

Emprende



Construimos líderes 2026

Guía para nuevos agentes

- 1 Mentoría
- 2 Capacitación
- 3 Desarrollo de imagen
- 4 Acompañamiento fiscal



¿Qué es un Agente de Seguros?

Más que vender seguros, acompaña decisiones importantes

Su labor no es solo ofrecer productos, sino escuchar, orientar y brindar soluciones que se adapten a cada etapa de vida.

01



Impacto Real

Tu labor brinda tranquilidad a familias y negocios, evitándoles situaciones que podrían arruinar su estabilidad financiera y su futuro.

02



Flexibilidad Total

Tú eres tu propio jefe. Defines tu propio horario y trabajas desde donde prefieras, construyendo tu negocio y agenda a tu propio ritmo.

03



Ingresos sin Tope

Recibes una comisión por cada seguro que colocas. Al no tener sueldo fijo, tu capacidad de ganar dinero depende totalmente de tu esfuerzo y resultados.

Oportunidad

¿Qué ganas como Agente de Seguros?

Cuando te unes como agente, obtienes herramientas, capacitación y apoyo para tener éxito desde el primer día. **Aquí está lo que realmente importa:**



Comisiones Altas

Ganas dinero por cada venta. Sin límite de ingresos. A más ventas, más dinero.

01



Capacitación

Te enseñamos todo. No necesitas experiencia previa. Cursos, certificaciones, todo incluido.

02



Horario Libre

Al inicio estarás enfocado en capacitarte en la metodología de ventas; posteriormente, una vez dominada, tendrás mayor libertad para administrar tu tiempo y organizar tu trabajo.

03



Bonos y Premios

Alcanza metas y gana bonificaciones extra. Incentivos por desempeño.

04



Respaldo Total

No estás solo contarás con un equipo de soporte, mentores, comunidad de agentes que te ayudan.

05



Ingresos Residuales

Ganas dinero recurrente. Cada vez que un cliente renueva su póliza, tú ganas comisión.

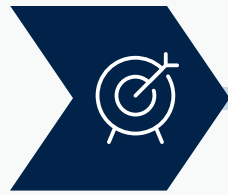
06

Mercado

¿A quién le venderás los seguros?

01

Familias y Hogares



Padres que buscan proteger a sus hijos y su patrimonio ante cualquier imprevisto.

Es el mercado ideal para empezar, ya que son tus propios amigos, vecinos y familiares.

02

Empresas y Pequeños Negocios



Dueños de locales, tiendas y oficinas que necesitan proteger su patrimonio y a sus empleados.

Este sector ofrece comisiones más atractivas a medida que adquieres experiencia.

