



**Seguros**   
**Monterrey**

Manual  
**Orvi 99**



# Orvi 99

## TABLA DE CONTENIDOS

<b>5</b>	<b>Descripción del Producto</b>
<b>5</b>	Introducción
<b>5</b>	Perfil del Cliente
<b>6</b>	<b>Características del Seguro</b>
<b>6</b>	Plataforma
<b>6</b>	Plazo del Seguro
<b>6</b>	Plazo de Pago
<b>6</b>	Moneda

<b>7</b>	Suma Asegurada Mínima
<b>7</b>	Descuentos en Edad
<b>8</b>	Tarifa diferenciada y beneficios por clasificación de salud
<b>10</b>	Descuentos por volumen
<b>10</b>	Cobertura Básica
<b>10</b>	Coberturas Adicionales sin costo
<b>11</b>	Coberturas Adicionales con costo
<b>12</b>	Inclusión de Coberturas Adicionales
<b>13</b>	Actualización de la Suma Asegurada
<b>13</b>	Póliza Mancomunada
<b>14</b>	Valores Garantizados
<b>14</b>	Suscripción
<b>15</b>	Comisiones
<b>16</b>	Recargos
<b>16</b>	Medios de pago
<b>17</b>	<b>Argumentos de Venta</b>



# Orvi 99

## Descripción del Producto



### Introducción

Todos estamos expuestos a sufrir sucesos imprevistos día a día, algunos de ellos son inevitables como la invalidez y el fallecimiento. Por lo que estar prevenido con un seguro de vida que brinde protección vitalicia es la mejor manera de garantizar la estabilidad económica de la familia.

Orvi 99 es el seguro de vida que brinda protección y ahorro ya que ofrece:

- Protección por fallecimiento durante toda la vida.
- Una amplia gama de opciones de pago para aprovechar la etapa productiva de los clientes.
- Un ahorro disponible sólo en caso de alguna emergencia, el cual varía de acuerdo al año de la póliza.

### Perfil del cliente

Ideal para todas aquellas personas que requieren protección a largo plazo ya que:

- Tienen dependientes económicos.
- Consideran importante proteger a su familia con un patrimonio que cubra sus necesidades en caso de llegar a faltar.
- Son previsores y conscientes de los imprevistos que pueden presentarse a lo largo de sus vidas.
- Tienen un alto sentido de la responsabilidad y consideran importante planear a largo plazo.
- Experimentan mayor productividad profesional durante esta etapa de la vida, por lo que éste es uno de los mejores momentos para contratar ORVI 99.
- Les preocupa que su situación no sea estable en el futuro para continuar con sus planes.
- Gozan de buena salud.
- Edad entre 25 y 50 años.
- Nivel socioeconómico C en adelante (ingreso a partir de \$30,000 pesos).



# Características del Seguro

## Plataforma

**Tradicional:** Administración con la cual las primas del seguro forman una reserva a través de una prima nivelada predeterminada durante toda la vigencia, por lo que el comportamiento de la suma asegurada, de la reserva y de los valores garantizados son también predeterminados.

## Plazo del Seguro

El plazo de la cobertura es vitalicio (Edad alcanzada 100 años).

## Plazo de Pago

1, 6, 10, 15, 20 años, Edad alcanzada 60 años o durante toda la vida del asegurado (Todos los años).

## Moneda

**Orvi 99** ofrece la opción de seleccionar el tipo de moneda de acuerdo a las necesidades de los clientes:

**UDI:** Permite conservar el poder adquisitivo del dinero a través de los años, ya que se actualiza con base a la inflación.

**Dólar:** los beneficios contratados se pagarán en moneda nacional al tipo de cambio vigente en ese momento.

Versión de Orvi 99	Dólar	UDI
Orvi 99 1 pago	✓	
Orvi 99 6 pagos	✓	
Orvi 99 10 pagos	✓	✓
Orvi 99 15 pagos	✓	
Orvi 99 20 pagos	✓	✓
Orvi 99 Edad 60	✓	
Orvi 99 Todos los pagos	✓	✓

## Suma Asegurada Mínima

Riesgo	Dólares	UDI
Normal*	30,000	90,000
Preferente	150,000	460,000

\*Para Orvi 99 10 pagos y Orvi 99 mancomunado en UDI aplica una SA mínima de 50,000 UDI, y para Orvi 6 y 10 en dólares aplica una SA mínima de 40,000 dls.

