

CUADERNO DE COMPENSACIÓN 2024

DEFINICIONES



Siempre contigo,
construyendo un futuro
más seguro.

Índice

1. Conceptos de Compensación

3

2. Indicadores de Compensación

10

3. Certificaciones

16

4. Programas y Campañas

18

5. Cartas y anexos

20

1

CONCEPTOS DE COMPENSACIÓN

Agente Productivo 36

- Es aquel agente que presenta una actividad promedio mensual mayor o igual a 3.0 pólizas nuevas de Vida o GMM.
- Las pólizas a contabilizar de vida deberán ser con una Prima Nueva Anualizada (PNA) de \$21,000 con temporalidad mayor o igual a 10 años (Vida).
- Las pólizas a contabilizar de GMM deberán ser con una Prima Nueva Anualizada (PNA) mínima de \$14,000 y pertenecer al segmento rentable (GMM).
- En caso de que el número de mes a evaluar sea mayor al número de meses que tiene el agente en MetLife se considera el mes de antigüedad del agente para el cálculo (regla de antigüedad del agente).
- El indicador evalúa de manera independiente los productos de Vida y de GMM.
- La fórmula para el cálculo es la siguiente:

$$\text{Agente Productivo 36} = \frac{\text{Total pólizas nuevas Vida o GMM al mes de evaluación}}{\text{Número de meses a evaluar}} = \geq 3.0 \text{ pólizas}$$

Agente Productivo 24

- Es aquel agente que presenta una actividad promedio mensual mayor o igual a 2.0 pólizas nuevas de Vida o GMM.
- Las pólizas a contabilizar de vida deberán ser con una Prima Nueva Anualizada (PNA) de \$21,000 con temporalidad mayor o igual a 10 años (Vida).
- Las pólizas a contabilizar de GMM deberán ser con una Prima Nueva Anualizada (PNA) mínima de \$14,000 y pertenecer al segmento rentable (GMM).
- En caso de que el número de mes a evaluar sea mayor al número de meses que tiene el agente en MetLife se considera el mes de antigüedad del agente para el cálculo (regla de antigüedad del agente).
- El indicador evalúa de manera independiente los productos de Vida y de GMM.
- La fórmula para el cálculo es la siguiente:

$$\text{Agente Productivo 24} = \frac{\text{Total pólizas nuevas Vida o GMM al mes de evaluación}}{\text{Número de meses a evaluar}} = \geq 2.0 \text{ pólizas}$$

Agente Activo 18

- Es aquel agente que presenta una actividad promedio mensual mayor o igual a 1.5 pólizas nuevas de Vida o GMM.
- Las pólizas a contabilizar de vida deberán ser con una Prima Nueva Anualizada (PNA) de \$21,000 con temporalidad mayor o igual a 10 años (Vida).
- Las pólizas a contabilizar de GMM deberán ser con una Prima Nueva Anualizada (PNA) mínima de \$14,000 y pertenecer al segmento rentable (GMM).
- En caso de que el número de mes a evaluar sea mayor al número de meses que tiene el agente en MetLife se considera el mes de antigüedad del agente para el cálculo (regla de antigüedad del agente).
- El indicador evalúa de manera independiente los productos de Vida y de GMM.
- La fórmula para el cálculo es la siguiente:

$$\text{Agente Activo 18} = \frac{\text{Total pólizas nuevas Vida o GMM al mes de evaluación}}{\text{Número de meses a evaluar}} = \geq 1.5 \text{ póliza}$$

Agente Activo 12

- Es aquel agente que presenta una actividad promedio mensual mayor o igual a 1.0 póliza nueva de Vida o GMM.
- Las pólizas a contabilizar de vida deberán ser con una Prima Nueva Anualizada (PNA) de \$21,000 con temporalidad mayor o igual a 10 años (Vida).
- Las pólizas a contabilizar de GMM deberán ser con una Prima Nueva Anualizada (PNA) mínima de \$14,000 y pertenecer al segmento rentable (GMM).
- En caso de que el número de mes a evaluar sea mayor al número de meses que tiene el agente en MetLife se considera el mes de antigüedad del agente para el cálculo (regla de antigüedad del agente).
- El indicador evalúa de manera independiente los productos de Vida y de GMM.
- La fórmula para el cálculo es la siguiente:

$$\text{Agente Activo} = \frac{\text{Total pólizas nuevas Vida o GMM al mes de evaluación}}{\text{Número de meses a evaluar}} = \geq 1.0 \text{ póliza}$$



Agente Itinerante

- Es aquel agente que presenta una actividad promedio mensual menor a 1.0 póliza nueva de Vida o GMM.
- Las pólizas a contabilizar de vida deberán ser con una Prima Nueva Anualizada (PNA) de \$21,000 con temporalidad mayor o igual a 10 años (Vida).
- Las pólizas a contabilizar de GMM deberán ser con una Prima Nueva Anualizada (PNA) mínima de \$14,000 y pertenecer al segmento rentable (GMM).
- En caso de que el número de mes a evaluar sea mayor al número de meses que tiene el agente en MetLife se considera el mes de antigüedad del agente para el cálculo (regla de antigüedad del agente).
- El indicador evalúa de manera independiente los productos de Vida y de GMM.
- La fórmula para el cálculo es la siguiente:

$$\text{Agente Itinerante} = \frac{\text{Total pólizas nuevas Vida o GMM al mes de evaluación}}{\text{Número de meses a evaluar}} = < 1.0 \text{ pólizas}$$

Año Agente

Se refiere al tiempo comprendido de haber iniciado relación comercial con MetLife, acorde al mes de ingreso:

- Año 1, del mes 1 al mes 12.
- Año 2, del mes 13 al mes 24.
- Año 3, del mes 25 en adelante.

