



CAVECOSE

**PERSPECTIVAS DEL PRODUCTOR
DE SEGUROS SOBRE LOS
MERCADOS MASIVOS**

Porlamar Octubre 2006



CAVECOSE

PRINCIPIOS GENERALES

- El Mercadeo Masivo esta destinado a satisfacer las necesidades de los clientes, es muy importante que el producto sea llevado al cliente, y no que el cliente busque el producto.
- Facilitar el acercamiento del seguro al cliente, es una responsabilidad de Aseguradores y Productores.
- Los esquemas de ventas masivas deben ser desarrollados a través de medios que cuenten con una base de datos de consumidores, amplia y completa.
- El producto a ofrecer debe satisfacer las necesidades del grupo a quien esta dirigido.



CAVECOSE

TENDENCIA GENERAL

La entrada de nuevos actores y los diferentes esquemas de distribución de productos, como puede ser Bancaseguros, Ventas Directas, entre otros, está generando un cambio estructural en el mapa de la comercialización de los seguros tanto individuales como colectivos y de empresas.



CAVECOSE

Consumidor más exigente

Disminución en las tasas de retorno

Múltiples canales de distribución

Fusiones y adquisiciones

- Los asegurados están bastante más informados y son mucho más estrictos en sus requerimientos y demandas. Desean tener múltiples opciones y una relación confiable con su corredor/asesor de seguros.
- Cambios en la demanda, distribución, competencia y otros factores externos, están afectando las tasas de retorno de la industria.
- Los canales de distribución marcan una tendencia hacia el futuro, aplicables una vez que las compañías estén penetrando nuevos y diferentes mercados a través de la implementación de estrategias diferenciadoras.
- Una nueva manera hacer fusiones con el objetivo de crear la escala de valor en la fabricación, administración, distribución o la gestión de activos.



CAVECOSE

Compliance

- Compañías dispuestas a incorporar integridad y compliance en su cultura organizacional. Consumidores y reguladores no toleran conductas comerciales inapropiadas.

Integración de servicios financieros

- Integración de compañías para la creación de sinergias. Los canales de distribución deben complementarse y no competir entre ellos. Si se realiza de la forma correcta, la integración de recursos es una forma eficiente para un crecimiento lucrativo.

Penetración de nuevos mercados

- Nuevos nichos de mercado, antes poco considerados. Focalización en productos populares. Comercialización a través de la red de los clientes y no a través del corredor y de la compañía de seguros.

Nueva demografía

- Crecimiento de la población especializada incrementa la necesidad de desarrollar productos que se adapten a las realidades de hoy.



CAVECOSE

Especialización

- Especialización de productos destinados a grupos específicos, generando beneficios adicionales e individualizados.

Digitalización e internet

- Crecimiento de la digitalización y el Internet como fuentes principales de la eficiencia y de la rentabilidad.

Plan de retiro

- Migración hacia los sistemas privados de pensiones. Lograr que los consumidores puedan hacerle frente a los riesgos de una larga vida.



CAVECOSE

APORTES

Por qué mercados masivos?

- Múltiples opciones; acceso abierto a productos y servicios
- Nuevos canales de comercialización
- Esquemas destinados a generar nuevos negocios
- Menores costos de distribución aprovechando economías de escala y mayor margen en los productos
- Aprovechamiento de las bases de datos para la venta de seguros individuales



CAVECOSE

APORTES

- Acceso a información a los consumidores y actualización del mercado. Atención personalizada
- Facilitar el acceso de las personas a los seguros individuales:
 - 60% de los seguros individuales en Venezuela se comercializan a través de Bancaseguros y otros canales alternativos de ventas masivas
 - 70% de las pólizas de Vida en Venezuela se venden a través de Bancaseguros.

(Cifras suministradas a la Superintendencia de Seguros por el mercado asegurador)

Porlamar Octubre 2006



CAVECOSE

CADENA DE VALOR

- Las empresas deben ser capaces de producir valor
- La creación del valor depende de algunas capacidades esenciales (fabricación, administración, distribución y gerencia del activo)
- Las compañías deben encontrar a socios para proveer necesidades de capacidades esenciales
- Los socios deben de estar aptos en invertir en el negocio del otro.



