Confidencial y de propiedad exclusiva de ASFIES Consulting. Prohibido su uso sin autorización por escrito.

I360 · PARA ASESORES DE SEGUROS, RETIRO Y AHORRO

Personas que llegan a la cita entendiendo su situación.

Educación financiera y perfilamiento antes del primer contacto. Usted recibe a alguien que ya comprendió su necesidad y eligió conversar con un asesor.

8 preguntas · **90** s

Score I360 **0–100** × 2

Lecciones de **5** min

Cobro por **cita realizada**



Desarrollado por QuantArchitect by ASFIES Consulting · 2026

Confidencial y de propiedad exclusiva de ASFIES Consulting. Prohibido su uso sin autorización por escrito.

I360 prepara al prospecto antes de la cita: la educación convierte el interés en una decisión informada

8	~3 min	2 × 100	5
preguntas del test del signo financiero, en unos 90 segundos	test I360: qué atender primero, con rangos y sin pedir cifras exactas	Score I360 con dos ejes: Necesidad y Probabilidad, cada uno de 0 a 100	minutos por lección: el curso sigue a la persona hasta la cita

SITUACIÓN

La captación tradicional entrega **datos de contacto**, no personas preparadas para una conversación de fondo.

COMPLICACIÓN

La primera cita se va en **explicar lo básico**, en vez de avanzar hacia una decisión.

RESOLUCIÓN

I360 **educa y perfila antes**. Usted recibe a alguien que entiende su realidad financiera y eligió explorar opciones con un profesional.

PRINCIPIO I360 no emite pólizas ni recomienda productos: perfila. La recomendación siempre la hace el asesor.

Confidencial y de propiedad exclusiva de ASFIES Consulting. Prohibido su uso sin autorización por escrito.

Mucha gente no se protege ni ahorra para su retiro porque no lo ve necesario o no sabe cómo hacerlo

Seguros · población de 18 a 70 años

23% tiene algún seguro. Dos de cada tres personas nunca han tenido uno.

34% de quienes no tienen seguro dice que **no lo necesita o no le interesa**. Es la razón principal.

Ahorro voluntario para el retiro

8% de quienes tienen Afore hace aportaciones voluntarias.

22% de quienes no aportan dice que **no sabe cómo hacerlo**.

14% de quienes no aportan **desconoce sus ventajas**. Para el 40%, la razón es la falta de dinero.

59.5 / 100 Es el índice nacional de estrés financiero (ENSAFI 2023). Vivir preocupado por el dinero es la norma. **Cuando la barrera es la falta de interés, de información o de claridad, se resuelve explicando antes de vender.** Ese es el espacio de I360.

Fuentes: INEGI y CNBV, Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) 2024 · INEGI y CONDUSEF, Encuesta Nacional de Salud Financiera (ENSAFI) 2023, índice de 0 a 100.

Confidencial y de propiedad exclusiva de ASFIES Consulting. Prohibido su uso sin autorización por escrito.

Del clic a la cita: cinco etapas que preparan a la persona antes de que usted la conozca

1

ATRACCIÓN

Anuncio y landing

Una campaña por ruta y por asesor fundador, con enfoque educativo.

Sin la palabra «cotización» y sin promesas de rendimiento.

2

GANCHO

Signo financiero

Cómo se relaciona la persona con el dinero: Previsor, Estratega, Espontáneo o Aventurero.

8 preguntas · ~90 s. Ejes: planeación y riesgo.

3

PERFIL

Test I360

Qué atender primero (retiro, protección, un proyecto o educación) y con cuánto.

~3 min, con rangos. Un solo tema marcado «Hablemos de esto».

4

COMPRENSIÓN

Resultado y lecciones

Tablero con su número y lecciones cortas para entender antes de decidir.

Escenario ilustrativo obligatorio antes del resultado. Lecciones de 5 min.

5

DECISIÓN

Cita con usted

La persona agenda por decisión propia. Antes de la cita, nadie la llama para venderle.

WhatsApp solo con permiso, pedido en el registro.

RESULTADO Una cita con alguien que ya eligió conversar con un asesor, con contexto y no con suposiciones.

