

LIMRA Talent Solutions International

## **Titulación Académica de Gerente de Agencia de Seguros Colegiado**

La serie progresiva de programas de aprendizaje y desarrollo de LIMRA brinda a los gerentes de agencia capacitación que los ayudará a identificar, atraer, desarrollar y retener a agentes de venta de alto desempeño.

Los programas:

- Preparan a las personas responsables de las tareas básicas de gestión con habilidades fundamentales cuando recién se inician en esta trayectoria profesional.
- Garantizan que el desarrollo de habilidades progrese naturalmente de básico a avanzado.
- Brindan resultados medibles y un retorno sobre la inversión (ROI) positivo en todos los niveles de la gestión de ventas.
- Impulsan cambios de comportamiento concretos y efectivos.

Los aspirantes exitosos reciben titulaciones académicas profesionales reconocidas internacionalmente a medida que progresan en habilidades y experiencia:

- La titulación académica de **Gerente de Agencia de Seguros con Titulación de Asociado** (AIAM) marca el paso inicial para convertirse en gerente y preparar a la próxima generación de líderes de ventas.
- La titulación académica de **Gerente de Agencia de Seguros Colegiado** (CIAM) es la marca de profesionalismo, competencia y liderazgo moderno en el mercado de seguros actual.

LIMRA creó la titulación académica de **Gerente de Agencia de Seguros Colegiado** (CIAM) con el fin de ofrecer una vía para el desarrollo profesional de los gerentes y parámetros para evaluar y premiar su desempeño. El aspirante a CIAM se compromete personalmente con el crecimiento y el desarrollo como Gerente de Agencia

### **Los participantes que obtienen la titulación académica de CIAM:**

- Comprenden los requisitos del puesto de gerente de campo, sus componentes principales y cómo llevar a cabo sus responsabilidades.
- Desarrollan y mejoran las habilidades básicas de gestión en las áreas críticas de planeación, atracción de talento, selección, capacitación y evaluación del desempeño.
- Crecen en áreas específicas como atracción de talento, planeación, desarrollo de mercado, gestión empresarial y mejora de la productividad.
- Desarrollan habilidades estratégicas a largo plazo para aumentar continuamente la productividad y cumplir objetivos.

### **Público objetivo:**

- Nuevos gerentes de agencia que se comprometen personalmente con el crecimiento y el desarrollo como gerentes de campo exitosos
- Gerentes de sucursal y gerentes de agencia con experiencia que desean:
  - Aumentar la rentabilidad de la agencia mediante el dominio y la aplicación de habilidades avanzadas de atracción de talento, retención y gestión empresarial
  - Adquirir la prestigiosa titulación académica de CIAM como una marca de su profesionalismo, competencia y liderazgo moderno en el mercado de seguros actual

### **Requisitos:**

- En el transcurso de 5 años o más, el candidato debe completar los siguientes 4 cursos, además de una tesis final para demostrar competencia:
  - Pacesetter
  - Curso de Formación en Gestión de Agencias (AMTC)
  - Serie de Fortalecimiento de Agencias (AES)
  - Seminario de Gestión en la Rentabilidad de Agencias (MAPS)

Con contenido y metodologías rigurosos, probados en campo y basados en prácticas recomendadas para el desarrollo de gerentes, la titulación académica de CIAM es reconocida mundialmente como una marca de excelencia profesional en nuestra industria.

Para obtener más información, visite <http://www.limra.com/ciam> o escriba a [TalentSolutionsInternational@limra.com](mailto:TalentSolutionsInternational@limra.com).

# Titulación Académica de Gerente de Agencia de Seguros Colegiado

**CIAM**  
Chartered Insurance  
Agency Manager

## RESUMEN DEL PLAN DE ESTUDIOS

### **Paso A: Orientación a la Gerencia**

Este paso ayuda a los gerentes de agencia recientemente nombrados a comprender los requisitos del puesto de gerente de campo, sus componentes principales y cómo llevar a cabo sus responsabilidades. Requiere la finalización exitosa del curso *Pacesetter* de LIMRA. (Generalmente se completa en los 18 meses posteriores al nombramiento).

### **Paso B: Desarrollo de Habilidades Básicas**

Este paso ayuda a los gerentes de agencia a desarrollar y mejorar las habilidades de gestión fundamentales en las áreas críticas de planeación, atracción de talento, selección, capacitación y evaluación del desempeño. Requiere la finalización exitosa del *Curso de Formación en Gestión de Agencias* (AMTC). (Generalmente se completa en los 18 meses posteriores al nombramiento).

### **Paso C: Habilidades Operativas y de Crecimiento**

Este paso ayuda a los gerentes de agencia a crecer en áreas específicas como atracción de talento, planeación, desarrollo de mercado, gestión empresarial y mejora de la productividad. Requiere completar 3 cursos de la *Serie de Fortalecimiento de Agencias* (AES) a elección. (Generalmente se completa entre los meses 24 y 36).

### **Paso D: Desarrollo de Gestión Avanzada**

Este paso ayuda a los gerentes de agencia a desarrollar habilidades estratégicas a largo plazo para aumentar continuamente la productividad y cumplir objetivos. Requiere la finalización exitosa del *Seminario de Gestión en la Rentabilidad de Agencias* (MAPS) de LIMRA. (Generalmente se completa entre los meses 36 y 54).

### **Paso E: Trabajo Final o Tesis**

Los candidatos describen cómo han aplicado las habilidades, las teorías y los conceptos que adquirieron a sus roles y responsabilidades en la agencia. (Generalmente se completa entre los meses 48 y 54).

### **Paso F: Certificado de Profesionalismo**

La compañía principal verifica que el candidato haya alcanzado los estándares requeridos de servicio, conducta profesional y comportamiento ético. (Generalmente se completa entre los meses 54 y 60).

### **Paso G: Antigüedad Elegible**

El candidato debe tener al menos 5 años de antigüedad como gerente de campo. La antigüedad elegible se define de alguna de estas maneras:

1. Desempeñarse como jefe de agencia.
2. Dedicar al menos el 50 % del tiempo a realizar actividades de gestión de agencia y supervisar a 2 o más agentes contratados durante los 12 meses anteriores.
3. Desempeñarse como director de agencia regional (gerente de gerentes de agencia).