

# Allianz FondoVida

Colegio de Mediadores de Euskadi

Susana Mendia Conde

Allianz 

# Allianz ofrece soluciones continuas a la mediación

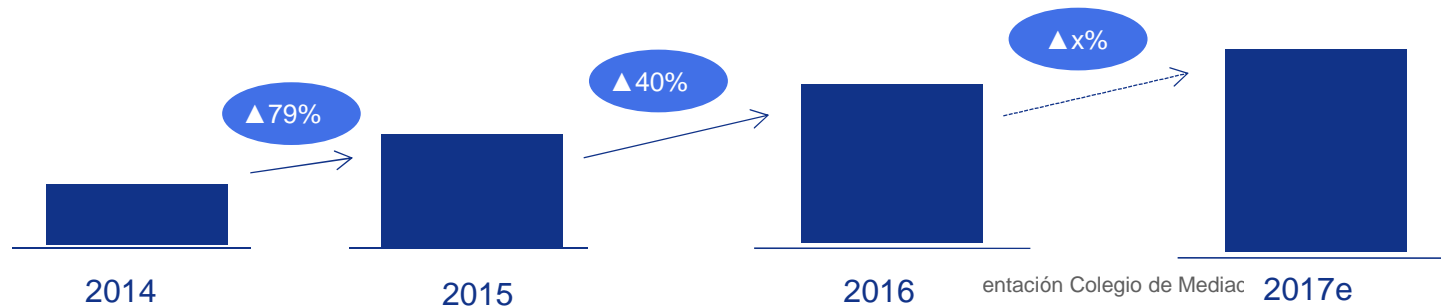


## Mapa de acciones en Unit Linked



Lanzamiento nuevo producto

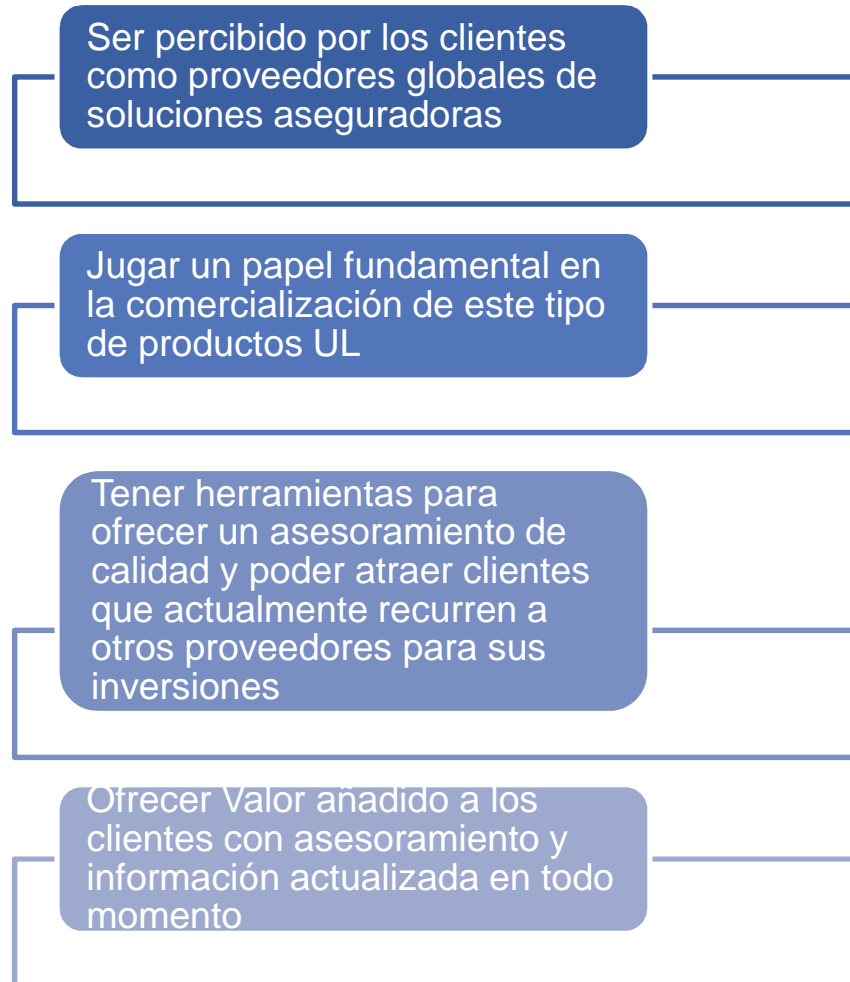
Emisión creciente



# Retos para la mediación



## Retos y oportunidades para la mediación



## ¿Qué ofrece Allianz?



# Soporte en todo el proceso de asesoramiento



		Qué factores incomodan	En qué casos te podemos ayudar?
1	Asesoramiento inicial	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Producto de riesgo</li><li>✓ No conocer el perfil del cliente</li><li>✓ No saber qué fondos ofrecerle al cliente</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ App de AGI para crear consciencia</li><li>✓ Test para definir perfil de riesgo</li><li>✓ Buscador de fondos de inversión</li><li>✓ Establecer alarmas de ganancia y perdida</li></ul>
2	Contratación y emisión	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Que el proceso de emisión sea complicado</li><li>✓ Que disponga de herramientas</li><li>✓ Documentación completa y transparente</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Proceso de emisión totalmente digital<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Responsive</li><li>✓ Sencillo y intuitivo</li></ul></li><li>✓ Documentación de calidad</li></ul>
3	Seguimiento de las inversiones	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Hacer un seguimiento de las inversiones</li><li>✓ Cómo añadir valor al cliente</li><li>✓ No tener información disponible</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Área Privada para el cliente y mediador</li><li>✓ Gestión de alarmas de clientes</li><li>✓ Reports ampliados sobre la inversión</li></ul>

# 1

## Asesoramiento Inicial



### ✓ App de AGI, un primer contacto



Allianz Global investors es una gestora del grupo Allianz, que gestiona 442 billones en activos para individuos, familias y organizaciones en todo el mundo, que cuenta con presencia en 18 países.

#### App de AGI



Construir una historia de venta

#### Crear Conciencia

El cliente necesita invertir en productos con riesgo para obtener mayor rentabilidad, pero necesita ayuda

