

JUNTA DE ARRANQUE



2017

Continua ofreciendo el cuaderno de incentivos 2016:

- ➔ **Sencillo:** fácil de entender
- ➔ **Integral:** participan todos los ramos
- ➔ **Atractivo:** porcentajes de bonos competitivos
- ➔ **Diversificado:** varios tipos de bono por ramo cómo producción, siniestralidad y crecimiento



Vida Individual

1. Bono por Producción 1er año

PRIMAS NETAS PAGADAS DE 1ER. AÑO EN EL TRIMESTRE		PORCENTAJE DE CONSERVACIÓN MAYOR O IGUAL A		
DESDE	HASTA	88%	91%	95%
\$20,000	\$49,999	4.00%	5.00%	7.00%
\$50,000	\$99,999	5.00%	6.00%	9.00%
\$100,000	\$149,999	11.00%	13.00%	16.00%
\$150,000	\$199,999	12.00%	14.50%	18.00%
\$200,000	\$299,999	14.00%	17.00%	21.00%
\$300,000	\$399,999	16.00%	22.00%	26.00%
\$400,000	\$499,999	19.00%	26.00%	32.00%
\$500,000 o más		21.00%	28.00%	41.00%

Forma de pago trimestral



Vida Individual

2. Bono por Renovación

PRIMAS NETAS PAGADAS DE RENOVACIÓN EN EL TRIMESTRE		% DE CONSERVACIÓN MAYOR O IGUAL DE		
DESDE	HASTA	88%	91%	95%
\$20,000	\$49,999	2.00%	2.50%	3.50%
\$50,000	\$99,999	3.00%	3.50%	5.00%
\$100,000	\$149,999	4.00%	5.00%	6.00%
\$150,000	\$199,999	5.00%	6.00%	7.50%
\$200,000	\$299,999	5.50%	7.00%	8.50%
\$300,000	\$399,999	7.00%	9.00%	10.00%
\$400,000	\$499,999	9.00%	10.00%	12.00%
\$500,000 o más		10.00%	11.00%	15.00%

Forma de pago trimestral



Vida Individual

1. Bono por Producción 1er año

PRIMAS NETAS PAGADAS DE 1ER. AÑO EN EL TRIMESTRE		PORCENTAJE DE CONSERVACIÓN MAYOR O IGUAL A		
DESDE	HASTA	88%	91%	95%
\$20,000	\$49,999	4.00%	5.00%	7.00%
\$50,000	\$99,999	5.00%	6.00%	9.00%
\$100,000	\$149,999	11.00%	13.00%	16.00%
\$150,000	\$199,999	12.00%	14.50%	18.00%
\$200,000	\$299,999	14.00%	17.00%	21.00%
\$300,000	\$399,999	16.00%	22.00%	26.00%
\$400,000	\$499,999	19.00%	26.00%	32.00%
\$500,000 o más		21.00%	28.00%	41.00%

Forma de pago trimestral

2. Bono por Renovación

PRIMAS NETAS PAGADAS DE RENOVACIÓN EN EL TRIMESTRE		% DE CONSERVACIÓN MAYOR O IGUAL DE		
DESDE	HASTA	88%	91%	95%
\$20,000	\$49,999	2.00%	2.50%	3.50%
\$50,000	\$99,999	3.00%	3.50%	5.00%
\$100,000	\$149,999	4.00%	5.00%	6.00%
\$150,000	\$199,999	5.00%	6.00%	7.50%
\$200,000	\$299,999	5.50%	7.00%	8.50%
\$300,000	\$399,999	7.00%	9.00%	10.00%
\$400,000	\$499,999	9.00%	10.00%	12.00%
\$500,000 o más		10.00%	11.00%	15.00%

Forma de pago trimestral

Ejemplo

- Venta:
 - **7 pólizas*** nuevas al trimestre
 - **4 renovaciones*** al trimestre
- Prima promedio: \$ 15,000
- Conservación: 93%
- Forma de pago: anual

Obtendrás:

Producción 1er año: 13% = \$ 13,

+Renovación: 3.5% = \$ 2,

Total 1er año + Renovación = \$ 15

+Comisiones = \$ 63

Total = \$ 79,

*T20

- Comisión 1er año = 50%
- Comisión 2° año: 18%

1. Bono por básico de Producción

PRIMAS PAGADAS EN EL TRIMESTRE		BONO GANADO
DESDE	HASTA	
\$55,000	\$200,000	1.50%
\$200,001	\$400,000	2.00%
Mayor a \$400,000		2.25%

Forma de Pago Trimestral



Vida Grupo

2. Bono por crecimiento en primas

INCREMENTO EN PRIMAS ANUALES Vs AÑO ANTERIOR		BONO GANADO	PRIMA PAGADA MÍNIMA EN EL AÑO \$400,000
DESDE	HASTA		
10.00%	15.00%	1.50%	
15.01%	20.00%	2.50%	
Mayor a 20.01%		3.50%	
Forma de Pago Anual			



Vida Grupo

1. Bono por básico de Producción

PRIMAS PAGADAS EN EL TRIMESTRE		BONO GANADO
DESDE	HASTA	
\$55,000	\$200,000	1.50%
\$200,001	\$400,000	2.00%
Mayor a \$400,000		2.25%

Forma de Pago Trimestral

2. Bono por crecimiento en primas

INCREMENTO EN PRIMAS ANUALES Vs AÑO ANTERIOR		BONO GANADO	PRIMA PAGADA MÍNIMA EN EL AÑO \$400,000
DESDE	HASTA		
10.00%	15.00%	1.50%	
15.01%	20.00%	2.50%	
Mayor a 20.01%		3.50%	

Forma de Pago Anual

Ejemplo

- Venta: **3 pólizas**
- Prima promedio = \$ 1,000,000
- Prima pagada trimestral = \$ 3,000,000
- Crecimiento anual: 16%

Obtendrás:

Bono 1er trimestre: 2.25% = \$ 67,500
 +Crecimiento: \$ 75,000
 +Comisiones (16%) = \$ 480,000

Total = \$ 622,500



GMM individual y/o familiar

1. Bono de Producción Pólizas Nuevas

PRIMA PAGADA TRIMESTRAL		% BONO
MIN	MÁX	
\$40,000	\$55,000	4.5%
\$55,001	\$75,000	6.0%
\$75,001	\$120,000	7.5%
\$120,001	\$220,000	10.0%
\$220,001	\$320,000	12.5%
mayor a \$320,000		15.0%
Forma de pago Trimestral		



2. Bono de Producción Pólizas de Renovación

PRIMA PAGADA TRIMESTRAL		% BONO
MIN	MÁX	
\$35,000	\$100,000	1.5%
\$100,001	\$175,000	2.5%
\$175,001	\$250,000	3.5%
\$250,001	\$350,000	4.5%
mayor a 350,000		5.5%
Forma de pago Trimestral		

Se requiere

- Conservación mínima 85%
- Siniestralidad máxima 68%



3. Bono de Siniestralidad

PORCENTAJE DE SINIESTRALIDAD		% BONO
MIN	MÁX	
0%	40%	3.00%
40.01%	50%	2.00%
50.01%	55%	1.50%
55.01%	60%	1.00%
60.01%	65%	0.50%
Prima Mínima Pagada en el año		\$600,000
Forma de pago Anual		



