



Diez páginas, en el orden en que vas a necesitarlas.

Las dos primeras se leen una vez y no se vuelven a tocar. De la cuarta en adelante son de consulta: vuelve a la que necesites el día que la necesites.

03	Antes de empezar	Tu cartera, tus aseguradoras y quién entra a qué
04	El embudo	El tablero de prospectos, etapa por etapa
05	La ficha del cliente	Todo lo de una persona en una sola pantalla
06	Pólizas y vigencias	Lo que evita que se te caiga una renovación
07	Siniestros	El momento en que el cliente decide si te recomienda
08	Los agentes de IA	Quién atiende, quién redacta y qué nunca hacen
09	El dinero	Lo cerrado contra lo cobrado, y la meta del mes
10	El equipo y el glosario	Repartir el trabajo y los términos que verás

Todas las capturas son del producto real. Ninguna es un dibujo: son las pantallas que vas a tener enfrente, con las cifras del entorno de demostración.

SI TIENES PRISA

Lee la [página 06](#) primero. Los avisos de vigencia son lo único que empieza a pagarse solo desde la primera semana; todo lo demás mejora el mes, pero eso evita perder una renovación mañana.

REGLA DE ORO

Cerrar no es cobrar. Vigenza separa las dos cosas a propósito: una venta cerrada entra al embudo, pero el mes solo cuenta lo que ya se cobró. Es la diferencia entre una meta que se cumple y una que se siente cumplida.



Cárgalo una vez y deja de perseguir papeles.

Cuatro cosas convierten una libreta y un WhatsApp en una cartera que se puede administrar. Se hacen en el arranque y solo se corrigen cuando cambia algo de verdad.

1 Tu cartera actual

Clientes y pólizas vigentes con su fecha de renovación. Si ya está en Excel, se sube el archivo: no hay que capturar uno por uno. Lo que no venga con fecha de vigencia queda marcado para que lo completes.

2 Tus aseguradoras y productos

Con qué compañías trabajas y qué ramos manejas. De ahí salen las plantillas de beneficios que después se adjuntan a cada cotización sin volver a escribirlas.

3 Tus plantillas de mensaje

Lo que le escribes a un prospecto nuevo, lo que mandas al cotizar y el aviso de renovación. Se escriben una vez y quedan con los huecos del nombre y la póliza.

4 Quién entra y a qué

Cada persona con su usuario y su alcance. Un asesor ve su cartera; la gerencia ve la de todos. Nadie comparte contraseña, y cada movimiento queda con nombre.

5 Tu meta y tus gastos del mes

Cuánto necesitas cobrar para cubrir lo que te cuesta operar. Sin ese número el panel enseña ingresos sueltos; con él enseña si vas bien o no, que es distinto y es lo que sirve.

Sobre la importación: el archivo no tiene que venir perfecto. Vigenza empareja los nombres aunque estén escritos distinto y te enseña en una lista lo que no pudo resolver, para que tú decidas. Lo que entra queda marcado como importado, así que si algo salió mal se puede deshacer esa carga sin tocar lo que capturaste a mano.

