



Novedades VIDA Protect

Oferta y líneas de negocio Vida

Abril 2026



¿Qué cambia?



Tarifas más competitivas con incrementos por edad topados al 12%



Descuentos disponibles hasta el 30%, que se recuperarán del año 4 al 15 al ritmo de:
Descuentos <20% se recuperan 1% cada año
Descuentos >=20% se recuperan 1,3% cada año



Se amplían las edades de entrada y de permanencia de las garantías de fallecimiento y enfermedades graves



Mayor flexibilidad en los capitales de las garantías complementarias. **Hasta 10 veces** pueden superar al capital de fallecimiento



Más enfermedades graves cubiertas **con tarifas más competitivas**



Contenido y apariencia del proyecto para el cliente

¿Para qué cambia?

Para ser competitivos en más edades y sobre todo para suavizar las subidas ligadas a la edad. Para que la subida del precio no sea la causa para anular

Para conseguir disminuir las anulaciones de los dos primeros años, y el esfuerzo de reventa que requieren incrementos superiores

Para proteger durante más tiempo al aumentar la esperanza de vida. Las necesidades de cobertura se alargan en caso de accidente y enfermedades graves

Para adaptarse al ciclo de vida de los asegurados y las diferentes situaciones profesionales y de cargas familiares. Por el bien de los suyos y su propia protección

Para tener la mejor garantía de enfermedades graves del mercado en la oferta, muy valorada en el segmento senior

Para mejorar la imagen, destacar las bondades del producto y aprovechar la fuerza de la primera impresión al cliente

✓ Tarifas competitivas también en los mayores de 55 años

Las nuevas tarifas son competitivas hasta los 50 años como las anteriores, y se posicionan mejor en los mayores de 55 años.

Posición competitiva VIDA PROTECT ACTUAL:

Diferencia de tasas comerciales VIDA PROTECT actual con descuento medio (35%) vs Tasas					
Edad	Allianz	Generali	Zurich	Surne	Santa Lucia
30	-23%	20%	-1%	-12%	31%
45	-2%	-15%	-5%	-17%	-9%
55	51%	8%	7%	0%	13%

Comparativa homogénea sobre mismos capitales asegurados y mismas coberturas (FALL+IPA)

Prima AXA más baja

Prima AXA más alta

Posición competitiva VIDA PROTECT MEJORADO:

Diferencia de tasas comerciales VIDA PROTECT mejorado con descuento medio (18%) vs Tasas					
Edad	Allianz	Generali	Zurich	Surne	Santa Lucia
30	-24%	18%	-2%	-13%	30%
45	-1%	-15%	-5%	-17%	-9%
55	31%	-7%	-7%	-14%	-2%

Comparativa homogénea sobre mismos capitales asegurados y mismas coberturas (FALL+IPA)

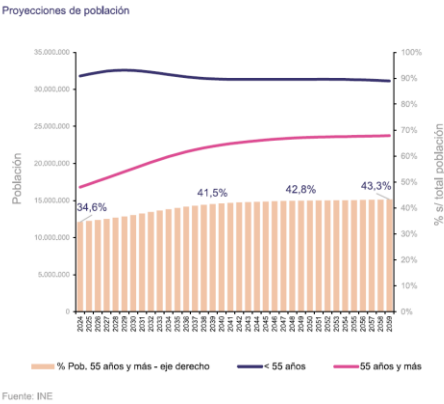
Prima AXA más baja

Prima AXA más alta

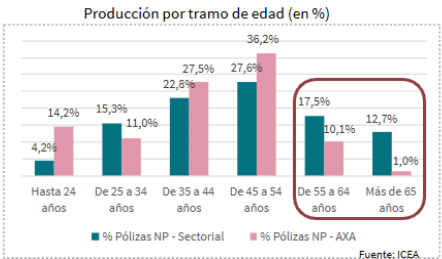
* En Anexo se recoge la comparativa de la tarifa actual y la nueva por edad con la tarifa del resto de competidores

Oportunidad para dirigirnos al segmento senior, un segmento de población preocupado por las enfermedades graves y las coberturas accidentales.

