



Guía comercial de Vida Individual

Bienvenido

GUÍA COMERCIAL Seguros de Vida Individual

MAPFRE pensando en ti, pone a tu disposición la “Guía comercial de Vida Individual”.

Herramienta que te ayudará a orientar nuestra oferta comercial, en los distintos objetivos de acuerdo a las etapas de la **Vida** de tus clientes, garantizándoles una mayor tranquilidad y un mejor futuro económico, además te permitirá consultar de forma ágil nuestra oferta comercial cuando lo necesites.

Un seguro de vida permite proteger el patrimonio de tus clientes, generar un ahorro que los ayude a cumplir sus proyectos o comenzar una inversión para potenciar sus recursos económicos, además de aprovechar beneficios fiscales que ofrecen estos productos en particular.

Esperamos te sea de gran utilidad.

“Una forma de hacer negocios contigo”.

Atentamente:

Dirección de Desarrollo de Negocio Vida



Tu momento de vida es hoy

Siempre pensamos en encontrar el momento adecuado para tener un Plan de Vida, por eso consideramos que este es el mejor. Piensa en todas las personas o familias que hoy en día se encuentran desprotegidas o de aquellas que requieren planificar o construir un mejor futuro. No esperes más, **MAPFRE** tiene una alternativa patrimonial a la medida para todos nuestros clientes.

A)

Solo **15 %** de las personas tienen seguro de vida en México.

B)

Más de **5.5 millones** de adultos mayores en condición de pobreza y sin ningún ahorro.

Se estima que la población mayor o igual a 65 años crecerá a **30 millones** en **2050** y los Adultos Mayores necesitarán recursos económicos para solventar la vejez.

C)

8 de cada 10 mexicanos ahorran de manera formal e informal, pero no en instrumentos de inversión, al no explorar otras opciones que les beneficien.

D)

El ahorro voluntario está en tendencia ascendente con 78,734 millones de pesos, en comparación con lo registrado en 2012 (13,052.1 millones), lo que significa que existe una mayor conciencia de ahorro adicional, para aumentar el monto de las pensiones.

E)

Entre la población mexicana existe una gran preocupación y desconfianza por el futuro del Seguro Social y de las pensiones, reflejando que el **96%** de los mexicanos teme por sus pensiones.

Fuentes:

1 "Pensiones y Comparativa Internacional". Fundación MAPFRE GIP-2018. 2. "En ascenso el Ahorro Voluntario", Revista Comercial Reforma, Informa la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro, cierre mayo 2019. 3. Estudio "Opinión de los mexicanos sobre el Sistema de Pensiones". Fundación MAPFRE Agosto 2017.

Vida Individual

Contenido/Productos MAPFRE

La información que podrás consultar:



¿Qué cubre el Plan?



Sensibilización de Mercado



Cobertura Básica



Cierres Comerciales



Mercado Meta



Información adicional o esquema de Administración



Datos Básicos del Plan



Beneficios del Plan



¿Por qué vender el Plan?



1. Productos Tradicionales

A)



PLANES DE PROTECCIÓN

- Temporal
- Temporal Preferente

Página 10-16

Página 17-23

ALTERNATIVAS ESPECÍFICAS DE PROTECCIÓN

- Básico Estandarizado
- Uno Venta Masiva
- Meridiano Venta Masiva

Página 26

Página 27

Página 28-29

B)



PLANES DE PROTECCIÓN Y AHORRO

- Vida Entera
- Vida Entera Pagos Limitados

Página 32-36

Página 37-41

C)



PLANES DE PROTECCIÓN CON RETORNO DE INVERSIÓN

- Devolución Plus
- Ahorro Mixto

Página 44-48

Página 49-53

D)



PLAN DE AHORRO PARA LA EDUCACIÓN

- Superación Plus

Página 56-62

E)



PLAN FUNERARIO

- Servicios Funerarios

Página 65-69

2. Productos de ahorro e inversión

F)



PLANES CON BENEFICIO FISCAL

- Alcanza Página 72-80
- Contigo Página 81-92
- Jubilación Página 93-102
- Generalidades Alcanza, Contigo y Jubilación Página 105-107

Cada plan tiene modalidades que pueden ser contratadas para un fin específico:

MODALIDADES PARA RETIRO

1. Alcanza Tu Retiro
2. Alcanza Tu Jubilación
3. Contigo En Tu Retiro
4. Contigo En Tu Jubilación
5. Jubilación

MODALIDADES PARA INVERSIÓN

1. Alcanza Tu Inversión
2. Contigo En Tu Inversión

3. Herramientas Comerciales

Página 110-124

ZONALIADOS

MATERIAL DE APOYO A LA VENTA

4. Beneficios Adicionales

Página 127-146

FIDEICOMISO

VALOR GARANTIZADO

DOTALES A CORTO PLAZO

Vida Individual

Contenido/Productos MAPFRE

5. Seguro de Hombre Clave

Página 149-153

6. Frases de reflexión de VIDA

Página 155

7. Fuentes consultadas

Página 156-157



1. Se sugiere consultar las condiciones generales y los requisitos de asegurabilidad vigentes de Vida Individual, para brindar un mejor servicio y asesoría a tus clientes.



Planes de Protección



Plan Temporal

Plan Temporal

“Amplia protección a bajo costo”



¿QUÉ CUBRE EL PLAN?

Es un plan que otorga alta protección por FALLECIMIENTO del Asegurado, durante un tiempo específico y por un monto determinado a un costo accesible. Cubre necesidades de carácter temporal.



COBERTURA BÁSICA (FALLECIMIENTO)

Los beneficiarios reciben la Suma Asegurada contratada.



MERCADO META

¿A quién ofrecerle este plan?

- A personas que compran un seguro por primera vez.
- Orientado a quienes desean adquirir un crédito o que ya cuentan con él.
- Para personas que tienen poca liquidez para solventar primas altas.
- Enfocado a aquellas personas que requieren protección a costos accesibles.
- Dirigido a personas que desean complementar otros seguros.
- Ideal para quienes comienzan su vida laboral.
- Ideal para personas que son padres de familia, ya que comenzarán con la responsabilidad de proteger a los que más aman.



Datos básicos del Plan

Plan	Temporal tradicional	Prima	Prima mínima de \$1,000 anualizados Recibo mensual mínimo de \$200 para domiciliar y \$500 en otra periodicidad de pago.
Plazos	1, 5, 10, 15, 20 y Edad Alcanzada de 65 años.	Coberturas adicionales	Todas las coberturas de accidentes (MA, PO, MAPO, MAC, POC, Y MAPOC), Invalidez* (BIPA y BIT), Servicios Funerarios (SF) y Enfermedades Graves (EG). *Solo aplica para plazo de 5 años en adelante.
Edades de aceptación	Plazo 1: 18 a 65 años. Plazo 5, 10, 15 y 20: 18 a 70 años. Plazo Edad Alcanzada 65 años: 18 a 60 años.	Alternativa de inversión	Totales a Corto Plazo (excepto plazo 1).
Moneda	Nacional: plazos 1, 5, 10, 15, 20 años y Edad Alcanzada de 65 años. Dólares y UDIS: Todos los plazos, a excepción del plazo 1.	Valores Garantizados	Rescate y Seguro Saldado. Excepto plazos 1 y 5 años.
Suma Asegurada	Sin crecimiento y lineal del 10% El crecimiento lineal, solo aplica para moneda nacional y tiene un tope a la edad de 70 años.	Renovación automática	Sí, en plazos 1 y 5, hasta los 60 años.

Se emite por ZonAliados y/o por oficina.



BENEFICIOS DEL PLAN

Información para tu cliente

Es un plan de protección patrimonial que le ayudará a cubrir las necesidades inmediatas de su familia en caso de que llegue a faltar, por ejemplo:

- a) Gastos básicos de la casa: luz, predial, agua, gas, teléfono, etc.
- b) Gastos funerarios, en caso de no contar con un servicio de este tipo o bien, complementar el actual.
- c) Gastos escolares.
- d) Pagos derivados de créditos contraídos.

De los planes de protección, es el de precio más flexible.

Le protege de compromisos (deudas) personales actuales o futuras, donde la garantía será el seguro.

Tener un plan de protección por tiempo determinado le ayuda a planificar de manera segura sus proyectos o compromisos.

Es uno de los planes más recomendables para personas, que son el soporte económico principal de su familia, para garantizar la calidad de vida y estabilidad financiera que merecen.

Hacer frente a los sucesos que pueden ocurrir de forma inesperada no es fácil, pero con un plan Temporal puede estar preparada(o).



¿POR QUÉ VENDERLO?

Información para ti

- Se emite con el llenado de una solicitud simplificada.
- Emisión inmediata por la prima anual requerida (desde \$1,000 anualizados).
- Tiene un costo accesible para la mayoría de los clientes, lo que significa mayor colocación.
- Producto sencillo de ofrecer.
- Adaptable a cualquier tipo de necesidad y edad del Asegurado.
- Es un plan que solicitan las instituciones de crédito como requisito para poder otorgar un préstamo. De acuerdo con las estadísticas, en México, el 92% de las personas solicitan un crédito de manera planeada por lo menos una vez en su vida.



SENSIBILIZACIÓN DE MERCADO

Los planes con cobertura de fallecimiento que se contratan al adquirir un crédito ¡Sí cumplen! De acuerdo con algunas estadísticas, gracias a la protección contratada, se saldaron 2,400 hipotecas, es decir que los beneficiarios lograron responder al pago de este compromiso, quitándose el peso de perder su patrimonio.



CIERRES COMERCIALES

Podemos comenzar con la contratación de este plan de protección y posteriormente, cuando su economía se lo permita, podremos complementarlo con otros esquemas de protección y ahorro.

Es una oportunidad de vida, no solo de adquirir un plan a un costo accesible, sino de poder disminuir el impacto económico que sufre la familia al dejar de contar con el sustento principal.

¿Cuánto considera que vale asegurar el futuro de su familia?, sin duda sé que me contestará que no tiene precio y estoy totalmente de acuerdo con usted. Contrate el plan y verá que la decisión no tendrá punto de comparación.

Si tiene poca liquidez al mes para soportar un gasto más, déjeme contarle que este seguro es tan accesible que podrá pagar la prima en la periodicidad que usted prefiera, sin que impacte su economía.

Las mejores decisiones se toman pensando en el futuro que desea para su familia.

Proteger la vida no tiene precio, solo se necesita una firma y verá que su familia se lo agradecerá siempre.





Plan Temporal Preferente

Plan Temporal Preferente



“Alta protección a costo preferencial”



¿QUÉ CUBRE EL PLAN?

Es un plan que brinda protección por FALLECIMIENTO del Asegurado, a un costo accesible (costo menor a la tarifa normal) y que premia el excelente estado de salud.



COBERTURA BÁSICA (FALLECIMIENTO)

Los beneficiarios reciben la Suma Asegurada contratada.



MERCADO META

¿A quién ofrecerle este plan?

- A personas que reconocen su óptimo estado de salud.
- Orientado a aquellos que cuidan día a día su salud.
- Para aquellas personas interesadas en obtener Sumas Aseguradas altas, a un costo atractivo como recompensa a su excelente diagnóstico médico.
- Enfocado a quienes requieren protección a un costo accesible.
- Para personas que están abiertas a someterse a exámenes médicos de confirmación sobre el estado de salud.
- Ideal para personas que desean ser recompensadas por sus esfuerzos y buenos hábitos de salud.



Datos básicos del Plan

Plan	Temporal tradicional	Prima y Suma Asegurada	Sin crecimiento y Suma Asegurada mínima de \$150,000 dólares.
Plazos	10 y 20 años	Coberturas adicionales	Todas las coberturas de accidentes (MA, PO, MAPO, MAC, POC, Y MAPOC), Invalidez (BIPA y BIT) y Servicios Funerarios (SF).
Edades de aceptación	30 a 55 años	Alternativa de inversión	Dotales a Corto Plazo
Moneda	Dólares	Valores Garantizados	Rescate y Seguro Saldado
Renovación automática			No Aplica

Se emite por oficina.



BENEFICIOS DEL PLAN

Información para tu cliente

Es un plan de costo accesible y preferencial, es decir, tiene una tarifa menor a la normal y, es solo para personas que gozan de un excelente estado de salud.

Bien lo dijo Benjamín Franklin: “Lo único seguro en la vida es la muerte y los impuestos”. Es mejor estar preparado y que nada le tome por sorpresa.

Si cuida su alimentación, practica algún deporte, va al gimnasio, camina y toma agua durante el día, su salud es catalogada como preferente. Por su buena condición física, podemos comenzar con el plan y premiar lo que ha logrado.

Este plan premia y reconoce su buen estado de salud, hábitos e historial médico. Aproveche y sea parte de este círculo preferencial.

¿Le gustaría ahorrarse hasta el 60% en prima?

Ser jefe o jefe de familia y tener un buen estado de salud representa una excelente muestra de responsabilidad al velar por el presente y asegurar su bienestar en el futuro.

Hoy que goza de un excelente estado de salud es candidato a contratar una póliza de seguro con este costo preferente ¡APROVÉCHELO!



¿POR QUÉ VENDERLO?

Información para ti

Los tiempos han cambiado y es más sencillo encontrar personas saludables, ya que actualmente 5 de cada 10 hogares modificaron su alimentación, por comidas más sanas y equilibradas.

- Producto selectivo y competitivo.
- Es un plan que tiene tarifa preferente para premiar la salud de tu cliente, por lo que representa un gancho comercial y abordaje efectivo.



SENSIBILIZACIÓN DE MERCADO

La población mexicana no es la única que se preocupa por mantenerse en forma: 8 de cada 10 habitantes de países de Latinoamérica están interesados en mejorar su salud y 6 de cada 10 les gusta mantenerse en forma, lo que hace más grande el universo a personas que contratan planes preferentes que apoyen su economía y premien la cultura saludable.



CIERRES COMERCIALES

Déjeme felicitarlo, ya que es una persona que cuida muy bien su salud y esto es admirable. Por ello, deme la oportunidad de otorgarle un costo preferencial para proteger su patrimonio y a su familia.

Existe este tipo de planes que premian su salud y le ofrecen una recompensa que se refleja en un costo menor en la prima que pagará. Decídase y goce de este beneficio preferencial.

Cuando ocurre un evento desafortunado, las personas siempre dicen “¡Pero cómo, si estaba muy bien de salud!”, y la realidad es que nadie está exento de faltarle a la familia algún día. Por eso la importancia de contar con un plan temporal que lo respalde durante el tiempo que usted decida.

Al conocer más de su excelente estado de salud, puede tener acceso a un plan patrimonial, que le otorgará protección con un costo preferencial, deme la oportunidad de premiarlo de esta forma.

¿Ha escuchado de recompensas? Con este plan usted tendrá el beneficio en costo por cuidar con esmero su salud. Siéntase orgullosa(o) de ser parte de los que son reconocidos.





INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA

En la selección, se considerará preferente al prospecto que supere ciertos criterios de selección por medio de los cuales se pueda esperar que experimente una menor probabilidad de muerte que el promedio. La forma en la que se determinará si un prospecto es o no un riesgo preferente, es a través de los siguientes requisitos:



A todos los prospectos se les aplicará un examen médico.



VIDA

Tu futuro y sus sueños, están en tus manos.



Planes como Alternativa Específica de Protección



Plan Básico Estandarizado

“No hay pretexto para no asegurarse”



¿QUÉ CUBRE EL PLAN?

Es un plan que ofrece protección por FALLECIMIENTO al Asegurado, durante un plazo de 5 años y es renovable a bajo costo, no requiere de exámenes médicos y se adapta a todas las necesidades.



DATOS BÁSICOS DEL PLAN

- El plazo del plan es solo de 5 años.
- Edades de contratación: 18 a 65 años.
- Renovación vitalicia.
- Sin crecimiento.
- Sí cuenta con renovación automática, por quinquenio y sin requisitos de asegurabilidad.
- No aplica valores garantizados.
- Suma Asegurada mínima de \$100,000, \$200,000 y monto máximo de \$300,000 por persona.
- Contratación en moneda nacional.
- Cubre solo cobertura básica.



MERCADO META

Ideal para personas de clase media-baja que desean mantener su prima por quinquenios y orientado a personas que desean estar protegidos a un costo muy accesible.

Se emite por oficina.

Plan Temporal Uno Venta Masiva



“Protección inmediata a bajo costo”



¿QUÉ CUBRE EL PLAN?

- Es un plan que brinda protección al Asegurado por FALLECIMIENTO a plazo de 1 año, con renovación garantizada hasta los 65 años, con una selección médica sencilla a la contratación.
- El costo de la prima es muy bajo.



DATOS BÁSICOS DEL PLAN

- El plazo del plan es de solo 1 año.
- Edades de contratación: 18 a 65 años.
- Cobertura adicional: Servicios Funerarios (SF) y Muerte Accidental (MA).
- Sin crecimiento.
- Su renovación está garantizada hasta los 65 años.
- Contratación en moneda nacional.
- Suma Asegurada máxima \$500,000 pesos.
- No aplica valores garantizados.



MERCADO META

Ideal para personas que requieran cubrir una temporalidad limitada de 1 año a un costo muy bajo.

Se emite por ZonAliados y/o por oficina.

Plan Meridiano Venta Masiva



“Aceptación garantizada”



¿QUÉ CUBRE EL PLAN?

- Es un plan que ofrece protección al Asegurado por FALLECIMIENTO por enfermedad y MUERTE ACCIDENTAL.
- Si el Asegurado fallece dentro de los 2 primeros años: se reembolsa a los beneficiarios las primas pagadas + el 8% de interés anual. A partir del 3er año, se paga a los beneficiarios la Suma Asegurada contratada.
- En caso de que el Asegurado llegara a fallecer a consecuencia de un accidente, se entregará a los beneficiarios designados el 200% de la Suma Asegurada contratada, siempre y cuando la póliza se encuentre en vigor y aplica desde el inicio de la vigencia.



DATOS BÁSICOS DEL PLAN

- Plazos 5 y 9 años, con pago de contado o descuento por NÓMINA, sin selección de riesgo.
- Edades de aceptación:
Plazo 5: de 20 a 60 años.
Plazo 9: de 20 a 56 años.
- Coberturas adicionales: Exención de Pago de Primas por Invalidez total y Permanente por Accidente (BITA), Pago de Suma Asegurada por Invalidez Total y Permanente por Accidente (PASI), Alternativa de Inversión con Dotales a Corto Plazo (DCP) y Servicios Funerarios (SF).
- Sin crecimiento.
- No aplica valores garantizados.

- No aplica renovación automática.
- Contratación en moneda nacional.
- Suma Asegurada máxima \$500,000 pesos.