#### Mis objetivos

Definir el perfil de riesgo del cliente

#### Mi solución

Report personalizado y información sobre gama de fondos y opciones de inversión

# 1

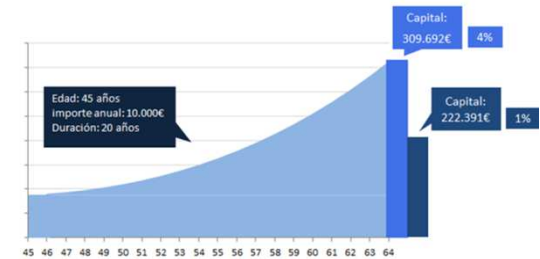
## Asesoramiento Inicial



### ✓ App de AGI, un primer contacto

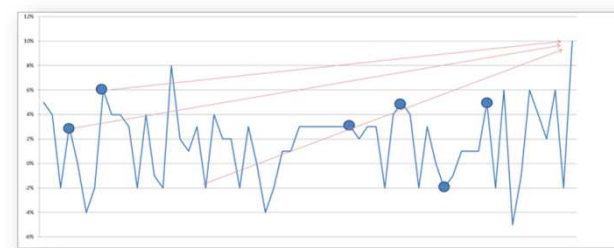
AGI app

Construir una historia de venta



#### Development of different asset classes yield in %

Rank	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	61,45	16,34	12,27	31,19	16,89	16,94	22,36	26,07	17,75	73,44	38,33	14,78	30,87	26,88	28,09
2	29,79	6,59	3,23	30,62	12,73	44,88	15,62	22,60	8,45	24,63	27,42	18,79	16,01	26,48	20,71
3	19,92	1,25	20,79	28,82	24,81	25,99	19,74	19,74	1,55	24,78	23,47	18,81	18,42	22,22	12,66
4	9,26	4,68	8,15	7,42	8,25	13,74	13,86	3,15	23,18	1,99	7,88	15,48	3,51	16,64	16,64
5	1,76	2,94	2,51	18,11	1,00	27,36	3,16	6,51	6,11	23,16	16,91	5,48	14,35	4,54	11,83
6	6,19	1,97	2,05	6,13	2,14	23,52	1,09	1,84	-33,88	22,61	15,26	3,49	3,36	-4,49	11,81
7	1,89	7,25	28,21	0,43	2,18	21,83	6,75	6,06	28,52	17,95	13,92	1,97	3,95	6,40	5,29
8	14,42	20,92	20,93	5,46	9,81	13,76	6,54	3,20	-42,52	8,52	13,52	2,76	3,67	8,42	3,74
9	-9,53	17,75	34,43	-4,74	8,18	7,71	-3,23	7,19	-44,78	1,13	7,41	14,68	-9,26	9,86	2,76
10	-25,92	-24,13	-43,06	-4,79	-2,76	-0,43	-24,64	-2,57	-56,76	-1,27	1,27	15,44	1,54	-26,41	-24,64
Average	6,89	-3,64	-11,44	8,09	5,35	25,69	3,97	8,39	-19,27	22,81	17,82	1,77	18,94	1,45	5,21



# 1

## Asesoramiento Inicial

- ✓ **Píldora de asesoramiento para definir el perfil de riesgo del cliente**



1

Conocer el perfil del cliente

2

Tener predefinidos los fondos que más se adaptan a cada cliente

Prudente

F1  
F2  
F3  
.  
.

Moderado

F1  
F2  
F3  
.  
.

Arriesgado

F1  
F2  
F3  
.  
.

Asesoramiento en función de las necesidades de cada cliente

# 1

## Asesoramiento Inicial



✓ Buscador de fondos sencillo y avanzado según objetivos y necesidades

### Buscador de fondos

Contrata tu seguro de Allianz FondoVida

1. Tomador
2. Producto
3. Asegurado
4. Precio

Selecciona tus fondos

Buscador avanzado >

Nombre ▲	Riesgo	Familia	Rentabilidad 2015
<input type="checkbox"/> Eurovalor Estados Unidos, F.I.	4	Renta variable	2,8%
<input type="checkbox"/> Cartera Óptima Dinámica Clase B, F.I.	3	Mixtos	-18,9%
<input type="checkbox"/> Eurovalor Europa, F.I.	2	Renta variable	7,54%
<input type="checkbox"/> Eurovalor Bolsa Española, F.I.	4	Renta fija	85,9%
<input type="checkbox"/> Cartera Óptima Prudente Clase B, F.I.	4	Renta variable	35,9%
<input type="checkbox"/> Eurovalor Japón, F.I.	4	Renta variable	63,5%
<input type="checkbox"/> Eurovalor Emergentes Empresas Europeas, F.I.	3	Renta fija	9,47%
<input type="checkbox"/> Cartera Óptima Prudente Clase B, F.I.	3	Renta variable	35,9%
<input type="checkbox"/> Eurovalor Japón, F.I.	4	Renta variable	63,5%

**Perfil**

Tu perfil inversor es: **MODERADO**

---

**Filtros**

Selecciona el nivel de riesgo:

Muy alto

Alto

Moderado

Bajo

Muy bajo

Selecciona la familia:

Ninguna ▼

Filtrar

#### Rendimiento Anual De 2010 a 2015

Año	Fondo	Índice	Índice Categoría Aifundis
2015	4,15%	4,67%	4,71%
2014	5,94%	7,18%	5,44%
2013	5,30%	3,08%	5,96%
2012	6,47%	6,23%	6,30%
2011	3,32%	1,70%	3,12%
2010	7,96%	3,08%	3,08%

**Valoración**

Último precio: 18,38 EUR  
Fecha último precio: 27/07/2015

EU Saving Directive

En el ámbito: SI

Inversión Mínima

Inicial: 1,000 EUR  
Adicional: 75 EUR

Comisiones

Gestión: Aplicable al Fondo 1,25%

Distribución: -

Sobre Rdto.: -

OCF: (07/04/2015) 1,43%

Suscripción Max.: Aplicable al Inversor 4,00%

Reembolso Max.: 0,00%

AUM (m)

Fecha AUM: 30/08/2015  
Fondo: 21,040,71(miliones)/GBP  
Clase: -

**Rentabilidad Trimestral**

	2015	2014	2013	2012	2011	2010
Trimestre 1	0,67%	1,81%	2,53%	5,54%	2,04%	4,33%
Trimestre 2	-1,47%	1,89%	-0,64%	-0,41%	1,41%	-0,72%
Trimestre 3	-	0,05%	2,95%	4,78%	-1,41%	5,0%
Trimestre 4	-	0,89%	2,44%	2,57%	4,2%	-0,33%

**Estadísticas**

Periodo de cálculo 3 años. Datos calculados con valoraciones diarias.

	Rentabilidad Anual	Volatilidad	Ratio Sharpe	Máximo Drawdown	Correlación	R2	Beta	Alfa	T.E.	Info Ratio	Jensen Alfa	Treynor Ratio
Fondo	5,44%	2,74%	1,95	-4,76%	0,16	0,03	0,12	4,8%	4,22%	-2,87	4,45%	45,82
Índice	7,16%	3,77%	1,88	-4,84%								

**Gráficos**

Riesgo / Rendimiento 3 años

Rentabilidad Fondo vs Índice 3 años

Distribución de rentabilidades 3 años

Índice Actualizar  
 Período: 3 años

Fondo vs. Índice Actualizar  
 Período: 3 años  
 Comportamiento relativo del Fondo respecto al Índice

Fondo Actualizar  
 Período: 3 años  
 Indica el número de meses (en porcentaje) en que se ha obtenido uno de los tramos de rentabilidad en la vida del Fondo. Mide la volatilidad y el riesgo. A mayor dispersión mayor volatilidad y generalmente un riesgo más alto.

Precios
Comparar Fondo
Batir este Fondo

Ágil buscador de fondos con reports con toda la información de cada fondo



# 1

## Asesoramiento Inicial



✓ Y en un futuro.... **Gestor de Alertas**

### Seleccionar alarmas

#### Alarmas de mi póliza

Avisame cuando la rentabilidad de la póliza tenga:

Beneficio superior al  ?

