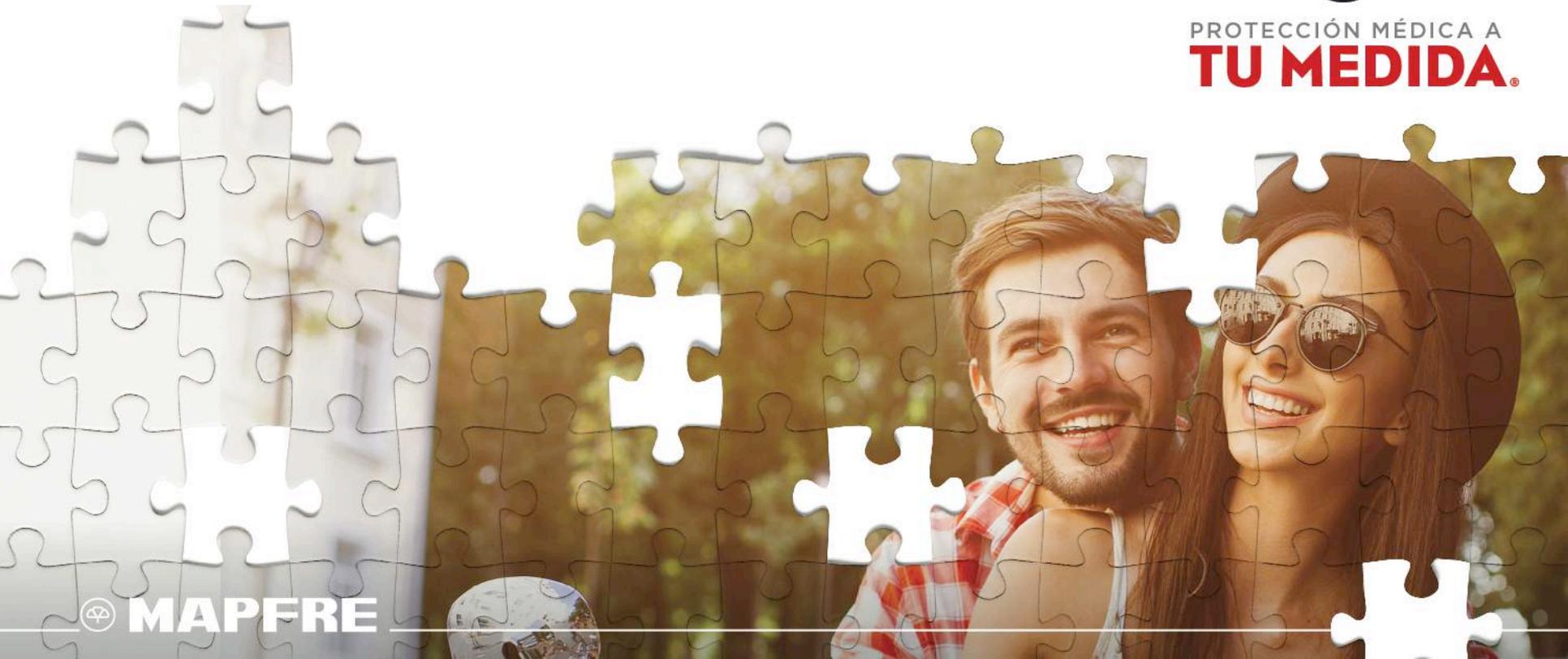


GMMI
Módulo 1.

PMM - Protección Médica a tu Medida



PROTECCIÓN MÉDICA A
TU MEDIDA.



 **MAPFRE**

Para aprovechar mejor el módulo:



KIUNKE Coaching 2013

- Celulares en modo vibrar
- Evitar distracciones (teléfono, laptop, tablet, etc.)
- Evitar salidas de más de 5 minutos
- Participación activa, escucha atenta y respeto





PROTECCIÓN MÉDICA A
TU MEDIDA.

Contenidos a revisar:

1. Necesidades del mercado actual

30 min

2. Descripción del producto - Cobertura elemental

30 min

3. Descripción del producto – Alcance de la póliza y combos

1 hr.

4. Ventajas competitivas

1 hr.

Evaluación





PROTECCIÓN MÉDICA A
TU MEDIDA.

Objetivo general del módulo:



- Al finalizar este módulo el participante identificará por qué MAPFRE desarrolló un nuevo producto, cuáles son sus beneficios, ventajas y coberturas, para poder orientar mejor a sus clientes y prospectos y ofrecer una asesoría personalizada de acuerdo a las necesidades de cada cliente.





PROTECCIÓN MÉDICA A
TU MEDIDA.

