

REGLAMENTO Y CONDICIONES CONCURSOS 2022

1. RETO MENSUAL

1.1 Condiciones

- Para participar en el concurso se mide: producción, crecimiento e indicador de cartera a partir de marzo de 2022.
- El intermediario se categorizará según su producción al cierre de cada mes antes de IVA.
- El crecimiento se mide comparando su producción del periodo de medición de este concurso con el mismo periodo del año anterior.
- Debe cumplir con un indicador de cartera de máximo 0,5% mayor a 90 días acumulada.
- El premio que se ganará en este concurso serán puntos, que corresponderán al que se indica en la siguiente tabla, con el indicador de producción y crecimiento:

Categoría mensual	Rango de Crecimiento	
	De 0% a 8%	Mayor al 8%
De 3.5 a 10MM	60	100
De 10MM a 50MM	80	140
De 50 a 100MM	130	200
Mayor a 100MM	300	500

En todo caso, el intermediario debe cumplir con una prima mínima en cada rango de crecimiento según se indica en la siguiente tabla, la cual definirá el premio máximo que ganará:

	Rango de Crecimiento	
	De 0% a 8%	Mayor al 8%
*Prima mínima	3.500.000	4.500.000

1.2 Detalles sobre la medición y cálculo de indicadores

- La medición se hace por clave líder; es decir que el intermediario que tenga dos o más claves asociadas su resultado será la suma de todas sus claves.

- La producción considerada en esta medición corresponde únicamente al Canal Tradicional.
- Esta medición se realiza durante el **periodo contable** definido por Liberty Seguros para los meses del concurso del año 2022:
 - Marzo 2022
 - Abril 2022
 - Mayo 2022
 - Junio 2022
 - Julio 2022
 - Agosto 2022
 - Septiembre 2022
 - Octubre 2022
 - Noviembre 2022
 - Diciembre 2022
- Estas mediciones se encuentran sujetas a cambios por parte de la Compañía.
- Todos los movimientos contables como cancelaciones, y demás movimientos asociados al negocio que se contabilicen durante el periodo de concurso impactarán el resultado independientemente de la vigencia de las pólizas relacionadas.
- A los intermediarios que hayan sido vinculados este año o que su producción del mismo periodo del año anterior sea menor o igual a cero; no se les medirá crecimiento y solo aplicarán al premio de la primera columna.
- El indicador de Cartera se mide sobre primas emitidas antes de IVA.
- Cuando existan pólizas con co-corretaje, se reconocerá a cada intermediario (clave líder) su participación en primas y cartera.
- Los ganadores acumulados al año serán máximo 700 intermediarios y/o hasta que se ejecute el total del presupuesto asignado para tal fin, por lo cual, llegado el caso, la Compañía comunicará con un mes de anticipación el cierre del concurso.

2. GRAN BINGO DE FIN DE AÑO

El concurso Bingo de Fin de Año mide la cantidad de cotizaciones de intermediarios participantes a través de Póliza Express considerando las primas pendientes de pago (cartera).

El concurso Bingo de Fin de Año mide la cantidad de cotizaciones de intermediarios participantes a través de Póliza Express considerando las primas pendientes de pago (cartera).

3 Condiciones

Cada intermediario, clave líder, debe cumplir con lo siguiente:

- Participan las cotizaciones de los productos de Hogar, Pyme y Auto expedidas por medio de Póliza Express
- El concurso tendrá vigencia desde julio a noviembre 2022
- El bingo se lo realizará en diciembre de 2022
- Deben tener un indicador de cartera máximo del 0,50% a 90 días
- El intermediario se hará acreedor de un cartón de bingo por el cumplimiento de cada una de las metas de cotizaciones de cada producto, además, si duplica la meta en cualquier producto ganará un cartón adicional.
- A cada intermediario se le entregará un máximo de 4 cartones.
- Las metas para los cinco meses que dura el concurso y para cada producto son:

Categoría con base a su producción 2021	Número de cotizaciones de Auto	Número de cotizaciones de Hogar	Número de cotizaciones de Pyme
De 0 a 200 MM	75	25	15
De 200MM a 350MM	125	50	35
Mayor a 350MM	175	75	50

- Los premios que se entregarán en puntos y son:

Bingo en L	Bingo en X	Bingo completo	Sucursal o Regional
500	550	750	REGIONAL NORTE, ANTIOQUIA, EJE CAFETERO, SANTANDER Y VALLE
500	550	750	SUCURAL KUNE, ALINCO Y RILATO

3. RETO ANUAL: CONVENCION

El concurso Convención Nacional de Ventas mide la rentabilidad de los intermediarios participantes basándose en un conjunto de 4 variables: El crecimiento en primas (emitidas) respecto al año inmediatamente anterior, la siniestralidad, las comisiones y las primas pendientes de pago (cartera).

