

# PAI

Programa Anual de Incentivos



**VIDA**

**Gmm**

**PATRIMONIALES**

**RECONOCIMIENTOS**

# índice

|                                                                                |    |
|--------------------------------------------------------------------------------|----|
| Bienvenida para Agentes Noveles                                                | 1  |
| Agentes Noveles                                                                | 2  |
| Criterios generales                                                            | 3  |
| Criterios para identificación de agentes                                       | 4  |
| Seguros de personas                                                            | 6  |
| Vida Individual                                                                | 6  |
| Definiciones                                                                   | 6  |
| Periodos de medición                                                           | 6  |
| Negocio PAI                                                                    | 6  |
| Negocios Adicionales                                                           | 6  |
| Pólizas Compartidas                                                            | 7  |
| Conservación                                                                   | 7  |
| Periodos de medición para conservación                                         | 7  |
| Norma de acotamiento (para bono de Renovación de Cartera)                      | 7  |
| Retención de negocios                                                          | 7  |
| Cálculo de retención                                                           | 8  |
| Bonos                                                                          | 8  |
| Bono de productividad de Primer año                                            | 8  |
| Proporcionalidad de requisitos para Agentes en su primer trimestre de conexión | 8  |
| Bono de Renovación de Cartera                                                  | 9  |
| Bono de Referido                                                               | 9  |
| Bono por Administración del Ahorro Adicional                                   | 9  |
| Gastos Médicos Mayores Individual                                              | 10 |
| Definiciones                                                                   | 10 |

|                                           |    |
|-------------------------------------------|----|
| Periodo de medición                       | 10 |
| Consideraciones para prima inicial        | 10 |
| Nuevos Asegurados                         | 10 |
| Asegurados compartidos                    | 10 |
| Siniestralidad                            | 10 |
| Periodos de medición para siniestralidad  | 11 |
| Cálculo de Siniestralidad Real            | 11 |
| Cálculo de Siniestralidad Acotada         | 11 |
| Bonos                                     | 11 |
| Bono de Productividad Gastos Médicos      | 11 |
| Bono de Rentabilidad de Cartera           | 12 |
| Seguros patrimoniales                     | 13 |
| Autos personales                          | 13 |
| Definiciones                              | 13 |
| Periodos de medición                      | 13 |
| Negocios compartidos                      | 13 |
| Cálculo de incremento                     | 13 |
| Siniestralidad                            | 13 |
| Cálculo de Siniestralidad Real            | 13 |
| Cálculo de Siniestralidad Acotada         | 14 |
| Periodos de medición para siniestralidad  | 14 |
| Bonos                                     | 14 |
| Bono inicial                              | 14 |
| Bono de Cartera                           | 14 |
| Bono de Siniestralidad                    | 14 |
| Daños Patrimoniales                       | 15 |
| Definiciones                              | 15 |
| Periodos de medición                      | 15 |
| Negocios compartidos                      | 15 |
| Bonos                                     | 15 |
| Bono de Primer Año                        | 15 |
| Bono de Retención de Cartera              | 15 |
| Bonos adicionales                         | 16 |
| Bono Integral                             | 16 |
| Esquema de Reconocimientos y Competencias | 17 |
| Torneo de Campeones                       | 18 |
| a) Torneo de Campeones Noveles:           | 18 |

|                                                                                   |    |
|-----------------------------------------------------------------------------------|----|
| Congresos                                                                         | 19 |
| Requisito para la asistencia a Congresos                                          | 19 |
| Consideraciones para la obtención de Congresos                                    | 19 |
| Criterios para acompañantes a Congresos                                           | 20 |
| Consejo de Productores                                                            | 20 |
| Cumbre de Agentes                                                                 | 21 |
| Bono Club Elite y MDRT                                                            | 21 |
| Constancia en negocios                                                            | 22 |
| Recompensas para Agentes Noveles                                                  | 22 |
| Bono de Arranque                                                                  | 22 |
| Bono de Actividad                                                                 | 22 |
| Seminario Nacional de Noveles                                                     | 23 |
| Otros Reconocimientos                                                             | 24 |
| Trofeo AMASFAC                                                                    | 24 |
| LIMRA                                                                             | 25 |
| INTERNATIONAL AWARD FOR PRODUCTIVITY (IAP; Premio Internacional de Productividad) | 25 |
| INTERNATIONAL QUALITY AWARD (IQA; Premio Internacional de Calidad)                | 26 |
| Million Dollar Round Table (MDRT; Mesa Redonda del Millón de Dólares)             | 26 |
| Reconocimiento a la Lealtad                                                       | 27 |
| Reconocimiento a la trascendencia: Salón de la Fama                               | 28 |
| La ética en GNP                                                                   | 30 |
| Plan de carrera                                                                   | 31 |
| Los 7 Pecados Capitales                                                           | 34 |



# BIENVENIDA PARA AGENTES NOVELES

## Estimado Agente:

Ahora que has tomado la importante decisión de ingresar a esta apasionante actividad de asesor profesional en seguros, queremos darte la más cordial bienvenida a este selecto grupo.

Esta actividad te tiene reservada una amplia gama de oportunidades y estímulos que te impulsarán para alcanzar tus metas y, con el fin de ayudarte a conocer nuestro sistema de trabajo y de apoyarte en este proceso de integración, hemos preparado el presente cuaderno que resume información clave que te ayudará a realizar con éxito tu trabajo.

En este cuaderno se incluyen los puntos básicos del Plan Anual de Incentivos para Agentes Noveles, donde se establecen los requisitos para la acreditación de bonos a los que tendrás derecho de acuerdo con tu desempeño.

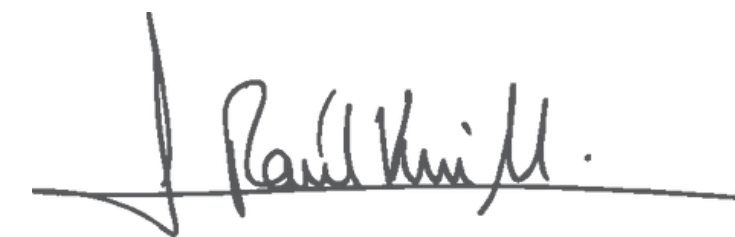
Asimismo, te informa de los reportes de seguimiento y sistemas de apoyo que GNP pone a tu disposición, así como los aspectos importantes del programa de arranque.

La información de este cuaderno se encuentra clasificada dentro de los siguientes apartados:

1. Programa Anual de Incentivos.
2. Reportes de seguimiento al PAI.
3. Apoyos y herramientas para el Desarrollo de Agentes Noveles.
4. La Ética en GNP.
5. Los 7 Pecados Capitales en GNP.

Estoy seguro que esta información te será de gran utilidad en la retadora pero interesante carrera que hoy inicias. Te reitero mi felicitación y mis mejores deseos de logro.

**Cordialmente,**



**Raúl Kuri Hernández**  
Director Canal Agentes

# AGENTES NOVELES

En Grupo Nacional Provincial tenemos como misión, satisfacer las necesidades de protección, prevención financiera y servicios de salud de la sociedad mexicana. Esta misión está fuertemente sustentada en la fuerza de ventas más productiva y profesional del sector asegurador. Los productos de Vida Individual se constituyen en uno de los principales motores para dar solidez al desarrollo de tu carrera como agente, sobre todo si consideramos que hoy en día, es ya una oportunidad para nuestros clientes contar con un apoyo para el sostén familiar en caso de que el proveedor y jefe de familia llegara a faltar. Tú, como asesor en materia de seguros, tienes un gran compromiso con ellos y la responsabilidad social de ofrecerles esa tranquilidad. No obstante lo anterior, no sólo es importante el hecho de presentarles el producto y cubrirlos poniendo en vigor su póliza si no igualmente importante es conservarla, ofreciendo permanentemente la asesoría que tu cliente requiera de acuerdo a sus cambiantes necesidades. Queremos ayudarte a lograr el arranque de tu negocio de la forma más eficiente y esto, sólo será posible en la medida que tomes en cuenta puntos como los anteriores, y desarrolles hábitos de trabajo que incluyen labor de prospección, entrevistas y juntas de seguimiento con tu Director de Agencia que finalmente te permitirán cumplir con la cantidad de negocios cerrados que tendrás como requisito trimestral. Los seguros de Vida Individual son por excelencia a donde debes enfocar principalmente tus esfuerzos en tu arranque por varias razones,

la principal es que has sido invitado a esta actividad porque tienes un mercado natural al cual beneficiar con las bondades de un seguro de Vida, el cual cubre a las familias de la eventual pérdida del sostén familiar en caso de invalidez o en caso de llegar a la edad de retiro sin un capital de apoyo.

Podrás ver que este ramo te dará la gran oportunidad de servir a un gran número de familias a lo largo de tu carrera y las más cercanas a ti deberían ser las primeras en beneficiarse de que ahora tú estés en esta actividad.

Enfocaremos nuestros esfuerzos en apoyarte y prepararte como un excelente asesor, es por eso que ponemos a tu disposición un Plan de Carrera integrado por cinco programas "INDUCCIÓN, ARRANQUE, BÁSICO, INTERMEDIO Y AVANZADO" que contemplan un esquema de actualización continua para desarrollar habilidades de venta, dominar el conocimiento en productos y reforzar habilidades administrativas.

Durante toda tu carrera y particularmente en tu arranque, contarás con la asesoría y apoyo de tu Director de Agencia y Funcionarios que estarán pendientes de tu desarrollo y dispuestos a apoyarte para garantizar tu éxito en esta apasionante actividad, por lo que te sugerimos participar activamente en todas las actividades que se programen para tu capacitación y permitirnos guiarte en el camino.

# CRITERIOS GENERALES

La remuneración por la actividad de los agentes se basa en el esquema de comisiones que cada plan otorga, adicionalmente, para reconocer la alta productividad, GNP ofrece el Programa Anual de Incentivos (PAI) mismo que podrá ajustar de acuerdo a las condiciones del negocio.

El esquema aplica para los intermediarios que forman parte de Canal Agentes y, al aceptar participar, el agente asume las condiciones establecidas en el presente documento.

Cualquier convenio especial que implique una remuneración distinta a la aquí presentada excluye totalmente al agente de este esquema de incentivos y reconocimientos.

- Vigencia: Primer periodo de bonos 2026 (primer trimestre Vida Individual y primer cuatrimestre No Vida).
  - Aplica para agentes con cédula vigente ante la CNSF y contrato vigente en GNP durante la vigencia de este esquema.
  - Cualquier duda sobre la interpretación de PAI, será resuelta por el área de Incentivos de GNP una vez recibida la solicitud por escrito.
- El objetivo del plan de incentivos es reconocer buenas prácticas y comportamientos apegados al Código de Ética y Conducta, por tanto, GNP se reserva el derecho a excluir a cualquier Agente que no cumpla con ellas o que incurra en cualquiera de las siguientes situaciones:
- Cualquier situación o práctica comercial que no refleje una auténtica actividad productiva y genere un beneficio propio o a un tercero.
- Toda práctica que sea observable en revisiones de intento de fraude, falsedad en información, siniestralidad agravada, uso indebido de tarjetas o disposición de primas en las que incurran los agentes.
- En dichos casos, el resultado estará sujeto a revisión y se podrá revertir el beneficio generado en bonos y competencias presentadas en este documento o en las campañas de ventas que ofrezca el canal. De igual manera, se excluirá a los agentes de la participación en el Programa Anual de Incentivos hasta que su situación sea aclarada.
- Para fines de bonos anuales, reconocimiento y competencia presentados en el presente documento no participan: Directores de Agencia, Socios del Director de Agencia, Gerentes de Desarrollo, Figuras de Promoción de la DA o Ejecutivos de Atracción de Talento.
- El periodo de aclaraciones cuenta con 45 días naturales e inicia a partir del cierre del periodo de bonos.
- Una vez transcurridos 90 días naturales a partir del cierre del periodo del bono o incentivo, GNP dará por concluidas las aplicaciones de dicho periodo.
- Los bonos anuales se pagan una vez finalizado el periodo de aclaraciones del año en curso. Estos requisitos podrán ser actualizados durante el año en curso, en función de los cambios en la estrategia de la compañía o de las modificaciones en el entorno que así lo demanden.