Tema 1 - Necesidades del mercado actual



Objetivo:

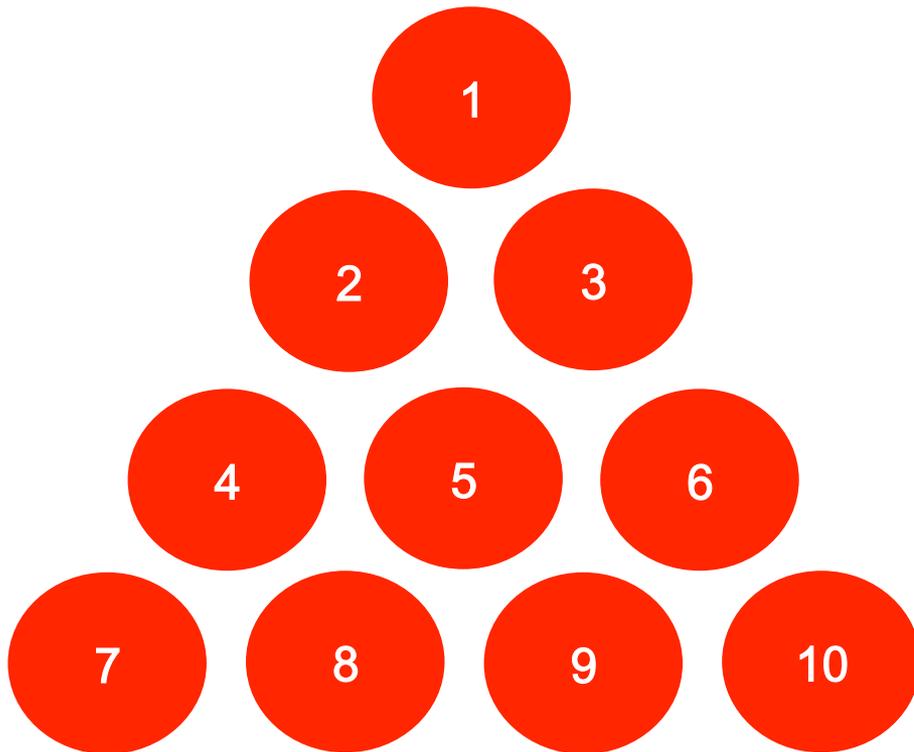
- Analizar por qué MAPFRE ha desarrollado un nuevo producto en el ramo Salud.



Actividad

Duración 10 min.

Invierte la pirámide en 3 movimientos

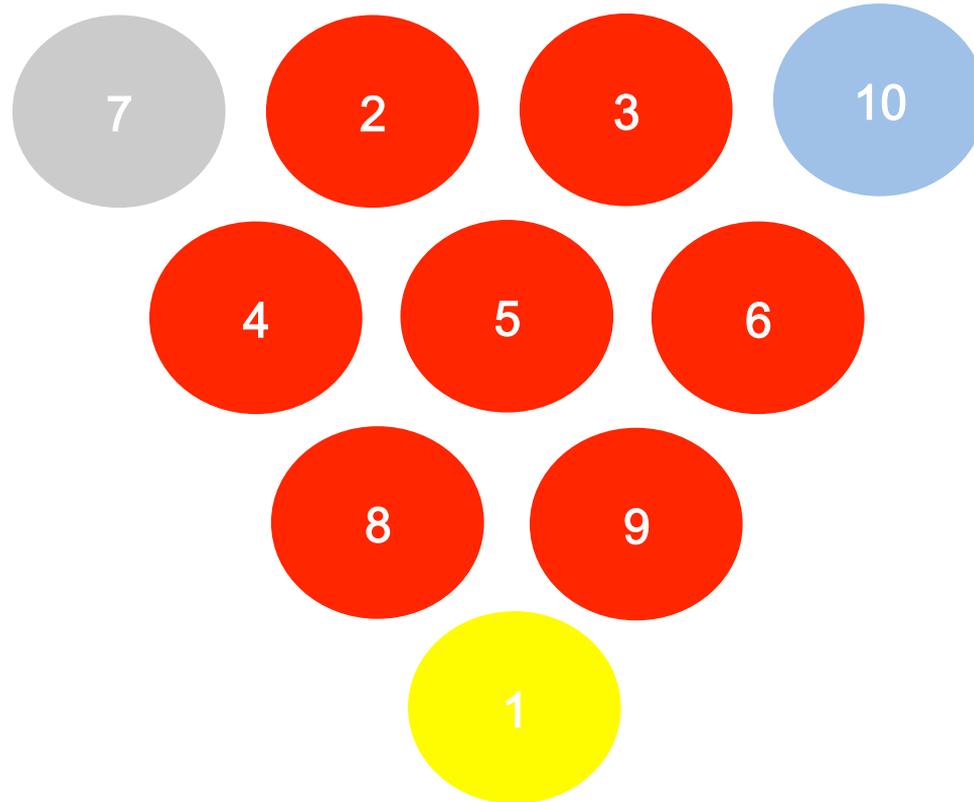


Solución: 3 movimientos



Actividad

Duración 10 min.



¿Por qué diseñar un nuevo producto?

De acuerdo a los resultados de una entrevista presentada en la CAM (Convención de Aseguradores de México) a la pregunta planteada: **¿Qué esperan que les ofrezca un seguro de Gastos Médicos Mayores?**



Las respuestas son:

- Mayor variedad y flexibilidad en productos, asociados a un ahorro para evitar la sensación de gasto-pérdida.
- Costo adecuado de productos.
- Ética, profesionalismo y honradez del agente de seguros. Que explique el producto de forma completa y veraz.
- Cumplimiento de lo pactado, reembolsos en tiempo.
- Excelente atención al momento del siniestro por parte de la aseguradora (módulos) y a nivel médico y hospitalario.
- Libertad para elegir hospitales y médicos de confianza.
- Cercanía del agente en caso de siniestro.
- Trato preferencial según historial.