*Aplican Restricciones y puede ser comercializado individualmente, sin que exista una colectividad.



MERCADO META

Ideal para personas cuya actividad laboral es administrativa o de oficina, por lo que se les considera de bajo riesgo laboral y que se encuentren en servicio activo.



Se emite por ZonAliados y/o por oficina.



VIDA

Nunca se sabe... Si tienes gente que depende de ti, necesitas un seguro de vida. Así de simple.



Planes de Protección y Ahorro

Plan Vida Entera



“Una decisión para toda la vida”



¿QUÉ CUBRE EL PLAN?

Es un plan que ofrece protección por FALLECIMIENTO del Asegurado durante toda la vida, otorgando un gran valor patrimonial garantizado en la póliza.



COBERTURA BÁSICA

Fallecimiento

Los beneficiarios reciben la Suma Asegurada contratada.

Sobrevivencia

Monto de recuperación. Al llegar a los 99 años, al Asegurado se le paga en vida la Suma Asegurada contratada.



MERCADO META

¿A quién ofrecerle este plan?

- Dirigido a personas que desean cubrir necesidades de tipo permanente.
- Para personas que desean obtener una atractiva recuperación parcial o total.
- Orientado para aquellas personas con una historia genética duradera o longeva (es decir que viven muchos años).
- Para aquellos con un alto sentido de prevención y preocupación por cumplir sus proyectos patrimoniales.
- Dirigido a quienes están interesados en fomentar un ahorro a largo plazo.



Datos básicos del Plan

Plan	Ordinario de Vida	Prima	Prima mínima de \$1,000 anualizados Recibo mensual mínimo de \$200 pesos y \$500 en otras periodicidades de pago.
Plazos	Vitalicio (hasta los 99 años)	Coberturas adicionales	Todas las coberturas de accidentes (MA, PO, MAPO, MAC, POC, Y MAPOC), Invalidez (BIPA y BIT), Enfermedades Graves (EG) y Servicios Funerarios (SF).
Edades de aceptación	De 18 a 70 años	Alternativa de inversión	Dotales a Corto Plazo
Moneda	Nacional, dólares y UDIS	Valores Garantizados	Rescate y Seguro Saldado
Suma Asegurada	Sin crecimiento y lineal del 10% El crecimiento lineal, solo aplica para moneda nacional y tiene un tope a la edad de 70 años.	Renovación automática	Es vitalicio

Se emite por ZonAliados y/o por oficina.



BENEFICIOS DEL PLAN

Información para tu cliente

Cuenta con una rentabilidad garantizada, de la cual puede disponer en caso de imprevistos, debido a que sus valores garantizados se fortalecen a través del tiempo.

Los valores garantizados de ahorro pueden destinarse a la inversión, retiro o educación.

El plan le permite acumular un ahorro que siempre estará disponible para hacer frente a sus necesidades, tanto las previstas como las imprevistas.

Plan que permite recuperar hasta el 100 % de la Suma Asegurada contratada.

El ahorro crece desde el 3er aniversario de la póliza y hasta la edad de 99 años.

El plan combina la supervivencia (generando un ahorro) con la protección. Por lo tanto, es un producto financiero para garantizar tranquilidad a su familia.

El ahorro generado en la póliza también se puede utilizar por los herederos, para cubrir los gastos que conllevan los trámites de transmisión de bienes y pagar deudas o compromisos que usted hubiera dejado.

Es una alternativa ideal de ahorro planificado financieramente.



¿POR QUÉ VENDERLO?

Información para ti

- Al ser una póliza vitalicia, el esquema de pago de comisiones se hace rentable a través del tiempo.
- Los valores garantizados te permiten mantener un alto porcentaje de conservación.
- El cliente se siente motivado por la atractiva recuperación.
- Este tipo de planes resultan interesantes, pues tienen a su favor el hecho de que la esperanza de vida ha aumentado en México. 1,700 mexicanos cumplen 65 años diariamente y en el 2050 serán 4,200. La esperanza de Vida para las mujeres es de 78 años y para hombres 72 años, considerando que una edad promedio estimada, será de 85 años, según datos de la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro y CONAPO.





SENSIBILIZACIÓN DE MERCADO

Hablar del fallecimiento es un tema muy sensible, sin embargo, cada vez más personas son conscientes y están abiertas a tener un plan de protección y ahorro. Lo anterior debido a que las estadísticas de decesos han aumentado en accidentes y enfermedades, que cada día son más frecuentes.

Las principales causas de muerte en México son:

- Diabetes.
- Infarto agudo al miocardio.
- Tumores malignos.
- Enfermedades del hígado.
- Enfermedades pulmonares obstructivas crónicas (EPOC).
- Neumonía.
- Insuficiencia renal.



CIERRES COMERCIALES

A diferencia de las pólizas de vida temporal, el Plan de Vida Entera además de protección, cuenta con atractivos valores de recuperación. Esto, puede ser aprovechado por usted para diferentes proyectos de vida.

Este tipo de plan tiene un componente de valor en efectivo o de ahorro que crece con el tiempo. Durante la vida, usted puede retirarlo o utilizarlo para imprevistos, o bien puede usarlo como estrategia para mantener la póliza vigente hasta la etapa de jubilación o retiro.

Las primas se fijan con la edad en la que usted adquiere el plan. Por lo tanto, su prima será más baja si usted lo compra cuando esté más joven.

Este plan puede ayudar a sus seres queridos a mantener el estilo de vida actual cuando usted ya no esté para apoyarlos y si usted vive podrá disfrutar de todos sus beneficios.



Plan Vida Entera

Pagos Limitados



“Protección por toda la vida, con pagos limitados”



¿QUÉ CUBRE EL PLAN?

Es un plan que ofrece protección por FALLECIMIENTO del asegurado, en el cual se pagan primas por un periodo de años determinado, es decir que se paga una menor cantidad de primas.



COBERTURA BÁSICA

Fallecimiento

Los beneficiarios reciben la Suma Asegurada contratada.

Sobrevivencia

Monto de recuperación. Al llegar a los 99 años, al Asegurado se le paga en vida la Suma Asegurada contratada.



MERCADO META

¿A quién ofrecerle este plan?

- Diseñado para personas que quieren aportar primas en un periodo específico y así poder continuar cómodamente con la protección por fallecimiento hasta los 99 años.
- Para personas con sentido de ahorro a largo plazo y que a la vez, desean una protección que les permita cubrir eventualidades.
- Orientado hacia aquellas personas interesadas en el componente de valor en efectivo o de ahorro, que crece con el tiempo.
- Ideal para personas motivadas por la atractiva recuperación.
- Dirigido a personas sensibles al pago de primas por un largo tiempo y que están dispuestas a pagar en menor plazo para hacer su experiencia más práctica.



Datos básicos del Plan

Plan	Ordinario de Vida	Prima	Prima mínima de \$1,000 anualizados Recibo mensual mínimo de \$200 pesos y \$500 en otras periodicidades de pago.
Plazos	Vitalicio (hasta los 99 años) El pago de la prima es menor al plazo. Pagando a 5, 10, 15, 20 años y Edad Alcanzada de 60 y 65 años.	Coberturas adicionales	Todas las coberturas de accidentes (MA, PO, MAPO, MAC, POC, Y MAPOC) e Invalidez (BIPA y BIT).
Edades de aceptación	Plazos 5, 10, 15 y 20 años: de 18 a 70 años. Edad Alcanzada 60 años: de 18 a 55 años. Edad Alcanzada 65 años: de 18 a 60 años.	Alternativa de inversión	Dotales a Corto Plazo
Moneda	Nacional, dólares y UDIS	Valores Garantizados	Rescate y Seguro Saldado
Suma Asegurada	Sin crecimiento y lineal del 10% El crecimiento lineal, solo aplica para moneda nacional y tiene un tope a la edad de 70 años.	Renovación automática	Es vitalicio

Se emite por ZonAliados y/o por oficina.



BENEFICIOS DEL PLAN

Información para tu cliente

El plan de protección de pagos limitados, es una forma de evitar la incertidumbre económica en el futuro, ayuda a equilibrar las finanzas de la familia en caso de que suceda un imprevisto.

Protección para toda la vida, con pagos en periodos determinados.

Plan de protección financiera que limita el pago de primas, pero amplía los beneficios a través del tiempo.

Esta protección es hasta los 99 años y no solo ayuda a su familia a prepararse para lo inesperado, sino que también se acumula valor en efectivo, que podrá utilizar en vida.

Protección para toda la vida, con pagos limitados para materializar sus proyectos futuros.

Es un plan con estrategia patrimonial, ya que genera una reserva que permite garantizar la calidad de vida de su familia en caso de llegar a faltar.

El plazo de pago será menor al plazo del plan, así no tendrá que continuar pagando para estar protegido toda la vida.

Este tipo de plan es ideal para personas que tienen proyectos planeados que requerirán de capital disponible, por lo que, si paga su prima en menor tiempo, significará una estrategia rentable para hacer frente a distintos compromisos.



¿POR QUÉ VENDERLO?

Información para ti

- Los valores garantizados te permiten mantener un alto porcentaje de conservación.
- Protección para toda la vida con pagos en periodos específicos, lo cual acorta el proceso de gestión y administración.
- El valor en efectivo es un punto crucial de ventas del plan, prácticamente significa una cuenta en la misma póliza del cliente, la cual acumula un ahorro con el tiempo.
- Al ser un plan de pagos limitados, es atractivo para todo tipo de comprador.
- Los pagos limitados son atractivos, ya que muchos clientes tienen proyectos a la edad madura, por lo que ya no piensan en pagar primas, sino que desean estar protegidos sin más compromisos, además de que tienen la expectativa de vivir más tiempo y poder disfrutar de los beneficios en vida junto a su familia.
- El plan tiene una tarifa muy competitiva y la recuperación de valores garantizados es muy atractiva.



SENSIBILIZACIÓN DE MERCADO

En el país, al menos 85 de cada 100 mexicanos que fallecieron dejaron a su familia sin algún respaldo que les permitiera mantener su estabilidad económica.

Hoy en día las personas prefieren planes donde las primas generan un valor en efectivo y se van acumulando, para formar parte de una indemnización futura que les permita generar un ingreso estable para la familia, en los momentos más difíciles de la vida.



CIERRES COMERCIALES

Podría asegurar toda una vida de beneficios, sin tener que pagar toda una vida de primas.

Si usted está interesada(o) en acumular valor en efectivo en su plan y además proteger a sus seres queridos, lo felicito y créame que es una decisión patrimonial muy inteligente.

Si usted tiene una genética longeva, aproveche el beneficio de protegerse y que, en vida, pueda disfrutar las bondades del plan.

La posibilidad de pagar la protección durante la edad productiva es la mejor decisión, ya que, además de quedar protegido durante toda la vida, le permite generar un ahorro que se reflejará en un atractivo monto de recuperación.

El plan también incluye un fondo de inversión, que puede acumular valor en efectivo para disfrutar en vida.



VIDA

**El mundo ideal no existe.
El seguro de vida ideal sí.**



Planes de Protección con Retorno de Inversión

Plan Devolución Plus



“Protección y recuperación de primas”



¿QUÉ CUBRE EL PLAN?

Es un plan que ofrece protección por FALLECIMIENTO del Asegurado y, al sobrevivir a la vigencia contratada, se devuelven las primas pagadas de la cobertura básica.



COBERTURA BÁSICA

Fallecimiento

Los beneficiarios reciben la Suma Asegurada contratada.

Sobrevivencia

Monto de recuperación: se devolverá el 100% del importe de las primas pagadas de la cobertura básica contratada.*

*Se devuelven las primas de la cobertura básica, a excepción de las extraprimas médicas, ocupacionales, coberturas adicionales y recargos de pago fraccionado.



MERCADO META

¿A quién ofrecerle este plan?

- Diseñado para personas que desean proteger a su familia y ahorrar al mismo tiempo.
- Personas que ya trabajan o están comenzando a tener sus propios ingresos, ya que entre más jóvenes y productivos, la devolución de primas puede ser más significativa.
- Personas que reflexionan en el ahorro al sobrevivir y consideran que el retorno de la inversión, es más atractivo.

- Orientado a profesionistas con pequeños y medianos negocios, empleados de mandos medios y trabajadores independientes interesados en estar protegidos y en ahorrar para adquirir bienes o construir un patrimonio.
- Dirigido a personas poco sensibles a los planes de protección pura.



Datos básicos del Plan

Plan	Tradicional	Prima	Prima mínima de \$1,000 anualizados Recibo mensual mínimo de \$200 pesos y \$500 en otras periodicidades de pago.
Plazos	5, 10 y 20 años	Coberturas adicionales	Todas las coberturas de accidentes (MA, PO, MAPO, MAC, POC, Y MAPOC), Invalidez (BIPA y BIT). Enfermedades Graves (EG) y Servicios Funerarios (SF).
Edades de aceptación	18 a 60 años	Alternativa de inversión	Dotales a Corto Plazo
Moneda	Nacional: plazos 5, 10 y 20 años. Dólares: plazos 5 años. UDIS: plazos 5 y 10 años.	Valores Garantizados	Rescate y Seguro Saldado Solo para plazos 10 y 20. Para plazo 5, no aplican valores garantizados.
Suma Asegurada	Sin crecimiento	Renovación automática	Sí, en plazo 5 y máximo hasta los 60 años. Considerar la edad y tarifa vigente al momento.

*Se emite por ZonAliados y/o por oficina.



BENEFICIOS DEL PLAN

Información para tu cliente

Contar con un plan que proteja y permita un ahorro de manera simultánea no es un lujo, es una forma estratégica de afrontar los retos presentes y futuros.

Es un plan para personas con proyectos y metas prometedoras. Este producto le permitirá iniciar o cumplir sus objetivos con la devolución de las primas que recibirá de la cobertura básica contratada.

Es el plan ideal que le permite ahorrar de manera ordenada y recibir, al culminar el plazo, la devolución de hasta el 100% de lo pagado por la protección básica.

Le protege por fallecimiento y puede recuperar hasta el 100% de las primas pagadas, que significaría haber adquirido un seguro con retorno de inversión.

Soportar financieramente los eventos inevitables de la vida es una situación crítica, por lo que la decisión de cómo se van a afrontar, depende solo de usted.

Es un plan para la generación de ahorro y protección de ingresos.

Estar protegido durante la vigencia del plan es una garantía patrimonial y recuperar hasta el 100% de lo pagado es una estrategia para que cumpla sus proyectos.



¿POR QUÉ VENDERLO?

Información para ti

- Plan con plazo de 5 años, único en el mercado.
- Plan sumamente fácil y sencillo de ofrecer.
- Alto porcentaje de conservación, ya que, para la devolución de primas, es requisito indispensable llegar al vencimiento del plan.
- Es ideal ofrecerlo como una estrategia de protección y ahorro, con eso rebatimos el concepto de que los planes de protección no devuelven nada.
- Con este producto, esperamos tangibilizar el beneficio de un plan de vida con devolución de primas a la sobrevivencia, que es una manera de premiar la permanencia.
- Plan que permite el ahorro complementando la protección.



SENSIBILIZACIÓN DE MERCADO

Se estima que 13 de cada 100 mexicanos de 18 años o más tienen o se interesan en un plan de protección, así como las familias jóvenes que desean el crecimiento de su capital y estar protegidos a la vez, siendo sus principales motivadores los hijos y el cumplimiento de proyectos clave para un futuro prometedor.

Los jóvenes tienen menor temor a compromisos y con tal de alcanzar sus metas, ahorran en métodos innovadores que les permiten, cumplir sus objetivos.



CIERRES COMERCIALES

El plan le ofrece una recuperación garantizada de las primas pagadas de la cobertura básica, en caso de sobrevivencia al final de la vigencia. ¡Esto es muy rentable!

Con tan solo un sí, este producto será parte de su planeación financiera, ya que representará tener un plan de protección con recuperación.

Es igual de importante planificar cómo construir un patrimonio para hacer frente a eventos no deseados, así como en vida, pueda disfrutar de lo que ha generado a través del tiempo. Por ello que, este plan es el ideal para usted, ya que recibirá la devolución de las primas pagadas de la cobertura básica, ¡no lo piense más!

Al margen de la condición laboral en la que nos encontremos, sea empleado o independiente, la protección de ingresos representará el poder solventar a futuro los gastos en caso de que usted llegara a faltar. Sin embargo, si usted sobrevive, lo cual es muy probable que suceda dada su condición actual, recibirá las primas pagadas de la cobertura contratada básica al final del plazo. Créame que contratar el plan será una decisión muy acertada.



Plan Ahorro Mixto



“Ahorro con retorno de inversión, en un solo plan”



¿QUÉ CUBRE EL PLAN?

Es un plan que ofrece protección por FALLECIMIENTO del asegurado. Otorga protección y ahorro garantizado, ya que, al sobrevivir a la vigencia contratada, se paga el 100% de la Suma Asegurada.



COBERTURA BÁSICA

Fallecimiento

Los beneficiarios reciben la Suma Asegurada contratada.

Sobrevivencia

Monto de recuperación: se paga el 100% de la Suma Asegurada contratada.



MERCADO META

¿A quién ofrecerle este plan?

- Diseñado para personas atraídas por la protección y el retorno del ahorro garantizado, el cual les permitirá cumplir sus metas y objetivos personales o familiares.
- Para personas que buscan alternativas financieras para proteger su patrimonio, con un retorno de lo invertido.
- Orientado para personas con una cultura de ahorro y que buscan seguridad, es decir, no les gusta la protección pura y prefieren recibir un beneficio por su inversión.
- Dirigido a personas que desean estar protegidas y quieran recibir una recompensa garantizada a la sobrevivencia.



Datos básicos del Plan

Plan	Dotal	Prima	Prima mínima de \$1,000 anualizados Recibo mensual mínimo de \$200 pesos y \$500 en otras periodicidades de pago.
Plazos	10, 15, 20 años y Edad Alcanzada 60 y 65 años.	Coberturas adicionales	Todas las coberturas de accidentes (MA, PO, MAPO, MAC, POC, Y MAPOC), Invalidez (BIPA y BIT). Enfermedades Graves (EG) y Servicios Funerarios (SF).
Edades de aceptación	Plazos 10, 15 y 20 años: de 18 a 70 años. Edad Alcanzada 60 años: de 18 a 40 años. Edad Alcanzada 65 años: de 18 a 45 años.	Alternativa de inversión	Dotales a Corto Plazo
Moneda	Nacional, Dólares y UDIS: Los plazos a Edad Alcanzada, se comercializan solo en dólares y UDIS.	Valores Garantizados	Rescate y Seguro Saldado
Suma Asegurada	Sin crecimiento	Renovación automática	No aplica

Se emite por ZonAliados y/o por oficina.