## Descuentos en edad

Dependiendo del sexo, hábito y estado de salud, se ofrecen descuentos en edad de acuerdo a lo siguiente:

Riesgo	Descuento
Por ser mujer	3 años
Por ser no fumador	2 años

Nota: Los productos Orvi 99 todos los pagos y Orvi 99 20 pagos limitados cuentan con tarifas diferenciadas por riesgo de salud y sexo, es decir, llevan incluido el descuento por no fumador y sexo por lo que se utilizará la edad real para el cálculo de las tarifas.

### Consideraciones en la aplicación de los descuentos

**No fumadores:** Para efectos de tarificación, tanto para el plan básico como para las coberturas adicionales, la prima de tarifa, el periodo de cobertura y en su caso los valores garantizados de los no fumadores, se calcularán con la edad real del Asegurado descontando 2 años; considerando que el descuento de no fumador aplica a partir de los 20 años y hasta los 80 años de edad real.

Se entenderá por fumador el uso de tabaco en cualquier forma en los últimos 12 meses, o la presencia de metabolitos de nicotina en la orina.

Podrá otorgarse el descuento de no fumador a las personas que declaren haber dejado de fumar al menos dos años antes de la fecha de solicitud de seguro.

**Sexo femenino:** En forma similar al descuento por no fumador, para tarificar a las mujeres se descontarán tres años a la edad real de la Asegurada. Este descuento aplica a partir de los 13 años de edad real y hasta los 80 años de edad real.

Los descuentos son acumulativos y se aplican sobre la edad real del Asegurado, con lo cual se obtiene una edad de emisión sobre la cual se calcula la prima del seguro, la vigencia de las coberturas contratadas y el plazo de pago del seguro.

Por ejemplo, un hombre de 37 años no fumador que contrata un Orvi Edad 60, obtiene un descuento por no fumar, por lo que la edad a considerar será de 35 años, por lo tanto el plazo de pago se modificará ya que no terminará a los 60 años sino a los 62. Esto representa un beneficio para el cliente ya que obtiene un menor costo.

## Tarifa Diferenciada y Beneficios por Clasificación de Salud

Orvi 99 ofrece estos beneficios en las siguientes versiones:

### ORVI Todos los Pagos y ORVI 20 Pagos Limitados

Ambos productos cuentan con tarifas diferenciadas por riesgo de salud y sexo, es decir, llevan incluido el descuento por no fumador y sexo por lo que se utilizará la edad real para el cálculo de las tarifas.

Así mismo, estas versiones del producto brindan una tarifa especial, siempre y cuando el cliente goce y compruebe una excelente salud, a la cual llamamos salud preferente.

Las tarifas diferenciadas aplican de acuerdo a la siguiente tabla:

Clasificación de salud	
Salud normal	Hombre no fumador
	Hombre fumador
	Mujer no fumadora
	Mujer fumadora
Salud preferente	Hombre no fumador
	Hombre fumador
	Mujer no fumadora
	Mujer fumadora

### Salud normal

La salud normal es el estado de bienestar físico, mental y social en el que se encuentra el promedio de la población. Para suscribir pólizas con salud normal se aplica la tabla de requisitos de asegurabilidad del Manual de Suscripción vigente.

En esta clasificación se contempla la aceptación de pólizas para personas con una salud sub-normal mediante una extraprima.

### Salud preferente

Es un estado de bienestar físico, mental y social en el que se encuentran algunas personas que cultivan hábitos que evitan riesgos de enfermedad, por lo que tienen mejores expectativas de vida. Los requisitos para obtener la tarifa de salud preferente son los siguientes:

1. Las sumas aseguradas deben ser iguales o superiores al equivalente a \$150,000 dólares ó 460,000 UDI's.
2. El asegurado deberá especificar en la solicitud que requiere una tarifa de salud preferente.
3. Deberá además aprobar los exámenes médicos definidos para este fin.