Clave de Arranque

Clave temporal que se asigna al futuro agente durante el proceso del trámite de su alta, tiene una vigencia máxima de 60 días, tiempo en que se debe concluir el trámite del alta y la clave definitiva de agente nuevo.

Clave Provisional

Agente con contrato vigente en ML Capacitación, autorizado por la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF) como agente provisional y que cuenta con una cédula expedida bajo esta modalidad para la intermediación de seguros.

Agente Nuevo Sin Experiencia

Agente de seguros, persona física o moral, que se encuentra en sus primeros 12 meses de relación comercial con MetLife, es nuevo en el sector asegurador y por primera vez la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF) le emite la cédula de autorización.

- El plazo entre la fecha de inicio de vigencia de la cédula y la fecha de alta del agente, de haber iniciado relación comercial con MetLife, no debe ser mayor a 120 días naturales, es decir, se considera el último día del mes, sea 28, 29, 30 o 31, es decir, la medición se toma a mes cerrado no a un día en específico.
- Recibirá esta clasificación del mes 1 al 12 acorde al mes de ingreso (mes cerrado, sin considerar el día específicamente).

Agente Nuevo Con Experiencia

Agente de seguros, persona física o moral, que se encuentra en sus primeros 12 meses de relación comercial con MetLife, no es nuevo en el sector asegurador y que cuenta con la cédula de autorización que emite la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF).

- El plazo entre la fecha de inicio de vigencia de la cédula y la fecha de alta del agente, de haber iniciado relación comercial con MetLife, es mayor a 120 días naturales, es decir, se considera el último día del mes, sea 28, 29, 30 o 31, es decir, la medición se toma a mes cerrado no a un día en específico.



Agente en Crecimiento

- Agente de seguros, persona física o moral, que cuenta con cédula de autorización para la intermediación de seguros y tiene alguna de las siguientes situaciones:
- Fue clasificado como Agente Nuevo Sin Experiencia al momento de haber iniciado relación comercial con MetLife durante 2022.
- Recibirá esta clasificación del mes 13 al mes 24 acorde al mes de ingreso.
- Específicamente para el esquema 2024 son aquellos agentes nuevos sin experiencia que durante el año inicien su periodo de mes 13 a 24.

Agente Consolidado

Agente de seguros, persona física o moral, que cuenta con cédula de autorización para la intermediación de seguros y tiene alguna de las siguientes situaciones:

- Tiene igual o más de 25 meses a la fecha de celebración de su relación comercial con MetLife.
- Fue clasificado como agente consolidado o agente nuevo con experiencia al momento de haber iniciado relación comercial con MetLife durante 2024.

Agente Graduado

Agente nuevo sin experiencia que alcanza las metas estipuladas para Graduación, en alguno de los 2 niveles:

- Graduación o Excelencia.

Agente con Compensación

Es aquel agente (en todas sus clasificaciones incluidas claves provisionales) de la línea de negocio Individual Privado, que al cierre de trimestre o de ajuste anual (año calendario), recibe compensación de Producción Vida 1^{er} Año, sin considerar en que banda o nivel de conservación se coloque.

Promotor Nuevo

Persona física o moral que tiene firmado un contrato de prestación de servicios administrativos con MetLife y se encuentra en sus primeros 60 meses como promotor (5 años).

Meses Promotor Nuevo

Se medirá por el número de meses del promotor que de acuerdo al mes de alta o de conversión a promotor se considera como mes 0. A partir del mes 1 hasta el mes 60 recibe el título de promotor nuevo.

Promotor Consolidado

Persona física o moral que tiene firmado un contrato de prestación de servicios administrativos con MetLife y cuenta con más de 60 meses como promotor.

Promotor Persona Física

Promotor nuevo o consolidado registrado ante Secretaría de Administración Tributaria (SAT) como persona física (todo miembro de la especie humana con la posibilidad de adquirir derechos y contraer obligaciones), bajo alguna de las opciones de régimen fiscal (conjunto de derechos y obligaciones a los que se hace acreedor un ciudadano a partir de desempeñar una actividad económica específica).

Promotor Persona Moral

Promotor Nuevo o Consolidado registrado ante Secretaría de Administración Tributaria (SAT) como persona moral (es un conjunto de personas físicas que se unen con un fin específico, por ejemplo formar una sociedad o una empresa), bajo alguna de las opciones de régimen fiscal (conjunto de derechos y obligaciones a los que se hace acreedor la sociedad o empresa a partir de desempeñar una actividad económica específica).



1 Conceptos de Compensación

Agente Incubado

Es aquel agente que es reclutado por el desarrollador de negocio, quien lo coloca en una promotoría que le apoyará en su desarrollo y capacitación con finalidad a convertirse en promotor.

