ARGUMENTARIO
REALE CONTIGO (DECESOS)

REALE SEGUROS

ÍNDICE

1. CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO 3

2. MODALIDADES Y PRODUCTO 4

3. PÚBLICO OBJETIVO 5

4. ARGUMENTOS 8

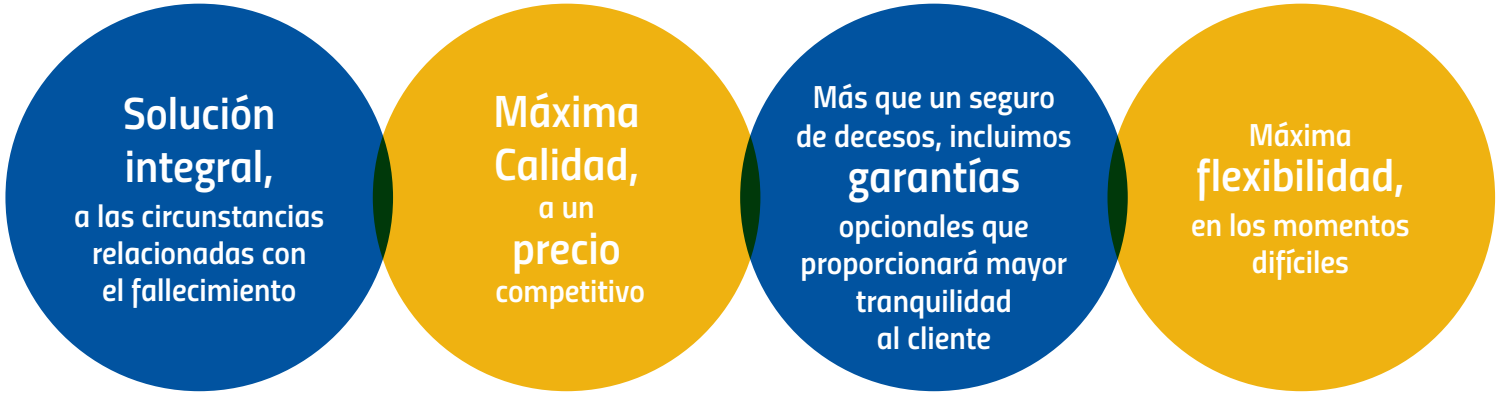
5. PRIMAS 12

1. CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO

Reale Contigo, es un seguro de decesos cuya garantía principal cubre y contempla ampliamente las situaciones en las que nos podemos ver inmerso en el momento de un Fallecimiento, tanto a nivel personal como familiar.

Además, **Reale Contigo**, incorpora una amplia gama de servicios, que nos permitirá cubrir todas las posibles situaciones y necesidades que rodean al Fallecimiento, desde el asesoramiento telefónico en materia sucesoria y testamentaría, hasta la tramitación vía administrativa de la obtención de certificados de defunción, o la asistencia psicológica ante el duelo, entre otros.

Reale Contigo, te acompaña en los momentos difíciles, ofreciendo un servicio de alta calidad, a una tarifa muy competitiva.



2. MODALIDADES Y PRODUCTO

1. GARANTÍAS OBLIGATORIAS	Básico	Completo
Decesos	9.000,00 €	9.000,00 €
Servicio Decesos	Sí	Sí
Servicio Fúnebre Especial	Sí	Sí
Unidad de Enterramiento	Sí	Sí
Asistencia en viaje	Sí	Sí
Traslados Nacionales	Sí	Sí
Traslados Internacionales	No	Sí
Asistencia a personas	Sí	Sí

2. GARANTÍAS COMPLEMENTARIAS	Básico	Completo
Fallecimiento por Accidente	No	Sí
Incapacidad Permanente Absoluta por Acc.	No	Sí
Hospitalización por Accidente	No	Sí

3. SERVICIOS INCLUIDOS	Básico	Completo
Asesoramiento Telefónico (ISD y Testamento)	Sí	Sí
Gestoría documental	Sí	Sí
Asistencia Psicológica Telefónica	Sí	Sí
Orientación y Ayuda a la Dependencia	No	Sí

4. PACKS DE CONTRATACIÓN OPCIONAL
Pack Legal Total
Testamento Hereditario
Testamento Vital
Borrado Digital
Borrado Digital
Pack Asistencia
Servicios Presenciales de Atención y Ayuda Psicológica
Servicio de Apoyo Familiar.
Servicio de Convalecencia Posthospitalaria
Pack Salud
Segunda opinión médica
Atención médica telefónica
Limpieza bucal
Acceso a servicios médicos y dentales
Acceso a servicios de bienestar y salud

