



PARTE DE *Bupa*

argumentario santalucía



índice

1. Valor de marca
2. Nuestro producto
3. Público objetivo
4. Argumentos comerciales
5. Objeciones y tratamiento
6. Herramientas de apoyo
7. FAQ

¿Por qué santalucía?

1. Más de 95 años en el mercado

El grupo santalucía se caracteriza por su visión a largo plazo, una gestión prudente, su capacidad de innovación y unos sólidos valores

2. Líderes en el Ramo de Decesos

> 600.000.000€ en primas emitidas, 30% de la cuota de mercado

3. Parte de un gran grupo:



4. **+7.000.000** de Clientes

5. **+4.000.000** de Pólizas

6. **2.785,8 M Euros** de ingresos

7. **+ 19.000 M Euros** de activos gestionados por el grupo

8. Atendemos **más de 80.000** fallecimientos al año.

9. **Líder** en seguros de decesos con experiencia de **más de 90 años.**





¿Por qué un seguro de decesos?

Protección

Facilitar los trámites que se requieren ante el duro momento que supone el fallecimiento de un ser querido.

Ahorro

Olvidarse de si dispondrá de liquidez suficiente para afrontarlo, y así no causar un problema económico a los familiares.

Comodidad

Ante cualquiera de estas situaciones, el asegurado y la familia quiere que se ocupen de él.

Tranquilidad

Clientes, que desean disfrutar de las prestaciones de su seguro en vida, porque muchas prestaciones no están asociadas al fallecimiento.

Calidad de Servicio

Por estas principales razones, el Seguro de Asistencia Familiar es la protección de toda la familia adaptándose a todas las etapas de su vida.



Nuestros seguros de decesos

Un seguro de decesos incluye coberturas asociadas a las gestiones, trámites y situaciones producidas por el fallecimiento de una persona.

Gastos como el servicio funerario o la gestión y tramitación de documentos por parte de un profesional forman parte de las prestaciones básicas de un seguro de decesos.

En santalucía podrás contratar no sólo todas las prestaciones de un clásico seguro de decesos sino también garantías y coberturas pensadas para diferentes situaciones.



Público Objetivo

Asistencia Senior a prima única

- Mayor de 65 años sin edad máxima.
- No asegurado Decesos.
- Aseguramiento individual - no familiar.
- Producto elaborado para este perfil de cliente.
- Asistencia Senior no tiene plazo de carencia.

Satisface Necesidades

Tranquilidad y comodidad

- Los familiares se despreocupan de todos los trámites y gestiones.
- Nos ocupamos de todo, para que en los momentos más difíciles nuestra familia cuente con todo el apoyo necesario.
- Permite atender y costear el otorgamiento o modificación de un testamento notarial, así como la gestión y cita para realizarlo.
- En una situación anímica como el fallecimiento de un ser querido, el que alguien con una simple llamada de teléfono nos solucione todo tipo de trámites y gestiones, es un verdadero alivio.

Economía

- ¿Cuánto costaría el seguro si lo comprara ahora?
- Prima periódica elevada para hacer frente al riesgo actual.
- Ha evitado pagar un producto de decesos hasta el momento: le ha supuesto un ahorro de dinero, también evitan un perjuicio económico, bien por la cuantía a la que tendrían que hacer frente o por la ausencia de liquidez para atenderla.
- Esto se agrava si en el servicio incluimos un traslado nacional o internacional. Además el coste del servicio resulta más económico.

Para la red comercial

- Casi el 50% de la población NO tiene un seguro de Decesos.
- En edades avanzadas, se mantiene no siendo asegurables en productos de prima periódica.
- Permite acceder a este perfil de clientes.
- Crecimiento en la última década (ha aguantado el tipo frente a la crisis)





Escucha, pregunta, responde

“Es caro, no es rentable...”

- Si suma todas las prestaciones que le da el producto, de utilización segura en caso de fallecimiento, ya le es rentable.
- Si además, hay traslados, eso lo encarece aún más.
- Evita causar una carga económica a la familia.

“No quiero pagar la muerte en vida...”

- Sí, Cada uno es responsable de si mismo. No debemos trasladar esta responsabilidad a otros.
- Desgraciadamente es algo que puede ocurrir y la muerte en vida se puede pagar. Sólo en vida podemos dejar solucionadas las cosas, después es imposible.

“No me interesa, ya no me aseguran...”

- Este producto no tiene limitaciones en cuanto a la edad de entrada.
- Es desgraciadamente, de uso seguro.
- Ya deja resuelta esta situación a sus familiares.



Escucha, pregunta, responde

“Hay compañías más baratas...”

- Conviene comprobar que los elementos sobre los que se calcula: edad y población, son equivalentes
- Valoración del servicio, que puede ser diferente porque no incluya las mismas prestaciones garantizadas y de calidad inferior.
- Comprobar las garantías y prestaciones ofrecidas. Lo habitual es que sean menos.

“Tengo un seguro de vida que me lo cubre todo”

- Disponibilidad inmediata del servicio, frente a liquidez y disponibilidad del dinero no es inmediata en el seguro de vida.
- Un seguro de vida dura normalmente hasta los 65-70 años, ¿Cómo queda cubierto después? No es vitalicio.
- El seguro vida NO tiene prestaciones de asistencia en el extranjero, tramitación, etc. Aquí existen múltiples coberturas adicionales disponibles.
- El seguro de vida no lo podría contratar a estas edades. Además estaría condicionado a un cuestionario de salud, posibles pruebas médicas, sobreprimas por agravaciones de riesgo, etc.
- No está condicionado a agravaciones profesionales, deportivas, de hábitos...

