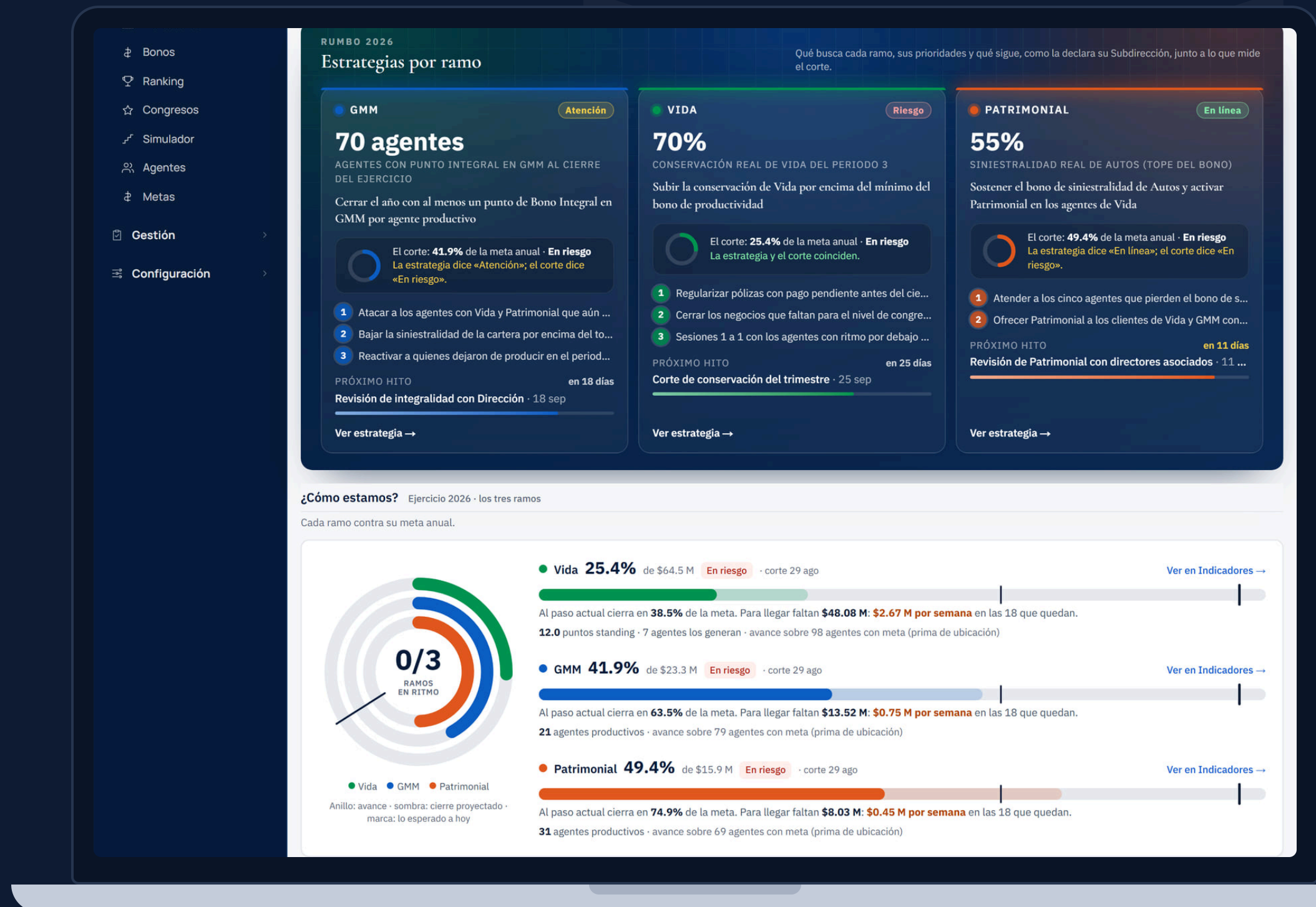


KENZIA • INTELIGENCIA DIRECTIVA
PARA PROMOTORÍAS DE SEGUROS

Lleva tu promotoría a su punto más alto.

Tu operación bajo control.

Un sistema que reúne la información de tu
agencia y la convierte en decisiones con
responsable, fecha y seguimiento.



PANTALLA REAL DE LA PLATAFORMA · DATOS ILUSTRATIVOS

EL PROBLEMA QUE NADIE QUIERE TENER

¿Cuánto crecimiento se pierde cuando la información existe, pero las decisiones llegan tarde?