GMM individual y/o familiar

1. Bono de Producción Pólizas Nuevas

PRIMA PAGADA TRIMESTRAL		% BONO
MIN	MÁX	
\$40,000	\$55,000	4.5%
\$75,001	\$120,000	7.5%
\$120,001	\$220,000	10.0%
\$220,001	\$320,000	12.5%
mayor a \$320,000		15.0%

Forma de pago Trimestral

2. Bono de Producción Pólizas de Renovación

PRIMA PAGADA TRIMESTRAL		% BONO
MIN	MÁX	
\$35,000	\$100,000	1.5%
\$175,001	\$250,000	3.5%
mayor a 350,000		5.5%

Forma de pago Trimestral

Se requiere

- Conservación de 85%
- Siniestralidad de 68%

3. Bono de Siniestralidad

PORCENTAJE DE SINIESTRALIDAD		% BONO
MIN	MÁX	
0%	40%	3.00%
40.01%	50%	2.00%
50.01%	55%	1.50%
55.01%	60%	1.00%
60.01%	65%	0.50%
Prima Mínima Pagada en el año		\$600,000

Forma de pago Anual

4. Bono Crecimiento

Conservación Mínima	Crecimiento de Cartera	% de bono ganado de producción
88%	Mayor o igual a 18%	5%
	Mayor o igual a 25%	15%
	Mayor o igual a 30%	20%

Forma de pago Anual

Ejemplo

- Venta trimestral
 - **6 pólizas nuevas**
 - **10 pólizas de renovación**
- Prima promedio: \$ 18,000
- Forma de pago: anual

Obtendrás:

Pólizas nuevas: 7.5% = \$ 8,100

+Renovación: 3.5% = \$ 6,300

+Comisiones (16%) = \$ 46,080

Total = \$ 60,480

+ Bono anual por siniestralidad y crecimiento





GMM Colectivo

1. Bono de Producción Pólizas Nuevas

PORCENTAJE DE SINIESTRALIDAD		BONO GANADO	Prima pagada mínima en el año de \$900,000
DESDE	HASTA		
0.00%	40.00%	3.00%	
40.01%	50.00%	2.00%	
50.01%	55.00%	1.00%	
55.01%	60.00%	0.50%	

Forma de pago Anual





AP

INDIVIDUAL

1. Bono por producción AP Individual

PRIMAS PAGADAS EN EL TRIMESTRE		BONO
DESDE	HASTA	GANADO
\$10,000	\$15,000	3.00%
\$15,001	\$30,000	4.00%
Mayor a	\$30,000	5.00%

Forma de Pago Trimestral

COLECTIVO

1. Bono por producción AP Colectivo

PRIMAS PAGADAS EN EL TRIMESTRE		BONO
DESDE	HASTA	GANADO
\$59,000	\$160,000	3.00%
\$160,001	\$350,000	4.00%
Mayor a	\$350,000	5.00%

Forma de Pago Trimestral

2. Bono por prima nueva

% de Prima Nueva		BONO GANADO	Prima Pagada Mínima en el Año de \$175,000
DESDE	HASTA		
10.00%	15.00%	1.00%	
15.01%	20.00%	2.00%	
Mayor a	20.00%	3.00%	

Forma de Pago Anual





1. Bono por producción

PRIMA NETA PAGADA		BONO
DESDE	HASTA	
\$85,000	\$200,000	1.0%
\$200,001	\$300,000	2.0%
\$300,001	\$650,000	3.0%
\$650,001	\$950,000	4.0%
Mayor a \$950,000		5.0%

Forma de pago trimestral





Autos y Camiones Particulares Individual

2. Bono de crecimiento

	Siniestralidad Acumulada Menor a 68%	
Prima Neta Pagada Mínima	Crecimiento 10%	Crecimiento 15%
\$85,000	1.0%	2.0%
Forma de pago trimestral		





Autos y Camiones Particulares Individual

3. Bono de siniestralidad

Prima Neta Pagada Anual	Siniestralidad Menor a 50.0%	Siniestralidad entre 50.1% y 55.0%	Siniestralidad entre 55.01% y 60.0%	Siniestralidad entre 60.01% y 65.0%
\$1,310,000	5.5%	3.5%	2.5%	1.0%
Forma de pago anual				





Autos y Camiones Particulares Individual

4. Bono de emisión

RAMO O PRODUCTO	PREMIO POR PÓLIZA	CANAL DE EMISIÓN
Autos Particulares y/o Camiones de Carga Paquete Amplia y Limitada	\$20.00	Punto de venta
Forma de pago mensual		





Autos y Camiones Particulares Individual

1. Bono por producción

PRIMA NETA PAGADA		
DESDE	HASTA	BONO
\$85,000	\$200,000	1.0%
\$200,001	\$300,000	2.0%
\$300,001	\$650,000	3.0%
\$650,001	\$950,000	4.0%
Mayor a \$950,000		5.0%

Forma de pago trimestral

2. Bono de crecimiento

Prima Neta Pagada Mínima	Siniestralidad Acumulada Menor a 68%	
	Crecimiento 10%	Crecimiento 15%
\$85,000	1.0%	2.0%

Forma de pago trimestral

3. Bono de siniestralidad

Prima Neta Pagada Anual	Siniestralidad Menor a 50.0%	Siniestralidad entre 50.1% y 55.0%	Siniestralidad entre 55.01% y 60.0%	Siniestralidad entre 60.01% y 65.0%
\$1,310,000	5.5%	3.5%	2.5%	1.0%

Forma de pago anual

4. Bono de emisión

RAMO O PRODUCTO	PREMIO POR PÓLIZA	CANAL DE EMISIÓN
Autos Particulares y/o Camiones de Carga Paquete Amplia y Limitada	\$20.00	Punto de venta

Forma de pago mensual

Ejemplo

- Venta trimestral: **60 pólizas**
- Prima promedio: \$ 6,000
- Crecimiento: 15%
- Forma de pago: anual
- Siniestralidad: 65%

Ganarás:

Producción: 3.0%	=	\$ 10,800
+Crecimiento: 2.0%	=	\$ 7,200
+Emisión=		\$ 1,200
+Comisiones 10%	=	\$ 36,000
Total =		\$ 55,200

+ Bono Anual por Siniestralidad





Autos Servicio Público

1. Bono por producción

PRIMA NETA PAGADA		
DESDE	HASTA	BONO
\$85,000	\$200,000	1.5%
\$200,001	\$300,000	2.5%
\$300,001	\$650,000	3.5%
\$650,001	\$950,000	4.5%
Mayor a \$950,000		5.5%

Forma de pago trimestral





Autos Servicio Público

2. Bono de crecimiento

Siniestralidad Acumulada Menor a 68%		
Prima Neta Pagada Mínima	Crecimiento 10%	Crecimiento 15%
\$85,000	1.0%	2.0%
Forma de pago trimestral		





Autos Servicio Público

3. Bono de siniestralidad

Prima Neta Pagada Anual	Siniestralidad Menor a 50.00%	Siniestralidad entre 50.1% y 55.0%	Siniestralidad entre 55.01% y 60.0%	Siniestralidad entre 60.01% y 65.0%
\$1,310,000	5.00%	3.00%	2.00%	1.00%
Forma de pago anual				