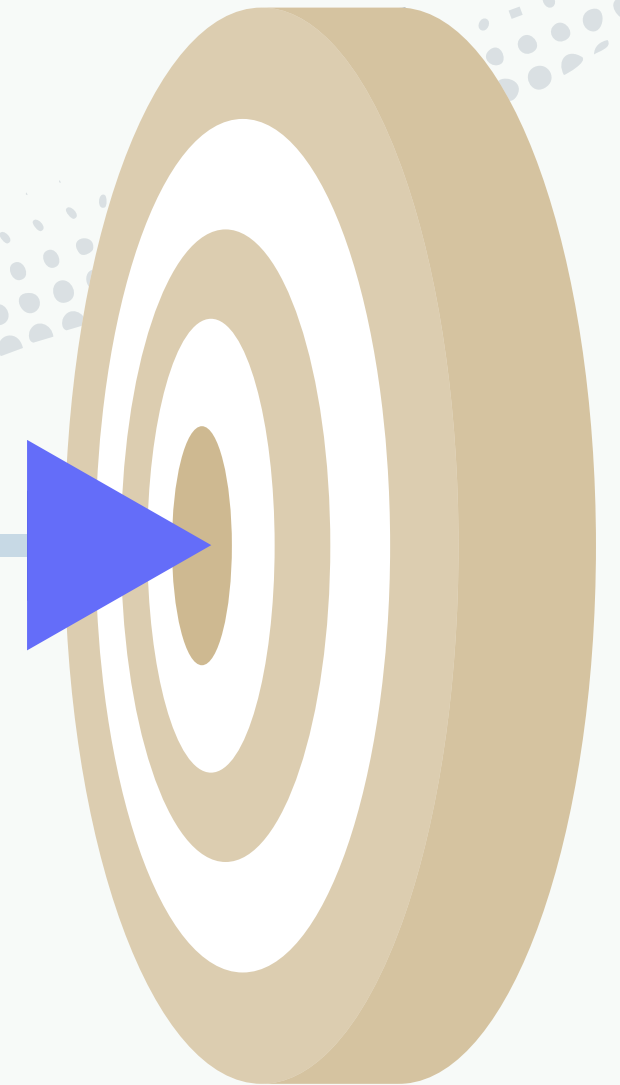
03

Jóvenes Profesionistas



Personas que están empezando su carrera y buscan asegurar su futuro desde ahora.

Es un mercado en constante crecimiento y muy abierto a nuevas soluciones financieras.



¿Qué tipo de seguros venderás?

No necesitas ser experto. Aprenderás a vender 4 tipos principales de seguros que la gente realmente necesita:

01

Seguros de Vida

Si algo te pasa, tu familia recibe dinero para vivir. Es lo más importante que venderás. Todos lo necesitan.

02

Seguros de Retiro y Ahorros

Ayudas a personas a ahorrar para el futuro mientras se protegen. Planes que crecen con el tiempo.

