



La cartera no
se pierde. Se
deja vencer.

Solo se venció una fecha. **Vigenza vigila las fechas por ti.**

Zapopan, Jalisco ·
kelza.net


Agencia Demo
Tu (demo) · Administrador

Panel de Mando

Cómo va tu dinero, de un vistazo.

OPERACIÓN

Panel de Mando

Resultados

Equipo IA

Plan semanal

Bandeja del equipo

Equipo humano

COMERCIAL

Hoy

Tablero

Contactos

Clientes

Recordatorios

Pregúntale a Jarvis 2

Hoy

Este mes

Mes pasado

Trimestre

Este año

12 meses

Día dd/mm/yyyy

Mes de de

Registrar movimiento

Estado de resultados

Preguntar al equipo

TU NEGOCIO EN UNA FRASE

En julio de 2026 entraron \$39,500 y salieron \$14,100, así que te quedaron \$25,400 (64% de margen) y es tu primer mes con números registrados. No traes comisiones cerradas sin cobrar: vas al corriente.

Revisalo - "publicidad" se lleva 43% de tus gastos

Son \$6,000 en un solo concepto. Si vas a recortar algo, empieza por revisar si esto te está regresando clientes.

Julio De 2026

Cuánto entró \$39,500 ▲ sin periodo anterior	Cuánto salió \$14,100 ▲ sin periodo anterior	Lo que te quedó \$25,400 ▲ sin periodo anterior	Margen 64% ▲ sin periodo anterior
---	---	--	--



TRES FUGAS QUE TODO AGENTE CONOCE

Y ninguna de las tres avisa.

HACE TRES SEMANAS

Una póliza se venció sin que nadie llamara.

No hubo pleito ni queja: simplemente no renovó. Ese cliente ya era tuyo y hoy es de otro agente — y ninguna prospección lo repone al mismo costo.

EL MES PASADO

Un prospecto se quedó a medias.

Cotizaste, mandaste la propuesta y se enfrió. Nunca dijo que no; nadie volvió a marcarle. Sin etapas no sabes cuántos tienes así ni dónde se caen.

EL DÍA DE LA QUINCENA

Cerraste seis pólizas. ¿Cuántas te pagaron?

Marcaste las ventas como ganadas y ahí quedaron. Si tu sistema mezcla cerrar con cobrar, tu ingreso del mes es una ilusión.

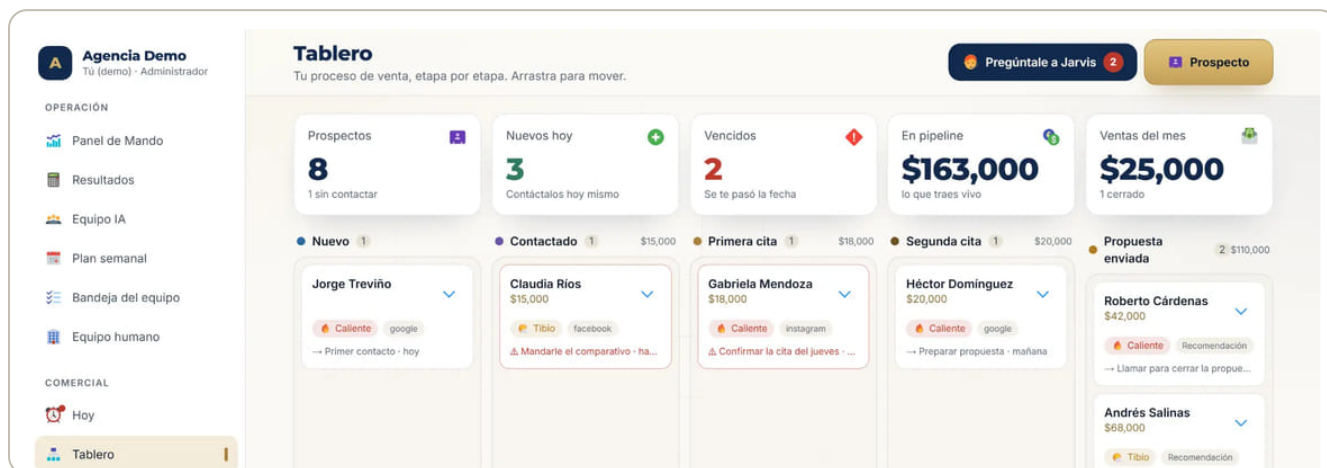
Las tres se resuelven **con datos que ya capturaste.**

El problema nunca fue la memoria. Fue que a los doscientos clientes ya no cabe en la cabeza.