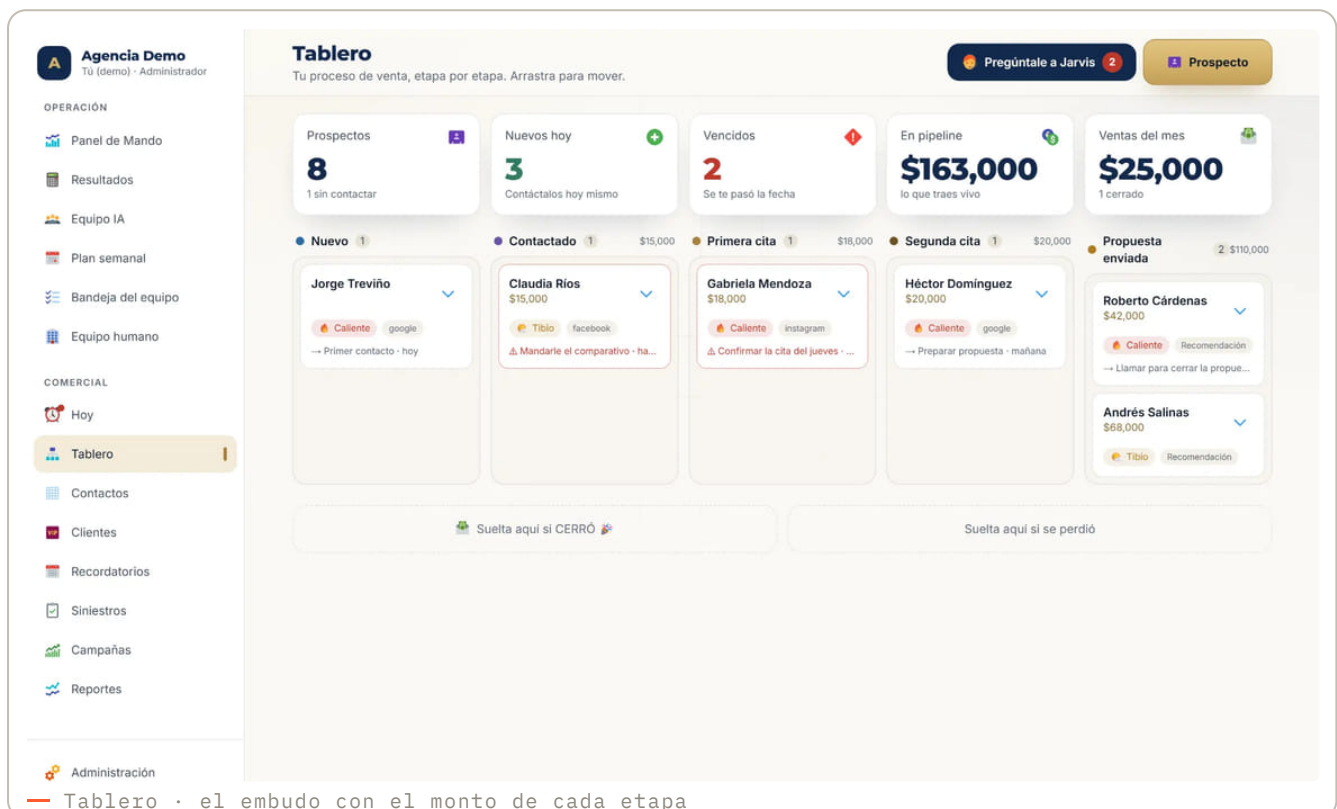
LO QUE MÁS RINDE

Si solo vas a cargar una cosa el primer día, que sean **las fechas de vigencia**. Es lo único que no se puede reconstruir después y lo que empieza a pagar el sistema desde la primera semana.



Dónde está cada prospecto, sin preguntarle a nadie.

El tablero es el proceso de venta dibujado: cada tarjeta es una persona y cada columna una etapa. Se arrastra para mover, y al moverla el sistema registra cuándo pasó.



Temperatura

Qué tan cerca está de comprar. Es criterio del asesor, no del sistema.

Próximo paso

Qué sigue y para cuándo. Sin fecha, un prospecto se enfría solo.

Vencidos

Los que ya se te pasaron de fecha. Arriba y en rojo, a propósito.

En pipeline

La suma de lo que traes vivo. No es venta todavía, y el panel lo distingue.

NO TE
CONFUNDAS

Un embudo lleno no es una buena semana. Lo que importa es cuántos se movieron de etapa, no cuántos hay. El tablero enseña las dos cosas, y la que hay que mirar es la primera.



Todo lo de una persona, en una sola pantalla.

Datos, pólizas, beneficiarios, lo que se habló y lo que sigue. Se acabó tener la información repartida entre el WhatsApp, un correo viejo y una carpeta.