Pérdida superior al  ?

¿Deseas añadir alarmas en alguno de los fondos seleccionados?

Configura las alarmas de las carteras contratadas:

Cartera Óptima 1

Cartera Óptima 2

Cartera Óptima 3

Avisame cuando la rentabilidad de la cartera tenga:

Beneficio superior al

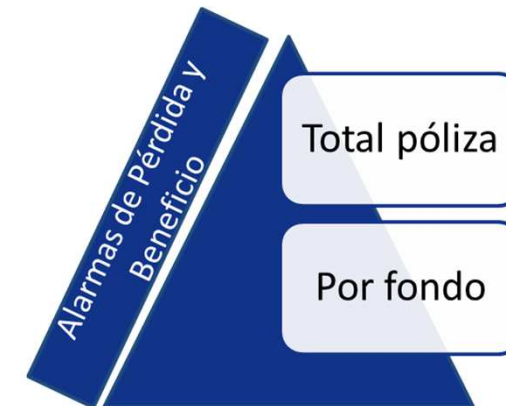
Pérdida superior al

#### Recuerda

Desde tu área privada podrás configurar tus alarmas en cualquier momento.

#### Reinicio de alarmas

Una vez una de las alarmas se active, los datos se reiniciarán y se considerará el saldo actual de la póliza.



Aviso al cliente y al mediador por sms / email

Posibilidad de modificarlas

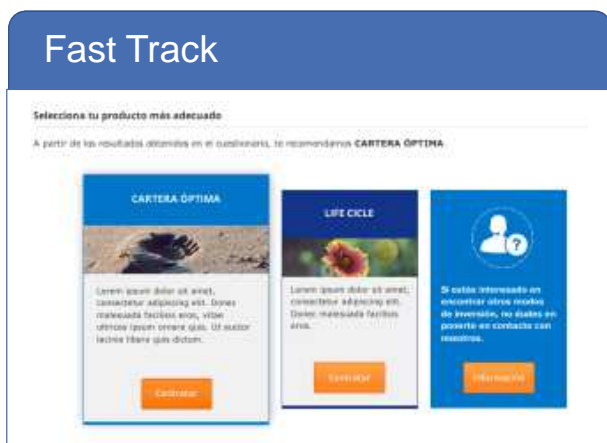
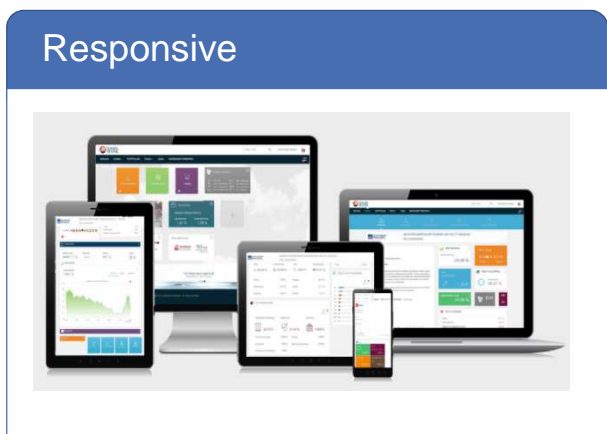
✓ Es muy importante establecer unos objetivos de la inversión. De este modo, al alcanzar la ganancia fijada o la pérdida máxima establecida, podemos contactar con el cliente para establecer un plan de acción

# 2

## Contratación y emisión



### ✓ Proceso de emisión sencillo digital y guiado



3. Datos 4. Revisión

**Datos del tomador y asegurado**

¿El tomador y el asegurado son la misma persona?

Sí  No

NIF:

Adjunta tu NIF:  
NIF vigente (por ambas caras, claro y legible)

Adjunta tu NIF:  
NIF vigente (por ambas caras, claro y legible)

Nombre completo:

Dirección: \*  Número:  Portal:  Piso:  Puerta:

Correo Electrónico: \*

Teléfono: \*

- ✓ Cumplimentación sencilla
- ✓ Campos precumplimentados
- ✓ Ayudas y herramientas durante todo el proceso de emisión

# 2

## Contratación y emisión



### ✓ Documentación completa y transparente

### Documentación transparente

**Vida** Allianz Seguros Allianz

Estudio de Seguro Allianz FondoVida (Producto Unit Linked en el que el Tomador asume el riesgo de la Inversión)

Periodo: desde 18/08/2016 hasta 31/12/2016

Producto Unit Linked en el que el Tomador asume el riesgo de la Inversión

**Datos Particulares del Tomador**

Nombre: NOMBRE APELLIDO1 APELLIDO2 COMPUESTO (Edad a los efectos del Seguro: XX AÑOS)

Fecha de nacimiento: 31 DE NOVIEMBRE DE 1960 (Fecha de efecto: xx/xx/xxxx)

**Datos Particulares de la Inversión**

Inversión Inicial: XXXXX

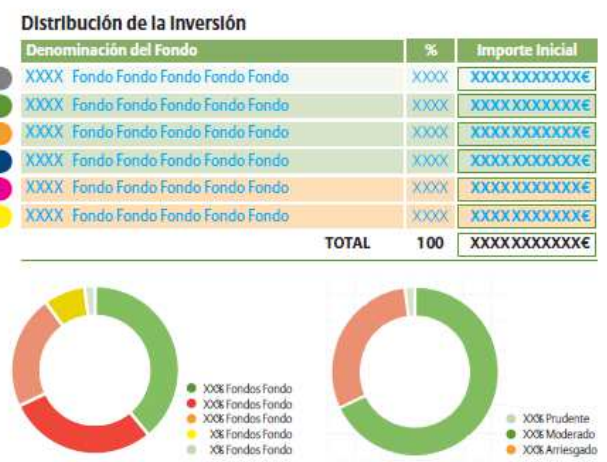
Fecha de Pago: Dinámico

Créditos: 0,00% la prima se revalorizará un 2% anual

**Distribución de la Inversión**

Denominación del Fondo	%	Importe Inicial
XXXX Fondo Fondo Fondo Fondo Fondo	XXXX	XXXXXXXXXX€
XXXX Fondo Fondo Fondo Fondo Fondo	XXXX	XXXXXXXXXX€
XXXX Fondo Fondo Fondo Fondo Fondo	XXXX	XXXXXXXXXX€
XXXX Fondo Fondo Fondo Fondo Fondo	XXXX	XXXXXXXXXX€
XXXX Fondo Fondo Fondo Fondo Fondo	XXXX	XXXXXXXXXX€
XXXX Fondo Fondo Fondo Fondo Fondo	XXXX	XXXXXXXXXX€
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>XXXXXXXXXX€</b>

- ✓ Documentación sencilla
- ✓ Con diseño actual
- ✓ Que incluye toda la información necesaria



