



Los datos proporcionados en este formato, serán manejados en cumplimiento con la ley federal de protección de datos personales.
Para más información consulte nuestro aviso de privacidad en: www.aserti.com.mx



¡Tu futuro está creado
por lo que haces hoy!

CHECKLIST

- | | | | |
|--|---|---|--|
| <input type="checkbox"/> Preparación profesional | <input type="checkbox"/> Romper el rol social | <input type="checkbox"/> Acuerdo previo | <input type="checkbox"/> Sensibilización 2 |
| <input type="checkbox"/> Toma del lugar | <input type="checkbox"/> Venderse, vender a la compañía | <input type="checkbox"/> Sensibilización 1 | |
| <input type="checkbox"/> Romper el hielo | <input type="checkbox"/> Descripción de lo que hacemos | <input type="checkbox"/> Sueños y objetivos | |

Fecha: _____

Nombre: _____ Correo: _____

Estado civil: _____ Teléfono: _____ Edad/Fecha de nacimiento: _____

¿Fumas? Sí No Ocupación / Profesión: _____

Cuentas con seguro de: Vida /s.A. _____ Compañía _____ GMM /s.A. _____ Plan _____ Auto /cobertura _____

Vida /s.A. _____ Compañía _____

Auto /cobertura _____

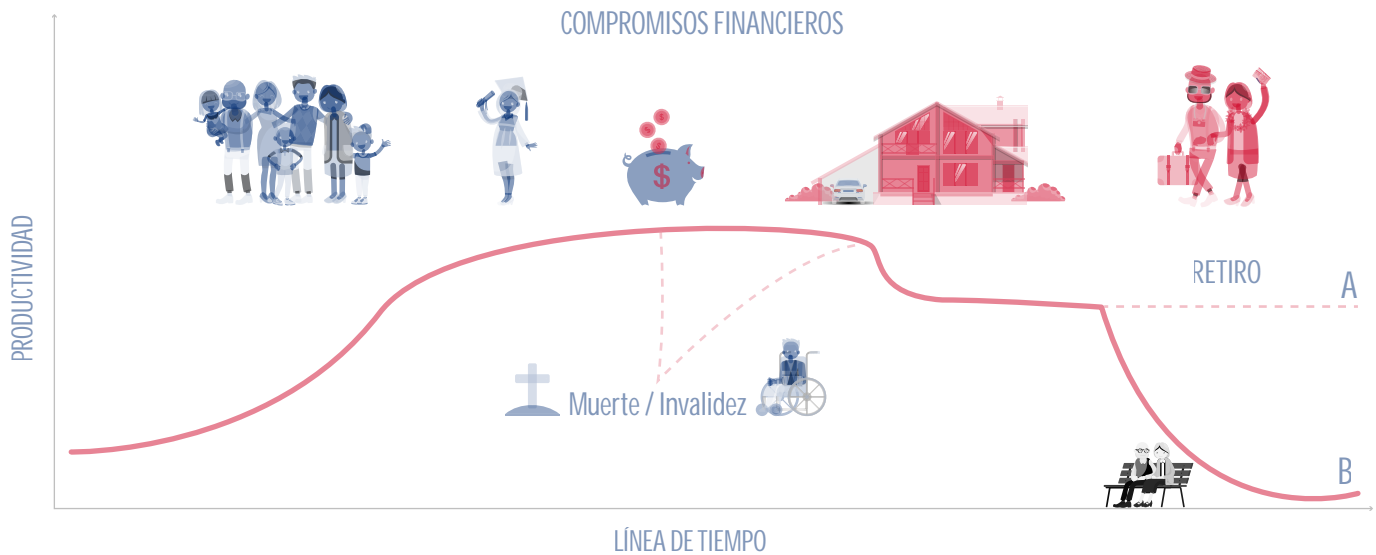
Dependientes económicos

Parentesco

Edad

Escolaridad

Dependientes económicos	Parentesco	Edad	Escolaridad



PREVISIÓN FINANCIERA

¿Qué tan difícil te resulta ahorrar? _____

Ingreso promedio mensual \$ _____ x 12 \$ _____

Ingreso promedio anual \$ _____ x _____ años trabajados

\$ _____ x 10 % _____

¿Cuánto tienes ahorrado? \$ _____

(sobra o falta) = \$ _____

NECESIDAD DE PROTECCIÓN

Gasto mensual \$ _____ x 12 \$ _____

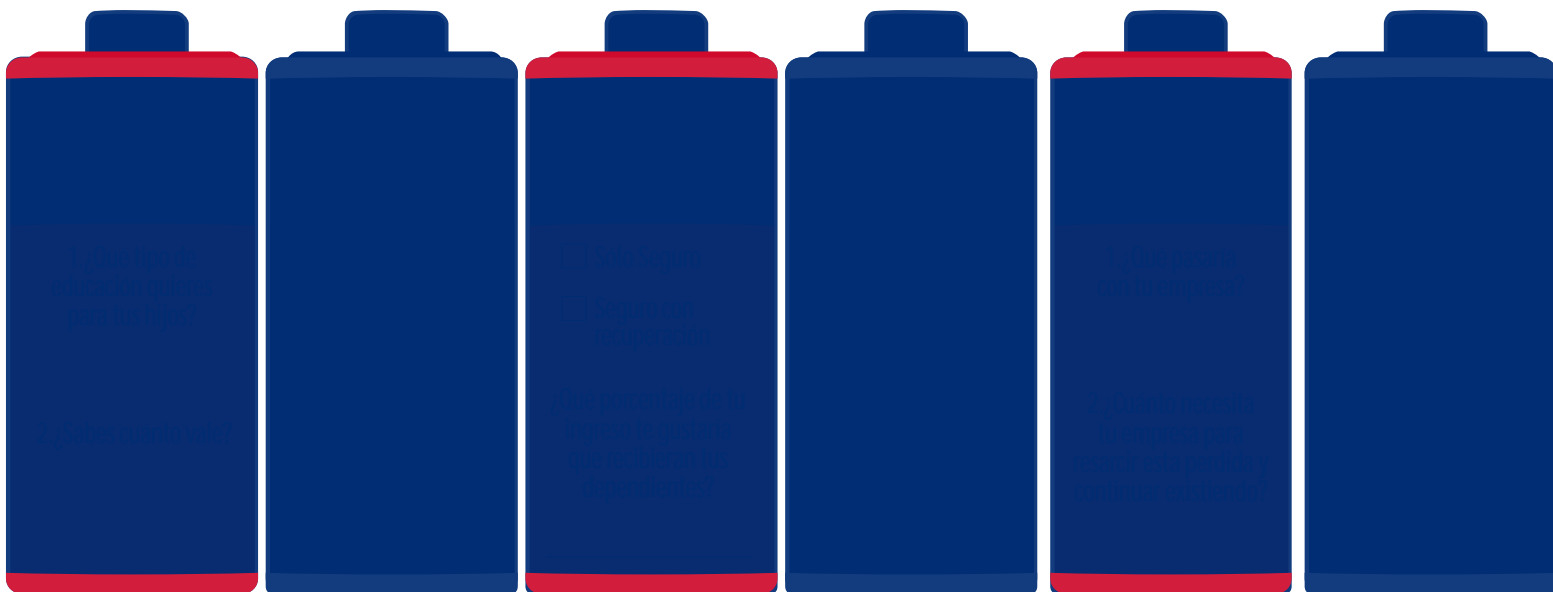
Gasto anual \$ _____ x _____ (# años de dependencia económica)

= \$ _____ (Protección Ideal)