←

Activo

L

Laura Beltrán Ríos

Padres de familia · 37 años · cliente desde 26 jun 2025

TELÉFONO

3312001001

CIUDAD

Guadalajara

RFC

—

ESTADO CIVIL

Casado(a)

CORREO

laura.beltran@gmail.com

OCUPACIÓN

—

CURP

—

ORIGEN

Referido

Editar datos

Dar de baja

Pólizas (2)

+ Agregar

Vida · Trasciende

GNP · VID-8841-2025

SUMA ASEGURADA

\$2,500,000

RENOVACIÓN

22 ago

PRIMA

\$28,000 / anual

Por renovar

GMM · Platino

GNP · GMM-5521-2025

SUMA ASEGURADA

\$20,000,000

RENOVACIÓN

26 feb 2027
en 211 días

DEDUCIBLE

\$15,000

PRIMA

\$46,000 / anual

CÍRCULO MÉDICO

Preferente

Vigente

Hospitalización

Honorarios médicos

Maternidad

Recordatorios (3)

+ Agregar

Su cumpleaños y sus aniversarios ya te los aviso solo. Aquí va lo que no puedo adivinar: los beneficios que trae su póliza y sus fechas especiales.

2 consultas dentales al mes

Consultas dentales

Editar

Quitar

1 consulta psicológica al mes

Consulta psicológica

Editar

Quitar

Aniversario de bodas

14 ago 2014 · avisar 5 día(s) antes

Editar

Quitar

Lo que conviene llenar siempre: la fecha de nacimiento —porque de ahí sale la prima y el aviso de cumpleaños—, el parentesco de cada beneficiario, y el próximo paso con fecha. Lo demás se puede completar después; esos tres son los que cuestan trabajo reconstruir.

Datos	Nombre, contacto, fecha de nacimiento y cómo prefiere que le escriban.
Pólizas	Todas las que tiene contigo, vigentes y vencidas, con su carátula.
Beneficiarios	Con parentesco y porcentaje. Es lo primero que piden en un siniestro.
Conversación	Lo que se habló y cuándo, incluido lo que atendió el agente de IA.
Próximo paso	Qué sigue con esta persona y para qué fecha.

EL EXPEDIENTE Cada póliza guarda su carátula, sus condiciones y sus endosos. **El día del siniestro nadie tiene que buscar el PDF:** está donde tiene que estar, y es exactamente el día en que un cliente decide si te recomienda o te cambia.

La renovación te busca a ti.

Es la función que sola justifica el sistema. Cada póliza tiene su fecha; el sistema cuenta los días y avisa con la anticipación que tú decidas, por pantalla y por correo.

1 Se avisa antes, no el mismo día

El aviso llega con margen para cotizar la renovación y hablar con el cliente sin prisa. Una renovación avisada el día que vence ya se perdió.

2 Se cierra el ciclo

Renovada, cambiada de compañía o cancelada: la póliza queda con su historia, y el cliente conserva todo lo anterior en su expediente.

ADemás

Los mismos recordatorios sirven para lo que no es póliza: el cliente al que prometiste llamar, el pago que quedó pendiente, el cumpleaños. **Todo lo que hoy vive en un post-it** cabe ahí y no se pierde.



El día que se decide si te recomiendan.

Un siniestro es el único momento en que el cliente comprueba para qué te pagó. Vigenza lo trata como lo que es: un expediente con etapas, no una nota suelta.

Siniestros
El expediente de cada reclamo: de quién es la pelota y qué lleva días sin moverse.

El expediente de cada reclamo, con su bitácora. Aquí se ve de quién es la pelota y qué lleva días sin moverse. Para abrir uno, usa el botón **Siniestro** de arriba.

Abiertos: **2** expedientes vivos

Estancados: **1** 7+ días sin moverse

Por cobrar: **\$78,400** autorizado y sin pagar

Pagado (12 meses): **\$14,300** lo que tu servicio le devolvió

Abiertos Estancados Todos

Buscar por cliente, folio, hospital...