# CRITERIOS PARA IDENTIFICACION DE AGENTES

Los agentes, según sus características, tipo de autorización ante la CNSF o experiencia en la actividad aseguradora podrán tener distintos requisitos para efecto de bonos, reconocimientos y competencia plasmados en el presente documento.

## POR TIPO DE CÉDULA:

-  **Agente Provisional:** Agentes con cédula provisional.
-  **Agente Definitivo:** Agente de seguros persona física o moral que cuenta con cédula definitiva vigente ante la CNSF.

## POR AGRUPACIÓN:

-  **Agente Individual:** Agente con cédula definitiva, registrado como persona física o moral y donde solamente interviene una persona en la venta.
-  **Agente Agrupado:** Grupo de agentes con cédula definitiva y conectados en GNP como personas físicas o morales concentrando su producción en una sola clave de intermediario líder.

**NOTA:** Una persona moral podrá ser clasificada como agente individual, dependiendo de sus características específicas.

## POR GENERACIÓN:

-  Los agentes que cuenten con cédula definitiva se ubicarán de acuerdo a su experiencia en las siguientes generaciones:

|                     |                                                                                                  |
|---------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>GENERACIÓN 1</b> | Persona física en los primeros 12 meses de experiencia a partir de su primera alta ante la CNSF. |
| <b>GENERACIÓN 2</b> | Persona física entre el mes 13 y 24 de experiencia a partir de su primera alta ante la CNSF.     |

**NOTA:** Se considera como primera alta a partir de la cédula provisional.

Para efecto de ubicación en bonos, cuando corresponda el cambio de generación por meses de actividad, los agentes se ubicarán en la generación con la cual inician el periodo.  
Toda persona que, sin importar su fecha de conexión, haya formado parte de cualquier proyecto o actividad donde GNP le haya otorgado cualquier tipo de ingreso será considerado como agente consolidado. Para los casos de reconocimientos y competencias, los agentes con fecha de conexión entre enero y junio jugarán con requisitos de la generación siguiente a aquella en la que inician el año y aquellos conectados en la segunda mitad del año jugarán con su generación actual.

# EJEMPLO

| TRIMESTRE DE INICIO DE ACTIVIDAD | 1° Trimestre 2026 | 2° Trimestre 2026 | 3 Trimestre 2026 | 4° Trimestre 2026 | Juega en competencia como: |
|----------------------------------|-------------------|-------------------|------------------|-------------------|----------------------------|
| 1° Trimestre 2025                | G1                | G2                | G2               | G2                | G2                         |
| 2° Trimestre 2025                | G1                | G1                | G2               | G2                | G2                         |
| 3° Trimestre 2025                | G1                | G1                | G1               | G2                | G1                         |
| 4° Trimestre 2025                | G1                | G1                | G1               | G1                | G1                         |
| Reclutados 2026                  | G1                | G1                | G1               | G1                | G1                         |



# SEGUROS DE PERSONAS

## VIDA INDIVIDUAL Definiciones PERIODOS DE MEDICIÓN

Los periodos de medición de bonos para el ramo de Vida Individual serán de acuerdo a trimestres regulares:

| TRIMESTRE | PERIODO             |
|-----------|---------------------|
| 1         | Enero – Marzo       |
| 2         | Abril – Junio       |
| 3         | Julio – Septiembre  |
| 4         | Octubre – Diciembre |

### NEGOCIO PAI

Serán considerados como negocios PAI las pólizas de los planes que figuran en la tabla de cómputo y que cuenten con las siguientes características:

- Negocios nuevos emitidos en el trimestre y que cuenten con una prima neta mínima **anualizada y pagada** mayor o igual a **\$16,000**.
- Negocios dentro de sus primeros 12 meses de vigor, emitidos en trimestres anteriores y **que cumplan con la prima neta anualizada y pagada** en el trimestre de cálculo.
- Cuando se utilice Actualiza o cualquier otro mecanismo para ajustar las necesidades de protección, si el incremento en primas del ajuste cumple el requisito de prima anualizada y pagada.
- Cuando se ingresen distintas pólizas para un mismo contratante bajo el mismo plan dentro del mismo año ejercicio, serán agrupadas considerándose un solo negocio.

Se podrán considerar como negocios independientes los siguientes casos:

- Hombre Clave:** Cuando dentro de un grupo de pólizas para un mismo contratante bajo el mismo plan, y estas sean emitidas como hombre clave, se podrán considerar como negocios independientes.
- Vidas Conjuntas:** Cuando dentro de un grupo de pólizas para un mismo contratante bajo el mismo plan, alguna de ellas contempla Vidas Conjuntas se considera un asegurado diferente, por tanto, se podrá considerar como negocio independiente.
- Proyecta y Proyecta Afecto:** Cuando dentro de un grupo de pólizas para un mismo contratante, éstas contemplen un plan Proyecta Afecto y un Proyecta No Afecto, se podrán considerar como negocios independientes realizando la agrupación por cada tipo.
- Trasciende:** Cuando dentro de un grupo de pólizas para un mismo contratante bajo este plan se contemplen plazos distintos, se podrán considerar como negocios independientes realizando la agrupación por cada plazo y asegurado
- Profesional (Menores distintos):** Cuando dentro de un grupo de pólizas para un mismo contratante bajo este plan se contemplen plazos iguales y beneficiarios de ahorro distintos, se podrán considerar como negocios independientes.
- Mismo contratante Persona Física (distintos asegurados):** Cuando dentro de un grupo de pólizas para un mismo contratante persona física bajo el mismo plan, se contemplen distintos asegurados, se podrán considerar como negocios independientes.
- Mismo Contratante Persona Moral (distintos asegurados):** Cuando dentro de un grupo de pólizas para un mismo contratante persona moral bajo el mismo plan, se contemplen distintos asegurados y no sean Hombres Clave, se podrán considerar como negocios independientes topado a un máximo de 2 negocios.

**NOTA:** La moneda con la cual se emite un plan no se considera como un criterio para la separación de negocios.

### NEGOCIOS ADICIONALES

Un negocio podrá otorgar negocios adicionales, cuando el monto de prima anualizada y pagada cumpla con los requisitos de la siguiente tabla:

| PRIMA ANUALIZADA<br>A PARTIR DE: | NÚMERO DE NEGOCIOS |
|----------------------------------|--------------------|
| 16,000                           | 1                  |
| 70,000                           | 1.5                |
| 190,000                          | 2                  |

- Los negocios adicionales se reflejarán en el trimestre donde se cumpla con la prima pagada y aplicada correspondiente a cada rango.
- Para efecto de ubicación y pago de bonos, los pagos subsecuentes operan de forma regular.



PÓLIZAS COMPARTIDAS

Aquellas nuevas pólizas que sean compartidas por 2 o más agentes, contarán como negocio exclusivamente a un agente, de acuerdo con los siguientes criterios:

- El agente que tenga el **mayor porcentaje de participación**.
- En caso de que varios agentes tengan el mismo porcentaje de participación, se le asignará el negocio al agente que **aparezca anotado en primer lugar en la solicitud**.
- Para ser considerado negocio PAI, **la prima con la que participa el agente a quien se asigna el negocio deberá cumplir con los requisitos de prima anualizada y pagada**.
- **Los negocios adicionales sólo contarán al agente a quien se le asigne el negocio**, siempre que la prima con la que participa cumpla con el requisito de prima estipulado.
- Pólizas para un mismo asegurado bajo el mismo plan y diferentes agentes contarán como el mismo negocio y se aplicarán los criterios de póliza compartida (el que tenga participación mayor o, en caso de que varios agentes tengan la mayor participación, le contará al agente que cuente con la primera póliza en emitirse).

Para fines del Programa Anual de Incentivos, siempre que se mencionan negocios en el ramo de Vida Individual nos referimos a negocios PAI.

CONSERVACIÓN

Es la forma de evaluar el volumen de primas que se mantienen en vigor a partir de su segundo año de vigencia.

PERIODOS DE MEDICIÓN PARA CONSERVACIÓN

Para efectos de medición de la conservación en cada trimestre, se tomarán en cuenta las primas de pólizas cuya fecha de renovación se encuentre en los siguientes periodos:

| TRIMESTRE | BASE A CONSERVAR              | PAGOS CON CORTE AL CIERRE DE: |
|-----------|-------------------------------|-------------------------------|
| 1         | Febrero 2025 – Enero 2026     | Marzo 2026                    |
| 2         | Mayo 2025 – Abril 2026        | Junio 2026                    |
| 3         | Agosto 2025 – Julio 2026      | Septiembre 2026               |
| 4         | Noviembre 2025 – Octubre 2026 | Diciembre 2026                |

NORMA DE ACOTAMIENTO  
(para bono de Renovación de Cartera)

Para aquellos agentes con base de conservación, la cancelación de un solo negocio no afectará más del **5.5%** del total de la base a conservar.

**NOTA:** Para **Capitaliza** cualquier disminución y/o cancelación en la **prima de Ahorro** contará como una **caída parcial para el agente del 25% sobre la prima de ahorro**.

RETENCIÓN DE NEGOCIOS EN PRIMEROS AÑOS

Es la forma de evaluar la retención de negocios PAI de primera renovación, considerando para ello los negocios PAI puestos en vigor de acuerdo con la siguiente tabla:

| TRIMESTRE | Inicio de vigencia<br>(Base de retención) | RETENIDOS AL CIERRE DE: |
|-----------|-------------------------------------------|-------------------------|
| 1         | Febrero 2024 – Enero 2025                 | Marzo 2026              |
| 2         | Mayo 2024– Abril 2025                     | Junio 2026              |
| 3         | Agosto 2024 – Julio 2025                  | Septiembre 2026         |
| 4         | Noviembre 2024 – Octubre 2025             | Diciembre 2026          |

**NOTA:** Si un agente cuenta con menos de 10 negocios PAI en su base de retención, se considerará sin base de retención.

# CÁLCULO DE RETENCIÓN

El cálculo de retención se efectuará de la siguiente manera:

% Retención al  
Cierre del periodo

=

Número de negocios PAI retenidos

-----

Base de retención

## Bonos

# BONO DE PRODUCTIVIDAD DE PRIMER AÑO

Los requisitos y la acreditación de este bono se aplicarán en forma **trimestral no acumulable**. El bono se pagará sobre las primas iniciales pagadas y aplicadas en el trimestre, **según porcentaje de pago de cada plan**. Se debe cumplir con una **retención de negocios PAI mínima del 70%** al cierre de cada trimestre, el porcentaje de bono dependerá de las primas iniciales para ubicación y el número de nuevos negocios PAI logrados, de acuerdo con la siguiente tabla:

| Primas iniciales<br>para ubicación | Requisitos de Retención y Nuevos Negocios |       |       |
|------------------------------------|-------------------------------------------|-------|-------|
|                                    | 70% Retención de negocios PAI             |       |       |
|                                    | 5                                         | 7     | 9     |
| 1,160,000                          | 30.0%                                     | 35.0% | 40.0% |
| 850,000                            | 28.5%                                     | 33.0% | 37.0% |
| 670,000                            | 27.0%                                     | 31.5% | 34.5% |
| 550,000                            | 24.0%                                     | 27.0% | 30.0% |
| 450,000                            | 19.0%                                     | 22.5% | 25.0% |
| 350,000                            | 16.0%                                     | 20.0% | 22.5% |
| 260,000                            | 13.0%                                     | 17.5% | 20.0% |
| 180,000                            | 10.0%                                     | 15.0% | 17.5% |

**NOTA:** Los agentes **sin base de retención**, se podrán ubicar por número de negocios sin considerar este requisito.

# PROPORCIONALIDAD DE REQUISITOS PARA AGENTES EN SU PRIMER TRIMESTRE DE CONEXIÓN

Cuando el agente se encuentre dentro de su primer trimestre de conexión, los requisitos aplicarán con proporcionalidad únicamente para el primer rango de primas de la tabla regular, cumpliendo con los siguientes requisitos:

| MES DE CONEXIÓN                | Primas iniciales<br>para ubicación | NEGOCIOS | % Bono |
|--------------------------------|------------------------------------|----------|--------|
| 2do o 3er mes<br>del trimestre | 130,000                            | 4        | 10.0%  |

Los requisitos de proporcionalidad sustituyen el primer renglón de la tabla de bono de productividad, a partir del segundo renglón de la tabla regular se debe cubrir el requisito de primas al 100% sin embargo, **la proporcionalidad de negocios se respetará para estos agentes**. La **retroactividad máxima para traspasos de negocios** cerrados en acompañamiento previos a la fecha de conexión para el recálculo de bonos tendrá como límite **hasta el primer día del trimestre de conexión** en cuyo caso aplicará la proporcionalidad de acuerdo a la fecha de pago del negocio traspasado más antiguo.