- Este segmento representa el 35% de la población en España y el 70% de los clientes de AXA.
- Según el INE, en 2.039 este segmento representará el 41,5% de la población Española.



- El 30,2% de la producción del sector se hace en el segmento silver vs el 11,1% en AXA



- ✓ Incrementos de tarifa topados en el 12% por el riesgo de sumar un año más



La suma de las primas de los primeros quince años de la póliza, **mejora en todas las edades.**

En las de más contratación un 12%.

Superando el 20% en >55 años.

Primas netas de Fallecimiento + IPA con un capital = 100.000€

Edad inicial	Tarifa	Descuento	Suma primas 15 años	Diferencias	%
30	Actual	35%	2.231,45		
30	NUEVA	18%	1.954,60	276,85	12%
45	Actual	35%	9.939,01		
45	NUEVA	18%	7.803,94	2.135,07	21%
55	Actual	35%	23.501,17		
55	NUEVA	18%	18.087,18	5.413,99	23%

- ✓ Descuento máximo del 30% sin superar un descuento medio en nueva producción del 18%



El **máximo descuento del 30%** permite captar pólizas de clientes por precio, compensándose con otras ventas menos agresivas, de manera que **el descuento medio de la Nueva producción de cada mediador no supere el 18%.**

El descuento se reabsorbe anualmente a partir del año 4 y hasta el año 15:

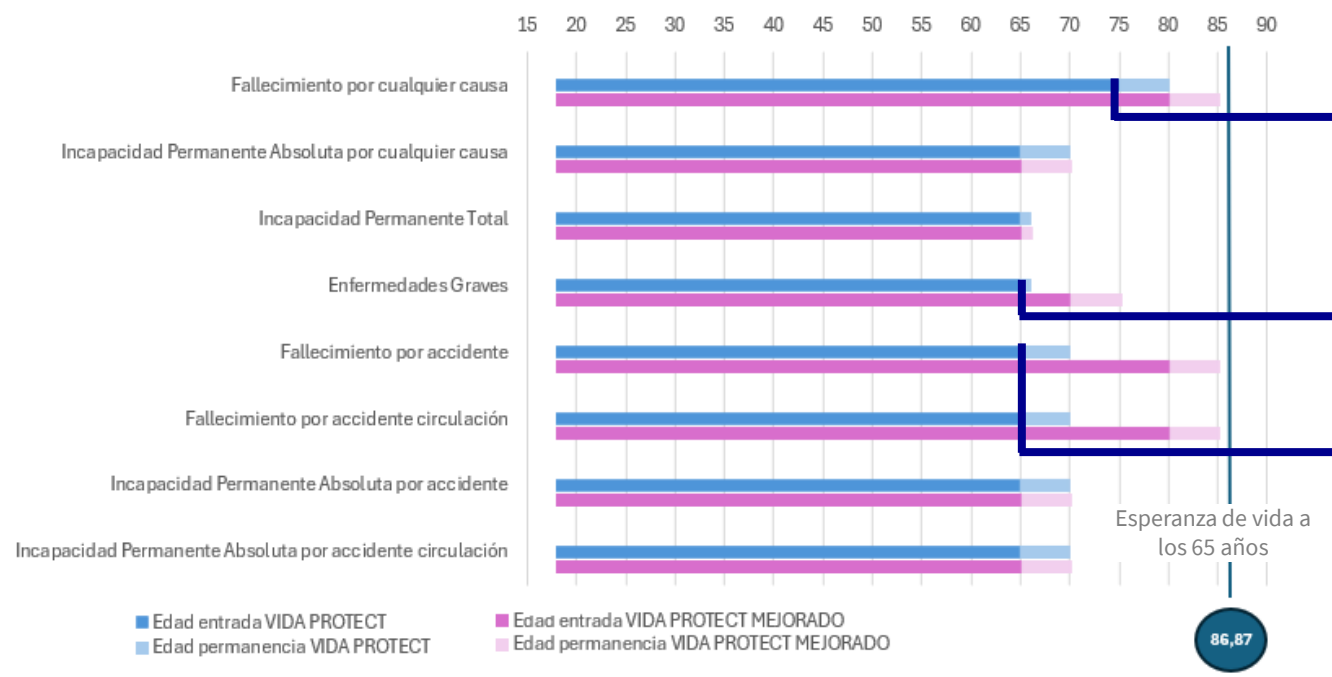
- Para pólizas con **descuento** en la emisión **<20% recuperación del 1% cada año.**
- Para pólizas con **descuento** en la emisión **>=20% recuperación del 1,3% cada año**

