



¿Cómo perder el miedo a vender Seguros de Gastos Médicos Mayores?

Soy Karla Gil



Soy Administradora de Empresas egresada de la UASLP y cuento con más de 25 años de experiencia en el sector financiero y bancario.

Pero más allá de los títulos, soy una mujer que ha construido su camino a base de disciplina, trabajo y determinación.

Mamá de tres hijos, cabeza de familia, y hoy tengo el orgullo y la responsabilidad de mantener al 100% a mi familia yo sola...

También soy agente de seguros y promotora de KGil Asesores, y junto con mis agentes hemos logrado posicionarnos dentro del Top 20 nacional de Allianz durante más de 10 años y ser la promotoria #1 en Gastos Médicos.

Desde mi primer año como agente he sido convencionista internacional.





“

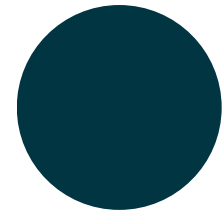
El miedo no es al seguro...
es al desconocimiento

”

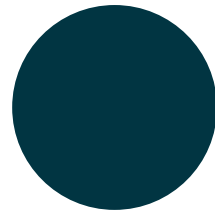


¿De dónde nace el miedo a vender?

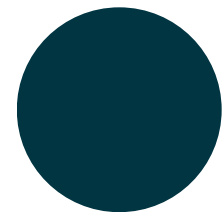
Identificando creencias limitantes



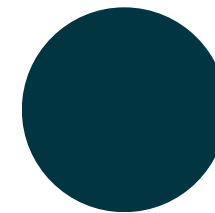
**Miedo a no saber
responder**



Miedo a los siniestros



Miedo a equivocarse



**Miedo a reclamaciones del
cliente**



"El miedo disminuye cuando aumentas tu preparación"

Los 10 errores más comunes al vender gastos médicos.



Error	Error Común	Tip
Prometer coberturas sin verificar	Decir cosas como: • “Sí te cubre” • “No hay problema” Sin revisar condiciones.	Nunca prometas, confirma.
No explicar deducible y coaseguro	Dar por hecho que los clientes lo entienden	Siempre explicar con números.
No explicar periodos de espera	No mencionarlos para que no te pregunten	Siempre mencionar periodos de espera
No hacer buen cuestionario médico	Preguntar al aire si ha tenido algún, accidente, padecimiento o cirugía en su vida.	Explícale al cliente: la importancia de declarar todo para evitar problemas en caso de siniestros



Preguntas poderosas que abren conversaciones

✓ **•La frase que abre la conversación**

“¿Tienes un seguro que proteja tu patrimonio en caso de una enfermedad fuerte?”



Esto cambia el enfoque de seguro → patrimonio.

✓ **•La pregunta que hace pensar**

“Si mañana necesitaras una cirugía de 500 mil pesos, ¿de dónde saldría ese dinero?”



Esto genera conciencia inmediata.

✓ **•La frase que conecta con el miedo real**

“Las enfermedades no solo afectan la salud, también pueden afectar las finanzas de una familia.”



Genera emociones

✓ **•La frase que explica el seguro**

“El seguro de gastos médicos no evita que te enfermes, pero sí evita que una enfermedad destruya tu patrimonio.”



Problema vs solución



✓ **•La frase para explicar por qué contratarlo sano**

“Los seguros se compran cuando estás sano, porque cuando los necesitas ya no los puedes contratar.”

✓ **•La frase que genera urgencia**

“Cada año que pasa es más probable necesitarlo y también más caro contratarlo.”

✓ **•La frase que genera confianza**

“Mi trabajo no termina cuando contratas la póliza, realmente empieza cuando tienes un siniestro.”



Objeciones más comunes y cómo manejarlas con confianza



¿POR QUÉ ES TAN CARO?

Porque cubre uno de los riesgos financieros más grandes que puede enfrentar una familia: una enfermedad o un accidente que puede costar millones de pesos.

¿Y SI NUNCA LO USO?

Ojalá nunca lo uses. Significa que tuviste salud.

¿POR QUÉ TENGO QUE PAGAR DEDUCIBLE?

El deducible permite que el seguro cubra eventos grandes y mantenga primas accesibles.

¿POR QUÉ NO CUBRE ENFERMEDADES QUE YA TENGO?

Porque el seguro funciona para eventos futuros, no para problemas que ya existían antes de contratar.

¿POR QUÉ HAY PERIODOS DE ESPERA?

Para evitar que las personas contraten el seguro cuando ya saben que necesitan una cirugía inmediata.

¿QUÉ PASA SI ME ENFERMO DE ALGO MUY CARO?

Justamente para eso existe el seguro.



“

El cliente no espera que sepas
todo... espera que estés cuando
más te necesite.