## Ejemplo:

Un agente con fecha de conexión en el mes 3 del trimestre:

- **Caso A:** No solicita traspaso de pólizas o son del mismo mes de conexión, aplica proporcionalidad.
- **Caso B:** Si solicita traspaso de pólizas del mes 2 del trimestre, aplica proporcionalidad.
- **Caso C:** Si solicita el traspaso de pólizas del mes 1 del trimestre, no aplica proporcionalidad.

Para que el **traspaso retroactivo** sea procedente, en la **solicitud de dicho negocio** deberá estar especificado el nombre del agente con cédula en trámite.

## BONO DE RENOVACIÓN DE CARTERA

Los requisitos y la acreditación de este bono se aplicarán en forma trimestral no acumulable.

El bono se pagará sobre las primas de segundo año en adelante, pagadas y aplicadas en el trimestre, según porcentaje de pago de cada plan.

Este bono está sujeto a ser ganador de Bono de Productividad de Primer Año en el mismo periodo.

El porcentaje de bono dependerá de las primas iniciales para ubicación y conservación lograda, de acuerdo con la siguiente tabla:

| Primas iniciales<br>para ubicación | Índice de Conservación Acotado |       |       |
|------------------------------------|--------------------------------|-------|-------|
|                                    | 90%                            | 93%   | 95%   |
| 1,050,000                          | 9.0%                           | 11.0% | 12.0% |
| 780,000                            | 8.0%                           | 10.0% | 11.0% |
| 630,000                            | 7.3%                           | 9.3%  | 10.3% |
| 520,000                            | 6.7%                           | 8.7%  | 9.7%  |
| 420,000                            | 5.0%                           | 6.0%  | 7.0%  |
| 330,000                            | 4.0%                           | 5.0%  | 6.0%  |
| 240,000                            | 3.0%                           | 4.0%  | 5.0%  |
| 180,000                            | 2.0%                           | 3.0%  | 4.0%  |

**NOTA:** Los agentes sin base de conservación, se ubicarán en la columna del 93%

## BONO DE REFERIDO

Se pagará sobre la producción inicial del ramo de Vida Individual, de los agentes reclutados por intermediación y referencia del agente en vigor, de acuerdo con lo siguiente:

- Acreditación: **Mensual.**
- **10%** sobre las primas iniciales para pago de los agentes referidos, **según porcentaje de pago de cada plan.**
- Se pagará durante los primeros 12 meses de conexión del agente referido, a partir de que ingrese **\$150,000** en primas iniciales para ubicación.
- El primer pago se calculará sobre las primas ingresadas a partir de la fecha de conexión.

**NOTA:** El agente reclutador deberá mencionarse dentro del sobre de conexión, ya que no podrán realizarse cambios posteriores a la recepción de la documentación.  
El período de 12 meses comenzará a contarse a partir del mes inmediatamente posterior al mes de conexión del agente referido.

## BONO POR ADMINISTRACIÓN DEL AHORRO ADICIONAL

Los requisitos y la acreditación de este bono se aplicarán en forma anual.

El bono se pagará sobre la reserva promedio diaria de la cartera total de los productos Vida Inversión y Elige.

Se debe lograr un requisito mínimo de \$960,000 de reserva promedio diaria de estos productos, de acuerdo con la siguiente tabla:

| Reserva promedio<br>de cartera | % Bono |
|--------------------------------|--------|
| 99,250,000                     | 0.7%   |
| 49,250,000                     | 0.6%   |
| 19,650,000                     | 0.5%   |
| 5,000,000                      | 0.4%   |
| 960,000                        | 0.2%   |

**NOTA:** Las pólizas deben estar vigentes y con saldo al cierre del año, para ser consideradas en el cálculo del bono.



# GASTOS MÉDICOS MAYORES INDIVIDUAL

## Definiciones

### PERIODOS DE MEDICIÓN

Los periodos de medición de bonos para el ramo de Gastos Médicos Mayores Individual serán de acuerdo a cuatrimestres regulares:

| CUATRIMESTRE | PERIODO                |
|--------------|------------------------|
| 1            | Enero – Abril          |
| 2            | Mayo – Agosto          |
| 3            | Septiembre – Diciembre |

Para efectos del cálculo de bonos se consideran los siguientes criterios:

- **Prima Neta:** Es la prima pagada sin considerar IVA, ni derecho de póliza, ni recargos por pago fraccionado. Esta prima será utilizada para el cálculo del indicador de siniestralidad.
- **Prima Comisionable:** Es la prima neta pagada sin incluir el incremento porcentual implementado en la tarifa de la Cobertura Básica por concepto fiscal. Esta prima será utilizada para efectos de ubicación y pago en el esquema de incentivos.

### CONSIDERACIONES PARA PRIMA INICIAL

Para efecto de ubicación y pago de bonos, se podrán considerar como primas iniciales los siguientes casos:

- Primas correspondientes a pólizas con asegurados nuevos donde se eliminen periodos de espera y donde no exista póliza individual previa en GNP.
- Primas de asegurados nuevos sin reconocimiento de antigüedad y donde no exista póliza individual previa en GNP.
- Primas correspondientes a asegurados que hayan estado sin cobertura más de 6 meses.
- La diferencia de primas de asegurados que cambian por primera vez de Conexión a Plan Garantía o de plan Nacional a Internacional.

- Para el caso de los cambios de plan, la diferencia se considerará a partir de la prima anualizada del plan actual menos la prima anualizada del plan anterior y aplicando la parte proporcional según la forma de pago.
- Los casos de conversión de Conexión a Plan Garantía y de Nacional a Internacional se deberán reportar como máximo al cierre de cada cuatrimestre a la figura de promoción de la plaza para su aplicación.

**NOTA:** Los cambios de plan o asegurados con reconocimiento de antigüedad serán considerados como primas de renovación.

### NUEVOS ASEGURADOS

Son él o los integrantes de una póliza nueva o los nuevos integrantes en una póliza en vigor; cuando no hay reconocimiento de antigüedad o póliza individual previa para el asegurado.

Cuando un asegurado haya estado sin cobertura más de 6 meses.

### ASEGURADOS COMPARTIDOS

Para aquellas pólizas nuevas que sean compartidas por 2 o más agentes, los nuevos asegurados **contarán exclusivamente a un agente**, de acuerdo con los siguientes criterios:

- El agente que tenga el **mayor porcentaje de participación**.
- En caso de que varios agentes tengan el mismo porcentaje de participación, se asignará el nuevo asegurado, al agente que **aparezca anotado en primer lugar en la solicitud**.

### SINIESTRALIDAD

Es la forma de evaluar la rentabilidad de la cartera en vigor.

- **Siniestros pagados:** Corresponde al monto de siniestros con fecha de pago dentro del periodo a calcular.
  - Cuando se instala una póliza individual por medio de la cláusula de conversión individual (CCI) los siniestros provenientes de la póliza de grupo no afectarán la base de siniestralidad de la nueva póliza.
- **Prima neta pagada:** Corresponde a la prima inicial y de renovación pagada en el período de cálculo.

## PERIODOS DE MEDICIÓN PARA SINIESTRALIDAD

Los meses a considerar para la medición de la siniestralidad en cada cuatrimestre, serán de acuerdo a la siguiente tabla:

| CUATRIMESTRE | SINIESTROS PAGADOS            | PRIMAS NETAS PAGADAS          |
|--------------|-------------------------------|-------------------------------|
| 1            | Marzo 2025 – Febrero 2026     | Mayo 2025 – Abril 2026        |
| 2            | Julio 2025 – Junio 2026       | Septiembre 2025 – Agosto 2026 |
| 3            | Noviembre 2025 – Octubre 2026 | Enero 2026 – Diciembre 2026   |

## CÁLCULO DE SINIESTRALIDAD REAL

El cálculo de la siniestralidad real se efectuará de la siguiente manera:

% Siniestralidad real  
al Cierre del periodo

=

Siniestros pagados (antepenúltimos 12 meses)\*

Primas Netas Pagadas (últimos 12 meses)

\*Todo siniestro superior a **\$3,450,000** estará topado a esta cantidad de manera automática.

## CÁLCULO DE SINIESTRALIDAD ACOTADA

Sí la siniestralidad real es menor al 80%, se podrán acotar todos los siniestros superiores a **\$1,000,000** considerando esta cantidad como tope máximo de afectación o hasta un 20% de afectación en la cartera, lo que resulte menor, calculándose de la siguiente forma:

% Siniestralidad Acotada  
al Cierre del periodo

=

Siniestros acotados pagados (antepenúltimos 12 meses)\*

Primas Netas Pagadas (últimos 12 meses)

\*Al aplicar la siniestralidad acotada, sólo se podrá obtener la primera columna del bono de Rentabilidad de Cartera.

## Bonos

### BONO DE PRODUCTIVIDAD GASTOS MÉDICOS

Los requisitos y la acreditación de este bono se aplicarán en forma **cuatrimestral no acumulable**.

El bono se pagará sobre las **primas comisionables iniciales pagadas y aplicadas en el cuatrimestre**.

Para ganar este bono, los agentes deberán lograr un requisito mínimo de primas de ubicación en cada cuatrimestre de acuerdo a la siguiente tabla:

| Primas comisionables<br>iniciales para ubicación | Requisito de nuevos asegurados |       |
|--------------------------------------------------|--------------------------------|-------|
|                                                  | 5                              | 8     |
| 440,000                                          | 12.5%                          | 15.0% |
| 330,000                                          | 10.0%                          | 12.0% |
| 230,000                                          | 8.0%                           | 9.5%  |
| 150,000                                          | 6.5%                           | 7.5%  |
| 90,000                                           | 5.0%                           | 6.0%  |



# BONO DE RENTABILIDAD DE CARTERA

Los requisitos y la acreditación de este bono se aplicarán en forma **cuatrimestral no acumulable**.

El bono se pagará sobre las **primas comisionables de renovación pagadas y aplicadas en el cuatrimestre, según porcentaje de pago de cada plan**.

Se debe cumplir con una **siniestralidad máxima del 65%** al cierre de cada cuatrimestre, el porcentaje de bono dependerá de las primas iniciales y la siniestralidad lograda conforme a la siguiente tabla:

| Primas comisionables<br>iniciales<br>para ubicación | Requisito de siniestralidad |      |      |
|-----------------------------------------------------|-----------------------------|------|------|
|                                                     | 65%                         | 61%  | 57%  |
| 1,000,000                                           | 3.0%                        | 5.0% | 8.0% |
| 770,000                                             | 2.0%                        | 4.0% | 6.0% |
| 570,000                                             | 1.5%                        | 3.0% | 4.5% |
| 390,000                                             | 1.0%                        | 2.0% | 3.0% |
| 240,000                                             | 0.5%                        | 1.0% | 2.0% |

**NOTA:** Si la siniestralidad real es mayor al 65%, se podrá usar siniestralidad acotada siempre y cuando la siniestralidad real sea menor al 80%, ubicándose como máximo en la primera columna.