* En Anexo se recoge la comparativa de la tarifa actual y la nueva por edad durante los 15 primeros años

Ampliación de las edades de entrada y permanencia



VIDA PROTECT
Edades de entrada y permanencia



Se amplía **5 años** la edad de entrada y permanencia de la garantía de **fallecimiento por cualquier causa**.

Se amplía **5 años** la edad de entrada en la garantía de **Enfermedades graves** y en **10 la edad de permanencia**.

Se amplía **15 años** la edad de entrada y permanencia en las garantías de **fallecimiento por accidente**.

+ clientes asegurables
+ años de primas en cartera
+ venta cruzada

Se ajusta el cuadro de requisitos médicos para incluir a los mayores de 75 años.

Edad	Capital					
	Hasta 50.000€	50.001€ a 150.000€	150.001€ a 500.000€	500.001€ a 600.000€	600.001€ a 1.500.000€	Más de 1.500.000€
18-45	A	A	A	A	TUW	TUW+B
46-60	A	A	A	A	TUW+B	B+C
61-74	A	TUW	TUW	TUW+B	B+C	B+C
75-79	TUW	TUW	TUW+B	B+C	B+C	B+C

A: Cuestionario de salud - TUW: Telesuscripción - B: Análisis de sangre - C: Examen Médico y ECG



Mayor Flexibilidad en capitales



Capital máximo asegurable: **6.000.000€**

CAMBIO CLAVE



El capital de las garantías complementarias podrá ser hasta:

10 x Capital de fallecimiento por cualquier causa
(antes 5 x)

LÍMITES POR GARANTÍA:

GARANTÍA *	ANTES	AHORA
Incapacidad Permanente Total	200.000€	400.000€
Enfermedades Graves	180.000€	200.000€

* Cuando los capitales de las garantías accidentales superen en 5 veces el capital de fallecimiento por cualquier causa, el capital máximo será 1.500.000€.

Vida Protect es un seguro de **vida flexible**, que **se adapta a las necesidades individuales de cada cliente a lo largo de la vida**. La edad, la profesión, los ingresos, los préstamos y las cargas familiares cambian y la cobertura del seguro de vida debería adaptarse a esas necesidades cambiantes. Por eso se incluye la posibilidad de contratar un **capital de invalidez, accidentes o enfermedad grave hasta DIEZ veces superior al capital** asegurado en caso de **fallecimiento** por cualquier causa. El seguro de vida ayuda a ganar independencia en la dependencia.

+ oportunidades en jóvenes, senior y singles



Revisión de la garantía de Enfermedades graves



¿POR QUÉ ES IMPORTANTE ESTAR PROTEGIDO FRENTE A ENFERMEDADES GRAVES?

Una enfermedad grave cambia la salud, y también la economía.

- En el 2026, se estiman 301.884 nuevos casos de cáncer, lo que equivale a **un diagnóstico cada 1,7 minutos**.
- El **impacto económico** para una familia con cáncer puede oscilar **entre los 10.000€ y los 95.000€**. A pesar de que el sistema sanitario cubre la mayor parte del tratamiento, hay muchos gastos que recaen sobre el paciente y su entorno: desplazamientos, medicamentos no financiados, terapias complementarias, cuidados domiciliarios, pérdida de ingresos...

**COBERTURA
MUY VALORADA
POR LOS
SENIORS**

¿QUÉ CAMBIA?