Autos Servicio Público

1. Bono por producción

PRIMA NETA PAGADA		BONO
DESDE	HASTA	
\$85,000	\$200,000	1.5%
\$200,001	\$300,000	2.5%
\$300,001	\$650,000	3.5%
\$650,001	\$950,000	4.5%
Mayor a \$950,000		5.5%

Forma de pago trimestral

2. Bono de crecimiento

Prima Neta Pagada Mínima	Siniestralidad Acumulada Menor a 68%	
	Crecimiento 10%	Crecimiento 15%
\$85,000	1.0%	2.0%

Forma de pago trimestral

3. Bono de siniestralidad

Prima Neta Pagada Anual	Siniestralidad Menor a 50.0%	Siniestralidad entre 50.1% y 55.0%	Siniestralidad entre 55.01% y 60.0%	Siniestralidad entre 60.01% y 65.0%
\$1,310,000	5.00%	3.00%	2.00%	1.00%

Forma de pago anual

Ejemplo

- Venta trimestral: **72 pólizas**
- Prima promedio: \$ 10,000
- Crecimiento: 10%
- Forma de pago: anual
- Siniestralidad: 65%

Ganarás:

Bono por producción: 4.5% = \$ 32,400

+Bono de crecimiento: 1.0% = \$ 7,200

+Comisiones 10% = \$ 72,000

Total = \$ 111,600

+Bono anual por Siniestralidad





Flotillas

1. Bono por producción

PRIMA NETA PAGADA		BONO
DESDE	HASTA	
\$85,000	\$200,000	1.0%
\$200,001	\$300,000	2.0%
\$300,001	\$650,000	3.0%
\$650,001	\$950,000	4.0%
Mayor a \$950,000		5.0%

Forma de pago trimestral





Flotillas

2. Bono de crecimiento

Siniestralidad Acumulada Menor a 68%		
Prima Neta Pagada Mínima	Crecimiento 10%	Crecimiento 15%
\$85,000	1.0%	2.0%
Forma de pago trimestral		





Flotillas

3. Bono de siniestralidad

Prima Neta Pagada Anual	Siniestralidad Menor a 50.0%	Siniestralidad entre 50.1% y 55.0%	Siniestralidad entre 55.01% y 60.0%	Siniestralidad entre 60.01% y 65.0%
\$1,310,000	5.5%	3.5%	2.5%	1.0%
Forma de pago anual				





Flotillas

1. Bono por producción

PRIMA NETA PAGADA		BONO
DESDE	HASTA	
\$85,000	\$200,000	1.0%
\$200,001	\$300,000	2.0%
\$300,001	\$650,000	3.0%
\$650,001	\$950,000	4.0%
Mayor a \$950,000		5.0%

Forma de pago trimestral

2. Bono de crecimiento

Prima Neta Pagada Mínima	Siniestralidad Acumulada Menor a 68%	
	Crecimiento 10%	Crecimiento 15%
\$85,000	1.0%	2.0%

Forma de pago trimestral

3. Bono de siniestralidad

Prima Neta Pagada Anual	Siniestralidad Menor a 50.0%	Siniestralidad entre 50.1% y 55.0%	Siniestralidad entre 55.01% y 60.0%	Siniestralidad entre 60.01% y 65.0%
\$1,310,000	5.5%	3.5%	2.5%	1.0%

Forma de pago anual

Ejemplo

- Venta trimestral: **12 pólizas**
- Prima promedio: \$ 45,000
- Crecimiento: 15%
- Forma de pago: anual
- Siniestralidad: 65%

Ganarás:

Producción: 3.0% = \$ 16,200

++ Crecimiento: 2.0% = \$ 10,800

++ Comisiones prom. 10% = \$ 54,000

Total = \$ 81,000

+ Bono anual por Siniestralidad





Línea de respaldo / Otros Daños

1. Bono por producción

- Desde el primer peso

Línea Respaldo

PRIMAS PAGADAS		BONO GANADO	LÍNEA RESPALDO
DESDE	HASTA		
\$1	\$20,000	2.00%	• Residencial • Comercial • Industrial
\$20,001	\$50,000	3.00%	
\$50,001	\$80,000	4.00%	
\$80,001	\$120,000	5.00%	
\$120,001	\$160,000	6.00%	
\$160,001	\$200,000	7.00%	
\$200,001	\$300,000	8.00%	
Mayor a \$300,000		9.00%	

FORMA DE PAGO MENSUAL

Otros Daños

PRIMAS PAGADAS		BONO GANADO
DESDE	HASTA	
\$1	\$20,000	0.50%
\$20,001	\$50,000	1.50%
\$50,001	\$80,000	2.50%
\$80,001	\$120,000	3.50%
\$120,001	\$160,000	4.50%
\$160,001	\$200,000	5.50%
\$200,001	\$300,000	6.50%
Mayor a \$300,000		7.50%

FORMA DE PAGO MENSUAL





Línea de respaldo / Otros Daños

2. Bono por crecimiento

INCREMENTO EL MISMO TRIMESTRE DE PRIMA PAGADA VS AÑO ANTERIOR		BONO GANADO	Prima Pagada en el trimestre Mayor que \$250,000
DESDE	HASTA		
20%	30%	0.50%	
30%	100%	1.00%	

FORMA DE PAGO TRIMESTRAL





Línea de respaldo / Otros Daños

3. Siniestralidad

PORCENTAJE DE SINIESTRALIDAD		BONO GANADO	Prima Pagada en el Trimestre Mayor que \$250,000
DESDE	HASTA		
0.00%	30.00%	3.00%	
30.00%	45.00%	1.00%	

FORMA DE PAGO TRIMESTRAL





Línea de respaldo / Otros Daños

1. Bono por producción

Línea Respaldo

PRIMAS PAGADAS DESDE	HASTA	BONO GANADO	LÍNEA RESPALDO • Residencial • Comercial • Industrial
\$1	\$20,000	2.00%	
\$20,001	\$50,000	3.00%	
\$50,001	\$80,000	4.00%	
\$80,001	\$120,000	5.00%	
\$120,001	\$160,000	6.00%	
\$160,001	\$200,000	7.00%	
\$200,001	\$300,000	8.00%	
Mayor a \$300,000		9.00%	

FORMA DE PAGO MENSUAL

Otros Daños

PRIMAS PAGADAS DESDE	HASTA	BONO GANADO
\$1	\$20,000	0.50%
\$20,001	\$50,000	1.50%
\$50,001	\$80,000	2.50%
\$80,001	\$120,000	3.50%
\$120,001	\$160,000	4.50%
\$160,001	\$200,000	5.50%
\$200,001	\$300,000	6.50%
Mayor a \$300,000		7.50%

FORMA DE PAGO MENSUAL

2. Bono por crecimiento

INCREMENTO EL MISMO TRIMESTRE DE PRIMA PAGADA VS AÑO ANTERIOR		BONO GANADO	Prima Pagada en el trimestre Mayor que \$250,000
DESDE	HASTA		
30%	30%	0.50%	
30%	100%	1.00%	

FORMA DE PAGO TRIMESTRAL

3. Siniestralidad

PORCENTAJE DE SINIESTRALIDAD		BONO GANADO	Prima Pagada en el Trimestre Mayor que \$250,000
DESDE	HASTA		
0.00%	30.00%	3.00%	
30.00%	45.00%	1.00%	