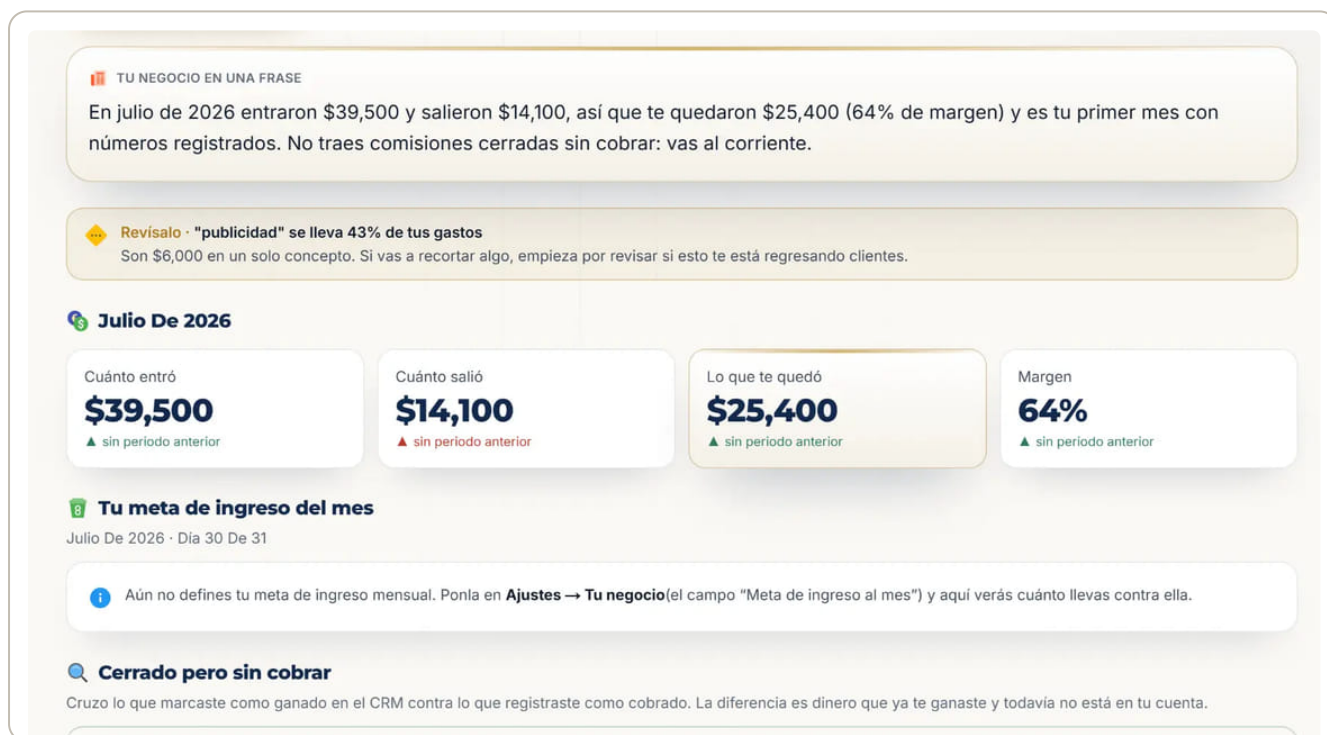


LO PRIMERO QUE VES CADA MAÑANA

Qué se mueve hoy, y cuánto llevas cobrado.



— El embudo etapa por etapa. Se arrastra la tarjeta y el historial se anota solo



— Tu mes en una frase, y luego el detalle. Pantalla real del sistema

NADIE SE QUEDA A MEDIAS

Cada prospecto vive en una etapa y trae su siguiente paso con fecha. Lo vencido se marca solo.

HASTA DÓNDE LLEGÓ

Aunque hoy esté perdido, el sistema guarda su etapa más avanzada. Sin eso, el reporte de dónde se cae la gente miente.

CERRADO CONTRA COBRADO

El panel cruza lo que marcaste ganado contra lo que registraste cobrado, y te dice qué falta por entrar.



LA LLAMADA QUE NADIE MÁS LE VA A HACER

Las fechas te buscan a ti, no al revés.