BENEFICIOS DEL PLAN

Información para tu cliente

Tener en un solo plan, la solución a dos problemas que enfrenta la gran mayoría de las personas (proteger el nivel de vida de la familia y generar ahorro en forma sistemática y rentable para financiar un proyecto en vida) ¡es una opción sencilla de obtener!

Este plan representa una oportunidad para generar un ahorro y una planeación financiera, en donde la cobertura de vida se vuelva una prioridad y el ahorro una estrategia.

Puede recuperar el 100% de la Suma Asegurada, lo que significaría un retorno de inversión garantizado.

La seguridad de saber que podrá hacer frente a sus compromisos, pase lo que pase, es un gran alivio. Con este plan garantiza el pago de un capital para usted o para su familia.

Es un plan que le permite ahorrar mediante un instrumento financiero integrado, el cual le garantizará al final de la vigencia un monto para cumplir el objetivo.

Es el plan ideal que le permitirá ahorrar de manera planeada y recibir, al culminar el plazo, el 100% de la Suma Asegurada contratada, ¿qué le parece esto?



¿POR QUÉ VENDERLO?

Información para ti

- Es sencillo de ofrecer.
- Plan fácil de colocar por la recuperación que representa para el cliente.
- Durante el periodo de contratación, se cuenta con protección por fallecimiento y en caso de no utilizarse, hay una recuperación de la Suma Asegurada del 100%.
- Alto porcentaje de conservación por el reembolso de la misma Suma Asegurada.
- Los planes de vida con ahorro, han alcanzado una expectativa de crecimiento por encima del mercado en los últimos años, por lo que representa una gran oportunidad.



SENSIBILIZACIÓN DE MERCADO

Los datos revelan que ahora existe mayor responsabilidad moral que genera, a su vez, un aumento en la cultura de protección: de acuerdo a la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF): la cultura de previsión y el entendimiento de la importancia de contar con un plan de protección y ahorro es fundamental, ya que es alarmante considerar que el patrimonio de los ciudadanos se vea comprometido por no tener un mecanismo que afronte los gastos de un fallecimiento imprevisto.



CIERRES COMERCIALES

Existen pocos planes que cuenten con ambas características de protección y ahorro, y que además, garanticen la realización de los proyectos en caso de fallecimiento o sobrevivencia. Iniciemos o concretemos ahora sus proyectos.

Este plan genera independencia de lo que pueda pasar en los mercados financieros, ya que nosotros, como compañía aseguradora, pagaríamos la Suma Asegurada si usted llega con vida al fin de la vigencia, garantizando el capital acordado.

Este plan dotal es particularmente útil para hacer frente a las obligaciones financieras, evitando tener que trasladar su cumplimiento a los seres queridos o bien, para poder disfrutar del capital invertido en vida.

Comprendo que como principal sustento tenemos la responsabilidad de proteger a nuestra familia en caso de faltar, mediante estos planes podemos asegurar la continuidad del nivel de vida por un período suficiente.

NOTA: Hablar de Retorno de Inversión en el Plan Devolución Plus y Ahorro Mixto se refiere a que el cliente pagará una protección y dicho desembolso RETORNARÁ (regresará) a él, al término de la vigencia contratada ya sea en: las primas pagadas o la misma suma asegurada respectivamente, representándole una inversión y no un gasto.



VIDA

Asegúrate, antes de que sea demasiado tarde.



Plan de Ahorro para la Educación

Plan Superación Plus



“Su educación, tu mejor inversión”



¿QUÉ CUBRE EL PLAN?

Es un plan que brinda un esquema de AHORRO para asegurar la EDUCACIÓN de los hijos cuando cumplan 15, 18 o 22 años, siendo los menores los asegurados principales, con opción a incorporar beneficios adicionales para el contratante.



COBERTURA BÁSICA

Sobrevivencia del menor

Se paga la Suma Asegurada contratada de la cobertura básica, para la continuidad de los estudios o proyectos, en beneficio del menor.

Preparatoria, Universidad y Diplomado, Especialidad, etc.

Al fallecimiento del menor

Se indemnizará bajo los siguientes dos escenarios:

Si es menor de 12 años

Se devuelven las primas pagadas de la cobertura básica, hasta la fecha del fallecimiento.

Si es mayor de 12 años

Se paga el monto de la Suma Asegurada contratada de fallecimiento.



MERCADO META

¿A quién ofrecerle este plan?

- Diseñado para aquellas personas que buscan tener un ahorro para consolidar los estudios de preparatoria, universidad o posgrado de sus hijos.
- Para aquellos que están interesados en garantizar la educación de algún familiar menor.
- Orientado a personas que tienen hijos en escuelas particulares y consideran que el nivel en el que se encuentran es el idóneo y deben mantenerse en el mismo, para un futuro más prometedor.
- Para personas que tienen hijos en escuelas de gobierno, sin embargo, desean que a futuro realicen los estudios en una institución privada, para que eso represente mejores oportunidades laborales.
- Ideal para las nuevas generaciones de emprendedores que se dedicarán a los negocios desde una edad temprana, lo que requerirá de un capital para iniciar.
- Para aquellas personas que tienen hijos jóvenes con deseos de viajar y conocer el mundo por lo que en calidad de premio, puedan disponer del capital ahorrado y cumplir su sueño al finalizar sus estudios.
- Diseñado como mecanismo de ahorro para aquellas personas que quieran que sus hijos aprendan idiomas, así podrán solventar el pago del mejor Centro de Idiomas o bien, programar su estancia en el extranjero para dominar la lengua de mayor interés o de influencia laboral.



Datos básicos del Plan

Plan	Ahorro	Prima	Prima mínima de \$1,000 anualizados Recibo mensual mínimo de \$200 pesos y \$500 en otras periodicidades de pago.
Plazos	Edad Alcanzada 15 Edad Alcanzada 18 Edad Alcanzada 22 El plazo mínimo es de 5 años.	Coberturas adicionales para el contratante	Temporal Individual, Temporal Mancomunado, Exención de pago de primas por fallecimiento (BEF), Exención de pago de prima por invalidez total y permanente (BIT) y pago adicional de S.A. por invalidez total y permanente (BIPA).
Edades de aceptación	Edad Alcanzada 15 años: de 0 a 10 años. Edad Alcanzada 18: de 0 a 13 años. Edad Alcanzada 22 años: de 0 a 17 años. Titulares: 18 a 70 años.	Alternativa de inversión	Dotales a Corto Plazo
Moneda	Dólares y UDIS	Valores Garantizados	Rescate y Seguro Saldado. En la cobertura Temporal (Individual o Mancomunado) que se contrate, solo aplicará el valor de rescate.
Suma Asegurada	Sin crecimiento	Renovación automática	No aplica

Se emite por oficina.



BENEFICIOS DEL PLAN

Información para tu cliente

En una misma póliza, se pueden incluir todos sus hijos, generando fondos educativos propios e individuales, para una sencilla administración.

Los contratantes, además de los padres, pueden ser los abuelos, padrinos, tíos; es decir que no restringe a terceras personas de obsequiar una educación futura y prometedora.

Durante el periodo de contratación, se cuenta con protección opcional de fallecimiento e invalidez para el contratante.

Cuenta con un capital garantizado al término del plazo.

Es un plan que permite elegir el monto a ahorrar, aunque la educación de los hijos al verlos realizados realmente no tiene precio.

No solamente garantiza el futuro de sus hijos, sino también el porvenir de su familia, evitando que trunquen sus proyectos ante una adversidad.

Cuenta con la opción de contratación de un fideicomiso, que garantiza el destino final del capital.

Es un plan que piensa también en usted, ya que cuenta con la alternativa de estar protegido en la misma póliza, por ejemplo: con una protección mancomunada y otras más que complementarán el paquete de beneficios.

El contratante tiene la opción de contratar, a su vez, un Temporal individual o mancomunado o la cobertura de Pago adicional de S.A. por invalidez total y permanente para aprovechar la integralidad y accesibilidad del plan.



¿POR QUÉ VENDERLO?

Información para ti

- Plan que permite administrar más de un menor en la misma póliza para mayor control.
- Plan que abre puertas, ya que puede usarse como punta de lanza con los padres de familia.
- Plan muy flexible, en donde el contratante puede o no ser la mamá o el papá.
- Alto porcentaje de conservación de la cartera, ya que el mexicano de hoy desea una mejor educación para los hijos, esto debido a que con ello tendrán mayor oportunidad laboral, tomando en cuenta los grandes retos a los que se enfrentan.
- Producto con un mercado más consolidado económicamente, ya que, en promedio, una pareja mexicana actualmente solo tiene 2 hijos, lo que permitiría el pago a largo plazo de este tipo de planes.
- Existe la oportunidad de que se asegure tanto al contratante como al cónyuge (cobertura mancomunada).
- El plan se adecua a las necesidades de los contratantes, ya que el ahorro se puede utilizar para cualquier fin, siempre y cuando sea en beneficio del menor.
- Es fácil de colocar, ya que actualmente las escuelas o instituciones de prestigio, al saber que los padres o tutores cuentan con un plan educacional, financian los estudios u otorgan becas más fácilmente, pues saben que este mecanismo de ahorro garantiza el pago a futuro del compromiso.



SENSIBILIZACIÓN DE MERCADO

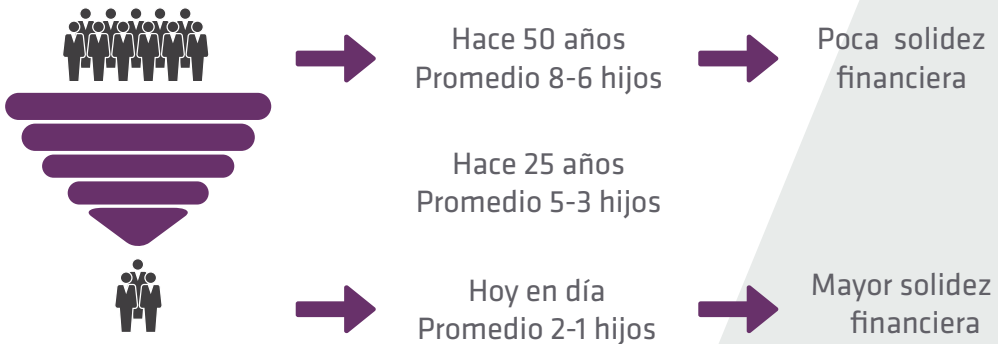
Actualmente, 2.2 millones de los estudiantes que dejan inconclusos sus estudios lo hacen por falta de dinero y liquidez familiar, por lo que truncan sus proyectos y tienen que comenzar su vida laboral.

Quienes tienen una carrera universitaria pueden incrementar su ingreso 90% más que quienes solo estudiaron la preparatoria, por ese motivo se debe planear y garantizar que los hijos alcancen el más alto nivel de estudios, esto de acuerdo a la Encuesta Nacional de Empleo, del INEGI.

En Latinoamérica, 3 de cada 10 personas ahorran para la educación de sus hijos, es ideal que el hábito de ahorro sea una prioridad para quien quiera proveer una educación de calidad a sus hijos.

La planificación familiar se ha convertido en una oportunidad de venta, ya que antes el promedio de hijos por familia era de 8 y ahora es de máximo 5 hijos.

PIRÁMIDE POBLACIONAL EN MÉXICO





CIERRES COMERCIALES

Si usted está económicamente bien para solventar la educación de su hijo o hijos, lo felicito y me da mucho gusto saberlo; sin embargo, puede comenzar a ahorrar para que además pueda solventar cualquier tipo de gasto, incluyendo el del avión, hospedaje y manutención, si desea que ella o él estudie en el extranjero.

Sabemos que, al dejar a los hijos en la escuela, ponemos en las manos de la institución educativa su formación y en nuestras manos queda su protección y su futuro, por tal motivo, este producto le ayudará a planear ordenadamente la educación de los que más quiere.

¿Qué porvenir desea para su hijo o hijos? Este puede ser como se lo imagina o mejor aún. Si desde hoy lo planea y ahorra, con toda seguridad esto no será una preocupación, sino una satisfacción.

La educación es un medio para adquirir, transmitir y acrecentar la cultura, además de ser un detonante para el desarrollo de su hijo y un motor para el progreso de la familia.

Es innegable que la formación educativa provee de competencias y conocimientos que sirven como cimientos para la construcción de una trayectoria productiva e integral, ya que amplían las posibilidades de acceder a un trabajo bien remunerado, por eso, su futuro está en sus manos.



VIDA

“El ahorro es una cosa muy hermosa, especialmente cuando tus padres lo han hecho por ti”.

Winston Churchill



Plan Funerario

Plan Servicios Funerarios



“En el momento que más lo necesites”



¿QUÉ CUBRE EL PLAN?

Es un plan orientado a otorgar un servicio con pago directo a la funeraria o proveedor, en el momento que ocurra el fallecimiento del Asegurado o Asegurados estipulados en la póliza.



TIPO DE COBERTURA

- a) Plan Individual.
- b) Plan Familiar.

En este plan se podrá asegurar e incluir a los dependientes económicos, como lo sería la o el cónyuge o concubina(o) e hijos solteros menores de 25 años.

TIPO DE CONTRATACIÓN

- a) Como póliza.
- b) Como cobertura o beneficio adicional, en los planes de Vida Individual que tengan disponible la contratación.



MERCADO META

¿A quién ofrecerle este plan?

- A personas que conocen el costo que representa fallecer hoy en día.
- Para quienes ya tienen una familia y su responsabilidad es evitarles gastos o endeudamientos por el servicio funerario.
- Para todos los trabajadores o profesionistas independientes, que no cuentan con prestaciones de este tipo.



Datos básicos del Plan			
Plan	Funerario	Forma de pago	De contado
Plan Individual y Familiar	1 año y Vitalicio para Plan Básico y, si el servicio funerario se adhiere a otro plan como beneficio (cobertura) adicional, este tendrá la misma vigencia que el plan que se contrata.	Coberturas adicionales	No aplica
Edades de aceptación	Titular y Cónyuge o Concubinario: De 15 a 70 años. Hijos: desde recién nacidos a hijos solteros de máximo 25 años. Si la contratación es como beneficio (cobertura) adicional, serán las edades de aceptación del Plan al que se adhiere.	Periodo de espera	3 meses, excepto por muerte accidental, es decir si el fallecimiento fuera a causa de un accidente, este no aplicaría. El periodo de espera inicia a partir de la fecha de alta del asegurado en la póliza o del beneficio (cobertura) adicional.
Moneda	Nacional	Renovación automática	Contratando el plan como póliza, la renovación es Vitalicia. Como cobertura adicional, se adhiere a la vigencia del plan.
Suma Asegurada	No aplica		

Se emite por ZonAliados hasta los 65 años/oficina después de esta edad.



COSTO POR APERTURA

Rango de edad	Tipo de cobertura	
	Plan Individual	Plan Familiar
18-65 años	\$350 pesos	\$800 pesos
66-70 años	\$1,000 pesos	\$1,950 pesos
71-75 años	\$1,350 pesos	\$2,650 pesos
76-81 años	\$1,850 pesos	\$3,600 pesos
82-99 años	\$4,350 pesos	\$8,500 pesos



BENEFICIOS DEL PLAN

Información para tu cliente

Al contratar el plan, tendrá el servicio de pago directo al proveedor, lo que evitará que realice trámites adicionales, así como el desembolso de dinero de los hijos o familiares, que muchas veces generan desequilibrio económico o se convierten en deudas a largo plazo.

Le otorgaríamos la tranquilidad de que su familia cuente con todo el respaldo profesional de MAPFRE.

Es un plan de costo alcanzable y accesible. Actualmente, los servicios funerarios en el mercado suelen ser muy costosos, por lo que salen de su presupuesto.

La contratación de este plan es inmediata, por lo que contará con el respaldo al instante.



¿POR QUÉ VENDERLO?

Información para ti

- Es sencillo de ofrecer.
- Es muy accesible en costos.
- Es un plan que puede ofrecer como servicio adicional o como un abrepuertas.
- Es un plan único en el mercado.
- Emisión en ZonAliados sin solicitud física, hasta los 65 años del Asegurado, solo se aplicará un sencillo cuestionario médico.
- El plan es accesible en costo, a diferencia de los paquetes que ofrecen las funerarias.



SENSIBILIZACIÓN DE MERCADO

Lo único que tenemos seguro en la vida es la muerte, por eso tomar precauciones es una decisión clave para evitar poner en aprietos a la familia o seres queridos, ya que hoy en día todo es muy caro y poco accesible. El 49.2% de la población ha tenido que recurrir a un préstamo para solventar los gastos que conlleva un funeral.

De acuerdo con las cifras más recientes del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), en los últimos años se han registrado más de 600 mil defunciones en todo el país, de los cuales ni siquiera la sexta parte contaban con un plan funerario. Esto significa que la familia tuvo que hacer frente a los gastos de manera imprevista y extraordinaria.



SERVICIOS QUE INCLUYEN EL PLAN

1. **Ataúd** estándar metálico.
2. **Preparación estética** del cuerpo.
3. **Uso de la sala de velación** de la funeraria o, en su caso, accesorios para la velación en domicilio.
4. **Cremación** del cuerpo y urna estándar o, en su caso, traslado del cuerpo para su inhumación dentro de la localidad Municipio o zona conurbada.
5. **Traslado del cuerpo** a la funeraria dentro de la localidad, municipio o zona conurbada donde este se encuentre.
6. **Consulta jurídica** familiar telefónica por fallecimiento.
7. **Gestión** de trámites administrativos.
8. **Tramitación** de documentos por fallecimiento.



DATOS BÁSICOS DEL PLAN

En caso de que MAPFRE no tenga ningún convenio con algún proveedor y bajo este supuesto, se reembolsará el monto total correspondiente a los gastos funerarios realizados por el Deudo, hasta por un máximo de 20 UMAS.

De proceder con el reembolso, este se pagará al Deudo que compruebe los gastos realizados por el servicio funerario, por lo que deberá presentar facturas a su nombre.



VIDA

“El fallecimiento solo tiene importancia en la medida que nos hace reflexionar sobre el valor de la vida”.

André Malraux



Planes con Beneficio Fiscal

Alcanza



“Tu ÚNICA y mejor opción”



¿QUÉ CUBRE EL PLAN?

Es un plan que construye un AHORRO e INVERSIÓN a PRIMA ÚNICA para el retiro o para el cumplimiento de proyectos de vida, que ofrece un rendimiento garantizado de atractiva rentabilidad y brinda protección por FALLECIMIENTO opcional, aprovechando los estímulos fiscales vigentes.