FORMA DE PAGO TRIMESTRAL

Ejemplo

- Venta trimestral:
 - **9 pólizas hogar**
 - **3 pólizas pyme**
- Prima promedio hogar: \$ 4,000
- Prima promedio pyme: \$ 20,000
- Crecimiento: 32%
- Siniestralidad: 40%
- Forma de pago: anual

Ganancia Trimestral

Línea respaldo: 3.0% =	\$ 1,080
+Otros daños: 2.5% =	\$ 1,500
+Crecimiento: 1.0% =	\$ 960
+Siniestralidad: 1.0% =	\$ 960
Comisiones =	\$ 24,000
Total =	\$ 28,500



En resumen

BONOS DISPONIBLES

Agentes Consolidados



26 BONOS

Premios Plus



Apoyos Especiales



Convenciones



MEZCLA DE CARTERA MÍNIMA			PREMIO
AGRUPACIÓN	No. Pólizas	PRIMA PAGADA TRIMESTRAL	
Vida Individual	3	\$ 10,000	\$3,000
GMM Individual	3	\$ 60,000	
Autos Individual y Flotillas LPP	6	\$ 75,000	
Daños Respaldo	3	\$20,000	
TOTAL	15	\$165,000	
			FORMA DE PAGO TRIMESTRAL

Apoyos Especiales

CONTRATACIÓN DE SEGUROS



AUTOS

Descuento de 30% sobre la prima neta de tarifa de acuerdo a la zona geográfica.



CASA HABITACIÓN

Descuento de 30% sobre prima neta de tarifa.

(Se excluyen las primas de riesgo de terremoto, erupción volcánica y de riesgos hidrometeorológicos)



GASTOS MÉDICOS MAYORES

Tarifa especial diseñada para Asesores Profesionales de Seguros Banorte.

PRÉSTAMO CON GARANTÍA AUTOS

Monto Máximo: \$180,00



EQUIPO DE CÓMPUTO

Monto Máximo: \$ 35,000



HIPOTECARIA

Monto Mínimo: \$ 180,000



Para mayor información Consulta el Cuaderno de Bonos en Espacio Banorte

The image shows a navigation menu from the Banorte website. The menu items are: Mi Perfil, Salir, Ayuda, Contáctanos, Mensajes y Avisos, Cotización y Emisión, Información de Productos, Reportes, Administración de Ventas, Cuaderno de Bonos, Agente, Constancia de Percepciones y Retenciones, and Estado de Cuenta Bonos. A red box highlights the 'Administración de Ventas' section, which contains 'Cuaderno de Bonos', 'Agente', 'Constancia de Percepciones y Retenciones', and 'Estado de Cuenta Bonos'. A red arrow points from the 'Cuaderno de Bonos' item to the cover of the 'AGENTES CUADERNO DE BONOS 2017' manual. The manual cover features a background of mathematical equations and a hand holding a pen over a graph. The Banorte logo and 'SEGUROS' are visible at the bottom of the cover.