CAVECOSE

CADENA DE VALOR Segmentos económicos

Distribución
Asesores
Productores
Corredores

Bancos
Mercadeo Directo
Mercadeo Empresarial

Mercadeo Masivo



Enfoque
Solución a Problemas
Asesoría y Servicio

Fácil Acceso
Fácil Suscripción
Solución a una necesidad ppal

Fácil Acceso
Fácil suscripción
Solución a una necesidad
especifica

Porlamar Octubre 2006



CAVECOSE

SOCIOS ESTRATÉGICOS EN LA DISTRIBUCIÓN

Tradicionales

- Bancos
- Fondos de Pensión
- Instituciones Financieras
- Industria Automovilística

No Tradicionales

- Cooperativas
- Supermercados
- Servicios Públicos
- Correo
- Internet
- Cementerios
- Agencias de viajes
- Aerolíneas



CAVECOSE

IMPORTANCIA DEL CORREDOR EN LA VENTA DE PRODUCTOS MASIVOS



Porlamar Octubre 2006



CAVECOSE

PRINCIPALES CANALES ALTERNATIVOS

El mercado tiene diferentes canales de distribución masiva de productos de seguros, a continuación se mencionan algunos de ellos:

- » **BANCASEGUROS**
- » **MERCADEO DIRECTO**
- » **MERCADEO EMPRESARIAL**
- » **AFINIDAD/AFFINITY**

Cada canal de distribución tiene una filosofía diferente, los productos a ser ofrecidos tienen características propias, teniendo como premisa siempre al cliente y sus necesidades.



CAVECOSE

BANCASEGUROS



CAVECOSE

BANCASEGUROS

- La tendencia internacional es hacia la cooperación entre banca y seguros. En la actualidad la distribución de seguros de Vida a través de la red bancaria representa el 70% (*Cifra suministrada a la Superintendencia de Seguros por el mercado asegurador*)
- Bancaseguros es una combinación de servicios Bancarios y de Seguros, no es solamente la venta de un seguro, sino una solución integral al cliente.



CAVECOSE

BANCASEGUROS: Principales productos

Principales productos que actualmente se comercializan a través de Bancaseguros:

- Vida
- Muerte Accidental
- Incapacidad Total y Permanente
- Enfermedades Graves
- Renta Diaria por Hospitalización
- Gastos Funerarios
- Protección Hogar
- Compras Protegidas



CAVECOSE

BANCASEGUROS: atributos

Entre los atributos del sistema se encuentran:

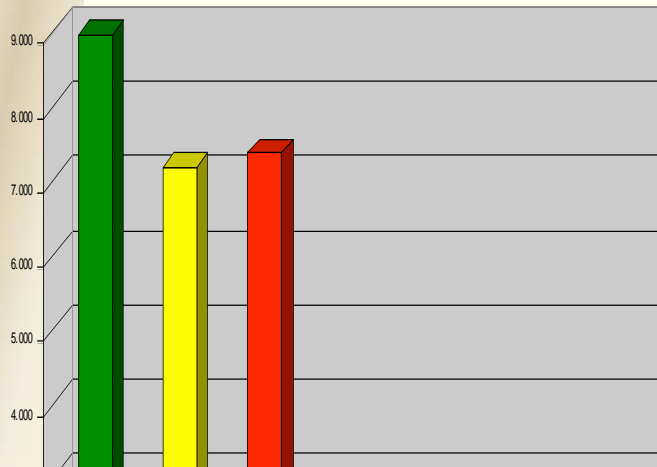
- Las compañías de seguros consideran a los bancos como un canal para vender sus productos.
- La mayoría de los bancos consideran a los seguros como una extensión de su cartera de productos, como una línea más de negocios.
- Buen porcentaje de captación - productos de fácil acceso.
- Alcance a consumidores individuales anteriormente desatendidos.



