



# Programa de inducción

## Introducción a la carrera como Asesor Profesional en Seguros

<b>Programa de Inducción</b>	<b>1</b>
Módulo I	2
Módulo II	2
Módulo III	3
Módulo IV	3
Módulo V	4
Módulo VI	5
Acreditación	5
<b>Grupo BAL</b>	<b>6</b>
Sector Financiero	7
Operaciones Comerciales	8
División Agropecuaria	9
Operaciones Industriales	10
Educación	11
<b>Historia de GNP</b>	<b>12</b>
Comienzo 1901	12
Inicios 1902	12
Crisis Compañías de Seguros 1917	13
Consolidación 1930 y 1932	13
Unión La Nacional y La Provincial 1969	14
Integración a Grupo Bal 1972	14
Inauguración de Plaza GNP 1995	15
Reconocimientos 2002 y 2003	15
GNP en el sector asegurador 2010	16
115 años de experiencia 2016	16
<b>GNP</b>	<b>16</b>
Conociendo GNP	18
Modelo de negocio	18
Misión	19
Visión GNP 2030	20
<b>10 Razones por las que GNP es la mejor opción</b>	<b>23</b>
Incentivos	24
Plan de formación	25
<b>Asesor Profesional en Seguros</b>	<b>26</b>
Imagen del Asesor Profesional	26
Conoce más de la carrera	27
<b>En Resumen</b>	<b>28</b>
<b>Ejercicio</b>	<b>30</b>

## Bienvenido

Es un placer para nosotros compartir contigo el inicio de tu carrera como Asesor Profesional en Seguros, actividad de gran impacto y contenido social, en la que podemos asegurarte grandes satisfacciones tanto personales como profesionales.



## Programa de Inducción

Tu primer paso es acreditar el programa de Inducción, mismo que fue cuidadosamente diseñado y meticulosamente orientado, brindándote bases sólidas para lograr un excelente desempeño, el cual exige una importante dosis de disciplina y trabajo arduo en tus actividades día con día.

El programa está dividido en seis módulos.



## Módulo I

### Introducción a la Carrera como Asesor Profesional en Seguros GNP

En el módulo I se encuentran los temas necesarios para integrarte a GNP y como Asesor Profesional en Seguros. En este también encontrarás nuestras distintas formas de compensar tus resultados y los lineamientos necesarios para tu mejor desempeño.



El contenido es el siguiente:

- Introducción a los módulos
- Conoce BAL
- Conoce GNP
- Misión, visión y valores de GNP
- Carrera del Asesor Profesional en Seguros

## Módulo II

### Identificación del Mercado Natural y Planeación de Arranque



El módulo está dividido en dos secciones, el material te ayudará identificar tu mercado natural de manera clara y sencilla, mostrándote tus oportunidades de venta

En este módulo encontrarás:

- Mercado de Seguros en México
- Nichos de mercado
- PP200
- Experiencia de agente en su carrera, enfocado a práctica de trabajo y oportunidades de ingreso.

## Módulo III

### Principios del Seguro y Marco Legal

Este módulo será tu primer contacto con el sector asegurador. En él conocerás los conceptos generales y el marco legal en el que desarrolla la actividad aseguradora.

Para este módulo tienes la opción de decidir la modalidad de formación, Presencial o Autoestudio



El contenido del módulo es:

- El Concepto de Riesgo y su Clasificación
- El Concepto del Seguro y su Clasificación
- Bases Técnicas del Seguro
- El Siniestro
- La Actividad Aseguradora
- El Contrato del Seguro
- La Actividad de los Agentes de Seguros

## Módulo IV

### Bases Técnicas del Seguro de Vida

El módulo te dará los cimientos para desarrollarte en el mundo de los Seguros de Vida. Conocerás los planes básicos y sus principales coberturas.

La duración del curso presencial es de 8 horas, en este módulo encontrarás:



- Bases Técnicas del Seguro de Vida
- Planes Básicos del Seguro de Vida
- Plataformas de Administración del Seguro de Vida
- Coberturas del Seguro de Vida
- Bases Técnicas del Seguro No Vida

## Módulo V

### Código de Conducta y Ética

En este módulo se describen las normas de actuación que rigen la conducta de todos los que colaboramos en GNP, por medio de las cuales se promueven prácticas justas y transparentes de negocio, está disponible en la modalidad de autoestudio (e-learning).



En este módulo encontrarás:

- Objetivo, alcance y conceptos
- Nuestros valores
- Nuestros principios éticos
- Infracciones al código de ética y conducta
- Sanciones

## Módulo VI

### Prevención y Detección de Operaciones con Recursos de Procedencia Ilícita

El objetivo del módulo es identificar las políticas para prevenir el delito de Lavado de Dinero. Está disponible en la modalidad de autoestudio (e-learning).



