

## ¿PORQUÉ SOPORTE UNIVERSAL?

Ene.-2011

**Soporte Universal Agente de Seguros y de Fianzas, S.A. de C.V.**, es una empresa que se constituyó a finales del año 2000 y que tiene como principal objetivo brindar asesoría profesional a sus Asociados, para que a través de las ventajas que a continuación se describen, tengan la oportunidad de incrementar su cartera de clientes y con ello aumentar sustancialmente sus ingresos.

### 10 PRINCIPALES VENTAJAS PARA LOS ASOCIADOS DE **SU**.

1. **SU** cuenta con los contactos, infraestructura y asesoría profesional necesaria para ayudar a sus Asociados a obtener más clientes, más cuentas y más ingresos, en el productivo negocio de seguros y de fianzas.
2. En **SU** se garantiza absoluta transparencia, respeto, honestidad, actitud de servicio y buen trato a todos los Asociados; Empleados, Agentes, Clientes y Proveedores que tengan relación con nosotros, en cualquier tipo de negocio u operación.
3. Actualmente **SU** tiene contacto con más de 20 Compañías Aseguradoras y con 4 Compañías Afianzadoras. La producción total pagada del año pasado (2010) fue de superior a 110 millones de pesos.
4. El costo de operación (Ayuda de Gastos de Administración) para el Asociado a **SU** opera de la siguiente forma:
  - a. El costo de operación para los Agentes Asociados de **SU** será del 10% sobre los ingresos (Comisiones y bonos de producción). Es decir, el Asociado tendrá derecho al 90% de sus comisiones y en su caso al 90% de los bonos de producción (Solo sobre ventas de prima nueva) que por su participación directa le hubieren sido acreditados si él estuviera conectado directamente en la Compañía de Seguros. Obviamente esto ocurrirá siempre que el Asociado tenga contrato vigente con **SU** y dichos ingresos nos sean acreditados.
  - b. Si después de un año de conexión del Agentes Asociado con **SU**, su producción - en primas netas pagadas - es menor a \$500,000.00 pesos, el costo de operación podrá aumentar a quedar en el 25% (Este porcentaje disminuirá cuando se alcance dicha producción mencionada anteriormente).
5. El pago de comisiones y bonos se hace los jueves y viernes de cada semana, contra los recibos de honorarios correspondientes.
6. **SU** proporciona capacitación y asesoría continua a sus Asociados y periódicamente se realizan juntas, talleres y cursos de actualización con las Compañías Aseguradoras con las que se tiene relación de trabajo, en donde se exponen los diferentes productos que comercializan.

## ¿PORQUÉ SOPORTE UNIVERSAL?

Ene.-2011

7. El Agente Asociado de **SU** es el dueño total de su cartera de clientes. Él es quien solicita a **SU** la forma y las condiciones en que se suscribirá la póliza, por lo que el Asociado es absolutamente responsable de ello, así como de su administración en base a su preferencia, recursos, y capacidad (Registros, renovaciones, cobranza, movimientos, siniestros, etc.).
8. En **SU** se cuenta con un sistema electrónico para que por medio del Internet, el Asociado puedan administrar y controlar la operación de sus negocios desde cualquier parte del mundo (El uso de este sistema es obligatorio y por el momento gratuito).
9. Es importante señalar que el personal de Soporte Universal está dispuesto e interesado en ayudar a todos los Agentes Asociados a hacer crecer su cartera de clientes, por lo que cuando exista la oportunidad de ganar algún negocio importante, se negociará con las Compañías Aseguradoras hasta conseguir una tarifa competitiva, y posteriormente - si así lo desea nuestro Asociado - se le acompañará a la entrevista con el cliente para ayudarle a cerrar dicho negocio.
10. En **SU** cultivamos la buena relación entre los Empleados, Asociados y Funcionarios de las Compañías Aseguradoras y/o Afianzadoras, por lo que además de las juntas de trabajo, periódicamente se realizan reuniones de convivencia, con el objetivo de fomentar la buena relación entre todos nosotros.

