

OFICINA DE SEGUROS: ESTRATEGIAS DE VENTA Y CARTERA RECURRENTE

Seguramente tienes algún seguro contratado, bien sea de automóviles, de hogar, médico, de decesos o cualquier otra modalidad. Al ser usuario de **DROPX VIP**, tienes importantes comisiones comerciales exactamente igual que si fueras un corredor o agente de seguros. Cuentas con comisiones que oscilan desde el 15% hasta incluso un 60%, dependiendo de cada póliza y del tipo de seguro.

Además, al renovarlo, mantienes un porcentaje anual tal como si tuvieras una cartera de clientes propia. Este beneficio se extiende si decides ofrecer seguros a tu entorno familiar, amigos o a quien quieras: todos ellos se quedan en tu cartera año tras año y cobras exactamente los mismos porcentajes que para tus pólizas personales.

¿CÓMO OPERAR CON ÉXITO?

Para comenzar a tramitar un estudio personalizado, el proceso se gestiona bajo el modelo dinámico y a medida de la plataforma:

- **Captación:** Solicita una copia de la póliza actual o del último recibo bancario del cliente. Si se trata de un seguro de automoción, puedes mandar directamente los datos del vehículo.
- **Estudio:** Nuestro departamento técnico procesa el caso y realiza una comparativa exhaustiva entre las mejores compañías aseguradoras del mercado nacional.
- **Propuesta Personalizada:** Te contestaremos detallando tanto el coste final del seguro para el cliente como el porcentaje exacto de comisión que recibirás en tu monedero digital por el cierre. Todo esto, sumando beneficios con tus seguros propios y los de tu entorno familiar.

ESTRATEGIAS DE VENTA

Enfoque Ayuda y Ahorro (El más efectivo)

- **Qué decir:** Hola [Nombre], ¿cómo estás? Oye, te escribo porque acabo de empezar como gestor VIP en una nueva plataforma nacional (**DROPX VIP**) y tengo acceso a tarifas de seguros que no salen en internet. Me gustaría revisarte los seguros de casa y el coche para ver si te puedo bajar el precio o mejorarte las coberturas, que ahora con las subidas se han pasado tres pueblos. ¿Me puedes pasar una foto de los recibos o de la primera página de las pólizas? No te prometo milagros, pero si te ahorro 50€ o 100€, eso que se queda en la familia. ¡Dime algo!

- **Por qué funciona:** Es una propuesta de ayuda directa frente a la subida generalizada de los precios de las aseguradoras tradicionales.

Enfoque Transparente (Para familiares directos como hermanos o padres)

- **Qué decir:** ¡Hola! Mira, me he metido en un proyecto nuevo de emprendimiento (**DROPX VIP**) donde gestiono servicios de ahorro como luz y seguros. Me han puesto un reto de lanzamiento y si reviso 3 seguros de mi entorno cercano, me dan un bono extra. ¿Me harías el favor de pasarme foto de tu seguro de coche o de hogar para ver si te lo puedo mejorar? A ti no te cuesta nada y a mí me ayudas un montón a arrancar el negocio. ¡Gracias!
- **Por qué funciona:** Apelas a la colaboración de tus contactos de máxima confianza para impulsar el inicio de tu actividad independiente.

REGLAS DE ORO PARA EL ENVÍO

- **El Momento Perfecto:** Envía el WhatsApp el domingo por la tarde o el lunes por la mañana. Es cuando la gente está en casa con los papeles a mano o planificando los gastos de la semana.
- **La Foto Fácil:** Quítales fricción y pereza de encima. Recuérdales que no hace falta buscar el contrato entero; con una foto nítida donde se aprecie claramente el precio actual, la fecha de vencimiento y el número de póliza es suficiente para comenzar a trabajar en el estudio.
- **El Gatillo de Urgencia:** Usa la frase estratégica: Solo me falta una póliza para completar mi objetivo de la semana. Esto activa el instinto de ayuda inmediata en tu familia y amigos, agilizando el envío de la documentación.



¿QUÉ DATOS NECESITAS OBLIGATORIAMENTE PARA TRABAJAR LA OFERTA?

Para garantizar que la operación cumpla estrictamente con el Reglamento General de Protección de Datos (RGPD) en España y con las normativas de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, es obligatorio subir al panel de **DROPX VIP** los siguientes elementos:

- Foto de la póliza actual, recibo bancario o datos técnicos del vehículo.
- Documento oficial de identidad del titular del seguro.
- El Formulario Digital de Autorización de Protección de Datos firmado por el cliente (disponible para descarga en tu oficina virtual).

Queda terminantemente prohibido tramitar presupuestos de seguros o manejar datos médicos o de automoción de terceros sin esta autorización firmada.

NOTA DE CALIDAD Y PROTECCIÓN CONTRACTUAL (Regla del Contrato Fallido)

Para garantizar la sostenibilidad del plan de incentivos, todas las comisiones de cartera y pólizas se rigen por la regla del Contrato Fallido. Si el cliente final cancela la póliza de seguro, devuelve el recibo bancario o desiste del contrato dentro del periodo legal establecido por la ley del contrato de seguro, los Xcoins asignados serán anulados o descontados de forma automática del panel de control del usuario comerciales en el mes siguiente.