En este módulo encontrarás:

- Lavado de dinero
- Identificación del cliente
- Integración del expediente de identificación
- Conocimiento del cliente

### Acreditación

Una vez que acredites la capacitación de los seis módulos del programa de inducción, te otorgamos la Cédula de Autorización Provisional como Asesor Profesional en Seguros de GNP.

Finalizado el programa de Inducción y continuando con tu desarrollo, pasarás al siguiente nivel de entrenamiento que consiste en un programa de Arranque Rápido en el que desarrollarás habilidades, conocimientos y hábitos de trabajo para un comienzo exitoso en el negocio del Seguro de Vida.



## Grupo BAL

Ahora que ya eres parte de nuestro gran equipo, es una buena oportunidad para contarte un poco más sobre nosotros.

Formamos parte de uno de los conglomerados empresariales más grandes del país, “Grupo BAL” el cual es un conjunto de empresas de vanguardia que incorpora a un grupo diversificado de negocios y cada uno de ellos se esfuerza por alcanzar el cuartil superior de su industria en cuanto a rentabilidad, y en su conjunto el conglomerado busca crear valor superior para los grupos interesados, ofreciendo Productos y servicios excepcionales a sus Clientes, apoyando el desarrollo personal y profesional de sus empleados, contribuyendo así al avance de México.



Las instituciones que agrupa son las siguientes:

## Sector Financiero

“Uno de los principales objetivos clave de Grupo BAL es el de contribuir al desarrollo de México a través de una oferta de servicios financieros de valor superior”.



- **Médica Móvil:** Empresa líder en el ámbito de la medicina prehospitalaria móvil desde 1982, comprometida en ofrecer servicios de calidad, apoyada por un personal altamente calificado y certificado.
- **Profuturo GNP:** Empresa dedicada a la construcción del patrimonio de las personas por medio de sus 4 productos: Afore, Pensiones, Fondos de Inversión y Préstamos.
- **Crédito Afianzador S.A. Compañía Mexicana de Garantías:** Es una afianzadora pionera en Fianzas de Fidelidad, cuyo objetivo principal es proteger el patrimonio empresarial.
- **Valores Mexicanos Casa de Bolsa S.A. DE C.V:** Se constituyó como casa de bolsa en 1979, año en que ingresó en la Bolsa Mexicana de Valores. Valmex goza de una excelente reputación por la atención personalizada de sus servicio y la experiencia en el manejo de inversiones.
- **Arrendadora Valmex S.A. de C.V:** Es una Compañía dedicada exclusivamente al financiamiento de equipo de transporte a través de arrendamiento financiero y puro o crédito automotriz, con esquemas de financiamiento basados en las necesidades de los clientes.

## Operaciones Comerciales

- **Palacio de Hierro S.A. de C.V:** El Palacio de Hierro es mucho más que una tienda departamental, es un estilo de vida. Cuentan con amplia tradición y firmas de lujo internacionales que sólo confiarían en una tienda de prestigio para distribuir sus colecciones.
- **TANE:** Desde hace más de medio siglo, TANE se ha caracterizado por su inigualable pasión por el diseño en plata.
- **AEROVICS:** Es una empresa dedicada a transporte aéreo no regular. Se ubica en el Aeropuerto Internacional de Toluca.



## División Agropecuaria

“En años recientes, Grupo BAL se ha diversificado hacia sector agroindustria con diversos proyectos”.



- **División Agropecuaria:** Sus actividades principales incluyen la producción lechera, la cría de ganado de engorda, equino y de lidia, así como la producción y comercialización de productos forrajeros y hortalizas.

La compañía es una de las productoras principales de lácteos en México. El ramo del ganado de engorda disfruta de nuevas posibilidades de exportación, de ganado en pie que se envía a Estados Unidos cada año. Así mismo, una base de Clientes diversificada y nuevas oportunidades de exportación contribuyen a crear una industria de productos agrícolas más firme, cuyas cosechas principales son los forrajes y las hortalizas. Finalmente, nuevas técnicas de producción permiten un mayor rendimiento y mejor aprovechamiento, con esquemas de financiamiento basados en las necesidades de los Clientes.

## Operaciones Industriales

"Grupo BAL participa en el sector de la minería, la metalurgia y los químicos a través de Industrias Peñoles, primer productor mundial de plata afinada, bismuto metálico y sulfato de sodio, mayor productor latinoamericano de plomo y zinc afinados. Primer productor mexicano de oro afinado".