03

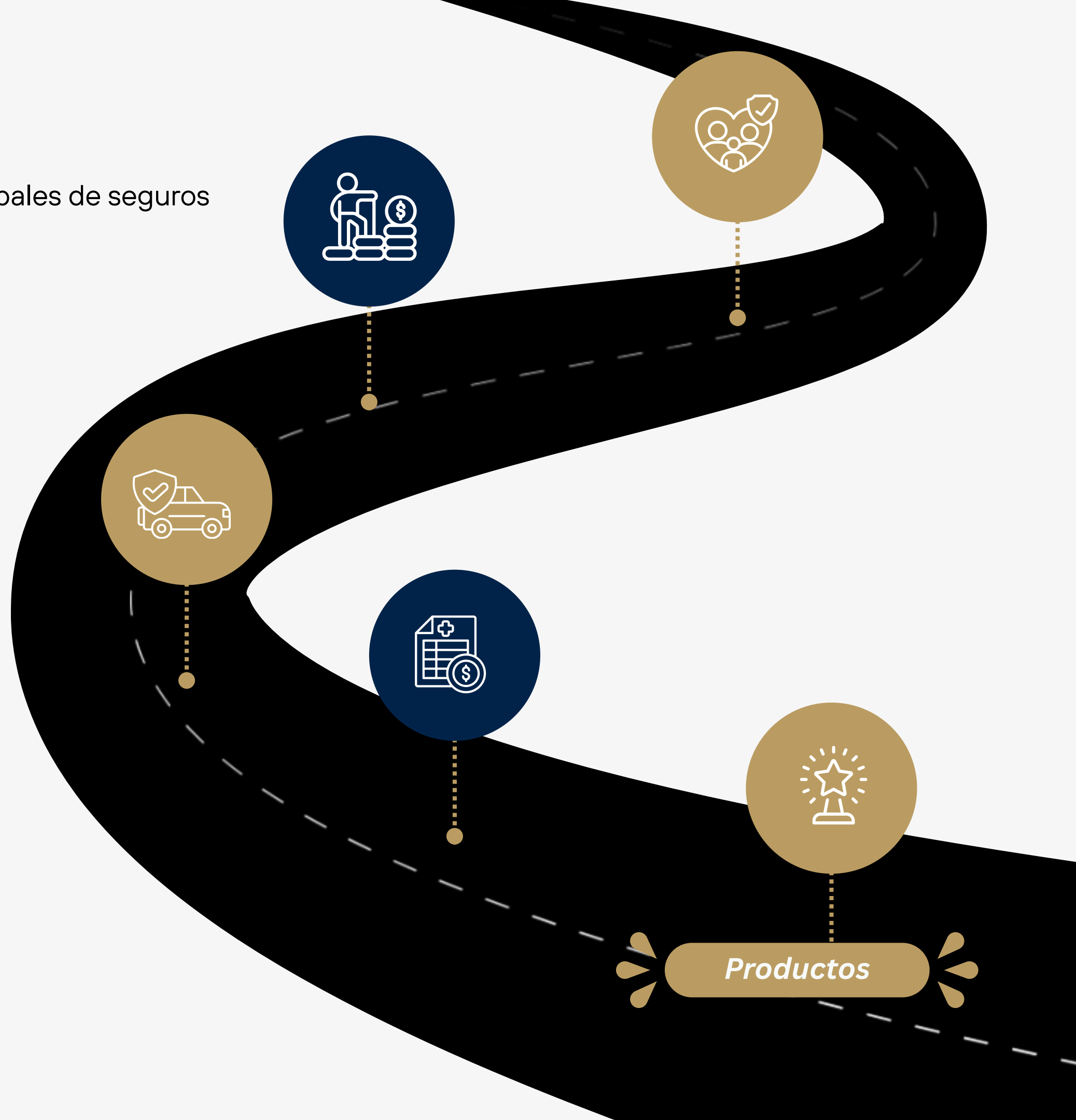
Seguro de Autos

Protege tu vehículo contra accidentes, robos y daños. Obligatorio por ley y muy demandado. Comisiones atractivas.

04

Gastos Médicos Mayores

Cubre hospitalizaciones, cirugías, medicinas caras. Protege a las personas de deudas por emergencias médicas.



Productos



¿Cómo consigues tus primeros clientes?

No necesitas experiencia en ventas. Aquí están las formas más fáciles para conseguir clientes desde el inicio:

Red Personal

Empieza con familia, amigos, compañeros de trabajo. Son tus primeros clientes. Ellos confían en ti.

Redes Sociales

Comparte contenido sobre seguros en Instagram, Facebook, LinkedIn. Atrae clientes sin gastar mucho dinero.

Referencias y Boca a Boca

Un cliente satisfecho te recomienda con sus amigos. Esto genera clientes automáticamente. Es el mejor marketing.

Eventos y Networking

Asiste a eventos, cámaras de comercio, reuniones empresariales. Conoce gente, haz conexiones, consigue clientes.

Marketing Digital

Usa publicidad en redes sociales para llegar a más gente. Invierte poco, gana mucho. Muy efectivo para principiantes.

01

02

03

04

05

Tu Camino al Éxito: Paso a Paso

Esto es lo que puedes esperar en tus primeros meses.
No es magia, es trabajo consistente que genera resultados:



Mes 1 - 2

Arranque

Te certificas, aprendes los productos, vendes a tu red personal. Primeras comisiones. Ganas confianza.

Mes 3- 4

Crecimiento

Empiezas en redes sociales, recibes primeras referencias. Tu cartera crece. Ingresos aumentan.

Mes 5- 6

Consolidación

Tienes clientes regulares, ganas dinero cada mes por renovaciones. Alcanzas primeros bonos. Ves el potencial real.

Mes 7 +

Escala

Ingresos residuales crecen. Puedes reclutar otros agentes. Tu negocio crece exponencialmente.



*Recuerda: Los agentes más exitosos no esperan el momento perfecto, lo crean.
Cada día de acción hoy es ingreso residual mañana.*



Costo

¿Cuánto necesitas para invertir?