”



Conoce tu producto y ganarás seguridad



Los 5 básicos de una póliza de GMMI

La Seguridad se transmite cuando dominas el tema



DEDUCIBLE



COASEGURO



**SUMA ASEGURADA,
COBERTURAS Y SUS
APLICACIONES**



**PERIODOS DE ESPERA
Y EXCLUSIONES.**



RED HOSPITALARIA

Deducible y coaseguro	Coberturas y sus aplicaciones: Maternidad
Ejemplo: Cirugía de \$200,000 Deducible: \$20,000 Resta: \$180,000 Coaseguro 10% Cliente paga \$18,000	Lo básico que deben saber: • Periodo de espera • FUM (Fecha de Ultima Menstruación) • Suma asegurada • Complicaciones del embarazo • Edades de aceptación

Tip importante: Nunca vender maternidad si ya está embarazada.

Padecimientos con periodo de espera.

Distribuidor Autorizado



300 DÍAS

1. Litiasis en vías biliares, en vesícula biliar y en vías urinarias
2. Padecimientos en glándulas mamarias (masculinas y femeninas)
3. Trastornos del aparato reproductor femenino

1,460 DÍAS

1. Virus de inmunodeficiencia humana (VIH) o síndrome de inmunodeficiencia adquirida (SIDA)

600 DÍAS

1. Xifosis, lordosis, escoliosis, y cualquier enfermedad de la columna vertebral
2. Hemorroides y cualquier enfermedad anorectal
3. Insuficiencia venosa
4. Enfermedades Acidopépticas.
5. Hernias de disco, inguinales, hiatales y umbilicales
6. Eventraciones por intervenciones quirúrgicas practicadas fuera de la vigencia de la póliza
7. Padecimientos en amígdalas y adenoides
8. Enfermedades prostáticas
9. Artritis reumatoide
10. Hallux valgus: hasta \$90,000.00 pesos
11. Nariz y Senos Paranasales: coaseguro fijo del 50%, sin deducible
12. Circuncisión: en caso de enfermedad o si es estrictamente necesario
13. Defectos refractivos de la visión
14. Padecimientos congénitos para no nacidos dentro de la póliza
15. Padecimientos en Rodillas



Tu experiencia personal como herramienta de venta:

Los siniestros se clasifican de la siguiente manera:



PAGO DIRECTO



REEMBOLSO



**CIRUGÍA
PROGRAMADA**

El valor real de un seguro de Gastos Médicos Mayores

Casos Reales



Allianz Mexico, S.A. Compañía de Seguros
Fecha: 04 de FEBRERO del 2026

SAU - 293

Siniestro: COMPLEMENTO

Hospital: ALIVIA CLINICA DE ALTA ESPECIALIDAD SA DE CV

Nro. Siniestro: / 2024

Habitacion: CP Fecha Ingreso: 04/02/2025 Hora Ingreso: 13:00

Movimiento: 35.1

Paciente:

Apellido Paterno: Apellido Materno: Nombre(s):
Fecha Nacimiento: 23/08/1981 Edad: 44 Tels.: CASA: 0 - 0, CEL.: 0 - 0
Numero Poliza: GMMI Estado: JALISCO Municipio: GUADALAJARA
Certificado: 1 Vigencia:

Internamiento: ENFERMEDAD

Titular:

Apellido Paterno: Apellido Materno: Nombre(s):
Parentesco: TITULAR MASCULINO Fecha Alta: Fecha Antigüedad: /2021

Clave Descripción Tiempo de Evolucion
Diagnostico(s) (CIE10): H46.1 NEURITIS RETROBULAR SAL 1 AÑO(S)

Clave Descripción
Tratamiento(s): 99222 ATENCIÓN HOSPITALARIA, POR DÍA PARA EVALUACIÓN Y MANEJO DE UN PACIENTE QUE REQUIERE ESTOS TRES COMPONENTES:

Medico Tratante: Dr Red: No Negociacion: Si

Dictamen: PROCEDE Moneda : PESOS

Coberturas	Medico Tratante	Monto Cubierto	Gastos Pagados por :	
			ALLIANZ	ASEGURADO
HOSPITAL	Dra. Ariadna Silvia Lpe	1,035,169.97	x	
OTRO CONSULTA MEDICA		1,368.00	x	
Gastos no Cubiertos				
DIFERENCIA DE HONORARIOS MEDICO-QUIRURGICO				x
DIFERENCIA DE HABITACION STANDART				x
EXCENDENTE EN SUMA ASEGURADA				x
GASTOS DE DONADOR				x
GASTOS DE RECIEN NACIDO SANO				x
GASTOS NO CUBIERTOS				x
GASTOS PERSONALES				x

Deducible: 0.00 % Coaseguro:

Observaciones : Se autoriza carta para tratamiento de acuerdo con cotización de ALIVIA que ampara Ultomiris 100 mg/1100 ml/ 11 ml Sol lny caja c/1 (RIVALIZUMAB) 3 CAJAS + insumos.
Sin deducible
Sin coaseguro
No se cubren gastos personales ni los no relacionados
Monto autorizado incluye IVA



