

CONOCE TU PRODUCTO

Junio 2010

1. AXA AUTOS

La oferta de AXA Autos consiste en 3 diferentes coberturas: Esencial, Amplia y Plus, y una amplia gama de asistencias, tanto para automóviles como para pick-ups (ver tabla en el punto 3).

¿Chocaste? / Nuestros compromisos

Con **AXA Auto** cuentas con:

- **Tiempo de entrega garantizado** en la reparación, si eliges una agencia o un **Taller Certificado AXA**.
- **Pago en 72 horas por pérdida total**, después de entregar toda tu documentación.
- **Auto con chofer gratis** el día del accidente, si por el choque tu auto no puede circular.
- **Responsabilidad Civil en Estados Unidos y Canadá**, que ampara los daños a las personas y sus bienes.
- **Protector del Asegurado**, por si tienes alguna duda o inquietud sobre la resolución final de tu caso.

Para mayor información visita www.axa.mx

¿No chocaste? /
Mereces un premio



Premio al Buen Conductor

En **AXA** te premiamos por ser un **Buen Conductor**, por eso, si no chocas durante la vigencia de tu póliza, mejoramos el monto a pagar en tu renovación.

Y si aún no estás con nosotros, **pregunta por el precio especial de bienvenida**.

2. CLIENTE OBJETIVO


¿Quién es nuestro mejor cliente?

MUJER ACTUAL*
Mayor de 27 años, embarazada o con familia con hijos pequeños
Descuento del 10%
*Estadísticamente es la que menos choca
HOMBRE
Mayor de 27 años, casado y con familia
Descuento del 5%

Otros perfiles

MUJER
Menor o igual a 27 años
Descuento del 5%
HOMBRE
Menor o igual a 27 años
Tarifa normal


3. TABLA DE COBERTURA POR PLAN

COBERTURAS	PLUS		AMPLIA	ESENCIAL
	Pesos	Dólares		
Servicios de Asistencia	Incluida		Incluida	Incluida
Defensa Legal	Incluida		Incluida	Incluida
Daños Materiales	Valor Comercial		Valor Comercial	-
Deducible:				
Pérdidas Parciales	3%	4%	Monto fijo	-
Pérdidas Totales			5%	-
Robo Total	Valor Comercial		Valor Comercial	Valor Comercial
Deducible:				
Pérdidas Parciales	5%	8%	Monto fijo	Monto fijo
Pérdidas Totales			10%	10%
Responsabilidad Civil por Daños a Terceros	\$1,250,000	\$130,000	\$1,000,000	\$750,000
Gastos Médicos Ocupantes	\$50,000	\$5,000	\$40,000	\$30,000
Sigue con Auto 	Incluida		Opcional	-
Extensión de Responsabilidad Civil	Incluida		Opcional	Opcional
Accidentes Automovilísticos al Conductor	\$100,000	\$10,000	Incluida	Opcional
Robo Parcial Interiores	-	\$2,500	-	-
Eliminación de Deducible y Devolución de Primas	Incluida		Opcional	-

4. SERVICIOS DE ASISTENCIA

ASISTENCIA AUTOMOVILÍSTICA	ASISTENCIA MÉDICA	ASISTENCIA ADMINISTRATIVA
 Apoyo en pinchaduras, batería y gasolina.	 Traslado al hospital más cercano.	 Localización y reenvío de equipaje.
 Envío y pago de grúa.	 Boleto redondo para un familiar.	 Localización telefónica y transmisión de mensajes.
 Gastos de hotel por avería o robo total en viajes.	 Traslado en caso de fallecimiento.	 Asistencia en pérdida de documentos.
 Traslado en viaje para regreso del beneficiario.	 Gastos de hotel por convalecencia en viajes.	 Apoyo para trámites funerarios.