Agente Cedido

Es aquel agente (en todas sus clasificaciones) de la línea de negocio Individual Privado, que cumple con ciertos requisitos de producción, y sale de la estructura de una promotoría para convertirse en promotor (requiere autorización de la Vicepresidencia Comercial).

Reclutador

Aquel agente, promotor o desarrollador de negocio (en todas sus clasificaciones) que refiere a un prospecto a ser agente nuevo sin experiencia, para identificarlo y registrarlo en el Sistema de Administración de Agentes (SAA) se debe entregar, al momento del trámite de alta del agente, la carta de "Conexión" del año en curso.

Recluta con Venta

Aquel agente nuevo sin experiencia y/o clave provisional que presenta venta mínima de 2 pólizas de Vida, cada una con Prima Nueva Anualizada igual o mayor a \$21,000 y temporalidad igual o mayor a 10 años.

Desarrollador

Aquel agente, promotor o desarrollador de negocio (en todas sus clasificaciones) que apoya en los primeros 24 meses de carrera al agente:

- Realiza acompañamiento con prospectos.
- Llamadas de venta en conjunto.
- Lo apoya en la identificación de la mejor solución para satisfacer la necesidad del cliente.
- Colabora y da seguimiento al plan de carrera del agente, da orientación en el uso de herramientas operativas en general y comparte las mejores prácticas de venta en completa alineación de las políticas y estándares de la línea de negocio y de MetLife.

Para identificarlo y registrarlo en el Sistema de Administración de Agentes (SAA), se debe entregar al momento de alta del agente la carta de "Desarrollado" del año en curso.

La única restricción aplica en los agentes nuevos sin experiencia, ellos no pueden fungir como desarrolladores pues aun no cuentan con la experiencia necesaria para capacitar y dirigir a un agente.

Desarrollador de Negocio

Es aquel agente (en todas sus clasificaciones) de la línea de negocio Individual Privado, persona física que tiene celebrado un contrato de prestación de servicios con MetLife con el objeto de referenciar candidatos para ser agentes de seguros y acompañarlos en su desarrollo.

CIA

Se refiere a la carrera inicial del agente.

Año Calendario

Se refiere a los 12 meses comprendidos de enero a diciembre del año en curso.

Trimestre Calendario

Se refiere a cada uno de los 4 trimestres del año calendario: ene-mar, abr-jun, jul-sept y oct-dic.

Prima Nueva Anualizada (PNA)*

Se entenderá como la prima emitida anualizada de 1^{er} Año, con al menos el primer recibo pagado.



Prima Pagada de 1^{er} Año (PP)*

Se refiere a la Prima Pagada y aplicada en el primer año de todas las pólizas de Vida y/o GMM.

Fondo Adicional

Fondo donde el cliente deposita pagos adicionales a la Prima Básica.

Saldo Promedio

Cálculo de la suma del saldo diario del mes entre los días que tiene el mes.

Empaquetamiento MetaLife

Personalización del producto MetaLife, de acuerdo a las necesidades del cliente:

- MetaLife Retiro.
- MetaLife Tu Futuro.
- MetaLife Mujer.
- MetaLife Educación.

Prima Computable Ajustada de 1^{er} Año (PCA)*

Será la prima que resulte de multiplicar la Prima Pagada de 1^{er} Año (PP) de cada póliza de Vida por el factor de ajuste (ver tabla "Factores De Ajuste Vida 2024").

Prima Pagada de Conservación (PPC)*

Se refiere a la Prima Pagada y aplicada a partir del segundo año de todas las pólizas de Vida.

Prima Computable de Conservación (PCC)*

Se refiere a la Prima Pagada de Conservación (PPC) de las pólizas de productos de Vida con temporalidad mayor o igual a 10 años.

Prima Computable Ajustada de Conservación (PCAC)*

Se refiere a la Prima Computable de Conservación (PCC) multiplicada por el factor de ajuste (ver tabla "Factores De Ajuste Vida 2024") del año en curso.

Prima Ponderada de 1^{er} Año GMM (PPGM)*

Será la prima que resulte de multiplicar la Prima Pagada de 1^{er} Año de cada póliza de GMM por el factor de ponderación (ver tabla "Factor De Ponderación GMM 2024").

Prima Pagada de Renovación (PPR)*

Se refiere a la Prima Pagada y aplicada a partir del segundo año de todas las pólizas de Gastos Médicos Mayores.

Póliza Nueva*

Todos y cada uno de los nuevos negocios emitidos, vigentes y pagados de Vida y/o Gastos Médicos Mayores Individual Privado. Se considera como póliza nueva en el mes en que recibe el primer pago.

Póliza Personal

Aquellas pólizas de Vida y/o Gastos Médicos Mayores de Individual Privado en las que el agente o promotor es el contratante y/o asegurado en la póliza. Este tipo de pólizas no contabilizan para ningún tema de los diferentes esquemas de compensación.



Producción Arrastre

Aquella producción emitida y pagada (número de pólizas y distintos tipos de primas) de Vida y/o Gastos Médicos Mayores de Individual Privado que vende el promotor nuevo con su clave de agente antes de convertirse en Promotor.

