



# Políticas de convenciones y seminarios

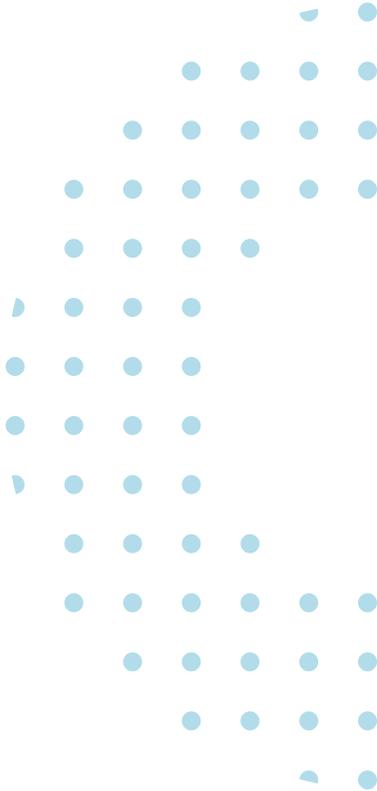




# Parámetros

---

- **Meta de producción en ventas nuevas del agente/agencia**  
Establecida por la Compañía al inicio de cada año
- **Persistencia de la agencia**  
Mínimo 80%





# Calificación

-  El periodo de calificación será desde el 1 de enero al 31 de diciembre.
-  La meta de producción se medirá por Agente, y la persistencia se medirá por la Agencia bajo la que se encuentra registrado. Se comunicará oportunamente cuando la persistencia por agente sea controlada por Salesforce para la respectiva calificación y revisión de cada uno.
-  Los agentes deben de tener su código creado y firmar sus solicitudes en cada venta. La compañía no permitirá redistribución de producción en el transcurso del año. En caso de recibir solicitud sin firma únicamente serán consideradas para la calificación de la agencia.
-  Para la agencia se considerará un cupo adicional por cada **USD 500.000\*** en ventas nuevas, siempre que cumplan con la persistencia meta establecida de la agencia.

- **Máximo dos cupos por agencia.**
- **Aplica para dueño o Gerente General de la agencia, y/o subagencia. En caso de aplicar otro cargo de la agencia deberá contar con la pre aprobación de BMI.**
- ✳ **Esta política podría modificarse previa comunicación de la compañía.**



# Calificación



Para convenciones de cupo doble y seminarios de cupo simple, se otorgará máximo 1 cupo por Agente.



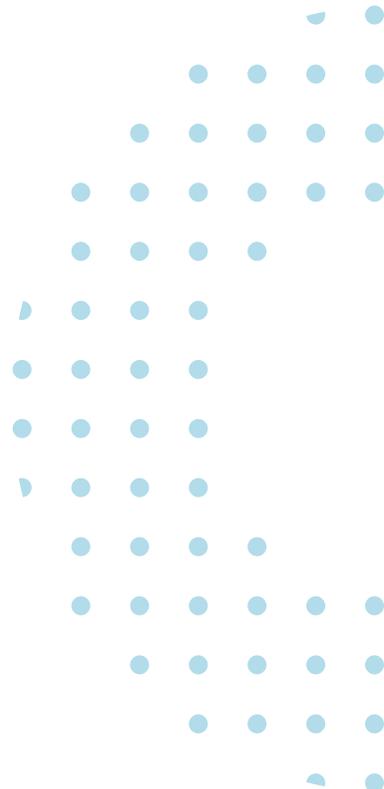
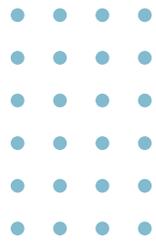
Para convenciones de cupo doble, el Agente podrá asistir únicamente con su pareja (cónyuge ó novia/o). En casos excepcionales, bajo aprobación de la compañía, se tomará como acompañante a parientes de primer grado de consanguinidad mayores de 21 años.

- Si la pareja califica de manera independiente se emitirá una compensación económica equivalente al valor de la estadía acordada para la convención, siempre y cuando ambos asistan.



En caso que el agente cambie de agencia:

- La producción generada hasta la fecha del cambio contará como puntos calificables para la agencia con la que inició el periodo de calificación del año.
- La persistencia del agente será la de la agencia con la que inició el periodo de calificación del año.





# Cálculo

**BMI Unique** ▶

Todos los productos y deducibles.



1 punto

**BMI Igualas Médicas** ▶

Deducibles hasta \$500 usd.



0.65 puntos

Resto de deducibles.



1 punto

Gastos Médicos Mayores.

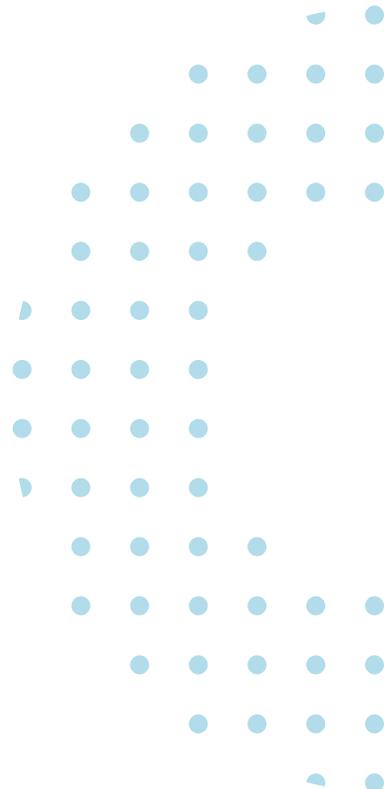


1.25 puntos

**Vida Individual** ▶



1 punto





# BMI Corp

Plan Tradicional ➤

10% de la producción anualizada.

Planes BMI ➤

50% de la producción anualizada

Gastos Médicos Mayores ➤

100% de la producción anualizada

Vida y Desgravamen ➤

100% de la producción anualizada

Beca Estudiantil y AP ➤

100% de la producción anualizada

Plan Ejecutivo ➤

80% de la producción anualizada.

\* Siniestralidad de la cartera nacional del bróker en los planes tradicionales tiene que estar bajo el punto de equilibrio 60%.

\* Aplica máximo dos cupos por agencia, por ciudad.



**GRACIAS**