En general, el mercado solicita:

Mejoras en costos

Flexibilidad en el diseño de productos

Cumplimiento y Confianza

Cercanía al cliente

**Un producto de acuerdo a las necesidades
del cliente**



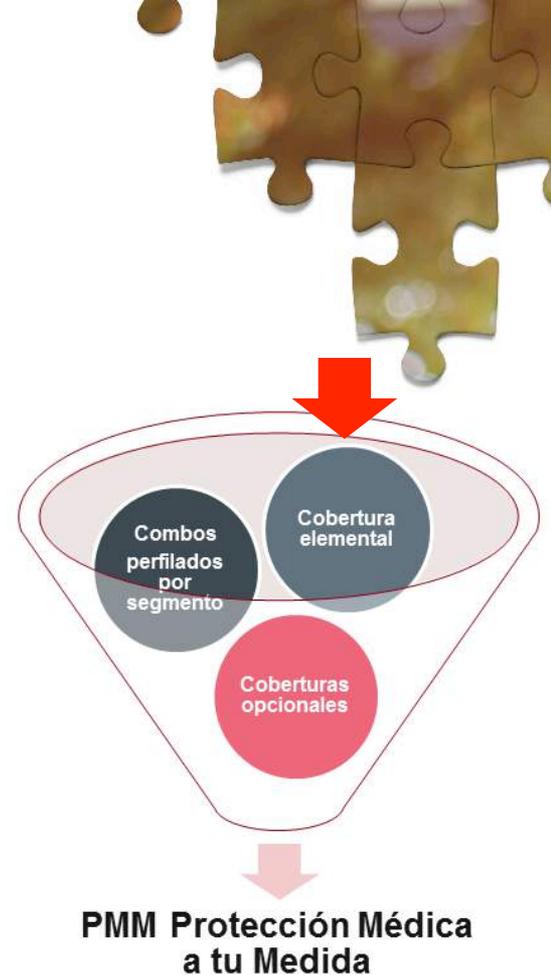
CONVENCIÓN DE
ASEGURADORES
AMIS



PROTECCIÓN MÉDICA A
TU MEDIDA.

Nuestro nuevo producto

- En MAPFRE estamos comprometidos con **innovar**, sin perder de vista las **necesidades de nuestros clientes**, por eso proponemos un seguro de gastos médicos conformado por: **Cobertura elemental, combos prediseñados por segmento y coberturas opcionales.**
- Sabemos que los **clientes** cada vez están **mejor informados** y que buscan productos y servicios que les permitan **aprovechar al máximo su inversión.** Por ello antes de diseñar este producto se llevaron a cabo **estudios de mercado** y **focus groups.**



- En tiempos de innovación MAPFRE apuesta por satisfacer al 100% las **necesidades de los diferentes perfiles que conforman el mercado en México.**
- En un contexto nacional donde se han identificado los principales padecimientos que afectan a la población y de acuerdo a las diferentes necesidades que se tienen en las diferentes etapas de la vida, **MAPFRE propone un seguro innovador para brindar la protección que cada cliente necesita.**





Duración 3 min.

En este video, explica cómo **Protección Médica a tu Medida** brinda un sistema de personalización sin precedentes.





Relaciona las siguientes columnas



MAPFRE propone un seguro innovador para brindar la protección que cada cliente necesita. ()		a) MAPFRE propone innovar, sin perder de vista las necesidades de nuestros clientes, con un seguro de gastos médicos conformado por:
Les permitan aprovechar al máximo su inversión. ()		b) Los clientes cada vez están mejor informados y que buscan productos y servicios que:
Cobertura elemental, combos prediseñados por segmento y coberturas opcionales. ()		c) En un contexto nacional donde se han identificado los principales padecimientos que afectan a la población y de acuerdo a las diferentes necesidades que se tienen en las diferentes etapas de la vida.





PROTECCIÓN MÉDICA A
TU MEDIDA.

Tema 2 - Descripción del producto - Cobertura elemental



Objetivo:

- Revisar lo que ampara cada cobertura, para entender la esencia del producto.



Protección Médica a tu Medida propone una **cobertura elemental** diseñada con todo lo que el cliente necesita para una adecuada atención hospitalaria, sin incluir coberturas que generalmente no se ocupan.





Duración 3 min.

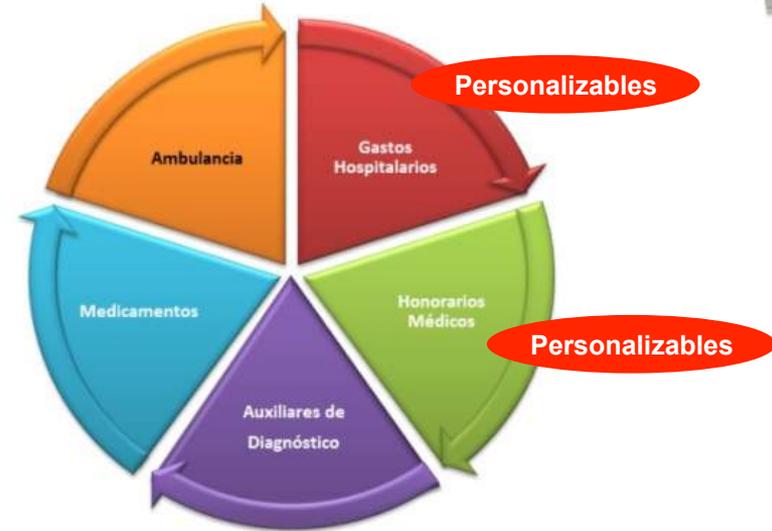
En este video, se explica cómo está conformada la **cobertura elemental** y los gastos erogados que ampara.