Cartera

Se entenderá como la suma de la Prima Pagada de 1^{er} Año más la Prima Pagada de Conservación o Renovación / Conservación (para cada uno de los ramos: Vida y/o Gastos Médicos Mayores).

Cesión de Cartera

Proceso en que se traspasan las pólizas de Vida Individual Privado y/o Gastos Médicos Individual Privado de la clave definitiva de un agente (original) a otra clave definitiva de agente; ambos agentes deben corresponder a la línea de negocio Individual Privado.



2

INDICADORES DE COMPENSACIÓN

Factores de Ajuste Vida 2024

Factores de Ajuste Vida*		
Producto	Pesos	Dólares
MetaLife	100%	100%
TempoLife		80%
TempoLife Grandes Sumas y Riesgo Preferente		
TotalLife		
EducaLife		70%
PerfectLife		
Horizonte		

*No computan:

Las aportaciones adicionales de productos de inversión FlexiLife y MetaLife, capitalizables a corto plazo y coberturas individuales de accidentes e invalidez, productos con temporalidad menor a 10 años.

Factores de Ponderación GMM 2024

Factores de Ponderación GMM*		
Características de la póliza		Factores de ponderación
Coaseguro	Deducible \geq \$29,000	120%
	Deducible $<$ \$29,000	100%
$\geq 10\%$		

*Se excluyen: Coaseguro $\leq 5\%$

La presente tabla aplicará para la producción de abril a diciembre 2024.

Consideraciones:

- Las pólizas nuevas de GMM pagadas durante el 1^{er} Trimestre del 2024, mantendrán el deducible \geq \$29,000 o $<$ \$29,000, esto de acuerdo a la tabla publicada en la versión del (1Q) 2024.
- Las pólizas nuevas de GMM pagadas a partir del mes de abril a diciembre 2024 deberán cumplir con los requisitos de acuerdo a la presente tabla**.

Índice de Retención de Pólizas (IRP)

Al promotor nuevo que se encuentre en sus primeros 15 meses se le calculará el Índice de Retención de Pólizas, el cual validará la vigencia de las pólizas emitidas y pagadas desde el mes 1 del promotor al cierre del período a calcular.

Se calcula:

Dónde:

- Número de pólizas vigentes de la promotoría = pólizas pagadas de la promotoría nueva con estatus vigente al cierre del mes de cálculo.
- Total de pólizas de la promotoría = pólizas pagadas de la promotoría, desde el mes de ingreso o conversión del promotor nuevo al mes de cierre de cálculo.

Consideraciones:

- Contabilizan todas las pólizas sin considerar especificaciones de:
 - Prima mínima.
 - Producto.
 - Temporalidad.
 - Frecuencia de pago y/o conducto de cobro.
- Pólizas personales del promotor no se consideran en el cálculo.
- En caso de que alguna de las pólizas cambie de promotor, la producción le contabilizará a su nuevo promotor a partir del mes del cambio en el sistema.



Ejemplo:

El promotor 0001, al haber iniciado su relación comercial el 1º de enero del 2024, cuenta al cierre de julio 2024 con la siguiente distribución de pólizas pagadas de enero 2023 al mes de cálculo.

- 14 pólizas nuevas de Vida Tradicional.
- 16 pólizas nuevas de MetaLife.
- Teniendo un total de 30 pólizas nuevas.

Sin embargo, derivado del cálculo para el ajuste trimestral de la compensación de producción 1º Año Vida, se detecta que 2 de esas pólizas se cancelaron en marzo 2024, quedando 28 vigentes de las 30 totales.

Por lo anterior el Índice de Retención de Pólizas (IRP) sería el siguiente:

- 28 pólizas vigentes / 30 pólizas de la promotoría = 93.3%.

$$\text{Siniestralidad} = \frac{\text{Importe de siniestros pagados del período}}{\text{Importe de Prima Pagada del período}}$$

- En cada período a validar, los pagos realizados de un mismo siniestro estarán topados al 20% de la prima pagada o un máximo de \$2,600,000.
- La siniestralidad del período a calcular se contabilizará al agente que tenga la póliza al mes de cálculo (traspaso de cartera).
- Prima Pagada del periodo comprende la Prima Pagada de 1º Año más Prima Pagada de Renovación.
- El Índice de Siniestralidad trimestral y ajuste anual comprenderá los siguientes períodos (establecidos por el área técnica), para cada una de las variables que intervienen en el cálculo:

Trimestre	Meses Comprendidos	
	Desde:	Hasta:
1	Abr-23	Mar-24
2	Jul-23	Jun-24
3	Oct-23	Sept -24
4	Ene-24	Dic -24
Ajuste Anual	Ene-24	Dic -24

- De acuerdo a los estándares y lineamientos de confidencialidad y privacidad de la información, en caso de requerir el detalle de siniestralidad, únicamente se compartirá número de póliza y los montos de las variables que intervienen en el cálculo del período. El archivo a compartir deberá contar con contraseña para mayor seguridad en el envío de la información.