COBERTURA BÁSICA

Sobrevivencia

Se paga la prima única más los rendimientos garantizados de acuerdo al plazo y moneda elegida.

Fallecimiento

Se paga a los beneficiarios la prima única más los rendimientos acumulados a la fecha en que ocurra el fallecimiento del Asegurado.



COMPONENTES DEL PLAN

A) AHORRO-INVERSIÓN: Tasa de Interés.

B) FISCALIDAD: Estímulos/Estrategia.

C) PROTECCIÓN: Cobertura de Indemnización por Fallecimiento (tiene selección médica). **Su contratación, significaría “DOBLE INDEMNIZACIÓN”.**

B MODALIDADES



MERCADO META

¿A quién ofrecerle este plan?

- Ideal para personas que cuentan con un monto de dinero en una sola exhibición y desean invertirlo de inmediato.
- Para personas que prefieren la seguridad que el riesgo (perfiles conservadores).
- Diseñado para personas a las que no les agrada ahorrar bajo periodicidades forzosas o programadas (mensuales, trimestrales, semestrales o anuales).
- Para personas con cualquier nivel de ingresos, ya que el ahorro no interfiere en la economía del cliente.
- Pensado para personas que están por jubilarse y están en búsqueda del mejor instrumento para resguardar y hacer crecer su dinero.
- Orientado a aquellos que han recibido su liquidación o pensión y desean maximizarlo y rentabilizarlo para continuar con sus proyectos.
- Personas que desean administrar el dinero de su jubilación, en un mecanismo seguro que otorgue rendimiento garantizado y que le compense con estímulos fiscales.



Datos básicos del Plan

Plan	Ahorro para el retiro (prima única)	Prima	Prima mínima de 1,000 dólares y 4,000 UDIS
Plazos	5 y 10 años	Coberturas adicionales	Indemnización por fallecimiento (temporal).
Edades de aceptación	De 18 a 70 años (varía de acuerdo al plazo contratado). VER DETALLE "C"	Tasas de interés	Garantizada. De acuerdo a los valores garantizados que estén estipulados en la cotización y póliza.
Moneda	Dólares y UDIS	Valores Garantizados	Valor de rescate a partir del vencimiento del 2do año (corresponderá a aquel que se obtenga a partir de la tasa de interés vigente al momento).
Suma Asegurada	Sin crecimiento	Renovación automática	No aplica

Se emite por ZonAliados y/o por oficina.



PROTECCIÓN

Detalle edades de aceptación

1. Alcanza Tu Retiro:

Plazo 5	EA 65 años	EA 66 años	EA 67 años	EA 68 años	EA 69 años	EA 70 años
Edad mínima y máxima	60	61	62	63	64	65
Plazo 10	EA 65 años	EA 66 años	EA 67 años	EA 68 años	EA 69 años	EA 70 años
Edad mínima y máxima	55	56	57	58	59	60

2. Alcanza Tu Inversión:

Plazo	Edad mínima	Edad máxima
5 y 10	18	70

3. Alcanza Tu Jubilación:

Plazo 5	EA 55 años	EA 56 años	EA 57 años	EA 58 años	EA 59 años ...	EA 70 años
Edad mínima y máxima	50	51	52	53	54	65
Plazo 10	EA 55 años	EA 56 años	EA 57 años	EA 58 años	EA 59 años...	EA 70 años
Edad mínima y máxima	45	46	47	48	49	60



BENEFICIOS DEL PLAN

Información para tu cliente

Permite el aprovechamiento de los estímulos fiscales que más se adecuen a su estrategia financiera ya sea: deducir la aportación de ahorro, exentar y/o diferir impuestos.

Le otorga ventajas adicionales que pueden contribuir a sus proyectos actuales o futuros, como: la inembargabilidad, libre designación de beneficiarios y confidencialidad financiera (de acuerdo a la modalidad contratada).

Su ahorro siempre contará con un mantenimiento de rendimientos garantizados y atractivos a nivel mercado.

¿Qué le parecería planear su retiro? O bien, si ya se retiró, ¿le gustaría que su dinero siguiera creciendo al ritmo de sus objetivos?

Es una solución financiera a largo plazo, con un esquema de rendimiento conservador y estímulos fiscales que pueden generar estrategias particulares.

Rentabiliza el ahorro y/o la inversión a través de un plan de prima única que es más cómodo y práctico, además de generar rendimiento desde el día 1.

En plazos a 10 años, le diseñamos una propuesta para mejorar la oferta de inversión (tasa de interés), ¿qué le parece?

Si contrata la cobertura opcional de Indemnización por Fallecimiento, obtendrá "Doble indemnización", que le permitirá brindar una mayor protección a su familia.

Le comparto lo que las personas desean hacer cuando se jubilen, de acuerdo a una encuesta realizada por CONSAR en alianza con CONSULTA Mitosky:

¿Qué opina? son excelentes ideas para comenzar con el ahorro.

65%	Descansar/Disfrutar a la familia
59%	Poner un negocio
45%	Viajar
25%	Trabajar/Ocuparse



¿POR QUÉ VENDERLO?

Información para ti

- En el mercado tradicional, las cuentas de ahorro no representan un beneficio fiscal y los rendimientos otorgados suelen ser poco atractivos.
- **Es un plan de prima o aportación única que te genera un corto proceso de gestión y administración.**
- Es un plan que otorga, en un plazo de 10 años, una mejor oferta de rendimiento, esto puede ser un atractivo comercial que ayude en la captación de clientes.
- **Hay un mercado muy amplio de jubilados o pensionados que buscan invertir o ahorrar su dinero y las opciones tradicionales no los convencen.**
- Plan que, al no tener selección médica, garantiza la contratación (solo aplicará en caso de contratar la cobertura opcional de Indemnización por Fallecimiento).
- **Es un plan que otorga estímulos fiscales a tu cliente, permitiéndole elegir la estrategia que más le convenga, como: deducir lo que aportó como prima única de acuerdo a la LISR, exentar de impuestos al término de la vigencia y/o diferir impuestos en el tiempo para capitalizarse y rentabilizar su dinero.**
- Es un producto fácil de explicar, ya que solo se requiere sensibilizar al cliente para planear financieramente sus proyectos de vida.
- **Si el cliente decide contratar la cobertura de indemnización por fallecimiento (que es opcional) y en caso de presentarse el evento, sus beneficiarios recibirían "Doble Indemnización".**
- Los pensionados y jubilados en México llegan a esta etapa con un pago insuficiente, por lo que buscarán la mejor alternativa de hacer crecer el dinero de tantos años de trabajo y esfuerzo. Por tal motivo, encontrarás un mercado muy sensibilizado para maximizar el ahorro.



SENSIBILIZACIÓN DE MERCADO

5 millones de personas se quedarán sin pensión por Afores. Se estima que las personas que cotizan en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) y que tienen una Afore no recibirán una pensión debido a que no alcanzarán el número de semanas cotizadas necesarias para jubilarse, esto de acuerdo con el Colegio Nacional de Actuarios.

Es incierto el futuro de los jubilados mexicanos, ya que, a 20 años del Sistema de Ahorro para el Retiro en México, se dice que los riesgos son muchos, porque las bajas pensiones podrían provocar un descontento social, tal como aconteció en Chile, debido a que el modelo de pensiones es similar al de México y desde su comienzo en 1981, ha creado pensiones insuficientes, lo que significa que tienen 16 años más que nuestro país, lo que muestra un panorama del tiempo en el que puede subsistir una reforma inadecuada.

El 70% de los mexicanos no tendrán derecho a pensión en su retiro. Esto de acuerdo con lo mencionado por Lockton México, corredor y consultor privado de seguros que realizó un estudio denominado ¿Qué no ha funcionado del modelo de las Afores? para hacer un balance del sistema de ahorro para el retiro. En este, resaltan temas como el cambio demográfico y el impacto que ocasionará el que las personas no cumplan con los requisitos u obtengan una negativa de pago y no puedan jubilarse dignamente.



CIERRES COMERCIALES

Este plan puede ser la base de protección patrimonial y financiera que le ayudará a prepararse para lo inesperado y también acumular dinero en efectivo con la obtención de atractivas tasas que podrá disfrutar por toda su vida.

Este plan le otorga la ventaja de ahorrar en una sola exhibición, quedando liberado de la obligación de pago cada año o cada mes, por lo que su dinero genera altos rendimientos y valores garantizados desde el primer día.

La póliza de prima única le permitirá concentrarse 100 % en sus proyectos.

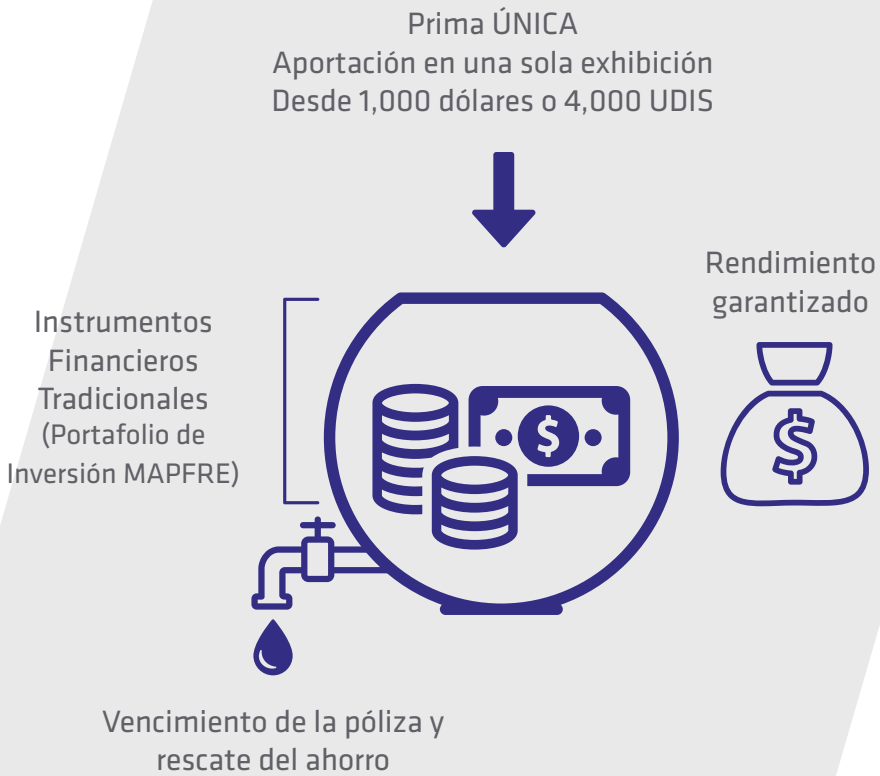
Es una inversión sin riesgo, que se puede aperturar con una prima única de 1,000 dólares o 4,000 UDIS mínimo, sin necesidad de altas sumas de dinero.

Tener un mecanismo de ahorro que le garantice un rendimiento atractivo es muy complejo si trata de buscarlo en instrumentos tradicionales; dese la oportunidad de contratar un plan Alcanza que le permita concretar sus proyectos de vida.



ESQUEMA GENERAL

Administración del ahorro



Plan Contigo

“CONTIGO, en todo momento”



¿QUÉ CUBRE EL PLAN?

Es un plan que construye un AHORRO a través de FONDOS DE INVERSIÓN. Ofrece un rendimiento variable de acuerdo al perfil financiero del cliente y brinda protección por FALLECIMIENTO, permitiendo a su vez el aprovechamiento de los estímulos fiscales vigentes.



COBERTURA BÁSICA

Fallecimiento

Se paga a los beneficiarios la Suma Asegurada contratada más el fondo de inversión, incluyendo los rendimientos generados a la fecha en que ocurra el fallecimiento del Asegurado.

Sobrevivencia

Se paga el fondo de inversión más los rendimientos generados al fin de la vigencia del plan.

A

COMPONENTES DEL PLAN

- A) AHORRO-INVERSIÓN:** Rendimientos.
- B) FISCALIDAD:** Estímulos/Estrategia.
- C) PROTECCIÓN:** Cobertura (S.A. por Fallecimiento).

B

MODALIDADES

**C**

AUTO-ADMINISTRACIÓN Portal del Cliente MAPFRE

<https://vidaahorro.mapfre.com.mx/PortalCliente/Account/Login>

- Seguro y de fácil acceso.
- Consulta de documentos: Estado de Cuenta, Condiciones Generales y Póliza.
- Movimientos y operaciones financieras: Aportaciones extraordinarias, Distribución y Reasignación de Fondos.

“No más filas en ventanilla”.



MERCADO META

¿A quién ofrecerle este plan?

- Ideal para personas que desean comenzar un ahorro para la realización de proyectos.
- **Dirigido a inversores que desean aprovechar los estímulos fiscales que ofrecen los planes para el retiro, que funcionan como vehículos financiero-fiscales.**
- Para personas que en temas de inversión, desean contar con alternativas para diversificar su dinero en fondos de inversión, de acuerdo a su perfil financiero.
- **Diseñado para personas que desean construir su ahorro e inversión con aportaciones programadas (mensuales, trimestrales, semestrales o anuales).**
- Para personas con cualquier nivel de ingresos, ya que el ahorro no interfiere en la economía del cliente.
- **Orientado a aquellas personas que desean ahorrar para el retiro para mantener y/o mejorar su calidad de vida.**
- Pensado para personas cuyo horizonte de ahorro e inversión es a largo plazo.
- **Para quienes se ven atraídos por la estrategia fiscal que representa el Plan y desean aprovechar los beneficios fiscales que la Ley del Impuesto Sobre la Renta otorga.**

- Enfocado a personas que desean cumplir con los proyectos más ambiciosos, presentes o futuros, como: comprar una casa o más propiedades, un auto, viajar, emprender un negocio, financiar los estudios de sus hijos, etc.
- **Para quienes desean construir una "herencia" para su familia y aprovechar las ventajas financieras del plan (VER ANEXO 1.1., en la sección de Generalidades).**
- Para personas que desean protección asociada a un ahorro y/o inversión.
- **Enfocado a aquellos que están registrados en una Afore y las personas que son trabajadores independientes.**





Datos básicos del Plan			
Plan	Ahorro e inversión para el retiro	Prima de ahorro	Prima Inicial Mínima: \$3,500 pesos / 200 Dólares. Prima Adicional Mensual Mínima: \$1,500 pesos / 100 Dólares Prima Extraordinaria Mínima: \$1,000 pesos / 100 Dólares
Plazos	Edad Alcanzada de acuerdo a la modalidad contratada Modalidad Retiro: Edad Alcanzada mínima 65 años. Modalidad Inversión: Edad Alcanzada mínima 60 años o plazos desde 1 año. Modalidad Jubilación: Edad Alcanzada mínima 55 años.	Coberturas adicionales	Muerte Accidental (MA), Invalidez Total y Permanente (BIPA), Exención costo de cobertura por Invalidez total y permanente (BIT), y Enfermedades Graves (EG) VER DETALLE "D".
Edades de aceptación	18 a 80 años (varía de acuerdo a la modalidad contratada). Modalidad Retiro y Jubilación: de 18 a 70 años. Modalidad Inversión: de 18 a 80 años.	Retiro parcial y/o retiro total anticipado	Cada modalidad estará sujeta a las implicaciones fiscales vigentes al momento de retirar, rescatar o al vencimiento del plan CONSULTAR MATERIAL FISCAL.
Moneda	Nacional y Dólares	Valores Garantizados	No aplica
Prima de riesgo	Prima nivelada del Temporal, durante todo el plazo del seguro.	Renovación automática	No aplica, es un plan a Edad Alcanzada máxima de 85 años para todas las modalidades.

Se emite por ZonAliados y/o por oficina.



PROTECCIÓN

Detalle Sumas Aseguradas,

	Edades de aceptación	S.A. Mínima	S.A. Máxima
Fallecimiento	18 a 65 años	\$50,000 pesos \$3,000 dólares	\$2,000,000* pesos / SIN LÍMITE \$60,000* dólares / SIN LÍMITE
	66 a 70 años		\$1,000,000 pesos \$50,000 dólares
	71 a 80 años		\$100,000 pesos \$5,000 dólares

*Estos límites aplican para la emisión vía **ZonAliados**. Para emisiones vía centro de operaciones, se podrán emitir Sumas Aseguradas **SIN LÍMITE**, sujeto a las políticas actuales de suscripción individual.

Cobertura	Edad máxima de aceptación	S.A. Mínima	S.A. Máxima	Edad de cancelación
Muerte Accidental (MA)	65 años	\$50,000 pesos \$3,000 dólares	100% de la suma de la cobertura de fallecimiento	70 años
Invalidez Total y Permanente (BIPA)	60 años			65 años
Exención costo de cobertura por invalidez total y permanente (BIT)	60 años		Revisar SA Máxima en PIBA	65 años
Enfermedades Graves (EG)	55 años		25% de la suma de la cobertura de fallecimiento	60 años



INVERSIÓN

Fondos y Composición

PERFILES FINANCIEROS

- Perfil Conservador:** Seguridad en el ahorro con menor rentabilidad.
- Perfil Moderado:** Rentabilidad en el ahorro asumiendo cierto nivel de riesgo.
- Perfil Decidido:** Rentabilidad en el ahorro asumiendo mayor riesgo.

FONDOS DE INVERSIÓN Y SU COMPOSICIÓN

	PESOS	DÓLARES
CONSERVADOR 	ACTIGOB Hasta 80 % Bonos Corporativos en Pesos mínimo A. <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">100% Renta Fija Local Gubernamental.</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block; margin-top: 5px;">ACTIMED</div>	ACTICOB <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">100 % Renta Fija Rendimiento positivo en dólares.</div>
MODERADO 	EVEREST Deuda 40 %, Renta variable 20 % y Dólares. <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block; margin-top: 5px;">ACTI500</div>	100 % Renta Fija Activos en instrumentos de deuda, principalmente dólares. <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block; margin-top: 5px;">ACTIPLUS</div>
DECIDIDO 	MAYA <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">100% Renta Variable.</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block; margin-top: 5px;">100 % ETF cotizados en la BMV.</div>	No existen Fondos en este perfil.

Nota: Los Fondos pueden cambiar de acuerdo a la Estrategia y/o Régimen de inversión.



BENEFICIOS DEL PLAN

Información para tu cliente

Permite el aprovechamiento de los estímulos fiscales que más se adecúen a su estrategia financiera, ya sea: deducir la aportación de ahorro, exentar y/o diferir impuestos.

Diseñe su propio plan privado para el retiro que complemente las aportaciones a su Afore, siendo este, una estrategia de ahorro adicional de largo plazo, en el que obtendrá mayores rendimientos e importantes beneficios fiscales que harán crecer su patrimonio.