- **Grupo Peñoles y empresas filiales:** Es dueña y operadora de minas en territorio mexicano, de las cuales extrae y procesa mineral para producir concentrados de plata, plomo, zinc y cobre, precipitados de plata y oro y doré.



## Educación

El Instituto Tecnológico Autónomo de México es una universidad privada, laica, sin fines de lucro ni de afiliación política. Fundada en 1946 por Raúl Baillères Chávez, el ITAM se ha constituido como una de las principales y más prestigiosas instituciones académicas y centros de investigación de México.



## Historia de GNP

Da un viaje en el tiempo y conoce nuestra historia y evolución como empresa, al final sabrás porqué GNP es una de las empresas con más experiencia en el sector.

### Comienzo 1901

Nuestra historia comenzó hace más de 115 años con el sueño que el 21 de noviembre de 1901 consolidaron Luis E. Neergaard y William B. Woodrow, “constituir la primera Compañía de Seguros con sede en México especializada en el ramo de Vida”.



Es así, como a principios del siglo XX, nacía La Nacional, Compañía de Seguros sobre la Vida, S.A

### Inicios 1902



El 8 de enero de 1902, a menos de dos meses de haber sido constituida, La Nacional expedía su primera póliza por una Suma Asegurada de \$5,000 pesos y al año siguiente pagaría oportunamente \$1,000 pesos por concepto de la primera reclamación.

Al sobrevivir la crisis del 29 y enfrentar diferentes desastres naturales, esta admirable Compañía de Seguros se ganó el respeto de sus competidores.

## Crisis Compañías de Seguros 1917

En 1917 Venustiano Carranza, como presidente del país, dada la extrema crisis y convulsión interna, expidió un decreto de moratoria con respecto a las obligaciones de las Compañías de Seguros de Vida.



Este decreto dejaba desprotegidas a cientos de familias que contaban con un Seguro, sin embargo, en un acto de ética empresarial y de profunda conciencia social, La Nacional fue la única Compañía de Seguros que decidió no acogerse al decreto, cumpliendo cabalmente con todos los compromisos contraídos con sus Clientes.

## Consolidación 1930 y 1932

El segundo evento que le dio notoriedad a La Nacional fue la construcción del primer rascacielos de la ciudad de México. El 17 de enero de 1930 Don Ernesto Amezcua colocó la primera piedra del edificio de La Nacional, ubicado en avenida Juárez Número 4, esquina con San Juan de Letrán, hoy Eje Central Lázaro Cárdenas. Cuando se concluyó su construcción el 27 de diciembre de 1932, fue calificado como el edificio más alto y moderno del país.



## Unión La Nacional y La Provincial 1969

En 1969 se anunciaba el proyecto de unión entre La Nacional y La Provincial consolidando una empresa 100% mexicana con la capacidad de cubrir de manera integral las necesidades de las personas y las empresas.



## Integración a Grupo Bal 1972

GNP se integró en 1972 al conglomerado empresarial Grupo BAL, encabezado por el Lic. Don Alberto Baillères, hecho que influye de manera importante en el desarrollo que GNP tendría a partir de ese momento, para permitirle alcanzar el liderazgo en el mercado mexicano y convertirse en la aseguradora con mayor solidez, experiencia, confiabilidad y calidad de servicio.



## Inauguración de Plaza GNP 1995

Se inauguró Plaza GNP en 1995, nombre que reciben las modernas instalaciones de las oficinas corporativas y que constituyen un ejemplo de funcionalidad en Latinoamérica. En este mismo año, GNP cumplió 20 años ininterrumpidos como la compañía aseguradora de mayor volumen de ventas en el mercado mexicano.



## Reconocimientos 2002 y 2003

GNP es reconocida por primera ocasión en el 2002 como empresa Socialmente Responsable; además recibió destacadas calificaciones por parte de las Agencias Certificadas de Valores con mayor prestigio en el mundo.

En el 2003 GNP es certificada por el Instituto Nacional de las Mujeres (INMUJERES) dentro del Modelo de Equidad de Género



## GNP en el sector asegurador 2010

En el 2010 GNP gana la licitación del Seguro de Vida de la Administración Pública Federal (la póliza de vida más grande de América Latina), implicando un incremento de 940,000 Clientes (2.7 veces la matrícula de la UNAM) y 1.5% en la participación total en el mercado de Seguros.



