

Cheque Fidelización

1.000€



## Descripción del producto

**Wise PROTECT** es una póliza de seguro diseñada para proteger a los clientes contra la pérdida potencial producida en el caso de que el vehículo sea declarado pérdida total por incendio, accidente o robo.

El objeto del seguro es cubrir un importe en caso de pérdida total de su coche.

Este producto **no va vinculado a ningún otro seguro** distribuido por las compañías financieras o los concesionarios y puede venderse de manera independiente a los clientes finales.

Tiene **un bajo coste** y es **muy sencillo de vender** al incluir una sola cobertura.

Tiene un alto **valor de fidelización** al disponer de la indemnización solamente en caso de que el cliente compre otro vehículo en dicha concesión. **Éste se distribuye normalmente en el modelo B2B** aunque también puede distribuirse en el modelo B2B2C.

El producto **Wise PROTECT** se incluye dentro del ramo de pérdidas pecuniarias y es comercializado a través de un contrato de seguro.



## Versiones del producto y elegibilidad

Cuando un vehículo es declarado pérdida total por incendio, accidente o robo, el seguro **Wise PROTECT** cubre hasta un importe determinado la pérdida económica sufrida por el propietario del vehículo. El seguro **Wise PROTECT** indemniza con una cantidad fija para hacer frente a posibles gastos causados por la pérdida total del vehículo.

## Cobertura y Exclusiones

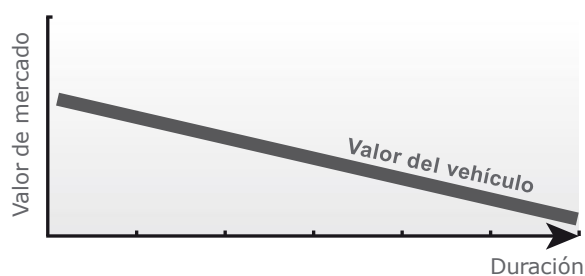
**La cobertura contratada** ofrece al propietario, aparte de la compensación del seguro del automóvil si corresponde, en caso de accidente, incendio o robo, una cantidad fija, a partir de 1.000 € y hasta 5.000 € a la hora de cualquier contingencia cubierta en la póliza. Si el Concesionario regalara este producto al cliente, le puede exigir como condición para el cobro de la indemnización, la **compra de otro coche en el mismo Concesionario**. Es un bono a utilizar en la nueva compra pero sin estar vinculado a ningún otro producto vendido por el Concesionario.

Si el cliente lo contrató voluntariamente podrá disponer libremente de dicha indemnización.

Características del producto **Wise PROTECT**:

### Seguro pérdida total:

- Se vende de manera independiente y con una oferta de contratación voluntaria o regalo por parte del Concesionario o Distribuidor.
- Vehículos nuevos y usados hasta 10 años de antigüedad.
- El valor máximo de los vehículos: 50.000 €.
- Peso de vehículos hasta 3.500 kg .
- Duración máxima: 60 meses.
- Beneficios: cantidad fija de 1.000 € hasta 5.000 €.
- Nivel máximo de beneficios: 5.000 € (dependiendo del límite contratado).
- Seguro de automóvil: seguro a todo riesgo y/o seguro de responsabilidad civil.



**Máxima indemnización: fijo 1000 €**

## Orientación en Precios

Para recibir cotización por parte del Departamento Técnico, se deben cumplimentar dos documentos:

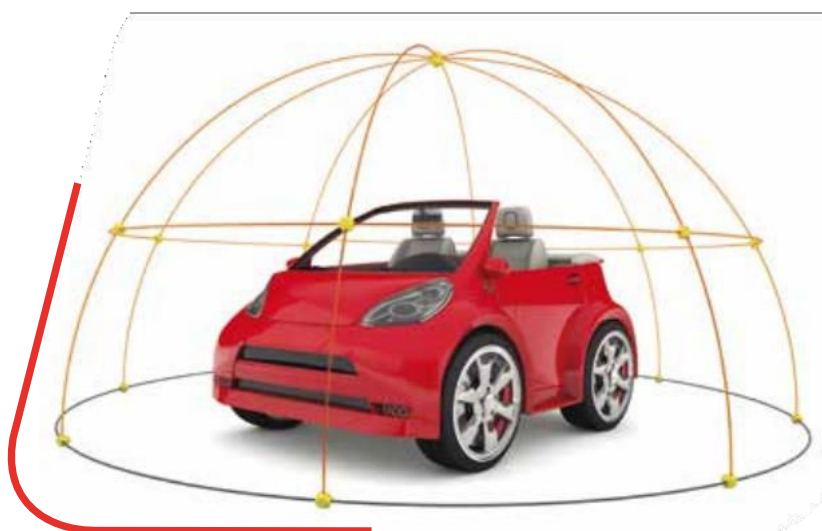
- **Cuestionario país:** en este cuestionario se resumen todos los datos estadísticos del país segmentado por la información del seguro de coche, el mercado financiero y el mercado de autos.
- **Solicitud de cotización:** en esta solicitud se resume toda la información requerida por los actuarios para una cotización de este producto.

