



Seguro MET99

Este seguro te ofrece...

- Estar **PROTEGIDO EN CASO DE FALLECIMIENTO** hasta los **99 AÑOS** de edad.
- Contratar la protección que más se **ADECÚE A TUS NECESIDADES**.
- Brindar **PROTECCIÓN PARA TI Y PARATU FAMILIA**.
- **CONTRATACIÓN SENCILLA Y RÁPIDA** llenando solamente una solicitud.
- Garantizar la **CALIDAD DE VIDA** de tus **SERES QUERIDOS** en caso de que llegaras a faltar.
- Descuentos por género y hábitos.



© PNTS





Seguro MET99

MET99 además te ofrece en el mismo producto...

- Facilidades de pago a través de tu nómina, tarjeta o pago en ventanilla.
- Protección para tus seres queridos sean **FAMILIARES O NO**.
- **CERO COMISIONES** al hacer retiros de tus ahorros o por cancelar tu seguro.
- Quedar protegido desde el momento en que firmas la solicitud **HASTA POR 500 MIL PESOS**.
- La posibilidad de generar **AHORROS ADICIONALES DESDE 10 PESOS** quincenales.
- **RENDIMIENTOS ATRACTIVOS** para tus **AHORROS**.



© PNTS





Seguro MET99

MET99 además te ofrece en el mismo producto...

- TARIFA FIJA POR LA VIDA DE TU SEGURO.
- PROTECCIÓN para tus seres queridos en caso de **CÁNCER**.
- DEVOLVER LOS PAGOS QUE HAYAS HECHO por el seguro, si el fallecimiento ocurre en los primeros 5 años.
- MÚLTIPLES BENEFICIOS a elegir como funerarios, garantía escolar y accidentes personales.
- Disfrutas de beneficios en vida en caso de invalidez o enfermedad.



© PNTS





Principales clientes

Sector Público

Secretaria de Hacienda y Crédito Público
Secretaria de Educación Pública
Poder Judicial de la Federación
Gobierno del Estado de México
IMSS
ISSSTE
UNAM
ISSTE Jubilados
Secretaria de Salud
Gobierno del Distrito Federal
GEM
Secretaria de Marina

Sector Privado

Televisa
FedEx
Novartis
United Airlines
Abbott Laboratorios
Tyco
Toyota
Ford
Visteon
Deloitte
Bimbo
Dupont
Telefonica
Apasco
Shell

Cemex
Cinopolis
Liverpool
Aeromexico
3M
DHL
Mabe
Pfizer
Hp
Renault
Johnson Controls
Colgate- Palmolive
Schlumberger
Altos Hornos de México





Objeciones

Determinar una
objeción

Entender la
objeción

Verificar la
objeción

Manejar la
objeción

No lo necesito

- Explorar la información que del producto tiene el prospecto.
- Utilizar datos reales sobre el número de siniestros pagados en la dependencia y la protección que recibieron los beneficiarios.

"¿Podría decirme por qué piensa que no se ajusta a sus necesidades?"

Ya tengo seguro

- Explorar si el seguro contratado por el cliente satisface sus necesidades actuales.
- No criticar en ningún momento a la competencia.

"¡Lo felicito por eso! Me da gusto encontrar personas que ya conocen de los beneficios que representa un seguro de vida. Quisiera revisar con usted las condiciones de su póliza actual y asegurarme que ésta cubre sus necesidades. Esta asesoría es sin costo y seguramente le resultará de mucha utilidad"

No tengo dinero

- Analizar las necesidades reales del cliente.

"Entiendo que no esté considerando este gasto. Sin embargo, puedo dar el nombre de clientes satisfechos que también pensaban lo mismo y que después de escucharme se convencieron de que más que un gasto es una inversión"

No tengo tiempo

- Se utiliza cuando no se tiene interés en el producto.
- Hablar sobre la importancia de contratarlo ahora y no esperar más tiempo.

"Entiendo que una persona como usted dispone de poco tiempo, por ello no me atrevería a pedirle 5 minutos de su tiempo si no estuviera seguro que le va a resultar de gran interés para usted, podría mostrarte en este tiempo lo que hemos logrado con las personas que trabajan en esta dependencia."





MET99 Coberturas

Fallecimiento

Fallecimiento
Temprano

Constancia de
Protección

Enfermedad
Terminal

Exención de
pago de primas
por invalidez

Indemnización
por invalidez

Muerte
Accidental

Triple
Indemnización
por accidente

Cáncer
Titular

Gastos
Funerarios

Garantía
Escolar

Fallecimiento
Cónyuge

Gastos
Funerarios
Cónyuge

Cáncer plus
Cónyuge y/o
Complementario

Gastos funerarios
para los hijos
del titular

Fallecimiento
Complementario

Accidentes
Personales

Gastos Funerarios
Complementarios

