

GUIA DE ASEGUROMIFRANQUICIA – AVANT2

Este innovador producto existe en el mercado europeo desde hace varios años, en el Reino Unido actualmente genera más de 1.5 millones de libras esterlinas en primas.

Es un producto nuevo y emocionante que aumenta los ingresos y garantiza tanto la captación de nuevos clientes como la retención de los ya existentes.

COBERTURA

ASEGUROMIFRANQUICIA es una cobertura que no elimina la franquicia, sino que la cubre si ésta es aplicada por la póliza principal.

La póliza de protección de la franquicia, AseguroMiFranquicia, mantiene el efecto disuasorio de la franquicia y no tiene ningún efecto sobre la siniestralidad de la póliza principal ya que sólo responde una vez que la póliza principal ha aceptado la reclamación.

Una vez utilizada habrá que renovarla para cubrir futuros siniestros. La vigencia es anual o hasta la fecha del siniestro si éste ocurre antes del año.

BENEFICIOS PARA EL CLIENTE

- El coste de la póliza anual de AseguroMiFranquicia es insignificante en relación con el coste de la póliza a todo riesgo anual.
- Los clientes pueden así tener la tentación de aumentar los niveles de la franquicia asociados con su póliza principal para reducir su prima.
- La póliza AseguroMiFranquicia se puede renovar a la misma prima tan pronto como se utilice.
- El proceso de reclamación es simple y no implica procedimientos de investigación.
- No hay anti selección contra el cliente a raíz de un siniestro.

BENEFICIOS PARA EL CORREDOR

- El corredor puede aumentar el flujo de ingresos de una manera sencilla y eficaz ya que añadiendo una cantidad relativamente pequeña a cada póliza vendida a sus clientes, los beneficios pueden ser significativos.
- AseguroMiFranquicia se vende como una inclusión automática para cada póliza vendida donde hay una franquicia.

PROCESO DE VENTAS

- Este producto se vende en forma "opt out". Como tal, debe añadirse a cada póliza de motor vendida, teniendo el cliente la opción de poder rechazarla. La experiencia ha demostrado que tiene un aceptación del 99%.
- La póliza es un contrato con un plazo de 12 meses, renovable en cualquier momento una vez que se han utilizado los beneficios establecidos.
- Los certificados son emitidos electrónicamente en el mismo momento en que se emite la póliza principal y se nos hace llegar la plantilla de toma de datos completa.

TARIFAS

- Las primas son las establecidas en la plantilla de toma de datos.
- Se deben liquidar los recibos en su totalidad el último día del mes siguiente a su vencimiento.



ASSET IBÉRICA
UNDERWRITING

TOMA DE DATOS PARA ASEGUOMIFRANQUICIA 2014

TOMADOR :			
NIF :			
DOMICILIO :			
CODIGO POSTAL :		POBLACION :	

NOM COND. :		DNI :	
FECHA NACIMIENTO :			

MARCA :		MODELO :	
MATRICULA :			
CIA ASEG PRINCIPAL :		PRODUCTO NUM.POL :	
FRANQUICIA :			

EFFECTO :	
-----------	--

MARCAR LA COBERTURA DESEADA :

	COBERTURA	PRIMA TOTAL ANUAL
	300 €	40,97 €
	500 €	52.01 €
	750 €	69.00 €
	1.000 €	98.72 €

AGENTE/CORREDOR:	
TELÉFONO:	