- Las cifras viven en el portal de la aseguradora y en **hojas de cálculo** que cada quien arma a su manera.
- Los acuerdos de la junta se quedan en la minuta... **o en la memoria.**
- Nadie sabe con certeza **quién quedó de hacer qué**, ni para cuándo.
- Al agente en riesgo se le atiende **cuando el mes ya cerró.**
- Cada director pide el mismo reporte **de una forma distinta.**



ILUSTRACIÓN CONCEPTUAL

Lo que cambia cuando todo está conectado.

HOY

Información dispersa

Seguimiento manual

Decisiones reactivas

Reuniones aisladas

Operación fragmentada



CON LA PLATAFORMA

Información organizada

Cada cifra con su origen a un clic; una sola versión para toda la dirección.

Responsabilidades visibles

Cada pendiente con responsable, fecha obligatoria e historial que no se borra.

Gestión con indicadores

Avance, ritmo requerido y proyección de cierre para actuar antes de la fecha límite.

Acuerdos con seguimiento

Lo que se decide en la junta se vuelve acción con dueño, no solo minuta.

Procesos conectados

Alertas, acciones, reuniones y proyectos ligados entre sí y a su origen.

Capacidades y beneficios esperados. Los resultados dependen de la adopción, la configuración y la disciplina de cada agencia.

Cinco pilares. Una sola operación.



Cada pilar alimenta a los demás: una alerta del corte se vuelve acción, la acción se comenta, se revisa en la junta y se mide en el siguiente corte.

Cada gráfica responde una pregunta ejecutiva.



Un anillo con el avance de cada ramo, su cierre proyectado y lo esperado a hoy: se ve de un vistazo cuántos van en ritmo.

INTEGRALIDAD · RAMOS CONTRA SU META



Quién produce en uno, dos o tres ramos, y cuánto vale cada combinación. Un clic abre a esos agentes.

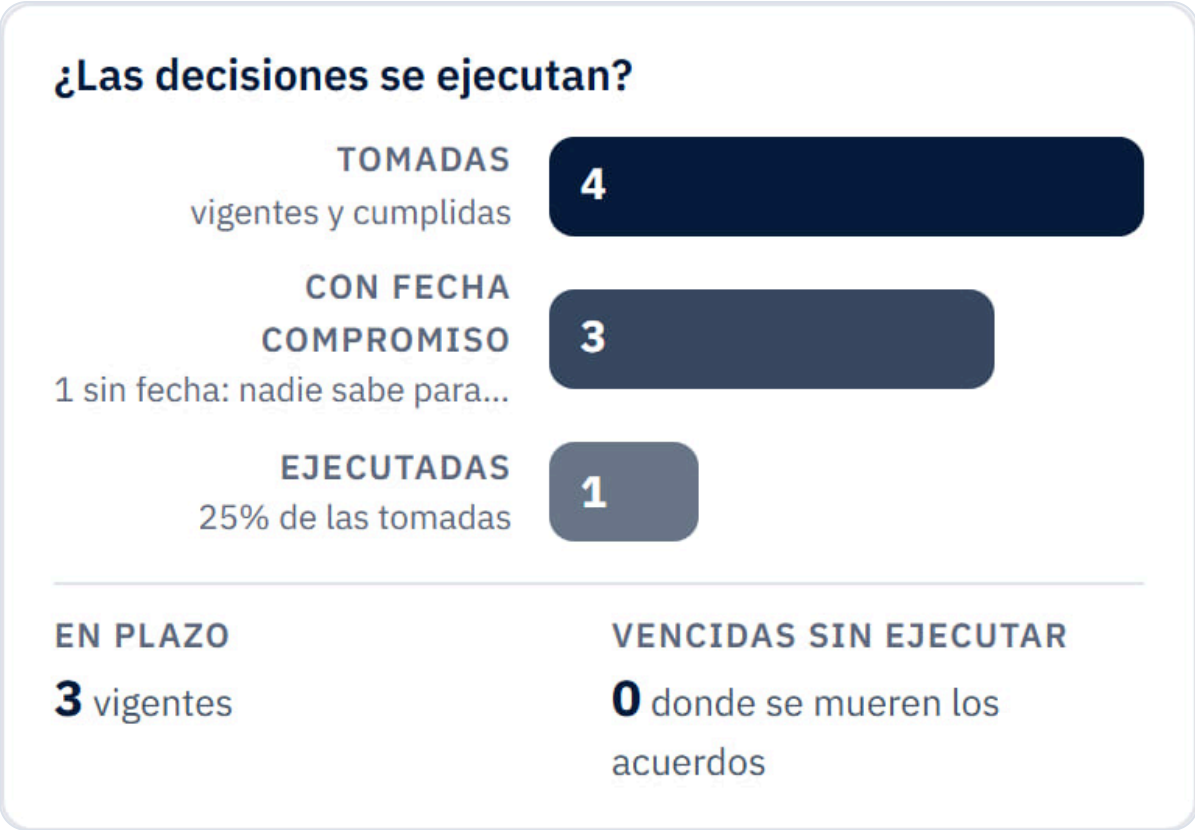
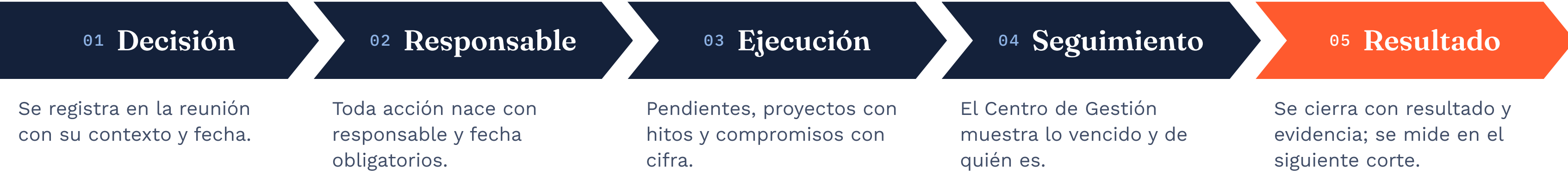
INTEGRALIDAD · MAPA DE LA FUERZA DE VENTAS



