

LA CAMPAÑA

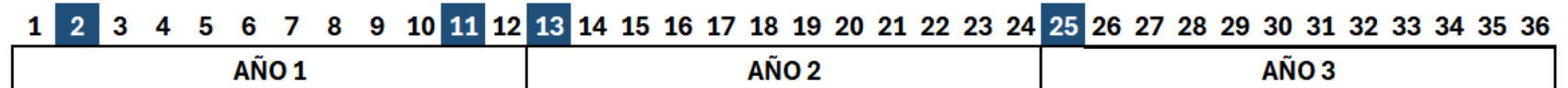
Meses gratis en productos de asistencia sanitaria (salud y dental).

El número de meses gratuitos se incrementa en función del número de productos contratados.

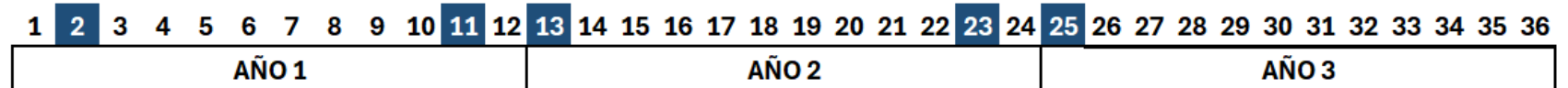
1. Contratación de **un** producto de Salud o Dental: **4 meses gratis**: dos meses el primer año, un mes el segundo y un mes el tercero.
2. Contratación de **dos o tres** productos de los incluidos en la promoción (Salud, Dental, Vida, Decesos o Mascotas): **5 meses gratis**: dos meses el primer año, dos meses el segundo y un mes el tercero.
3. Contratación de **cuatro o cinco** productos de los incluidos en la promoción promoción (Salud, Dental, Vida, Decesos o Mascotas): **6 meses gratis**: : dos meses el primer año, dos meses el segundo y dos meses el tercero.

PROMOCIÓN

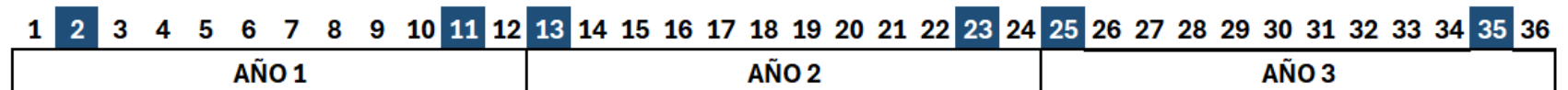
1. Contratando un producto



2. Contratando dos o tres productos



2. Contratando cuatro o cinco productos



■ Meses gratis

*LOS MESES GRATUITOS SOLO SE APLICAN EN ASISTENCIA SANITARIA (SALUD Y DENTAL)

FECHAS DE GRABACIÓN:

15 de mayo de 2026 a 30 de junio de 2026.

FECHAS DE EFECTO:

15 de mayo de 2026 a 1 de julio de 2026.

Los meses gratuitos no generarán recibo

No se admitirán fechas de efecto fuera de los periodos indicados.

Únicamente se admite forma de pago mensual.

La promoción es válida **para pólizas de nueva producción** y no para nuevos beneficiarios en pólizas existentes.

La promoción **no es válida para antiguos asegurados de Asisa** que hayan cancelado una póliza de la misma modalidad 6 meses antes de la nueva contratación, ni para clientes incluidos en una póliza en vigor de Asisa.

No se admiten traspasos excepto si son mutualistas o si proceden de colectivos cerrados por despido individual del asegurado o baja del certificado (únicamente asegurados o certificados a nivel individual, no el colectivo íntegro).

No se considera nueva contratación un cambio de modalidad de producto excepto si supone un incremento de cobertura (*up-grade*), en cuyo caso se podrá acceder al descuento previo estudio de la rentabilidad del cliente y con las carencias correspondientes sobre las nuevas coberturas.