Completa oferta de soluciones

3. PÚBLICO OBJETIVO

Personas de 35 a 65 años, con hijos o sin ellos	▪ Nivel económico medio-bajo ➔ Fallecimiento no suponga una carga para la familia. ▪ Nivel económico alto ➔ Para que un profesional se encargue de todo, ofreciendo la máxima tranquilidad a los familiares. ▪ Posibilidad de complementar el seguro con otras coberturas adicionales que ofrecen un capital al asegurado (Incapacidad, Permanente Absoluta por Acc. Y Hospitalización por Acc.) o a sus familiares (Fallecimiento por accidente). ▪ Personas sin descendencia ➔ No ser un carga para nadie en esos momentos, y garantizar un entierro o incineración. ▪ Todas aquellas personas que se desplacen al extranjero, ya sea a nivel nacional o internacional. por trabajo, vacaciones, conferencias, etc., de forma ocasional o de forma continua, al no existir necesidad de comunicar el momento del viaje. En el caso de que el desplazamiento sea a Europa o países del Mediterráneo, la modalidad elegida será la Básica. En el caso de que el desplazamiento se extienda a cualquier país del mundo, la modalidad elegida será la Completa.
Carteras Existentes	▪ Venta por confianza, clientes de toda la vida, que conocen al mediador y a Reale.
Mercado abierto	▪ Ofreciendo cobertura en los momentos difíciles. ▪ Quedando cubierto los gastos de incineración o entierro. ▪ El Seguro de Decesos puede hacerse cargo de los traslados. ▪ Gran oferta de servicios, asociada a la póliza de Decesos, que se han generado en torno a las posibles necesidades que pueden surgir frente a un fallecimiento.

3. PÚBLICO OBJETIVO

Características de los Potenciales Clientes

CARACTERÍSTICAS DE LOS POTENCIALES CLIENTES

SERVICIO BÁSICO
Muy adecuado para quien quiere un muy buen servicio nacional, con una tarifa competitiva y sin tarifas accesorias.

SERVICIO COMPLETO
Para quien además de un servicio funerario nacional muy completo, quiere que se le cubran la mayoría de las situaciones relaccionadas con una defunción.

Sólo contratan packs que elevan la tarifa si perciben el valor que se le añade al servicio	Tienen una vida sencilla, por lo que buscan unos servicios básicos, fiables y sencillos	Apenas viajan, por lo que no necesitan una asistencia en viaje mundial
Buscan un servicio de calidad, sin mirar tanto la tarifa	Valoran los servicios de orientación y asistencia a la dependencia, la cobertura de gastos de hospitalización y los servicios completos de asistencia en viaje	Viajan frecuentemente al exterior, por ocio o por trabajo, por lo que necesita cubrir un servicio de fallecimiento en el extranjero.

3. PÚBLICO OBJETIVO

Características Potenciales Clientes en Relación con los Packs de Servicios.

Pack Legal Total	▪ Personas con necesidad de realización / modificación de testamento y borrado de la vida digital. Se recomienda investigar riesgo a riesgo si están se está interesado. ▪ Edad: desde 18 años (salvo que se quiera el pack legal para el borrado digital; entonces, la edad sería desde 0). ▪ Nivel económico: medio (del tomador de la póliza).
Pack Asistencia	▪ Personas con necesidad de asistencia especial en la convalecencia y el duelo. ▪ Edad: desde 0 años ▪ Nivel económico: medio (del tomador de la póliza).
Pack Salud	▪ Personas que están dispuestos a pagar un plus por un servicio ajeno al servicio de decesos, por integrar 2 ramos en un único recibo (por simplicidad, coste, etc.). ▪ Se recomienda la venta a nivel familiar. ▪ Edad de los riesgos: desde 0 años ▪ Nivel económico: medio (del tomador de la póliza).

4. ARGUMENTOS

RECUERDA:

Vendemos APOYO, CONFIANZA y FLEXIBILIDAD en el suministro de un servicio muy sensible.

Definición del Servicio

Gestionamos y nos ocupamos de las distintas **situaciones** en las que te puedes ver inmersos en el momento de fallecimiento.

Calidad del Servicio

Porque en estos momentos lo único que deseamos es que todo se desarrolle lo más fluido posible, adaptándonos con **flexibilidad** a las distintas situaciones.

Objetivo

Te ofrecemos toda la **tranquilidad** que necesitas ante un fallecimiento. Seremos tu asistente personal, ofreciendo todo nuestro apoyo y confianza, a través de un **equipo multidisciplinar** y de **expertos** que atenderán vuestras necesidades.

4. ARGUMENTOS

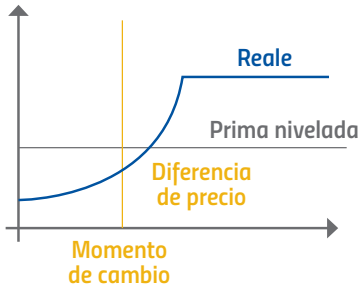
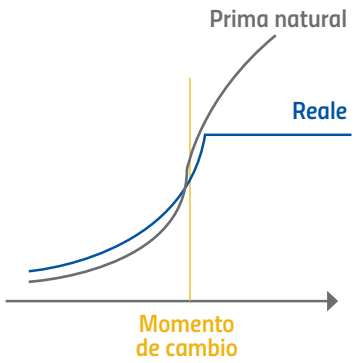
Personalización de la tarifa

- Cada uno de los asegurados podrá personalizar su tarifa, cada asegurado podrá optar por las distintas modalidades de contratación.
- Además, se ofrecen garantías y servicios que le pueden ayudar a usted y sus familiares a lo largo de su vida, no sólo en el momento del fallecimiento.