PROTECCIÓN MÉDICA A
TU MEDIDA.

La cobertura elemental está conformada por los siguientes conceptos:

- Gastos Hospitalarios
- Honorarios Médicos
- Auxiliares de Diagnóstico
- Medicamentos
- Ambulancia



Gastos Hospitalarios

Personalizables

Recuerda que el cliente ya podrá elegir el **nivel hospitalario**:

- Esencial - C
- Óptimo - B
- Completo - A
- Amplio - AA



Honorarios Médicos

Personalizables

Se ha mejorado la forma de calcular los honorarios

Con las siguientes opciones de tabulador:

A – Recomendado para Esencial

B -

C – Recomendado para Óptimo

D – Recomendado para Completa

E – Recomendado para Amplia

F -

Ampara las atenciones prestadas al asegurado por cirujanos, ayudantes, anestesiólogos, instrumentistas y circulantes en territorio nacional derivados de un padecimiento cubierto:

Equipo Quirúrgico:	Monto máximo amparado:
Cirujano	El monto resultante para el procedimiento en el tabulador de honorarios médicos vigente, de acuerdo al Estado y opción contratada.
Anestesiólogo	30% del monto máximo para el cirujano.
Primer ayudante	20% del monto máximo para el cirujano.
Segundo Ayudante	10% del monto máximo para el cirujano.
Instrumentista y circulantes	5% del monto máximo para el cirujano.

Otro beneficio de este producto es contar con un monto de indemnización para cada uno de los médicos participantes en la cirugía.





Auxiliares de Diagnóstico

Se cubren aquellos estudios que se requieran para la deliberación del diagnóstico, por ejemplo: análisis de laboratorio y gabinete, estudios de rayos X, entre otros.

Medicamentos

MAPFRE cubrirá los gastos erogados por medicamentos adquiridos dentro o fuera del hospital, relacionados con el padecimiento cubierto.

Ambulancia

Se cubre Ambulancia terrestre y Ambulancia aérea siempre y cuando el asegurado lo requiera. Nuestro asegurado dispondrá de un traslado en ambulancia terrestre gratuito al año.

Además de los conceptos señalados, nuestro asegurado tendrá cobertura en:

- Trasplantes
- Oxígeno
- Transfusiones, entre otros.

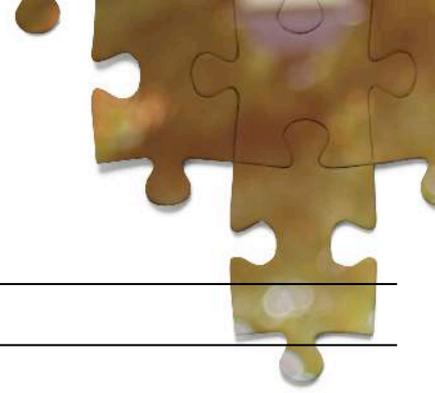
Con periodos de espera competitivos con respecto a la oferta que actualmente está en el mercado.





Actividad

De cada concepto revisado, describe aquel beneficio que más te llamó la atención:



Duración 10 min.



1

2

3

4

5



Algunos **diferenciadores** en **cobertura elemental**

- Cubre cirugía para corregir problemas de visión, como miopía, hipermetropía y astigmatismo, sin requerir 5 dioptrías en al menos un ojo.
- Este seguro ampara apnea de sueño.
- En caso de emergencia, ofrece servicio de ambulancia aérea y terrestre. (Un traslado en ambulancia gratuito en la vigencia de la póliza).
- Período de 60 días para incorporar al nuevo integrante y contará con protección desde el primer día de nacido.



Algunos **diferenciadores** en **cobertura elemental**

- Gastos de donador en caso de trasplante.
- Cobertura en todas las complicaciones sin costo adicional, si el embarazo inicia durante la vigencia de la póliza.
- Se cubren las consultas subsecuentes a la cirugía hasta tres meses después del alta hospitalaria.
- Tarifa preferencial para asegurados nuevos (sin reconocimiento de antigüedad)
- Con opción a contratar ampliación de cobertura a nivel nacional.
- El costo de derechos de póliza más bajo.
- Ahora se podrá incluir dentro de la misma póliza a nietos y personal doméstico.



Nuevas **opciones de contratación**

- 27 opciones de suma asegurada desde \$250,000 hasta \$100,000,000.00
- Contarás con una gama de novedosos esquemas de deducible.
 - Deducible tradicional (opciones desde \$10,000.00 hasta \$250,000.00) en pólizas empresariales desde \$1,000,000 .00 hasta \$ 100,000,000.00
 - Deducible anual
 - Deducible anual – personal desde \$30,000.00
 - Deducible anual – familiar desde \$60,000.00
- Topes de coaseguro (5 opciones desde 0.10% hasta 1% de la suma asegurada y sin tope)
- Coaseguro 0% en todos los combos con cobertura nacional, si la póliza tiene un deducible mayor o igual a 60 mil pesos.