### Perfil de los Fondos y Rentabilidades de tu Inversión

**PERFIL PRUDENTE**

Nombre del Fondo	ISIN	Rentabilidad 1 año*	Rentabilidad 5 años*	Rentabilidad del año**	Área Geográfica	Tipo de Activo
Eurovalor Conservador Dinámico B, FI	XXXXXXXXXXXX	00,00%	00,00%	00,00%	XXXXXXXXXXXX	XXXXXXXXXXXX
Eurovalor Conservador Dinámico B, FI	XXXXXXXXXXXX	00,00%	00,00%	00,00%	XXXXXXXXXXXX	XXXXXXXXXXXX
Eurovalor Conservador Dinámico B, FI	XXXXXXXXXXXX	00,00%	00,00%	00,00%	XXXXXXXXXXXX	XXXXXXXXXXXX

**PERFIL MODERADO**

Nombre del Fondo	ISIN	Rentabilidad 1 año*	Rentabilidad 5 años*	Rentabilidad del año**	Área Geográfica	Tipo de Activo
Eurovalor Conservador Dinámico B, FI	XXXXXXXXXXXX	00,00%	00,00%	00,00%	XXXXXXXXXXXX	XXXXXXXXXXXX
Eurovalor Conservador Dinámico B, FI	XXXXXXXXXXXX	00,00%	00,00%	00,00%	XXXXXXXXXXXX	XXXXXXXXXXXX
Eurovalor Conservador Dinámico B, FI	XXXXXXXXXXXX	00,00%	00,00%	00,00%	XXXXXXXXXXXX	XXXXXXXXXXXX

**PERFIL ARRIESGADO**

Nombre del Fondo	ISIN	Rentabilidad 1 año*	Rentabilidad 5 años*	Rentabilidad del año**	Área Geográfica	Tipo de Activo
Eurovalor Conservador Dinámico B, FI	XXXXXXXXXXXX	00,00%	00,00%	00,00%	XXXXXXXXXXXX	XXXXXXXXXXXX
Eurovalor Conservador Dinámico B, FI	XXXXXXXXXXXX	00,00%	00,00%	00,00%	XXXXXXXXXXXX	XXXXXXXXXXXX
Eurovalor Conservador Dinámico B, FI	XXXXXXXXXXXX	00,00%	00,00%	00,00%	XXXXXXXXXXXX	XXXXXXXXXXXX

# 3

## Seguimiento de las inversiones



### ✓ Área Privada del mediador

**ALARMAS**

- 2 Aumento de la rentabilidad en los fondos Cartera Óptima Dinámica Clase B.
- 34 Pérdida superior al 20% de la rentabilidad esperada.
- 16 Próxima finalización de la póliza X.
- 51 Nuevos fondos disponibles.
- 345 70 pólizas con nártida.

**FONDOS**

Buscador de fondos

- Eurovalor Estados Unidos, F.I. ★★★
- Cartera Óptima Dinámica Clase B, F.I. ★★★★★**
- Eurovalor Europa, F.I. ★★★
- Eurovalor Bolsa Española, F.I. ★★★
- Eurovalor Bolsa Española, F.I. ★★★

**SUBIDAS Y BAJADAS**

Top Subidas (%)		
Ibex 35	+4,26	Eurostoxx -0,92
Dax 30	+4,02	Cac 40 -0,99
Nasdaq 100	+3,22	Dow Jones -1,58
Psi 20	+2,56	Nikkei 225 -1,83
		<b>Top Bajadas (%)</b>

**CLIENTES**

María Cristina de la Encina Castells  
Laura Cercós Puigvert: 32.036,65 €

**NOTICIAS**

Cae la bolsa un 10%  
Wall Street  
Nikkei sube un 2,38%

### Consultas

**MI CARTERA**

20% Cartera Óptima 3

Seguimiento cartera

### Informes de calidad a los clientes

Quien? Cuando? Información?

- Mediador: Solicitud de Report personalizado
- Cliente: Report online
- Compañía: Report trimestral

### Búsqueda de fondos

**FONDOS**

Buscador de fondos

- Eurovalor Estados Unidos, F.I. ★★★
- Cartera Óptima Dinámica Clase B, F.I. ★★★★★**
- Eurovalor Europa, F.I. ★★★
- Eurovalor Bolsa Española, F.I. ★★★
- Eurovalor Bolsa Española, F.I. ★★★

Ver todos los fondos

### Alarmas y seguimiento de las inversiones

**ALARMAS**

- 2 Aumento de la rentabilidad en los fondos Cartera Óptima Dinámica Clase B.
- 34 Pérdida superior al 20% de la rentabilidad esperada.
- 16 Próxima finalización de la póliza X.
- 51 Nuevos fondos disponibles.
- 345 70 pólizas con nártida.

Gestionar alarmas

### Noticias y evolución de los mercados

**SUBIDAS Y BAJADAS**

Top Subidas (%)		
Ibex 35	+4,26	Eurostoxx -0,92
Dax 30	+4,02	Cac 40 -0,99
Nasdaq 100	+3,22	Dow Jones -1,58
Psi 20	+2,56	Nikkei 225 -1,83
		<b>Top Bajadas (%)</b>