5 Condiciones

Cada intermediario, clave líder, debe cumplir con lo siguiente:

- Meta anual de **producción** según el crecimiento que se detalla en la tabla inferior y la categoría en la cual se encuentre el intermediario (clave líder) con base en su producción del año 2021.
- Para todos los intermediarios la producción acumulada mínima de enero a diciembre 2022 que deben tener es de \$90.000.000.
- Los intermediarios que se vinculen durante el año 2021 no se medirá crecimiento, deben cumplir con una producción mínima de \$90.000.000
- Indicador de siniestros más comisiones según la categoría a la que pertenezca de acuerdo con la tabla de abajo.
- Indicador de cartera de máximo 0.5% mayor a 90 días

Categoría con base a su producción 2021	Número de viajeros	Cupos dobles	Meta crecimiento	Indicador Siniestros + Comisiones	Indicador de cartera
De 0 a 200 MM	90	15	11%	61%	Máximo 0,5% mayor a 90 días
De 200MM a 350MM	30		9%	61%	
Mayor a 350MM	20		7%	61%	

6 Exclusiones:

No se tendrá en cuenta las primas, siniestros, comisiones y cartera del ramo de: SALUD INDIVIDUAL, SOAT ni Líneas Especiales que es la sucursal 219.

7 Detalles sobre la medición y cálculo de indicadores

A continuación, se describen los conceptos que se tienen en cuenta en el cálculo de los componentes presentes en los indicadores del plan de incentivos.

8 Primas emitidas y devengadas

- Para efectos de la Convención Nacional de Ventas la medición de primas emitidas tendrá descontada la cesión por coaseguro y es el valor antes de IVA. Esta prima neta¹ de coaseguro será la utilizada para el cálculo de cumplimiento.

- Las primas devengadas se calculan de acuerdo con lo previsto en el **Plan Único de Cuentas** definido por la Superintendencia Financiera de Colombia.

9 Siniestros

Para efectos de la medición de la Convención Nacional de Ventas se mide la siniestralidad por clave líder teniendo en cuenta los siguientes rubros:

			CONCURSO
Siniestros	+	Siniestros Pagados	SI
	+	Siniestros Avisados y No Avisados Directos	SI
	-	Siniestros Avisados y No Avisados Cedidos	SI
	+	Siniestros Aceptaciones Reaseg Int y Ext	SI
	-	Siniestros Liberados Avisados y No Avisados Directos	SI
	+	Siniestros Liberados Avisados y No Avisados Cedidos	SI
	-	Reembolso Siniestros Reaseg Int Y Ext	SI
	-	Salvamentos	SI
	-	Recobros	SI
	+	Desviación Terremoto	SI

- En el cuadro anterior se muestra claramente cada componente de la variable siniestralidad junto con su efecto (+ o -) sobre el resultado.

- Dentro de los valores de las reservas se tiene en cuenta los gastos asignables para ajustes de siniestros (ALAE).

Dado el detalle anterior, se calcula el indicador de siniestros para el cierre, como la razón entre el acumulado anual de siniestros sobre el valor acumulado anual de las primas devengadas:

$$\text{Indice de Siniestralidad}_t = \frac{\text{Siniestros}}{\text{Prima Devengada}}$$

10 Comisiones

Dentro de la medición de las comisiones se contemplan:

Comisión	Observación
Intermediación	Se mide la comisión amortizada .
Oleoducto	Comisión definida en el convenio, si aplica.
Retornos	Incluye retornos de la póliza o a terceros.
Sobrecomisiones	Comisión definida en el convenio, si aplica.
Participación de Utilidades	Comisión definida en el convenio, si aplica.
Reaseguro	Genera un menor valor de comisión.

Con base en lo anterior, se calcula el indicador de comisiones para el cierre como la razón entre el acumulado anual de comisiones sobre el valor acumulado anual de las primas devengadas:

$$\text{Indice de Comisiones}_t = \frac{\text{Comisiones}}{\text{Prima Devengada}}$$

11 Cartera

El indicador de cartera muestra la proporción de primas pendientes (mayores a 90 días) sobre el total de primas emitidas a lo largo del año contable.

La cartera para el cierre se define como:

$$Cartera_t = \frac{\text{Primas pendientes}}{\text{Prima Emitida}}$$

12 Ranking para los cupos

Para seleccionar a los intermediarios ganadores del viaje, se realizará un ranking de mayor a menor producción entre todos los intermediarios que cumplan con los indicadores de su categoría.