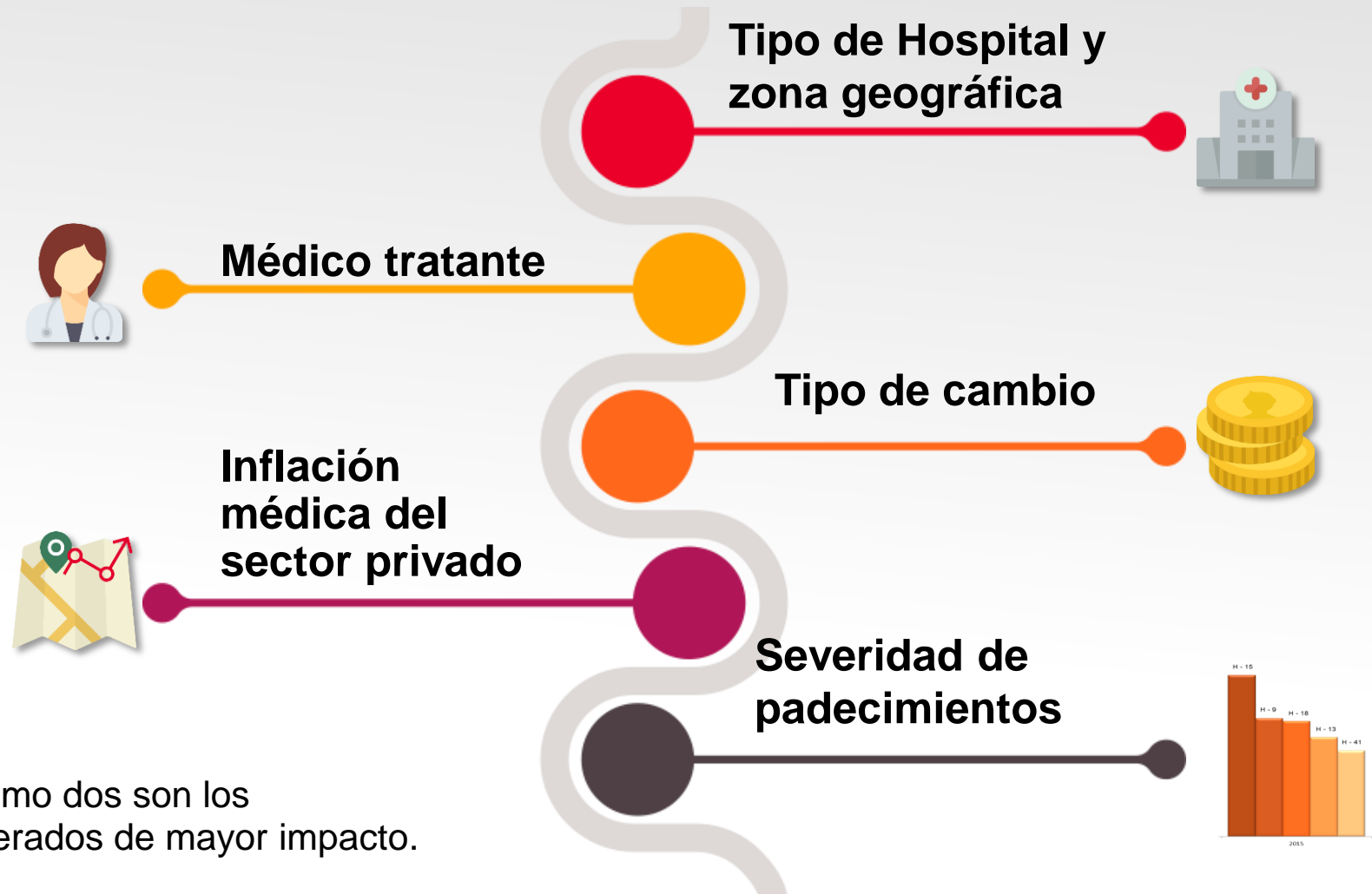
GASTOS MÉDICOS MAYORES INDIVIDUAL

ACTUALIZACIÓN 2017



Factores que influyen en el servicio de Salud Privada

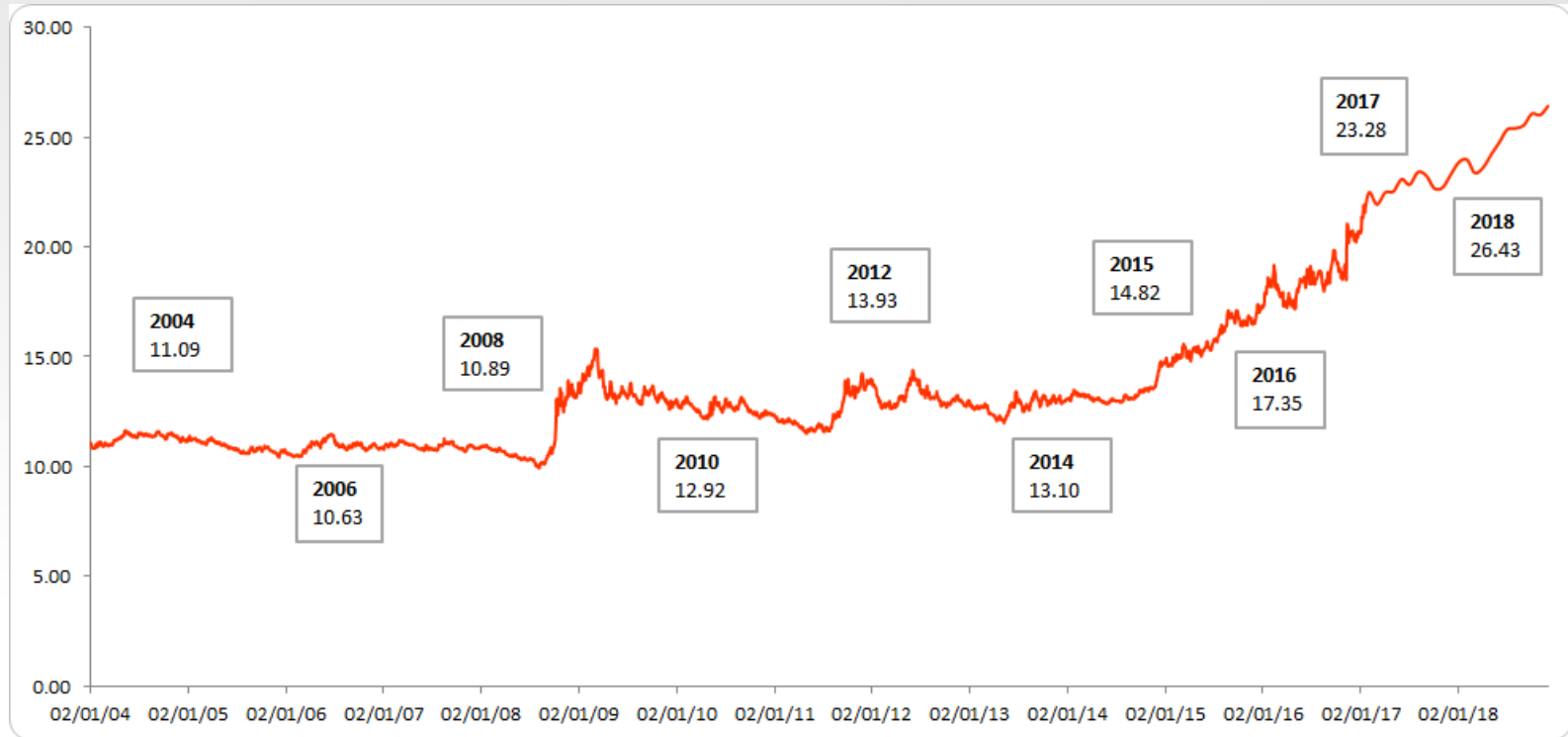
Existen diferentes factores que afectan los costos de los servicios de Salud en el Sector Privado, los principales son:



Los último dos son los considerados de mayor impacto.

Tipo de Cambio

La expectativa de tipo de cambio se mantiene como la variable más sensible ante los niveles de riesgo para la economía, a decir, el **débil mercado externo** y la **inestabilidad financiera internacional**.



- El tipo de cambio será un factor clave en este 2017 pues en lo que va del año no se observa una recuperación del peso frente al dólar, lo que está afectando directamente a los insumos médicos (medicamentos, instrumental médico y quirúrgico)

Inflación Médica del Sector Privado

Histórico de Inflación Año 2000 a 2016



Fuente: Estudio de Inflación 2017 (noviembre 2016), AMIS

Inflación Médica del Sector Privado

Dentro de la inflación médica se reconoce el incremento en costos por:

- Avances tecnológicos y científicos en cuanto a nuevos tratamientos y procedimientos quirúrgicos

Los cuales en conjunto con la variable del tipo de cambio, impactan el costo de:



**Medicamentos y
tratamientos**



**Consulta médica y
hospitalización**

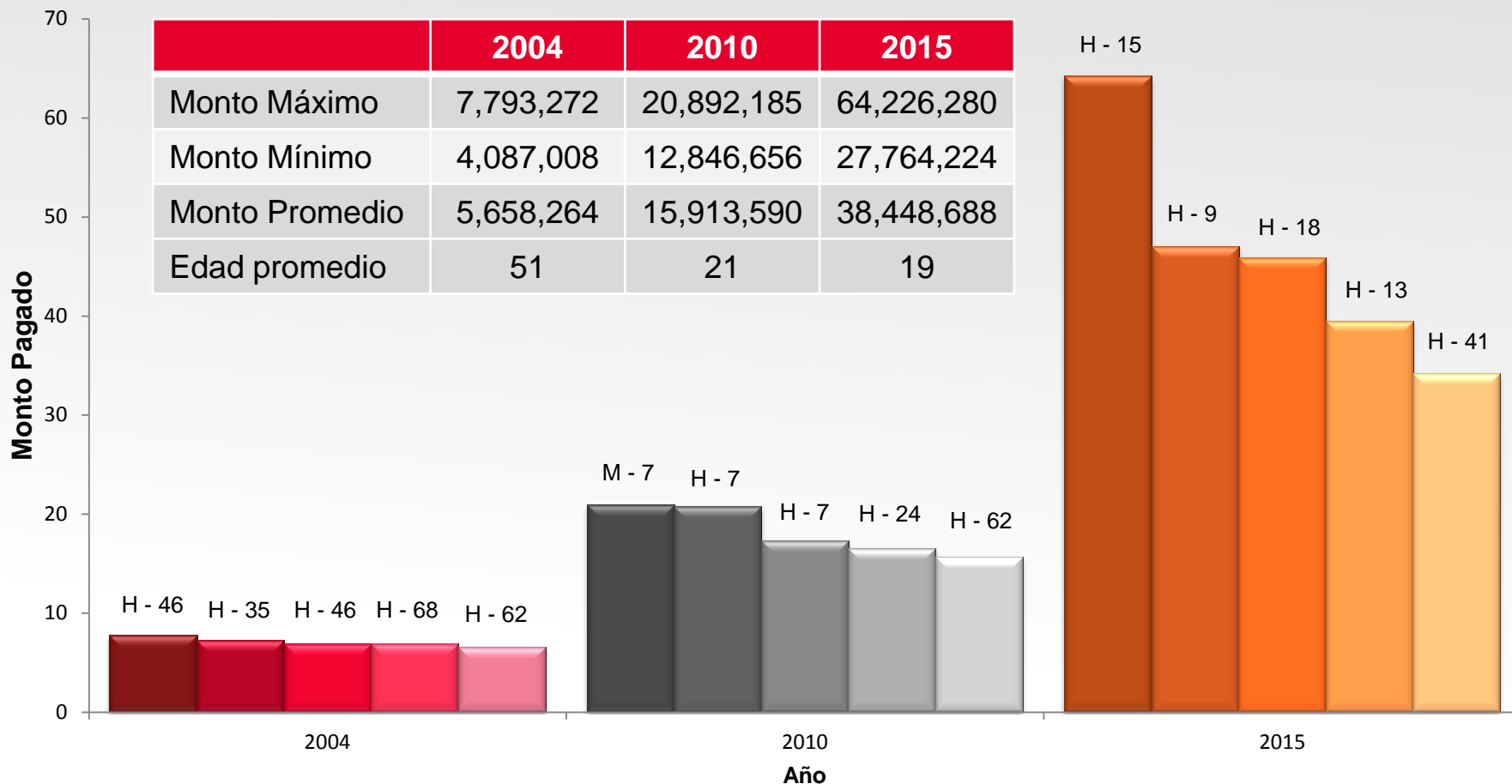


**Intervención quirúrgica, análisis
clínicos, laboratorio e insumos
quirúrgicos**

Debido a que estos insumos son cotizados y comercializados en su mayoría en dólares.

Impacto de la severidad en el costo de siniestralidad

Los 5 siniestros más altos que se han pagado en el sector asegurador se han ido incrementando en monto



Fuente: Reporte siniestros catastróficos 2004, 2010, 2015 realizado por AMIS
Siniestros atendidos en territorio nacional



Impacto de la severidad en el costo de siniestralidad

De acuerdo al grafico anterior podemos concluir lo siguiente:

- El impacto de la severidad ha ido cambiando en el perfil de edades de la población
- Las enfermedades catastróficas se han ido modificando al paso del tiempo
- El costo de la recuperación de la salud se ha ido incrementando por nuevas tecnologías y procedimientos quirúrgicos
- La duración de los padecimientos se ha prolongado
- La expectativa de vida de la población se ha incrementado

Dado lo anterior, las necesidades de cobertura de gastos médicos mayores requieren mayores recursos para darle viabilidad a su sustentabilidad financiera

Diagnósticos

2004	2010	2015
ENFERMEDAD DEL CORAZÓN	MALFORMACION CONGENITA DEL ENCEFALO	ALTERACION DEL EQUILIBRIO DE LOS COMPONENTES DEL CUERPO
HEMORRAGIA CEREBRAL	MALFORMACION CONGENITA DE LA CARA Y DEL CUELLO	TRASTORNOS DEL METABOLISMO DE LOS GLUCOSAMINOGLICA
ENFERMEDAD OBSTRUCTIVA DE LA VESÍCULA BILIAR	TRASTORNOS DEL EQUILIBRIO DE LOS ELECTROLITOS Y DE LOS LIQUIDOS	PROBLEMAS PLAQUETARIOS Y FRAGILIDAD VASCULAR
CIRROSIS	POLITRAUMATISMO	DEFECTOS DE COAGULACION
CÁNCER RENAL	HEMORRAGIA INTRACEREBRAL	DEFECTOS DE COAGULACION

Fuente: Reporte siniestros catastróficos 2004, 2010, 2015 realizado por AMIS
Siniestros atendidos en territorio nacional



Nueva tarifa GMM Individual 2017

Dado la revisión de los factores ya mencionados se da la necesidad de realizar ajustes en las tarifas

- **Plan Médico Total:**

- Incremento en tarifa para estados de la [Territorial Norte](#) : **14% en promedio**, con un incremento diferenciado del 16% en edades de 0 a 10 años y del 14% en el resto.

- **Plan Médico Esencial:**

- Incremento en tarifa para estados de la Territorial Norte: **17.5%**
- Se adiciona la cobertura opcional: [Eliminación de Deducible por Accidente](#)

Nueva tarifa GMM Individual 2017

Cobertura de eliminación de deducible por accidente:

- Se exentará al asegurado del pago del deducible en caso de presentar una reclamación por accidente.
- El monto total de los gastos debe ser superior a \$2,000 pesos
- La primer atención médica y los gastos médicos se deberán realizar durante los siguientes 10 días a partir de la fecha en que ocurra el accidente.
- Aplica para deducibles de hasta \$50,000 pesos

- *Costo:*
 - Se cobra por póliza
 - Se calcula con base al deducible contratado

Ejemplo:

Deducible contratado: 10,000

Prima de la cobertura (sin IVA): \$ 666.48

Deducible contratado: 20,000

Prima de la cobertura (sin IVA): \$ 791.30



Nuevo Esquema de Comisiones 2017

- **Plan Médico Total**

- Renovación: 15%
- Nuevo: 17%

- **Plan Médico Esencial**

- Renovación: 13%
- Nuevo: 19%



Nuevo Esquema de Comisiones 2017

Ejemplo aplicación de nuevo esquema de Comisiones

Cartera Actual Plan Médico Total

Pólizas Vigentes	Prima Actual	Comisión
41	1,078,848	172,114

Renovación con Nuevo Esquema

Prima	Comisión
1,145,736	171,860

Venta Nueva (10%)

Pólizas	Prima	Comisión
4	122,989	20,908

Comisión Nuevo Esquema
192,769

Venta Nueva (20%)

Pólizas	Prima	Comisión
8	245,977	41,816

Comisión Nuevo Esquema
213,677

Nuevo Esquema de Comisiones 2017

Ejemplo aplicación de nuevo esquema de Comisiones

Cartera Actual Plan Médico Esencial

Pólizas Vigentes	Prima Actual	Comisión
60	1,010,668	161,787

Renovación con Nuevo Esquema

Prima	Comisión
1,105,165	143,671

Venta Nueva (10%)

Pólizas	Prima	Comisión
6	115,216	21,891

Comisión Nuevo Esquema
165,563

Venta Nueva (20%)

Pólizas	Prima	Comisión
12	230,432	43,782

Comisión Nuevo Esquema
187,454

Actualizaciones 2017

Estas actualizaciones estarán disponibles **a partir de 1 de marzo de 2017**

- La emisión de pólizas nuevas se hará a través de sistema central, enviando la solicitud vía RUT
- Esta tarifa aplicará para las pólizas que renueven a partir del 1ro de marzo de 2017

Te recuerdo que tienes a tu disposición las siguientes herramientas de venta

- Presentación de apoyo,
- Folleto del producto (disponible en portal)
- Cotizadores en Excel

Próximamente te informaremos la fecha en que estará disponible por la herramienta ESPACIO



Celebrando al
agente fuerte
de México

Descarga la App



Ábrela y dirige tu smartphone
hacia la imagen
Presiona "escanear"

Agente Fuerte



Queremos contribuir con el fortalecimiento de la imagen de quienes realizan esta importante labor para la sociedad mexicana.

Por ello en Seguros Banorte estamos lanzando la campaña **Agente Fuerte**.

Desarrollando una alianza con el periódico **El Asegurador**, líder en la industria de Seguro en México.

¡¡2 empresas 100% Mexicanas!!