Beneficios incluidos sin costo

- Si el cliente decide atenderse en un **hospital de una red de menor clasificación** contará con el beneficio de **reducir puntos porcentuales el coaseguro** en el gasto hospitalario.
- Se incorpora una nueva red de hospitales y médicos, a la que hemos denominado **red preferente**, si tu cliente acude a ella y coordina el pago directo antes del ingreso hospitalario contará con una **bonificación a cuenta del deducible** y diversos beneficios en el servicio hospitalario.
- Tu cliente contará con **atención telefónica en todo momento**, ya que su bienestar es nuestra prioridad.
- Tu cliente será un **viajero protegido**, ya que la asistencia en viaje, brinda una protección hasta por 10,000 USD si le ocurriera un accidente o enfermedad mientras se encuentre de viaje.





Indica si la oración es falsa F o verdadera V:



	F	V
<p>La cobertura elemental ampara los siguientes conceptos:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Gastos Hospitalarios ▪ Honorarios Médicos ▪ Auxiliares de Diagnóstico ▪ Medicamentos ▪ Ambulancia 		
Este nuevo producto ampara cirugía para corregir problemas visuales (Miopía, hipermetropía y astigmatismo), después de un periodo de espera, sin requerir 5 dioptrías en al menos un ojo, ya que 4 de cada 10 mexicanos tienen estos padecimientos.		
Protección en padecimientos con periodos de espera competitivos de rodilla, nariz, columna y ginecológicos.		
En caso embarazo NO cubre todas las complicaciones sin costo adicional, es importante que el embarazo inicie durante la vigencia de la póliza, además se tienen 60 días para incorporar al nuevo integrante y cuenta con protección desde el primer día de nacido, este es el periodo más amplio en el mercado.		
Se incorpora una nueva red de hospitales y médicos, a la que hemos denominado red preferente, si acudes a ella y coordinas el pago directo antes del ingreso hospitalaria contarás con una bonificación a cuenta del deducible y diversos beneficios en el servicio hospitalario.		
Si el cliente decide atenderse en un hospital de una red de menor clasificación contará con el beneficio de reducir puntos porcentuales el coaseguro en el gasto hospitalario.		
Tu cliente será un viajero protegido, ya que la asistencia en viaje, brinda una protección hasta por 10,000 USD si le ocurriera un accidente o enfermedad mientras se encuentre de viaje.		
En caso de emergencia, ofrece un servicio de ambulancia terrestre gratuita.		
NO cubre las consultas subsecuentes a la cirugía hasta tres meses después del alta hospitalaria.		
Es posible incluir en la póliza a nietos y personal doméstico, porque ellos también son parte de la familia.		



PROTECCIÓN MÉDICA A
TU MEDIDA.

3. Descripción del producto – Alcance de la póliza y combos

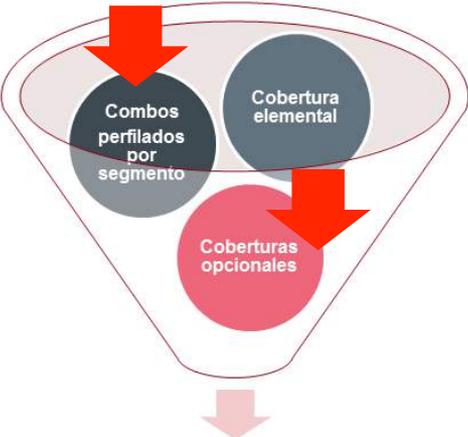


Objetivo:

- Revisar cada uno de los combos e identificar cómo fueron diseñados, pensando en un perfil de cliente específico.



Cada cliente o prospecto vive una etapa de la vida diferente, **Protección Médica a tu Medida** es un producto que se adecua a las necesidades de cada uno de nuestros clientes.



PMM Protección Médica a tu Medida





Video

Duración 6 min.

En este video, se explica a detalle el **alcance de la póliza** y los **combos prediseñados**.

○ Uno más uno

- Cobertura media.
- Clientes entre 25 y 35 años nivel socioeconómico C y C+.
- Para parejas jóvenes, con planes de viajes, es posible robustecer sus coberturas ante imprevistos en el extranjero.



Protección Médica a tu Medida contempla las siguientes opciones y combos:

Alcance de la póliza:

Individuales

- Esencial
- Horizonte seguro
- Alta Protección

Familiares

- Uno más uno
- Familiar
- Alta Protección

Y póliza de exceso:

- Empresarial

Combos:

- 1: Tu recuperación
- 2: Tu recuperación plus
- 3: Tu atención alternativa
- 4: Donde tú vayas
- 5: Tu protección
- 6: Tu soporte asistencial
- 7: Tu escudo
- 8: Tus días seguros





Esencial

C- y C
Rango de edad: 25 a 30



Horizonte seguro

C y C+
Rango de edad: 30 a 55



Alta protección

C y C+
Rango de edad: 30 a 45



Uno más uno

C y C+
Rango de edad: 25 a 35



Familiar

C y C+
Rango de edad: 30 a 50



Alta protección

Empresarial

C- y C
Rango de edad: 25 a 55



Con opción a contratar cobertura ENLACE



Combo 1: Tu recuperación

Prótesis y aparatos ortopédicos, rehabilitaciones, tratamientos dentales, tratamientos reconstructivos y estéticos, derivadas de un accidente y/o enfermedad cubierta.

