



## Apreciable socia(o) comercial:

Agradecemos el compromiso que muestras en la misión de AXA México de proteger mejor a más mexicanos ante la evolución del COVID-19 en nuestro país. Por esta razón, hemos desarrollado un nuevo **Modelo de Venta Virtual para Vida Individual**, que nos permitirá adaptarnos a las necesidades que hoy enfrenta nuestro negocio.

Para seguir apoyando tu actividad comercial en Vida Individual **#YoProtejoDesdeCasa**, hemos desarrollado acciones que den continuidad a la noble labor que realizas todos los días.

## 1. Ventas desde casa

Estamos desarrollando materiales que recibirás a través del correo de AXA Voz y estarán disponibles en el portal. Enfocaremos los contenidos en los siguientes temas:

- ✓ Sistema de ventas Vida: a través de videocápsulas te mostraremos el proceso de venta virtual.
- ✓ Capacitación para explotar las herramientas digitales.
- ✓ Contenido digital para redes, el cual podrás editar con tus datos para que tus prospectos te contacten: postales, infografías, etc.

Consulta el material disponible hasta ahora:

- ✓ [Consejos para continuar presente con tus clientes](#)
- ✓ [5 reglas para prospección por WhatsApp](#)
- ✓ [Guiones de prospección a través de WhatsApp](#)
- ✓ [Consejos para la cita por videollamada](#)
- ✓ [Manejo de objeciones al momento de concertar la video llamada](#)



## 2. Preceptos a considerar en la venta virtual de pólizas

También adaptamos de manera temporal el proceso de operación en la emisión de Vida Individual para hacer frente a las necesidades de las familias mexicanas. Estos son algunos de los preceptos que apoyarán este nuevo modelo.

### ✓ Firma autógrafa:

- Se podrán emitir pólizas de Vida Individual sin la firma autógrafa del cliente.
- La campaña solo aplica para personas físicas.
- Recuerda que lo único que está exento de presentar y llenar es la firma del contratante y/o asegurado tanto para la Solicitud de Vida como para el Formato único.
- El agente deberá entregar a AXA Seguros la solicitud original de Seguro de Vida y el Formato único con la firma autógrafa en un periodo que no exceda 45 días naturales posteriores al término de la contingencia.

### ✓ Emisión garantizada el mismo día.

- Si ingresas el folio antes de las 15:00 horas, tu póliza será emitida el mismo día.
- Aplica para solicitudes con requisitos completos y sin requisitos médicos adicionales de acuerdo con lo siguiente:

Edad	Suma asegurada sin requisitos hasta:
18 a 49	\$5,000,000
50 a 59	\$4,000,000
60 a 70	\$1,500,000

O su equivalente en dólares o UDI.



- Para los trámites donde se requieran pruebas médicas por tabla de requisitos (edad y Suma asegurada), tenemos la posibilidad de considerar un check up y los exámenes clínicos que puedan tener los clientes, con una vigencia no mayor a 6 meses. Con base en la información que nos proporcionen, se evaluarán los casos para determinar si se otorga lo solicitado o qué opción de aseguramiento se puede ofrecer.
- En los casos donde los solicitantes no cuenten con información médica, la opción sería limitar la suma asegurada máxima sin requisitos. El remanente se podrá evaluar una vez pasada la contingencia como un incremento de suma asegurada.
- En las ciudades donde exista la disponibilidad del proveedor, el proceso de citas médicas seguirá siendo el tradicional.

### ✓ Tipo de planes:

- Tradicionales: Temporales, OV, VPL y Aliados+
- Universales: Vida Inteligente (se excluye Vida Exclusive).

### ✓ Monedas: UDI, pesos y dólares (conforme a la oferta establecida para cada producto).

### ✓ Forma de pago, aplica pago domiciliado con tarjeta de crédito o débito. 12 MSI sin cargo al agente con AMEX, BBVA, Citibanamex y Banorte.

### ✓ Documentación para la emisión: llena la documentación tal y como lo haces habitualmente, solo debe quedar pendiente la firma del contratante/asegurado. Debes llenar la solicitud electrónica y subirla a SISE WEB.

### ✓ Entrega de la póliza digital. Enviaremos la póliza de manera digital por los medios electrónicos habituales, así podrás entregarla al cliente de manera rápida y segura.

Conoce todas las consideraciones [aquí](#).

## 3. Evolución de la campaña Triunfo Olímpico

Sabemos lo importante que es el esquema de incentivos, por esta razón la campaña Triunfo Olímpico evolucionará en beneficio de todos. En breve estaremos comunicando estos cambios.



Porque queremos que sigas ganado en tu actividad comercial **#YoProtejoDesdeCasa**, por cada póliza emitida, pagada y aplicada bajo los preceptos de **Venta Virtual**, recibirás un monedero electrónico de **2,000 pesos**. Las pólizas deben cumplir las condiciones de reglas BIC. **Monederos ilimitados todo el mes de abril.**

\*Vigencia: 30 de abril 2020.

## 4. Materiales de apoyo

**¡Utiliza los diversos materiales que hemos preparado para ti, te serán de gran utilidad en el proceso de prospección y cierre de la venta!**

a. Elige la mayor protección sin necesidad de pruebas médicas o financieras.

- Consulta la tabla de requisitos de asegurabilidad vigente [aquí](#).

b. El cotizador a un solo "clic".

- Ingresa a nuestro cotizador online a través de la siguiente liga: <https://www.cotizadorvida.mx/#/cotizador/landing>
- Imprime la cotización en PDF y compártela con tu cliente por correo electrónico o WhatsApp.

c. Conserva el valor del dinero con el paso del tiempo, sin sobresaltos.

- La UDI es un instrumento estable que no genera la incertidumbre de las fluctuaciones cambiarias del dólar.
- La protección de las pólizas en UDI se actualiza todos los días conforme al valor de la unidad. El cliente nunca pierde el poder adquisitivo de su protección.
- Revisa la gráfica de UDI vs. dólar [aquí](#). Sin duda te será de gran ayuda para elegir la moneda más adecuada para tu cliente.

d. Palabras que permanecerán para siempre.

- Recuerda en cada cierre entregar al cliente la "Carta de amor", descárgala [aquí](#).
- En ella puede plasmar sus deseos, motivos y anhelos para sus seres queridos.
- La carta de amor la deberá guardar junto a su póliza para que, en el momento de su ausencia, sus familiares sepan por qué decidió protegerse mediante un seguro de vida.

**Estamos convencidos que muchas familias mexicanas necesitan tu asesoría y profesionalismo.**

**En estos momentos, la gente buscará a dos profesionales: al médico y al agente de seguros.**

**¡Ustedes pueden hacer la diferencia!**

Jesús Hernández Angulo  
Director del Canal  
Agentes y Promotores

