

POA GERENCIA COMERCIAL 2025-2026

Nro.	Objetivo	Responsable Objetivo	Meta del Ejercicio Anterior	Responsable Actividad	META Ejercicio Actual	Meta 1er Trimestre	Meta 2do Trimestre	Meta 3er Trimestre	Meta 4to Trimestre	Actividad para el logro de la meta	Cumplimiento Meta 1er Trimestre	Cumplimiento Meta 2do Trimestre	Cumplimiento Meta 3er Trimestre	Cumplimiento Meta 4to Trimestre	Actividad correctiva de Meta no cumplida - Comentarios
1	Cumplimiento de Meta Proyectada	Javier Ozuna	77.383.508.556	Javier Ozuna	Cumplimiento de lo proyectado	15.473.720.558	18.230.428.993	17.505.078.742	14.929.235.381	Obtener producción de las diferentes secciones en base a proyección detallada del año.					
2	Calidad de Atención al Cliente y Proveedores por medio de fidelización de agentes.	Javier Ozuna		Luis Sanabria - Javier Ozuna	Elaboración del programa de fidelización de agentes		100%			* Crear un programa permanente de fidelización de Agentes, mediante plan de capacitación para agentes para convalidación con la SIS. . Con respecto al plan de capacitación de agentes, se estaba averiguando vía G. Técnica la validación del mismo con la SIS					
3	Calidad de Atención al Cliente y Proveedores por medio de capacitación de agentes.	Javier Ozuna		Luis Sanabria - Javier Ozuna	Capacitaciones de Agentes validado por la SIS			50%	50%	Realizar capacitaciones a agentes además de aplicación del programa de fidelización					
4	Gestión de innovaciones con cotizador digital para agentes y productores	Javier Ozuna		Lucas Rivas - Ana Molina - Javier Ozuna	Implementación de cotizador Sebaot para sección de Automoviles	100%				Seguimiento a la elaboración del cotizador Verificación, pruebas, ajustes e implementación					
5	Gestión de innovaciones, mediante conformación de equipo especializado. -	Lucas Rivas - Ana Molina - Javier Ozuna - Víctor Franco - Raquel Ramirez		Lucas Rivas - Ana Molina - Javier Ozuna - Víctor Franco - Raquel Ramirez	Reunión de Comités de Innovación por lo menos dos veces al año.		1		1	Reunión equipo permanente de innovación con el objetivo de estudio de mercado de tecnologías disponibles y procesos innovadores para la Cía. Reuniones semestrales para realización de proyecto - Aprobación del proyecto					
6	Producción crecimiento sostenido con estudios de mercado.	Javier Ozuna		Javier Ozuna - Luis Sanabria	Monitoreo de las coberturas y tarifas del mercado asegurador			100%		Verificación planes y cobertura de otras compañías e Informe de propuesta de ajustes para Cenit en caso necesario.					
7	Producción crecimiento sostenido con incremento de agentes	Javier Ozuna		Javier Ozuna - Alberto Villalba	Contar minimamente con 12 nuevos agentes a fin del ejercicio	3	3	3	3	Contactar con posibles agentes interesados en trabajar con Cenit para aumentar el plantel.					
8	Monitoreo de Gestión de Agencias.	Javier Ozuna - Eugenio Fretes - Felipe Armele - Blanca Aveiro - Carlos Enriquez - Alberto Villalba - Víctor Franco		Javier Ozuna - Eugenio Fretes - Felipe Armele - Blanca Aveiro - Carlos Enriquez - Alberto Villalba - Víctor Franco	Verificación integral de gestión de Agencias y Centros de Atención.	1	1	1	1	Reuniones de grupo para verificación integral de gestión de Agencias y CAC en base a política vigente					
9	Proyecto de sustitución de firmas en polizas digitales	Javier Ozuna		Javier Ozuna - Lucas Rivas - Ana Laura Molina - Andres Esquivel	Elaboración de Proyecto de sustitución de firma de propuestas polizas digitales		100%			Investigar la firma electrónica de propuestas digitales o mecanismo de sustitución de las mismas y elaborar proyecto de factibilidad					
10	Potenciar nuestros servicios con atributos diferenciadores	Javier Ozuna		Javier Ozuna	Hacer saber a nuestros clientes la diferenciación que tenemos en nuestros servicios.			1		Realizar campañas de marketing donde se especifiquen los alcances del producto, beneficios y coberturas adicionales con las que contamos					
11	Fortalecer la gestión mediante implementación de un sistema CRM	Javier Ozuna		Javier Ozuna	CRM - Gestión de Relaciones con los clientes				100%	Seleccionar la Herramienta CRM adecuada. Capacitar al equipo comercial para el uso correcto					
12	Incrementar el uso de la App mediante campañas	Javier Ozuna		Javier Ozuna - Lucas Rivas	Campañas de promoción para utilizar las aplicaciones.			100%		Realizar campañas de activación de app en puntos de ventas. Ofrecer incentivos por usos. Monitorear el IMPacto de la campaña.					

13	Incrementar la efectividad de las ventas de polizas mediante campañas dirigidas	Javier Ozuna		Javier Ozuna	-Campañas dirigidas.			100%		Diseñar campañas específicas por segmento. Ofrecer Promociones exclusivas por segmento.					
14	Renovación de polizas de funcionarios de manera digital	Javier Ozuna		Araceli Cabrera	Las Polizas de los funcionarios deben ser 100% digitales	100%	100%	100%	100%	Las polizas de los funcionarios de la compañía deben ser 100% digitales, seguros nuevos y renovaciones.					

Aprobado por el Comité de Calidad en fecha 13/08/2025