

CONOCE TU PRODUCTO

Junio 2010

1. PROTECCIÓN EFECTIVA VIDA

Es un seguro de vida dirigido a hombres y mujeres solteros o parejas entre 25 y 45 años con necesidades de protección.

En caso de que el asegurado llegara a fallecer, sus seres queridos quedarán protegidos con la suma asegurada alcanzada que más se adecue a sus necesidades, desde \$100,000 pesos hasta \$1,500,000 pesos. Para contratarlo, el cliente sólo debe contestar dos preguntas sobre su estado de salud. Además de **sencillo, es económico y práctico**.

2. COBERTURAS

Cobertura por Fallecimiento

Se indemnizará con la suma asegurada alcanzada a los beneficiarios designados si el fallecimiento del asegurado ocurre dentro de la vigencia de la póliza. La edad mínima de contratación es 18 años y la máxima de 65 años. La edad máxima para la renovación es 99 años.

Cobertura por Invalidez Total y Permanente

Se indemnizará al asegurado con la suma asegurada alcanzada, después de haber transcurrido un periodo continuo de seis meses, contados a partir de que una institución o médico especialista dictamine el estado de invalidez total y permanente. La edad mínima de contratación es 18 años y la máxima de 65 años. La edad máxima para la renovación es 70 años.

Cobertura por Pérdida Orgánica por Accidente

De acuerdo con la siguiente tabla se indemnizará al asegurado con el porcentaje correspondiente de la suma asegurada, en caso de sufrir alguna pérdida orgánica a consecuencia de un accidente; siempre y cuando la pérdida ocurra dentro de los 90 días posteriores al accidente.

PÉRDIDA DE:	PORCENTAJE DE LA SUMA ASEGURADA
Ambas manos, ambos pies o la vista de ambos ojos	100%
Una mano y un pie	100%
Una mano o un pie, y la vista de un ojo	100%
Una mano o un pie	50%
La vista de un ojo	30%
El pulgar de cualquier mano	15%
El índice de cualquier mano	10%

Se cubrirán uno o varios accidentes hasta alcanzar el 100% de la suma asegurada alcanzada.

La edad mínima de contratación es 18 años y la máxima de 65 años. La edad máxima para la renovación es 70 años.

3. CARACTERÍSTICAS

VIGENCIA	Temporal a un año, con renovación automática	
TIPO DE SEGURO	Individual, el asegurado deberá ser el mismo contratante	
COBERTURAS	Edad de aceptación	Edad máxima de renovación
• Fallecimiento	18 a 65 años	99 años
• Invalidez total y permanente		70 años
• Pérdida orgánica por accidente		70 años
MONEDA	Pesos	Dólares
LÍMITES DE SUMA ASEGURADA	Desde \$100,000 pesos hasta \$1,500,000 pesos	Desde 10,000 dólares hasta 150,000 dólares
SUMA ASEGURADA MODULAR	\$100,000 pesos	10,000 dólares
ACTUALIZACIÓN DE SUMA ASEGURADA	Opcional para el cliente, con base en la inflación	Conforme al tipo de cambio vigente al momento de la indemnización
DESCUENTOS POR VOLUMEN DE SUMA ASEGURADA	3% a partir de \$600,000 pesos 6% a partir de \$1,100,000 pesos	3% a partir de 60,000 dólares 6% a partir de 110,000 dólares
DESCUENTO ANUAL	10%, sólo si la frecuencia de pago es anual	
FRECUENCIA DE PAGO	Mensual, trimestral, semestral y anual	
RECARGO POR PAGO FRACCIONADO	No aplica	
RECARGO FIJO	No aplica	
FORMAS DE PAGO	<ul style="list-style-type: none"> • Efectivo con referencia bancaria (sólo frecuencia de pago anual) • Domiciliación bancaria a tarjeta de crédito, débito o cuenta de cheques 	
COBRO DE LA PRIMA	La prima de la renovación se actualizará según la edad alcanzada por el asegurado	

Requisitos de asegurabilidad. El cliente deberá cumplir con los siguientes requisitos para contar con

Protección Efectiva / Vida

Questionario Médico

- ¿Padece o ha padecido algunas de las siguientes enfermedades o afecciones: cáncer de cualquier tipo y localización incluyendo leucemia, diabetes insulino dependiente y/o insuficiencia renal, neurológicas, cerebrovasculares o mentales, infarto cardiaco o angina de pecho, SIDA, hepatitis C o cirrosis, enfermedad pulmonar obstructiva crónica, esclerosis múltiple o lupus eritematoso sistémico?
- ¿Tiene pendiente alguna operación, hospitalización o estudios de biopsia, resonancia magnética, tomografía, electroencefalograma, ecocardiograma, coronariografía o SIDA?