Por ejemplo, una persona que puede calificar para una tarifa de salud preferente es aquella que ha mantenido muy buenos hábitos alimenticios durante muchos años. Además, ha practicado con cierta regularidad uno o varios deportes de bajo impacto, está sometida a bajos niveles de estrés y generalmente no fuma.





### Ventajas de los planes de salud normal y preferente

- Seguros Monterrey New York Life es la primera aseguradora en incluir tarifas de salud preferente en seguros ordinarios de vida.
- Ofrece además tarifas de salud preferente para fumadores.
- Cuenta con un sistema de cálculo de primas más sencillo: el precio para cada edad es neto, por lo que no es necesario aplicar los descuentos por sexo femenino o condición de no fumador.

Los exámenes médicos que se requieren al inicio de la vigencia de la póliza, brindan a los asegurados la oportunidad de conocer su estado de salud. Una vez aprobados estos, la Compañía no requerirá de ningún examen adicional de comprobación durante la vida del asegurado.

### En resumen...

Versión de Orvi 99	Aplicación de descuentos
Orvi 99 1 pago	<b>Descuentos en edad</b> Mujer: 3 años, No fumador: 2 años
Orvi 99 6 pagos	<b>Descuentos en edad</b> Mujer: 3 años, No fumador: 2 años
Orvi 99 10 pagos	<b>Descuentos en edad</b> Mujer: 3 años, No fumador: 2 años
Orvi 99 15 pagos	<b>Descuentos en edad</b> Mujer: 3 años, No fumador: 2 años
Orvi 99 20 pagos	<b>Tarifa diferenciada</b> Tarifa para cada sexo Tarifa para fumador o no fumador Salud normal o salud preferente
Orvi 99 Edad 60	<b>Descuentos en edad</b> Mujer: 3 años, No fumador: 2 años
Orvi 99 Todos los pagos	<b>Tarifa diferenciada</b> Tarifa para cada sexo Tarifa para fumador o no fumador Salud normal o salud preferente

## Descuentos por Volumen

En caso de que tu prospecto decida contratar un determinado monto de Suma Asegurada, podrá obtener un descuento sobre la prima a pagar. Estos descuentos varían y se otorgan de acuerdo al plazo de pago y moneda.

## Cobertura Básica

Cobertura	Descripción	Edad de aceptación
<b>Fallecimiento</b>	En caso de fallecimiento del asegurado, se pagará a los beneficiarios la suma asegurada contratada	<b>Plazo 1, 6, 10*, 15,</b> 12 a 80 años  <b>Plazo 20</b> 18 a 70 años  <b>Plazo Edad 60 años</b> 12 a 50 años  <b>Plazo todos los pagos</b> 18 a 80 años

\*La versión de ORVI 10 en UDI aplica de 12 a 70 años.

## Coberturas Adicionales (sin costo)

Cobertura	Descripción	Edad de aceptación
<b>Apoyo en Vida (AV)</b>	En caso de enfermedad terminal, el asegurado recibirá el 25% de la suma asegurada básica. Esto le permitirá hacer frente a los gastos inherentes al padecimiento. No se otorga el beneficio en caso de existir alguna extraprima médica para el asegurado.	12 a 55 años
<b>Beneficio de Asistencia Médica en los Estados Unidos (BAM)</b>	Este beneficio consiste en asesorar, informar y orientar al asegurado en trámites y traductores cuando, una vez diagnosticado y tratado en México, su padecimiento requiera de un punto de vista o tratamiento que se lleve a cabo en los Estados Unidos.	12 a 80 años