La curva muestra qué parte de la producción hacen los que más producen, y cuántos de ellos van en riesgo.

PADRÓN · CONCENTRACIÓN DE LA PRODUCCIÓN

Una reunión no termina en la minuta: termina en una acción.



Cada responsable contra los módulos donde tiene pendientes: se ve dónde está el cuello de botella.

Decisiones tomadas, con fecha y ya ejecutadas: se ve dónde se mueren los acuerdos.

Coordinación, claridad y responsabilidad compartida.

- 

Chat interno con contexto

Conversaciones directas o de grupo, con la posibilidad de compartir una cifra con una persona y mencionar a quien corresponde.
- 

«Requiere mi atención»

Cada persona ve sus pendientes vencidos, menciones y asignaciones en un solo centro de actividad.
- 

Comentarios sobre lo importante

Se comenta directamente un agente, una alerta, un proyecto o una reunión, y un comentario puede volverse pendiente o decisión.
- 

Equipo y agentes, cada quien en su capa

Lo interno nunca llega a la cuenta del agente; lo compartido queda registrado en una conversación con él.



Chat interno · conversación de coordinación



Centro de Actividad · lo que espera a cada persona

-  **Interno** · solo el equipo de la agencia
-  **Compartido con el agente** · visible en su portal

Habla el idioma de tu agencia: agentes, ramos, metas y bonos.

Agentes

Padrón con segmentos accionables y ficha 360 de cada agente en los tres ramos.

Producción

Por ramo, contra año anterior y «desde el último corte»: quién sube, baja o se duerme.

Metas

Por agente, por ramo y por periodo, con historial de cambios.

Bonos y simuladores

Cálculo por agente y qué le falta para el siguiente escalón.

Ranking y congresos

Competencia sana con privacidad: el agente ve su posición, no los montos ajenos.

Salud de la cartera

Siniestralidad, concentración por agente y conservación en Vida.

Seguimiento comercial

Contacto registrado, sesiones 1 a 1 y compromisos con cada agente.