Confidencial y de propiedad exclusiva de ASFIES Consulting. Prohibido su uso sin autorización por escrito.

Bajo el capó: cálculos reproducibles, datos mínimos y una frontera clara entre perfilar y recomendar

MOTOR DE CÁLCULO

Mismas respuestas, mismo resultado

- Fórmulas fijas y auditables. **La IA nunca calcula cifras**: redacta y resume.
- Referencias de cotizaciones reales del mercado **en UDIs**: dotal, vitalicio y temporal.
- Rangos en lugar de cifras abiertas: menos fricción y menos error de captura.

```
score = f(respuestas, rangos, edad)
→ necesidad 0–100
→ probabilidad 0–100
```

DATOS Y PRIVACIDAD

Primero el valor, después los datos

- Los datos se piden **al final del test**, con el aviso de privacidad resumido a la vista.
- Responsable: ASFIES, S.A.S. de C.V. Derechos ARCO por correo.
- El permiso para escribir por WhatsApp se pide aparte; **cada mensaje abre con una plantilla**.
- Nada de datos sensibles: no se piden recibos de nómina ni estados de cuenta.

ASIGNACIÓN

Cada persona, al asesor que le corresponde

- La cita se asigna por **especialidad y capacidad de pago** declaradas.
- Quien declara ingresos menores a $10,000 recibe el curso completo y puede pedir asesor. **No se le descarta**, pero esa cita no se cobra.
- Ficha técnica en PDF de uso exclusivo del asesor.

VERIFICABLE Usted puede revisar el cálculo y los supuestos de cualquier cita en su ficha técnica. Nada es una caja negra.

Confidencial y de propiedad exclusiva de ASFIES Consulting. Prohibido su uso sin autorización por escrito.

El Score I360 separa la necesidad de la disposición: usted sabe con quién hablar primero y cómo



La captación tradicional trata a todos los contactos igual. I360 entrega **dos lecturas independientes**, cada una de 0 a 100:

Necesidad	Qué tan grande es la brecha en la ruta que la persona eligió: retiro, protección, un proyecto o educación.
Probabilidad	Qué tan dispuesta está a actuar: margen mensual, experiencia previa, tolerancia a la volatilidad y conducta en el curso.
Conducta	El curso mide interés, continuidad y avance. Es la intención real, no solo la declarada.

Confidencial y de propiedad exclusiva de ASFIES Consulting. Prohibido su uso sin autorización por escrito.

Cada cita llega con la ficha completa de la persona: usted entra a la reunión sabiendo de qué se va a hablar

Ana R. · 35 años

FICHA DEL ASESOR

Ejemplo ilustrativo con datos ficticios

Signo financiero	**Estratega · planeación +2 · riesgo +1**
Necesidad	**78 / 100**
Probabilidad	**64 / 100**
Ruta principal	**Retiro · «Hablemos de esto»**
Otras prioridades	Protección: importante, no hoy · Proyecto: por el momento no · Educación: no aplica
Ingreso · margen	Rango de $30,000 a $45,000 · margen de $3,000 a $5,000 al mes
Experiencia · volatilidad	Afore sin aportaciones voluntarias · tolerancia moderada
Lo que vio	Escenario ilustrativo de su brecha de retiro + 4 lecciones

Descargar ficha técnica (PDF) | **Guion de apertura**

El perfil, en una pantalla

Ruta, Score, ingreso y margen por rango, experiencia y tolerancia a la volatilidad.

Lo que la persona vio

Su resultado exacto, para no contradecirlo en la cita y partir de ahí.

Guion y ejercicio previo

Una apertura sugerida y el ejercicio que la persona preparó para la cita.

Ficha técnica en PDF

El detalle del cálculo y sus supuestos, de uso exclusivo del asesor.

Antes de recomendar

Un recordatorio de lo que le corresponde a usted: perfil o suscripción, costos y comisiones.

Confidencial y de propiedad exclusiva de ASFIES Consulting. Prohibido su uso sin autorización por escrito.