¿Quiere mantener su actual nivel de vida después de los 55, 60 o 65 años, o la edad en la que desee retirarse? Entonces requerirá de un plan para el retiro que le otorgue beneficios fiscales y ventajas financieras.

Tal vez las Afores no sean la respuesta ideal que busca para su futuro y el de su familia, dese la oportunidad de capitalizarse, obteniendo rendimientos atractivos.

Este plan es una cuenta individual destinada a recibir aportaciones, administrar un capital y obtener los máximos rendimientos para el retiro, así de sencillo es.

El beneficio que obtendrá es elaborar un plan financiero seguro, serio y disciplinado, con el cual podrá cumplir las metas que se proponga.

Los diferentes estudios indican que la pensión que recibirá será solo del 26 % o 30 % de sus ingresos actuales. Es decir, si gana \$25,000 mensuales, a partir de los 65 años recibirá entre \$6,500 y \$7,500. Por eso es importante que comience hoy con este plan.



¿POR QUÉ VENDERLO?

Información para ti

- **En el mercado tradicional, cuando se desea maximizar el valor del dinero, se requiere de un monto considerable para acceder a fondos de inversión y lograr el objetivo; sin embargo, para la mayoría esto es inalcanzable. Con este plan, se abre una oportunidad financiera para un amplio sector, donde con solo un mínimo de \$3,500 pesos de apertura para el ahorro o su equivalente en dólares se puede comenzar un proyecto de vida.**
- Es un plan de autoadministración, donde el cliente es independiente de cierta información y movimientos, lo que te libera de la gestión para que te enfoques más en la captación y colocación.
- **Hay un mercado muy específico de jóvenes (Millennials) y profesionistas independientes que deben comenzar a ahorrar desde hoy para edificar un futuro menos incierto, debido a que los mecanismos actuales no son ni serán suficientes para llegar a un retiro digno.**
- Hay un mercado muy amplio de personas que están por jubilarse o pensionarse y buscan ahorrar o invertir con múltiples beneficios.
- **El Temporal (riesgo) tiene 2 ventajas: 1) su tarifa es muy competitiva y el cliente puede contratar una S.A. atractiva, 2) la prima nivelada permitirá rentabilizar el ahorro en la etapa más vulnerable del cliente, la vejez.**
- Hoy en día, va en aumento el ahorro voluntario en las Afores, por lo que existe una mayor conciencia del futuro, por esto cada cliente registrado a una Afore es un contratante seguro.



SENSIBILIZACIÓN DE MERCADO

México tiene el penúltimo lugar en pensiones en América Latina, con una tasa de reemplazo promedio del 26% (de las más bajas). A su vez, algunos factores, como el aumento en la esperanza de vida y una menor rentabilidad en el sistema de pensiones, por lo que se prevé un colapso que no será benéfico para la población en general.

De acuerdo a especialistas, liderados por la Asociación Mexicana de Afores (AMAFORE), sugieren implementar en el país, una política transversal e integral de desarrollo y envejecimiento. Resaltando el Presidente Ejecutivo de esta Asociación, que el diagnóstico es claro: en 2050 habrá 24.3 millones de adultos mayores, de los cuales 6.3 deberán sobrevivir sin una pensión. 10 millones vivirán en pobreza; 15.3 millones padecerán enfermedades crónico-degenerativas; y 5.5 millones serán pobres y enfermos crónicos; y poco más de la mitad (57%) contará con una vivienda propia, como su único patrimonio. Por lo que dentro de las conclusiones está que el sistema de pensiones en México, entrará en una fase de crisis en 2025, cuando la primera generación de mexicanos se jubile bajo el esquema actual de Afores.



CIERRES COMERCIALES

DOBLE beneficio, ¡no lo piense más! Los planes de retiro tienen dos grandes ventajas frente a las aportaciones que realiza a su Afore: le otorgará mayores rendimientos, ya que puede ser más atrevido en su estrategia de inversión y tendrá importantes beneficios fiscales.

Si ya tiene una cuenta de ahorro en el banco y ya está registrado en un Afore, lo felicito, sin embargo, ahora lo importante es diversificar para generar un mayor patrimonio.

Su Afore hoy en día no es suficiente, recuerde que la aportación que se realiza actualmente equivale a 6.5 % de su salario mensual, del cual 5.15 % es otorgado por el patrón, 1.125 % por usted como trabajador y 0.225 % por el gobierno, lo que limita sus proyectos y lo aleja de una mejor calidad de vida durante su vejez.

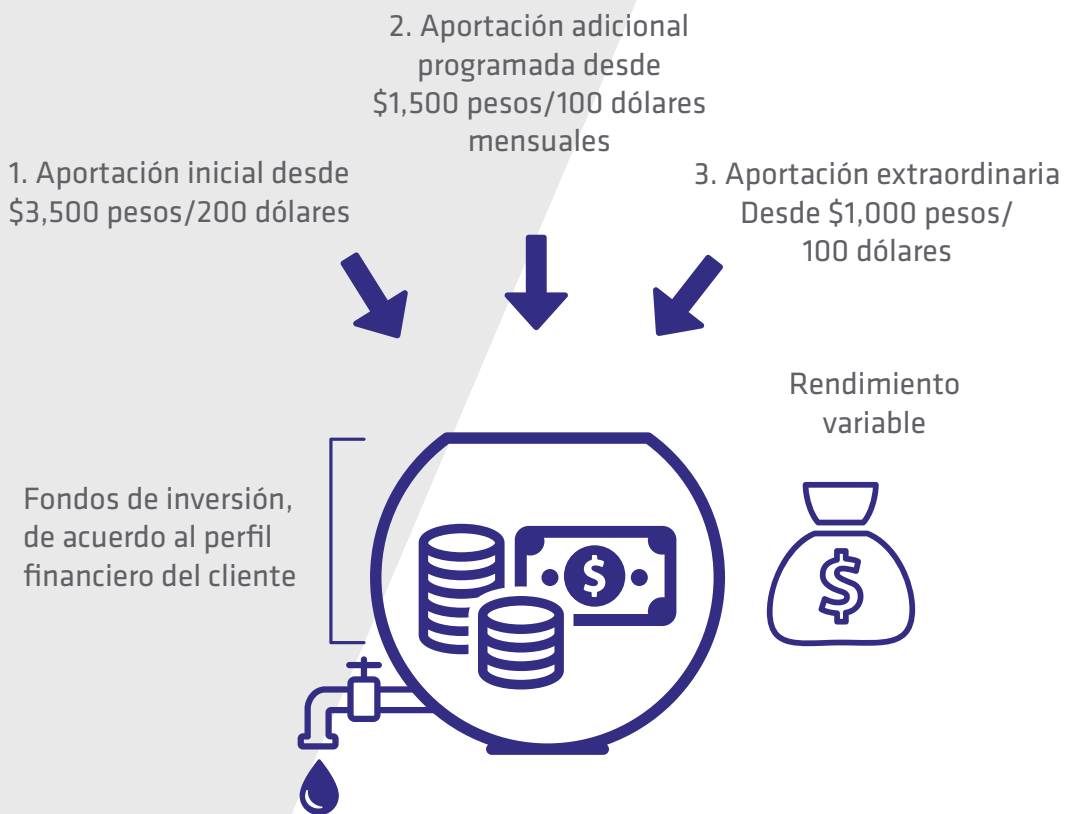
Este plan pueden adquirirlo personas que son sensibles a un ahorro de corto y mediano plazo, ya que requieren flujo y liquidez.

Personas que quieran cumplir proyectos, como: comprar una casa, un auto o iniciar un nuevo negocio.



ESQUEMA GENERAL

Administración del ahorro



- Rescate de inversión por vencimiento.
- Retiro Parcial.
- Retiro Total Anticipado.

Plan Jubilación

“Empiezas hoy, mañana habrá un futuro prometedor”



¿QUÉ CUBRE EL PLAN?

Es un plan que construye un AHORRO para el retiro, garantizando la Suma Asegurada a Edad Alcanzada, con opción de elegir la estrategia fiscal en modalidad Deducible y No Deducible de acuerdo a las necesidades del cliente, aprovechando así los estímulos fiscales vigentes.



COBERTURA BÁSICA - SIN REQUISITOS DE ASEGURABILIDAD

Sobrevivencia

Se paga la Suma Asegurada contratada.

Fallecimiento

Se paga a los beneficiarios las primas pagadas hasta la fecha del fallecimiento del Asegurado.

A COMPONENTES DEL PLAN

A) AHORRO a Edad Alcanzada

B) FISCALIDAD: Estímulos/Estrategia Deducible-No Deducible.

B MODALIDADES

DEDUCIBLE: Artículo 185 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta. 

NO DEDUCIBLE: Artículo 93 Fracción XXI de la Ley del Impuesto Sobre la Renta.   





MERCADO META

¿A quién ofrecerle este plan?

- Ideal para aquellos jóvenes (Millennial) para quienes ahorrar para el retiro ya es una preocupación, debido a que están conscientes que deberán trabajar el doble que sus padres para retirarse, lo que hace 100 % necesario adquirir un plan financiero fiscal.
- **Dirigido a emprendedores o trabajadores independientes, ya que no están generando derechos para recibir una pensión o jubilación.**
- Personas que ahorran a través de instrumentos informales, como: tandas, en casa o cajas de ahorro.
- **Es una alternativa de ahorro para los que no cuentan con prestaciones sociales.**
- Orientado a aquellas personas que desean ahorrar a largo plazo, mínimo 5 o 10 años para un proyecto específico o para el retiro.
- **Profesionistas con pequeños y medianos negocios, empleados de mandos medios y trabajadores independientes interesados en ahorrar para su jubilación.**



Datos básicos del Plan

Plan	Ahorro para el retiro	Prima	La prima mínima es de \$500 pesos, 50 dólares y 100 UDIS
Plazos	Edad Alcanzada 55, 60 y 65 años. a) Moneda pesos: plazo mínimo 10 años. b) Moneda dólares y UDIS: plazo mínimo 15 años.	Coberturas adicionales	Todas las coberturas de accidentes (MA, PO, MAPO, MAC, POC Y MAPOC), Invalidez (BIPA Y BIT), Enfermedades Graves (EG) y Servicios Funerarios (SF).
Edades de aceptación	18 a 55 años (varía de acuerdo a la edad alcanzada seleccionada y a la moneda contratada) VER DETALLE "C" .	Alternativa de Inversión	Dotales a Corto Plazo El contratante podrá solicitar el retiro parcial o total del fondo de inversión en cualquier momento.
Moneda	Nacional, Dólares y UDIS.	Valores Garantizados	Rescate y Seguro Saldado
Suma Asegurada	Sin crecimiento. Si se desea incrementar, será con Dotales a corto plazo. Ver alternativa de inversión.	Renovación automática	No aplica

Se emite por ZonAliados y/o por oficina.



PROTECCIÓN

Detalle Edades de Aceptación,

Edades alcanzadas	Edad Mínima	Edad máxima pesos	Edad máxima dólares / UDIS
55	18 años	45 años	40 años
60		50 años	45 años
65		55 años	50 años



BENEFICIOS DEL PLAN

Información para tu cliente

Cuanto antes mejor... Si se trata de la jubilación, es mejor no esperar. Ahorrar con anticipación hace que el esfuerzo sea menor. Es cierto que el horizonte aparece muy lejano, pero pensar más allá del presente ayuda mucho a mentalizarse. Visualizarse a uno mismo dentro de unas cuantas décadas con una buena situación económica y llevando una vida tranquila, puede ser el empujón necesario para empezar a apartar pequeñas cantidades de dinero periódicamente que pueden llegar a marcar una gran diferencia.

No hay selección de riesgos para la cobertura básica, por lo que su contratación es inmediata y permite comenzar una planeación financiera que le permitirá alcanzar cada una de sus metas.

Sin duda, ahorrar hoy significará obtener una satisfacción mayor en el futuro.

¿Cuánto le gustaría ahorrar desde hoy para su vejez?

Es muy curioso comentarle esto, pero desde pequeños nos enseñan que existe una etapa en la que nos volveremos viejos, sin embargo, nadie nos enseña cómo enfrentarla, sobre todo cuando se trata del ahorro.

Ser previsor y tener un plan para el retiro, significa ahorrar desde hoy para evitar ser un adulto sin los recursos necesarios el día de mañana.

Puede elegir entre deducir los impuestos de su ahorro cada año o exentar de impuestos al vencimiento del plan.

Este plan apoyará a mantener la calidad de vida en esta etapa, o emprender un negocio que le permita mantenerse activo o disfrutar plenamente de su vida.

Si ya comenzó a ahorrar, es un gran paso, sin embargo, dejar el dinero dormido en casa o en tandas, hará que su dinero pierda poder adquisitivo con el paso del tiempo y no obtendrá ningún beneficio fiscal.

Jubilarse es algo que asociamos con un momento agradable, pero, si no empezamos a interesarnos desde ahora, el retiro podría no ser tan positivo después de todo.



¿POR QUÉ VENDERLO?

Información para ti.

- Es un plan único en el mercado.
- **No hay selección médica, por lo que su emisión y suscripción es muy rápida.**
- Los valores garantizados son muy atractivos, lo que claramente beneficiará a tu cliente al contar con alternativas durante la construcción de su ahorro.
- **Tiene un excelente esquema de comisiones y sigue conservando comisión nivelada para que puedas establecerlo como tu propio plan de pensiones.**
- Los planes para el retiro y sus beneficios fiscales representan uno de los múltiples factores que han influido en el alza de personas que desean ahorrar para el retiro, por lo que tienes una excelente oportunidad de promoverlos, aprovechando la sensibilización en la que se encuentra la sociedad.
- **Es un buen momento para que fomentes con tus prospectos o clientes que sumen instrumentos a su actual estrategia financiera para construir un mejor futuro.**
- Los millennials ven al ahorro como un hábito deseable y positivo.
- **Existe una población anhelante de contar con una orientación financiera, como son los jóvenes de hoy, que no les alcanzará la vida para obtener una pensión justa, ya que: tendrán que trabajar más allá de los 70 años y comenzar a ahorrar casi desde que nacen para obtener una fracción de lo que recibieron sus padres.**
- Deloitte (Consultor y Asesor Mundial) en su informe anual, resalta que el colectivo o generación "Y" o Millennial representarán el 75% de la fuerza laboral mundial en 2025. Por lo que este Plan, puede ser una alternativa financiera para este mercado joven y con muchas expectativas a futuro.



SENSIBILIZACIÓN DE MERCADO

Un sondeo realizado a millennials en México, reveló que la mayoría de estas personas sí cuentan con el hábito del ahorro, pero no invierten. Muestra de ello es que el 64% de los encuestados afirmaron que la parte de su presupuesto que no gastan, la mantienen intacta en su cuenta de débito.

¿Ha pensado de qué va a vivir cuando se retire? Según una encuesta sobre Cultura de Ahorro para el Retiro Amafore, casi la mitad de la población espera que sus hijos vean por ellos en la edad de retiro. Aunque suene contradictorio, 92 % aspira a mantener su independencia económica y para ello es necesario orientar a estas personas para que comiencen a construir desde hoy las condiciones que desean para esta importante etapa, considerando necesario que se sienten las bases con esfuerzo, planeación y constancia.

Váyase de viaje, comience un negocio o expándalo, páguese la maestría o idiomas, compre una casa o lo que usted guste, pero ¡genere dinero!, ahorre de manera sencilla y obtenga el beneficio fiscal que más se acople a sus necesidades.



CIERRES COMERCIALES

Para un joven es complejo pensar en el largo plazo, sin embargo, es urgente que analice lo que hará en el futuro. ¿Por qué es tan importante? Hablando sobre la etapa de retiro, el dinero que está ahorrando en su Afore será insuficiente y no le va a alcanzar para mantenerse durante los 20 años o más que dure su retiro.

La idea es que, cuando cumpla 55, 60 o 65 años, reciba este ahorro que acumulará con el tiempo, sin importar lo que tenga en su Afore. Complemente y diversifique sus ahorros, y aproveche los estímulos fiscales vigentes.

“El viejo de mañana se lo va a agradecer al joven de hoy”.

Recuerde que hay una vida después del retiro y por eso, quiero orientarlo para que cuente con un plan de ahorro y visualice lo maravillosa que puede ser esta etapa.

Usted que es trabajador independiente debe comenzar a ahorrar lo más pronto posible porque, igual que los trabajadores que perciben un sueldo, también debe tener derecho a querer retirarse algún día y disfrutar de todo lo que generó en su etapa laboral.



ESQUEMA GENERAL

Administración del ahorro,

Suma Asegurada contratada
Prima mínima de \$500 pesos o su equivalencia en dólares y UDIS



Dotales a Corto Plazo
Desde \$1,000 pesos
o su equivalencia en
dólares y UDIS*



- Suma Asegurada al Vencimiento del Plan

*El contratante podrá manejar sus inversiones en Dotales a Corto Plazo de forma tradicional.



VIDA

**No es fácil envejecer o ser pobre,
pero ser ambos es muy triste.**



Generalidades para Planes con Beneficio Fiscal

PLAN ALCANZA, CONTIGO Y JUBILACIÓN

1.1 FISCALIDAD - Estímulos fiscales

MODALIDADES

			DEDUCIBILIDAD	EXENCIÓN				
1. Alcanza Tu Retiro y Contigo en Tu Retiro	➔	Art. 151 Fracc. V de la LISR*	➔	<table border="1"> <tr> <th>DEDUCIBILIDAD</th> <th>EXENCIÓN</th> </tr> <tr> <td>✓ 5 UMAS¹</td> <td>✓ 90 UMAS¹</td> </tr> </table>	DEDUCIBILIDAD	EXENCIÓN	✓ 5 UMAS ¹	✓ 90 UMAS ¹
DEDUCIBILIDAD	EXENCIÓN							
✓ 5 UMAS ¹	✓ 90 UMAS ¹							
2. Alcanza Tu Inversión y Contigo en Tu Inversión	➔	Art. 93 Fracc. XXI de la LISR*	➔	<table border="1"> <tr> <th>DEDUCIBILIDAD</th> <th>EXENCIÓN</th> </tr> <tr> <td>✗</td> <td>✓ SIN LÍMITE</td> </tr> </table>	DEDUCIBILIDAD	EXENCIÓN	✗	✓ SIN LÍMITE
DEDUCIBILIDAD	EXENCIÓN							
✗	✓ SIN LÍMITE							
3. Alcanza Tu Jubilación y Contigo en Tu Jubilación	➔	Art. 185 de la LISR*	➔	<table border="1"> <tr> <th>DEDUCIBILIDAD</th> <th>EXENCIÓN</th> </tr> <tr> <td>✓ \$152,0002</td> <td>✗</td> </tr> </table>	DEDUCIBILIDAD	EXENCIÓN	✓ \$152,0002	✗
DEDUCIBILIDAD	EXENCIÓN							
✓ \$152,0002	✗							

Notas:

- **1 UMA:** Unidad de Medida y Actualización, su equivalencia en pesos varía cada año.
- **LISR:** Ley del Impuesto Sobre la Renta.
- Plan Jubilación Modalidad Deducible, aplica mismo fundamento fiscal del Art. 185 de la LISR.
- Plan Jubilación Modalidad No Deducible, aplica mismo fundamento fiscal del Art. 93 Frac. XXI de la LISR.

