

GAMIFICACIÓN Y OTRAS HERRAMIENTAS NOVEDOSAS DE RETENCIÓN PARA EL SECTOR ASEGURADOR

Ponentes:

Sr. D. Juan Carlos Santamaría González
Subdirector de Desarrollo de Negocio
GRUPO INIT

Sra. Dña. Sara Amores Gracia
Miembro del Comité Ejecutivo
DEC (Asociación para el Desarrollo de la Experiencia de Cliente)
Jefe de Gestión de Clientes
Dirección Comercial y de Marketing
ASISA

Sr. D. Borja Bonilla Ibáñez
Director de Desarrollo de Negocio
INIT SERVICES (Grupo INIT)

Sr. D. Florent de la Fuente Espí
Director Comercial de Empresas y Previsión Social Colectiva
AXA ESPAÑA

Sr. D. Sebastián Judez Ferre
Managing Director
AXA PEOPLE PROTECTOR SERVICES

Sr. D. Juan Manuel González Sáez
Executive Director (Marketing)
AON AFFINITY

Sr. D. Luis Lens
Director de Banca – Seguros
AON AFFINITY

CONOZCA LAS NUEVAS ESTRATEGIAS PARA ANIMAR LAS FUERZA DE VENTAS Y FIDELIZAR A SUS CLIENTES

Madrid, 5 de febrero de 2015 – Club Financiero Génova

RAZONES PARA ASISTIR

La evolución a marchas forzadas que están experimentando los clientes del Sector Asegurador obliga a las compañías a estrechar la relación con los asegurados con el fin de aumentar su satisfacción ya que, **los clientes que reconocen experiencias positivas con su compañía de seguros están más dispuestos a ampliar sus coberturas en un 50%.**

Las redes sociales están cambiando los modelos de negocio tradicionales que ahora tienen que redefinirse y adaptarse a las nuevas posibilidades tecnológicas si quieren aprovechar el inmenso potencial que presentan.

La gamificación se puso en marcha Estados Unidos en el año 2011 y constituye un referente en la aplicación de juegos en el sector Asegurador por ser un gran cambio generacional y de adaptación a las nuevas formas de marketing, entre otros, en un sector tan tradicional como el Asegurador.

La gamificación, que dió sus primeros pasos en España en el año 2012, ofrece al Sector Asegurador una alternativa a los modelos de negocio tradicionales ya que **involucra al asegurado y al equipo de ventas ligado a la compañía, formando parte de este proceso innovador colectivo.**

Su principal objetivo es que el usuario tenga un mayor nivel de compromiso, y cambie su comportamiento por el beneficio mutuo que todos pueden obtener gracias a las actividades que se ofrecen dentro de las herramientas.

Actualmente, se considera la técnica más avanzada para la captación y fidelización de asegurados.

Las compañías que ya están realizando esta innovadora estrategia consiguen:

- ✓ Conocer antes y mejor que sus competidores las necesidades del cliente.
- ✓ Involucrarlo.
- ✓ Detectar nuevas oportunidades.
- ✓ Crear valor en su empresa.
- ✓ Nuevos sistemas de información para obtener datos que incrementan las ventas.
- ✓ Un mayor reconocimiento social.

En definitiva, la gamificación es ya una práctica empresarial con tendencia creciente que consigue fidelizar a su cliente, incrementar las ventas y mejorar su posición dentro del Sector.

¡No olvide esta cita, le esperamos!

PROGRAMA

09:30 Inscripción y entrega de la documentación.
Presidente de jornada:
Sr. D. Juan Carlos Santamaría González
Subdirector de Desarrollo de Negocio
GRUPO INIT

09:45 **Cómo orientar nuestra compañía a la experiencia de cliente.**

- ¿Qué es DEC?
- Las cinco “íes” de la Onda del Cliente: identidad y estrategia, impulso organizativo, implicación de personas, interacciones, interpretación y acción.
- Cómo medir la madurez de la Experiencia Cliente en nuestra compañía.
- Las necesidades de los clientes del Sector Seguros.

Sra. Dña. Sara Amores Gracia
Miembro del Comité Ejecutivo
DEC (Asociación para el Desarrollo de la Experiencia de Cliente)
Jefe de Gestión de Clientes
Dirección Comercial y de Marketing
ASISA

10:30 **Cómo sacar partido a la gamificación en el sector asegurador.**

- Vínculo entre marca, cliente y organización.
- Beneficios para la compañía, los clientes, y agentes/corredores con la gamificación.

Sr. D. Borja Bonilla Ibáñez
Director de Desarrollo de Negocio
INIT SERVICES (Grupo INIT)

11:15 Café.

