




LIFE PROTECTION 3.0

Consejo de Mediadores de Euskadi
Vitoria, 29 de septiembre 2016

Francisco Ortiz
Vida Riesgo AXA

A man in a dark suit stands with his back to the camera, looking out a large window at a city skyline. The office interior is visible, including a desk with a laptop and a chair. The scene is brightly lit, suggesting a sunny day. A red diagonal line is visible in the top left corner.

**AXA continúa con la historia que inició con Life Protection
Ahora es el turno de Life Protection 3.0, y tras los lanzamientos de
Protection with Saving y Decesos, es el turno de dar un salto de
calidad en nuestro negocio de vida riesgo tradicional**

**Acércate y entra en una nueva era. Una nueva forma de
vender vida, que te convertirá en el mejor especialista**

¿Has cuantificado el valor de la vida de tus clientes?

Vida Advice Life Protection 3.0

Una herramienta on-line que te apoyará en nuestra responsabilidad de ofrecer a tus clientes, el mejor asesoramiento personalizado para proteger su bien máspreciado, la vida

- Te ayuda a generar la conciencia sobre la necesidad del seguro de vida
- Te orienta sobre los capitales para fallecimiento e invalidez
- Te permite adaptar periodos de cobertura
- Te aporta un informe completo y personalizado

En definitiva, te ayudará a ser un experto en previsión personal

Acércate y entra en una nueva era. Una nueva forma de vender vida, que te convertirá en el mejor especialista



La selección de riesgos más avanzada y en el momento adecuado

Vida Subscribe Life Protection 3.0

Un cuestionario inteligente con el que podrás gestionar todo el proceso de emisión de la póliza de vida de una manera ágil. De principio a fin. Sin derivar a terceros y sin que el cliente se enfríe y abandone.

- La selección de riesgos más completa on-line
- Refuerza el rol del mediador como asesor especializado
- Permite ahorrar tiempos de emisión
- Facilita poder cerrar la venta en el momento en que el cliente lo desee

Acércate y entra en una nueva era. Una nueva forma de vender vida, que te convertirá en el mejor especialista

La selección de riesgos más avanzada y en el momento adecuado

Vida Subscribe Life Protection 3.0

El resultado final del cuestionario de salud puede ser de cuatro tipos:

Riesgo normal

- ✓ La póliza se emite automáticamente

Aplicación automática de sobreprima

- ✓ En base a la información facilitada “Vida suscribe” calcula la sobreprima que corresponde.
- ✓ Aparece un mensaje informativo con la nueva prima resultante.
- ✓ Si se acepta la póliza se emite automáticamente aplicando estas nuevas condiciones
- ✓ Si se rechaza, la solicitud queda pendiente de emisión.

Requiere mayor información para valorar el riesgo

Rehúse del riesgo

Acércate y entra en una nueva era. Una nueva forma de vender vida, que te convertirá en el mejor especialista



Un producto diferencial, y flexible para adaptarse a las necesidades de los clientes

Vida Protect Life Protection 3.0

Un nuevo producto que permitirá a tus clientes una mayor flexibilidad a la hora de contratar garantías, elegir capitales o designar beneficiarios.

Con 3 paquetes predefinidos con una serie de servicios que lo convierten seguramente, en la mejor oferta del mercado.

- Vida Protect
- Vida protect Mujer
- Vida protect senior

Y por si no fuera suficiente...

Acércate y entra en una nueva era. Una nueva forma de vender vida, que te convertirá en el mejor especialista

A background image showing two men in business suits shaking hands in an office. One man is seen from the back, and the other is facing him. They are standing near a desk with a laptop and an hourglass. In the background, there are bookshelves filled with books and a window with blinds. A red diagonal line is visible in the top-left corner of the slide.

Un producto diferencial, y flexible para adaptarse a las necesidades de los clientes

Vida Protect Life Protection 3.0 Ventajas para clientes

....Incorporamos la posibilidad de contratar garantías complementarias independientes entre si y sin vinculación a la garantía de por cualquier causa

Los capitales asegurables en las garantías complementarias pueden ser hasta 5 veces más que el capital de fallecimiento por cualquier causa

Incorporación de las primas de los 5 primeros años en el proyecto

Mejora de los anticipos en importe, y en alcance

- ✓ Se incrementa el tope máximo de 3.000€ a 6.000€
- ✓ Anticipo para el pago del impuesto de sucesiones

Posibilidad de designar distintos beneficiarios por garantías

Acércate y entra en una nueva era. Una nueva forma de vender vida, que te convertirá en el mejor especialista

A background image of two men in business suits shaking hands in a modern office. One man is seen from the back, and the other is facing him. They are standing near a large window with a view of the ocean. In the foreground, there is a desk with a laptop, a glass of water, and an hourglass. To the left, there is a large bookshelf filled with books. A red diagonal line is visible in the top-left corner of the image.

Un producto diferencial, y flexible para adaptarse a las necesidades de los clientes

Vida Protect Life Protection 3.0 Ventajas para clientes

Ampliación de edades de contratación y mayor permanencia en complementarias

- ✓ **Contratación; Ampliamos el máximo de edad de contratación de 70 a 75 años**
- ✓ **Permanencia; Ampliamos las garantías complementarias de 65 a 70 años (excepto Incapacidad permanente total y Graves enfermedades).**

Acércate y entra en una nueva era. Una nueva forma de vender vida, que te convertirá en el mejor especialista

A photograph of two men in dark suits shaking hands in a modern office. The man on the left is seen from the back, while the man on the right is facing him and smiling. They are standing in front of a large window that looks out onto a blue sea. To the left, there is a tall, dark bookshelf filled with books. In the foreground, a glass desk holds a laptop with a blank white screen, a smartphone, and an hourglass. A red diagonal line is visible in the top-left corner of the image.

Un producto diferencial, y flexible para adaptarse a las necesidades de los clientes

Vida Protect Life Protection 3.0 Ventajas para mediador

Te permite diseñar tu propias campañas.

Mejoras de las comisiones.

Efectos de cobro a día 1, lo que fomentará la retención.

Acércate y entra en una nueva era. Una nueva forma de vender vida, que te convertirá en el mejor especialista



Un producto diferencial, y flexible para adaptarse a las necesidades de los clientes

Vida Protect Life Protection 3.0 mejoras de proceso

Unificación de productos

Puedes hacer modificaciones en cualquier momento de la póliza

Un único producto con dos tipos de Declaración de estado de salud

- ✓ Una única pregunta para clientes hasta 50 años y capital inferior a 150.000€
- ✓ Para el resto de casos, 6 preguntas de salud

Acércate y entra en una nueva era. Una nueva forma de vender vida, que te convertirá en el mejor especialista

A photograph of two men in dark suits shaking hands in a modern office. The man on the right is wearing glasses and smiling. In the foreground, a laptop is open on a glass desk. To the left is a large bookshelf filled with books. In the background, a window looks out onto a blue sea. An hourglass is on the desk to the right.

Un producto diferencial, y flexible para adaptarse a las necesidades de los clientes

Vida Protect Life Protection 3.0

Y próximamente....

- ✓ Tarifificador simplificado
- ✓ Conectividad corredores
- ✓ Póliza digital
- ✓ Firma digital

Acércate y entra en una nueva era. Una nueva forma de vender vida, que te convertirá en el mejor especialista