Conducto de pago

La Prima Computable Ajustada de 1º Año (PCA) será clasificada en función del conducto de pago utilizado:

Conducto de Pago	
Directo	Automático
Call Center	Cuenta Clabe
Next Pay	Tarjeta American Express
Portal	Tarjeta De Crédito
Spei	Tarjeta De Débito
Ventanilla Bancaria	Portal – MSI
Codi	Next Pay - MSI



Índice de Persistencia Vida

El Índice de Persistencia se calcula:

$$\% \text{ Persistencia} = \frac{\text{Prima Pagada}}{\text{Prima Necesaria}}$$

Dónde:

- Prima necesaria son todos los recibos de pago emitidos durante los 24 meses de evaluación de la póliza (dependiendo la forma de pago ya sea anual, mensual, semestral o trimestral).
- Prima Pagada son todos los recibos de pago emitidos y pagados durante los mismos 24 meses de evaluación de la póliza (dependiendo la forma de pago, ya sea anual, mensual, semestral o trimestral).

Consideraciones:

- La medición se realizará sobre pólizas de 1^{er} Año para productos de Vida.
- El cálculo se realiza para pólizas de Vida (MetaLife, EducaLife, TempoLife, PerfectLife, Horizonte y TotalLife).
- Cálculo a 27 meses.
- Se otorgan 2 meses de gracia (mes 25 y 26).
- Es independiente a la forma de pago de la póliza.
- Los incrementos automáticos y a petición del cliente si se consideran en el cálculo.
- Para este 2024 se evaluará a 24 cosechas a todos los agentes consolidados, promotores año 3,4,5 y consolidados.
- Para agentes en crecimiento y promotores año 2 se evaluará a 12 cosechas.
- Los decrementos $\leq 20\%$ no afectarán al % de persistencia, en caso de ser mayor se considerará como prima necesaria la prima con la que se emitió.
- La métrica no contempla porcentajes $> 100\%$, los incrementos se consideran como parte de la prima necesaria.
- Cuando el agente o promotor nuevo o en crecimiento por el tiempo de antigüedad de la venta no cuente con las características necesarias para calcular el Índice de Persistencia de manera automática, recibirá el máximo % hasta el momento que sea posible generar por primera vez el indicador.
- Aquellos agentes o promotores consolidados que por su fecha de ingreso no se les pueda calcular la persistencia y no cuenten con pólizas vendidas en el periodo correspondiente, se les asignará la banda más baja.

Exclusiones:

- Pólizas con temporalidad < 10 años.
- Pólizas personales.

Índice de Persistencia Vida		
Estatus Póliza	Descripción	Se considera en la Persistencia
Inforce	Vigor	Si se considera
Cancelled	Cancelada a petición	
Cash surrender	Cancelada (Rescatada)	
Lapse	Cancelada por agotamiento de reservas	
Red.Paid-Up	Cancelada (saldada a petición)	
No Taken	No se recibió el primer pago	No se considera
Death Claim	Siniestrada	
Expiry / Terminated o Maturity	Planes cuyo plazo contratado llegó a su fin	
Paid-up	Termino el plazo de pago de la póliza o por invalidez	



Ejemplo:

- Mes de la evaluación marzo 24 (mes 27), enero y febrero 24 son los 2 meses de periodo de gracia (mes 25 y 26), al ser una póliza con frecuencia de pago mensual de evaluarán (24 recibos).
- Por lo tanto, la prima necesaria es de:

$\$10 \times 24 = \240

La Prima Pagada sólo pagó 22 de 24 recibos = $\$10 \times 22 = \220

El % de persistencia es de $\$220/\$240 = 91.6\%$.

Prima Pagada	\$10	\$10	\$10	\$10	\$10	\$10	\$10	\$10	\$10	\$10	\$10	\$10	\$10	\$10	\$10	\$10	\$10	\$10	\$10	\$10	\$0	\$0	Periodo de Gracia				
	Ene'22	Feb'22	Mar'22	Abr'22	May'22	Jun'22	Jul'22	Ago'22	Sep'22	Oct'22	Nov'22	Dic'22	Ene'23	Feb'23	Mar'23	Abr'23	May'23	Jun'23	Jul'23	Ago'23	Sep'23	Oct'23	Nov'23	Dic'23	Ene'24	Feb'24	Mar'24
Prima Necesaria (1er año de la póliza)																											
Mes de Cálculo																											

Ejemplo:

- Ejemplo de las cosechas que incluye enero 2024 y diciembre 2024:

Emisión de 1er recibo	Póliza Año 1: Cosecha 1 a 12						Póliza Año 2: Cosecha 13 a 24						Periodo De Gracia		
	Nov'22	Ene'23	Mar	May	Jul	Sep	Nov'23	Ene'24	Mar	May	Jul	Sep	Nov	Dic	Ene'25
	Dic'22	Feb'23	Abr	Jun	Ago	Oct	Dic	Fen	Abr	Jun	Ago	Oct	Mes de Cálculo		

Mes	Pólizas Emitidas		Último Recibo a Evaluar	2 Meses - Periodo de Gracia		Mes 15 - Cálculo de La Persistencia
	24 Cosechas	12 Cosechas				
1	Nov-22	Nov-23	Oct-24	Nov-24	Dic-24	Ene-25
2	Oct-22	Oct-23	Sep-24			
3	Sep-22	Sep-23	Ago-24			
4	Ago-22	Ago-23	Jul-24			
5	Jul-22	Jul-23	Jun-24			
6	Jun-22	Jun-23	May-24			
7	May-22	May-23	Abr-24			
8	Abr-22	Abr-23	Mar-24			
9	Mar-22	Mar-23	Feb-24			
10	Feb-22	Feb-23	Ene-24			
11	Ene-22	Ene-23	Dic-23			
12	Dic-21	Dic-22	Nov-23			