Combo 2: Tu recuperación plus

Complicaciones de gastos no cubiertos, procedimientos de vanguardia y padecimientos preexistentes (declarados y no declarados)

Combo 3: Tu atención alternativa

Homeópata, quiropráctico, acupuntura, psicólogo y psiquiatra.

Combo 4: Donde tú vayas

Emergencias en el extranjero, enfermedades catastróficas en el extranjero y atención internacional.

Combo 5: Tu protección

Dental, visión, atención nacional total, reducción de deducible por accidente, previsión, enlace, maternidad.

Combo 6: Tu soporte asistencial

Hogar, funeraria.

Combo 7: Tu escudo

Enfermedades frecuentes, enfermedades catastróficas, enfermedades que afectan a la mujer y el hombre, cáncer, accidentes infantiles, muerte accidental y pérdidas orgánicas.

Combo 8: Tus días seguros

Hospitalización e incapacidad.



Perfilador

¿Cuál es su objetivo?

Esta herramienta apoyará al Aliado a identificar la póliza adecuada para un cliente de acuerdo a su estilo de vida.

Además brinda las condiciones de cobertura acorde a la capacidad económica del asegurado.

Con la información de las respuestas, automáticamente se ofertará la póliza más recomendable.
Sin embargo, tu experiencia como Agente que asesora a sus clientes, es primordial.



Perfilador ¿Cómo utilizarlo?

Se integra de algunas sencillas preguntas que permitirán ir identificando el perfil y las necesidades del cliente.

Al seleccionar
Cotización personalizada ✓
se despliega el
Perfilador



* Ramo: 

Cotización personalizada

Perfilador Exceso Empresarial

¿Cuántas veces viajas por placer al año?

¿Buscas cobertura familiar?

Estoy dispuesto a pagar mensualmente por mi seguro hasta:





Actividad

Duración 5 min.



Esta es la familia Cervantes ¿Qué alcance de la póliza le conviene contratar y por qué?

De acuerdo a tu asesoría ¿qué combos de coberturas de opcionales debe adquirir y por qué?



PROTECCIÓN MÉDICA A
TU MEDIDA.

Para enriquecer el aprendizaje de todos, comparte tus respuestas con el grupo.



Actividad

Duración 5 min.



Ella es Mariana, está recién contratada ¿Qué alcance de la póliza le aconsejarías contratar y por qué?

De acuerdo a tu asesoría ¿qué combos de coberturas de opcionales debe adquirir y por qué?



PROTECCIÓN MÉDICA A
TU MEDIDA.

Para enriquecer el aprendizaje de todos, comparte tus respuestas con el grupo.



Actividad

Duración 5 min.

El exceso, es una ampliación de cobertura con respecto a su póliza colectiva y la oportunidad de dar continuidad en una póliza individual con reconocimiento de antigüedad y complementos.



Lolita tiene una póliza colectiva en su trabajo, pero quiere estar mejor protegida debido a su edad ¿Qué alcance de la póliza le aconsejarías contratar y por qué?

De acuerdo a tu asesoría ¿qué combos de coberturas de opcionales debe adquirir y por qué?



PROTECCIÓN MÉDICA A
TU MEDIDA.

Para enriquecer el aprendizaje de todos, comparte tus respuestas con el grupo.



Actividad

Duración 5 min.



Hugo es Director de una importante compañía, viaja constantemente ¿Qué alcance de la póliza le conviene contratar y por qué?

De acuerdo a tu asesoría ¿qué combos de coberturas de opcionales debe adquirir y por qué?





Actividad

Duración 5 min.



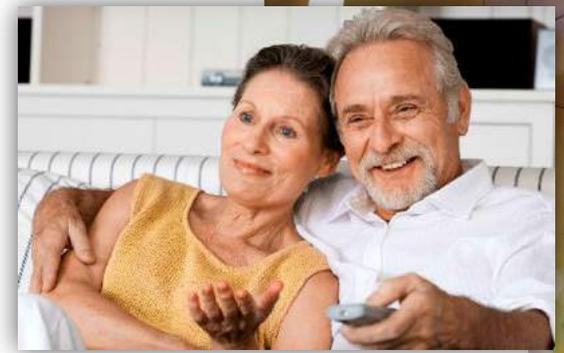
A estos recién casados, les encanta viajar ¿Qué alcance de la póliza le conviene contratar y por qué?

De acuerdo a tu asesoría ¿qué combos de coberturas de opcionales debe adquirir y por qué?





Actividad



Duración 5 min.

Los señores González están disfrutando otra etapa de su vida, ya sus hijos se casaron. ¿Qué alcance de la póliza le conviene contratar y por qué?

De acuerdo a tu asesoría ¿qué combos de coberturas de opcionales debe adquirir y por qué?



PROTECCIÓN MÉDICA A
TU MEDIDA.

Para enriquecer el aprendizaje de todos, comparte tus respuestas con el grupo.