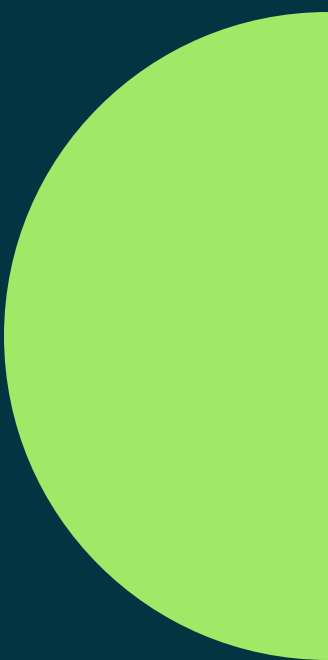
ENFERMEDAD: NEURITIS RETROBULAR



Datos de Reclamación				Fecha: 25 de Febrero del 2026	
Póliza: GMMI	Emisor: EINCD	Certificado: 1	Siniestro: GMMI.000001. /2024-36		No.Factura:
Contratante:			*Monto Ocurrido:	2,231,625.36	
Asegurado Titular:			*Monto Pagado:	2,231,625.36	
Asegurado Afectado:			*Remanente:	142,768,374.64	
Parentesco:		TITULAR MASCULINO	Agente/Corredor: KARLA PAOLA GIL DE PARTEARROYO GALVAN		
Padecimiento:		C61 TUMOR MALIGNO DE LA PRÓSTATA			
Tipo de Pago:		TRANSFERENCIA ELECTRONICA			
Comprobante			Reclamado	No Cubierto	Pagado
7B87EFEFB4E6 - COMERCIALIZADORA FARMACEUTICA DE CHIAPAS S.A. PI DE CV . .			400.00	400.00	0.00
202623 - JESSICA GRICELDA REYES CONTRERAS			1,300.00	420.00	880.00
A1122 - ONCOLOGICO POTOSINO SC			110,428.00	0.00	110,428.00
Subtotal			112,128.00	820.00	111,308.00
Observaciones			Deducible: 0.00		
SE AJUSTAN HONORARIOS EN BASE AL TABULADOR CONTRATADO PARA VALORAR C-TECH, FAVOR DE INGRESAR JUSTIFICACION POR PARTE DE SU MÉDICO Y SU RELACION CON EL PADECIMIENTO ACTUAL RECLAMADO.			Coaseguro penalización: 0.00		
			Coaseguro: 0.00		
			Descuentos: 0.00		
			IVA: 0.00		
			Retención IVA: 0.00		
			Retención ISR: 0.00		
			Importe a Pagar: 111,308.00		



ENFERMEDAD:
TUMOR
MALIGNO DE
PROSTATA



ENFERMEDAD: EMBARAZO CON COMPLICACIONES (LISTERIA Y COLECISTITIS)



COSTO TOTAL: 700,000.00 PESOS

Coaseguro: 0%

Deducible 1: 35,000.00 PESOS

Nacimiento prematuro:

·Deducible 2: 35,000.00 PESOS





Datos de Reclamación				Fecha: 07 de Octubre del 2025		
Póliza:	Emisor:	Certificado:	Siniestro:		No.Factura:	
GMMI	EINCD	1	GMMI.000001. /2025-1			
Contratante:				*Monto Ocurrido:	6,251.09	
Asegurado Titular:				*Monto Pagado:	6,251.09	
Asegurado Afectado:				*Remanente:	149,993,748.91	
Parentesco:		HIJA	Agente/Corredor: KARLA PAOLA GIL DE PARTEARROYO GALVAN			
Padecimiento:		T30.2 QUEMADURA DE SEGUNDO GRADO, REGIÓN DEL CUERPO NO ESPECIFICADA				
Tipo de Pago:		TRANSFERENCIA ELECTRONICA				
Comprobante				Reclamado	No Cubierto	Pagado
U116654 - INVESTIGACION Y DESARROLLO MEDICO, S.A. DE C.V.				1,886.09	0.00	1,886.09
A11040 - CARLOS				3,500.00	335.00	3,165.00
A11049 - CARLOS				1,200.00	0.00	1,200.00
Subtotal				6,586.09	335.00	6,251.09
Observaciones				Deducible: 0.00		
** SE LIMITAN HONORARIOS DE ACUERDO CON TABULADOR DE POLIZA CONTRATADO.				Coaseguro penalización: 0.00		
				Coaseguro: 0.00		
				Descuentos: 0.00		
				IVA: 0.00		
				Retención IVA: 0.00		
				Retención ISR: 0.00		
				Importe a Pagar: 6,251.09		



ACCIDENTE:
QUEMADURA
DE 2DO GRADO



“

La práctica elimina el miedo

”



Y tú como agente de tus clientes actuales y
futuros,

**¿Cuentas con Seguro de Gastos
Médicos Mayores?**