5. CARACTERÍSTICAS

Tipo de moneda	<p>Pesos: antigüedad no mayor a 15 años.</p> <p>Dólares: antigüedad no mayor a 3 años.</p>
Vigencia	Anual y semestral.
Frecuencia de pago	<p>Anual, semestral, trimestral* y mensual*.</p> <p>*La opción mensual sólo se otorga si los recibos de pago son mayores de 25 días de SMGVDF. En las frecuencias de pago mensual y trimestral únicamente se acepta pago con tarjeta de crédito.</p>
Forma de pago	Efectivo, cheque, tarjeta de crédito o débito.
Suma asegurada	<p>Valor comercial: valor de la venta al público en el mercado según guías EBC y Autométricas.</p> <p>Valor factura: valor factura del vehículo de agencia.</p> <p>Valor convenido: valor que acuerdan AXA y el asegurado con base en avalúos especializados. Aplica para vehículos último modelo con factura de hasta 3 meses de expedición. El valor solicitado debe incluir IVA.</p>
Deducible	<p>Monto fijo: el monto se mantiene durante la vigencia de la póliza.</p> <p>% Variable: se aplica al valor o suma asegurada del vehículo al momento del siniestro (sólo aplica para vehículos asegurados a valor comercial).</p>
Operación del deducible	<p>Pérdidas parciales: varía con base en el tipo de contratación, monto fijo o porcentaje variable.</p> <p>Pérdidas totales: a) El porcentaje de deducible contratado se aplicará al valor comercial del vehículo al momento del siniestro. b) Para vehículos asegurados a valor convenido, el porcentaje de deducible contratado se aplica a este valor.</p>
Descuentos de contratación	<p>Estado - población: descuento según zona por experiencia en siniestralidad.</p> <p>Sexo - edad: hombre <= 27 años 0%; mujer <= 27 años 5%; hombre > 27 años 5%; mujer > 27 años 10%.</p>
Descuentos de renovación	El descuento depende de la prima pagada anterior, antigüedad de la póliza y siniestralidad según récord del asegurado.
Tarifas	Precio especial de bienvenida para clientes nuevos, según el perfil de los conductores y las características del vehículo.
Sigue con Auto 	<p>Para los planes Amplia y Plus.</p> <p>Aplica para autos y camiones hasta de 3.5 toneladas que sean de servicio particular, uso normal y de hasta 10 años de antigüedad.</p>

6. PROCESO DE VENTAS (Sugerencia)

FLUJO	ACCIONES	¿QUÉ SE ESPERA?	HERRAMIENTAS
APERTURA ↓	Acercamiento: Platicar con el cliente para conocerlo mejor y explicar quién es AXA.	<ul style="list-style-type: none"> Identificación del perfil del cliente. Captación de su principal preocupación. Dar a conocer al cliente quién es AXA. 	<ul style="list-style-type: none"> Folleto (AU - 268)
	Presentación de venta: Realizar presentación del producto utilizando el folleto como referencia.	<ul style="list-style-type: none"> Que el cliente tenga claros los beneficios y la solución de su preocupación. 	<ul style="list-style-type: none"> Conoce tu producto Presentación de venta (Power Point)
PRESENTACIÓN ↓	Cotización de seguro: Realizar ejercicio de cotización con información real del cliente y sus necesidades.	<ul style="list-style-type: none"> Que el cliente tenga claro el costo y beneficios del seguro y la diferencia entre un tipo de cobertura y otra. 	<ul style="list-style-type: none"> AXA Cotiza www.axafacil.mx Cotizador para teléfono celular
COTIZACIÓN ↓	Venta: Convencer al cliente de los beneficios del seguro y de la importancia de éste para cerrar la venta.	<ul style="list-style-type: none"> Interés del cliente en comprar el seguro. Venta del seguro o cita posterior para la contratación del seguro. 	<ul style="list-style-type: none"> Solicitud del seguro (AU-267) Sistema de emisión en línea www.axafacil.mx
CIERRE ↓	SI YA COMPRÓ UN SEGURO: Seguimiento del servicio y agradecimiento.	SI YA COMPRÓ UN SEGURO: Que el cliente aprecie el interés de AXA por sus clientes y a futuro renueve la póliza.	<ul style="list-style-type: none"> Portapóliza (AU-261) Condiciones generales Guía de usuario Póliza
SEGUIMIENTO	SI NO COMPRÓ: Aclarar dudas y entender el porqué de la negativa.	SI NO COMPRÓ: Retroalimentación del porqué no compró. Identificar oportunidad de compra en el futuro.	

7. SOPORTE TÉCNICO

Para apoyo en tus ventas, consulta frecuentemente en www.axafacil.mx información valiosa sobre paquetes, coberturas y servicios.

Este documento es de apoyo para la fuerza de ventas. Su contenido es informativo, los productos se regirán por las disposiciones contractuales y legales aplicables.

Marca Registrada propiedad de **AXA Seguros, S.A. de C.V.** El contenido de este documento y sus marcas registradas no pueden ser reproducidas total o parcialmente sin autorización escrita del propietario de las marcas.