El curso educa y también perfila: mide la intención real y se personaliza cuando la persona agenda

0	**Tu tiempo, tu dinero** Lo que dices que te importa frente a dónde se van tu tiempo y tu dinero	5 min
1.1	**¿Dónde estás hoy?** Ingreso, gasto y colchón: la foto de tu dinero	5 min
1.2	**El costo de esperar** Inflación, interés compuesto y tu «yo de 65»	5 min
1.3	**Tu ruta** Qué tipo de instrumento resuelve cada ruta · deducción del Art. 151 · agenda la cita	5 min
🔒	**Capítulo 2 · Tu ruta** Se abre al agendar: 3 apartados de la ruta de la persona (retiro, protección, crecimiento o colchón)	15 min

INTERÉS

Si termina cada apartado y marca su rango de ahorro posible.

CONTINUIDAD

Si regresa en 48 horas y contesta bien las preguntas de repaso. Capítulo 1: 4 apartados, 20 minutos.

CONDUCTA

Si elige un monto mensual concreto y si agenda. Con estas señales se arma el puntaje de intención que llega a su ficha.

Capítulo 1 «Tu punto de partida». Contenido en producción; el apartado 0 ya está terminado.

Confidencial y de propiedad exclusiva de ASFIES Consulting. Prohibido su uso sin autorización por escrito.

Proponemos empezar con un grupo pequeño de asesores fundadores y medir juntos lo que importa

1 : 1

Una campaña por fundador

Cada asesor fundador tiene su propia pauta y su propio anuncio, en su especialidad. Las citas de su campaña son suyas.

✓

Se cobra la cita realizada

No la agendada ni el contacto. La cita se confirma con una encuesta breve a la persona después de la reunión.

3

Indicadores compartidos

Citas realizadas, qué tan preparada llegó la persona según usted y qué tan útil le pareció a ella. Los revisamos juntos.

Esquema: cuota de fundador al inicio y después un pago por cita realizada.

Nunca un porcentaje de su comisión. Su relación comercial con la aseguradora no cambia.

Sin costo para usted las personas que no encajan con su especialidad: pasan a quien les corresponde.

Montos y plazo de la etapa de fundador: se revisan en la reunión.

La persona agenda → La reunión ocurre → La persona la confirma en una encuesta breve → **Se registra como cita realizada y se cobra**

Confidencial y de propiedad exclusiva de ASFIES Consulting. Prohibido su uso sin autorización por escrito.

Una frontera clara: nosotros preparamos el terreno, usted diseña la estrategia

Lo que sí es I360

- ✓ Un motor de perfilamiento y orientación educativa previo a su asesoría.
- ✓ Un generador de prospectos conscientes de su necesidad, que eligieron conversar.
- ✓ Un puente con información previa a la cita: ficha, resultado visto y ejercicio.
- ✓ Una experiencia clara y sin fricción para la persona.

Lo que no es

- ✗ No es un canal de venta: no comercializa ni emite pólizas.
- ✗ No es un asesor robótico: no recomienda productos ni aseguradoras.
- ✗ No es una base de contactos masiva ni sin perfilar.
- ✗ No promete rendimientos: todo resultado es un escenario ilustrativo.

> No entregamos leads. Entregamos personas preparadas para decidir con usted.

Confidencial y de propiedad exclusiva de ASFIES Consulting. Prohibido su uso sin autorización por escrito.

Siguientes pasos: cuatro movimientos de la primera conversación a las primeras citas

PASO 1

Sesión de 30 minutos

Conocemos su especialidad, su mercado y cómo prospecta hoy.

PASO 2

Recorrido del producto

Usted lo contesta como cliente, del anuncio a su propia ficha, con clave de acceso.

PASO 3

Acuerdo de fundador

Reglas, montos y plazo por escrito, con firma electrónica.

PASO 4

Campaña y primeras citas

Su anuncio sale al aire y medimos juntos desde la primera semana.

Lo único que le pedimos hoy: **30 minutos** para conocer su operación.

Raquel Bueno
Gerente de Proyecto I360 · ASFIES Consulting
rbueno@asfiesconsulting.com