Los asegurados con siniestro abierto, que provengan de un traspaso de cartera, no contabilizarán para el pago de bonos.

**Siniestro Abierto:** Todo aquel siniestro donde GNP haya realizado el pago de atención de forma recurrente durante 8 meses previos al momento del traspaso.





SEGUROS PATRIMONIALES

AUTOS PERSONALES Definiciones

PERIODOS DE MEDICIÓN

Los periodos de medición de bonos para el ramo de Automóviles serán de acuerdo a cuatrimestres regulares:

| CUATRIMESTRE | PERIODO                |
|--------------|------------------------|
| 1            | Enero – Abril          |
| 2            | Mayo – Agosto          |
| 3            | Septiembre – Diciembre |

Para efectos del cálculo de bonos se consideran los siguientes criterios:

- **Prima inicial:** Prima neta correspondiente a pólizas nuevas de vehículos personales o provenientes de una póliza previa en GNP y con un mínimo de 120 días al descubierto.
- **Prima de renovación:** Prima neta correspondiente a pólizas de vehículos personales a partir de su segundo año de vigencia en adelante.
- **Cartera total:** Prima neta correspondiente a pólizas nuevas y renovadas del segmento autos personales.
- **Porcentaje de Incremento:** Corresponde al porcentaje que resulta de la cartera total pagada en el periodo entre la cartera total pagada en el mismo periodo del año anterior.

NEGOCIOS COMPARTIDOS

Para aquellas pólizas nuevas que sean compartidas por 2 o más agentes, los nuevos negocios **contarán exclusivamente a un agente**, de acuerdo con los siguientes criterios:

- El agente que tenga el **mayor porcentaje de participación**.
- En caso de que varios agentes tengan el mismo porcentaje de participación, se asignará el nuevo negocio, al agente que aparezca como principal en la emisión de la póliza.

CÁLCULO DEL INCREMENTO

Para efectos de medición del porcentaje de incremento en cartera total, el cálculo se efectuará de la siguiente manera:

% Incremento

=

Cartera Total Pagada en el cuatrimestre

Cartera Total Pagada en el mismo cuatrimestre año anterior

-1

%

SINIESTRALIDAD

Es la forma de evaluar la rentabilidad de la cartera en vigor.

- **Siniestros pagados:** Corresponde al monto de siniestros con fecha de pago dentro del periodo a calcular.
- **Prima neta pagada:** Corresponde a la prima inicial y de renovación pagada en el período de cálculo.

CÁLCULO DE SINIESTRALIDAD REAL

El cálculo de la siniestralidad se efectuará de la siguiente manera:

% Siniestralidad real al Cierre del periodo

=

Siniestros pagados ± Recuperaciones (SIPAC) (antepenúltimos 12 meses)

Primas Netas Pagadas (últimos 12 meses)

CÁLCULO DE SINIESTRALIDAD ACOTADA

El cálculo de la siniestralidad se efectuará de la siguiente manera:

% Siniestralidad Acotada  
al Cierre del periodo

=

Siniestros acotados pagados ± Recuperaciones (SIPAC)  
(antepenúltimos 12 meses)

-----

Primas Netas Pagadas (últimos 12 meses)

**NOTA:** Un siniestro no puede afectar más del 10% de la cartera, por lo que será acotado a ese monto.

PERIODOS DE MEDICIÓN PARA SINIESTRALIDAD

Los meses a considerar para la medición de la siniestralidad en cada cuatrimestre, serán de acuerdo a la siguiente tabla:

| CUATRIMESTRE | SINIESTROS Y RECUPERACIONES SIPAC | PRIMAS NETAS PAGADAS          | REFERENCIA CARTERA PARA ACOTAMIENTO |
|--------------|-----------------------------------|-------------------------------|-------------------------------------|
| 1            | Marzo 2025 – Febrero 2026         | Mayo 2025 – Abril 2026        | Enero 2025 – Diciembre 2025         |
| 2            | Julio 2025 – Junio 2026           | Septiembre 2025 – Agosto 2026 | Mayo 2025 – Abril 2026              |
| 3            | Noviembre 2025 – Octubre 2026     | Enero 2026 – Diciembre 2026   | Septiembre 2025 – Agosto 2026       |

Bonos  
BONO INICIAL

Los requisitos y la acreditación de este bono se aplicarán en forma cuatrimestral no acumulable. El bono se pagará sobre las primas iniciales, pagadas y aplicadas en el cuatrimestre. Se debe lograr un requisito mínimo de primas iniciales para ubicación al cierre de cada cuatrimestre, de acuerdo con la siguiente tabla:

| Primas de ubicación | % Bono |
|---------------------|--------|
| 300,000             | 14%    |
| 240,000             | 12%    |
| 180,000             | 11%    |
| 150,000             | 10%    |
| 120,000             | 9%     |
| 90,000              | 8%     |
| 70,000              | 6%     |

BONO DE CARTERA

Los requisitos y la acreditación de este bono se aplicarán en forma **cuatrimestral no acumulable**. El bono se pagará sobre las primas de renovación pagadas y aplicadas en el cuatrimestre. Se debe cumplir con un requisito de cartera total pagada y aplicada en el cuatrimestre, **incremento** en cartera total y una **siniestralidad acotada máxima del 75%**, de acuerdo a la siguiente tabla:

| Cartera total | Siniestralidad Acotada máxima 75% Incremento en Cartera Total |      |       |
|---------------|---------------------------------------------------------------|------|-------|
|               | 0%                                                            | 5%   | 10%   |
| 1,140,000     | 5.0%                                                          | 8.0% | 11.0% |
| 690,000       | 4.0%                                                          | 7.0% | 9.5%  |
| 530,000       | 3.0%                                                          | 6.0% | 8.5%  |
| 300,000       | 2.0%                                                          | 5.0% | 7.5%  |
| 150,000       | 1.0%                                                          | 4.0% | 7.0%  |

\*En caso de decremento, se podrá lograr la primera columna si la siniestralidad es menor al 55% y el decremento es hasta un 15%.

BONO DE SINIESTRALIDAD

Los requisitos y la acreditación de este bono se aplicarán en forma cuatrimestral no acumulable. El bono se pagará sobre las primas de renovación pagadas y aplicadas en el cuatrimestre. Debe contar con una siniestralidad real máxima del 55% y ser ganador de bono inicial.

| Ganador de Bono Inicial |        |
|-------------------------|--------|
| Siniestralidad Real     | % Bono |
| 35%                     | 4%     |
| 45%                     | 3%     |
| 55%                     | 2%     |

DAÑOS PATRIMONIALES Definiciones

PERIODOS DE MEDICIÓN

| CUATRIMESTRE | PERIODO                |
|--------------|------------------------|
| 1            | Enero – Abril          |
| 2            | Mayo – Agosto          |
| 3            | Septiembre – Diciembre |

Para efectos del cálculo de bonos se consideran los siguientes criterios:

- **Nuevo negocio de Daños Patrimoniales:** Corresponde a negocios que inician vigencia en el periodo de cálculo y donde no exista póliza previa para el mismo contratante/ubicación o provenientes de una póliza previa en GNP o con un mínimo de 120 días al descubierto.
- **Prima afecta:** Prima neta correspondiente a planes considerados en la tabla de cómputo, considerándose inicial o renovación según la antigüedad del negocio.
- **Prima inicial:** Prima correspondiente a pólizas en su primer año de vigencia.
- **Prima de renovación:** Prima correspondiente a pólizas a partir de su segundo año de vigencia o con póliza previa para el mismo contratante/ubicación.
- **Negocios Totales:** Número total de pólizas en vigor (nuevas y renovadas).

NEGOCIOS COMPARTIDOS

Para aquellas pólizas nuevas que sean compartidas por 2 o más agentes, los nuevos negocios contarán **exclusivamente a un agente**, de acuerdo con los siguientes criterios:

- El agente que tenga el **mayor porcentaje de participación**.
- En caso de que varios agentes tengan el mismo porcentaje de participación, se asignará el nuevo negocio, al agente que aparezca como principal en la emisión de la póliza.

Bonos

BONO DE PRIMER AÑO

Los requisitos y la acreditación de este bono se aplicarán en forma cuatrimestral no acumulable.

El bono se pagará sobre las primas afectas iniciales, pagadas y aplicadas en el cuatrimestre.

Se considerarán como nuevos negocios aquellos que inician su primer año de vigencia en el periodo y que cuenten con una prima afecta anual mínima de \$3,750.

Cuando el monto de prima anualizada y pagada cumpla con este requisito se podrá considerar como nuevo negocio. Se debe lograr un requisito mínimo de nuevos negocios de Daños Patrimoniales y una prima inicial al cierre de cada cuatrimestre, de acuerdo con la siguiente tabla:

| Prima Inicial de Daños Patrimoniales | Nuevos Negocios |     |     |
|--------------------------------------|-----------------|-----|-----|
|                                      | 3               | 6   | 10  |
| 100,000                              | 7%              | 11% | 15% |
| 60,000                               | 6%              | 8%  | 12% |
| 30,000                               | 5%              | 7%  | 10% |

BONO DE RETENCIÓN DE CARTERA

Los requisitos y la acreditación de este bono se aplicarán en forma **cuatrimestral no acumulable**.

El bono se pagará sobre las primas afectas de renovación, pagadas y aplicadas en el cuatrimestre.

Se debe lograr un requisito mínimo de Prima Inicial y negocios totales (pólizas nuevas y renovadas) de Daños Patrimoniales al cierre de cada cuatrimestre, de acuerdo con la siguiente tabla:

| Prima Inicial de Daños Patrimoniales | Negocios Totales |
|--------------------------------------|------------------|
|                                      | 25               |
| 100,000                              | 12%              |
| 60,000                               | 8%               |
| 30,000                               | 5%               |



# BONOS ADICIONALES

## BONO INTEGRAL

Este bono es adicional a los obtenidos en cada ramo, los requisitos y acreditación se aplicarán de forma anual.

Se otorga para premiar la integralidad de los agentes en los ramos de venta individual durante el 2026.

- Para obtener este bono es requisito lograr al menos un **punto en los ramos de Vida Individual, Gastos Médicos Mayores Individual, Autos Personales y, opcionalmente, en Daños Patrimoniales.**
- El esquema otorgará **puntos basado en la ubicación de bonos** de Productividad Vida Individual, Productividad Gastos Médicos, Inicial Autos Personales y Primer Año en Daños Patrimoniales en cada uno de los periodos.
- La ubicación en la tabla se determina por los **puntos acumulados** al cierre de diciembre.
- El bono se **pagará sobre el monto de bonos logrados en el año** de Productividad Vida Individual, Productividad Gastos Médicos, Inicial Automóviles y Primer Año en Daños Patrimoniales.

El porcentaje de bono está en función al total de puntos acumulados, de acuerdo con la siguiente tabla:

| Puntos Generados | % Bono |
|------------------|--------|
| 31               | 25.0%  |
| 26               | 20.0%  |
| 21               | 17.5%  |
| 16               | 15.0%  |
| 11               | 12.5%  |
| 6                | 10.0%  |

Los puntos se generarán por el renglón en el cual se ubiquen en cada periodo en los bonos de venta nueva de cada ramo de acuerdo con las siguientes tablas de Puntos por ramo:

| Renglón de bono logrado | Puntos para bono integral por ramo |                |             |                     |
|-------------------------|------------------------------------|----------------|-------------|---------------------|
|                         | Vida Individual                    | Gastos Médicos | Automóviles | Daños Patrimoniales |
| Renglón 8               | 3                                  | -              | -           | -                   |
| Renglón 7               | 3                                  | -              | 4           | -                   |
| Renglón 6               | 3                                  | -              | 4           | -                   |
| Renglón 5               | 2                                  | 4              | 3           | -                   |
| Renglón 4               | 2                                  | 4              | 2           | -                   |
| Renglón 3               | 2                                  | 3              | 2           | 3                   |
| Renglón 2               | 1                                  | 2              | 1           | 2                   |
| Renglón 1               | 1                                  | 1              | 1           | 1                   |

**NOTA:** Para fines del Bono Integral, se contabilizarán los puntos de acuerdo con el renglón de bono logrado antes de campañas.



