

JUNTA MENSUAL

AP FUTURO - CIERRE FEBRERO

El futuro que te imaginas, el respaldo que mereces



AGENDA

- Dirección
- Tres Pilares
- Resultados
- Puntos convenciones
- Club de Campeones



DIRECCIÓN

ENFOQUE DEL MES

- Este mes seguiremos enfocandonos en promover Optimaxx Protección. Cada agente debe cotizar y promover al menos 3 pólizas de vida.
- Crecimiento global del 20%.
- Crecimiento del Valor Plan y Captación de Inversión.
- Integralidad.



TODO CLIENTE DEBE TENER 3 PILARES

- Ahorro / Inversión
- Vida
- Gastos médicos

Cada vez que cierres algo, abre una nueva puerta

- Vendiste ahorro, abre la conversación para protección.
- Vendiste GMM, abre la conversación para patrimonio.
- Vendiste vida, abre la conversación para retiro.



“Un seguro es un acto de amor”

EL CLIENTE NO COMPRA LO QUE NO CONOCE... Y NOSOTROS SOMOS RESPONSABLES DE MOSTRARSELO

TODO CLIENTE DEBE TENER 3 PILARES

COMO ABRIR UNA CONVERSACIÓN...

- Oye ya estas construyendo patrimonio, ahora la pregunta es: "¿Que pasaria con ese patrimonio si tu faltas o te enfermas? Que harias tu esposa si tu faltas, depende 100% economicamente de ti? Como crees que se sentiria si le dejas 2,000,000 a ella y tu futuros hijos con ese dinero.
- Haz visto morir alguien joven? Fijita que yo tenia una amiga que un dia ibamos saliendo a cenar vomito sangre, 1 dia despues tenia 8 tumores y 1 mes despues fallecio y dejo a una niña de 2 años, sola con su papa y aun cuando ella no trabaja se hacia cargo de la nina, la casa, ect y tuvo que mudarse a otro pais para poder tener ayuda de familia, aun cuando la mama no trabaje tambien el seguro es importante para ella. El ahorro se construye en años ... una enfermedad puede llevarse dias.
- Más que un seguro de vida es un acto de responsabilidad, para tu familia.
- Un hospital privado no es caro, es impagable sin un seguro.
- El ahorro se construye en años ... una enfermedad puede llevarse dias.
- Mi trabajo no es solo venderte algo, es consientizarte, ayudarte y acompañarte a que estes bien protegido en todas las etapas de la vida.
- Quien depende economicamente de ti?
- Tienes un fondo especifico para una emergencia?
- Tu estrategia financiera contempla fallecimiento o incapacidad?

EL CLIENTE SE VENDE SOLO CUANDO DETECTA EL RIESGO

TODO CLIENTE DEBE TENER **3 PILARES**

MOMENTOS CLAVES PARA OFRECER OTROS PRODUCTOS...

- Cuando el cliente recibe utilidades, vacaciones, aguinaldo.
- Cuando tiene hijos.
- Cuando cambia de trabajo.
- Cuando cumpleaños.
- Cuando revisas su póliza.

**MI OBJETIVO ES TRABAJAR EN TUS 3 PILARES:
CRECER TU DINERO, PROTEGER TU VIDA Y CUIDAR TU SALUD.**

RESULTADOS

CIERRE ACUMULADO FEBRERO 2026

2026	2025	%
121	165	-36%

- No logramos el crecimiento global esperado.
- No logramos crecimiento en VP y en cantidad de pólizas.
- Mejoramos la cantidad de pólizas, captación de inversión y retención de NCF, salvo en patrimonial.
- Logramos crecimiento en vida, debemos seguir impulsándolo.
- No logramos los objetivos, en los rubros de GMM y residencial.

Indicadores	2026	2025	%
Ahorro (Cantidad de Pólizas)	85	121	-42%
Ahorro (VP)	99,415,301	143,172,778	-44%
Autos (Cantidad de Pólizas)	16	19	-18%
GMM (Cantidad de Pólizas)	2	8	-100%
Protección (Cantidad de Pólizas)	12	8	33%
Residencial (Cantidad de Pólizas)	6	9	-50%
Patrimonial (Cantidad de Pólizas)	8	8	-
Patrimonial NCF	8,669,564	34,936,772	+100%
Elite (Cantidad de Pólizas)	12	2	83%
Elite NCF	13,146,207	1,186,272	91%

PORQUE FALLAMOS EN NUESTROS **OBJETIVOS**

1. NO HAY CLARIDAD (NI CUANTO, NI COMO)

- No sabes tu propio flujo de gastos, por ende no sabes cuanto necesitas vender al mes.
- No sabes cuantas citas tienes que hacer, no sabes tu estadística, no la mides, no la llevas y no le das seguimiento.
- No sabes que decir exactamente, no te capacitas entonces... **PROCASTINAS**

LO QUE NO SE MIDE, NO EXISTE

METAS CLARAS

2. MIEDO AL RECHAZO (Y FALTA DE HERRAMIENTAS)

- Te da pena insistir
- No sabes responder objeciones
- No dominas los que vendes
- Sientes que molestas
- Prefieres no intentar que ser rechazado

ROLL PLAYS, TEN FRASES DE PODER LISTAS, HAZ TU PRESENTACION, QUE CUANDO PRESENTES LA GENTE SE EMOCIONE Y TE DIGA PORQUE NO HABIA ESCUCHADO ESTO ANTES DE VERDAD LO ESTAS DANDO TODO?

PORQUE FALLAMOS EN NUESTROS **OBJETIVOS**

3.FALTA DE URGENCIA (NO LES DUELE VENDER)

PARA MANTENERSE EN ESTA PROMOTORIA CON EL SERVICIO QUE TIENEN, INCENTIVOS, ETC HAY QUE TOMAR ACCIONES CLARAS....

-10 contactos semanales + 3 citas semanales.

AQUI NO GANA EL QUE MAS SABE, GANA EL QUE MAS EJECUTA, EL QUE EJECUTA NO ES EL MAS TALENTOSO ES EL MAS DISCIPLINADO

CLUB DE CAMPEONES

LIGA ELITE

TOP 3 - Acumulado cierre febrero 2026



Alejandro Marino
50 puntos



Christian Bernal
31 puntos



Pedro Maalouf
22.5 puntos

- Ximena Sanchez - 17 puntos
- Pablo Esteinou - 13.5 puntos
- Patricia Fonseca - 13 puntos
- Santiago Fernandez - 11 puntos
- Natalia Rodriguez - 8.5 puntos
- Jose Treviño - 8 puntos
- Ana Maalouf - 7 puntos

LIGA ASCENSO

TOP 3 - Acumulado cierre febrero 2026



Ruben Hernández
13.5 puntos



Iliana Cortes
12 puntos



Axel Arreola
10.5 puntos



LIGA DESPEGUE

TOP 3 - Acumulado cierre febrero 2026



Moni Gonzalez
28.5 puntos



Francisco Rodriguez
17.5 puntos



Beatriz Monroy
7 puntos



GRACIAS

**MANTENGAMOS ENFOCADOS, UNIDOS Y EN
MOVIMIENTO**

EL ÉXITO NO SE PROMETE...

**SE TRABAJA Y SE CONSTRUYE DIA A DIA, POR ESO
VAMOS A SEGUIR CAPACITANDONOS...**