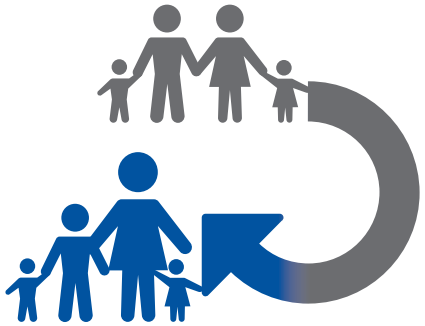
Precio Competitivo

- Precio competitivo, al seleccionar los distintos servicios a contratar.

4. ARGUMENTOS

CLIENTE	ARGUMENTO
Clientes que tienen contratado su Seguro de Decesos a Prima Nivelada	▪ Estos clientes, están pagando más ahora que lo que pagarán en el corto plazo con Reale. ▪ A través del Proyecto, y la proyección de pagos, se puede explicar esta casuística al cliente. 
Clientes que tienen contratado su Seguro de Decesos a Prima Mixta	▪ Estos clientes, están sometidos a un incremento muy grande en la tarifa en muy poco tiempo. Con Reale Contigo, le ofrecemos servicios y capitales muy asimilables a un precio muy competitivo. 

4. ARGUMENTOS

CLIENTE	ARGUMENTO
Clientes que tienen contratado su Seguro de Decesos a Prima Mixta	▪ Nuestro argumento es que trabajamos con los capitales medios por provincia, por lo que ajustamos el precio.
Contratación a nivel de póliza:	▪ Con nuestro producto, se puede elegir la modalidad a nivel de riesgo. En compañías en las que se contratan las modalidades a nivel de póliza, se encarece la tarifa final.  Reale

5. PRIMAS

- La modalidad básica es altamente competitiva en el segmento "cliente maduro": 42-55 años.
- En otros perfiles, estamos en línea con el mercado. En la Comparativa Reale, calcula la tarifa a Prima Nivelada, y Helvetia mantiene el TAR hasta los 75 años.

Capitales: Capitales mínimos x Compañia en Madrid Capital **(4.000-4.500)**. Las tarifas de **Reale sobre 4.000€** de Capital.

MODALIDAD BÁSICA	Edad	GENERALI	HELVETIA	FIAT	REALE					
					MODALIDAD BÁSICA	MODALIDAD BÁSICA+ PACK LEGAL	MODALIDAD BÁSICA+ PACK SALUD	MODALIDAD BÁSICA+ PACK ASISTENCIA	MODALIDAD BÁSICA+ PACK SALUD+ PACK ASISTENCIA	MODALIDAD BÁSICA+ TODOS LOS PACKS
PRIMAS ANUALES	70 AÑOS	No tarifica	192,28€	385,23€	409,12€	422,08€	414,08€	417,04€	422,00€	434,96€
	55 AÑOS	70,49€	78,55€	93,25€	77,94€	90,90€	82,90€	85,86€	90,82€	95,86€
	51 AÑOS	54,60€	63,68€	68,02€	63,81€	76,77€	68,77€	71,73€	76,69€	81,73€
	48 AÑOS	42,68€	54,17€	52,09€	54,93€	67,89€	59,89€	62,85€	67,81€	72,85€
	42 AÑOS	29,07€	42,23€	31,69€	43,47€	56,43€	48,43€	51,39€	56,35€	61,39€

Nota: La prima de Reale no incluye impuestos.

5. PRIMAS

- La modalidad completa cuenta con Garantías Complementarias de Accidente como garantías de contratación obligatoria, y por este motivo los precios son más elevados que el resto. Como ventaja adicional, se complementa con un capital, al asegurado, en el caso de Incapacidad Permanente Absoluta por Accidente y Hospitalización por Accidente, al asegurado y a sus beneficiarios a través del Fallecimiento Accidental.

Capitales: Capitales minimos x Compañia en Madrid Capital **(4.000-4.500)**. Las tarifas de **Reale sobre 4.000€** de Capital.

MODALIDAD COMPLETA	Edad	GENERALI	HELVETIA	FIAT	REALE					
					MODALIDAD COMPLETA	MODALIDAD BÁSICA+ PACK LEGAL	MODALIDAD BÁSICA+ PACK SALUD	MODALIDAD BÁSICA+ PACK ASISTENCIA	MODALIDAD BÁSICA+ PACK SALUD+ PACK ASISTENCIA	MODALIDAD BÁSICA+ TODOS LOS PACKS
PRIMAS ANUALES	55 AÑOS	136,33€	95,53€	153,11€	172,36€	185,32€	177,32€	180,28€	185,24€	190,28€
	51 AÑOS	120,45€	80,66€	154,12€	158,23€	171,19€	163,19€	166,15€	171,11€	176,15€
	48 AÑOS	108,53€	71,16€	112,97€	149,35€	162,31€	154,31€	157,27€	162,23€	167,27€
	42 AÑOS	94,91€	59,21€	92,57€	137,89€	150,85€	142,85€	145,81€	150,77€	155,81€

Nota: La prima de Reale no incluye impuestos.