Inembargabilidad

La inversión está totalmente protegida ante circunstancias como un juicio, concurso o quiebra, ya que el AHORRO no podrá ser confiscado, siempre que los beneficiarios sean en línea recta (Art. 179, 180 de la Ley de Contrato de Seguro).

Libre designación de beneficiarios

Los beneficiarios serán los que el Asegurado decida, con la tranquilidad de saber que esta información es confidencial (Art.93, fracción XXI de la LISR).

Confidencialidad financiera

No hay obligación de notificar al SAT las inversiones que se realizan en el seguro (Art. 294, fracción XIV de la Ley de Instituciones de Seguros y Fianzas).

Notas:

- Las ventajas financieras son aplicables a las modalidades de **Alcanza Tu Inversión, Contigo en Tu Inversión, Alcanza Tu Jubilación y Contigo en Tu Jubilación.**
- Las ventajas mencionadas aplican también para **Plan Jubilación Modalidad Deducible y No Deducible.**

1.3

MATRIZ FISCAL

Retención por cada retiro parcial o retiro total anticipado por modalidad y/o al vencimiento			
Modalidad	Artículo LISR*	Fracción	Retención fiscal correspondiente
Tu Retiro	151	V	20 % del monto total del retiro.
Tu Inversión	93	XXI	20 % sobre los intereses reales, siempre que el asegurado y el contratante sean la misma persona.
Tu Jubilación	185	N/A	Se retiene como pago provisional el 35 % del monto total del retiro.

La retención fiscal aplica, solo si no se cumple con los requisitos mínimos que determina la Ley del Impuesto Sobre la Renta (LISR*) al momento de **retirar, rescatar o al vencimiento del plan. A excepción de la modalidad Tu Jubilación, en la que se retendrá la tasa máxima impositiva ante cualquier escenario.**

Retención por fallecimiento por modalidad	
Modalidad	Al Fallecimiento el Beneficiario recibe: S.A + Saldo de la inversión (Capital + Intereses)*
Tu Retiro	Queda exento de impuestos.
Tu Inversión	Queda exento de impuestos.
Tu Jubilación	Queda exento de impuestos.

***Siempre y cuando los beneficiarios sean en línea recta.**



VIDA

Nadie planea fracasar, pero muchos fracasan por no planear.

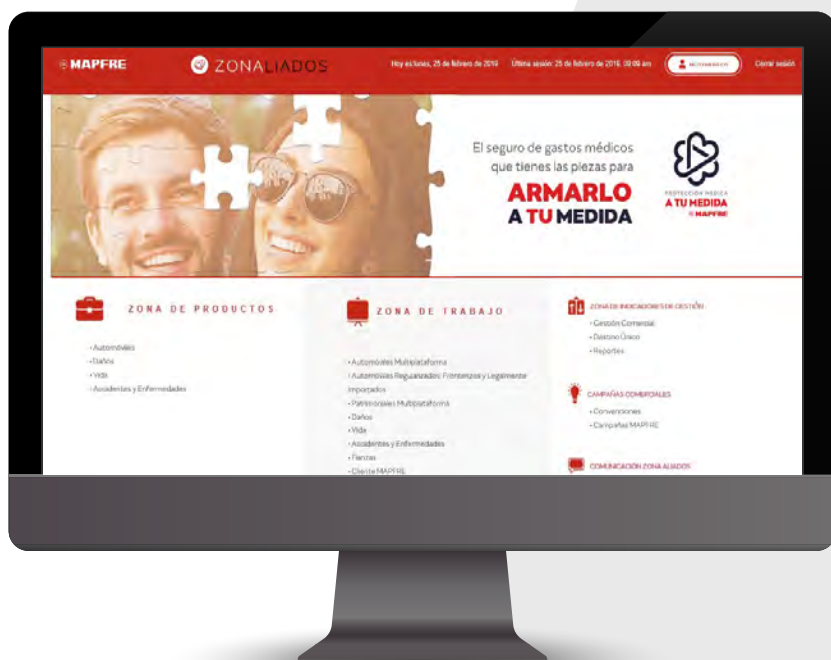


Herramientas Comerciales

ZONALIADOS

A SECCIONES VIDA EN ZONALIADOS

ZonAliados es la plataforma institucional en la que podrás consultar y realizar operaciones comerciales de Vida Individual. A continuación, se presentan las secciones que podrás utilizar:



VIDA

- A.** Sección Zona de PRODUCTOS
- B.** Sección Zona de TRABAJO
- C.** Sección COMUNICADOS

SECCIÓN ZONA DE PRODUCTOS

CONSULTA: Se localiza la información básica y Condiciones Generales de cada Plan.

SECCIÓN ZONA DE TRABAJO

- 1. COTIZA:** Se cotizan todos los Planes de Vida de manera fácil y sencilla.
- 2. EMITE:** En Emisión General, se emiten todos los planes de Vida hasta una Suma Asegurada máxima de \$2,000,000 pesos o su equivalente en dólares y UDIS, llenando un breve cuestionario (adjunto a la solicitud).
- 3. DESCARGAS:** Se localizan cuestionarios, solicitudes, calculadoras y materiales de apoyo para la venta de todos los Planes de Vida.



SECCIÓN ZONA DE TRABAJO

4. ENDOSOS: Se generan los estados de cuenta de los Dotales a Corto Plazo, con la finalidad de mantener informado al cliente sobre la inversión.

Plan:	PLAN DEVOLUCIÓN DE PRIMAS PLUS	Primas pendientes de pago
*Suma asegurada:	300,000.00	
*Vigencia a partir del:	27/12/2017	Vigencia: Prima: 0.00

RESUMEN DE MOVIMIENTOS			
Saldo anterior:	0.00	Retiros:	0.0
Dotales vencidos:	170,170.17	Fondo de inversión:	171,774.59
Rendimientos:	1,835.14	Seguros dotales a corto plazo:	0.00
Rendimientos en M.N.	1,835.14	Retención del ISR:	230.72
Dividendos:	0.00	Valor total de su inversión:	171,774.59
Recuperación de primas:	0.00	Tasa de inversión anualizada:	0.510
Comisiones del periodo:	458.79		
Tipo de cambio al 31/07/2018	1.000		

DETALLES DE MOVIMIENTOS					
Fecha	Concepto	Saldo anterior	Tasa de Rendimiento	Importe del movimiento	Saldo actual
					Moneda original
28/01/2018	DOTAL VENCIDO	0.00	0.000	70,070.07	70,070.07
31/01/2018	ISR X RENDIMIENTO	70,070.07	0.000	-2.34	70,067.73
31/01/2018	RENDIMIENTO	70,067.73	0.424	19.15	70,086.88
28/02/2018	ISR X RENDIMIENTO	70,086.88	0.000	-32.71	70,0654.17
28/02/2018	RENDIMIENTO	70,054.17	0.423	296.33	70,0350.50
31/03/2018	ISR X RENDIMIENTO	70,350.50	0.000	-36.35	70,314.15
31/03/2018	RENDIMIENTO	70,314.15	0.423	297.44	70,611.59
30/04/2018	ISR X RENDIMIENTO	70,611.59	0.000	-35.31	70,576.28
30/04/2018	RENDIMIENTO	70,576.28	0.384	270.80	70,847.08
31/05/2018	ISR X RENDIMIENTO	70,847.08	0.000	-36.60	70,810.48
31/05/2018	RENDIMIENTO	70,810.48	0.385	272.69	71,083.17
30/06/2018	ISR X RENDIMIENTO	71,083.17	0.000	-35.54	71,047.63
30/06/2018	RENDIMIENTO	71,047.63	0.396	281.28	71,328.91
22/07/2018	DOTAL VENCIDO	71,328.91	0.000	100,100.10	171,429.01
31/07/2018	ISR X RENDIMIENTO	171,429.01	0.000	-51.87	171,377.14
31/07/2018	RENDIMIENTO	171,377.14	0.396	397.45	171,774.59

SECCIÓN COMUNICADOS

CONSULTA: Se localiza la información financiera de apoyo para la venta y postventa, útil para la interpretación del comportamiento de los indicadores financieros de los fondos de inversión.

Material de Apoyo



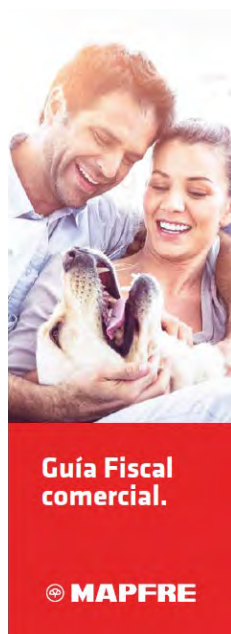
MATERIAL FISCAL

1. GUÍA DE ASESORÍA FISCAL

Material multidéptico en el que puedes consultar la base fiscal de los planes de ahorro fiscal de Vida y de Gastos Médicos Mayores.

2. GUÍA FISCAL DE PRODUCTOS VIDA INDIVIDUAL

Material de resumen fiscal, que resalta los beneficios fiscales que cada plan ofrece, así como los artículos que fundamentan a cada modalidad.



B

MATERIAL DE INVERSIÓN

1. INFORMATIVO DE FONDOS Y RENDIMIENTOS

Material informativo sobre los fondos de inversión del Plan Contigo, así como el histórico de rendimientos mensuales, anuales y de los últimos 3 años de cada fondo.

*Publicación Mensual.

The image shows the cover of a document titled "INFORMATIVO DE FONDOS E HISTÓRICO DE RENDIMIENTOS" for "PLAN CONTIGO". The cover features a background image of a person in a suit holding a tablet displaying financial data. The text on the cover includes the title, the plan name "PLAN CONTIGO", a disclaimer "Los datos que se presentan en dicho documento, son Informativos y de mercado.", and the logos for "contigo" and "MAPFRE".

B MATERIAL DE INVERSIÓN

2. PERFILADOR

Material que guía sobre la aplicación del Test Contigo (ahorrador - inversor), que se aplicará a todos los clientes que adquieran el plan.

PLAN CONTIGO



3. TEST CONTIGO (clave de Compras Web: VI-992)

Cuestionario de tan solo 7 preguntas, fácil de aplicar a los clientes para conocer los perfiles financieros y ofrecer los fondos que podrán elegir.

PLAN CONTIGO

1

Selecciona tu rango de edad:

- a) Mayor a 56 años.
- b) Entre 40 y 55 años.
- c) Menor de 40 años.

2

¿Cuánto tiempo estás dispuesto a esperar, para obtener un rendimiento de la inversión?

- a) Menos de 1 año.
- b) De 1 a 5 años.
- c) Más de 5 años.

3

¿Qué buscas cuando inviertes?

- a) Bajo riesgo, aunque gane poco.
- b) Mejores rendimientos, sin asumir riesgos.
- c) Altos rendimientos, no te preocupa ver que la inversión registre variaciones.

4

A la hora de invertir, ¿por cuáles instrumentos optas?

- a) Depósito a plazo fijo, fondos de inversión de deuda o cetes.
- b) Inversión en fondos de deuda y renta variable.
- c) Fondos de renta variable y acciones.

5

¿Cómo definirías tu personalidad?

- a) No me gustan las personas y no me preocupan los altibajos de la Bolsa de valores. Me gusta la estabilidad.
- b) Tiendo a ser cautelosa (o) con mis decisiones, aunque a veces tomo riesgos si es necesario.
- c) No me preocupan los cambios bruscos de los mercados financieros y elijo aquellos instrumentos de renta variable que prometen.

6

Tus objetivos de inversión son:

- a) De corto y mediano plazo.
- b) Mediano y largo plazo.
- c) Largo plazo.

7

¿Cómo describirías el grado de conocimiento que tienes en inversiones?

- a) Bajo.
- b) Medio.
- c) Alto.

Coloca el total de letras obtenidas:

Número de a) obtenidas: _____

Número de b) obtenidas: _____

Número de c) obtenidas: _____

Resultado: _____

Este formato es de uso exclusivo de **MAPFRE México**, la aplicación del mismo es para efectos de calificación del Perfil financiero del cliente.

Dicho documento es para adjuntar al expediente interno.



B MATERIAL DE INVERSIÓN

4. ORIENTADOR DE INVERSIÓN

Material que guía sobre la composición de cada fondo de inversión, permite que el cliente conozca en qué se invertirá su dinero.

PLAN CONTIGO





1. INDICADORES FINANCIEROS Plan Contigo*

Permite observar el comportamiento de los fondos de inversión de cada perfil financiero de manera gráfica a nivel mercado o en forma comparativa al Benchmark del índice que replica cada fondo.

Benchmark: es un punto de referencia utilizado para medir el rendimiento de una inversión. Se trata de un indicador financiero utilizado como herramienta de comparación para evaluar el rendimiento de una inversión.

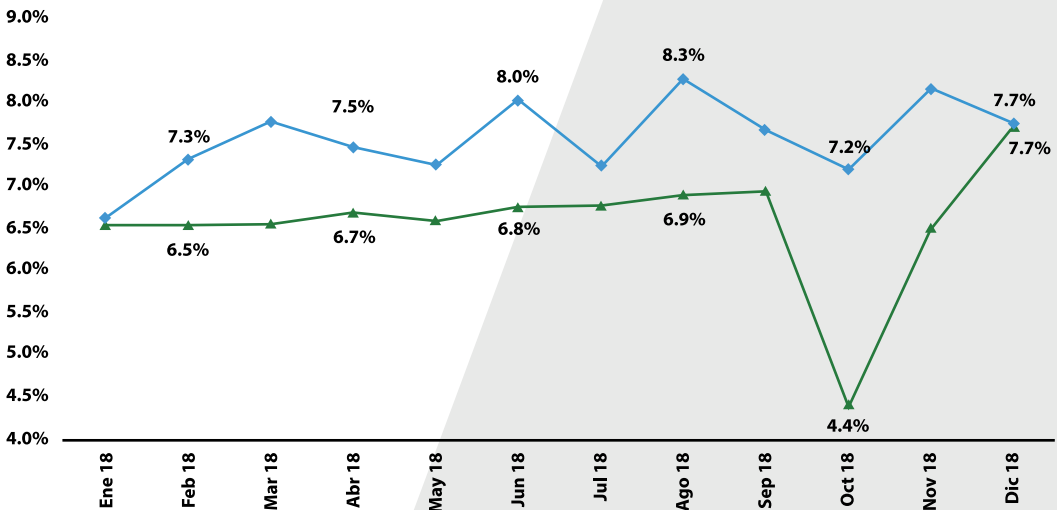
A. FONDO CONSERVADOR 1 - ACTIGOB

Descripción: Fondo de deuda gubernamental.

Mercado: 100 % Renta fija local gubernamental.

▲ ACTIGOB E ◆ CETES-28d

RENDIMIENTO MENSUAL ANUALIZADO



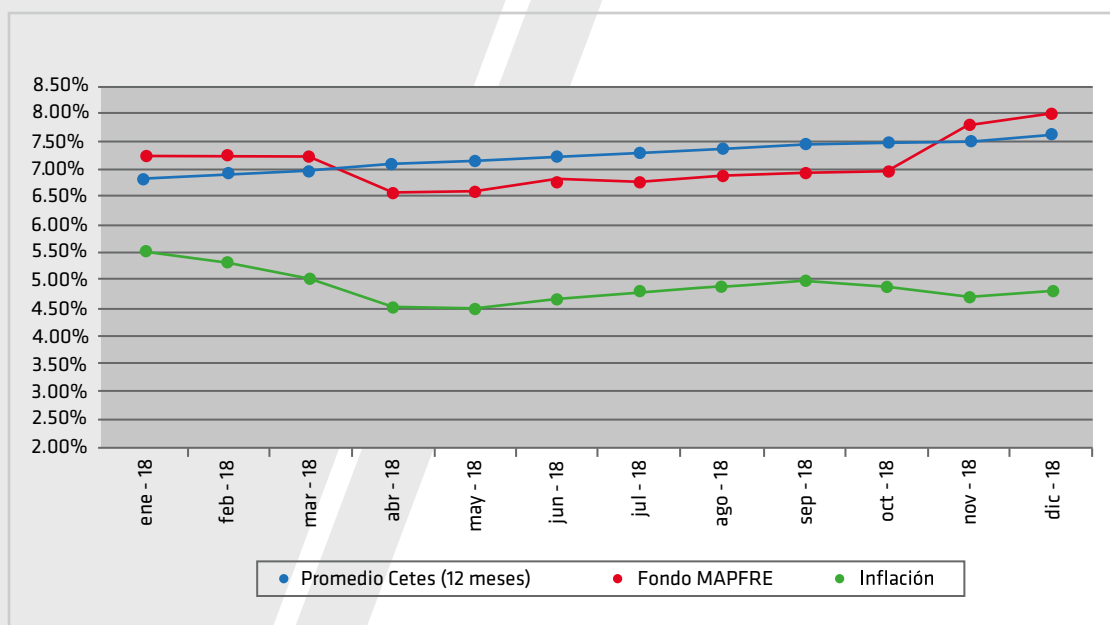
*Publicación Mensual

2. INDICADORES FINANCIEROS*

Permite observar el comportamiento de los principales indicadores financieros del mercado, como: Cetes, Bonos y Udibonos, así como indicadores de referencia, como: la inflación, el tipo de cambio y el valor de la UDI, incluyendo el comportamiento de los fondos en las distintas monedas, como: pesos, dólares y UDIS en comparativa al mes anterior.

La tasa mostrada es por el periodo y se calcula descontando un 30 % por gastos administrativos.