## Coberturas Adicionales (con costo)

Cobertura	Descripción	Edad de aceptación
<b>Beneficio por muerte accidental (BMA)</b>	Si el contratante falleciera a consecuencia de un accidente, el beneficiario recibirá la suma contratada. Esta cantidad podrá ayudarle a hacer frente a los gastos derivados del evento.	<b>Plazo 1, 6, 10, 15, 20, Todos los años</b> 18 a 60 años
<b>Doble indemnización (DI)</b>	El asegurado contrata una doble cobertura. La primera es una indemnización por pérdidas orgánicas a causa de un accidente, cuya cobertura se paga con base en la tabla de indemnizaciones. La otra es el pago a sus beneficiarios en caso de fallecimiento por causa de un accidente. La Compañía pagará el doble de la suma pactada si se trata de un accidente colectivo.	<b>Plazo Edad 60</b> 18 a 50 años
<b>Exención de pago de primas por invalidez total y permanente (BIT)</b>	En caso de que el asegurado presentara una invalidez total y permanente, este beneficio lo exenta del pago de primas del seguro básico durante el periodo en que se mantenga el estado de invalidez total y permanente.	
<b>Pago de la suma asegurada por invalidez total y permanente (BAIT)</b>	En caso de que el asegurado presentara una invalidez total y permanente, la Compañía le entregará la suma asegurada contratada en este beneficio en una sola exhibición o en 24 mensualidades iguales y consecutivas. Si la invalidez es causada por las pérdidas orgánicas cubiertas, el beneficio se paga en forma inmediata al recibir pruebas del hecho.	<b>Plazo 1, 6, 10, 15, 20, Todos los años</b> 18 a 55 años  <b>Plazo Edad 60</b> 18 a 50 años
<b>Pago de la suma asegurada y exención de pago de primas por invalidez total y permanente (BITAE)</b>	En caso de que el asegurado haya sufrido este tipo de invalidez, la Compañía le entregará la suma asegurada en una sola exhibición o en 24 mensualidades iguales y quedará además exento del pago de primas durante el período en que se mantenga el estado de invalidez total y permanente del asegurado.	

Cobertura	Descripción	Edad de aceptación
<b>Adapta</b>  <b>Beneficio de Exención de pago de Primas por Invalidez Total y Permanente Adapta (BIT Adapta)</b>	<p>Beneficio con el cual es posible incrementar tu protección por fallecimiento a un bajo costo.</p> <p>En caso de que presentar una invalidez total y permanente, este beneficio exenta del pago de primas para la cobertura Adapta del Asegurado Titular.</p>	<p><b>Plazo 6, 10, 15, 20, Todos los años</b> 12 a 60 años (Debe existir al menos 5 años de pago de primas)</p> <p><b>Plazo Edad 60</b> 12 a 50 años</p>
<b>AVE / AVE CP</b>	Beneficio que permite generar un ahorro adicional, incrementar el valor en efectivo de la póliza y actualizar fácilmente la suma asegurada a través de aportaciones adicionales a la póliza. Ofrece un rendimiento garantizado y/o rendimientos adicionales de acuerdo al comportamiento del mercado.	12 a 70 años

## Inclusión de Coberturas Adicionales

	Dólar y UDI*									
Versión	AV	BAM	BMA**	DI**	BIT	BAIT	BITAE	Adapta	BIT Adapta	AVE / AVE CP
Orvi 99 1 pago	✓	✓								✓
Orvi 99 6 pagos	✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓
Orvi 99 10 pagos	✓	✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓	✓
Orvi 99 15 pagos	✓	✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓	✓
Orvi 99 20 pagos	✓	✓	✓	✓			✓	✓	✓	✓
Orvi 99 Edad 60	✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓
Orvi 99 Todos los pagos	✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓

\* Aplica sólo para Orvi Todos los pagos, Orvi 10 y 20 Pagos limitados

\*\* Los beneficios por muerte accidental son mutuamente excluyentes.

## Actualización de la Suma Asegurada

Para los planes denominados en UDI la protección contratada se actualizará anualmente con base a la inflación. Para los planes denominados en Dólar la protección contratada permanecerá constante y será pagadera en pesos al tipo de cambio vigente al día de pago.

## Póliza Mancomunada

Es una cobertura especial por fallecimiento de dos personas con un interés asegurable en común y que designan a sus propios beneficiarios. Por ejemplo, si un matrimonio contrata este tipo de póliza, cada uno de ellos designa a sus beneficiarios de manera separada, de tal forma que si tienen dos hijos, ambos pueden ser beneficiarios: uno del padre y otro de la madre.