- Los primeros 15 meses la póliza no entra en el cálculo (12 meses + 2 meses de periodo de gracia + 1 generación del reporte)
- La póliza permanecerá en el cálculo hasta 39 meses después de ser emitida
- El valor de la póliza que se evaluará (prima necesaria) equivale a los primeros 24 meses (primeros 24 recibos emitidos)



Índice de Eficiencia al Cobro

Pólizas al corriente de pagos al mes de evaluación, las pólizas a considerar serán todas las emitidas desde enero 2021 que hayan recibido al menos 1 pago desde su emisión.

Consideraciones:

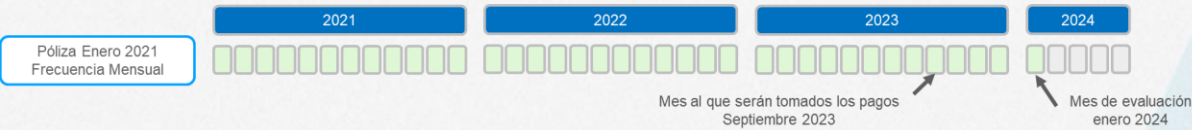
- Durante todo 2024, se tomarán las pólizas emitidas y pagadas desde enero 2021 a la fecha de evaluación.
- El porcentaje de eficiencia se mide por el número de pólizas no por prima.
- Para saber hasta donde esta pagada la póliza se tomará el pagada hasta.
- Se darán 3 meses de “gracia” para contabilizar los pagos.

Exclusiones

- Los únicos estatus que quedarán excluidos de la métrica son:
 - Siniestradas (fallecimiento o invalidez)
 - Saldadas (que hayan concluido con su periodo de pago de primas)
 - No tomadas (pólizas que no recibieron su primer pago).

Ejemplo:

- Si tu póliza es anual y la emitiste en Marzo 2022 con el primer pago anual tu póliza estará pagada hasta marzo 2023.
- Se darán 3 meses de “gracia” para contabilizar los pagos.



3

CERTIFICACIONES

Prevención Lavado de Dinero (PLAD)

Únicamente participarán para obtener las Compensaciones e Incentivos establecidos en este cuaderno de compensación (mensuales, trimestrales y ajustes anuales) los agentes consolidados que tengan al corriente la certificación en el curso de prevención de lavado de dinero 2024 para ello deberán haber entregado:

- Examen con calificación mínima de 8.0

Es importante que los promotores consideren que los agentes que conformen su promotoría, así como aquellos que deseen iniciar una relación comercial con MetLife, deben cumplir los requisitos de capacitación de prevención de lavado de dinero 2024 que establece MetLife; para ello deberán haber entregado:

- Carta de Certificación Firmada.
- Examen con calificación mínima de 8.0.

Consideración:

- No se tomará en cuenta la certificación prevención lavado de dinero (PLAD) que haya realizado el agente en otras compañías.

Cualquier duda sobre este tema se podrá comunicar al correo prevlavadodinero@MetLife.com.mx

Protección de Datos Personales

Únicamente participarán para obtener las compensaciones e incentivos establecidos en este cuaderno de compensación (mensuales, trimestrales y ajustes anuales), los agentes nuevos que tengan al corriente la certificación en el curso de privacidad de MetLife con una calificación mínima de 8.

Es importante que los promotores consideren que los agentes que conforman su promotoría, así como aquellos que deseen iniciar una relación comercial con MetLife, deben dar capacitación a sus agentes sobre el tema de privacidad.

Además a la aceptación de este cuaderno de compensación el agente y promotor manifiestan y garantizan que cuentan con los mecanismos y procedimientos necesarios para proteger los datos personales de conformidad con los niveles que requiere la Ley Federal de Protección de Datos Personales en Posesión de los Particulares y que ha establecido medidas de seguridad físicas, técnicas y administrativas que permiten la protección de los datos personales de los clientes; procurando en todo momento tratar los datos personales de manera confidencial, evitando cualquier pérdida, uso, acceso o tratamiento no autorizado.

La evidencia podrá ser solicitada por MetLife en cualquier momento.

Cualquier duda sobre este tema se podrá comunicar al correo seguridad.información@MetLife.com.mx



4

PROGRAMAS Y CAMPAÑAS

Masters 2024

Programas y Campañas

En MetLife sabemos lo importante que es la motivación y el reconocimiento, por ello a través de nuestro tradicional evento “Masters” buscamos brindarte un espacio de integración para fomentar el intercambio de ideas con los agentes, promotores y MetLife, platicar sobre mejores prácticas, recibir capacitación y vivir la ceremonia de Graduación de los agentes nuevos sin experiencia; todo esto disfrutando de los paisajes y experiencias que ofrece el lugar.