Aclaraciones

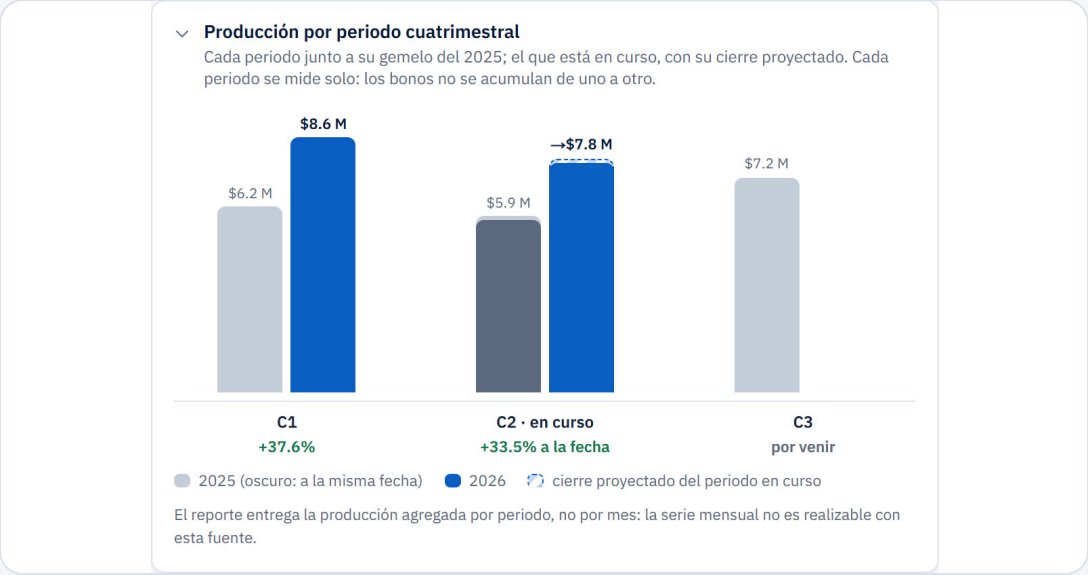
Casos ante la aseguradora con comprobante, responsable y estado hasta su cierre.

Por qué una solución especializada

	HOJAS DE CÁLCULO	CRM GENÉRICO	KELZA
Entiende ramos, metas y bonos de agentes	☐	☒	☒
Cada perfil ve solo lo suyo	☐	☒	☒
Acuerdos con responsable y fecha	☐	☒	☒
Cifras con origen rastreable	☐	☐	☒
Se alimenta de los archivos de la aseguradora	☒	☐	☒

☒ incluido
 ☒ con configuración o trabajo a medida
 ☐ normalmente no.
 Comparativa cualitativa de enfoques, no de productos específicos.

Gráficas que se leen en segundos.



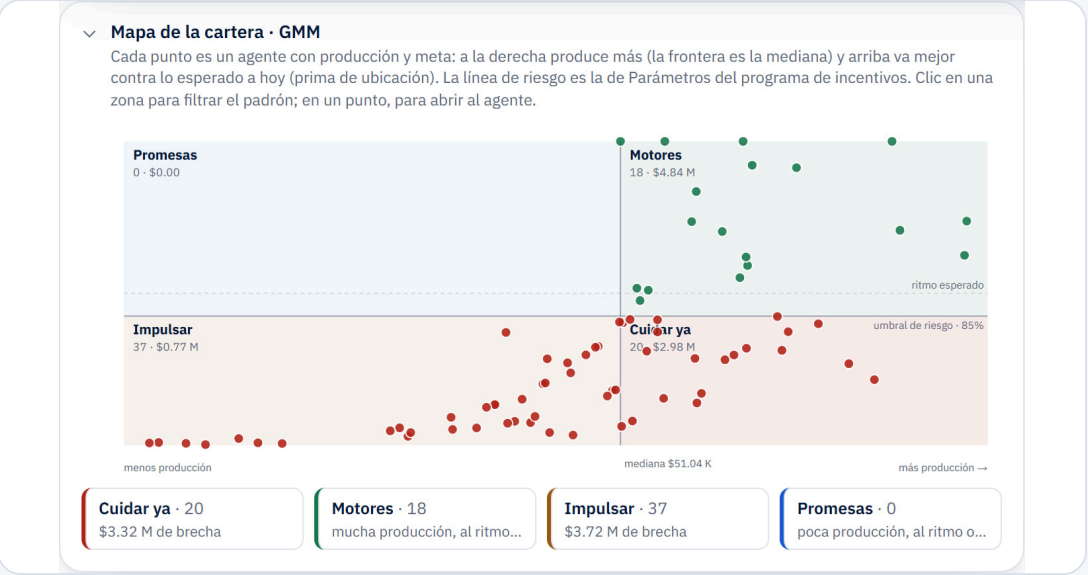
Producción por periodo

Cada periodo junto a su gemelo del año anterior.