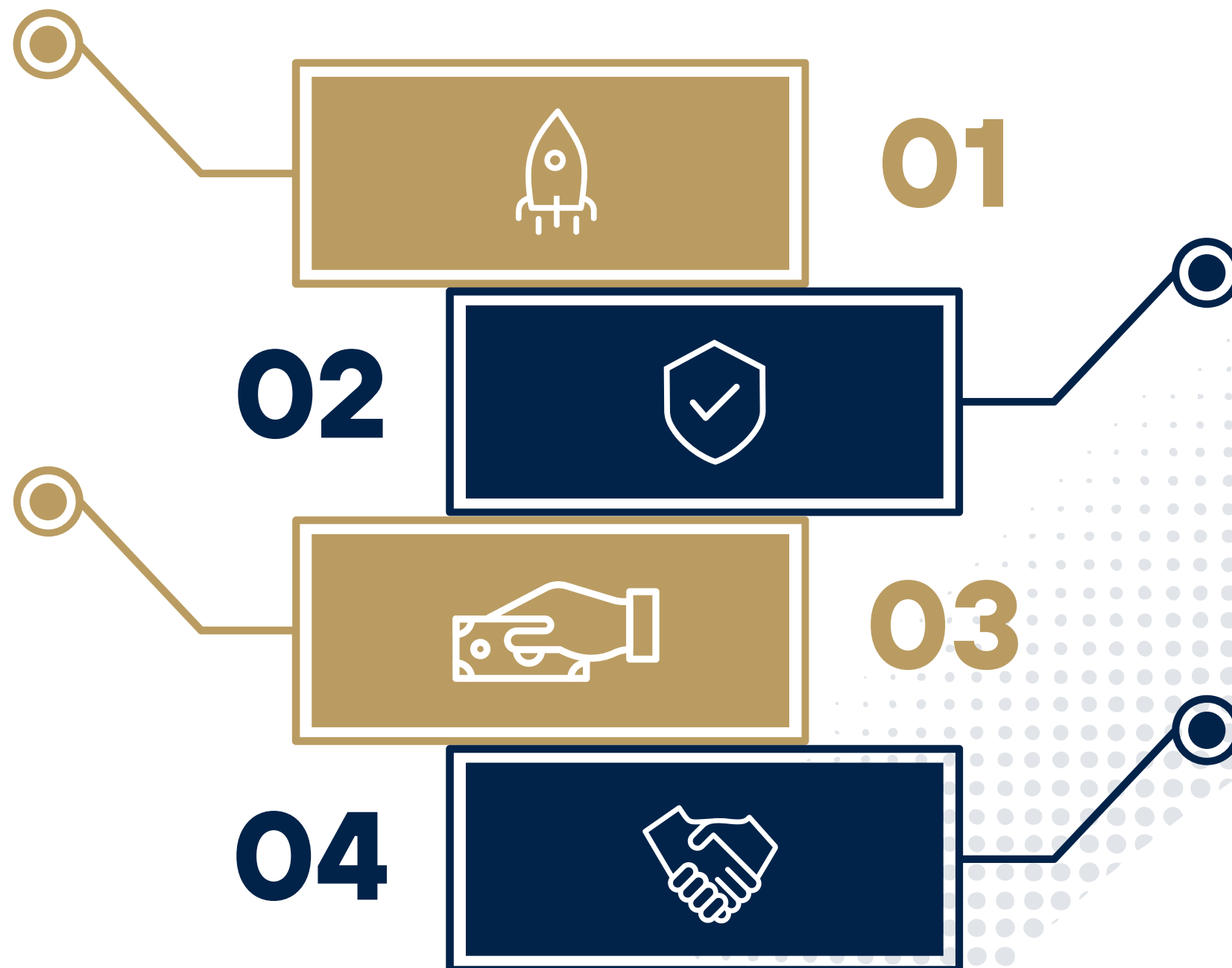
Ser agente de seguros requiere una inversión inicial pequeña y accesible.

Examen de Cédula

Evaluación que debes aprobar para obtener tu cédula. Nosotros te preparamos para pasarlo.

Pago de Cédula

Documento oficial que te acredita como agente de seguros. Requisito obligatorio para operar legalmente.



Póliza de Responsabilidad Civil (RC)

Seguro obligatorio que te protege a ti y a tus clientes. Requisito legal para ejercer.

Una pequeña inversión

Comparada con lo que ganarás en tu primer mes. Muchos agentes recuperan esta inversión con sus primeras 2-3 ventas.



¿Qué apoyo recibirás con Aria Próspera?

No solo aprendes seguros, aprendes a construir negocio

**Mentoría y
acompañamiento
constante**



**Capacitación
comercial, fiscal y
financiera**



**Desarrollo de marca
e imagen profesional**



**Apoyo para construir
tu cartera de clientes**



**No necesitas experiencia, solo necesitas ganas de trabajar y ganar dinero.
Aquí está cómo empezar:**

01

Contáctanos

Habla con nuestro equipo.
Sin presión, sin compromiso.
Solo queremos conocerte y ver
si es para ti.

02

Capacítate

Aprende todo lo que necesitas
saber.
Cursos, herramientas gratis

03

Empieza a Ganar

Vende tu primer seguro. Gana
tu primera comisión.
Construye tu cartera. Crece
sin límites.

**¿List@ para
comenzar?**



¡Unete!



55 2233 5401



contactoariaprospera@gmail.com