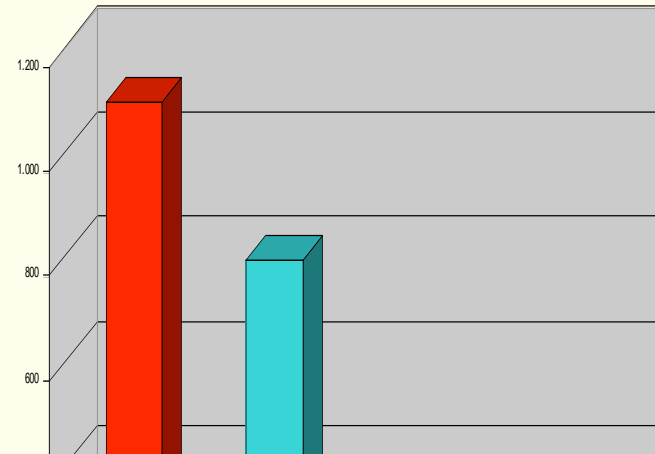
CAVECOSE

BANCASEGUROS: comparativo de productos

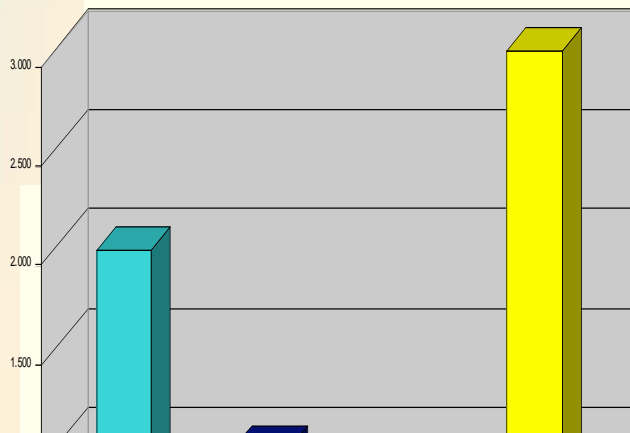
Vida



Hogar



AP



Promedio de Ventas Mensuales Por ramo: Varios Bancos



Porlamar Octubre 2006



CAVECOSE

EL MERCADEO DIRECTO



CAVECOSE

MERCADEO DIRECTO: definición

Se trata de las comunicaciones establecidas a través de cualquier medio. Recomendamos que esta modalidad se efectúe por intermedio del Productor/ Asesor de Seguros para garantizarle al Comprador/Asegurado, la asesoría necesaria al momento de seleccionar el producto y contratar la póliza que mejor le convenga. Entre ellas:

- Correo directo personalizado
- Radio y Televisión
- Insertos en cartas personalizadas, revistas y estados bancarios
- Telemercadeo
- Propaganda integrada en paquetes
- Prensa
- Internet y Paginas Web: Virtual Shopping Chart



CAVECOSE

MERCADEO DIRECTO: técnicas utilizadas

Las técnicas para promocionar masivamente los bienes de consumo han sido utilizadas con gran éxito, siendo el objetivo, convencer al consumidor que compre un seguro.

Productos a ofrecer:

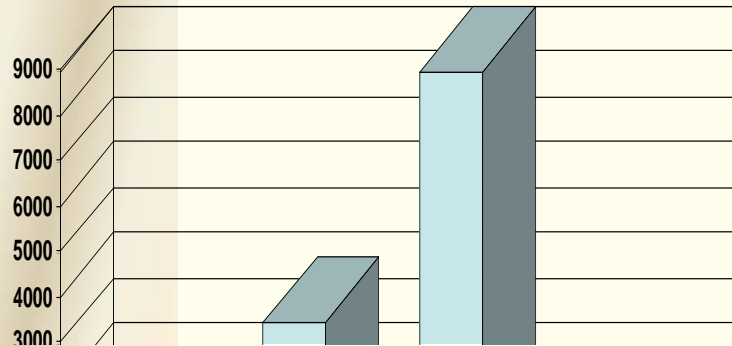
- * Automóviles
- * Accidentes Personales
- * Compras protegidas
- * Funerarios, entre otros.