Con esta base de datos, el Departamento Técnico enviará el porcentaje fijo calculado, que se utiliza para calcular la prima de riesgo de la siguiente manera:

Frecuencia mensual de siniestros x coste medio indemnizado x duración (en meses)

=

PRIMA DE RIESGO



## Sectores a los que va dirigido y Canales de Distribución

### Sectores

- **Financiero:** Empresas de Alquiler Financiero, Instituciones Bancarias y Financieras especializadas en Autos.
- **Automoción:** Concesionarios, Fabricantes de Automóviles y Empresas con grandes flotas.

### Canales de Distribución

Los principales canales de distribución son: **B2B2C** y **B2B**.

- **B2B2C:** vía Concesionarios, Brokers o Empresas Financieras para sus clientes, que normalmente distribuyen el dealer o grandes distribuidores.
- **B2B:** a través de Concesionarios o Centros de Servicios que regalan este seguro a los clientes.

### Tipo de Venta

- **Wise PROTECT:** se vende **desvinculado de otros productos de seguro**, de contratación opcional, de fácil y simple comprensión y como una cobertura de valor añadido adicional, con alto poder de fidelización para los clientes al condicionar a éstos a comprar otro vehículo para recibir la indemnización si es regalado por el Distribuidor.

Si el cliente lo contrata de manera voluntaria y paga una prima por este seguro, será receptor de la indemnización en caso de siniestro y dispondrá de ella sin ningún condicionante de compra o renovación del vehículo.



## Beneficios

### Para la Empresa Cliente

Para los grupos de concesionarios, talleres, instituciones financieras, **el seguro Wise PROTECT es un producto muy rentable** que les ofrece varias ventajas: por sus características, la comisión que reciben por cada póliza vendida es mayor que el promedio de otros seguros del mercado; asegura el retorno del capital para la compra del vehículo, ofreciendo el producto como un valor añadido para el cliente, que ve su inversión financiera protegida en caso de sufrir una pérdida, y como complemento al seguro obligatorio del automóvil.

**Puede ser financiado**, lo que permite al distribuidor aumentar aún más sus ganancias.

Se requiere muy **poco trabajo administrativo**.

**Aumenta el valor del vehículo** y el concesionario o la entidad financiera se convierte en nuestro socio.

Proporciona **ingresos adicionales** y ayuda a mejorar las relaciones con los clientes.

**Fideliza al Dealer**, ya que el cliente tiene que comprar otro coche en el mismo concesionario para obtener un descuento basado en la indemnización del producto (sólo en el caso de distribución en el modelo B2B).



## Beneficios

### Para el Cliente Final

Ofrece a los clientes una **protección total**.

El cliente podría volver al concesionario para comprar otro vehículo. Cubre **una cantidad fija, indemnización, a descontar** en la compra de otro vehículo.

Es **fácil de vender** y el cliente puede ver claramente los beneficios del producto sin gran esfuerzo.

Ofrece altas comisiones y gran rentabilidad.

Se fabrica a medida y **complementa el proceso de venta**.

Tiene gran valor para el receptor:

- Porque están aumentando **los robos y los delitos** relacionados con los vehículos.
- Porque los accidentes pueden convertirse en pérdidas totales y estos ocurren cada año.
- Porque el seguro del automóvil no cubre la diferencia entre el valor de mercado y el precio de la factura y **existe una pequeña depreciación a cubrir por este seguro**.
- Porque **nadie quiere perder dinero**.



## Tratamiento de las objeciones comerciales

### **Es un producto caro.**

Usted puede prevenir una pérdida mayor con un pequeño coste. Los robos de coches o siniestros totales debidos al alto coste de reparación son cada vez mas habituales.

### **No me cubre si tengo seguro de Autos.**

Siempre cobra la indemnización fijada, además su cobertura de seguro es en realidad menor que el valor nuevo del coche. En todo caso este seguro indemnizará de forma complementaria a cualquier otra.

### **Nadie incluye este tipo de cobertura.**

Usted puede ser pionero en la inclusión de esta cobertura a sus clientes, vendiendo un producto exclusivo, innovador y con un alto valor de fidelización a sus clientes.

### **“Cuando necesitas cobertura en un siniestro nunca te cubre”.**

En este tipo de seguros no cabe duda sobre qué está cubierto o no: si existe un siniestro total del vehículo se pagará una indemnización fija pactada con anterioridad.

### **Prefiero asumir el riesgo.**

Esta indemnización puede utilizarla para la compra de otro vehículo nuevo o usado y el coste es sólo un pequeño porcentaje de lo que puede llegar a recibir en caso de siniestro.