- ☐ **Se ajustan las tarifas a la baja**
Entre un 25% (capitales < 50k€) y un 17% (capitales > 50k€).
- ☐ **Se incluye una nueva patología**
ELA (Esclerosis Lateral Amiotrófica)
- ☐ **Se amplían las edades de entrada y permanencia**
. Entrada: 18-69 (antes 18-64)
. Permanencia: hasta los 75 (antes hasta los 65)
- ☐ **Se amplía el capital máximo de contratación**
Hasta 200.000€ (antes hasta 180.000€)
- ☐ **Se extiende la aplicación de la carencia a todas las patologías**
Carencia de 3 meses. Antes solo aplicable al cáncer.

¿QUÉ NOS DIFERENCIA?

- ☐ **Vida Protect tiene un amplio catálogo de patologías cubiertas**
Se cubren hasta 10 Enfermedades Graves:
 - Infarto de miocardio
 - Cáncer
 - Accidente cerebrovascular
 - Insuficiencia renal
 - Afección de la arteria coronaria
 - Trasplante de órgano vital
 - Parálisis
 - Enfermedad de Alzheimer
 - Enfermedad de Parkinson
 - ELA
- ☐ **En Vida Protect se garantiza un capital adicional, no un anticipo**
El pago del capital de la garantía de Enfermedades Graves no anula la póliza. Esta sigue en vigor.



GARANTÍA CON ALTO POTENCIAL
Baja contratación en nuestra cartera

Nuevo PROYECTO



¿QUÉ MEJORA?

LA IMAGEN

- ✓ **REFORZAMOS NUESTRA IMAGEN DE MARCA**
Se unifica con la imagen de los proyectos de otros productos



- ✓ **EL PROYECTO SE CONVIERTE EN UN DOCUMENTO SOPORTE PARA LA VENTA**
Deja de ser un documento que solo informa de primas, y pasa a ser un documento que, además, concientiza de la importancia de contratar un seguro de vida riesgo y explica las bondades del producto y de AXA como aseguradora.

EL CONTENIDO

- ✓ Incluimos una página de presentación explicando por qué contratar los seguros de vida riesgo y por qué con AXA.
- ✓ Mejoramos la transparencia de la cotización del seguro:
 - Incluimos la fecha de efecto,
 - Incluimos la fecha de renovación,
 - Informamos del descuento aplicado,
 - Indicamos la carencia aplicable, e
 - Informamos de los capitales de las garantías accidentales acumulados igual que en la póliza.
- ✓ Explicamos todas las coberturas, las que se cotizan en el proyecto, y las que no, para que el cliente sepa qué puede llegar a contratar. También informamos de los servicios complementarios incluidos en la póliza.
- ✓ Mantenemos la posibilidad de incluir las primas sucesivas (hasta 15 años).
- ✓ Incluimos un apartado explicando el proceso de contratación.

Y siguen en Protect VIDA ÁGIL y VIDA FROZEN



VIDA ÁGIL, tu solución para proteger a tus clientes menores de 45 años

¿Qué es VIDA ÁGIL?

Vida Ágil es un paquete de garantías que permiten una suscripción rápida y sencilla, dentro de Vida Protect, dirigida a los clientes con buen estado de salud, de edad igual o inferior a 45 años, que quieran garantizar los ingresos en su hogar si fallecen o se invalidan en un accidente de cualquier tipo, siempre que su profesión no esté dentro de las excluidas para esta oferta.

Con esta modalidad, tus clientes podrán contratar de forma ágil estas dos garantías:



**Fallecimiento por cualquier causa
(obligatoria).**



**Incapacidad Permanente Absoluta
por accidente (opcional).**

En ambas garantías tu cliente podrá contratar un capital máximo de 200.000€.

Qué ventajas te proporciona como mediador



Permite una
contratación ágil:
con dos garantías
disponibles.



Con un precio
competitivo.



No precisa indicar la
profesión: requiere
verificar que no sea una
profesión de riesgo.



Se simplifica el
cuestionario de salud
a una sola pregunta.

Para conocer en detalle esta modalidad, te hemos preparado una [ficha comercial](#) en la que encontrarás el paso a paso de cómo contratarlo.

¡Con Vida Ágil, simplificamos la contratación de Vida para tus clientes más jóvenes!



mantenemos el precio de la póliza de Vida Protect durante los primeros 3 años.