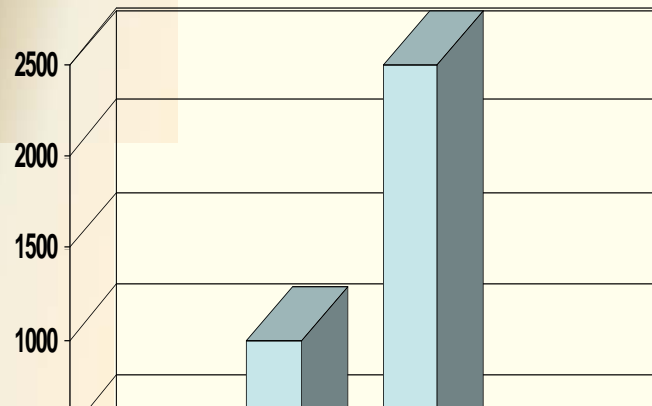
CAVECOSE

MERCADEO DIRECTO: comparativo de ventas de pólizas

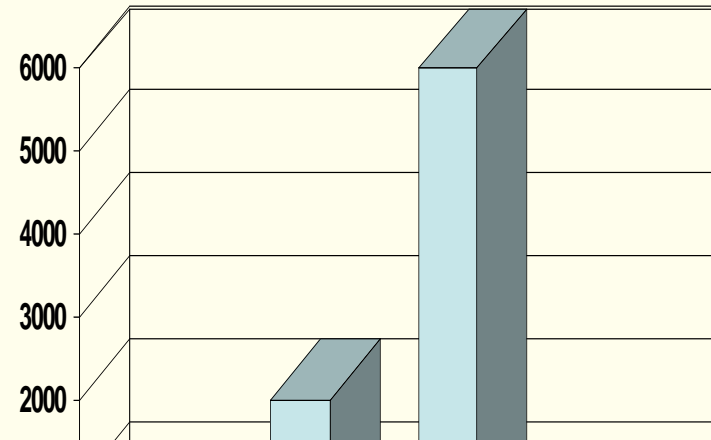
Vida



Hogar



Accidentes Personales



Incremento de las Ventas en Los Últimos 3 años

Porlamar Octubre 2006



CAVECOSE

EL MERCADEO EMPRESARIAL



CAVECOSE

MERCADEO EMPRESARIAL: definición

- Mejor conocido como “**Descuento por Nomina**”. Pagado por el empleado – Financiado por el empleador
- El Mercadeo Empresarial le permite a la empresa y sus dependientes acceder en forma individual, una gama de productos de seguros y servicios, sin que la persona tenga que trasladarse fuera de su lugar de trabajo.



CAVECOSE

MERCADEO EMPRESARIAL: definición

El empresario se interesa por su personal y busca protegerlo, es ahí donde la Aseguradora ó Productores de Seguros, le otorgan un valor agregado al empresario a través del desarrollo de coberturas de seguro se adapten a las necesidades de su personal.

Productos a ofrecer a través de este canal:

- * Vida y Accidentes Personales
- * Automóvil
- * Funerarios
- * Hogar, entre otros.



CAVECOSE

MERCADEO EMPRESARIAL: bondades

Entre las bondades del sistema se encuentran:

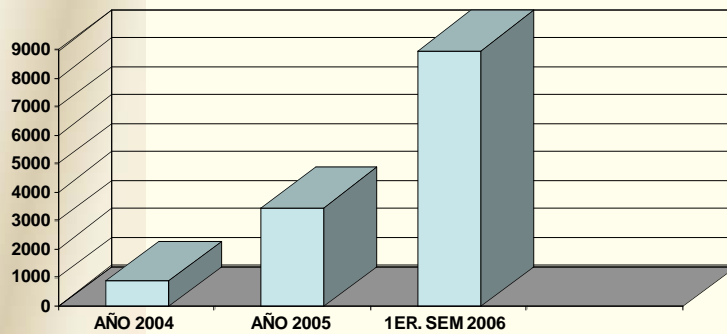
- * Bajo costo de adquisición, servicios y siniestros
- * Bajo índice de anulación
- * Buen porcentaje de captación