Ver mercados

### Conferencias regulares sobre inversión

Rafael Hurtado  
Conferencia Mercados Financieros  
Webinar: 10 de Septiembre

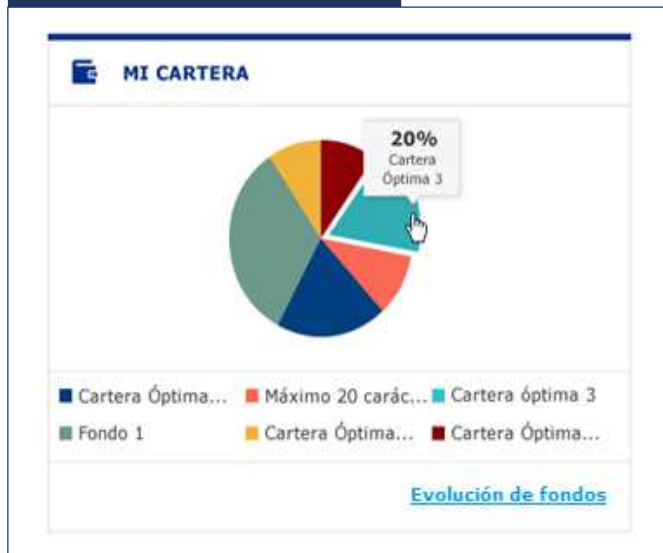
# 3

## Seguimiento de las inversiones

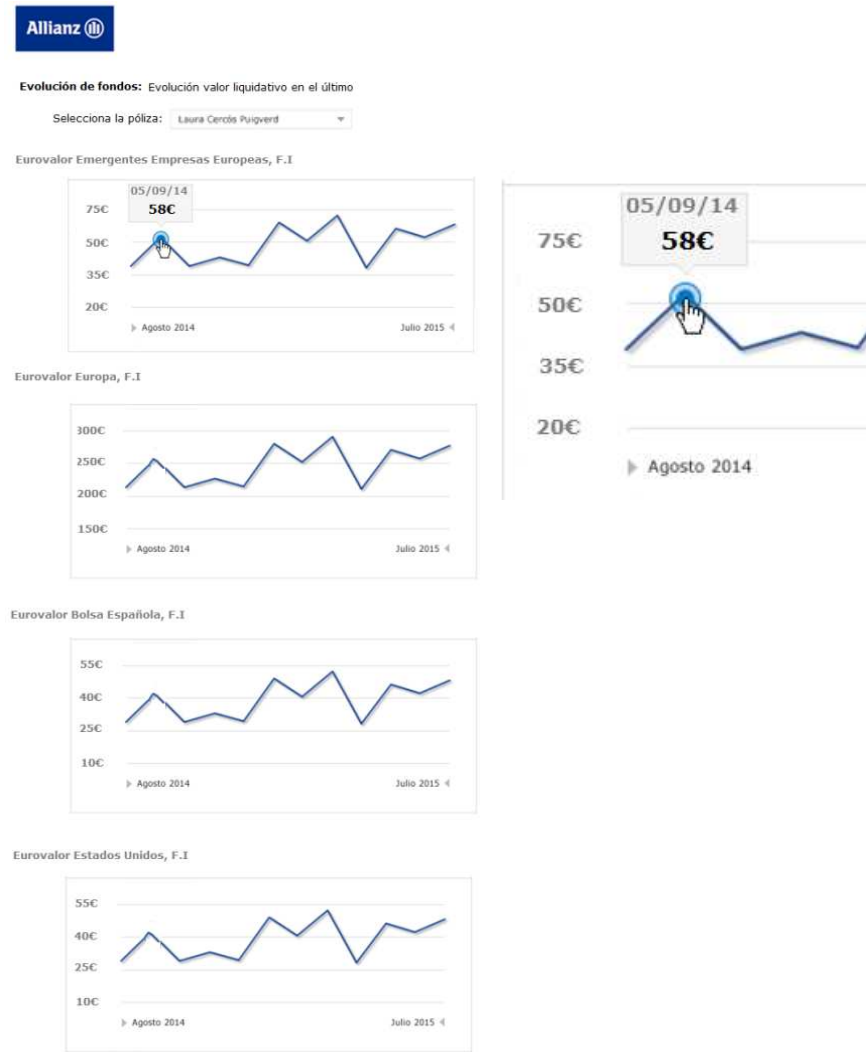
✓ Área Privada del mediador



### Consultas



Consulta actualizada de la distribución de la cartera de inversiones de UL, con gráficos de evolución de cada fondo



# 3

## Seguimiento de las inversiones



### ✓ Área Privada del mediador

#### Gestión de alarmas

Mediador 20    Clientes 2    Configurar    Nueva alarma

Alarmas activas    Descargar

NOMBRE DE LA ALARMA	FECHA DE ACTIVACIÓN	
Pérdida en póliza superior al 20%. <a href="#">▶ 34 pólizas</a>	29/07/2015	
Pérdida de la rentabilidad del fondo Eurovalor Bolsa Española, F.I. <a href="#">▶ 2 pólizas</a>	03/08/2015	
Pérdida de la rentabilidad del fondo Eurovalor Europa, F.I. <a href="#">▶ 16 pólizas</a>	04/08/2015	
Pérdida de la rentabilidad en la Cartera Óptima Decidida Clase B. <a href="#">▶ 7 pólizas</a>	07/08/2015	

#### Alarmas configuradas

Mediador 20    Clientes 2    Configurar    Nueva alarma

Descargar

NOMBRE DE LA ALARMA		
<input type="checkbox"/> Aumento de la rentabilidad en la Cartera Óptima Dinámica Clase B del 25%. <a href="#">▶ 34 pólizas</a>		
<input checked="" type="checkbox"/> Aumento de la rentabilidad en la Cartera Óptima Prudente Clase B del 25%. <a href="#">▶ 34 pólizas</a>		
<input type="checkbox"/> Pérdida en póliza superior al 25%		
¿Está seguro de que desea eliminar permanentemente la alarma? <input type="button" value="SÍ"/> <input type="button" value="NO"/>		
<input checked="" type="checkbox"/> Pérdida de la rentabilidad en la Cartera Óptima Prudente Clase B del 10%		
<input type="checkbox"/> Aumento de la rentabilidad en la Cartera Óptima Decidida Clase B del 5%. <a href="#">▶ 34 pólizas</a>		
<input checked="" type="checkbox"/> Aumento de la rentabilidad en la Cartera Óptima Prudente Clase B del 2%. <a href="#">▶ 34 pólizas</a>		

Configuración de alarmas de clientes, fondos, y pólizas para poder hacer un seguimiento continuo de la evolución de las inversiones de los clientes

# 3

## Seguimiento de las inversiones



### ✓ Reports a petición

## Informes

Vida

Allianz Seguros

Allianz Unit linked

Datos a fecha: xx/xx/xxxx

www.allianz.com

Allianz

Extracto de situación

**Información general**

Nombre: xxxxxxxx xxxxxxxxxxxx xxxxxxxxxxxx      Primas aportadas: xxxxxxxxxxxx      Perfil de riesgo: xxxxxxxxxxxx  
 Póliza: xxxxxxxxxxxx      Importes Rescatados: xxxxxxxxxxxx  
 Fecha contratación póliza: xx/xx/xxxx      Primas vivas: xxxxxxxxxxxx  
 Fecha valoración extracto: xx/xx/xxxx      Saldo actual: xxxxxxxxxxxx

**Tu póliza**

A continuación le facilitamos información sobre tu póliza a la fecha valoración indicada.

**DISTRIBUCIÓN DE TU INVERSIÓN Y EVOLUCIÓN DE RENTABILIDADES DE TU PÓLIZA**

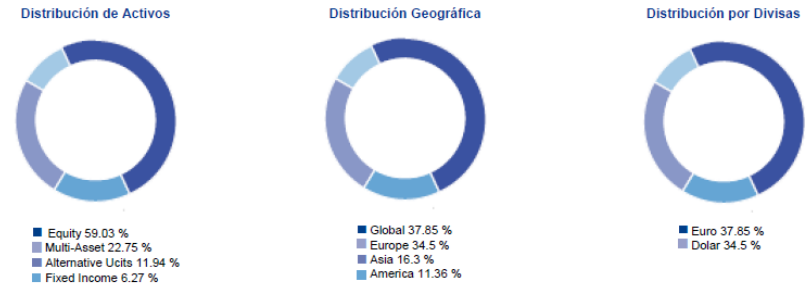
Fondo	Peso	Saldo	Rentabilidad
LU037882051 - SCHRODER ISF ASIAN TOTAL RETURN "C" (GBP) INC	10,73%	31.619.490 GBP	1,000000 %
LU040649046 - BCP CONTINENTAL EUROPEAN FLEXIBLE "D" ACC	10,41%	264.173.975 EUR	1,000000 %
CR008385018 - STANDARD LIFE GLOBAL ABSOLUTE RETURN STRATEGIES "1" ACC	7,86%	169.849.699 GBP	1,000000 %
GB008393472 - CATENOVE ABSOLUTE UK DYNAMIC F2 GBP ACC	7,16%	154.611.918 GBP	1,000000 %
GB008390843 - FIM STRATEGIC BOND "A" ACC	6,22%	154.280.000 GBP	1,000000 %
IE008185663 - SHARES GBP 500 GBP NEGOCIO UCITS ETF	6,22%	134.146.903 GBP	1,000000 %
LU012128297 - FWC EUROPE ABSOLUTE ALPHA 8 GBP	5,93%	128.204.096 GBP	1,000000 %
LU020297747 - ERI STRATEGIES FPER ALL-SHARE UCITS ETF	5,36%	122.240.256 GBP	1,000000 %
IE008682616 - ODY ALLEGRA DEVELOPED MARKETS STI	5,45%	117.212.634 GBP	1,000000 %
IE008626716 - GLC JAPAN CORE ALPHA EQUITY "D" GBP ACC	5,45%	117.550.000 GBP	1,000000 %
CR008390018 - NEPTUNE EUROPEAN OPPORTUNITIES "C" GBP INC	5,24%	113.560.800 GBP	1,000000 %
Effectivo por operaciones en curso		123.56 EUR	
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>xxxxxxx EUR</b>	