También la opción de congelar la prima con las nuevas tarifas

¿Cuándo se aplican todos estos cambios?



Todos estos cambios son aplicables **SOLO** a la **NUEVA PRODUCCIÓN** emitida a partir **del 20 de ABRIL DE 2026**.

- ✓ Nueva tarifa.
- ✓ Nuevas edades de entrada y permanencia.
- ✓ Mayor flexibilidad en capitales.
- ✓ Revisión en Enfermedades graves.
- ✓ Contenido y apariencia del proyecto.

¿QUÉ PASA CON LAS PÓLIZAS EN CARTERA?

Mantienen las condiciones, los límites de edad y las tarifas que tenían en la fecha contratación de la póliza (no se aplicarán las nuevas condiciones).

- Se podrán hacer las modificaciones permitidas por contrato, pero manteniendo en todo caso, las condiciones, límites de edad y tarifas que tenían en la fecha de contratación de la póliza.

Ejemplo:

*Cliente con póliza del 2024 que quiere **incluir la garantía de Enfermedades Graves**.*

Se debe hacer una petición web (como hasta ahora) solicitando incluir la garantía con efecto 2026. La garantía se incluirá en la póliza con las condiciones y tarifas del 2024.

- Podrá solicitarse la **ampliación de la edad de cobertura de fallecimiento por cualquier causa** para aquellos clientes que lo soliciten (en un primer momento no hay previsto una modificación masiva de toda la cartera).

Ejemplo:

Cliente con póliza del 2018 y tarifa estándar, que tiene cobertura hasta los 80 años y que quiere tener cobertura hasta los 85.

Se debe hacer una petición web solicitando la ampliación. La tarifa aplicable seguirá siendo la del 2018.

¿Cuándo se aplican todos estos cambios?



Todos estos cambios son aplicables SOLO a la NUEVA PRODUCCIÓN emitida a partir del 20 de ABRIL DE 2026.

- ✓ Nueva tarifa.
- ✓ Nuevas edades de entrada y permanencia.
- ✓ Mayor flexibilidad en capitales.
- ✓ Revisión en Enfermedades graves.
- ✓ Contenido y apariencia del proyecto.

¿QUÉ PASA CON LOS PROYECTOS EMITIDOS ANTES DEL 20 DE ABRIL DE 2026?

Mantienen las condiciones, los límites de edad y las tarifas vigentes en la fecha de emisión del proyecto. La imagen del proyecto seguirá siendo la que se entregó inicialmente.