## 115 años de experiencia 2016

En el 2016 GNP cumple sus primeros 115 años de experiencia en el mercado asegurador mexicano al cuidado de los sueños, emociones y vivencias de nuestro país, manteniendo intacta su misión fundamental de manera profesional y responsable, dando tranquilidad tanto a las familias como a las empresas que han depositado su confianza.



## GNP

Contamos con más de 119 años de experiencia y solidez en el mercado, brindando protección financiera a nuestros asegurados; cuidamos sus sueños, historias, emociones y vivencias.

GNP tiene presencia en todo el territorio nacional. La planta ejecutiva y empleados administrativos está formada por más de 5,000 personas, nuestra Fuerza de Ventas está compuesta por más de 10,500 colaboradores, entre Asesores Profesionales, Directores de Agencia, Despachos de Asesores Profesionales Especiales y Firms de Corredores.

Somos un grupo de más de 15,500 profesionales los que conformamos esta gran familia.



## Conociendo GNP

En el siguiente video podrás conocer más de GNP, da clic en la imagen para ver este recurso:



*Video en línea*

## Modelo de negocio



## Misión

**La misión de GNP Seguros es satisfacer las necesidades de protección, prevención financiera y servicios de salud de la sociedad mexicana.**



## Visión GNP 2030

### Nuestra Estrategia

Ser una Empresa reconocida por su ...



Crecimiento continuo

Creer doble dígito promedio anual en los próximos 10 años.



Rentabilidad constante y sostenible

Obtener una rentabilidad promedio del 18% en 10 años.



Servicio cálido, empático y sencillo

Ser la Aseguradora #1 en nivel de satisfacción del Cliente.



Oferta de productos y servicios integral

Aumentar el valor por Cliente en el número de pólizas y prima contratada.



Gran competencia técnica

Ser el referente en la industria



Marca ampliamente reconocida

Ser una de las tres marcas más reconocidas en el sistema financiero.



Equipo colaborativo de alto desempeño

Nivel de entropía de clase mundial.

## Una empresa reconocida por su...



## 10 Razones por las que GNP es la mejor opción



**1** Somos una empresa 100% mexicana con más de 115 años en el mercado

**2** Somos una empresa líder en el mercado asegurador

**3** Contamos con solidez financiera para respaldar a nuestros Asesores Profesionales y Clientes



**4**

Ofrecemos productos que se ajustan a las necesidades de cada uno de nuestros Clientes



**5**

Nos mantenemos a la vanguardia en el mercado con productos innovadores y competitivos



**6**

Estamos distribuidos estratégicamente a nivel nacional, al servicio de nuestros Asesores Profesionales y Clientes



**7**

Tenemos programas estructurados de formación y herramientas de trabajo para el desarrollo de habilidades de nuestros Asesores Profesionales



**8**

Tenemos un sistema de servicio de clase mundial



**9**

Contribuirás junto con GNP a la importante labor de apoyar diferentes causas sociales a favor de México

**10**

Tenemos el mejor plan de incentivos del mercado Bajo los cuales los asesores podrán obtener incentivos como:



Bonos



Congresos



Reconocimientos

## Incentivos

**GNP te ofrece una amplia gama de oportunidades y estímulos que te impulsarán para alcanzar tus metas.**

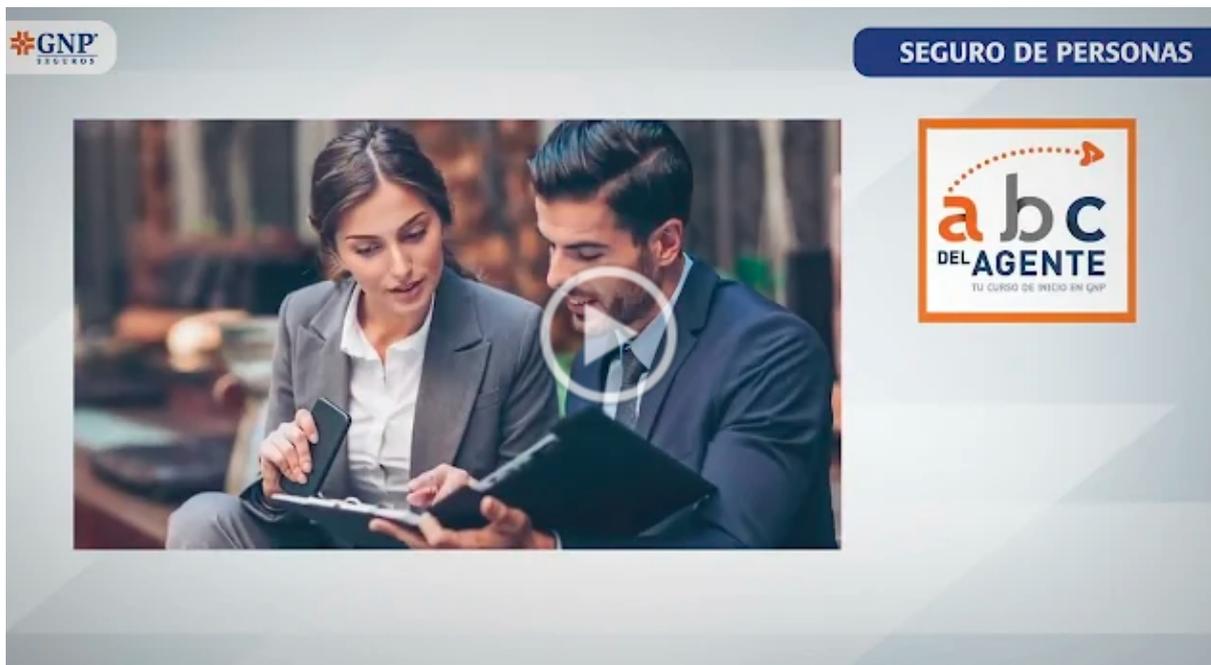
*A través del Programa Anual de Incentivos*