13 Condiciones generales

- La medición se hace por clave líder; es decir que, cuando un intermediario presente dos o más claves a nivel nacional, se sumarán todas las variables en concurso para todas las claves obteniendo un único resultado para el intermediario.
- Esta medición se realiza durante el **período contable** definido por Liberty Seguros para el año en curso. Estas mediciones pueden ser modificadas unilateralmente por parte de la Compañía y serán informadas por su gestor comercial.
- Todos los movimientos contables como siniestros, reservas, cancelaciones, y demás movimientos asociados al negocio que se contabilicen durante el período de concurso impactarán el resultado independientemente de la vigencia de las pólizas relacionadas.
- Esta medición se realiza durante el **período de cierre contable** del año en curso y por tanto reflejan las cifras de todos los movimientos contabilizados en el año del concurso. Es por lo anterior que, si en el año en curso se llegaron a contabilizar montos de dinero correspondientes a siniestros de cualquier vigencia anterior, el resultado final del intermediario (clave líder) se vería impactado por este monto.
- Cuando existan pólizas con co-corretaje, se reconocerá a cada intermediario (clave líder) su participación en primas, siniestralidad y cartera.
- Durante los meses de enero y febrero del año siguiente, a los intermediarios que hayan ganado la Convención, se le revisarán las cancelaciones de pólizas expedidas en el 2021 y serán descontadas de sus resultados para definir su participación en la Convención.

- En los casos en que se presenten fusiones o adquisiciones de cartera durante el año 2022 entre intermediarios:
 - Se tendrá en cuenta para la clasificación en una categoría, las cifras de primas emitidas acumuladas del año 2021 y 2022 de todas las claves fusionadas o adquiridas.
 - La meta será recalculada teniendo en cuenta las cifras de primas emitidas resultantes de la fusión.

14 Viaje

- El intermediario puede ganar máximo 2 cupos.
- El cupo obtenido debe ser utilizado única y exclusivamente por el intermediario (representante legal principal), no podrán ceder el cupo obtenido.
- La cesión de cupos NO se podrá realizar entre otros casos a:
 1. Socio de la Agencia o Corredor
 2. Otros intermediarios no ganadores
 3. Empleados de Liberty Seguros
 4. Funcionarios que trabajen directamente para el intermediario de seguros.
- No habrá ningún tipo de reconocimiento en dinero para los intermediarios que no asistan a la Convención, incluyendo la excusa médica y la calamidad doméstica.
- Solo tendrán derecho a viajar a la convención, los intermediarios Representantes Legales que tengan clave vigente con Liberty Seguros en la fecha en que se realice la Convención.
- La inasistencia al viaje en las fechas y destinos programados es equivalente a la pérdida del beneficio.
- **Únicamente** podrán viajar en calidad de acompañantes de los intermediarios convencionistas sus familiares siempre y cuando sean mayores edad y se trate de las siguientes personas: padres, conyugues, hermanos, hijos, suegros, yerno o nuera del intermediario.
- No podrán viajar en calidad de acompañantes los funcionarios de Liberty que sean familiares del intermediario.
- Cada intermediario ganador y su(s) acompañante(s) deberán realizar los trámites y asumir los costos para la obtención de visa(s) y pasaportes para viajar a la convención.
- Liberty notificará las fechas de los viajes con la debida anticipación. Los cambios en los itinerarios de viaje derivados de las extensiones que el intermediario desee hacer serán responsabilidad del intermediario
- Liberty se reserva el derecho de cambiar o modificar el destino y condiciones de las convenciones.

- Los premios establecidos en el presente programa de ventas se considerarán bonificaciones ocasionales no constitutivas de comisión y estarán sujetos a las cargas fiscales vigentes en el momento del pago.

4. CONDICIONES GENERALES QUE APLICAN PARA TODOS LOS CONCURSOS

- Participan todos los intermediarios del Canal Tradicional.
- El intermediario tendrá derecho al premio siempre y cuando tenga clave activa vigente con Liberty Seguros a la fecha en que se realice el reconocimiento.
- Los premios establecidos en el presente concurso se considerarán bonificaciones ocasionales no constitutivas de comisiones y estarán sujetos a las cargas fiscales vigentes en el momento del pago.
- No serán considerados intermediarios que incurran en prácticas que constituyan violaciones al Código de Conducta y Ética (tales como: retención de primas, adulteración de documentos, sobornos, competencia desleal, uso inadecuado de recursos de la Compañía, actos o maniobras que busquen artificiosamente mediante los traspasos de cartera de un intermediario a otro). Evento en el cual, el área comercial deberá cancelar la clave del intermediario respectivo.
- Son conductas sancionables, la competencia desleal y actos o maniobras que busquen artificiosamente mediante los traspasos de cartera de un intermediario a otro, mejorar los resultados propios o de otro intermediario. Esta conducta se sancionará con la pérdida de los premios y beneficios a que tengan derecho y la cancelación de la clave.
- Cualquier duda, omisión o interpretación de este concurso será resuelta por el Comité de Concurso, a través de tu Gestor y/o Gerente Comercial.
- Para cualquier duda sobre las presente condiciones, por favor contactarse con su Gerente y/o Gestor Comercial.