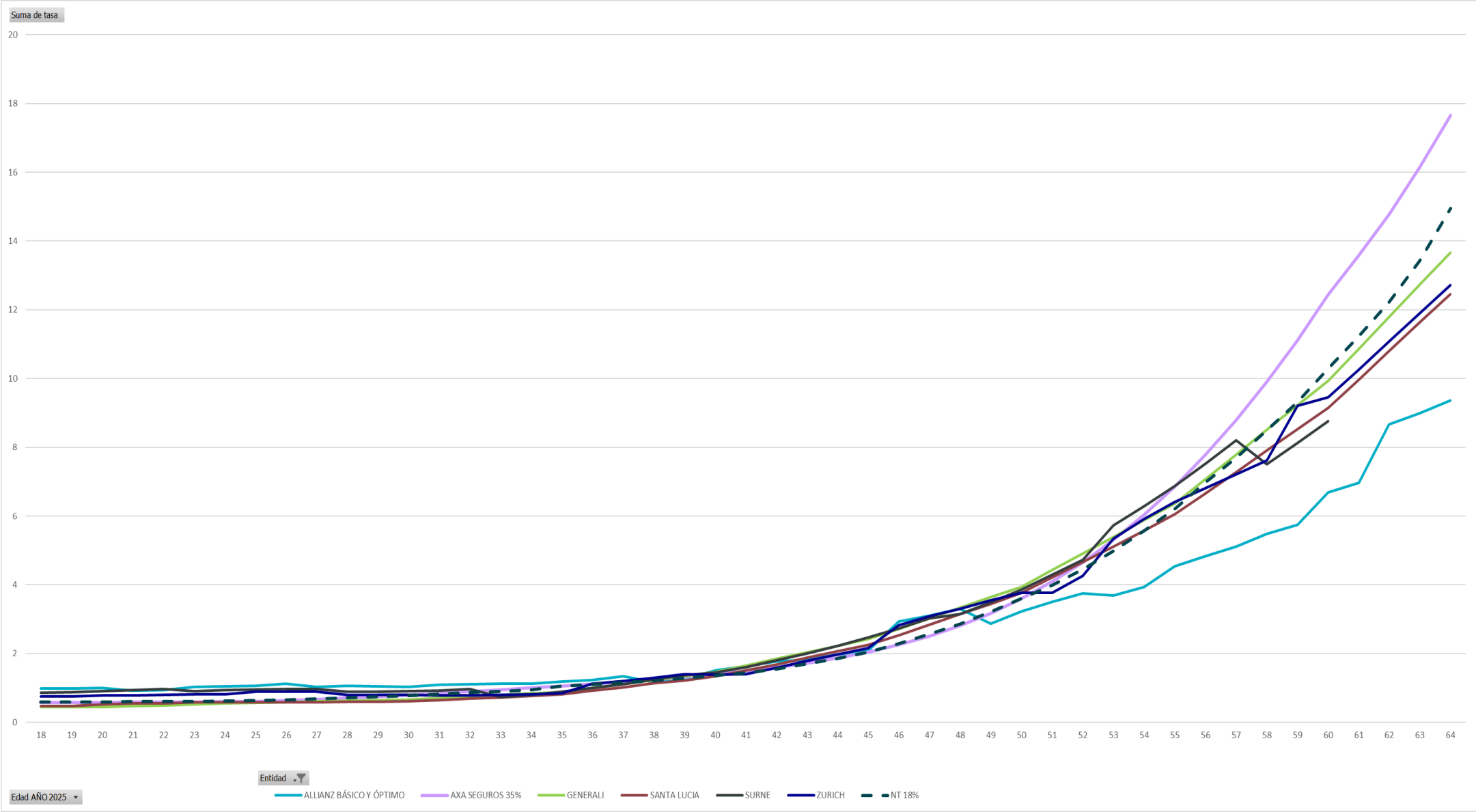
- En el caso que de se a “Grabar póliza”:
 - La póliza se emitirá 9en las condiciones anteriores a las del 20 de Abril. Se podrán formalizar en estas condiciones hasta el 4 de mayo (vigencia de 15 días).
- En el caso que se de a “Modificar proyecto” :
 - Se actualizarán las condiciones, límites y tarifa.