## ESQUEMA DE RECONOCIMIENTOS Y COMPETENCIAS

Vender seguros, es una profesión que encierra el reto de mejorar como profesionales y como seres humanos, llevando bienestar a la sociedad. Este proceso está íntimamente ligado con una serie de cualidades y valores en los que GNP cree profundamente, promoviéndolos, reconociéndolos y enaltecéndolos, porque estamos convencidos de que esta gran labor que lleva nuestra fuerza productora a incrementar constantemente su cartera de asegurados, si bien es una actividad que otorga grandes satisfacciones, es también un reto profesional importante.

Por lo anterior, contamos con un esquema que permite no sólo reconocer a nuestros agentes que logran resultados destacados, sino también a aquellos que en un ambiente de sana competencia sobresalen entre sus colegas en las diferentes categorías.

Con el fin de que todos tengan a su alcance el justo reconocimiento por su diaria labor y de que ésta sana competencia se dé entre toda nuestra fuerza de ventas, se ha desarrollado el Esquema de Reconocimiento que comprende:

### **Torneo de Campeones**

con los que se reconoce a quienes ocupan las primeras posiciones a nivel nacional por ramo.

### **Congresos**

vía producción inicial en Vida Individual, Gastos Médicos y Seguros Patrimoniales, así como por ocupar las primeras posiciones en el Torneo Seguros Empresariales.

A continuación, se detalla cada uno de estos reconocimientos:



## TORNEO DE CAMPEONES

El éxito legítimo, definitivamente no es fortuito. Para lograrlo, no existe atajo alguno. En GNP consideramos que el éxito y los primeros lugares, se consiguen “haciendo bien las pequeñas cosas de todos los días”... lo cual es un proceso que nunca termina, pero conforme se va dando, otorga méritos, experiencia y prestigio, además de propiciar entre nuestra fuerza productora el crecimiento humano y profesional. Lo anterior, es precisamente lo que se refleja y reconoce en los renglones de los que consta este apartado.

El Torneo de Campeones es una competencia nacional en la que, durante todo el año, participan nuestros agentes con las primas iniciales de ubicación que ingresen en los ramos de:

-  **Vida Individual**
-  **Gastos Médicos Mayores**
-  **Seguros Patrimoniales**



Con el fin de mantener la igualdad de condiciones en la competencia, todos nuestros agentes Noveles generaciones 1 y 2 (identificados como agentes individuales), tienen una competencia exclusiva con la producción integral.

Si ya es un mérito destacar en toda competencia, lo es aún mayor cuando, como en el caso del Torneo de Campeones, los participantes se cuentan por miles. De ahí que GNP reconozca este hecho a lo largo de todo el año, este resultado es publicado en la sección de logros del Portal de Intermediarios y la App de Agentes. En él aparecen, en el apartado correspondiente, los nombres y resultados de los productores que se colocan en cada una de las clasificaciones de las que consta cada Torneo.

### **Torneo de Campeones Noveles:**

- Se considera la participación por concepto de:
  1. Primas iniciales para ubicación de Vida Individual, Gastos Médicos y Seguros Patrimoniales.
  2. Puntos para bono integral.
- El máximo a otorgarse por un solo negocio de Vida Individual y negocios de una misma fuente (\*) será \$2,000,000.
- Se debe contar con una retención mínima del 70% en Vida Individual y siniestralidad acotada en Gastos Médicos y Autos Personales en niveles rentables.

(\*) Se considerarán negocios de una misma fuente, aquellos que tienen el mismo contratante o que el poder de decisión está en una sola persona o consejo de administración.

Los agentes que sean familiares directos de algún miembro activo de la Fuerza de Ventas de GNP y deseen participar deberán notificar su intención a su Dirección de Agencia y a GNP.



CONGRESOS

Los Congresos GNP son eventos en los que nuestra compañía reconoce el desempeño anual de los productores de GNP. Asistir a Congreso significa ser recompensado con un viaje de placer y también la gran oportunidad de participar en celebraciones de gran unión, camaradería y sinergia en las que cada actividad y detalle son planeados pensando en vivir momentos únicos e increíbles. Consideramos a la familia y al círculo más cercano de nuestros productores como el elemento clave de su motivación y éxito, gracias al apoyo incondicional que día con día les brindan impulsándolos a luchar para conseguir sus metas, por ello, los Congresos GNP nos dan la oportunidad para que sus seres queridos sean parte de este reconocimiento. Por lo anterior, la selección de sedes interesantes, atractivas y con la infraestructura necesaria, así como la participación de los funcionarios que asisten como anfitriones, asegura que nuestros productores y sus acompañantes reciban el trato amable y de primera que se merecen, garantizando siempre un ambiente y experiencias únicas que sólo se viven en un Congreso al estilo de la Gran Familia GNP. Por otro lado, los Congresos ofrecen la oportunidad invaluable para nuestros productores de convivir con colegas, de formar nuevas amistades y de tratar con funcionarios de la Compañía, con quienes se puede hablar de negocios en un entorno más cordial y amistoso.

REQUISITO PARA LA ASISTENCIA A CONGRESOS

Los Congresos podrán obtenerse por medio de la producción inicial reflejada en el Torneo de Campeones de Agentes Noveles (primas de ubicación con acotamiento de negocios) o, por el lugar alcanzado en las competencias, según la siguiente tabla:

| Congreso | Producción o lugar en Torneos de Campeones |                             |                               |                             |                             |
|----------|--------------------------------------------|-----------------------------|-------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
|          |                                            | Vida Individual             |                               | Gastos Médicos              | Patrimoniales               |
| CONSEJO  | 3 primeros lugares del Torneo de Noveles   |                             |                               |                             |                             |
|          |                                            | Vía producción<br>5,900,000 | +24<br>nuevos<br>negocios PAI | Vía producción<br>2,850,000 | Vía producción<br>4,700,000 |
| DIAMANTE | Generación 2                               | 3,000,000                   |                               | 1,800,000                   | 3,000,000                   |
|          | Generación 1                               | 2,800,000                   |                               |                             |                             |
| PLATINO  | Generación 2                               | 1,850,000                   |                               | 1,300,000                   | 1,950,000                   |
|          | Generación 1                               | 1,600,000                   |                               |                             |                             |
| ORO      | Generación 2                               | 1,250,000                   |                               | 1,050,000                   | 1,400,000                   |
|          | Generación 1                               | 950,000                     |                               |                             |                             |

CONSIDERACIONES PARA LA OBTENCIÓN DE CONGRESOS

- Para efectos de Torneos de Campeones, se considerará la prima inicial con acotamientos de competencia pagada y aplicada del 1º de enero al 31 de diciembre del año en curso.
- Además de cumplir con los requisitos de producción inicial para la obtención de Congreso en Vida Individual, se debe contar con una retención mínima del 70%, al cierre de diciembre del año en curso (en caso de que el agente no cuente con base a conservar, se excluye este requisito).  
*Nota: Agentes con base menor a 10 negocios PAI no juegan con requisito de retención.*
- Los negocios a considerar para Congresos por Vida Individual, serán los que cumplan con las condiciones de Negocio PAI.
- Contar con una **sinistralidad acotada máxima del 80%** en Gastos Médicos, al cierre de diciembre del año en curso.
- Contar con una **sinistralidad acotada máxima del 65%** en el ramo de Autos Patrimoniales al cierre de diciembre del año en curso.
- Para los agentes con fecha de conexión previa a 2026, el requisito de Negocios PAI para Congresos será de **20 negocios**.
- El requisito de negocios para los agentes noveles **G1 reclutados en 2026, será proporcional a la fecha de conexión**, de acuerdo con la siguiente tabla:

| Conexión primer semestre | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio |
|--------------------------|-------|---------|-------|-------|------|-------|
| Negocios requisito       | 24    | 23      | 22    | 21    | 20   | 19    |

| Conexión segundo semestre | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
|---------------------------|-------|--------|------------|---------|-----------|-----------|
| Negocios requisito        | 18    | 17     | 16         | 15      | 14        | 13        |

- Cuando se logre Consejo por lugares en competencia, la producción en el ramo mayor no se considerará para lograr un congreso distinto.
- Los lugares ganados en los congresos son intransferibles y sin posibilidad de canje por un Congreso distinto u otro evento organizado por GNP.
- El derecho a Congreso no da opción a reembolsos por no asistencia.

CRITERIOS PARA ACOMPAÑANTES A CONGRESOS

Los Congresos GNP tienen un ambiente familiar, donde la sana convivencia e integración han forjado fuertes lazos de amistad, por tanto, para cuidar la filosofía de estos viajes y garantizar la seguridad de todos los participantes, podrán asistir como acompañantes de nuestros congresistas:

- Cónyuge o pareja estable. Se entiende como estable aquella relación formal de al menos un año.
- Familiares directos: hijos, hermanos o padres.
- En el caso de los hijos, deberán tener al menos 15 años cumplidos al momento de la celebración del evento. Cuando se trate de menores de edad, será necesario que el congresista firme una carta responsiva y el menor deberá usar siempre un brazalete que lo identifique como tal, (mismo que se le proporcionará en el evento) con el fin de tener control en las actividades que, por su edad, no sean adecuadas para ellos.
- Si por alguna razón extraordinaria el congresista no pudiera ser acompañado por ningún familiar, podrá llevar a un invitado, siempre y cuando esté avalado por el funcionario de la plaza y el ganador de Congreso firme una responsiva comprometiéndose a respetar las normas de conducta y convivencia, con el fin de mantener la cordialidad y el ambiente familiar que caracterizan a los Congresos GNP; así mismo, el invitado deberá portar en todo momento el brazalete que lo identifique como tal.
- Los Congresos son un reconocimiento para la fuerza productora por su labor, por tanto, la asistencia de los acompañantes a los eventos estará sujeta a la asistencia del ganador.

CONSEJO DE PRODUCTORES

El Consejo de Productores reúne a los productores/despachos que, al término del ejercicio, cumplan con los requisitos de asistencia a Consejo publicados en este cuaderno.

Pertenecer a este selecto grupo, significa hacerse acreedor al mayor reconocimiento al éxito que puede obtener un integrante de la Fuerza Productora de GNP, además de que constituye el derecho a asistir a la Cumbre de Agentes.

Aunado a esto, el Consejo de Productores es un foro de retroalimentación que convierte a sus integrantes en portavoces de la percepción de nuestros productores sobre el mercado, así como de sus alternativas de solución a las áreas de oportunidad.

Sus aportaciones, indudablemente enriquecen las decisiones y estrategias de la compañía.



CUMBRE DE AGENTES

La Cumbre de Agentes es un seminario anual a través del cual, GNP reúne a un selecto grupo de productores de toda la República con el objetivo de:

- Compartir las mejores prácticas
- Convivir
- Participar en dinámicas de integración
- Capacitación de alto nivel
- Escuchar testimoniales de éxito
- Participar en conferencias y foros

Los requisitos para participar en la Cumbre de Agentes 2027 son los siguientes:

- Ser Congresista por cualquiera de los caminos
- \$4,400,000 de primas de ubicación e incremento acumuladas en el ranking integral
- Ser ganador de Bono Integral
- Contar con conservación real en Vida Individual y siniestralidad acotada en Gastos Médicos y Automóviles en niveles rentables

**Importante:** Todos los agentes Consejeros tendrán su lugar garantizado en la Cumbre de Agentes A partir de ese momento, estarás considerado para vivir una experiencia inolvidable, que esperamos repitas cada año.