11:45 **Experiencias prácticas de gamificación en empresas.**

- Concepto de Gamificación de clientes.
- Evolución del proyecto.
- Cómo animar las fuerzas comerciales en concepto de gamificación.

Sr. D. Florent de la Fuente Espí
Director Comercial de Empresas y
Previsión Social Colectiva
AXA ESPAÑA

Sr. D. Sebastián Judez Ferre
Managing Director
AXA PEOPLE PROTECTOR SERVICES

12:30 **Cashback, ocio y experiencias: nuevos enfoques promocionales.**

- Tendencias promocionales en el sector asegurador.
- Cashback: el poder del dinero en mano.
- Ocio y experiencias: el valor de las emociones.

Sr. D. Juan Manuel González Sáez
Executive Director (Marketing)
AON AFFINITY

Sr. D. Luis Lens
Director de Banca – Seguros
AON AFFINITY

13:15 **Fin de la conferencia.**

CUOTA DE INSCRIPCIÓN

La cuota de inscripción es de **400 €** más el 21% de I.V.A. (consulte tarifa si su empresa está abonada a Instituto de Fomento Empresarial). En este precio están incluidos la documentación de ponencias, cafés y refrescos en los descansos. Las inscripciones sólo se considerarán formalizadas una vez satisfecho el importe de las mismas. El importe de la inscripción tiene la consideración de gasto fiscalmente deducible a efectos del impuesto de sociedades.

FORMAS DE INSCRIPCIÓN

www.ife.es – Telefónica: 91 521 46 06 – Correo electrónico: ife@ife.es

CONSIDERACIONES Y TARIFAS ESPECIALES

El profesorado universitario obtendrá un descuento del 10% sobre la cuota. En caso de que deseen asistir más de tres personas de su Empresa o Institución, solicite la reducción del 40% ofrecida al cuarto asistente y siguiente. Sólo es posible acogerse a una tarifa especial.

DERECHOS DE DEVOLUCIÓN DE CUOTA

El importe de esta cuota será devuelto aplicándose un recargo del 10% sobre la tarifa en concepto de gastos ya incurridos si se comunica al Instituto de Fomento Empresarial la anulación de su reserva con una semana de antelación a la fecha de celebración. Si fuera comunicado con posterioridad a esta fecha, se canjeará por un bono de asistencia sin límite de fecha para cualquier otra conferencia, haciéndose los ajustes necesarios si la cuota fuera de distinta cuantía. En cualquier caso, la cuota de un asistente siempre puede ser transferida a otra persona de la misma empresa.

LUGAR DE CELEBRACIÓN

CLUB FINANCIERO GÉNOVA: C/ Marqués de la Ensenada, 14. Centro Colón - 28004 Madrid - Tel.: 91 310 49 00. Teléfono directo para asistentes y ponentes el día de celebración de la conferencia **628 222642**.

DEPARTAMENTO DE SERVICIO AL CLIENTE

Estamos a su disposición en el tfno: 91 521 46 06 para atender cualquier consulta, sugerencia o aclaración.

TARIFAS ESPECIALES

Optimice su inversión en formación, obteniendo importantes descuentos al hacerse abonado. Si está interesado le rogamos solicite información . Correo electrónico: ife@ife.es . Tfno: 91 521 46 06

BOLETÍN DE INSCRIPCIÓN

GAMIFICACIÓN

Madrid, 5 de febrero de 2015 - Club Financiero Génova

1er. Apellido:..... 2do. Apellido:.....Nombre:.....
Cargo:.....Dpto.:.....
Empresa:.....Actividad.....
Dirección:.....
C.P.:..... Población..... Tel.:.....
Móvil:.....Fax:.....Director de formación.....Director RRHH.....
e-mail:.....C.I.F.:.....
Factura a la att. de:.....Nº de empleados.....

☐ Ruego me reserven plaza. Deseo la documentación en: CD ☐ en archivo papel ☐

☐ No puedo asistir en esta ocasión, ruego me mantengan informado.

Los datos solicitados son necesarios para la inscripción y supervisión de la asistencia al acto. Los datos facilitados serán incorporados en ficheros de IFE que los tratará con el objeto de mantenerle informado sobre nuestros cursos y servicios, incluso una vez finalizado el acto.

Si Ud. no desea ser informado sobre estas actividades, marque la siguiente casilla ☐ o ejerza sus derechos de acceso, rectificación y cancelación, dirigiendonos un escrito, adjuntando copia de su DNI o Pasaporte.

El Instituto de Fomento Empresarial se reserva el derecho de alterar o modificar el programa o los ponentes, siempre por causas ajenas a su voluntad.

CÓDIGO 15004