

**¡ VAMOS
MAPFRE !**

**CONTIGO
PARA
GANAR**

 **MAPFRE**



PROTECCIÓN MÉDICA
A TU MEDIDA

Vigencia Campaña:**Inicio:** 01 Enero 2018 / **Cierre:** 31 Marzo 2018**Productos Participantes:**

PROTECCIÓN MÉDICA A TU MEDIDA - Ramo 288

Participantes:

- A) Todos los agentes activos con cédula vigente pertenecientes a la Red Agencial (excepto APMs).
- B) Aliados Profesionales MAPFRE (APMs) con contrato vigente (contrato SAS - MAPFRE).
- C) Los Gerentes de Desarrollo Promotores.

Los participantes de la campaña serán acreedores a una sobre comisión de acuerdo a la siguiente tabla:

| Participante | Número de pólizas nuevas en el periodo* | % sobre comisión y/o premio** |
|---------------------------------|---|-------------------------------|
| Agentes Red Agencial | De 12 a 18 | 30% |
| | De 19 a 25 | 35% |
| | Más de 25 | 40% |
| APM | De 6 a 9 | 30% |
| | De 10 a 12 | 35% |
| | Más de 12 | 40% |
| Gerentes de desarrollo promotor | 30 o más | VTP Nacional |

Bases de la Campaña:

*Pólizas nuevas emitidas y cobradas en el periodo.

**La sobre comisión se calculará sobre la comisión pagada al agente durante el periodo de la campaña de los productos participantes (p.e. Venta nueva del agente: 30 pólizas, comisión pagada al agente por las pólizas participantes: \$135,000, sobre comisión por la campaña: 40%, \$54,000).

En el caso de los Gerentes de Desarrollo Promotores, se consideran las pólizas vendidas por todos los agentes que forman parte de la Gerencia de Desarrollo Promotora.

Mecánica de Medición:

Al cierre de la campaña se contabilizará las pólizas emitidas y pagadas en el periodo y las primas netas pagadas y aplicadas en los sistemas de MAPFRE.

De manera quincenal se reportarán avances de la campaña para la gestión de la misma.

Premios a Otorgar:

Los definidos en las bases de la campaña.

Restricciones:

- No participan claves inactivas, canceladas o inhabilitadas.
 - Las claves de aliados participan de manera individual sin considerar unificaciones.
 - Esta campaña es independiente a la Convención Regional, Top 50 y Plan Anual de Incentivos.
 - No se consideran traspasos de cartera ni reexpediciones de pólizas.
 - No participan los agentes con convenio especial.
-

Exclusiones:

- No se considera la venta de otros productos de GMM Individual.
 - Se excluyen endosos de alta de asegurados.
-

Nota:

La compañía podrá dar por terminada anticipadamente la vigencia de la presente campaña si las variables macroeconómicas cambiaran de manera significativa.