ANEXOS

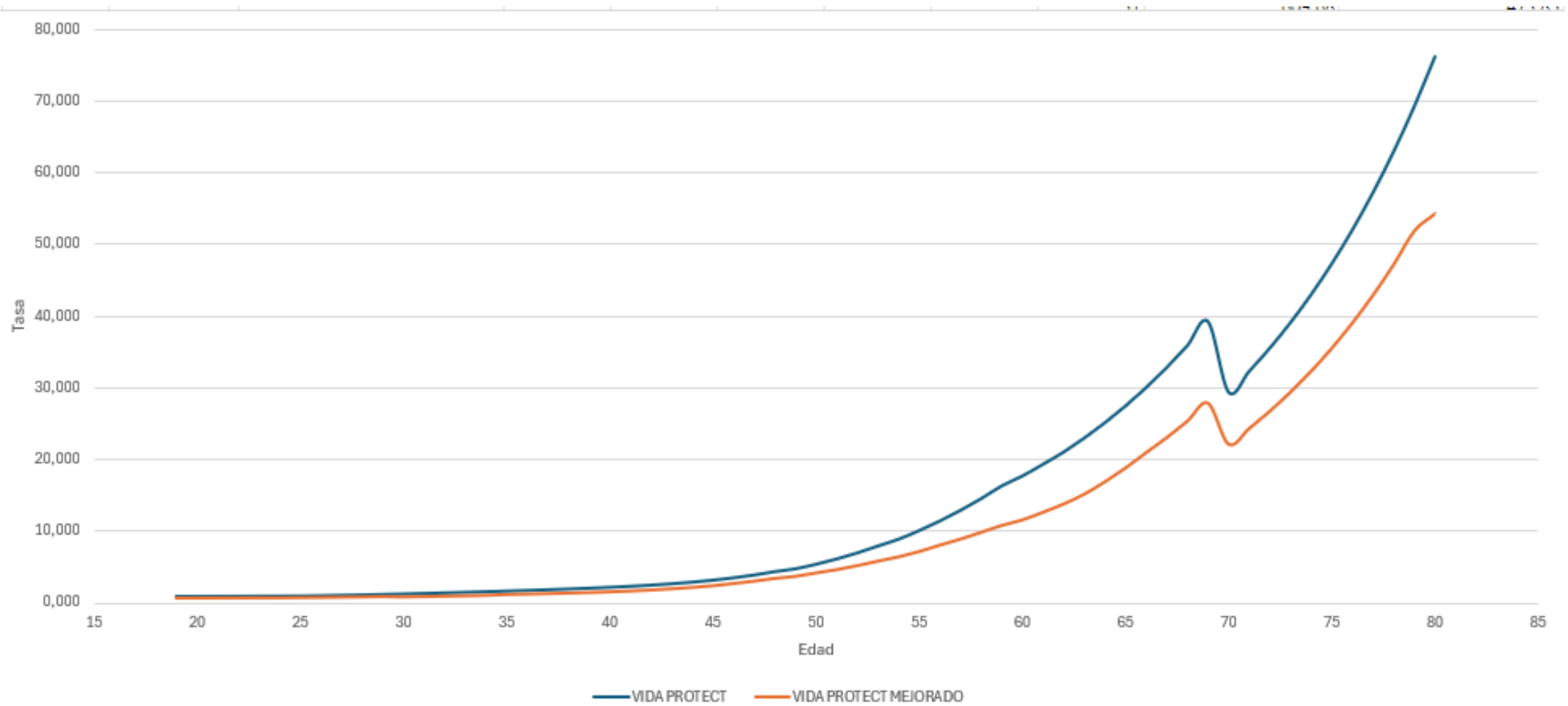
Comparativa de la tarifa actual y la nueva por edad con la tarifa del resto de competidores

Comparativa homogénea sobre mismos capitales asegurados y mismas coberturas (FALL+IPA)



Comparativa de la tarifa actual y la nueva por edad

Comparativa homogénea sobre mismos capitales asegurados y mismas coberturas (FALL+IPA)



Ejemplos diferencia de primas de los 15 primeros años, tarifa anterior frente a la nueva