BONO CLUB ELITE Y MDRT

Los requisitos y la acreditación de este bono se aplicarán en forma anual. Este bono se aplicará después del periodo de aclaraciones del cierre del ejercicio 2026.

Existen dos caminos para lograrlo, de acuerdo con la siguiente tabla:

| CAMINO             | REQUISITO                                                                                                                                  | RECOMPENSA                                                                      |
|--------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|
| VIDA INDIVIDUAL    | Primas para ubicación por <b>2,900,000</b> en Vida Individual<br><b>24</b> negocios PAI /<br>Conservación real <b>90%</b>                  | Bono por <b>\$60,000</b><br>Beneficio por asistencia a la MDRT: <b>\$45,000</b> |
| SEGUROS PERSONALES | Primas para ubicación de <b>Vida Individual y Gastos Médicos</b> por <b>2,900,000</b> en el año con un mínimo de <b>1,450,000</b> por ramo |                                                                                 |

**NOTA:** Este bono no aplica para Directores de Agencia por la producción en su clave personal.

CONSTANCIA EN NEGOCIOS

A todos los agentes de nuestra fuerza productora, que al cierre de año hayan logrado los siguientes requisitos:

| CAMINO            | REQUISITO                            | RECOMPENSA     |
|-------------------|--------------------------------------|----------------|
| AGENTE INDIVIDUAL | 50 negocios PAI ingresados en el año | \$50,000       |
|                   | 75 negocios PAI ingresados en el año | Un centenario* |

\*Con tope a un valor máximo de \$100,000 pesos

- Adicionalmente, se debe cumplir con una conservación real mínima de 90% y retención de negocios en los primeros años mínima del 70%.
- Los premios se entregarán una vez finalizado el periodo de aclaraciones del cierre del ejercicio 2026 en alguno de los eventos de GNP o como abono al estado de cuenta.
- Si el costo del Centenario excede el tope establecido, se aplicará un abono al estado de cuenta por el monto máximo permitido para este incentivo.
- Este bono no aplica para Directores de Agencia por la producción en su clave personal.

RECOMPENSAS PARA AGENTES NOVELES

Como reconocimiento a aquellos Agentes Noveles Persona Física incorporados en 2026, que desde el inicio de su actividad como Asesores Profesionales de Seguros destaquen por su productividad y constancia y logren Bono de Productividad de Primer Año en Vida Individual dentro de sus primeros cuatro trimestres de conexión, GNP otorgará las siguientes recompensas:

BONO DE ARRANQUE

| Requisitos                       | Bono de arranque |
|----------------------------------|------------------|
| 1° Bono de Productividad logrado | 4,500            |
| 2° Bono de Productividad logrado | 5,500            |
| 3° Bono de Productividad logrado | 7,500            |
| 4° Bono de Productividad logrado | 9,500            |

BONO DE ACTIVIDAD

Los requisitos y la acreditación de este bono se aplicarán en forma trimestral no acumulable.  
El bono se pagará sobre las primas iniciales pagadas y aplicadas en el trimestre, según porcentaje de pago de cada plan.  
Se debe cumplir con un mínimo de 8 negocios PAI al cierre de cada trimestre, de acuerdo con la siguiente tabla:

| Requisitos                                | Bono de actividad |
|-------------------------------------------|-------------------|
| 8 negocios PAI ingresados en el trimestre | \$8,500           |



Políticas:

- Es requisito indispensable obtener la **cédula definitiva** y cuentan con 6 meses como plazo máximo a partir de su fecha de conexión en GNP para realizar el cambio de cédula. Los bonos se aplicarán vía estado de cuenta una vez que el agente presente la cédula definitiva.
- Los bonos deben ser logrados de forma natural de acuerdo con la tabla regular de bono, es decir, para estos incentivos **no se considera el requisito de proporcionalidad** para agentes en su primer trimestre de conexión, beneficio por campañas o cualquier otra circunstancia que salga del cálculo regular.
- El Bono de Arranque no requiere que los bonos sean consecutivos.
- El Bono por Actividad se aplica de forma independiente, cuando el agente logre Bono de Productividad y cumpla con el requisito de negocios en el mismo periodo.
- Los agentes conectados con cédula definitiva podrán hacerse acreedores a estos incentivos siempre que cumplan con los requisitos estipulados y su cédula no supere los seis meses de antigüedad al momento de la conexión en GNP.

La solicitud debe hacerse vía correo electrónico a la clave [premioseincentivos@gnp.com.mx](mailto:premioseincentivos@gnp.com.mx) con los siguientes datos:

- 📄 **Nombre completo del agente**
- 📄 **Dirección de Agencia**
- 📄 **RFC**
- 📄 **CUA**
- 📄 **Cédula escaneada**

SEMINARIO NACIONAL DE NOVELES

El Seminario Nacional de Noveles es un evento semestral diseñado para reconocer el éxito en el desarrollo inicial de los Agentes Noveles y fortalecer su arraigo, tanto en su Dirección de Agencia como en GNP.

Para asistir a uno de estos seminarios, los Agentes deberán cumplir con los siguientes requisitos semestrales de productividad:

- Lograr una producción acumulada de **\$500,000** en primas afectas iniciales integrales para ubicación en los ramos Vida Individual, Gastos Médicos Mayores, Autos Personales y Daños Patrimoniales.
- Ser ganador de al menos un **bono inicial o de productividad** de primer año en cualquiera de estos ramos durante el periodo de medición.

A continuación, se detallan los criterios de participación así como los periodos para cumplir los requisitos de productividad:

|                    | Fecha del Evento  | Participan Agentes G1 Reclutados del: | Requisitos de Productividad:                                                                                | Periodo de Producción y Bonos: |
|--------------------|-------------------|---------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------|
| <b>Seminario 1</b> | 2do Semestre 2026 | 1 julio 2025 al 30 junio 2026         | <ul style="list-style-type: none"><li>• Primas: \$500,000</li><li>• 1 Bono inicial/ productividad</li></ul> | 1 enero a 30 junio 2026        |
| <b>Seminario 2</b> | 1er Semestre 2027 | 1 enero 2026 al 15 diciembre 2026     | <ul style="list-style-type: none"><li>• Primas: \$500,000</li><li>• 1 Bono inicial/ productividad</li></ul> | 1 julio a 15 diciembre 2026    |

**Camino alternativo:** Podrán calificar al evento los agentes en su segunda oportunidad cumpliendo con un acumulado de \$750,000 en primas y 2 bonos de productividad en el ramo de Vida Individual, considerando exclusivamente un periodo de 12 meses.

Políticas:

- Participan los Agentes Noveles **Generación 1**, sin experiencia previa en la venta de seguros, que no hayan asistido a algún Seminario o Evento GNP previamente.
- Los requisitos de productividad se considerarán con la información disponible en el corte automático al cierre de cada periodo.
- El derecho a este seminario no da opción a reembolso por no asistencia, ni se podrá asistir a otro evento con fecha posterior al ganado.
- Los lugares son intransferibles.
- La calificación al **Seminario 2** se podrá obtener de forma independiente, ya sea cumpliendo con el Requisito Integral o con el Requisito de Vida Individual, de acuerdo con los periodos establecidos.



## OTROS RECONOCIMIENTOS

### TROFEO AMASFAC

El Trofeo AMASFAC, es un reconocimiento que desde 1991 otorga la Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas, a los productores de seguros más destacados en el ramo de Vida Individual por su labor profesional.

En este certamen tienen la oportunidad de participar los agentes de todas las empresas de seguros del país afiliados a la AMASFAC, para obtener el trofeo del certamen.

Las bases para obtener el Trofeo AMASFAC las establece la propia asociación, por lo que una vez emitidas en su edición 2026, las daremos a conocer.



**A M A S F A C**  
siempre a tu lado

Vivir es increíble®





LIMRA

Life Insurance Marketing and Research Association (LIMRA) es una asociación internacional fundada en Estados Unidos hace 110 años con el objetivo de desarrollar y capacitar a los profesionales en seguros de vida. LIMRA cuenta con 1,300 miembros en 71 países, entre ellos se encuentran las compañías de seguros de vida más importantes del mundo, pero el primer socio internacional fue GNP con quien mantiene una sólida relación desde hace 81 años.

LIMRA reconoce las mejores prácticas de venta y conservación en seguros de Vida Individual mediante dos premios internacionales de gran prestigio: IAP e IQA, que se han actualizado para continuar reconociendo a los productores más destacados.



Vivir es increíble®



INTERNATIONAL AWARD FOR PRODUCTIVITY  
(IAP; Premio Internacional de Productividad)

El International Award for Productivity reconoce a los nuevos agentes que sobresalen cerrando nuevos negocios de Vida durante el año. Motiva a los productores en sus primeras etapas a lograr un mejor nivel tanto en lo personal como en lo profesional, promoviendo su actividad y fundamentos básicos del negocio.

Este reconocimiento ahora es sólo para agentes G1 a G4, consta de 3 niveles para calificar y considera los negocios nuevos puestos en vigor durante el año, todos en el ramo de Vida Individual:

| NIVEL   | REQUISITO                             |
|---------|---------------------------------------|
|         | NEGOCIOS NATURALES DE VIDA INDIVIDUAL |
| PLATA   | Entre 25 y 49                         |
| ORO     | 50 y 99                               |
| PLATINO | 100 o más                             |

Quienes cumplan lo anterior, se harán merecedores de un certificado de reconocimiento otorgado por LIMRA que avala su logro, así como una insignia digital creada y avalada por la misma institución.



INTERNATIONAL QUALITY AWARD  
(IQA; Premio Internacional de Calidad)

El International Quality Award reconoce a los agentes con alta producción y conservación durante 2 años en el ramo de Vida Individual. Esta distinción internacional consta ahora de 2 niveles y podrán calificar los agentes G3, G4 y Consolidados que en 2025 y 2026 hayan logrado los negocios y conservación indicados en la siguiente tabla para el cierre de 2026.

| NIVEL   | NEGOCIOS NATURALES DE VIDA INDIVIDUAL | CONSERVACIÓN REAL MÍNIMA |
|---------|---------------------------------------|--------------------------|
| ORO     | Entre 50 y 99                         | 90%                      |
| PLATINO | 100 o más                             |                          |

Quienes cumplan con lo anterior, se harán merecedores de un certificado de reconocimiento otorgado por LIMRA que avala su logro, así como una insignia digital creada y avalada por la misma institución. Una placa especial será otorgada a aquellos agentes que logren nivel Platino cada quinquenio a partir del décimo año.



MILLION DOLLAR ROUND TABLE  
(MDRT; Mesa Redonda del Millón de Dólares)

Million Dollar Round Table, es una asociación internacional con sede en los Estados Unidos de América, que agrupa a los productores más destacados en todo el mundo en lo que se refiere a la venta de seguros de Vida (Individual y Grupo) y Salud Individual. En el presente año, existen 4 caminos establecidos por la propia organización para aspirar a ser miembro de la MDRT en el 2027, dichos caminos son:

| NIVEL | CAMINO     | REQUISITOS AL CIERRE DEL 2026                                                                                                                                                                                            |
|-------|------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1     | COMISIONES | 905,200 de Vida Individual de primer año, de Vida Grupo y Colectivo                                                                                                                                                      |
| 2     |            | 905,200 compuesto de: <ul style="list-style-type: none"><li>Un mínimo de 50% de Vida Individual de primer año y de Vida Grupo y Colectivo (452,600) y</li><li>Un máximo de 50% de Salud Individual (452,600)</li></ul>   |
| 3     | PRIMAS     | 1,810,400 de Vida Individual de primer año, de Vida Grupo y Colectivo                                                                                                                                                    |
| 4     |            | 1,810,400 compuesto de: <ul style="list-style-type: none"><li>Un mínimo de 50% de Vida Individual de primer año y de Vida Grupo y Colectivo (905,200) y</li><li>Un máximo de 50% de Salud Individual (905,200)</li></ul> |

Los productores que logren lo anterior, serán candidatos a ser miembros de la MDRT 2027, para lo cual, deberán adquirir primero la membresía, si lo hacen, tienen además la opción de asistir a la Convención Anual de la MDRT en alguna sede internacional.