Las anteriores son algunas de las principales ventajas con que se cuenta en Soporte Universal, mismas que si son aprovechadas debidamente, incrementarán de inmediato tu cartera de clientes y tus ingresos.

### ¿A QUIÉN BUSCAMOS EN **SU**?

Buscamos Asociados comprometidos con su profesión, con un perfil honesto y transparente, enfocados al trabajo y éxito profesional, y que al igual que nosotros, deseen crecer en este negocio. No nos interesan los Asociados que nos utilizan sólo para resolver sus problemas de falta de conducto para el trámite de negocios aislados, sino que queremos que visualicen en **SU** la oportunidad de crecimiento y realización profesional.

#### Buscamos Asociados que:

- *Se sientan parte de **SU**.*
- *Apoyen y se sientan orgullosos de pertenecer a **SU**.*
- *Estén dispuestos y comprometidos a hacer que las cosas sucedan en **SU**.*

**La Dirección**

### PRINCIPALES OPORTUNIDADES DE NEGOCIO QUE SE MANEJAN.

#### A. TRASPASO DE CARTERA Y/O CAMBIOS DE CONDUCTO.

#### B. VENTA DE FIANZAS:

- Fianzas Administrativas (De todo tipo).
- Fianzas Judiciales.
- Fianzas de Fidelidad.

#### C. VENTA DE SEGUROS INDIVIDUALES:

- Seguros de Vida (Protección, ahorro, fiscales, etc.).
- Seguros de Accidentes Personales (Viaje, familiar, etc.).
- Seguros de Gastos Médicos (De todo tipo).
- Seguros de Gastos Médicos Menores (Educación, ahorro, etc.).
- Seguros de Automóviles y Camiones (De todo tipo).
- Seguros de Casa Habitación.
- Seguros de Daños (Negocios, comercios, empresas, industrias, etc.).
- Seguros de Diversos (Transporte de mercancías, robo, dinero y valores, cristales, responsabilidad Civil, etc.).
- Seguros de Ingeniería (Rotura de maquinaria, equipo electrónico, montaje, etc.).
- Seguros de Especializados (Aviación, embarcaciones, UDI, agencias, etc.).

#### D. VENTA DE SEGUROS DE GRUPO Y/O COLECTIVOS:

- Seguros de Vida (Grupo, colectivo, deudores, becas, etc.).
- Seguros de Accidentes Personales (Viaje, empresas, colegios, etc.).
- Seguros de Gastos Médicos (Grupo y colectivo).
- Seguros para Flotillas de Automóviles y Camiones (De todo tipo).
- Seguros para Casa Habitación (Condominios, etc.).
- Seguros para Empresas y Negocios (Con varias ubicaciones).

#### E. PARTICIPACIÓN EN LICITACIONES Y/O CONCURSOS.

Nuestro mercado objetivo, está enfocado a la captación de negocios individuales y pequeñas y medianos negocios (PYMES), en donde le trato es profesional y personalizado.



SEGUROS Y FIANZAS

## ¿PORQUÉ SOPORTE UNIVERSAL?

Ene.-2011

### ASEGURADORAS CON LAS QUE TRABAJAMOS

1. ABA
2. AFIRME
3. ALICO (AIG Personas)
4. ALLIANZ
5. ANA
6. ATLAS
7. AXA
8. BANORTE GENERALI
9. BUPA (AMEDEX)
10. CHARTIS (AIG AP y Daños)
11. CHUBB
12. CLUB SALUD
13. GENERAL DE SEGUROS
14. GMX
15. GNP
16. INBURSA
17. INTERACCIONES
18. MAPFRE
19. METLIFE
20. MONTERREY- NYL
21. NOVA
22. PLAN SEGURO
23. QUALITAS
24. ROYAL & SUN ALIANCE
25. ZURICH

### AFIANZADORAS CON LAS QUE TRABAJAMOS

1. FIANZAS ACERTA
2. PRIMERO FIANZAS
3. FIANZAS MONTERREY
4. FIANZAS SOFIMEX