DOTALES A CORTO PLAZO: Vista Gráfica



*Publicación Mensual



VISTA DE INDICADORES FINANCIEROS

Indicador Financiero	Diciembre 2018	Variación VS. Mes anterior	
Cetes 28 (promedio 12 meses)	7.62 %	↑	0.07 %
Udibonos 10 años (promedio 12 meses)	3.78 %	↑	0.04 %
Bonos 10 años EU (promedio 12 meses)	2.93 %	↑	0.06 %
Inflación anualizada	4.83 %	↑	0.11 %
Tipo de cambio (pesos/dólares)	19.6512 %	↓	3.41 %
Valor de la UDI	6.226631 %	↑	0.96 %
Fondo Pesos (tasa expresada en pesos)	8.00 %	↑	0.22 %
Fondo Dólar (tasa expresada en dll)	2.00 %	↑	0.16 %
Fondo UDI (tasa expresada en UDIS)	1.00 %	↑	3.60 %
Ejemplo tasa UDI (1.00%) inflación 3.00% = Tasa nominal pagada UDIS 4.0 %			



MATERIAL FINANCIERO

GACETA INFORMATIVA DE ENTORNO GLOBAL Y LOCAL

3. RESUMEN MICRO Y MACROECONÓMICO*

Permite consultar los acontecimientos más relevantes del mundo y del país, así como la publicación de los principales indicadores económicos, con el objetivo de estar informados con el mundo.

ENTORNO GLOBAL Y LOCAL E INDICADORES ECONÓMICOS

“RESUMEN INFORMATIVO”

El entorno económico: Es el conjunto de variables que ejercen una mayor influencia en el desarrollo económico-financiero de un País. Dicho análisis contemplará un:

- Entorno Global
- Entorno Local

Los indicadores económicos: Son los instrumentos que se utilizan para cuantificar y explicar el comportamiento de la economía y valorar las tendencias.

Contiene información del mes anterior. Mayo

MAPFRE

*Envío electrónico mensual. Solicítalo en tu oficina.



MATERIAL FINANCIERO

4. RESUMEN DE CONCEPTOS ECONÓMICOS Y FINANCIEROS*

Permite consultar los conceptos básicos tratados en la Gaceta Informativa, para comprender a detalle el contenido.

CONOCIENDO MÁS INFORMACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA (INDICADORES FINANCIEROS)

“CONCEPTOS BÁSICOS”

Este material, es un medio informativo que detalla conceptos económicos y financieros, que permiten tener un panorama de la situación actual del País y del mundo.

La información que en este # de la Gaceta se presentan son:

- Fondo de Estabilización de los Ingresos Presupuestados (FEIP).
- Criterios Político Económico.
- Industria Petrolera.

Contiene información del mes anterior. Abril

MAPFRE

*Envío electrónico mensual. Solicítalo en tu oficina.



MATERIAL INFORMATIVO DEL PRODUCTO

1. DÍPTICOS

Material impreso que contiene un resumen práctico de todos los planes de Vida, los cuales se pueden entregar al cliente.

*Están dados de alta en Catálogos de Compras Web.



D MATERIAL INFORMATIVO DEL PRODUCTO

2. GUÍA RÁPIDA PLAN CONTIGO (CLAVE DE COMPRAS WEB: VI-915)

Material impreso de estudio, contiene un resumen integral del funcionamiento del Plan Contigo.





CANAL INTERACTIVO

1. JUBILATIPS

Material electrónico que contiene varias secciones en las que se comparte información y productos, videos de expertos, materiales de apoyo a la venta y una **JUBILATRIVIA**, en la que podrás aprender y ser parte de la Comunidad de Jubilatubers.



*Publicación BIMESTRAL.



ESPACIOS COMERCIALES

1. NOTISALUD

Cada mes se les invita a conocer más de los planes de Vida en **NOTISALUD**, medio diseñado por Recursos Humanos, contenido que mejora **TU VIDA**.



VIDA

**¿Cuál es el costo de tener
un seguro de vida?**



Beneficios Adicionales

Fideicomiso



1 ¿QUÉ CUBRE EL PLAN?

Es un administrador de las Sumas Aseguradas de las pólizas individuales de **VIDA**, es el mecanismo financiero que garantiza que se cumpla el objetivo para el cual fue creado el seguro, ofreciendo la posibilidad de pagar y liquidar la Suma Asegurada a los beneficiarios del seguro (fideicomisarios), de acuerdo con la voluntad del Asegurado (fideicomitente).

2 ¿CUÁL ES SU UTILIDAD?

El fideicomiso sirve de marco y sustento jurídico para la asignación de beneficios económicos derivados de la propiedad de ciertos bienes, conforme a la voluntad del Asegurado (fideicomitente).

3 FIGURAS

- Aseguradora: Empresa que expidió la póliza (**MAPFRE**).
- Asegurado: Persona a favor de quien se contrató el seguro.
- Fideicomitente: El Asegurado.
- Fiduciario: MAPFRE México S. A.
- Fideicomisario: Personas a favor de quienes se establece el fideicomiso.
- Fondos: Patrimonio del Fideicomiso.

4

REQUISITOS INDISPENSABLES

- Que sea una póliza del Ramo de Vida.
- Que la póliza esté vigente y pagada.

5

FUNCIONAMIENTO



MAPFRE



El Fiduciario, recibe la Suma Asegurada básica contratada (sea la de Fallecimiento o Supervivencia) del Fideicomitente.



El Fiduciario, administra e invierte los recursos recibidos.



El Fiduciario, al finalizar la vigencia del seguro, entrega al o a los Fideicomisarios la Suma Asegurada Administrada más los rendimientos acumulados.

6

SENSIBILIZACIÓN DE MERCADO

Como principal sostén económico de la familia, el cliente querrá garantizar que en caso de faltar, los recursos que deje a sus hijos o a quien designe, sirvan para cubrir aquellas cosas por las que trabajó y ahorró arduamente, sin que se pierdan por el manejo de albaceas o tutores, por lo que un fideicomiso le otorgará una solución de previsión financiera.

7 GESTIÓN Y ADMINISTRACIÓN

Costo de Instalación	Costo de modificaciones	Costo de administración
\$600 pesos	\$600 pesos	30 % sobre la tasa de rendimiento

8 BENEFICIOS

Es un contrato que cumple cabalmente los deseos de una persona sobre el tiempo y forma de entregar la Suma Asegurada a sus beneficiarios.

Los fundamentos legales que tratan del Fideicomiso en México son los Artículos 381 al 407 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

Contar con un fideicomiso, protegerá a sus seres queridos contra posibles abusos de familiares y/o terceras personas que en ocasiones cuando saben que han recibido dinero y tienen una fuerte cantidad disponible, les piden prestado, los invitan a participar en “negocios millonarios” o simplemente una mala administración de este dinero, pudiera poner en riesgo la estabilidad económica que desea dejar.

El cliente puede contar con la seguridad y el respaldo de MAPFRE.

Es una planeación financiera de mediano y largo plazo del patrimonio personal, ya sea para cumplir con metas financieras tales como el retiro, educación de los hijos, etc.) o de su empresa (expansión, garantía de créditos, etc.).

8

BENEFICIOS

Es una solución de administración patrimonial.

Asegura el manejo de los recursos provenientes del seguro, tal como lo establece el Fideicomitente.

Es un instrumento de inversión sumamente flexible siempre en el entendido de servir como protección del patrimonio.

Mientras viva el Fideicomitente, puede cambiar a sus beneficiarios o Fideicomisarios, cuando lo considere conveniente.



9

DATOS BÁSICOS Y NOTAS RELEVANTES

Las Sumas Aseguradas se invierten en la moneda en la que se contrató el plan individual.

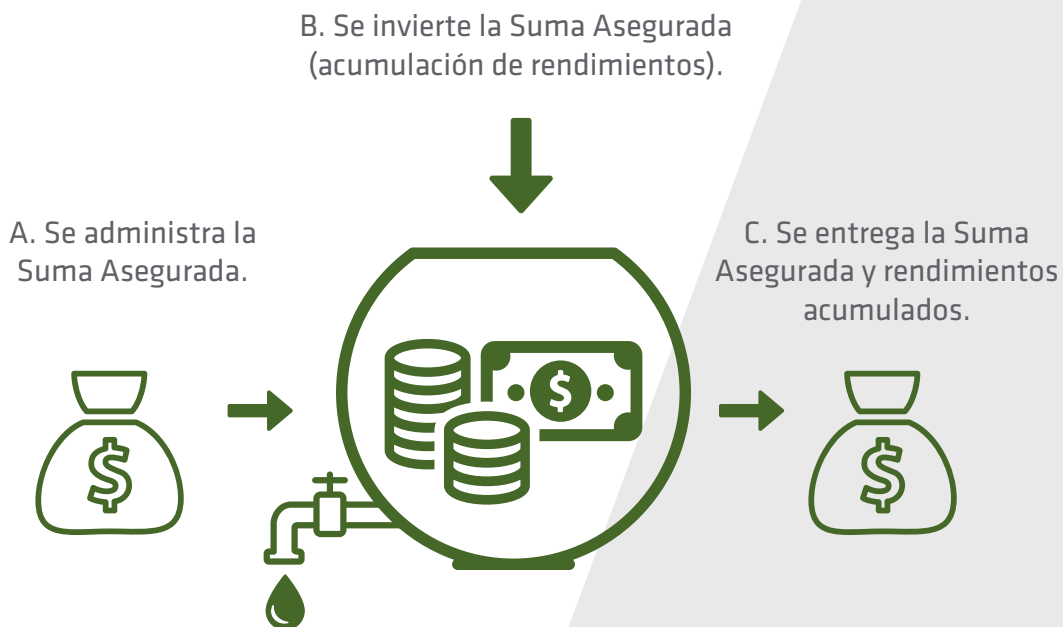
El proceso de afiliación al Fideicomiso es sencillo, con el llenado de 3 documentos, como: Solicitud de Afiliación (solicitar por compras Web), Solicitud de movimientos e Instrucciones de pago (Formato libre), así como el comprobante de pago de la afiliación e identificación oficial del solicitante asegurado.

Para los planes de Ahorro Fiscal como: Alcanza, Contigo y Jubilación a la sobrevivencia, se puede utilizar el Fideicomiso, para establecer pagos en la periodicidad que determine el Asegurado (fideicomitente), siempre y cuando el fin de contratación, sea de buena fe.



ESQUEMA GENERAL

Administración del Fideicomiso



SE FINALIZARÍA LA ADMINISTRACIÓN DE LA SUMA ASEGURADA EN CASO DE:

- Que se haya cumplido la finalidad para la que fue creado.
- Por convenio expreso, celebrado entre el fideicomitente y fiduciario.
- Por revocación del fideicomiso, cuando el fideicomitente se ha reservado en la celebración del mismo.

DOTALES A CORTO PLAZO

(DCP)



1 ¿QUÉ SON?

Es un mecanismo o alternativa de inversión que permite al Asegurado contar con un ahorro dentro de la póliza de vida (seguro base), accediendo a tasas de inversión competitivas en el mercado, a las que difícilmente podría tener acceso en una institución bancaria.

Se llevará una cuenta de Fondo de Inversión por cada póliza en la que se contrate esta alternativa de inversión, la cual se constituirá de los Dotales a Corto Plazo, más los rendimientos mensuales que se generen.

2 ¿CUÁL ES SU UTILIDAD?

La estrategia principal es brindar el soporte financiero para el pago de la póliza a través del tiempo en caso de imprevistos, ya que permitiría la continuidad de la protección por medio del ahorro generado en el Dotal a Corto Plazo.

Para construir un ahorro alterno a la protección, para solventar proyectos presentes o futuros.

3

**REQUISITOS
INDISPENSABLES**

→ Que se cuente con una póliza del Ramo de Vida.

→ La prima es única y se paga en una sola exhibición.

4

FUNCIONAMIENTO



MAPFRE



La Suma Asegurada contratada se guarda en el Dotal a Corto Plazo, con una vigencia de 1 mes, desde que se deposite la prima.

Al vencimiento del Dotal a Corto Plazo, se envía al Fondo de Inversión la Suma Asegurada contratada.

La Suma Asegurada se invertirá en valores de renta y a plazos fijos de los documentos emitidos por Instituciones de crédito y por el Gobierno Federal o en cualquier otro tipo de valores autorizados para inversiones.

OFRECE PROTECCIÓN POR SOBREVIVENCIA Y/O FALLECIMIENTO:

- a) Sobrevivencia: Se paga la Suma Asegurada del Dotal a Corto Plazo al Asegurado, en caso de que este sobreviva al término del plazo del mismo.
- b) Fallecimiento: Se pagará la Suma Asegurada del Dotal a Corto Plazo más el monto acumulado en el fondo de inversión. Independiente a la Suma Asegurada del Seguro de Vida base.

5

¿CÓMO SE CALCULA LA SUMA ASEGURADA?

La fórmula para determinar la Suma Asegurada que se asigna dentro de la vigencia en la que llegan los recursos al Dotal a Corto Plazo es la siguiente:

$$S.A = \frac{\text{Aportación para DCP}}{\text{PRIMA DE TARIFA}} * 1,000$$

$$S.A = \frac{1,500}{999} = 1.501501 * 1000 = \$1,501.50$$

Ejemplo del cálculo:

Fecha de emisión de la póliza:	Julio de 2018
Fecha de compra del dotal:	Mayo de 2019
Fecha de vencimiento del dotal:	Junio de 2019
Plazo de seguro:	1 mes
Moneda:	Nacional
Prima de tarifa:	999
Aportación para DCP:	\$1,500.00
S.A. :	\$1,501.50

6

SENSIBILIZACIÓN DE MERCADO

La conciencia del ahorro es cada vez más palpable entre la población económicamente activa. Ahorrar en instrumentos bancarios o bursátiles tiene sus limitaciones y requiere de capitales importantes para ser una alternativa para toda la población; además de que las tasas de interés ofrecidas son muy bajas y para acceder a mejores rendimientos se tendrán que asumir riesgos bursátiles.

7

DATOS BÁSICOS

- La prima es única y se paga en una sola exhibición al momento de inicio de la vigencia de esta cobertura o alternativa de inversión.
- Es opcional y puede ser incluida en cualquiera de los planes de vida MAPFRE que cuenten con esta alternativa de inversión.
- Se contrata de acuerdo a la misma moneda convenida en la cobertura base del plan Individual.
- El seguro base contratado debe estar vigente y sin adeudos de primas, ni préstamos.
- La prima o monto Mínimo a invertir en un Dotal a Corto Plazo (DCP) es de:

Moneda	Prima Mínima
Nacional	\$1,000
Dólares	Equivalente a \$1,000 pesos
UDIS	Equivalente a \$1,000 pesos

- Puede ser contratado en pólizas nuevas o ya existentes.
- La tasa que se publica en la circular de Análisis Manual de Indicadores Financieros, no considera el descuento del 30% (del valor de la tasa), por los gastos administrativos.

8

FONDO DE INVERSIÓN

Tasa de Referencia

Los rendimientos que se generan son atractivos según la tasa de referencia que corresponda a la moneda en que se contrató el seguro base.

La tasa que se aplica es la ganada a partir de las inversiones que realiza MAPFRE según la moneda, sin importar el monto de inversión y sin condicionar su permanencia en el mismo.

Moneda	Tasa Referencia
Nacional	CETES
Dólares	Bono EU
UDIS	Udibono

9

FISCALIDAD

Mes a mes se realiza la retención fiscal en el fondo de inversión, así como sus rendimientos correspondientes y al vencimiento del producto o al fallecimiento, se entrega el saldo que tenga el Asegurado en el fondo de inversión.

Los Dotes a Corto Plazo no son deducibles de impuestos.

La retención se hace mensualmente, solo si en el mes existieron rendimientos y se calcula de acuerdo con el artículo 135 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta y la tasa o porcentaje (%) anual del monto que originó la inversión, será la vigente al momento, de acuerdo a lo estipulado en la Ley de Ingresos de la Federación.

10

BENEFICIOS

- Excelente instrumento de ahorro.
- Acceso a tasas de interés, a las que solo se podría llegar con grandes capitales.
- Inversión en instrumentos de cero riesgo.
- Se garantiza la liquidez para el pago de primas del seguro base.
- Garantiza un buen nivel de conservación.
- Fácil operación y disponibilidad a corto tiempo.

11

GESTIÓN Y ADMINISTRACIÓN

Costo de administración

30 % sobre la tasa de rendimiento.



- No existe un monto máximo de Suma Asegurada, sin embargo, en caso de ser cantidades significativas, MAPFRE puede solicitar cualquier información que considere necesaria para verificar la procedencia del dinero, así como requerir el llenado del Artículo 492 de la Ley de Instituciones de Seguros y Fianzas.
- No existe obligatoriedad del Asegurado de realizar depósitos, ni en cantidad específica, ni en periodicidad alguna.
- MAPFRE buscará el mayor rendimiento posible en las inversiones del fondo de inversión, sin que esto signifique que se está garantizando un rendimiento predeterminado, lo anterior debido a las fluctuaciones del mercado.
- Se pueden realizar retiros con cualquier frecuencia, siempre que el total permanezca al menos seis meses en el fondo.
- La comisión es del 1% anual sobre el saldo promedio del fondo de inversión para pesos y el 0.8% anual para dólares y UDIS.
- El pago de la comisión será semestral y se depositará durante los meses de julio (primer semestre) y enero (segundo semestre).

Comisión		
Moneda	Anual	Semestral
Pesos	1.0%	0.5%
Dólares	0.8%	0.4%
UDIS	0.8%	0.4%

13 ESTADO DE CUENTA EN LÍNEA

Se pueden generar los Estados de Cuenta en línea para otorgar un servicio integral al cliente, que puede utilizarse como estrategia de retención o para ofrecer otros planes patrimoniales a través del servicio, ingresando a la siguiente ruta: de ZonAliados: Zona de trabajo/Vida/Endosos.
(CONSULTAR MANUAL DE GENERACIÓN DE ESTADOS DE CUENTA DCP).

ESQUEMA GENERAL

Administración del Dotal a Corto Plazo

1. Contratación de la Suma Asegurada
Desde \$1,000 pesos o su equivalente en
dólares y UDIS.

Instrumentos Financieros
Tradicionales (Portafolio de
Inversión MAPFRE).



Rendimiento
variable.

- Retiro parcial del Fondo.
- Retiro total del Fondo.

VALOR GARANTIZADO

SEGURO SALDADO



1 ¿QUÉ ES?

Un valor garantizado, es el derecho que tiene el Asegurado para hacer uso de su reserva matemática y se materializa en MAPFRE a través de: rescate y Seguro Saldado. Hablando del Seguro Saldado, es la Suma Asegurada a la que tendrá derecho el Asegurado para continuar con su plan, sin más pago de primas por el mismo periodo de contratación, con el beneficio de restablecer la Suma Asegurada inicial, siempre y cuando no haya transcurrido más de un año a partir de la fecha en la que la póliza fue saldada.