## Generación de informes personalizados a petición del mediador

### RENTABILIDADES MENSUALES DE TU PÓLIZA

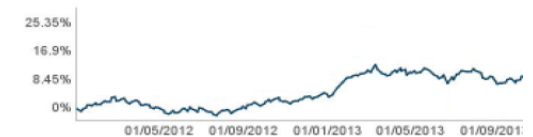
Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
3,18%	3,18%	3,18%	3,18%	3,18%	3,18%	3,18%	3,18%	3,18%	3,18%	3,18%	3,18%

### DISTRIBUCIÓN GRÁFICA DE LA INVERSIÓN POR ACTIVOS, GEOGRÁFICAMENTE Y POR DIVISAS DE TU PÓLIZA



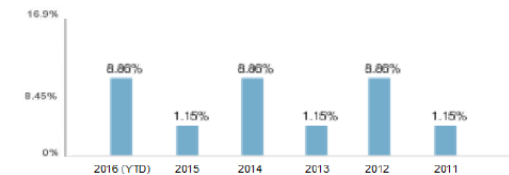
### RENTABILIDADES A XX/XX/XXXX DE TU PÓLIZA

Diaria	Semanal	1 mes	3 meses
3,18%	3,18%	3,18%	3,18%
6 meses	1 año	3 años	5 años
3,18%	3,18%	3,18%	3,18%



### RENTABILIDADES ANUALES DE TU PÓLIZA

2016 (YTD)	2015	2014
3,18%	3,18%	3,18%
2013	2012	2011
3,18%	3,18%	3,18%



# Acompañamos a la mediación en todo el proceso



En Allianz trabajamos para dotar a la mediación de las herramientas necesarias para poder ofrecer un asesoramiento de calidad y poder acompañar al cliente en todo el proceso



# El producto UL para la mediación



U.L. representa una oportunidad para consolidar al canal como asesores 360º de nuestros clientes.

No solo los productos de siempre, sino también convertimos en proveedores y referentes en ahorro e inversión

**Muchas gracias**

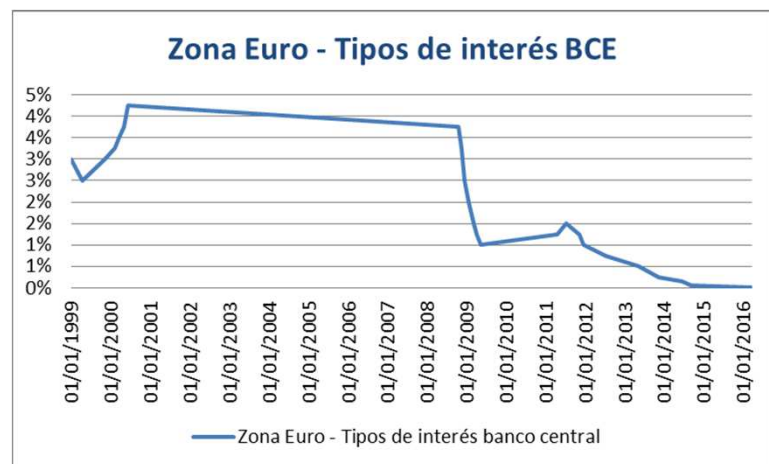
# Allianz FondoVida

Colegio de Mediadores de Euskadi

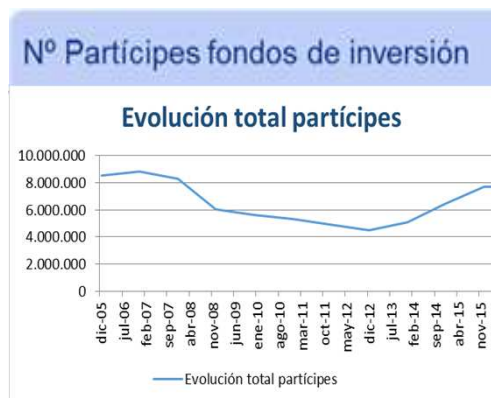
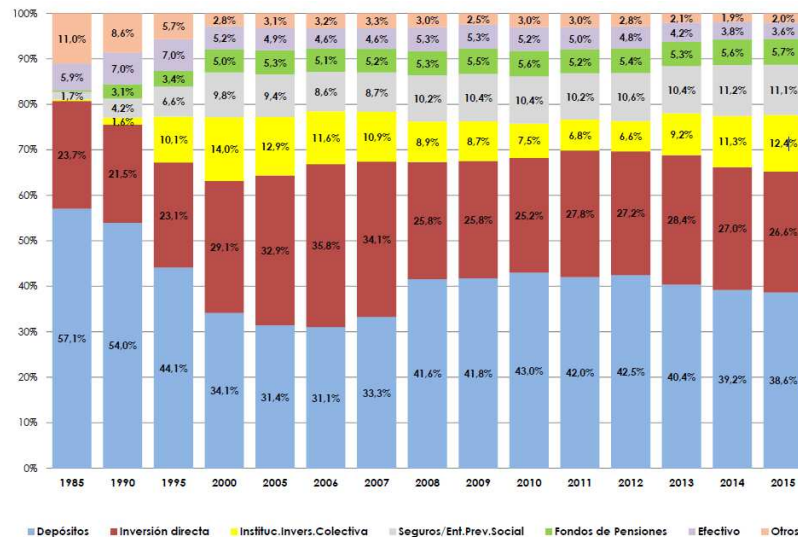
Susana Mendia Conde

Allianz 

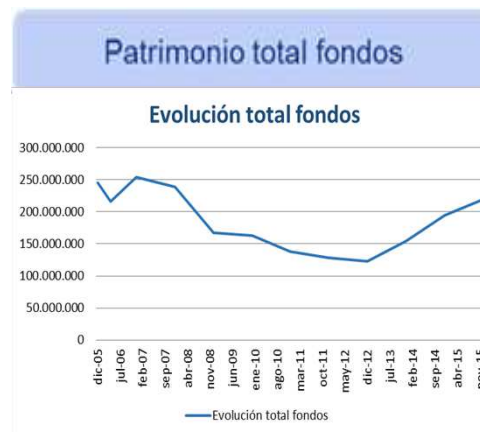
El entorno ha cambiado, los clientes piden otro tipo de productos y las compañías y la mediación nos tenemos que adaptar.