1. Primas anuales de Fallecimiento + IPA para Capital asegurado=100.000€

Descuento 35%					Descuento 18%				
primas 15 años					primas 15 años				
Edad inicial	años anterior	primas 15 años actual	Diferencias en euros	diferencias en %	Edad inicial	años anterior	primas 15 años actual	Diferencias en euros	diferencias en %
19	1.249,87	1.201,36	48,51	4%	49	15.221,08	11.473,97	3.747,11	25%
20	1.302,64	1.234,24	68,40	5%	50	16.925,19	12.636,57	4.288,62	25%
21	1.361,76	1.277,83	83,93	6%	51	18.769,32	13.929,43	4.839,89	26%
22	1.427,37	1.326,02	101,35	7%	52	19.899,33	14.828,84	5.070,49	25%
23	1.499,66	1.379,68	119,98	8%	53	21.122,27	15.814,87	5.307,40	25%
24	1.578,95	1.438,79	140,16	9%	54	22.089,92	16.895,28	5.194,64	24%
25	1.665,73	1.504,05	161,68	10%	55	23.501,17	18.087,18	5.413,99	23%
26	1.760,74	1.575,44	185,30	11%	56	25.031,02	19.394,73	5.636,29	23%
27	1.863,21	1.653,92	209,30	11%	57	26.691,34	20.822,56	5.868,78	22%
28	1.974,44	1.741,65	232,78	12%	58	28.516,20	22.394,90	6.121,29	21%
29	2.096,32	1.841,51	254,81	12%	59	30.522,75	24.123,99	6.398,76	21%
30	2.231,45	1.954,60	276,85	12%	60	31.723,31	26.030,77	5.692,54	18%
31	2.383,17	2.092,25	290,92	12%	61	34.079,06	28.156,58	5.922,48	17%
32	2.555,68	2.253,20	302,48	12%	62	36.700,76	30.504,99	6.195,77	17%
33	2.753,99	2.439,67	314,32	11%	63	39.620,89	33.100,18	6.520,71	16%
34	2.983,99	2.655,46	328,53	11%	64	42.863,40	35.958,18	6.905,23	16%
35	3.252,38	2.891,99	360,38	11%	65	46.460,99	39.081,83	7.379,16	16%
36	3.566,64	3.160,09	406,55	11%	66	44.135,48	37.146,23	6.989,25	16%
37	3.934,93	3.463,28	471,66	12%	67	42.234,88	35.528,40	6.706,49	16%
38	4.366,01	3.810,05	555,96	13%	68	40.144,23	33.807,70	6.336,53	16%
39	4.869,08	4.206,11	662,97	14%	69	37.844,51	31.973,92	5.870,59	16%
40	5.453,64	4.647,31	806,33	15%	70	35.314,81	30.015,86	5.298,95	15%
41	6.129,42	5.145,44	983,98	16%	71	32.532,15	27.921,19	4.610,96	14%
42	6.906,17	5.713,51	1.192,66	17%	72	29.623,37	25.676,37	3.947,00	13%
43	7.793,63	6.342,79	1.450,83	19%	73	26.575,86	23.266,51	3.309,34	12%
44	8.801,41	7.039,47	1.761,94	20%	74	23.375,74	20.675,26	2.700,48	12%
45	9.939,01	7.803,94	2.135,07	21%	75	20.007,76	17.884,63	2.123,13	11%
46	11.215,88	8.613,65	2.602,23	23%	76	16.455,13	14.874,86	1.580,28	10%
47	12.603,96	9.490,13	3.113,83	25%	77	12.699,39	11.624,22	1.075,17	8%
48	14.102,85	10.438,11	3.664,74	26%	78	8.720,22	8.108,85	611,37	7%
					79	4.495,28	4.245,60	249,68	6%

La suma de las primas de los primeros 15 años, es menor siempre con la nueva tarifa para todas las edades de entrada. Fluctuando la **diferencia entre el 4% y el 26%**. Los **euros de ahorro** para el cliente van de **48€ en los más jóvenes a 7.379,16€** en clientes que entren a los **65 años**

Con cada cliente nuevo

- ✓ **Adaptar la oferta a la situación personal del cliente.** Edad, Estado civil, cargas familiares, profesión, salario anual, deudas....**Las garantías y los capitales son independientes.**
- ✓ **Utilizar lenguaje sencillo y ejemplos de precio ligado a gasto habitual** (Ej gym, cena, Netflix...), pensión media Seguridad Social invalidez, estadísticas de cáncer y cardiopatías
- ✓ **Conocer su estado de salud.** Debe hacer un repaso y declarar lo que padece, una buena suscripción es 100% cobertura

Con los clientes de cartera **VIDA**

- ✓ **Adaptar periódicamente las coberturas y capitales de la póliza a la situación personal del cliente.** Edad, Estado civil, cargas familiares, profesión, salario anual, deudas....Las garantías y los capitales son independientes.
- ✓ **Recordarle el rincón de vida saludable y** potenciar su uso.
- ✓ **Retención:** Estar atento a las renovaciones, que ningún cliente se nos vaya por precio, son posibles ajustes en la cartera. Recordar la herramienta de retención. Y de nuevo los argumentarios según el cliente

Y recordad que:

- ☐ Se han mejorado 73 profesiones revisando las sobreprimas a la baja, afectando a 5.446 pólizas de cartera, que verán en la renovación mejor prima.
- ☐ En Noviembre de 2025 se incluyeron 123 nuevas patologías en Clave. Ya son 338, aumentando las decisiones y emisiones sin intervención del equipo suscriptor



Gracias