Reconociendo a toda la Fuerza de Ventas de **Seguros Banorte** por su:

- ✓ **Lealtad**
- ✓ **Profesionalismo**
- ✓ **Dedicación y trabajo diario**

...con cada acción que realiza diario y con cada decisión que toma en beneficio de sus clientes, fortalece su negocio y a México.



Reconocemos cada paso que tomas para convertirte en un **Agente Fuerte**

**IX FORO EL ASEGURADOR®
PARA AGENTES DE SEGUROS Y FIANZAS
NO TE LO PUEDES PERDER**

Audatex
y servicios
...más avanzada tecnología y experiencia global
para la gestión integral de siniestros
www.audatex.com.mx



Publicación Quincenal

Teléfono: 55 53 40 00 00 • Director General: César Rojas R. • ISSN: 1405-2192 • México No. 2 • Año: 13.5.5 • Ciudad de México, 15 de Julio de 2016 • Publicación Quincenal

**Mejores prácticas, tecnología y social media,
temas destacados en la Reunión Anual de la MDRT en Vancouver**

COBERTURA ESPECIAL | César Rojas
@carojas





Ayudar a un empresario a crecer
con seguridad me hace un
Agente Fuerte

www.agente fuerte.com

SE DICE... Llama la CNSF a cambiar de paradigma para mejorar la experiencia de adaptación a la ley

César Rojas R.
@carojas

• Premio de Investigación
• MDRT Panamá
• Premio INOP

La Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF), la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS) y la Asociación Mexicana de Instituciones de Garantías (AMIG) buscan la comunicación a profesionales que laboran en...

siguen en la página 22

Alma G. Yáñez Villanueva
@ayanez

condición de paradigma y comprender que "si no aceptamos las reglas de suscripción y aceptamos los riesgos no permitidos, las consecuencias se reflejarán en el balance, en las reservas técnicas y en el resqueamiento de capital de solvencia".

Esto fue el núcleo del mensaje de Inés Arriba Torres, directora general de Supervi-

sión de Seguros de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF), al participar como invitada durante el segundo seminario de la Asociación Mexicana de Intermediarios de Seguros, A.C. (AMIS), en el cual asistieron exhausto a todos los especialistas de los diferentes profesiones que interactúan en los sectores asegurador y afianzador a que se volvieran por conocer y comprender las implicaciones del nuevo normativo a fin de aplicarlo y adaptarlo correctamente desde cada disciplina.

siguen en la página 15

A partir del 31 de Enero del 2017, se publicará quincenalmente anuncios en el periódico **El Asegurador**, con mensajes que describan las cualidades para ser un **Agente Fuerte**.

Ser disciplinado y exigirme cada vez más me hace un **Agente Fuerte**





Cada vez que veo por los intereses de mi cliente antes que por los míos, me vuelvo un **Agente Fuerte**

BANDORTE

Capacitarme y estudiar me hace un **Agente Fuerte**



Cada anuncio estará ligado a un Blog
WWW.AGENTEFUERTE.COM.MX

en donde encontrarás:

- ✓ Información de la industria
- ✓ Oportunidades de negocio
- ✓ Videos
- ✓ Tips y argumentos de venta



Además...en cada anuncio
identificarás un AR, y al escanear la
imagen te llevará al Blog.



¡Aprovecha al máximo esta alianza!



APP Clientes



Próximamente: Nuevos Canales de Pago

Visión 20/20 – Nuevos Canales de Pago



CUENTA CONCENTRADORA

- Proceso manual.
- Incumplimiento de niveles de servicio.
- Información incompleta.
- Aplicación errónea.

BANCA ELECTRONICA

- Proceso automatizado.
- Cumplimiento de niveles de servicio.
- Validación en línea de referencia.
- Garantía en aplicación.

Visión 20/20 – Nuevos Canales de Pago

	Sucursal Bancaria	Banca Electrónica	Transferencia con referencia	Cuentas Virtuales
	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		
	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>



- Aplicación inmediata.
- Fácil identificación.
- Validación en línea de la referencia.
- Asignación de cuentas virtuales.
- Mas de 3,500 sucursales bancarias.

Convenios: **Banorte 129811**. Banamex 820501PA. Bancomer 1400304.

Grupo Financiero Banorte reconoce a tus Asegurados

Como sabemos **que tu cliente pone en nuestras manos lo más valioso para él**, en **Banorte** queremos reconocer su preferencia al dejarnos ser su **Asesor Financiero y de protección**.

Seguros Banorte le da la posibilidad de contar con una TDC Banorte pre calificada sólo por ser nuestro cliente



¿Cómo te beneficia esta campaña a ti como Agente?

Te brindamos una posibilidad de incrementar las herramientas de cobranza al cliente con el fin de aumentar tu comisión



Más herramientas de cobranza



Incremento de pólizas cobradas



Mayor comisión



Beneficios específicos por tipo de Tarjeta

Tarjeta	Beneficio	Monto
	<ul style="list-style-type: none">• Económico Plan de Pagos Fijos	Monto inicial de \$10,000 pesos Que podrá ajustarse de acuerdo a las características particulares de cada Asegurado
	<ul style="list-style-type: none">• Compra Recompensa cada momento de tu vida• Protección Respaldo Banorte Asistencias	
	<ul style="list-style-type: none">• Apoyo Transferencias de saldo Banca en línea Pagos domiciliados	

¿Qué beneficios le brindamos al cliente?

Queremos ayudarte a obtener una Tarjeta de Crédito Banorte pre calificada con la cual podrás obtener muchos beneficios como:

⊗ **SIN anualidad por ser Cliente Seguros Banorte**

🎁 **Programa de recompensa total Banorte**

Donde puedes redimir tus premios por vales de gasolina (consulta términos y condiciones en banorte.com)



MSI Meses sin Intereses

📊 **Red de descuentos de TDC Banorte**

🛡️ **Asistencias y seguros Banorte**

Comunicación hacia el cliente

Como parte de esta campaña tenemos una estrategia de comunicación de los beneficios y promociones a los que se pueden acceder durante todo el año, materiales de apoyo y comunicación.

- Posters
- Flyers
- Tent cards, para colocar en el escritorio de los agentes.



Mecánica

Para tu asegurado que ya es cliente de Seguros Banorte obtener esta tarjeta será muy fácil, podrá solicitarla en www.segurosbanorte.com.mx o llamando a Banortel donde uno de nuestros ejecutivos lo atenderá.

A partir del 15 de Febrero 2017.

Para contratar la TDC

Se le solicitará únicamente su credencial de elector y su comprobante de domicilio.

The image displays three overlapping screenshots of the Banorte website's credit card application interface. The top-left screenshot shows a browser window with the URL <https://www.banorte.com/vpc/pantalla/banorte/Mx> and the page title 'Tarjetas de Crédito'. The middle screenshot shows the 'Solicita tu tarjeta' page with a red header, navigation menu, and a 'DATOS DEL CLIENTE' form. The form includes a checkbox for 'Acepto que he leído el Aviso de Privacidad', a text input for '¿Cuál es tu nombre completo?', a radio button for '¿Cuál es tu género?' (Masculino/Femenino), and dropdown menus for '¿Cuál es tu fecha de nacimiento?' (Día, Mes, Año). The bottom-right screenshot shows the 'Tarjetas de Crédito' page with a red header, navigation menu, and a promotional banner for 'Tarjetas de Crédito' featuring a woman on a bicycle. Below the banner, there are three credit card images: a Banorte Visa card, a Banorte Visa card, and a Banorte Visa card.