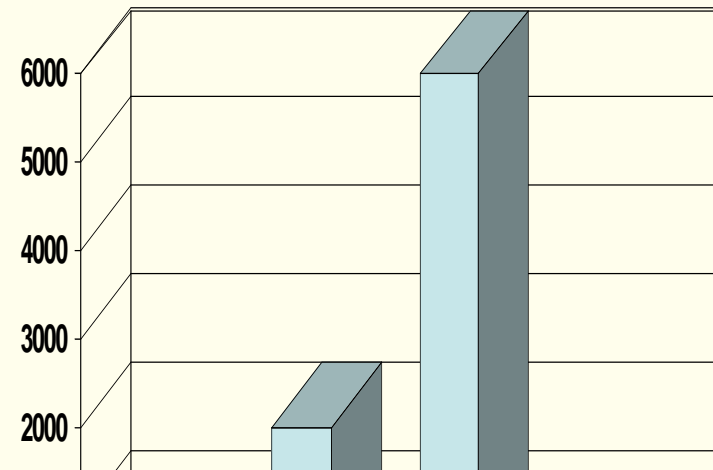
CAVECOSE

MERCADEO EMPRESARIAL: comparativo de ventas de pólizas

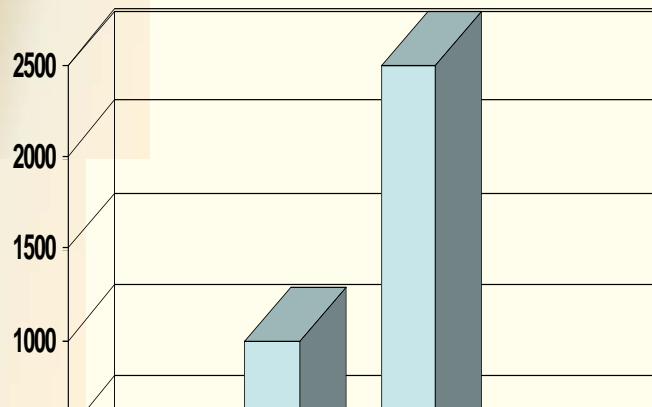
Vida



Accidentes Personales



Hogar



Incremento de las Ventas en Los Últimos 3 años

Porlamar Octubre 2006



CAVECOSE

AFINIDAD / AFFINITY



CAVECOSE

AFINIDAD / AFFINITY

Todas aquellas redes de consumo masivo son un canal potencial de distribución de seguros. Esto hace necesario ser creativos e innovadores en su utilización.

Por ejemplo:

- Los Supermercados e Hipermercados
- Las Cadenas de Farmacias
- Los Centros Comerciales
- Franquicias



CAVECOSE

AFINIDAD / AFFINITY

Oferta de productos que contienen valores agregados para la red, a través de la inclusión de pólizas de seguros que satisfaga las necesidades de los clientes:

- Vida
- Accidentes personales
- Funerarios
- RCV
- Renta diaria por Hospitalización
- Hogar
- Compra Protegida, entre otros.



CAVECOSE

AFINIDAD / AFFINITY

Entre los atributos del sistema se encuentran:

- Venta de seguros utilizando la distribución de otros.
- Venta de servicios financieros a través de una marca asociada a alguna línea de producto



CAVECOSE

**BENEFICIOS QUE APORTAN LOS
CANALES DE DISTRIBUCIÓN MASIVA**



CAVECOSE

BENEFICIOS PARA LOS CLIENTES

- Fácil acceso a productos financieros y de protección de riesgos
- Compra de productos de seguro a bajo costo
- Tramitaciones sencillas para la obtención de coberturas
- Emisiones automáticas
- Facilidad y comodidad en el pago
- Tramite sencillo para el pago de siniestros



CAVECOSE

BENEFICIOS PARA LAS COMPAÑÍAS DE SEGUROS

- Acceso a mercados no explotados. Nuevos canales de comercialización
- Aumenta sus ingresos
- Recaudos efectivos y ágiles
- No hay cartera en mora
- Amplía el portafolio de programas de seguros
- Fortalece la imagen aseguradora



CAVECOSE

BENEFICIOS SOCIALES



CAVECOSE

BENEFICIO SOCIAL DE LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN MASIVA

- Los productos de seguros comercializados a través de los canales de distribución masiva son desarrollados pensando en cubrir las principales necesidades de protección de los clientes y sus familias.
- Acceso a productos que no eran ofrecidos tradicionalmente por Productores/Asesores de Seguros
- Las coberturas, condiciones y atributos son sencillas, claras y fáciles de entender
- Económicos y al alcance de todo presupuesto
- Flexibles, variedad de capital asegurado



CAVECOSE

HACIA DÓNDE VAMOS.....

- Migración hacia la distribución independiente: Separación entre Producción y Distribución
- Mayor asesoría por parte de corredores especializados
- Creación de organizaciones independientes de productos masivos
- Crecimiento del mercado masivo
- Mayores oportunidades de protección al cliente



CAVECOSE

HACIA DÓNDE VAMOS.....

- Grandes compañías adquieren aseguradoras y distribuidoras pequeñas
 - Dependencia de una marca importante
 - Fuerza de venta especializada
 - Uso de canales no tradicionales para el fortalecimiento de su marca
 - Mayor control de costos de distribución
- “Un mercado de individuos, cada uno deseando una gama de productos, servicios y opciones de compra, y la asesoría directa del intermediario del Productor/Asesor de Seguros, para la selección correcta y contratar la póliza que mejor satisfaga sus necesidades”.



CAVECOSE

REFLEXIÓN FINAL E INVITACIÓN

Nuestro mensaje final va dirigido a nuestros colegas Productores/Asesores de Seguros, para invitarlos a investigar y poner en práctica estos nuevos canales de mercados masivos de distribución de seguros, y a que identifiquen a los mismos como un reto y desafío profesional del sector, y antes que una amenaza como una oportunidad de negocio que esta en crecimiento.

Nos encontramos ante una tendencia que los mercados internacionales están marcando, recuerden el Telex, el Fax, el Correo Electrónico y la Internet....



CAVECOSE

**PERSPECTIVAS DEL PRODUCTOR
DE SEGUROS SOBRE LOS
MERCADOS MASIVOS**