A bordo de una experiencia única y exclusiva de aquellos que conforman nuestro top de agentes y promotores, cada año se celebra una nueva edición de “Masters”, con un nuevo destino. Este año celebramos la 15ª edición de este exclusivo evento y ¡queremos que tú seas parte de él!.

Consideración:

- Los lugares disponibles, dinámica de campaña y requisitos se darán a conocer en el transcurso del año.

Campaña de Ventas

MetLife quiere ofrecerte incentivos adicionales a través de tu participación en las distintas campañas de ventas; con ello buscamos incrementar tu ingreso y reconocer tu esfuerzo con distintos incentivos, capacitación y/o compensación adicional. Por ello diseñaremos para ti, a lo largo del 2024, diferentes campañas de ventas, focalizadas en las áreas de oportunidad detectadas en los agentes y/o promotores, actividades y esfuerzo a reconocer.

¿Qué información recibirás de las distintas campañas?

- Bases de cada una de las campañas: dinámica, incentivos y consideraciones.
- Reportes de seguimiento mensuales.
- Material de comunicación: flash para recordatorios, anuncio de ganadores, etc. (En los casos que aplique).

Consejo Consultivo MetLife

Grupo integrado por promotores y agentes, con experiencia y capacidad de generar valor a la línea de negocio y a la compañía, tienen como objetivo la participación en sesiones para compartir y hacer propuestas que permitan:

- Identificar necesidades de mercado y oportunidades de los agentes y promotores.
- Aportar ideas y propuestas creativas.
- Compartir ideas y propuestas de mejores prácticas.

Esto a través de un diálogo continuo, trabajo en equipo y compromiso de compartir los acuerdos.

¿Qué temas debe dominar el Consejero?

Temas relacionados con el sector asegurador, productos del mercado, reclutamiento, operaciones y/o siniestros.

La designación de los integrantes la llevará a cabo la Vicepresidencia de Negocio Individual Privado de MetLife en apego a un perfil del consejero, identificado por presentar:

- Destacados resultados en producción, Índice de Persistencia de Vida y Siniestralidad GMM.
- Comparte y demuestra los valores de MetLife.
- Líder de opinión.
- Impulsor de cambios positivos.
- Tener voluntad de contribuir; aportando ideas y experiencias.
- Transmitir a los agentes y promotores los acuerdos establecidos que son de índole general.
- Indicadores de prácticas de ventas, con los estándares de venta de MetLife.



5

CARTAS Y ANEXOS

Carta Conexión de Agente Nuevo Sin Experiencia 2024

Fecha: ____/____/ 2024

MetLife
Gerencia Mantenimiento de Agentes
Presente:

Hago constar que por mi conducto se realizó el reclutamiento del agente nuevo sin experiencia.

Datos del Agente Nuevo Sin Experiencia Reclutado

Nombre del Agente Nuevo	
Número de Promotoría	
Clave del Promotor	
Nombre del Promotor	
Fuente de Reclutamiento	

Datos del Reclutador

Nombre del Reclutador	
Clave del Reclutador	
Número de Promotoría	

Para que al momento en el que cumpla con los requisitos establecidos en la compensación de conexión 2024, me sea aplicado el pago correspondiente.

Favor de registrar la siguiente información de la cédula:

Es la primera vez que el agente nuevo sin experiencia recibe la cédula. si ☐ no ☐

Fecha de inicio de vigencia: ____ / ____ / ____ Fecha de fin de vigencia: ____ / ____ / ____

Correo electrónico del agente_____@_____

Atentamente

Nombre y Firma
Reclutador
Vo. Bo.

Nombre y Firma
Promotor

Nombre y firma
Agente Reclutado

Nombre y firma
Gerente Comercial



Carta Desarrollo de Agente Nuevo Sin Experiencia 2024

Fecha: ____/____/2024

MetLife
Gerencia Mantenimiento de Agentes
Presente:

Hago constar que por mi conducto se realizó el desarrollo del agente nuevo sin experiencia.

Datos del Agente Nuevo Sin Experiencia Desarrollar

Nombre del Agente Nuevo	
Número de Promotoría	
Clave del Promotor	
Nombre del Promotor	
Fuente de Reclutamiento	

Datos del Desarrollador

Nombre del Desarrollador	
Clave del Desarrollador	
Número de Promotoría	

Para que al momento en el que cumpla con los requisitos establecidos en la compensación de desarrollo 2024, me sea aplicado el pago correspondiente.

Favor de registrar la siguiente información de la cédula:

Es la primera vez que el agente nuevo sin experiencia recibe la cédula.

sí ☐no ☐

Fecha de inicio de vigencia: ____/____/____

Fecha de fin de vigencia: ____/____/____

Correo electrónico del agente _____@_____

Atentamente

Nombre y Firma
Desarrollador
Vo. Bo.