\*Fuente: www.datosmacro.com



□ ▲ 15,88% de partícipes respecto diciembre 2014, llegando a los 7,7 millones



□ En el período enero-diciembre 2015 el patrimonio invertido en fondos ha aumentado en 25M€m, un 11,39% respecto el periodo enero - diciembre 2014

Fuente: Inverco marzo 2016

# Evolución reciente de los mercados

## Evolución de las curvas de gobiernos...

29/04/2016



Curva gobierno 10 años

País	2 años	3 años	5 años	7 años	10 años	15 años	30 años
Alemania	-0,485	-0,477	-0,289	-0,126	0,271	0,462	1,008
Austria	-0,444	-0,361	-0,28	0,009	0,483	0,592	1,487
Holanda	-0,476	-0,452	-0,316	0,074	0,503	0,86	1,155
Bélgica	-0,448	-0,402	-0,232	0,026	0,673	1,171	1,772
Finlandia	-0,426	-0,359	-0,154	0,114	0,575	0,967	1,182
Francia	-0,399	-0,332	-0,097	0,148	0,634	1,116	1,62
Eslovaquia	-0,28	-0,144	-0,149		0,481	1,284	
Irlanda	-0,344	-0,293	0,01	0,458	0,959	1,37	1,927
Italia	-0,045	0,018	0,387	0,959	1,487	1,889	2,619
Eslovenia	-0,163	-0,058	0,295		1,381		
España	-0,065	0,016	0,575	0,884	1,59	2,02	2,816
Portugal	0,667	1,153	1,905		3,148	3,557	4,082

# Transformation to UL



## Customer Centricity: Quality Advisement & Product adapted to their needs

Adapted offer & Quality Advise	Easy & Significant Experience	Communication								
<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> <b>Advisement Test</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Investment expertise</li> <li>▪ Financial situation</li> <li>▪ Preference for managed investments or Life cycle investment (FII)</li> </ul> </li> <li><input type="checkbox"/> <b>Guidance through all the process</b></li> <li><input type="checkbox"/> <b>Risk Profile definition:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Adapt the offer depending on the risk profile of the customer</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Responsive</li> <li><input type="checkbox"/> Fast track issuance process</li> <li><input type="checkbox"/> Complete and quality product</li> <li><input type="checkbox"/> With large experienced partners</li> <li><input type="checkbox"/> Issuance process Available in Web</li> <li><input type="checkbox"/> Accompany the customer in all the journey</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Take advantage of Private Area</li> <li><input type="checkbox"/> After sales services</li> <li><input type="checkbox"/> Periodic information</li> <li><input type="checkbox"/> Professional Reports</li> </ul>								
	<table border="1"> <tr> <td data-bbox="981 951 1223 1206"> <b>Channels</b>  </td> <td data-bbox="1245 951 1487 1206"> <b>Responsive</b>  </td> </tr> <tr> <td data-bbox="981 1222 1223 1477"> <b>Fast Track</b>  </td> <td data-bbox="1245 1222 1487 1477"> <b>The product</b>  </td> </tr> </table>	<b>Channels</b> 	<b>Responsive</b> 	<b>Fast Track</b> 	<b>The product</b> 	<table border="1"> <tr> <td data-bbox="1545 951 1787 1206"> <b>Private Area</b>  </td> <td data-bbox="1809 951 2051 1206"> <b>Consultations</b>  </td> </tr> <tr> <td data-bbox="1545 1222 1787 1477"> <b>Alarms</b>  </td> <td data-bbox="1809 1222 2051 1477"> <b>Reports</b>  </td> </tr> </table>	<b>Private Area</b> 	<b>Consultations</b> 	<b>Alarms</b> 	<b>Reports</b> 
<b>Channels</b> 	<b>Responsive</b> 									
<b>Fast Track</b> 	<b>The product</b> 									
<b>Private Area</b> 	<b>Consultations</b> 									
<b>Alarms</b> 	<b>Reports</b> 									

# Retos y oportunidades



## La Red de Mediación

## Allianz

### Retos

- ✓ Jugar un papel fundamental en la comercialización de este tipo de productos
- ✓ Evolución profesional más allá del
  - ✓ Asesoramiento
  - ✓ Productos garantizados
- ✓ Planificar las inversiones de los clientes de forma diversificada

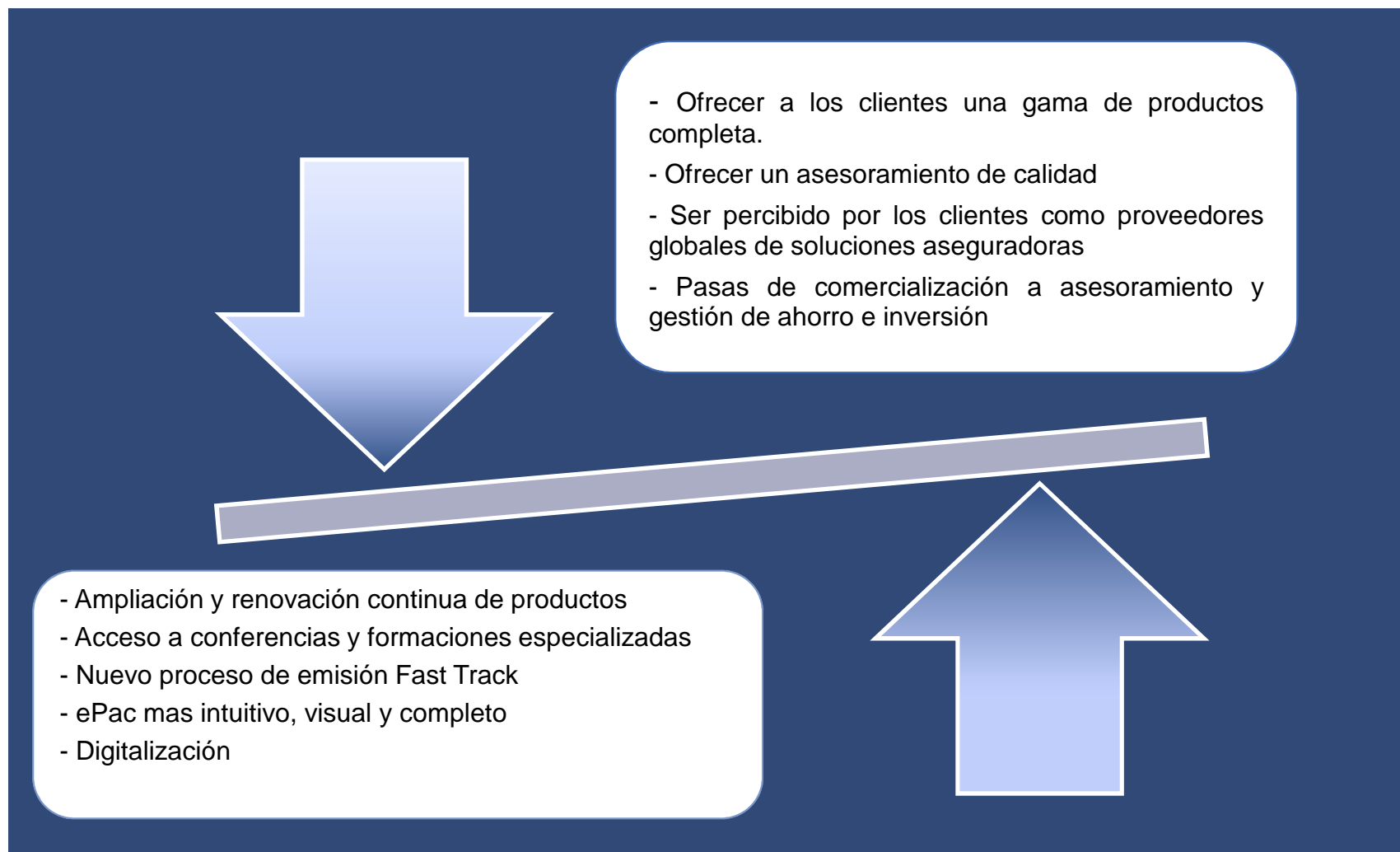
- ✓ Ofrecer a la mediación las herramientas suficientes para acometer sus propios retos
- ✓ Desarrollar productos de inversión y ahorro claros y de sencilla comprensión
- ✓ Ofrecer productos competitivos que cubran las necesidades de los clientes
- ✓ Aumentar la confianza de los clientes mediante transparencia en los procesos de contratación