2 ¿CUÁL ES SU UTILIDAD?

Es un valor garantizado que le permitirá al cliente quedar asegurado ante algún imprevisto, sin correr el riesgo de la cancelación total del plan patrimonial contratado.

3

REQUISITOS INDISPENSABLES

→ Que sea una póliza del Ramo de Vida.

→ Que la póliza esté vigente y pagada.

4

SENSIBILIZACIÓN DE MERCADO

Existen etapas productivas o estables económicamente, que es cuando se decide contratar planes de protección, estas suelen ser entre los 30 y los 50 años, etapas en las que a su vez se comienza a formar una familia y se adquieren compromisos patrimoniales.

Pero también hay situaciones difíciles en las que los gastos superan a los ingresos, cuando se presenta un problema económico familiar o un imprevisto que requiera pagos extraordinarios, estas y más razones obligan a ajustarse el cinturón, por lo que se tendrán que reducir aquellos gastos más superfluos o innecesarios. Esto provoca el impago del plan de vida contratado, al no considerarse como prioritario.

El impago de una póliza se considera uno de los principales errores que se presentan, ya que se considera equivocadamente el más sencillo, común e improductivo de los gastos.



5 FUNCIONAMIENTO



Si el contratante o Asegurado, dejara de pagar la prima o cualquiera de las fracciones de ella, en los casos de pago en parcialidades,



La póliza procederá a saldarse en forma **automática** (siempre que exista este valor en la tabla de valores garantizados).



El beneficio principal, es que se podrá restablecer la Suma Asegurada inicial siempre y cuando no haya transcurrido más de 1 año a partir de la fecha en la que la póliza fue saldada,

6 DATOS BÁSICOS

- Cuando ingrese el Seguro Saldado, se estará generando un endoso con la nueva Tabla de Valores garantizados.
- En el caso de que la póliza haya sido saldada automáticamente, se podrá restablecer la Suma Asegurada contratada siempre y cuando no haya transcurrido más de un año a partir de la fecha en la que la póliza fue saldada.
- Para pagar el adeudo, el contratante deberá solicitarlo por escrito a MAPFRE en cualquier momento de dicho lapso y antes de la fecha de vencimiento del seguro.
- De restablecerse la Suma Asegurada contratada, el contratante no podrá hacer uso de los valores garantizados sino hasta después de transcurrido un año a partir de la fecha en que MAPFRE otorgue el restablecimiento de la Suma Asegurada.
- El Seguro Saldado se puede utilizar durante todo el plazo del plan, siempre y cuando se deje pasar 1 año, a partir de la última reinstalación de Suma Asegurada.

7

BENEFICIOS

Para el Cliente

- Continuar cubierto por una Suma Asegurada menor, sin perder la protección, pensando en el bienestar de la familia.



8

BENEFICIOS

Para ti

- Es una estrategia de venta, ya que garantizará al Asegurado continuar con la protección durante todo el plazo del plan ante cualquier imprevisto, ajustando solo la Suma Asegurada que corresponda, sin que impacte el objetivo patrimonial por el cual se contrató.
- Es una forma de incentivar las ventas y lograr la conservación de cartera.
- MAPFRE es de la únicas compañías que ofrece que el Seguro Saldado sea de forma automática para evitarte trámites administrativos.

9

DATOS IMPORTANTES

- 1 Al solicitar el restablecimiento (reinstalación) de Suma Asegurada, se pagará adicional un monto de recargo calculado con la Tasa Técnica.
- 2 Dicho restablecimiento estará sujeto al pago de una prima suficiente para mantener la póliza en vigor y cualquier otra deuda derivada de este contrato, con un recargo calculado a la tasa de interés técnico del seguro conforme a la moneda que corresponda al momento del restablecimiento.
- 3 Cuando se encuentre en vigor el Seguro Saldado, las coberturas adicionales quedan sin efecto.
- 4 El Seguro Saldado funcionará automáticamente solo en los planes que correspondan, favor de consultar previamente.



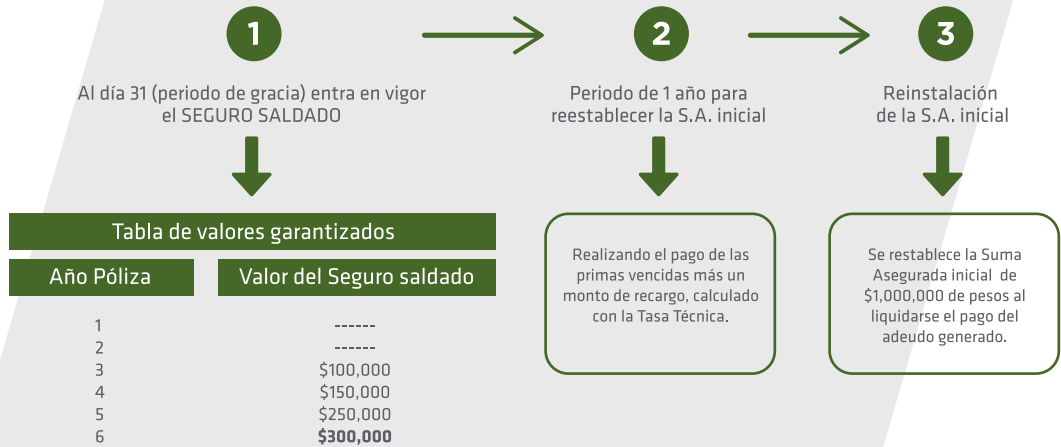
10

ESQUEMA GENERAL

Operabilidad del Seguro Saldado

Se ejemplifica la operabilidad del Seguro Saldado en un Plan de vida a 10 años, presentándose el impago al sexto año:

3er año póliza	\$1,000.000 de Suma Asegurada	Prima pagada	✓
4to año póliza	\$1,000.000 de Suma Asegurada	Prima pagada	✓
5to año póliza	\$1,000.000 de Suma Asegurada	Prima pagada	✓
6to año póliza	Suma Asegurada de acuerdo a la Tabla de Valores garantizados (se ajusta)	Prima pendiente	✗



NOTA: Esta es la Suma Asegurada, de acuerdo a nueva tabla.



VIDA

**Tu vida no está en tus manos, asegurarla Sí, es cosa tuya
contratar un seguro de vida por el bienestar de tu familia,
no lo pienses más.**



**Hombre
Clave**

SEGURO DE HOMBRE CLAVE



“Respaldando a negocios exitosos”

1 ¿QUÉ CUBRE EL PLAN?

Proteger a las empresas contra pérdidas financieras, que pudieran generarse en caso de fallecimiento y/o invalidez total y permanente de la persona o personas que toman las decisiones estratégicas y que son clave en la estructura de la organización.

2 COBERTURA BÁSICA

Fallecimiento del Hombre de Clave

Se paga la Suma Asegurada contratada.

COBERTURA ADICIONAL

Por invalidez Total y Permanente (BIPA).

3 ¿QUIÉN ES UN HOMBRE CLAVE?

- Todo negocio exitoso tiene por lo menos una persona cuyo talento, conocimiento, habilidad, experiencia y liderazgo, son responsables del crecimiento y éxito continuo de la compañía.
- Un Hombre Clave reúne capacidad mental, iniciativa, pericia, relaciones y preparación que contribuyen en forma importante a la supervivencia, rentabilidad y productividad de la empresa.
- Contribuye sustancialmente en la operación y funcionamiento de un negocio o empresa, en la generación de utilidades y por ende, el sano desempeño de la organización depende de esta persona.

4

PERFIL ENUNCIATIVO

Del Hombre Clave

- Fundador o dueño de la empresa que a la vez sea empleado.
- Socio industrial o directamente responsable de las funciones estratégicas.
- Contribuye sustancialmente en la generación de utilidades de la empresa.
- Forma parte de la administración y de otras áreas esenciales de la empresa.
- Es conocido y respetado por clientes, empleados y proveedores.
- Su compensación puede o no ser de las más altas de la empresa.
- Posee habilidades gerenciales y habilidades técnicas especiales.
- Posee gran experiencia y reconocido liderazgo.
- Toma decisiones estratégicas.
- Tiene relaciones importantes internas y externas.

5

PLANES CON LOS QUE SE PUEDE COLOCAR UN HOMBRE CLAVE

Temporales: a un plazo no mayor a 20 años. Otorgará PROTECCIÓN.

Devolución Plus: 5 y 10 años. Otorgará PROTECCIÓN, así como la devolución de las primas pagadas de la cobertura básica al fin de la vigencia.

Ahorro Mixto (Dotal): 10 y 20 años. Otorgará PROTECCIÓN, así como el pago de la Suma Asegurada al final de la vigencia.

Se emite por oficina.

6

MERCADO META

¿A quién ofrecerle este seguro?

- Empresas y Corporativos.
- Restaurantes.
- Manufactureras.
- Cualquier compañía o negocio que se encuentre en operación y desee asegurar su permanencia en el mercado.

7

BENEFICIOS

Del seguro de Hombre Clave

- Recuperación garantizada en caso de muerte o invalidez total y permanente del Hombre Clave.
- Al ser deducible al 100 %, disminuye la base gravable.
- Compensa la grave pérdida que ocasiona la ausencia de un Hombre Clave.
- Es deducible del Impuesto Sobre la Renta (ISR) por todo el plazo del seguro.
- Como dueña de la póliza, la empresa es la beneficiaria irrevocable y recibe la indemnización cuando el Hombre Clave asegurado deja su puesto por fallecimiento o por invalidez total y permanente.
- La recuperación, en caso de que la empresa elija un plan con retorno de inversión (Plan Devolución Plus y/o Ahorro Mixto), podrá utilizarla para varios fines, como: bonos de permanencia, para comprar maquinaria, para pago de aguinaldos, fondo de ahorro, plan de jubilación, etc. del Hombre Clave o de sus empleados.

8

FUNCIONES DEL HOMBRE CLAVE

- Puede ser socio industrial.
- Empleado Técnico de la empresa.
- Empleado Dirigente, Directivo o Ejecutivo de la empresa.

9

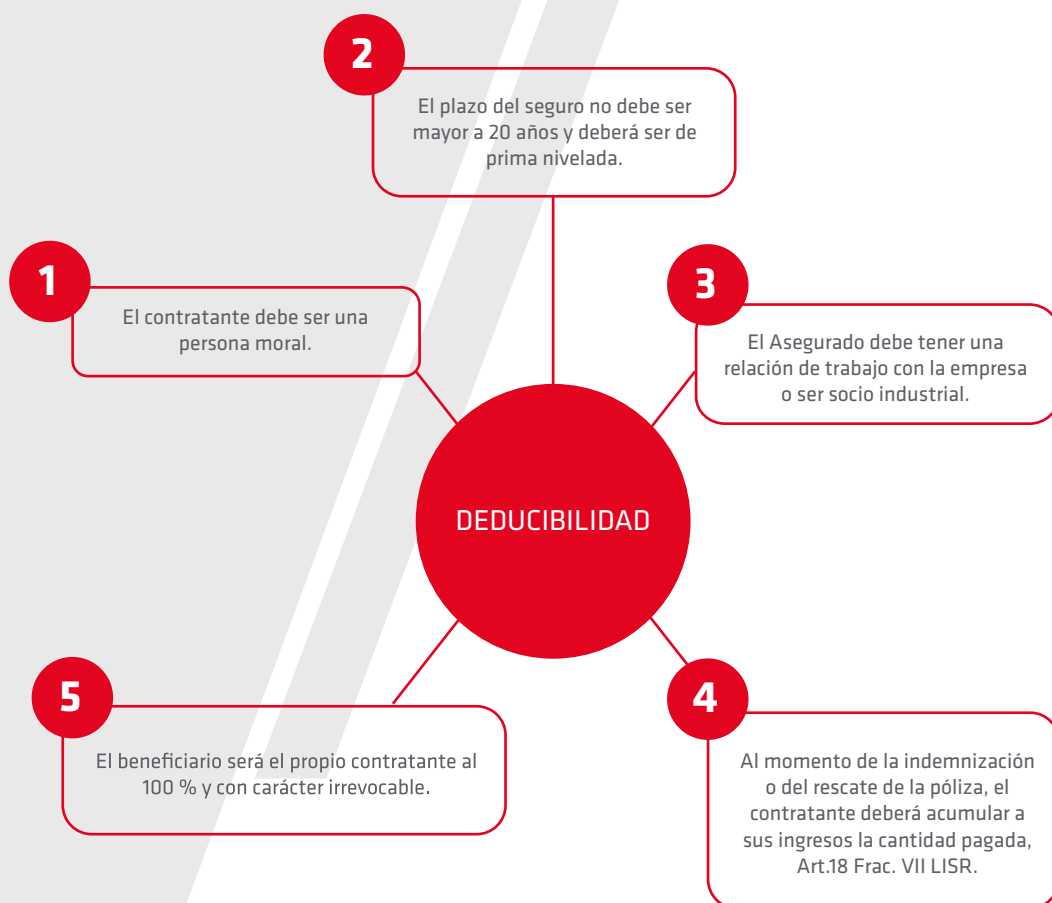
DATOS BÁSICOS

Del seguro de Hombre Clave

- La Ley lo denomina como Seguro de Técnicos o Dirigentes.
- La Suma Asegurada debe basarse en el costo que le generará a la empresa perder a su Hombre Clave.
- Un socio capitalista no puede ser Hombre Clave.
- No aplica este seguro para Personas Físicas con Actividad Empresarial.
- No hay un mínimo de empleados establecido por la Ley para que una empresa pueda contratar un seguro de Hombre Clave.
- El seguro de Hombre Clave no está exento de impuestos, por lo que la indemnización se considerará como un ingreso acumulable.
- No se realizan retenciones durante la vigencia del seguro.
- La prima del seguro es deducible de impuestos al 100 %, incluyendo la cobertura adicional.
- La empresa puede cambiar de razón social, este movimiento no afecta, sin embargo, debe notificarse al agente de seguros dicho movimiento y entregar la documentación requerida para realizar el cambio correspondiente (tanto para el contratante como el beneficiario).

10 FISCALIDAD DEL HOMBRE CLAVE

Art. 27 Fracción XII de la Ley del Impuesto Sobre la Renta y Art.51 del Reglamento de la Ley del Impuesto Sobre la Renta: Es un seguro de vida, cuya Suma Asegurada está destinada a cubrir posibles pérdidas económicas que puede sufrir un negocio si fallece un empleado clave. Las primas pagadas por seguros contratados bajo este concepto serán deducibles en su totalidad si cumplen con los siguientes requisitos:





VIDA

Nadie planea fracasar, pero muchos fracasan por no planear.

FRASES DE VIDA

- Un seguro más vale tenerlo y no ocuparlo, que ocuparlo y no tenerlo.
- Las esposas a veces se oponen a un seguro de vida. Las viudas no.
- La Suma Asegurada en un seguro de vida en realidad es tiempo. Tiempo para que usted o su familia se adapten a una nueva realidad, sin preocuparse por los gastos.
- Si usted fallece, habría tres muertes: la de un marido, la de un padre y la de un ingreso.
- Si usted fallece, habría tres muertes: la de una esposa, la de una madre y la de un ingreso.
- Si usted piensa que la vida es difícil con el ingreso que tiene ahora, ¿cuánto más difícil cree que será para su familia sin usted?
- Usted puede decir “no necesito seguro”, pero ¿puede decir “mi familia no lo necesitará”?
- El seguro de vida es el bien mas valioso que un padre puede ofrecer a sus hijos.
- Usted pierde más por la indecisión que por tomar la decisión equivocada.
- Un seguro de vida es el único sistema que le permite hacer testamento antes de acumular dinero.
- El futuro cuidará de usted si usted cuida del presente.
- Las personas puede que no crean en el seguro de vida, pero las viudas y viudos sí.
- ¿Daría usted su vida por sus hijos? Entonces ¿por qué no se asegura?
- El seguro de vida es la única forma de dejar liquidez antes de crearla.
- Usted completará su plan si sobrevive y nosotros lo completaremos por usted si muere.
- El seguro de vida no es una obligación adicional, pero es la mejor forma de cumplir con las obligaciones que ya tiene con su familia.
- Cualquiera que sea la razón por la que usted ahora no compre un seguro, le parecerá ridícula cuando muera.

Nota: Las frases mostradas son de sensibilización interna, ya que algunas pueden tener un contexto directo. Si requieres sensibilizar a tu cliente, favor de ver contenido sugerido, en la sección de productos.

ANEXO FUENTES

EL MOMENTO DE VIDA ES HOY:

1 Fundación MAPFRE con datos de 2017 y 2018. 2. Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro, cierre mayo 2019.

PLAN TEMPORAL

<https://www.inese.es/noticias/los-seguros-de-vida-saldan-2400-hipotecas-al-ano-tras-un-fallecimiento>

PLAN SUPERACIÓN PLUS

<https://www.panoramical.eu/especiales/como-ahorrar-para-la-educacion-de-tus-hijos/>

<https://pulsoslp.com.mx/valores/22-millones-de-adolescentes-en-mexico-dejan-escuela-por-falta-de-dinero-inegi/827022>

PLAN ALCANZA

<https://www.eleconomista.com.mx/economia/5-millones-de-personas-se-quedaran-sin-pension-por-afores--20170306-0108.html>

<https://www.milenio.com/negocios/incierto-el-futuro-de-jubilados-mexicanos>

PLAN CONTIGO

<https://www.elfinanciero.com.mx/economia/mexico-penultimo-lugar-en-pensiones-en-a>

<https://www.publimetro.com.mx/mx/noticias/2018/06/19/pensiones-inician-fase-crisis-2025-nuevo-presidente-mexico.html>

PLAN JUBILACIÓN

<https://www.elfinanciero.com.mx/mis-finanzas/millennials-muy-digitales-pero-prefieren-ahorrar-al-estilo-vintage>

FIDEICOMISO

<https://es.wikipedia.org/wiki/Fideicomiso>

<https://misabogados.com.mx/blog/que-es-el-fideicomiso-y-para-que-sirve/>





Este material es un concentrado comercial de los productos de MAPFRE, no sustituye Fichas Técnicas, Condiciones Generales del producto, formaciones o pláticas de ventas, por lo que se sugiere que su uso sea como un complemento.

Este material contiene breves reseñas o extractos de fuentes públicas, como INEGI, CONSAR y/o periódicos, para dar un efecto real y presente a los datos estadísticos mostrados.

Dicho material puede presentar actualizaciones a través del tiempo, por lo que es responsabilidad del lector consultar Comunicados Institucionales o modificaciones vigentes al momento.

VERSIÓN Enero 2020.@Derechos Reservados.

