ATLAS

PATRIMONIAL

Kit de bienvenida para productores

MGA, agencias y agentes de Atlas Patrimonial

Versión octubre 2026 · Material de capacitación para productores contratados. No es material para clientes. Las condiciones definitivas de cada producto son las del contrato emitido.

01 · BIENVENIDA

Así trabajamos en Atlas

Gracias por sumarse. Este kit resume lo que necesita para empezar: cómo está organizada la distribución, qué productos ofrecemos, cómo cotizar y dónde capacitarse.

La estructura de distribución

Atlas no emite contratos directamente. Cada contrato entra a través de un **MGA** (Managing General Agency) y queda vinculado al agente, la agencia y el MGA que corresponda. Eso define quién atiende al cliente, quién respalda al agente y cómo se pagan las comisiones.

MGA

MANAGING GENERAL AGENCY

- Contrata agencias y agentes
- Respalda la operación y la capacitación

Agencia

BAJO UN MGA

- Agrupa y acompaña a sus agentes
- Puede invitar agentes nuevos

Agente

BAJO UNA AGENCIA O MGA

- Asesora al cliente
- Cotiza y pide solicitudes

Su código de productor

Al aprobarse su contratación, Atlas le asigna un código con el formato **PRD-XXXXX**. Lo verá en el correo de bienvenida. Úselo en toda comunicación con Atlas: identifica sus ilustraciones, solicitudes y comisiones.

Su acceso al portal

El portal de productores es donde cotizará, guardará ilustraciones y pedirá solicitudes. Su acceso llega en un correo aparte de **info@atlas-patrimonial.com**, con un enlace para crear su contraseña.

> **Seguridad ante todo**
> Atlas nunca le pedirá contraseñas, códigos de verificación ni datos bancarios por correo o teléfono. Si recibe una solicitud así, no responda y escríbanos a info@atlas-patrimonial.com.

02 · PRODUCTOS

La familia Atlas Crecimiento

Anualidades indexadas con tres plazos. El cliente elige el plazo, la versión (Plus o sin Plus) y cómo se reparte su prima entre las estrategias.

PRODUCTO	PLAZO DE CARGOS	EDAD DE EMISIÓN	GRUPOS DE ESTADOS
Atlas Crecimiento 7	7 años	0 a 83 años	4 grupos
Atlas Crecimiento 10	10 años	0 a 78 años	4 grupos (incluye California)
Atlas Crecimiento 15	15 años	0 a 73 años	1 grupo

Ninguno de los productos se ofrece en Nueva York. Los cargos por retiro y el bono dependen del grupo de estados del cliente.

Plus o sin Plus

VERSIÓN PLUS

- Rider de 0.95% anual
- Bono mayor
- Retiro libre de 10%, y hasta 20%
- Devolución de prima después del año 4

VERSIÓN SIN PLUS

- Sin rider
- Bono menor
- Retiro libre de 0% el año 1 y 5% después
- Sin devolución de prima

Las dos versiones comparten las mismas estrategias y tasas.

Estrategias y presets

Seis estrategias indexadas: AI Global Opportunities, AI Powered US Equity, BNP, Nasdaq FC, S&P 500 FC y UBS. Para simplificar hay tres presets con el mismo reparto (20 / 10 / 20 / 15 / 15 / 20) y distinto tipo de estrategia:

- **Conservador:** estrategias de 1 año sin cargo.
- **Balanceado:** estrategias de 1 y 2 años sin cargo.
- **Crecimiento:** estrategias de 1 y 2 años con cargo.

> **Garantía mínima**
> Valor mínimo garantizado: 87.5% de la prima, creciendo al 2.15%. Las tasas de participación y topes cambian; Atlas las publica en el ilustrador. Siempre cotice con el ilustrador del portal, nunca con tasas de memoria.

03 · GUÍA RÁPIDA

Cómo cotizar paso a paso

El ilustrador del portal calcula con las tasas vigentes que publica Atlas y genera el PDF para su cliente.

1. **Entre al portal con su usuario**
   Abra el Ilustrador.
2. **Elija el producto y la versión**
   Atlas Crecimiento 7, 10 o 15, Plus o sin Plus.
3. **Cargue los datos del cliente**
   Nombre, edad y estado de residencia (el estado define los cargos y el bono), y la prima.
4. **Elija cómo invertir**
   Un preset (Conservador, Balanceado o Crecimiento) o su propio reparto entre las seis estrategias.
5. **Revise los escenarios**
   Valores garantizados, el comportamiento de los últimos 10 años y, si lo desea, una tasa personalizada para mostrar un escenario propio.
6. **Descargue el PDF y guarde la ilustración**
   Al guardarla, Atlas le asigna un número **ILU-** y la conserva. Si la necesita otra vez, pida ese número.
7. **Pida la solicitud cuando el cliente decida**
   Desde el portal pide la solicitud de contrato; el enlace llega a **su** correo registrado, nunca a terceros. La solicitud queda vinculada a usted y a su MGA.

> **Buenas prácticas**
> Muestre siempre los valores garantizados junto a los escenarios. No prometa resultados que no estén en la ilustración. Los datos del cliente son confidenciales: no los envíe por WhatsApp ni correo personal.

04 · CAPACITACIÓN

Calendario de capacitaciones

Atlas ofrece sesiones de producto, de uso del ilustrador y de proceso de solicitud. Las fechas se publican y actualizan en una sola página:

Ver calendario de capacitaciones

www.atlas-patrimonial.com/capacitaciones

Su primera semana

- Cree su contraseña en cuanto reciba el correo de acceso al portal.
- Asista a la primera sesión de producto e ilustrador.
- Haga una ilustración de prueba con un cliente ficticio y revísela con su MGA o agencia.
- Guarde este kit: aquí tiene la referencia de productos y la guía para cotizar.

Reglas que cuidamos

- Solo Atlas fija y modifica tasas.
- Ningún productor puede obligar a Atlas ni cambiar condiciones de producto.
- Mantenga vigentes sus licencias y avise a Atlas de cualquier cambio.
- La información de clientes y comisiones es confidencial.

Contacto

Atlas Patrimonial
info@atlas-patrimonial.com
Para dudas de cotización o de un caso, su primer contacto es su agencia o su MGA.