### Oportunidades

- ✓ Ofrecer Valor añadido a los clientes
- ✓ Fidelizar Clientes
- ✓ Atraer clientes que actualmente recurren a otros proveedores para sus inversiones
- ✓ El entorno solicita profesionales que puedan ofrecer soluciones y asesoramiento a 360º

- ✓ Proceso de cambios y adaptaciones proactivos al entorno
- ✓ Ofrecer mayor calidad en los procesos de asesoramiento y comercialización
- ✓ Posibilidad de ampliar la aportación real de valor al cliente
- ✓ Capacidad de Crecimiento
- ✓ Digitalización y innovación tecnológica

## Cual es el reto para la mediación y como nos adaptamos en Allianz?





# Soporte en todo el proceso de asesoramiento



1

Asesoramiento inicial

- Test de idoneidad
- Buscador de fondos
- Alarmas

AGI app

Clasificación del cliente

- Advisory Test to define customer Needs

Fund Search

- 1 Fast Fund Search
- 2 Advanced Fund Search\*

- Complete report
- Benchmark
- Compare Funds ...

\*AFB Fund Search

Alarmas

Loss / Benefit alarms for customers:

- Add Value
- Increase Autonomy
- Intensification of touch points with customers

2

Contratación y emisión

- Digital responsive
- Nuevo proceso de emisión ágil y sencillo

Responsive

Proceso emisión digital

3

Seguimiento de las inversiones

- Área del mediador
- Acceso a Informes periódicos

# Qué incomoda al mediador?



**Vida**  
Cuestionario de datos para cumplimentar la póliza

**Allianz Seguros**  
**Allianz FondoVida**  
(Producto Unit Linked en el que el Tomador asume el riesgo de la inversión)  
www.allianz.es

**TEST DE IDONEIDAD - ESTÁNDAR**

**Experiencia Financiera**

- ¿Cuál es tu edad?  
 Menor de 50 años.  Entre 50 y 59 años.  Entre 60 y 69 años.  Mayor de 70.
- ¿Cuál es tu nivel de experiencia con los siguientes productos de Inversión?  

<b>FONDOS</b>	<b>BONOS (Renta fija)</b>	<b>ACCIONES (Renta Variable)</b>
<input type="checkbox"/> Ninguna.	<input type="checkbox"/> Ninguna.	<input type="checkbox"/> Ninguna.
<input type="checkbox"/> Limitada.	<input type="checkbox"/> Limitada.	<input type="checkbox"/> Limitada.
<input type="checkbox"/> Moderada.	<input type="checkbox"/> Moderada.	<input type="checkbox"/> Moderada.
<input type="checkbox"/> Extensa.	<input type="checkbox"/> Extensa.	<input type="checkbox"/> Extensa.
- ¿Cómo valoras tu experiencia como inversor?  
 Tengo muy poca experiencia en inversiones.  
 Tengo alguna experiencia en inversiones, y me gustaría recibir asesoría adicional.  
 Soy un inversionista activo y experto, y me siento cómodo tomando mis propias decisiones de inversión.
- ¿Cada cuánto consultas la evolución de tus Inversiones?  
 Cada semana/día.  Cada mes/trimestre.  Muy esporádicamente.
- ¿Cuál es tu expectativa de ingresos en los próximos 5 años?  
 Creo que aumentarán.  Creo que seguirán estables.  Creo que disminuirán.
- ¿Cuál es tu actual fuente de ingresos?  
 Fuente de ingresos periódica.  Fuente de ingresos extraordinaria.
- ¿Qué porcentaje de tu patrimonio líquido representa la cantidad que deseas invertir con nosotros?  
 Menos del 50%.  Entre el 50% y el 75%.  Más del 75%.
- Además de la cantidad que pretendes invertir, ¿dispones de un fondo de reservas adicionales que te permita ante una eventual emergencia cubrir tus gastos totales durante 6 meses?  
 No, no dispongo del dinero suficiente.  
 Sí, dispongo de una cantidad que equivale aproximadamente a seis meses de mis ingresos.  
 Sí, dispongo de una cantidad significativa.
- ¿Cómo consideras que es tu capacidad económica?  
 Baja.  Media.  Alta.
- ¿Piensas realizar algún reembolso de tu Inversión durante los tres meses siguientes?  
 No.  
 Sí, pero menos del 15% del total de mi inversión.  
 Sí, y más del 15% del total de mi inversión.  
 No tengo certeza.

**Situación Financiera**

**Vida**  
Test de Idoneidad

**Allianz Seguros**  
**Allianz Unit Linked**  
www.allianz.es

**Allianz**  
Datos mediador

Tu perfil de inversión según las respuestas al test realizado es:

<p style="text-align: center;"><b>PRUDENTE</b></p> <p>Con tu actual nivel de conocimientos y experiencia en productos de inversión, los fondos que asumen un nivel de riesgo PRUDENTE pueden ser tu mejor opción. Valoras la seguridad de tu inversión por encima de la rentabilidad. Por supuesto, buscas la máxima rentabilidad posible, pero siempre que no suponga asumir riesgos elevados en tu inversión.</p>	<p style="text-align: center;"><b>MODERADO</b></p> <p>Tu buen nivel de conocimientos y experiencia en productos de inversión, te permite valorar las características de los fondos de riesgo MODERADO. Valoras la rentabilidad pero siempre teniendo presente el riesgo que supone invertir en activos de más riesgo.</p>	<p style="text-align: center;"><b>ARRIESGADO</b></p> <p>Tu elevado nivel de conocimientos y experiencia en productos de inversión, te permite valorar las características de los fondos de perfil ARRIESGADO. Ya que valoras la rentabilidad ante todo, entiendes y aceptas que la inversión en fondos de riesgo elevado puede reportar interesantes expectativas de rentabilidad, y eres también conocedor de que este tipo de productos te puede reportar pérdidas.</p>
---	---	---