(sobra o falta) = \$ _____

¿Cómo te sientes de ver esto? _____

¿Cuál de estas metas a mediano y largo plazo son importantes para ti?



Además de los anteriores, ¿tendrás algún otro proyecto que sea importante a mediano y largo plazo?

¿Cuál de estas metas es tu prioridad?

¿Qué medidas estás tomando para cumplir este proyecto? ¿Estás ahorrando actualmente para esto?

Imagina que ya cumpliste tu meta... ¿Cómo te sentirías?

Imagina que no cumpliste esa meta... ¿Cómo te sentirías?

OBSTÁCULOS

1. Invalidez

¿Cuál sería tu ingreso si sufrieras una incapacidad total y permanente? ¿Te preocuparía? _____

2. Fallecimiento

Si fallecieras ¿Quién se haría cargo de tus dependientes económicos? ¿Te preocuparía? _____

3. Vivir Demasiado

¿Qué tan longeva es tu familia? ¿Sabes de alguien que ya tenga una edad avanzada y no pueda hacerle frente a sus gastos mínimos indispensables? _____

4. Gastos extraordinarios

¿Alguna vez has tenido que pagar una cantidad de dinero que no tenías planeado? _____

¿Qué sucedió? ¿Cómo lo solucionaste? _____

5. Gastos excesivos

¿Gastas más de lo que ingresas? _____

Cálculo de necesidades específicas

Cálculo de Protección

ACUERDOS

Con los datos que me proporcionaste voy a elaborar tu estrategia para cumplirla en su totalidad. Derivado de la importancia de esta estrategia dime si

¿has pensado en una cantidad que no quieres que rebase? _____

Fecha y hora de la próxima reunión: _____

¿Hay alguien más que deba estar presente para tomar decisiones en nuestra próxima cita? Sí No

¿Quién? _____

¿Hay algo más que te gustaría comentarme con respecto a tu salud, hábitos y deportes que practicas para considerar en la elaboración de tu proyecto?