Ventajas competitivas adicionales por combos

Cobertura en:

- Tratamientos dentales, alveolares o gingivales y maxilares **derivados de una enfermedad cubierta.**
- Tratamientos de carácter estético o plástico **derivados de un accidente o una enfermedad no excluida.**
- Reposición de las **prótesis vitales y no vitales cubiertas.**
- Aparatos auditivos con **24 meses de período de espera.**
- El cliente podrá **complementar su atención médica***, si así lo desea, con:
 - Acupuntura
 - Homeopatía
 - Quiropráctica
 - Psiquiatría
 - Psicología



Ventajas competitivas adicionales por combos

- El pago por indemnización por maternidad está **disponible a partir de la semana 34 de gestación**.
- Es posible **ampliar la cobertura** si ya se cuenta con un seguro de gastos médicos, contratando un **combo empresarial**.
- La **edad de aceptación** en la póliza **Esencial es hasta los 70 años** y con renovación hasta los 75 años.
- Si se presenta una incapacidad, se contará con el **soporte con algunos servicios para el hogar**.



	Empresarial	Esencial	Horizonte seguro	Uno más uno	Familiar	Alta protección
Combo 1: Tú recuperación	⊘	⊘	✓	✓	✓	✓
Combo 2: Tú recuperación plus	⊘	⊘	\$	✓	✓	✓
Combo 3: Tú atención alternativa	⊘	⊘	⊘	\$	\$	✓
Combo 4: Donde tú vayas	⊘	⊘	⊘	\$	\$	\$
Combo 5: Tú Protección	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Combo 6: Tú soporte asistencial	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Combo 7: Tú escudo	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Combo 8: Tus días seguros	\$	\$	\$	\$	\$	\$

✓: Incluidos en la Básica

⊘: No disponible

\$: Cobertura Adicional con costo

Resumen de cobertura elemental

✓: Incluidos en la cobertura elemental

⊘: No disponible

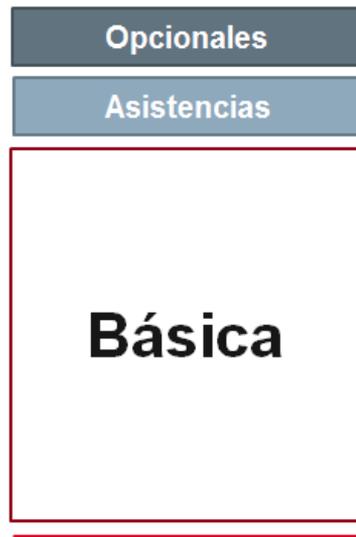
⌘: Cobertura adicional con costo

Cobertura	Empresarial	Esencial	Horizonte	Uno más uno	Familiar	Alta protección
Cobertura Elemental	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Combo 1: Todas	⊘	⊘	✓	✓	✓	✓
Combo 2: Todas	⊘	⊘	✓	✓	✓	✓
Combo 3: Todas	⊘	⊘	⌘	✓	✓	✓
Combo 4: EE y ECE	⊘	⊘	⊘	✓	⌘	⌘
Combo 4: Internacional	⊘	⊘	⊘	⊘	⊘	✓
Combo 5: Dental	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Combo 5: Visión	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Combo 5: Enlace	✓	⊘	⊘	⊘	⊘	⊘
Combo 5: Maternidad	⊘	⊘	⊘	⌘	✓	⌘
Combo 5: Previsión	⌘	⌘	⌘	⌘	✓	⌘
Combo 5: Atención nacional	⌘	⌘	⌘	⌘	⌘	⌘
Combo 5: Reducc deducible por accidente	⊘	✓	⌘	⌘	⌘	⌘
Combo 6: Asistencia telefónica	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Combo 6: Asistencia en viaje	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Combo 6: Hogar	⌘	⌘	✓	✓	✓	⌘
Combo 6: Funeraria	⌘	⌘	✓	⌘	✓	⌘
Combo 7: Enfermedades Frecuentes	⌘	✓	⌘	⌘	⌘	⌘
Combo 7: Enfermedades Catastróficas	⌘	⌘	⌘	⌘	⌘	⌘
Combo 7: Mujer	⌘	⌘	✓	⌘	⌘	⌘
Combo 7: Hombre	⌘	⌘	✓	⌘	⌘	⌘
Combo 7: Infantil	⊘	⊘	⊘	⊘	✓	⊘
Combo 7: Cáncer	⌘	⌘	✓	⌘	⌘	⌘
Combo 7: Muerte Accidental	⌘	⌘	⌘	⌘	✓	⌘
Combo 7: Perdidas orgánicas	⌘	⌘	⌘	⌘	✓	⌘
Combo 8: Hospitalización	⌘	⌘	⌘	⌘	✓	⌘
Combo 8: Incapacidad	⌘	⌘	⌘	⌘	✓	⌘



La propuesta de nuestro nuevo producto

Conclusión



Actual



Nuevo





PROTECCIÓN MÉDICA A
TU MEDIDA.

Tema 4: Ventajas competitivas



Objetivo:

- Distinguir los beneficios y ventajas de la comercialización de este nuevo producto.

Acompañamiento

Nuestros clientes se sentirán acompañados en todo momento. Este acompañamiento se convierte hoy en una importante ventaja competitiva que ofrece **Protección Médica a tu Medida**.