Nombre y Firma
Promotor

Nombre y firma
Agente Desarrollar

Nombre y firma
Gerente Comercial



Carta Cambio de Desarrollador 2024

Fecha: ____/____/2024

MetLife
Gerencia Mantenimiento de Agentes
Presente:

Por medio de la presente solicito el cambio de Desarrollador del agente:

Datos del Agente a Desarrollar

Nombre del Agente Nuevo	
Número de Promotoría	
Clave del Promotor	
Nombre del Promotor	
Fuente de Reclutamiento	

Datos del Desarrollador Original

Nombre del Desarrollador	
Clave del Desarrollador	
Número de Promotoría	

Datos del Desarrollador Nuevo (Desarrollador de Negocio)

Nombre del Desarrollador	
Clave del Desarrollador	
Número de Promotoría	

- El cambio aplicará a partir de la recepción y confirmación de la nueva carta desarrollo por el área de Mantenimiento de Agentes al correo: juan.santillan@metLife.com.mx
- Para esta solicitud no existirá retroactividad en la compensación correspondiente, es decir; no se realizará ningún ajuste en las compensaciones efectivamente pagadas, derivadas de la figura del desarrollador.

Atentamente

Nombre y Firma
Desarrollador Original

Nombre y firma
Desarrollador Nuevo
(Desarrollador de Negocio)

Vo.Bo.

Nombre y Firma
Promotor

Nombre y firma
Agente a Desarrollar

Nombre y firma
Gerente Comercial



Formato único para la aclaración de pago de compensación de Individual Privado

- Instrucciones:
- 1. Es necesario llenar el presente formato en su totalidad, sin dejar espacios en blanco, ya que son necesarios para la continuidad del trámite.
 - 2. El cubrir el punto anterior permitirá brindar un mejor servicio.

Fecha de solicitud	
Clave de Agente	
Nombre de Agente	
Correo electrónico envío de respuesta	
Correo electrónico Promotor	
Número de Promotoría	

Ramo	Tipo de Bono Reclamado	Periodo	Detalle
Vida	Producción 1 ^{er} Año	Mensual Trimestral Anual	
	Conservación/Persistencia		
	Activity Ratio		
	Conexión		
	Desarrollo		
	Otros		
GMM	Activity Ratio	Trimestral Anual	
	Cartera		
	Crecimiento		
	Otros		

Ingresar a la siguiente fila:

Fila	Tipo de solicitudes
IO COB Aclaración Pago Bonos Indiv. Priv	Cualquier aclaración derivada de alguna de las compensaciones de los Cuadernos de Compensación 2024



Carta compromiso Agente Persona Moral 2024

Fecha: ____/____/2024

MetLife
A quien corresponda
Presente:

Por este medio, yo Agente _____ con clave _____,
declaro que estoy realizando mi alta/modificación como Persona Moral.

Siendo de mi conocimiento que ninguna clave de agente puede acumular producción de otros agentes, me comprometo a hacer buen uso de la clave que me está siendo asignada, así mismo asumiré las aclaraciones y penalizaciones en caso de registrarse cualquier actividad inusual y/o mala práctica, acorde al código de ética de la empresa y de aquellas acciones que el área de ética y cumplimiento, unidad de cuidado especial al cliente, legal y la vicepresidencia de negocio Individual Privado de MetLife consideren vayan en contra de los estándares de venta incluidos en el esquema de compensación.

Atentamente

Nombre y Firma
Agente Persona Moral

Vo.Bo.

Nombre y Firma
Promotor

Nombre y Firma
Gerente Comercial



Constancia de acreditación de capacitación de Desarrollador de Negocio

Fecha: ____/____/2024

A requisitar por el GRP MetLife:

Notifico que ____ (Clave y Nombre del Desarrollador de Negocio) ha cubierto y aprobado satisfactoriamente el módulo de capacitación relativo al día 1: Introducción al puesto desarrollador de negocio, recluta y selección, método Met.

El módulo de Liderazgo (día 2, 3, 4 y 5 del plan de capacitación) al ser impartido en MetLife International University (MIU) y apegado al calendario de capacitación, será acreditado en la siguiente fecha: _____

Nombre y Firma
GRP MetLife



Radiografía del Agente Candidato a Desarrollador de Negocio

Fecha: ____/____/2024

Región: _____

Clave de agente: _____

Nombre del agente: _____

Fecha alta agente en MetLife: ____/____/____

Clave de Promotor: _____

Nombre del Promotor: _____

Requisitos:

- 4 pólizas MetaLife con una Prima Nueva Anualizada (PNA) mínima de \$21,000 cada una.
- Prima Computable Ajustada 1^{er} Año (PCA) mínima de \$100,000.
- Recluta mínima de 2 agentes.
- Contar con mínimo de 3 agentes en desarrollo (el desarrollador de negocios contará con 9 meses para realizar este requisito).

Consideraciones:

- Todas las pólizas a considerar deben corresponder a productos de Vida con temporalidad mayor o igual a 10 años (pólizas personales no contabilizan).
- Para el requisito de la Prima Computable Ajustada 1^{er} Año (PCA) suma la prima de todas las pólizas sin considerar la temporalidad (pólizas personales no contabilizan).

Nombre y Firma

Agente candidato a Desarrollador de Negocio

Nombre y Firma

Gerente o Ejecutivo Comercial





Eres parte del **MEJOR EQUIPO.**

¡MetLife México, la aseguradora oficial de la Selección Nacional!

#MetLifeVibraConMexico

MetLife México, S.A. de C.V. es filial de MetLife Inc., que operan bajo la marca "MetLife".
La presencia de la marca "MetLife" es únicamente con fines publicitarios.