— Cumpleaños, aniversarios y beneficios por vencer, con el mensaje ya redactado

Cada aviso llega con el borrador escrito y el botón de WhatsApp armado con el teléfono de esa persona. No es una alarma que te dice «llámale a alguien»: **es el mensaje listo para revisar y mandar.**

- El cumpleaños, tres días antes; el aniversario, siete. **Los plazos los pones tú**, y lo que no te sirva se apaga.
- Lo que ya atendiste se marca. Hay **dos días de gracia** para que la fecha de ayer siga a la vista — un cumpleaños que se pasa no se recupera.
- Y todo esto **te llega por correo cada mañana**, aunque no abras el sistema. Si no hay nada que atender, no te escribe.

Se llama Vigenza por vigencia

La agenda **no se captura: se calcula**. El cumpleaños sale de la fecha de nacimiento, el aniversario del alta del cliente y la renovación del inicio de vigencia. Solo se guarda lo que no se puede deducir. Por eso no depende de que alguien se acuerde de dar de alta el recordatorio — **y lo que se calcula no se olvida.**



VENDER LA PÓLIZA ES EL PRINCIPIO, NO EL FINAL

El servicio es lo que hace que te renueven.

El número que casi nadie mide: no cuántos siniestros traes, sino cuántos llevan días sin moverse

Un reclamo no se atiende: se persigue. El expediente anota **cada cambio de estatus, cada documento entregado y cada pago, con su fecha** — que es exactamente lo que después se discute con la aseguradora, y justo lo que un campo de notas no aguanta.

Los servicios que su plan ya incluye

Todo lo de una persona, sin cambiar de pantalla

- **Sus pólizas**, con suma asegurada, prima y fecha de renovación.
- **Los beneficios que le tocan** este mes. Se capturan una vez por plan y toda póliza nueva de ese plan los hereda sola.
- **Sus siniestros** y en qué van.
- **Sus oportunidades abiertas**: que ya sea cliente no lo saca del embudo.

Un reembolso detenido **no se queja**.

Tres meses después ese cliente no te renueva y nadie sabe por qué. Un beneficio que no se usa es dinero que ya pagó y no vio — y recordárselo es la llamada más fácil del año.



CUATRO ASISTENTES QUE TRABAJAN DE NOCHE

Llegas y el trabajo del día ya está redactado.

Leo, Vera, Max y Cora revisan tu cartera de noche y te dejan la mañana resuelta.

No son un chat al que hay que preguntarle: llegan con el pendiente encima.

The dashboard displays four chat messages from assistants Cora and Vera. Each message is a card with a header, a subject, a brief description, a pre-written message, and a set of action buttons.

- Message 1 (Cora - Renovación - N1):** Subject: "Renueva la póliza de Laura Beltrán Ríos". Description: "Vence en 23 día(s). Una póliza que se vence sin avisar es un cliente que se va sin ruido." Message: "Hola Laura, soy Sergio de Agencia Demo. Tu póliza (VID-8841-2025) vence el 22 ago. Me gustaría revisarla contigo 10 minutos y asegurar que sigues bien protegido. ¿Cuándo te queda bien?" Buttons: "Enviar por WhatsApp", "Copiar", "Marcar revisada", "Abrir →".
- Message 2 (Vera - siniestro - N1):** Subject: "El siniestro de Laura Beltrán Ríos lleva 9 días parado". Description: "Está en 'Faltan documentos' y la pelota es TUYA. Le faltan: Resumen clínico / historia, Facturas originales (XML y PDF), Estudios de laboratorio y gabinete." Message: "Hola Laura, para que tu trámite avance me faltan: Resumen clínico / historia, Facturas originales (XML y PDF), Estudios de laboratorio y gabinete, Recetas e interpretación. Mándamelos por aquí en foto y yo lo subo hoy mismo." Buttons: "Enviar por WhatsApp", "Copiar", "Abrir →".
- Message 3 (Cora - detalle - N1):** Subject: "Cumpleaños de Sofia Navarro Lee". Description: "Su cumpleaños fue hace 1 día (cumple 31). La llamada que nadie más le hace es la que se acuerda todo el año." Message: "¡Feliz cumpleaños, Sofia! 🎉 Te deseamos un año excelente, con salud y con los tuyos cerca. Un abrazo de parte de todo Agencia Demo." Buttons: "Enviar por WhatsApp", "Copiar", "Registrar que contacté", "Abrir →".
- Message 4 (Cora - detalle - N1):** Subject: "Cumpleaños de Laura Beltrán Ríos". Description: "Su cumpleaños en 2 días (cumple 38). La llamada que nadie más le hace es la que se acuerda todo el año." Message: "¡Feliz cumpleaños, Laura! 🎉 Te deseamos un año excelente, con salud y con los tuyos cerca. Un abrazo de parte de todo Agencia Demo." Buttons: "Enviar por WhatsApp", "Copiar", "Registrar que contacté", "Abrir →".