Sr(a). _____ en Grupo Aserti nos interesa realmente satisfacer las necesidades y expectativas de nuestros clientes, es por eso, que nos damos el tiempo para recabar información y posteriormente analizarla con detenimiento, mientras esto ocurre, me gustaría pedirte dos cosas:

- 1.- No te comprometas con ningún plan de protección y/o previsión financiera, sin antes revisar la propuesta que preparé para ti.
- 2.- Juntos revisaremos tu estrategia, tus dudas y tus comentarios. Me gustaría pedirte, que en ese momento, estés preparado para tomar una decisión.

¿Te parece razonable?

¿Qué te pareció la plática que tuvimos?, ¿Cómo te sentiste?, ¿Qué te dejó de bueno?

	Nombre	Edad	Teléfono	Ocupación
5				
4				
3				
2				
1				

Asesor: _____

Gastos Médicos Mayores



Código postal: _____

¿Si usted o alguno de sus dependientes se enferma, dónde se atenderían?

- Territorio Nacional Plan Internacional

¿En qué hospital? PREMIUM: Atención en cualquier hospital de México

- VERSÁTIL: Atención en cualquier hospital de México
(coaseguro y deducible dependiendo el hospital)

- PLATINO: Acceso a todos los hospitales de México
excepto: Cd. de México: Ángeles del Pedregal, Ángeles Lomas,
ABC (Observatorio / Sta. Fe), Bite Médica, HMG Coyoacán

- FLEXIBLE: Acceso a todos los hospitales de México
excepto: Cd. de México: H. Ángeles Pedregal, H. Ángeles Lomas, Ángeles
Acoxa, H. ABC (Observatorio / Sta. Fe) H. Ángeles Metropolitano, Médica
Sur, Hospital Español, H. Ángeles Lindavista, Sedna Hospital, Star Médica
Centro, Lomas Verdes, Hospital San Ángel Inn Universidad, Hospital Ángeles,
Clínica Londres, Hospital Ángeles Acoxa.

¿Qué círculo médico? NOVUS VIP / costo por consulta \$ 3,170.00

- NOVUS / costo por consulta \$2,670.00

- EXCELSIS / costo por consulta \$1,610.00

- TEMPUS / costo por consulta \$1,300.00

- OMNIA / costo por consulta \$1,100.00

- DECUS / costo por consulta \$910.00

- CERTUM / costo por consulta \$810.00

¿En caso de un siniestro de cuánto dinero puede disponer?

Deducible: Es el primer gasto a cargo del asegurado. El monto del deducible está indicado en la carátula de la póliza.
Sólo aplica una vez para cada enfermedad.

- \$16,000.00 \$19,500.00 \$28,500.00 \$34,500.00 \$42,500.00 \$52,500.00

- \$73,500.00 \$91,500.00 \$115,500.00 \$136,000.00 \$159,000.00 \$183,000.00

¿Qué cantidad máxima quiere aportar en cada accidente o enfermedad cubierta?

Coaseguro: Es el segundo gasto a cargo del asegurado estipulada en porcentaje en la carátula de la póliza. Es decir, es el porcentaje del total de los gastos cubiertos una vez que se haya descontado el deducible.

Tope de Coaseguro: Cantidad máxima que el Asegurado pagará por este concepto en cada accidente o enfermedad cubierta.

- 5% y 10% (T. Coa. / \$75,500.00) 15% y 20% (T. Coa. / \$112,500.00)



Somos un equipo eficaz, dinámico e innovador, que cuenta con más de 40 años de experiencia desarrollando Agentes Profesionales de Seguros, Consultores Patrimoniales y Consultores Financieros convencidos de que el servicio y el valor agregado hacia los clientes ¡hace la diferencia!



Contamos con el respaldo de Grupo Nacional Provincial, S.A.B., la empresa aseguradora de mayor renombre, con más de 110 años de experiencia y solidez en el mercado nacional.

Vivir es increíble®



Aserti
Soluciones Patrimoniales

www.aserti.com.mx · T. 5488-5855