



PARTE DE *Bupa*



argumentario
santalucía



índice

1. Valor de marca
2. Nuestro producto
3. Público objetivo
4. Argumentos comerciales
5. Opciones 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

No causar un problema económico a los familiares.

Comodidad

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

Tranquilidad

Clientes más exigentes, que desean disfrutar de las prestaciones de su seguro en vida.

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

Protege a toda la familia, con un abanico de coberturas pensadas para atender a las necesidades que se tienen en las diferentes etapas de la vida, como la muerte, invalidez y supuestos de dependencia tanto de personas mayores como menores, proporcionando protección económica y asistencial frente a una reducción de recursos pecuniarios y sociales.

En la modalidad Asistencia Familiar iPlus, destaca por su prima evolutiva, convirtiéndose en un seguro muy competitivo en mercados agresivos y especialmente destinados a personas jóvenes.



Público Objetivo

Asistencia Familiar iPlus

- Especialmente orientada a los menores de 40 años con la posibilidad de incorporar a sus hijos.
- Adecuado para quienes buscan una prima que evoluciona en función de la edad siendo muy competitiva para los menores de 40 años, y bonificando a los clientes que contratan a edades Jóvenes.
- Aseguramiento familiar y disponibilidad de garantías en función de la edad.
- Posee plazo de carencia en Decesos salvo fallecimiento accidental.

Satisface Necesidades

Tranquilidad

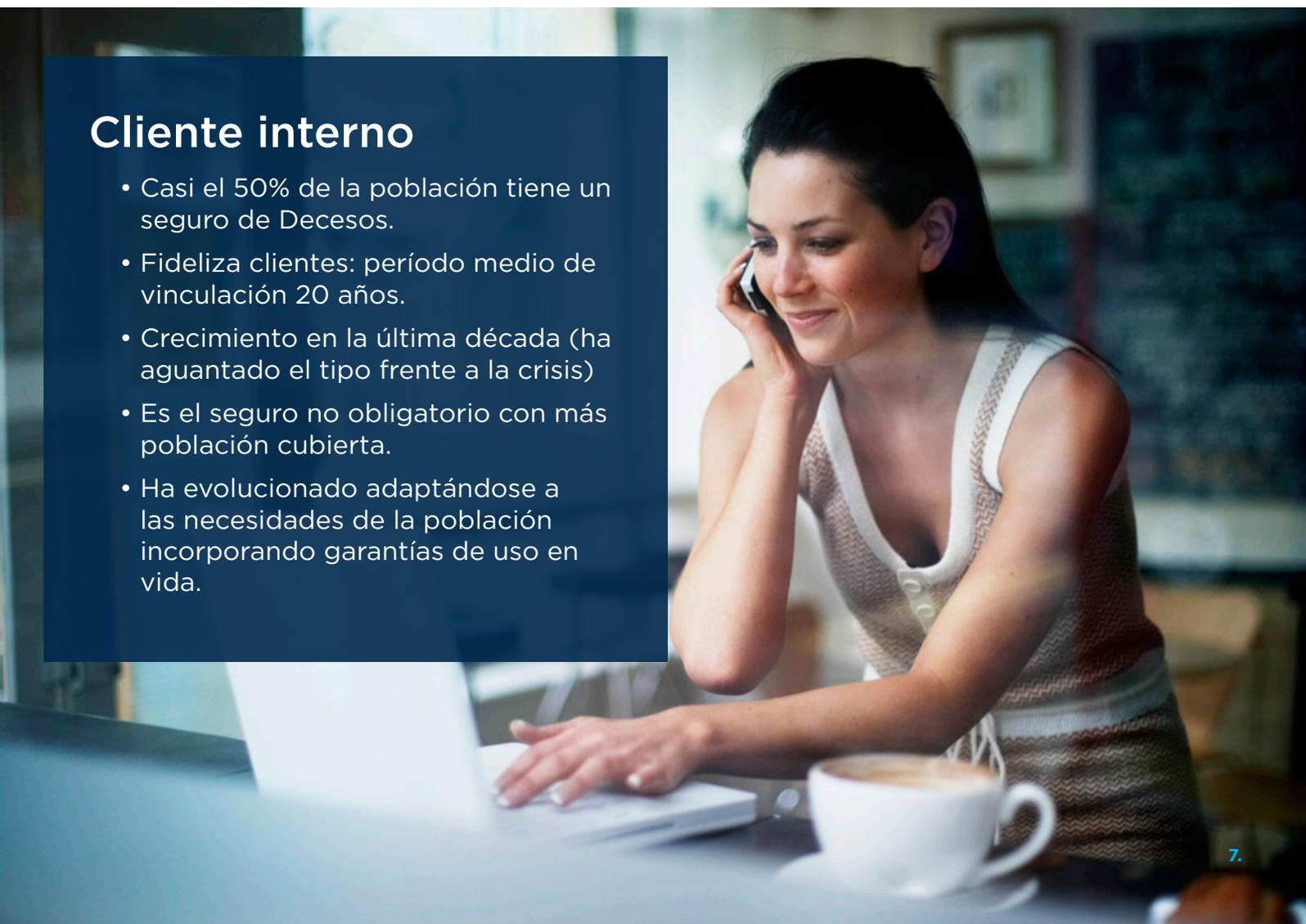
- Los familiares se despreocupan de todos los trámites y gestiones.
- Nos ocupamos de todo, para que en los momentos más difíciles nuestra familia cuente con todo el apoyo necesario.
- En una situación anímica como el fallecimiento de un ser querido, el que alguien con una simple llamada de teléfono nos solucione todo tipo de trámites y gestiones, es un verdadero alivio.