— Cada pendiente llega con el mensaje escrito, el dato que lo justifica y el botón para mandarlo

Qué te dejan listo

- **La renovación que viene**, con el número de póliza y la fecha adentro del mensaje.
- **El siniestro detenido**, diciendo de quién es la pelota y qué documento falta.
- **El plan de los lunes**, con lo que más pesa esta semana.

Qué nunca hacen solos

- **Mandarle algo a un cliente.** El mensaje se redacta; el botón lo aprietas tú.
- **Mover dinero** ni cambiar un dato sin que lo confirmes.
- **Inventar una cifra.** Ese es el punto de abajo.

La IA redacta. El código calcula.

Los montos, las fechas y los folios los saca el sistema de tu base y se los entrega ya hechos. Un asistente que inventa un número te quema con un cliente una sola vez.



CONTRA LO QUE YA USAS HOY

Un CRM genérico no sabe qué es una vigencia.

	LIBRETA Y EXCEL	EL PORTAL DE LA ASEGURADORA	UN CRM GENÉRICO	VIGENZA
Te avisa de una renovación	Si te acuerdas de abrirlo	Solo de sus pólizas	Si lo configuras	Sale de la vigencia
Varias aseguradoras juntas	Una hoja para cada una	No	A fuerza de campos a la medida	De origen
Los beneficios que ya paga	No existen	No te los dice	No sabe qué son	Se heredan por plan
Siniestro: de quién es la pelota	Una carpeta de correos	Su portal, no el tuyo	Un campo de notas	Expediente con bitácora
Cerrado contra cobrado	Dos archivos que nadie cruza	No	Marca «ganado» y ya	Se concilia solo

Cerrar no es cobrar, y confundirlos cuesta dinero

El CRM sabe qué cerraste; el módulo de dinero sabe qué cobraste. Vigenza los cruza cada vez que abres el panel y te dice qué comisión **ya te ganaste y todavía no está en tu cuenta**. Ese número no se guarda: se calcula. **Un dato guardado tiene dos versiones el día que algo cambia** — y acaban discrepando justo cuando lo necesitas para cobrar.

0

CIFRAS INVENTADAS

Los números los calcula el código con tus datos. La IA solo les pone palabras.

4

PERFILES CON SU VISTA

Dirección, ventas, contabilidad y recursos humanos. Cada vendedor ve solo su cartera, y eso se decide en el servidor.

0

LECTURAS DIRECTAS A LA BASE

Nada se lee desde el navegador: todo pasa por el servidor con sesión. Manejas datos personales — eso no se negocia.



DÓNDE ESTÁ EL DINERO

Está en la cartera que ya tienes.

Las renovaciones que hoy se caen

Retener una póliza cuesta una llamada; reponerla cuesta una prospección completa. Es la bolsa que más rápido paga la herramienta.

La segunda póliza

Que ya sea cliente no lo saca del embudo: es a quien más fácil le vendes. Sus oportunidades abiertas viven en su propia ficha.

Los beneficios sin usar

No le vendes nada: le recuerdas algo que ya es suyo. Es la llamada más barata que existe y la que más renovaciones sostiene.

La comisión sin cobrar

Dinero que ya te ganaste y no está en tu cuenta. Aparece el primer día, en cuanto se cruzan cierres contra cobros.

No te pedimos que nos creas

Te lo mostramos **corriendo, no en un video**. Y al arrancar se importa tu cartera — pólizas, clientes y fechas de vigencia— para que no empieces desde cero. En esa primera sesión sale **cuántas** de tus pólizas vencen en los próximos 90 días y **cuánta** comisión traes cerrada sin cobrar. Con esos dos números decides tú — **no un folleto**.

Que no se te vuelva a vencer una póliza.

Quince minutos. Te decimos con honestidad si te sirve hoy o todavía no.

SITIO

kelza.net/vigenza

WHATSAPP

33 1453 0765

KELZA

Zapopan, Jalisco · México

Las pantallas provienen del entorno de demostración de Vigenza: los nombres, folios, padecimientos e importes son ficticios y sirven para ilustrar el funcionamiento del sistema; no corresponden a ninguna persona ni a la cartera de ningún cliente. Las aseguradoras y sus planes que aparezcan mencionados son marcas de sus respectivos titulares; Kelza es un desarrollador independiente y no está afiliado a ninguna de ellas.