Así de fácil será tener su tarjeta Banorte

Paso
1 Solicitará su tarjeta a través de la página de internet www.segurosbanorte.com.mx o a través de Banortel.

Paso
2 Se validará en las bases de datos de Seguros Banorte

Paso
3 Solicitaremos sus datos y un Ejecutivo lo visitará en su oficina o domicilio

Paso
4 Llenará la solicitud y se solicitará su copia de la credencial del INE o una identificación oficial y comprobante de domicilio

Paso
5 En dos semanas le llegará su TDC Banorte a su domicilio

Paso
6 Comienza a disfrutar de **los beneficios** que te ofrece **Seguros Banorte**

CAMPAÑA DE

ARRANQUE 2017



Este año sé un

#AgenteFuerte

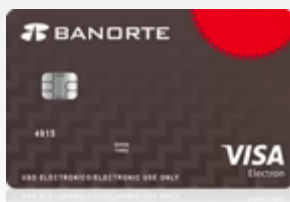
y gana un  con Seguros Banorte

Y extraordinarios premios de tu territorio!

PREMIOS



1º Lugar
AUTO



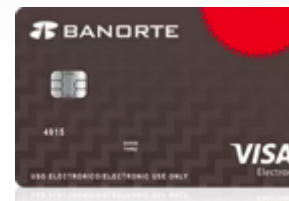
2º Lugar
\$30,000 en
Tarjeta débito Banorte



3º Lugar
Macbook Pro



4º Lugar
iPhone 7



5º Lugar
\$10,000 en
Tarjeta débito
Banorte

Ganarán los Agentes con MAYOR PRODUCCIÓN con un Mínimo de:

\$100,000 + 20%

Prima emitida y pagada

Crecimiento VS. Año Anterior

Dentro del período de campaña del
15 de Febrero al 15 de mayo del 2017



**Prima emitida y pagada dentro del
período de la campaña.**

Campaña de Arranque 2017

✓ PARTICIPAN

Autos y pick up's de uso particular e individual.

Negocios cotizados y emitidos por sistema Espacio Banorte

Paquetes: Premier, Integral plus, Integral, Amplia mujer, Protegido plus, protegido.

Prima emitida y pagada del 15 de Febrero al 15 de mayo del 2017.

✗ EXCLUSIONES

Flotillas, Servicio público, turistas y negocios corporativos gubernamentales.

Negocios especiales (por ejemplo: UDI, DxN, Plan Piso, etc.) y/o emitidos por sistema diferente a Espacio Banorte.

Promotores con clave de agentes.

Vehículos cuyo equipo especial rebase el 30% del valor de la unidad.

Los negocios de autos no descritos en la campaña.

CONSIDERACIONES ESPECIALES

- *En caso de haber Agentes con mismo monto de prima pagada, el desempate será por mayor porcentaje de crecimiento.*
- *En caso de haber Agentes con mismo monto de prima pagada y mismo porcentaje de crecimiento, el desempate será por menor porcentaje de siniestralidad.*

No te quedes fuera y se

#AgenteFuerte

Y gana con

Seguros Banorte

Para mayor información, consulta las bases en el comunicado oficial de Seguros Banorte o por

<https://www.espaciobanorte.com/portal/login/>

Y a ti como

PROMOTOR

Reconocemos tu labor
¡premiándote!

El Promotor con mayor producción en prima emitida y pagada dentro del periodo de la campaña y con un mínimo

15%

de crecimiento
vs. Año Anterior

VIAJE NACIONAL

Playas

Mexicanas



Incluye:

- ✓ **Viaje redondo**
- ✓ **Hospedaje**
- ✓ **3 días 2 noches**
- ✓ **Viaje para dos personas**

Campaña de Arranque 2017

✓ PARTICIPAN

Autos y pick up's de uso particular e individual.

Negocios cotizados y emitidos por sistema Espacio Banorte

Paquetes: Premier, Integral plus, Integral, Amplia mujer, Protegido plus, protegido.

Prima emitida y pagada del 15 de Febrero al 15 de mayo del 2017.

✗ EXCLUSIONES

Flotillas, Servicio público, turistas y negocios corporativos gubernamentales.

Negocios especiales (por ejemplo: UDI, DXN, Plan Piso, etc.) y/o emitidos por sistema diferente a Espacio Banorte.

Vehículos cuyo equipo especial rebase el 30% del valor de la unidad.

Los negocios de autos no descritos en la campaña.

CONSIDERACIONES ESPECIALES

- *En caso de haber Promotores con mismo monto de prima pagada, el desempate será por mayor porcentaje de crecimiento.*
- *En caso de haber Promotores con mismo monto de prima pagada y mismo porcentaje de crecimiento, el desempate será por menor porcentaje de siniestralidad.*

Este año sé un

#AgenteFuerte

con Seguros Banorte

**¡Sé uno de los
ganadores!**

CONVENCIÓN



 **BANORTE** | SEGUROS

Convención Oro



- Asisten TODOS los conductos que cumplan las metas.
- Mínimos requisitos de producción en CARTERA TOTAL.
- Sin requisitos de ventas en pólizas, venta nueva, ni conservación.

Participas con tan solo cumplir:

Agente consolidado



70%

Siniestralidad
acumulada
máx.

10%

Crecimiento
vs al a.a.

3
MDP

Producción
acumulada

Agente Directo



70%

Siniestralidad
acumulada
máx.

10%

Crecimiento
vs al a.a.

8
MDP

Producción
acumulada

Promotor



70%

Siniestralidad
acumulada
máx.

10%

Crecimiento
vs al a.a.

10
MDP

Producción
acumulada

CONVENCIÓN ORO

*Abrazado por el Océano Pacífico y
la Sierra Madre Occidental*



*Ofrece intensos cielos azules, montañas
color esmeralda, abundante vegetación y
un sinfín de hermosas playas doradas.*



*Destino turístico excepcional, lugar
que se mantuvo casi en secreto.*



RIVIERA NAYARIT

Tesoro del Pacífico Mexicano

**" El nuevo y fabuloso paraíso vacacional en
México"**

Convención Platino



- Asisten TODOS los conductos que cumplan las metas.
- Mínimos requisitos de producción en CARTERA TOTAL.
- Sin requisitos de ventas en pólizas, venta nueva, ni conservación.

Participas con tan solo cumplir:

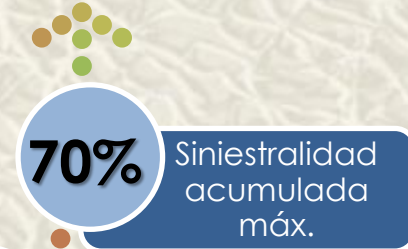
Agente consolidado



Agente Directo



Promotor



CONVENCIÓN PLATINO

*Puerta de entrada al
Parque Nacional de los Glaciares*

*"Los mas bonitos del
mundo..."*



Glacial Perito Moreno

Glacial Viedma



Glacial Upsala



"CALAFATE "

CONVENI



Ciudad situada en la provincia de Santa Cruz, Patagonía Argentina,