El objetivo de este beneficio es ofrecer a dos personas las ventajas de protección y ahorro en una misma póliza ya que en la cotización se les considera como un solo asegurado con una edad mancomunada, logrando con ello un ahorro en el costo de la prima.

Tradicionalmente se piensa que el seguro de vida debe ser contratado únicamente por el padre de familia, sin tener que asegurar a su esposa y especialmente cuando ella no trabaja. Un buen asesor deberá plantear a sus prospectos que el hecho de que la madre llegue a fallecer, también afecta de manera significativa el equilibrio y la economía de la familia.

Además de la cobertura básica, se tiene la opción de mancomunar también los beneficios por invalidez y/o accidente de acuerdo a las coberturas disponibles de cada plan.

Los planes en los que aplica la versión mancomunada se muestran a continuación:

Versión de Orvi 99	Dólar	UDI
Orvi 99 1 pago	✓	
Orvi 99 6 pagos	✓	
Orvi 99 10 pagos	✓	✗
Orvi 99 15 pagos	✓	
Orvi 99 20 pagos	✓	✗
Orvi 99 Edad 60	✗	
Orvi 99 Todos los pagos	✓	✓



### ¿Cómo funciona?

Si uno de los asegurados mancomunados llegara a faltar, la Aseguradora paga la suma contratada al beneficiario asignado. El asegurado (sobreviviente) decidirá continuar protegido, pagando una prima ajustada de acuerdo a la misma suma asegurada inicial u otra que puede ser mayor o menor y a la edad de contratación. Esto representa una interesante ventaja competitiva para Seguros Monterrey New York Life.

Si el fallecimiento de los dos asegurados ocurriera simultáneamente, la Compañía pagará las dos sumas aseguradas de los contratantes a los beneficiarios designados.

Los plazos y condiciones de pago son las mismas que las de una persona que se asegura de manera individual.

## Valores Garantizados

**Valor en Efectivo:** Es el importe correspondiente al número de primas pagadas por el Asegurado al momento de realizar el rescate de la póliza, en un solo pago en efectivo.

**Seguro Prorrogado:** El prorrogado automático aplica en caso de suspender el pago de primas y no haber solicitado el valor garantizado. El seguro prorrogado consiste en tomar el valor en efectivo correspondiente al año en que se encuentra la póliza, para pagar la prima única de un seguro temporal por muerte, conservando el valor de la suma asegurada contratada, el plazo del seguro se ajustará hasta un máximo del plazo original.

**Seguro Saldado:** Con el valor en efectivo correspondiente se paga la prima única de un seguro temporal por muerte, reduciendo la suma asegurada y conservando el plazo contratando.

## Suscripción

Sujeto a suscripción de acuerdo a la tabla de requisitos de suscripción vigente para los negocios nuevos de Vida Individual.



## Comisiones

Orvi 99 en Dólares	Año Póliza				
	1	2	3	4-10	11+
Orvi 99 1 pago	5%				
Orvi 99 6 pagos	20%	10%	5%	4%*	
Orvi 99 10 pagos	36%	11%	10%	8.5%	
Orvi 99 15 pagos	35%	10%	10%	9%	2%
Orvi 99 20 pagos	44%	15%	10%	5%	2%
Orvi 99 20 pagos Mancomunado	44%	10%	10%	9%	2%
Orvi 99 Edad 60 Edad<=41 años	44%	10%	10%	9%	2%
Orvi 99 Edad 60 Edad>41 años	35%	10%	10%	9%	2%
Orvi 99 Todos los pagos	44%	15%	10%	5%	2%

\*Solo aplica año 4°, 5° y 6°.

Orvi 99 en UDI	Año Póliza				
	1	2	3	4-10	11+
Orvi 99 10 pagos	35%	10%	10%	9%	
Orvi 99 20 pagos SA<1,500,000	44%	15%	10%	5%	2%
Orvi 99 20 pagos SA>=1,500,000	35%	15%	10%	5%	2%
Orvi Todos los pagos SA<1,500,000	44%	15%	10%	5%	2%
Orvi Todos los pagos SA>=1,500,000	35%	15%	10%	5%	2%

## Recargos

Existen recargos propios de la póliza (fijo y por rango de suma asegurada), así como un recargo por pago fraccionado. Estos recargos no son comisionables.