Laura Beltrán Ríos
X GMM · GMM-5521-2025 · folio GNP-2026-77812
Colecistitis crónica litásica
9 días sin moverse Sigue: Pedirle facturas originales y estudios (**vencido**)

Miguel Ángel Fuentes
X GMM · GMM-9902-2025 · folio GNP-2026-74190
Angina inestable
Por cobrar: **\$78,400** 2 días sin moverse Sigue: Confirmar fecha de pago al hospital

Siniestros · etapa, antigüedad y qué falta

Etapas Reportado, en trámite, documentos pendientes, autorizado, pagado, rechazado.

Antigüedad Cuántos días lleva. Es el número que hay que vigilar, no el monto.

Bitácora Cada gestión con la aseguradora, con fecha, para poder reclamar con fundamento.

Documentos Lo que falta, marcado. Casi todos los retrasos son papeles, no dictámenes.

LO QUE GANA

Cuando el cliente pregunta «¿cómo va lo mío?», la respuesta está en la pantalla con fecha y nombre. **Contestar en treinta segundos con un dato concreto** vale más que cualquier campaña de retención.



Atienden y redactan. Nunca cotizan ni asesoran.

Hay dos, y cada uno tiene un trabajo acotado por escrito. Lo que no está en los datos, lo dicen; lo que es asesoría, lo pasan contigo.

Equipo de IA · quién hace qué

El que atiende

Contesta en tu página y en WhatsApp a cualquier hora, califica al interesado, agenda y lo da de alta con su permiso. Nunca da una prima ni recomienda un producto.

El gerente digital

Lee tus números y te dice qué está pasando y qué conviene hacer. Redacta el pendiente; no lo ejecuta por ti.