Economía

- Es más asequible pagarlo poco a poco y estar cubierto ..
- Evita disponer de un ahorro de dinero para esta cuestión, o también evitan un perjuicio económico a la familia , si no dispone de ese dinero para hacerlo frente o por la ausencia de liquidez para atenderlo en ese momento.
- Esto se agrava si en el servicio incluimos un traslado nacional o internacional. Además el coste del servicio resulta más económico.

Cliente interno

- Casi el 50% de la población tiene un seguro de Decesos.
- Fideliza clientes: período medio de vinculación 20 años.
- Crecimiento en la última década (ha aguantado el tipo frente a la crisis)
- Es el seguro no obligatorio con más población cubierta.
- Ha evolucionado adaptándose a las necesidades de la población incorporando garantías de uso en vida.





Escucha, pregunta, responde

“No me interesa, todavía somos muy jóvenes”

- Conviene tener en cuenta que una gran parte de los casos en personas más jóvenes, se da a causa de accidentes de todo tipo: tráfico, laborales, deportivos, etc.
- Sus hijos son ahora muy pequeños.
- Si a ustedes les ocurre algo, ¿cómo solucionarían el problema?.
- Evita causar una carga económica a la familia.

“Lo meto en una hucha”

- Tardará tiempo en poder acumular el ahorro necesario para pagar varios entierros. Además también puede necesitar más prestaciones a las que hacer frente: traslados, asistencia, ambulancia” etc.
- santalucía le presta el servicio desde el primer momento, aunque sólo haya pagado un recibo.
- Lo tiene todo solucionado con una sola llamada
- ¿Cuánto cuesta la tranquilidad familiar?
- Es una solución para un riesgo cierto pero que no sabemos cuando se producirá.

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

- Puede contratarlo entrando antes de los 75 años, luego, tiene una edad de entrada máxima alta.
- Es desgraciadamente, de uso seguro.
- Ya deja resuelta esta situación a sus familiares.



Escucha, pregunta, responde

“Sale más barato pagarlo una vez...”

- No sabe cuándo lo va a necesitar, por lo que puede precisarlo al poco de contratarlo como puede suceder en un accidente.
- Además está dejando todas las cuestiones resueltas a la familia para que no se tengan que preocupar de nada.
- Abonarlo en un pago o directamente a los prestadores funerarios, significa disponer de un ahorro importante y que tenga una liquidez inmediata, puesto que a veces está invertido y no se puede disponer del dinero con facilidad o ni siquiera existen esos ahorros.
- Este tipo de seguros cada vez contienen más garantías para usar en vida por lo que se hacen más convenientes.

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

- La disponibilidad del servicio inmediata, frente a liquidez y disponibilidad del dinero en el seguro de vida que no es así.
- Un seguro de vida no dura toda la vida ¿Cómo queda cubierto después?
- El seguro vida no tiene prestaciones de asistencia en el extranjero, viaje, tramitación, etc. Aquí son múltiples coberturas adicionales .

El seguro de vida estaría condicionado a un cuestionario de salud, posibles pruebas médicas, por agravaciones de riesgo, etc.



Escucha, pregunta, responde

“No quiero ni oír hablar de muertos, me da mucha angustia...”

- No es necesario pagarlo físicamente, puedo domiciliarlo en su cuenta bancaria, para su comodidad.
- Es frecuente esa actitud frente a este tema, pero es algo necesario que hay que hacer.
- No es un seguro para muertos, es un seguro con muchas prestaciones en vida: asistencia sanitaria, viajes, asesoramiento jurídico,...

“Sube mucho de precio cada año...”

- Estas modalidades tienen incrementos más suaves que otras que son muy baratas cuando se es joven y se encarecen mucho a edades altas, cuando precisamente es más necesario y menos se puede pagar.
- Dispone de garantías adicionales que puede adaptar a su situación y a su edad.
- Le anticipamos desde el momento de la contratación de forma estimada cuál puede ser el incremento en prima que tendría en cada momento y hasta los 99 años, para que así pueda comprobar que es cierto lo que le explicamos pueda compararlo en el mercado.

Preguntas frecuentes

¿Puedo contratar sólo la garantía de decesos?

Sí, aunque el seguro cuenta con un abanico de coberturas adicionales que puede contratar en función de sus necesidades: atender a hijos menores, a mayores de 65 años, para viajes, etc.

¿Qué significa que Asistencia Familiar iPlus es un seguro a Prima mixta?

Tiene una prima evolutiva, muy competitiva en edades hasta los 40 años, bonificando a los clientes que entran a más Jóvenes. Ofrece una prima estable a largo plazo, manteniéndose nivelada a edades más altas en las que los productos muy baratos al principio acaban siendo muy caros a edades avanzadas cuando más necesarios son y es más probable su uso.

¿Puedo conocer como va a subir de precio?

Antes de la contratación y en el contrato, le Informamos de cómo y cuánto va a ser la evolución estimada.

