



Una vez que hayas leído completamente esta infografía, podrás medir el **potencial de venta que representa el nuevo cliente**. Que este material sea un apoyo para transformar las características del producto en beneficios para el prospecto.

El Nuevo Cliente

Enganchados al teléfono, pero también preocupados por el futuro



Las personas que nacieron entre 1980 y 1997, en general, se han **caracterizado por pensar diferente** en términos de matrimonio, hijos, comprar una casa, un auto, ahorrar, o la manera de integrarse a la fuerza laboral. Pero la realidad es que están envejeciendo y seguirán haciéndolo como lo ha hecho cualquier otra generación, sin duda necesitarán cubrir sus necesidades en cuanto a Seguro de GMM y Vida.



- ▶ **Ya tengo Seguro**, para aquellos que cuentan con esta “presentación” consideran que el seguro de su empleador es más que suficiente para dejar protegida a la familia.
- ▶ **Son caros**, creen que el seguro de vida es mucho más caro de lo que realmente es, hasta cinco veces de su costo real.
- ▶ **Son muy complicados de entender**, sienten que el producto y la Aseguradora no se adapta a sus necesidades.



Razones para tener un Seguro de Vida

- 1 Proteger a los que más quieres**, la vida puede cambiar de un momento a otro, los accidentes y enfermedades suceden. El seguro de vida ofrece el respaldo económico para afrontar esa situación.
- 2 Entre más joven mejor**, los costos son más bajos.
- 3 Para alcanzar metas**, poder formar un ahorro a corto, mediano y largo plazo, más la protección en el presente para diferentes momentos de la vida.
- 4 Gastos Funerarios**, a nadie le gusta pensar en la muerte, sin embargo, alguien tendrá que cubrir este gasto.

Oportunidad de venta para Insignia Life Universal

Si ya hablamos de los principales beneficios del **Seguro de Vida**, entonces ¿por qué dudan tanto en adquirirlo?

¿Cómo pasar del “No gracias” a “Me interesa y quiero saber más”?

- Es posible que actualmente sea soltero(a) y no necesite mucha cobertura. ¡Pero que mire hacia el futuro 10 años! Y es posible que vea un hogar con su cónyuge, un hijo en crecimiento o un padre amado que necesita su ayuda financieramente.
- Este producto es su aliado para formar un ahorro complementario para el retiro, ya que su AFORE le entregará una pensión de alrededor del 30% del último sueldo registrado.
- Diseñado a la medida del cliente, se cubren las necesidades de protección más un plan de ahorro en una sola póliza para poder lograr metas como:
 - El enganche de una casa o departamento
 - Un automóvil
 - Viajar
 - Comenzar una Familia



Insignia Life Universal responde a las necesidades de este segmento por las siguientes razones

- Se adapta, al personalizar el producto de acuerdo con metas financieras.
- Ideal para iniciar, el seguro accesible.
- Es un seguro con un plan de ahorro en donde pueda ver resultados en el corto, mediano o largo plazo.
- Ahorrar de forma segura. Con la Garantía Insignia Life, ofrece la tranquilidad para seguir ahorrando.
- Protege durante la etapa productiva, para que el cliente disfrute de sus logros.

Los proyectos toman vida con Insignia Life Universal

Material de carácter informativo, en apego a las Condiciones Generales registradas ante la CNSF. Para más información o consulta de Términos y Condiciones, visita: www.insignialife.com

Fuente:
(1) Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2019
(2) Estudio de Financiera Resuelve tu Deuda 2019