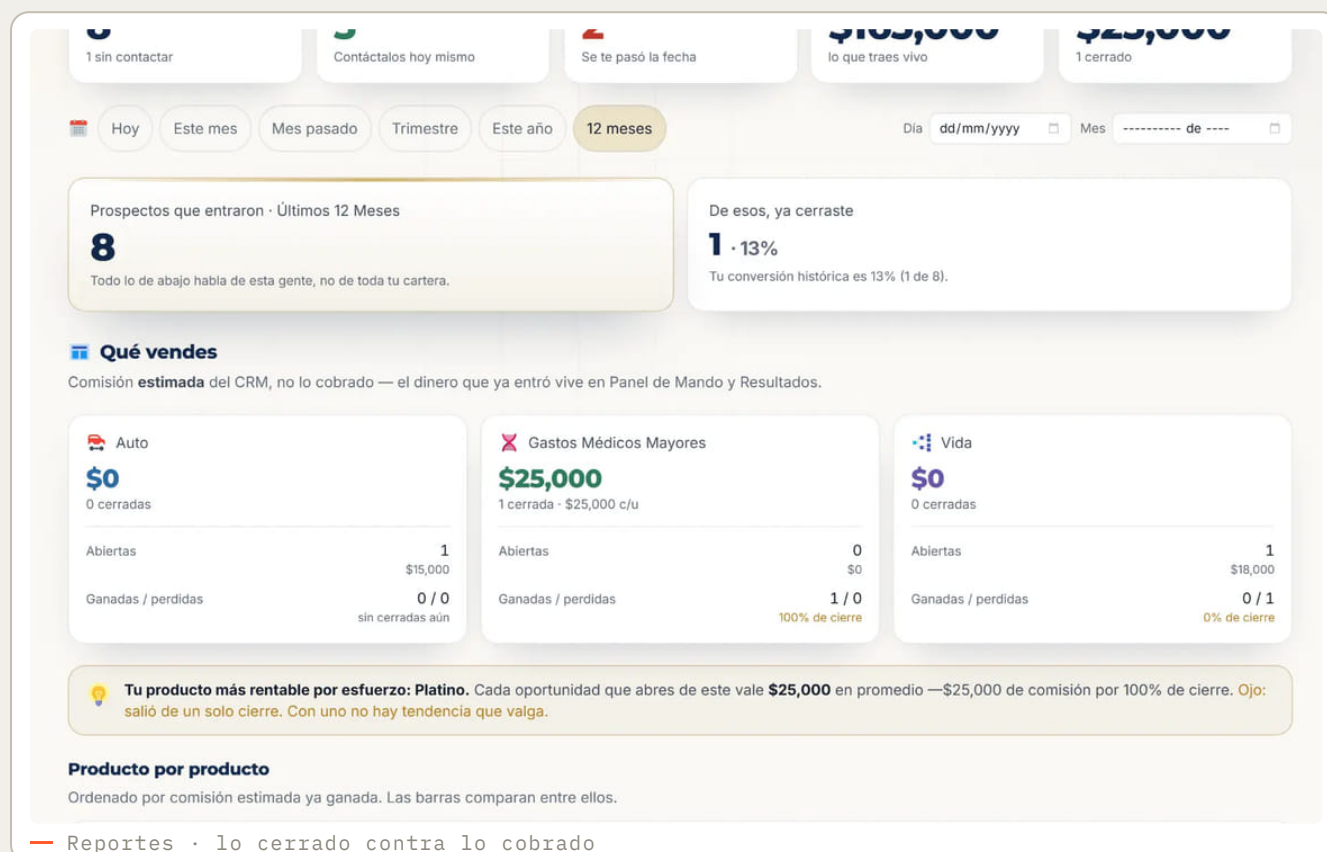
LA REGLA

La IA redacta; el sistema calcula. Ninguna cifra que veas la inventó un modelo: salen de la base de datos con las mismas reglas que pintan las pantallas. Si algo no está capturado, el agente lo dice en vez de rellenarlo.



El mes cuenta lo cobrado, no lo prometido.

Cada ingreso y cada gasto con nombre y fecha. La comisión se registra cuando entra, no cuando se firma — por eso la meta del mes es real.



Cerrado Lo que ya se vendió. Entra al embudo como ganado.

Cobrado Lo que ya cayó. Es lo único que cuenta para la meta.

Por cobrar La diferencia entre los dos. Ahí vive el trabajo de cobranza.

Punto de equilibrio Cuánto necesitas para cubrir tus gastos del mes.

CIERRE DE MES Antes de dar el mes por bueno: registra los pagos que entraron, cierra los recordatorios cumplidos y revisa lo que quedó por cobrar. **En ese orden.**



Repartir el trabajo sin perder de vista quién hizo qué.

Cada quien ve lo suyo: un asesor su cartera, la gerencia la de todos. Y todo movimiento queda con nombre, fecha y hora — no para vigilar, sino para poder reconstruir qué pasó cuando algo no cuadra.

La bandeja del equipo reparte lo que hay que hacer hoy entre las personas y deja ver qué se atoró. No es un chat: es la lista de lo que no puede esperar, con dueño.

Asesor	Su cartera, su embudo y sus recordatorios. No ve lo de sus compañeros.
Gerencia	Todo el equipo, con el desglose por persona y la bandeja repartida.
Administración	Cobranza, pagos y reportes. No mueve el embudo.

Glosario

Prospecto

Alguien interesado que todavía no compra.

Cliente

Prospecto que ya tiene al menos una póliza.

Embudo

El proceso de venta dividido en etapas.

Pipeline

La suma del valor de lo que traes vivo.

Vigencia

El periodo en que la póliza protege.

Endoso

Un cambio a una póliza ya emitida.

Prima

Lo que el cliente le paga a la aseguradora.

Suma asegurada

Por cuánto quedaría protegido.

Siniestralidad

Lo pagado en siniestros contra la prima.

Persistencia

Qué proporción de la cartera renueva.

Bitácora

El registro de quién hizo cada movimiento.

Cobrado

La comisión que ya entró, no la que se firmó.

¿Algo no cuadra y no encuentras por qué?

Kelza · Zapopan, Jalisco · +52 33 1453 0765