

Beneficios GMM.

Algunos de los grandes Beneficios de la Póliza de Vida Grupo SIN Dividendos de AIG México Compañía de Seguros de Vida, S.A. de C.V. (AIG México Vida), son los siguientes :

Además de las ya tradicionales coberturas de una póliza de Vida Grupo (Fallecimiento, Muerte Accidental, Pérdidas Orgánicas, Invalidez, Gastos Funerarios y Anticipos por Enfermedad Terminal), esta póliza cuenta con opciones de mucho interés para nuestros Agentes de Seguros, contratantes y trabajadores asegurados, a saber:

- La opción de contratar cobertura de Graves Enfermedades
- Gastos funerarios para cónyuges e hijos
- Una cobertura que responde a la pregunta más repetitiva que nos hacen los trabajadores asegurados: ¿QUE PASA CON MI SEGURO SI ME DESPIDEN?



Como sabemos, la póliza contratada por el patrón llega a su fin para el trabajador cuando termina su relación laboral con este. Sin embargo, **AIG México Vida** ha entregado una solución única en el mercado, la cual si es contratada, cubre al empleado despedido por 1 año frente a riesgos accidentales y de salud accidentales, que le permite vivir un período difícil de búsqueda de otra posición laboral, con una cobertura muy digna para su familia en caso de siniestro.

Cobranza de Primas.

La importancia de poner el Número de Referencia en los depósitos de Primas de Pólizas de Grupo.

Hemos reconocido algunos problemas de identificación de primas, cuando el pago de estas se hacen mediante depósito en las cuentas corrientes de **AIG México Vida**. Sin embargo, con un poco de promoción y reiteración de procedimientos a nuestros intermediarios, podemos resolver esta problemática.

En efecto, muchos depósitos NO traen el NÚMERO DE REFERENCIA, lo que hace imposible identificar el ingreso de primas y aplicarlo a la Póliza respectiva. Lo anterior trae como consecuencia, entre otros impactos, Pólizas que aparecen con la prima no pagadas, suspensión de beneficios como el pago directo y postergación del pago de comisiones a nuestros intermediarios.

Como dato estadístico, les informamos que en noviembre de 2006 aplicamos 300 transacciones, de las cuales solo 70 contenían referencia (23.3%).

Debido a esta realidad, nuestros ejecutivos comerciales estarán reforzando este procedimiento en sus visitas a los intermediarios, además de que utilizaremos distintos medios para difundir la necesidad de colocar siempre el NÚMERO DE REFERENCIA.