## RECONOCIMIENTOS

Corre por cuenta propia del agente, tanto inscribirse a la MDRT como costear su asistencia a la Convención Anual, que, por lo general reúne a más de 5,000 agentes, siendo los mejores a nivel mundial.

En este magno evento, se participa en conferencias y talleres prácticos en donde se reciben excelentes ideas de productividad y desarrollo para aplicar en nuestro negocio.

Pertenecer a esta asociación, significa ser parte del 5% de Agentes con mayor productividad en seguros de Vida y Salud de todo el mundo, por lo que se constituye en un gran reconocimiento a nivel internacional y un gran logro obtenerlo.

### RECONOCIMIENTO A LA LEALTAD

En GNP reconocemos que ser agente de seguros implica superar retos a lo largo de su carrera, requiere actividad constante y compromiso tanto con los clientes como con nuestra compañía.

Por ello, celebramos su trayectoria cada quinquenio a partir del décimo aniversario.

Esta celebración se llevará a cabo durante el año de aniversario, en algún evento que será seleccionado conforme a los logros y méritos alcanzados.

*Vivir es increíble®*





RECONOCIMIENTO  
A LA TRASCENDENCIA:  
SALÓN DE LA FAMA

El Salón de la Fama de GNP representa el máximo reconocimiento que nuestra compañía otorga a los miembros de la fuerza productora quienes han dedicado su vida a la actividad aseguradora colaborando siempre con GNP y quienes cuentan con una trayectoria intachable, elevando los valores que nos distinguen, tanto en el ámbito personal como en el profesional y son ejemplo de rectitud, honestidad, integridad, profesionalismo, eficiencia y, sobre todo, de un inquebrantable espíritu de servicio para todas las generaciones.

La creación del Salón de la Fama de GNP tuvo lugar en 1979 y estuvo motivada por la existencia de seres humanos “extraordinarios”, cuya obra trascendió sus vidas hasta convertirse en guía, ejemplo e inspiración para los demás.

En la historia de GNP sólo 36 personalidades han ingresado al Salón de la Fama. Ellos son:



MIEMBROS  
FUNDADORES (1979)

|                               |
|-------------------------------|
| NEMESIO AGUIRRE MONTALVO †    |
| SAMUEL APPELBAUM SERVIANSKY † |
| RAFAEL FÉLIX IBARRA †         |
| EDUARDO JACOBO CASSAB †       |
| PEDRO LECHUGA RUÍZ †          |
| RAMÓN MARTÍNEZ RINCÓN †       |
| SALVADOR PLANS RAMINYO †      |
| ISMAEL RODRÍGUEZ GONZÁLEZ †   |
| PABLO SALAS GUERRA †          |
| RENÉ VALENZUELA PABLOS †      |

MIEMBROS SEGUIDORES

|                                                                                         |                                                                                                                          |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1980<br>Ignacio Cardona Flores †<br>Luis Enrique Cancino Guillén                        | 2006<br>Alfonso Rosas Ramírez<br>Jesús Gerardo Cantú Leal †                                                              |
| 1986<br>Alfonso Ricart Machuca †                                                        | 2008<br>Jesús Rosales Mateos                                                                                             |
| 1988<br>Rafael Guerra Martínez<br>Ángel Mario Huerta Meléndez<br>Francisco Regil Vargas | 2011<br>Carlos Berard Morán                                                                                              |
| 1992<br>José María Arias Aparicio †<br>Elia Chi Vacuan Eng †                            | 2017<br>Jorge Chávez Trejo                                                                                               |
| 1994<br>Guillermo Colín García de Alba<br>Efraín Villarreal Roel †                      | 2019<br>Miguel Lozano Barroso †                                                                                          |
| 1996<br>Margarita Kielman de Muiño †                                                    | 2023<br>Manuel García de la Garza<br>Eduardo Melito Hernández<br>Miguel Agustín Pardiñas Graue<br>Jorge González Henonin |
| 2001<br>Amado Ugarte Loyola †                                                           | 2024<br>Roberto Lozano Prieto †<br>Jorge Salas Cacho                                                                     |
| 2002<br>Marco Antonio Cooley Lugo<br>Oscar Paniagua Cruz †                              |                                                                                                                          |



Los candidatos para ingresar al Salón de la Fama de GNP, serán aquellos integrantes de la fuerza productora que, ante el escrutinio del comité de dirección, cumplan con las siguientes características

- Tener 60 años de edad como mínimo.
- Contar con una lealtad mínima de 20 años consecutivos en GNP.
- Contar en su palmarés con reconocimientos otorgados por GNP por sus resultados en ventas, como pueden ser Consejos, Campeonatos o Congresos.
- Ser un referente entre la fuerza de ventas como personas que se alinean y aprovechan las estrategias de GNP.
- Para el caso de Direcciones de Agencia, ser referente en el seguimiento del modelo de negocio en GNP y que haya construido una organización altamente productiva, con resultados palpables en el desarrollo de agentes, siendo referente en el arraigo con sus agentes.
- Haber contribuido de forma tangible en el desarrollo de GNP, aportando con sus acciones, prácticas y conocimiento material invaluable que ha ayudado a la creación de productos o modelos de trabajo.
- Contar con un historial impecable y donde su actuación ética, honesta e íntegra sea incuestionable.
- Haber construido un modelo de trabajo que permita la continuidad del negocio.

El comité revisará anualmente el historial de él o los candidatos para ingresar al Salón de la Fama. La filiación dependerá de que en GNP se tenga la profunda convicción, de que se trata de una personalidad cuya actuación personal y profesional, es ejemplar. El Salón de la Fama de GNP se ubica en el edificio de recepción de Plaza GNP y en él se exhiben los rostros en bronce y una breve semblanza (montados ambos en una estela de acero inoxidable con base de madera) de cada una de las personalidades que han ingresado.

En este lugar, al pie del bloque de estelas que reúne a sus miembros fundadores, aparece la siguiente leyenda que resume la esencia de este reconocimiento:

## Vivir es increíble®

*“Las personalidades que integran este Salón han dejado una huella imborrable en la historia de Grupo Nacional Provincial. Sus cualidades humanas y profesionales son testimonio de la grandeza del ser humano que sale a luchar todos los días para convertir sus sueños en realidad. De esta forma, los distinguidos miembros del Salón de la Fama, se constituyen en un verdadero ejemplo a seguir por quienes buscan, a través de su propia superación, el bienestar de sus familias, de su empresa y de la sociedad en general.*

*Llevar este hecho trascendente más allá del tiempo y del espacio, reconocer y promover la obra de quienes integran este selecto grupo, es la misión fundamental del Salón de la Fama...”*



## LA ÉTICA EN GNP

Una parte fundamental en el desempeño de la actividad aseguradora es la ética con la que el asesor de seguros realiza su trabajo.

Desempeñar el trabajo de una forma ética no es tan complicado, simplemente el agente tiene que adecuarse a las necesidades del cliente, es decir, que el productor de servicios sea flexible y sobre todo muy perceptivo.

Para esto, es muy importante que el asesor adopte las necesidades del asegurado y de esa manera corrobore si el servicio que se ofrece es el mejor y más conveniente. Los clientes confían en lo que se les está ofreciendo y por lo tanto se les debe respeto profesional.

A continuación, te presentamos algunas recomendaciones de asesores de seguros que son básicas al estar ante un cliente:

- Antes de ofrecer una propuesta a un prospecto, analízala a fondo y pregúntate: **¿aceptaría yo estas recomendaciones?**
- Dar el servicio tomando en cuenta las circunstancias particulares del cliente, las cuales deben comprenderse desde su perspectiva. Hay que preguntarse **¿si yo estuviera en las mismas circunstancias, aplicaría este producto para mí mismo?**
- Pensar siempre que la ética en la profesión de seguros es una especie de conciencia que abarca lo que uno hace o no, cuando nadie lo ve. De este principio se deriva el tratar a los prospectos, clientes y compañeros de trabajo con respeto y dignidad. **Tratarlos como nos gustaría ser tratados.**

Cuando se habla de ética no se puede descartar lo siguiente: Responsabilidad, astucia, honradez; éstos son valores fundamentales que se deben vivir para el desarrollo ético del productor de seguros. Pero existe otro más que va muy relacionado y que es muy importante para el buen desempeño del agente con sus clientes, nos referimos a la lealtad.

Siendo siempre leales a los principios y a la empresa será mucho más sencillo entender lo que es la ética. Si cada agente trabaja con la lealtad como un principio básico tendrá mayor provecho en sus resultados y sobre todo obtendrá lo mismo de la compañía, entendiendo que la relación con sus clientes, Dirección de Agencia y compañía es a muy largo plazo.

## “EL SEGURO DE VIDA SE COMPRA PORQUE ALGUIEN QUIERE A ALGUIEN MÁS”

Es importante tomar en cuenta que por más sofisticadas que sean nuestras presentaciones de ventas o nuestras proyecciones matemáticas de los beneficios que pueda obtener un asegurado al comprarnos un seguro, la compra se lleva a cabo porque el cliente quiere a alguien más.

Mientras esa siga siendo la principal razón para el cierre de un negocio y los agentes trabajen éticamente sembrando confianza en los asegurados, el seguro de vida y la apasionante carrera de asesor de seguros continuarán prosperando.

Vivir es increíble®





# PLAN DE CARRERA

El Instituto de Desarrollo y Especialización para Asesores en Seguros (IDEAS®), está enfocado a formar profesionales en la venta de seguros a través de un Plan de Carrera diseñado para desarrollar habilidades de venta, dominar el conocimiento de nuestros productos y reforzar habilidades administrativas, necesarias para su éxito y permanencia en esta importante carrera.

Los cursos son impartidos por instructores especialistas en cada ramo y están avalados por el área de Capacitación Ventas GNP.

Nuestro Plan de Carrera está formado por 5 niveles, estructurados de acuerdo al ciclo de vida natural del Asesor Profesional en Seguros.

Estos programas contemplan un esquema de actualización continua y oportuna de los cambios, herramientas y novedades de los productos GNP.

Los Programas que conforman nuestro Plan de Carrera son:

 **INDUCCIÓN**

**Antigüedad: Previo al Contrato**

Este programa es para nuestros prospectos a Asesores en Seguros, quienes recibirán formación previa a su contratación. El objetivo es que se vayan familiarizando con la Compañía, el ciclo de ventas, su rol como Asesores así como los principios legales y las bases técnicas del Seguro.

 **ARRANQUE**

**Antigüedad: 0 – 3 meses**

El enfoque de este nivel es lograr las primeras ventas del Asesor Novel a través de la adquisición de conocimientos, habilidades y hábitos de trabajo que construirán su éxito y permanencia en la carrera.

## BÁSICO

### Antigüedad: 4 – 17 meses

El objetivo de este programa es ampliar y reforzar los conocimientos previamente adquiridos, además de desarrollar habilidades de ventas en los Asesores Noveles. La finalidad es mejorar sus resultados y asegurar su permanencia en el negocio.

Al finalizar este programa GNP otorgará la designación de Asesor Profesional en Seguros.