Es importante ofrecer y emitir la póliza con forma de pago anual, ya que tú y tu cliente obtienen diferentes beneficios:

### Para ti Asesor:

- 1) Obtienes **MAYOR LIQUIDEZ** al recibir comisiones por adelantado.
- 2) Te ayuda a llegar **MÁS RAPIDO** a tus metas de bono.
- 3) Promueves la **CONSERVACIÓN** ya que aseguras la permanencia de tus pólizas.

### Para el cliente:

- 1) Obtiene un **AHORRO**, ya que de pagarlo con otra forma de pago (semestral, trimestral, mensual) aplicaría dicho recargo y pagaría una prima más alta por la misma póliza.

## Medios de pago

Es posible hacer el pago con tarjeta de crédito, tarjeta de débito, por transferencia bancaria o por pago en cajas de Seguros Monterrey.

El emitir la póliza con cargo automático brinda algunas ventajas:

### Para ti Asesor:

- 1) **Mejorar el uso del tiempo.** El tiempo que empleas en cobrar no es rentable. Ese mismo, puede invertirse en nuevas oportunidades de negocio con prospectos y clientes.
- 2) **Acceso a bonos y premios,** porque Cargo Automático contribuye, más que ningún otro conducto de cobro, a mantener altos tus índices de conservación.
- 3) **Evitar las cancelaciones** de pólizas por olvido u otras circunstancias.
- 4) **Evitar riesgos innecesarios** en el traslado del dinero.

Aun cuando el cliente cuente con el cargo automático para el pago de sus primas, nunca debes descuidar la supervisión de su cobranza ni el contacto con el cliente.

## Para el cliente:

- 1) **Facilidad del pago de las primas de su póliza.** No tendrá que preocuparse por la cancelación de su póliza y no correría el riesgo de dejar desprotegida su persona o su familia.
- 2) **Disciplina en el pago de pólizas de ahorro.** El pago automático le permite al cliente asegurarse que realmente va a cumplir con su meta de protección y ahorro, reduciendo la tentación de gastar el dinero.
- 3) **Goce de beneficios adicionales** que otorgan los bancos por el uso de las tarjetas. Casi todos los bancos otorgan a sus clientes premios o incentivos por realizar pagos con su tarjeta de crédito o débito: puntos para realizar compras, participación en concursos, acumulación de millas en aerolíneas o incluso disminución de la tasa de interés por crédito, por mencionar algunos.
- 4) **Seguridad.** Al evitar los riesgos personales que el manejo de efectivo y cheques conllevan. Ahorro de tiempo en trámites administrativos.

## Argumentos de Venta

### Orvi 99...

- ✓ Ofrece **protección de por vida**, lo cual brinda la tranquilidad de un futuro seguro.
- ✓ Es ideal para aquellas personas que desean **aprovechar su etapa productiva** que es cuando tienen mayor capacidad de ahorro para pagar por un tiempo determinado su Protección Vitalicia; garantizando así la renovación de la protección sin importar el estado de salud o si llegaran a cambiar las condiciones de vida en un futuro.
- ✓ Ofrece **diversas opciones de pago** para que el cliente elija la que mejor se acomode a sus necesidades.
- ✓ Brinda mayor estabilidad para la familia ya que puede **contratarse de forma mancomunada**, es decir, el esposo(a) y cónyuge pueden gozar de los mismos beneficios por fallecimiento e invalidez bajo una misma póliza.
- ✓ Reconocemos tu edad, género, estado de salud y hábitos con **costos preferenciales.**
- ✓ En caso de que no pudiera continuar con el plan, también es buen **instrumento de ahorro**, puesto que otorga una alta recuperación de las primas a largo plazo.
- ✓ **Cuida el valor del patrimonio** a lo largo del tiempo, ya que al poder contratarse en Dólar o UDI, la protección se actualizará de acuerdo al tipo de cambio vigente.
- ✓ En caso de fallecimiento, tus beneficiarios recibirán la suma asegurada **libre de impuestos.**

