

BASES CAMPAÑA COMERCIAL 2017



Duración:

Desde el 1º de enero hasta el 31 de diciembre de 2017.

Participantes:

Participarán Delegados, Agentes y Productores en categorías que se establecerán de acuerdo a la antigüedad, volumen de cartera y fidelidad con la compañía. (No Participarán aquellos códigos de agrupación que se encuentren operativos con posterioridad al 01/01/2017)

Conformación de Categorías.

Se conformarán las categorías de acuerdo a la prima total emitida vigente en cartera al 31/12/2016 en su código.

Premio:

Destino designado por MAPFRE para intervenir en la Convención MAPFRE 2017.

Categorías:

CATEGORÍA	INTEGRANTES
AAA	Productores delegados con más de 23.000.000 pesos de prima al 31 de diciembre del 2016.
AA	Productores delegados con hasta 23.000.000 pesos de prima al 31 de diciembre del 2016.
PRODUCTORES	CORREDORES Y BROKERS
VIDA	VIDA

Cantidad de plazas:

Los participantes estarán divididos en cuatro categorías y la cantidad de plazas será fija para cada una. Las plazas están asignadas en las categorías de la siguiente manera:

Plazas de Vida: Mejor vendedor + Supervisor.

CATEGORÍA	PLAZAS
AAA	6
AA	3
CORREDORES Y BROKERS	5
VIDA	2

Ranking:

Se rankearán por los puntos obtenidos a raíz de los incrementos netos de prima por ramo del período.

Los primeros de cada CATEGORÍA

Obtención de puntos:

Los incrementos netos de prima por ramos (Diferencia entre primas vigentes al 31/12/2016 y al cierre de diciembre 2017)

Obtendrán puntos de acuerdo a la siguiente tabla.

CATEGORÍAS	RAMOS	Puntos por cada 10.000 pesos de incremento de prima.
AAA, AA, Corredores y Brokers	Automóviles	1
	Comercio	2
	Incendio	2
	Hogar	2
	Seguro Técnico	0,5
	Responsabilidad Civil	2
	Embarcaciones de recreo	0,5
	Rural	2
	RAMOS	Por cada póliza nueva neta de caducidad:
VIDA	Vida Individual	3
	Vida Telefónica	
VIDA	Todos los productos	1
	Todos los productos por cada 1.000 USD de prima neta de caducidad.	1

Las pólizas Temporales de Cultivos (Granizo, Forestación, etc), Ganado, Transporte, Caucción y las pólizas bajo la modalidad de Fronting no son computables para la campaña comercial.

Nota:

En caso de empate en los puntos acumulados se tomará en cuenta el mayor crecimiento en cartera de riesgos y si continuara la igualdad, el crecimiento de prima/siniestralidad.

No suman puntos:

Crecimiento obtenido a través de la absorción de cartera MAPFRE por otro productor MAPFRE (mudanza de cartera). Las prima anuladas o no renovadas en el periodo, descontarán el/los puntos correspondientes al producto.

Aquellas primas nuevas emitidas en los últimos dos meses de la campaña y vigentes durante el periodo establecido, deben encontrarse vigentes y con el pago al día al cierre de mes de febrero de 2018, en caso contrario no serán consideradas dentro del cómputo de puntaje.

En caso de corresponder, la plaza será ocupada por el preclasificado inmediato posterior o bien dejando la plaza vacante a criterio de la compañía.

Se rankearan los participantes por acumulación de puntos obtenidos adjudicándose las plazas a los primeros 6 puestos en la categoría AAA, a los primeros 3 puestos de la categoría AA, a los primeros 5 puesto de la categoría PRODUCTORES y al primer puesto en la categoría de VIDA y el supervisor según condiciones de campaña de Vida.

Condiciones Mínimas para obtención de Premios

Incremento mínimo de Cartera de 18% **sobre cartera vigente al 31/12/2016 (prima mínima del incremento = 2.500.000 pesos) para categoría AAA.**

Incremento mínimo de Cartera de 18% **sobre cartera vigente al 31/12/2016 (prima mínima del incremento = 1.500.000 pesos) para categoría AA.**

Incremento mínimo de Cartera de 18% **sobre cartera vigente al 31/12/2016 (prima mínima del incremento = 1.000.000 pesos) para categoría PRODUCTORES.**

Venta mínimo 120 pólizas nuevas para categoría VIDA. (Ver anexo de condiciones de vida).

Siniestralidad máxima acumulada anual en la cartera:

Autos: 55,51%.
Diversos: 24,28%.
AP y Salud: 14,14%.
Vida: 25,96%.

Condiciones que inhabilitan a la obtención del premio

Queda prohibido expresamente todo tipo de acuerdo entre productores que pueda alterar el resultado del espíritu de la Campaña Comercial en cualquier sentido.

Anexo Supervisores Vida:

reclutamiento mínimo de 4 aspirantes con producción regular al cierre, 4 formaciones durante el periodo.

Los productores y agentes ganadores deberán poseer al momento de realizarse el viaje:

Productores:

código activo en la compañía.

MAPFRE Uruguay se reserva el derecho de vetar la entrega del premio si a su juicio consideran que el productor no respetó las normas del juego o el espíritu de la Campaña Comercial.

MAPFRE Uruguay se reserva el derecho de cancelar o suspender total o parcialmente la Campaña Comercial por cuestiones de fuerza mayor, así como modificar las fechas y los premios. En todos los casos, MAPFRE Uruguay comunicará por los medios que considere conveniente cualquiera de las circunstancias anteriormente descritas.

MAPFRE Uruguay se reserva el derecho de modificar el destino de la Convención.

Responsabilidad de los ganadores:

El desplazamiento interno en el país y hasta el punto de partida será por cuenta del ganador.

En el caso de que los ganadores no puedan viajar por causas de fuerza mayor, deberán notificar fehacientemente y por escrito a la gerencia comercial de MAPFRE Uruguay, con un tiempo límite igual a la última fecha de confirmación de asistencia. En caso de no notificar no podrá participar en otro concurso que tenga como premio plazas futuras.