**Requisitos para obtener la Designación:**

- Cubrir con la acreditación mínima de 28 cursos tomando en cuenta los siguientes criterios.

|                 | # Materias | Requisitos |
|-----------------|------------|------------|
| Venta           | 4          | 4          |
| Vida            | 10         | 8*         |
| GMM             | 8          | 6*         |
| Patrimoniales   | 4          | 3          |
| Complementarias | 9          | 7          |
|                 | 35         | 28**       |

\*Dentro de los cursos se incluyen obligatoriamente:

- Fundamentos del Seguro de Vida (Vida)
- Principios Financieros (Vida)
- Aspectos Generales del Seguro de GMM (GMM)

- Producción de \$500,000 pesos de primas iniciales en año calendario de los ramos de Vida, GMM y Patrimoniales.

## INTERMEDIO

### Antigüedad 18 meses en adelante

Este nivel está diseñado para apoyar al Asesor a perfeccionar sus habilidades para la venta del seguro de vida individual, contempla un entrenamiento en ventas consultivas.

En esta etapa, el conocimiento de los productos y la visión empresarial del Agente se ven consolidados. Con este nivel se obtienen las designaciones: Certificate in Life Insurance, otorgada por The American College y la de Asesor Profesional en Seguros Senior por parte de GNP.

#### Requisitos para obtener la Designación:

- Contar con la designación de APS.
- Haber concluido el CLI.
- 100% del plan de carrera tomando en cuenta nuevos criterios de acreditación.
- Ser ganador de congreso el año de la graduación.

## AVANZADO

### Antigüedad 18 meses en adelante

El nivel Avanzado permite a los Agentes Consolidados desarrollar las habilidades y conocimientos técnicos para la venta de seguros de vida especializados que les permitirá ampliar su mercado y perfeccionar las competencias como Asesor Financiero durante el Seminario de Planeación Financiera Personal y Familiar (SPF) impartido por el ITAM.

Con este nivel se obtienen la designación: Master en Seguros Personales otorgada por GNP.

#### Requisitos para obtener la Designación:

- Contar con la designación de APS.
- Acreditar el Seminario del ITAM.
- Ser congresista.
- Ser ganador a la membresía de la MDRT, el año anterior y el año que se toma el Seminario de Planeación Financiera Personal y Familiar.

Adicional a los 5 niveles se tiene un nivel opcional llamado Cursos Adicionales, el cual se puede cursar con una antigüedad a partir del 4to mes.

Para obtener mayor información acerca del Plan de Carrera y de los cursos a los que puedes asistir ingresa a la página del Instituto de Desarrollo y Especialización para Asesores en Seguros (IDEAS®):



# CONTACTOS

|                       |                             |                             |                      |
|-----------------------|-----------------------------|-----------------------------|----------------------|
| <b>NORESTE</b>        | <b>Ma. Del Pilar Gracia</b> | pilar.gracia@gnp.com.mx     | <b>81-1660-4678</b>  |
| <b>NOROESTE</b>       | <b>Sofía Chong</b>          | chong.franco@gnp.com.mx     | <b>68-6198-2753</b>  |
| <b>METRO SUR</b>      | <b>Viridiana Zapien</b>     | viridiana.zapien@gnp.com.mx | <b>56-5099- 9471</b> |
| <b>METRO NORTE</b>    | <b>Rosa Angel Tovar</b>     | rosa.tovar@gnp.com.mx       | <b>56-1991-0826</b>  |
| <b>BAJÍO</b>          | <b>Zahira Barragán</b>      | zahira.barragan@gnp.com.mx  | <b>47-3140-6377</b>  |
| <b>OCCIDENTE</b>      | <b>Sujehei Sandoval</b>     | celina.sandoval@gnp.com.mx  | <b>33-1158-4147</b>  |
| <b>SURESTE</b>        | <b>Zuemy Salazar</b>        | zuemy.salazar@gnp.com.mx    | <b>99-9114-3417</b>  |
| <b>METRO PONIENTE</b> | <b>Diana Espejel</b>        | diana.espejel@gnp.com.mx    | <b>22-2713-3286</b>  |

O si prefieres envíanos un correo a: [capacitacionventas@gnp.com.mx](mailto:capacitacionventas@gnp.com.mx)

Y consulta el avance de tu plan de carrera en [ideasgnp.com.mx](http://ideasgnp.com.mx)

Para mantenerte actualizado únete a nuestras redes sociales: [Facebook/GNPAgentes](#)



# Plan de Carrera Agentes

## Seguro de Personas

### INDUCCIÓN

Previo al Contrato

#### Módulos

11 cursos

- Introducción a la Carrera como Asesor Profesional en Seguros GNP
- Identificación del Mercado Natural y Planeación de Arranque
- Principios del Seguro y Marco Legal
- Bases Técnicas del Seguro de Vida
- Código de Ética y Conducta
- Prevención y Detección de Operaciones con Recursos de Procedencia Ilícita
- Prevención de Prácticas no Aceptadas
- Línea Correcta
- Ciberseguridad
- Protección de datos personales
- Lineamientos de Uso de Marca



Autoestudio



Cédula de Autorización Provisional



25 horas

### ARRANQUE

0 a 3 meses

#### Cursos

7 cursos

- Cédula A
- Plan de Arranque
- Prospección la Clave del Éxito
- H-107 Dinámico y Firma Digital
- APP de Agentes
- Solicitud Dinámica de Vida Individual
- PAI Noveles

#### ABC del Agente

13 cursos

- Bases Técnicas
- Privilegio y Platino
- Profesional
- Proyecta
- Trasciende
- Suscripción Vida
- Coaching 25 puntos
- Reventa de la Carrera
- Autos
- Hogar Versátil
- Portal IDEAS
- Portal Intermediario
- Gastos Médicos Mayores



(1) Gerente de Desarrollo y/o Director de Agencia  
(2) Instructores GNP



Cédula A



87 horas

### BÁSICO

4 a 17 meses

#### Habilidades de venta

4 cursos

- Prospección y Acercamiento
- Detección y Diseño de la Propuesta
- Presentación de la Solución y Manejo de Objeciones
- Entrega de la Póliza en el Servicio Post Venta

#### Habilidades Complementarias

9 cursos

- Suscripción Vida Individual
- Sinistros Vida
- Sinistros Gastos Médicos Mayores
- Sinistros Autos
- Sinistros Hogar Versátil
- Fideicomisos
- PAI Consolidados
- Administración del Tiempo
- Marketing e Imagen Personal

#### Productos

#### Vida Individual 11 cursos

- Principios Financieros (Obligatorio)
- Fundamentos del Seguro de Vida (Obligatorio)
- Profesional
- Visión Plus
- Dotal
- Privilegio Universal y Platino Universal
- Privilegio y Platino
- Ordinario de Vida
- Trasciende
- Proyecta y Proyecta Afecto al Art. 185 de la LISR
- Plan de Rentas

#### Gastos Médicos 8 cursos

- Aspectos Generales del Seguro de Gastos Médicos Mayores (Obligatorio)
- GMM Planes Nacionales, Premium, Platino y Flexibles.
- GMM Planes Internacionales: VIP, Internacional y Enlace Internacional
- Línea Azul Alta Especialidad
- Conexión
- Línea Azul Versátil
- Taller de Ventas GMM
- GNP Personaliza

#### Patrimoniales 4 cursos

- Seguro de Automóviles
- Taller de Ventas Patrimoniales
- Hogar Versátil
- Mi Mascota GNP



Instructores GNP



Asesor profesional en Seguros



152 horas

### INTERMEDIO

18 meses en adelante



- Prospeccionar o Fracasar
- Técnicas para explorar el mercado natural
- Técnicas para satisfacer las necesidades del cliente
- Armandito el Rompecabezas Ético

#### Productos Vida

- Inducción a portafolios de Inversión
- Capitaliza
- Vida Inversión (Opcional)
- Persona Clave

#### Certificación en Planes Fiscales 2 cursos

- Beneficios Fiscales
- Planes de Retiro con Beneficios Fiscales

#### Habilidades de Venta

- El Vendedor Asesor

#### Gestión de Negocio

- Administración de tu Negocio



Moderadores especializados



Asesor Profesional en Seguros Senior + CLI



155 horas

### AVANZADO

18 meses en adelante



- Seminario de Planeación Financiera Personal y Familiar



Catedráticos del ITAM



Master en seguros personales



68 horas

### ADICIONALES

4 meses en adelante

#### Productos GMM

- Acceso Línea Azul

#### Herramientas Tecnológicas 5 cursos

- Estrategia Digital con IA
- Acercamiento a través de formularios IA
- Crea Materiales de Prospección con IA
- Crea Presentaciones y páginas web con IA
- Graba y edita videos cortos desde tu celular usando la IA

Los cursos adicionales se pueden tomar en cualquier momento a partir del nivel básico, intermedio o avanzado.



Instructores GNP



14 horas



Impartido por



Reconocimientos y/o designación



Duración

# LOS 7 PECADOS CAPITALES

1

PASAR SOBRE LOS INTERESES Y NECESIDADES REALES DEL CLIENTE SÓLO POR VENDER LO QUE A TI TE CONVIENE MÁS.

2

MENTIR A LA COMPAÑÍA SOBRE EL ESTADO REAL DE SALUD O DEL PATRIMONIO DE UN CLIENTE.

3

PERMITIR O PROVOCAR LA CANCELACIÓN DE UNA PÓLIZA DE VIDA EN VIGOR PARA VENDER UNA NUEVA.

4

NO INGRESAR INMEDIATAMENTE EL PAGO DE LA PRIMA DE UN ASEGURADO A LA COMPAÑÍA.

5

COBRAR CON CHEQUES A TU NOMBRE

6

ABANDONAR LA CARTERA, AÚN LA QUE YA NO GENERA COMISIONES

7

DESCUIDAR LAS NECESIDADES DE TUS CLIENTES NEGÁNDOLES EL SERVICIO DE ASESOR PROFESIONAL DE SEGUROS QUE REPRESENTAS.



Grupo Nacional Provincial se ha esforzado por mucho tiempo por contar con un grupo selecto de agentes, por lo que queremos compartir contigo el reto de mantener ese índice de calidad al que nos obligan las necesidades y exigencias de nuestros propios clientes.

Deseamos que promover los productos y servicios de GNP sea para ti motivo de orgullo y seguridad personal. Este trabajo debe ser tu principal foco de atención y el medio a través del cual logres tu estabilidad personal y económica ya que, de no ser así, no podríamos cumplir nuestro compromiso contigo.

Sabemos que para obtener tu mayor rendimiento debemos, por lo menos, cubrir las necesidades básicas de tu familia y esto se logra únicamente a través del trabajo continuo y de la seguridad en tus ingresos.

Por tal motivo, realizamos periódicamente un exhaustivo análisis de la producción global de cada agente, a fin de establecer los parámetros mínimos que se deben cubrir, los cuales determinarán la permanencia de un agente dentro de la fuerza productora.

Si por alguna razón un agente no logra obtener los requisitos mínimos requeridos por la compañía para su permanencia en el equipo, es muy probable que no esté lo suficientemente comprometido con el nivel de actividad que esta profesión demanda o que ésta no sea la compatible con sus propias expectativas de desarrollo, por lo que nos veremos en la necesidad de separarlo del grupo por su propio bienestar y para mantener la imagen y reconocimiento de los integrantes comprometidos de la fuerza productora.

Estos compromisos mínimos, te serán informados por tu Director de Agencia y/o tu Funcionario de Ventas.

Estamos seguros de que sabrás enfrentar este reto de empeño y decisión con la capacidad y el talento que distingue a todos los agentes de Grupo Nacional Provincial, y recuerda que cuentas con el apoyo de todo el personal de GNP y en especial con el de tu Director de Agencia, Responsable de Plaza y Funcionario de Ventas que siempre estarán a tus órdenes para ayudarte a superar la meta mínima establecida y sobre todo a alcanzar tus sueños.

**Consulta tu seguimiento en:**

**App**  
**Agentes GNP®**

Vivir es increíble®



Programa Anual de Incentivos