Vía telefónica



En línea

La atención telefónica de Central Médica se robustecerá para abarcar todos los servicios del gestor

Orientaciones virtuales originadas desde el portal o por Central Médica serán atendidas a través del Gestor Salud

Acompañamiento

Gestor
salud



Orientación General

Información asistencial

Consultas médicas

Orientación médica 24 horas

Emergencias médicas 24 horas

Prácticas saludables

Seguimiento a asegurados con enfermedades graves

Direccionamiento con médicos especialistas

Pre autorización

Médico a domicilio



Pago Directo

Programación de Servicios



Debemos orientar al cliente a marcar antes del ingreso hospitalario, nuestro objetivo es brindar un acompañamiento personalizado a nuestros Asegurados, con la finalidad de:

- Controlar costos y optimizar suma asegurada.
- Asesoría telefónica previa.
- Direccionamiento a redes de acuerdo a la necesidad del cliente.
- Cuidado de la cobertura del Asegurado.
- Notificación de la llegada del cliente para un mejor recibimiento.

Cada una de estas acciones están diseñadas para mejorar la experiencia de nuestro cliente. Estamos seguros que esto nos permitirá mantenernos como la Aseguradora Global de Confianza.



En caso de que el asegurado no se comunique previamente a MAPFRE el gasto será cubierto vía reembolso, hasta un 70%.

Pensando verde



- MAPFRE como Empresa Socialmente Responsable propone eliminar la impresión de Pólizas y de las Condiciones Generales, contribuyendo con esto a el cuidado del medio ambiente.
- Por ello **Protección Médica a tu Medida** sólo entregará al cliente la tarjeta del seguro.
- La caratula de la Póliza y las Condiciones Generales llegarán al correo electrónico registrado al momento de la emisión.



Comisiones por riesgo

El esquema de comisión es...

Rango de Edad	Pólizas Nuevas
0 a 4	15%
5 a 24	19%
25 a 44	25%
45 a 64	19%
65 y más	12%

¡El mejor **esquema de comisión** del mercado para un **crecimiento rentable!**



Cotización y Emisión en línea

Ahora **Protección Médica a tu Medida** te hace la vida más fácil:

- Puedes perfilar
- Cotizar
- Emitir
- Cuestionario automatizado de salud
- Subir documentos
- Pagar (MAPFRE ofrece hasta 12 meses sin Intereses)
- Obtener carátula de póliza



PROTECCIÓN MÉDICA A
TU MEDIDA.

¡El mejor
tiempo del
mercado!

¡Todo esto te permitirá brindarle al cliente su póliza en menos tiempo!

Tiempo record de 24 horas en caso de haber completado toda la información.



Video

Duración 3 min.

En este video se repasarán algunas de las **ventajas competitivas** de este nuevo producto.

Si el cliente decide atenderse en un hospital de una red de menor clasificación contará con el beneficio de reducir puntos porcentuales en el coaseguro del gasto hospitalario.

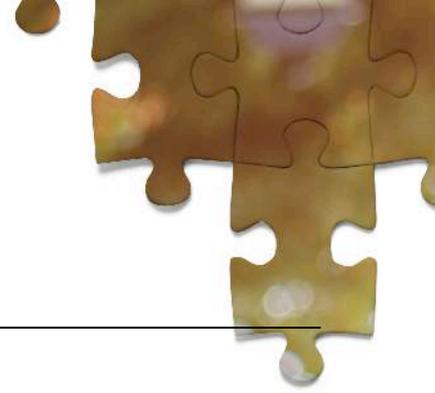


PROTECCIÓN MÉDICA A
TU MÉDICA.



Actividad

Recapitula las **ventajas competitivas** de **Protección Médica a tu Medida** y enlista las que consideres más importantes, después elige una ventaja y practica con un compañero cómo la explicarías ante un cliente.



Duración 10 min.

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10



PROTECCIÓN MÉDICA A
TU MEDIDA.

Para enriquecer el aprendizaje de todos, dos voluntarios compartan sus respuestas con el grupo.

Diferenciador en el mercado de seguros de salud

- Ahora que ya conoces nuestro producto e identificas su esencia, en MAPFRE estamos convencidos que serás un **embajador de sus beneficios y ventajas**.
- Cómo pudiste ver en esta capacitación, este producto será un **diferenciador en el mercado de seguros de gastos médicos** porque:
 - Lo puedes armar a la medida de cada cliente
 - Es el más robusto del mercado
 - Te permitirá contar con la caratula de la póliza en tiempo record
- Te invitamos a orientar a tus prospectos para que juntos **construyan el seguro de salud ideal**, de acuerdo a la **etapa de la vida** por la que esté transitando.



¡Contáctanos!

Si tienes dudas, comentarios o sugerencias sobre este nuevo producto, te invitamos a ponerte en contacto

dudassalud@mapfre.com.mx





PROTECCIÓN MÉDICA A
TU MEDIDA.

Evaluación



- Deberás revisar tus datos en la lista de asistencia.
- Responder el examen.
- La puntuación obtenida quedará registrada en el reporte de RH Formación.



Cierre



Este módulo tuvo como objetivo que el participante identificara por qué MAPFRE desarrolló un nuevo producto, cuáles son sus beneficios, ventajas y coberturas, para poder orientar mejor a sus clientes y prospectos y ofrecer una asesoría personalizada de acuerdo a las necesidades de cada cliente.

Agradecemos la participación del Área de Productos y Gestión Técnica Accidentes y Enfermedades, en la revisión de los contenidos de este módulo.