## Plan de formación

Otro beneficio de pertenecer a nuestra fuerza de ventas, es el aprendizaje y desarrollo que obtendrás a través de la capacitación del Instituto de Desarrollo y Especialización para Asesores en Seguros IDEAS para elevar tu desempeño y productividad como Asesor.

Ve el siguiente video para conocer más de IDEAS, da clic en el recuadro para ver el video:



*Video en línea*

## Asesor Profesional en Seguros

Son personas comprometidas, responsables, entusiastas, pacientes y honestas, con muchas habilidades, conocimientos y técnicas que los llevan a brindar asesoría financiera personalizada para cubrir las necesidades más valiosas, proteger a las familias cuando más lo necesitan, hacer frente a las situaciones planeadas y no planeadas que se pueden presentar a lo largo de la vida, ayudar a consolidar el patrimonio a través del tiempo además de contribuir en el logro de metas a mediano y largo plazo.

A continuación te presentamos algunos aspectos que debes considerar con el fin de generar una imagen de confianza y credibilidad

### Imagen del Asesor Profesional

Toma en cuenta los siguientes tips y conviértelos en hábitos, los cuales te ayudarán a tener siempre una buena imagen ante tus Clientes.

- Utiliza un lenguaje adecuado según la situación en que te encuentres
- Evita referirte despectivamente de otras personas o Compañías de Seguros
- Procura que la vestimenta sea la adecuada, esto dependerá de la formalidad del evento, de la relación amistosa que puedas tener con tus Clientes, del clima, o simplemente del lugar en donde se vaya a llevar a cabo la entrevista

- Asiste



puntualmente a todas tus citas

## Conoce más de la carrera

En el siguiente video te compartimos el testimonial de un Agente exitoso que nos platicará sobre su experiencia al inicio de la carrera:



*Video en línea*

## En Resumen



# Módulo I

## Introducción a la Carrera como Asesor Profesional en Seguros GNP

### 1. Grupo BAL

Uno de los conglomerados empresariales más grandes del país, el cual es un conjunto de empresas de vanguardia que incorpora a un grupo diversificado de negocios.

Y tú eres parte de este gran equipo



### 2. GNP Historia



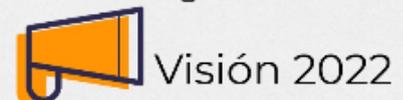
Satisfacer las necesidades de protección, previsión financiera y servicios de salud de la sociedad mexicana



### 3.



GNP se distingue por tener a la mejor gente, por su crecimiento rentable, su servicio inigualable y por ser una institución de vanguardia



## 4. Campañas Sociales



1

Empresa Socialmente Responsable



2

GNP Driving School



3

Atrévete



4

Gol por México



5

Vivir es Increíble ayudando a los demás



6

Luli y Gabo

## 5. Los seguros con los que contamos



Vida



GMM



Auto



Básicos

## 6. Mercado Venta de Seguros



Solteros Jóvenes  
25 a 41 años



Solteros Maduros  
Mayores de 42 años



Familia Joven  
25 a 33 años



Familia Típica  
34 a 54 años



Emprendedores  
25 a 54 años

## 7. Los Asesores Profesionales en Seguros

Son personas comprometidas, responsables, entusiastas, pacientes y honestas, con muchas habilidades, conocimientos y técnicas que los llevan a brindar asesoría financiera personalizada.