Questionario de Ocupación

- ¿Desempeña alguna de las siguientes actividades: agente de seguridad, secreto o guardaespalda; policía de cualquier corporación o dependencia sea gubernamental o privada; militar; empleado de PGR, PGJ, AFI, PFP; piloto, personal de tripulación y pasajeros, excepto de aviación comercial; chofer u operador transportista de materiales inflamables, explosivos o tóxicos; minero subterráneo; obrero con uso de material explosivo y personal en plataformas marinas; despachador de autotanques (pipas) de gasolina y gas; brigadista, rescatista y socorrista; buzo; actor o doble; fotógrafo aéreo; acróbata en el aire y en motocicleta; boxeador; corredor de autos, motocicletas y caballos; tauromaquia en general; domador de animales salvajes; gobernador, presidente municipal, secretario de seguridad o de Estado; practicante de charrería, cacería, vuelos ultraligeros o alpinismo de forma amateur o profesional?

Si el cliente contesta afirmativamente a cualquiera de estas preguntas, entonces no será sujeto de suscripción a este seguro. Sugerimos ofrecer algún otro de nuestros productos de Vida que se adecue a sus necesidades.

Validación de sobre y bajo peso

Se tomará la estatura del cliente en centímetros, al excedente de los 100 cm se le suman o restan 30 kilos respectivamente, el resultado es el peso máximo y mínimo que el cliente podrá tener como peso. Ejemplos:

- Una persona que mide 175 cm puede pesar máximo 105 kg (75+30).
- Una persona que mide 155 cm puede pesar mínimo 25 kg (55-30).

4. BENEFICIOS INCLUIDOS

Muerte Accidental Conjunta. En caso de que el asegurado y su cónyuge fallecieran a consecuencia de un mismo accidente, siempre que la muerte de ambos sucediera dentro de los 180 días siguientes a la ocurrencia del evento, AXA Seguros pagará a los beneficiarios designados en la póliza \$50,000 pesos adicionales a la suma asegurada alcanzada por fallecimiento.

Anticipo por Fallecimiento. Se otorgará después de haber transcurrido dos años de cobertura continua e ininterrumpida. En caso de fallecimiento del asegurado, AXA Seguros pagará a sus beneficiarios un anticipo de \$25,000 pesos de la suma asegurada alcanzada para solventar algunos gastos necesarios. O bien, a través de servicios funerarios por un monto de \$25,000 pesos.

Anticipo por Enfermedad Terminal. AXA Seguros pagará un anticipo hasta del 30% de la suma asegurada en caso de que al asegurado se le diagnostique alguna de las siguientes enfermedades terminales:

- Infarto al Miocardio • Enfermedad Coronaria Obstructiva • Accidente Vascular Cerebral • Cáncer • Insuficiencia Renal.

Servicios de Asistencia Médica

- Orientación médica telefónica las 24 horas del día.
- Consultas médicas a domicilio por sólo \$250 pesos.
- Traslado médico de emergencia, cuenta con dos servicios de ambulancia terrestre durante la vigencia de su seguro.
- Referencia médica, todas las consultas con médicos generales y especialistas por sólo \$200 pesos, excepto en la zona fronteriza, que es por un máximo de \$300 pesos.

Atractivos Descuentos y Precios Preferenciales

- Referencia de laboratorios clínicos y gabinetes, descuentos hasta del 50%.
- Referencia de servicios de enfermería general a domicilio, desde \$300 hasta \$350 pesos por la estancia de ocho horas.
- Referencia de farmacias, ópticas y clínicas dentales, con costos preferenciales.

Asistencia en Trámites Funerarios

- Asesoría legal en trámites de sepelio o incineración.

5. PROCESO DE VENTA (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 (VI-329)
↓			
PRESENTACIÓN	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 • Folleto (VI-329) • Presentación de venta
↓			
COTIZACIÓN	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"> • Tarisimplex (VI-325) • AXA Cotiza www.axafacil.mx
↓			
CIERRE	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 (VI-323)
↓			
SEGUIMIENTO	SI YA COMPRÓ UN SEGURO: Seguimiento del servicio y agradecimiento. SI NO COMPRÓ: Aclarar dudas y entender el porqué de la negativa.	SI YA COMPRÓ UN SEGURO: Que el cliente aprecie el interés de AXA por sus clientes y a futuro renueve la póliza. Informarle que, en caso de siniestro, llame al Centro de Atención Telefónica (CAT). SI NO COMPRÓ: Retroalimentación del porqué no compró. Identificar oportunidad de compra en el futuro.	<ul style="list-style-type: none"> • Portapóliza (VI-321) • Condiciones Generales (VI-324) • Tarjeta Servicios de Asistencia (VI-331) • Póliza • CAT y 01 800 900 1292 • Guía de Usuario (VI-328) • Solicitud de cambio en póliza (ZA-011)

6. SOPORTE TÉCNICO

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

Este documento es de apoyo para la fuerza de ventas. Su contenido es informativo, el producto se registrá 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.