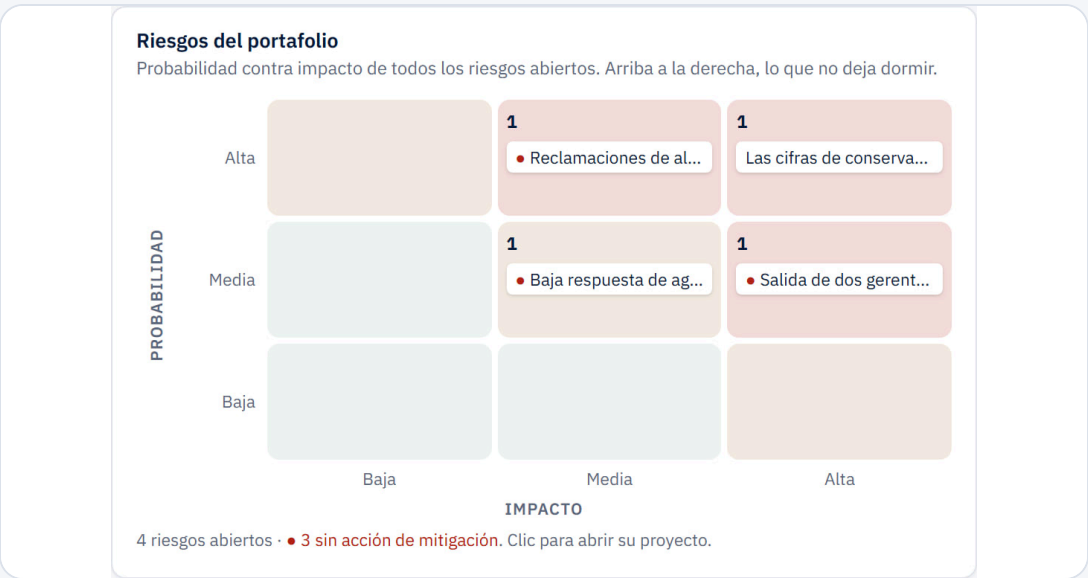
Producción por estructura

Tamaño: producción. Color: cambio contra el año anterior.



Mapa de la cartera por agente

Producción contra meta, por cuadrante de atención.



Matriz de riesgos del portafolio

Probabilidad contra impacto de cada riesgo abierto.



Antigüedad de lo vencido

Qué tan viejo está y en qué módulo vive.



De dónde sale la diferencia

Quién arrancó, creció, bajó o se detuvo contra el año anterior.

Cada perfil ve y hace lo que le corresponde.

 Dirección Visibilidad y control estratégico 🏆 Cómo va cada ramo contra su meta anual 🏆 Qué está vencido y de quién es 🏆 Estrategias y proyectos con semáforo calculado	 Subdirecciones Su ramo, su equipo, sus metas 🏆 Indicadores y metas de su ramo 🏆 Alertas con responsable y fecha 🏆 Proyectos, reuniones y compromisos de su equipo	 Gerentes Supervisión de agentes y compromisos 🏆 A qué agentes atender primero 🏆 Metas por agente y contacto registrado 🏆 Sesiones 1 a 1 con acuerdos y seguimiento	 Agentes Claridad sobre su propio resultado 🏆 Su producción y lo que le falta para el siguiente nivel 🏆 Simulador de bonos propio 🏆 Solo ve su información, nunca la de otros	 Administración Operación, configuración y gobierno 🏆 Carga de archivos con validación previa 🏆 Usuarios, perfiles y alcance por persona 🏆 Parámetros, auditoría y adopción
--	---	--	--	--



El recorte por alcance se aplica en el servidor, antes de calcular. Cada persona entra con su propia cuenta y las acciones relevantes quedan en bitácora.

Una implementación con método, no una instalación a ciegas.



Tu propia instalación

Cada agencia cuenta con su propia base de datos y su propio acceso: tu información no se mezcla con la de otras.

Lo que se adapta

Formatos de archivo de la aseguradora, ramos, reglas de incentivos, estructura de perfiles, marca y correo.

Cuatro semanas, por entregas

La implementación lleva cuatro semanas. Integraciones, personalizaciones y costos se definen en el diagnóstico, por escrito.



El siguiente nivel de tu agencia comienza cuando cada decisión tiene *información*, cada compromiso tiene *seguimiento* y cada esfuerzo tiene *dirección*.

Conozcamos tu operación y diseñemos juntos el siguiente paso.

Una conversación de descubrimiento y una demostración con tus propios retos sobre la mesa.

Las pantallas de este documento son capturas de la plataforma con datos ilustrativos: nombres y cifras no corresponden a ninguna agencia real. Las funciones descritas pueden requerir configuración o adecuaciones según cada agencia.



SITIO

kelza.net



WHATSAPP

+52 33 1453 0765



CORREO

srivera@kelza.net



UBICACIÓN

Zapopan, Jalisco, México