



“MICROSEGUROS EN BANCOSOL”

TALLER MICROSEGUROS CENTRO AFIN

Santa Cruz – Bolivia

Septiembre 2007

Contenido

I. PERFIL DE LOS PRODUCTOS

- a. Objetivos
- b. MicroSeguros: De Portafolio, Vida, Salud, Accidentes

II. MONITOREO E IMPACTO

III. LECCIONES APRENDIDAS



“PARTE I – PERFIL DEL PRODUCTO”

Objetivos de Desarrollo

1. Satisfacer necesidades latentes en nuestro nicho de mercado, es la principal premisa
2. Brindar mayor acceso a servicios financieros no tradicionales
3. Ofertar productos con características diferentes a las de nichos con ingresos mayores
4. Ayudar a crear mejores condiciones de vida para el cliente y su familia
5. Ayudar a proteger al cliente, familia y negocio
6. Proteger la cartera activa

A. Microseguros de Portafolio

- ✓ Inicio año 2000
- ✓ Seguro de vida y sepelio para clientes con operaciones de crédito vigentes
- ✓ Cobertura al saldo de capital deudor
- ✓ Prima mensual cubierta por BancoSol
- ✓ Cubre: muerte natural, muerte accidental y gastos de sepelio hasta US\$ 300.-
- ✓ Los clientes no tienen que someterse a exámenes médicos, basta con el llenado y firma del Formulario de Activación
- ✓ Ámbito geográfico: Todo el país

B. Sol Seguro – Seguro de Vida

- ✓ Inicio año 2004
- ✓ Seguro de vida, sepelio y beneficio en efectivo para beneficiarios, cuenta de ahorro es necesario
- ✓ Prima mensual de \$us 0.99 con débito automático
- ✓ Cobertura: muerte natural, muerte accidental, sepelio y beneficio adicional por hijo y cónyuge
- ✓ Los clientes no tienen que someterse a exámenes médicos, basta con el llenado y firma del Formulario de Activación
- ✓ Ámbito geográfico: Todo el país

Coberturas Seguro de Vida

Tipo de Cobertura	Beneficios		Suma Asegurada Cálculo del Beneficio	Edad Máxima de Permanencia
	Máximo	Mínimo		
Muerte por cualquier causa	\$us.15.000	\$us.300	Sobre cinco (5) veces el saldo promedio de los últimos seis (6) meses de la cuenta afiliada.	65 años
Beneficio de Muerte accidental	\$us.15.000	\$us.300	Sobre cinco (5) veces el saldo promedio de los últimos tres (3) meses de la cuenta afiliada.	65 años
Gastos de Sepelio	\$us. 700	\$us.300	Sobre una (1) vez el saldo promedio de los últimos tres (3) meses de la cuenta afiliada.	70 años
Beneficio adicional para hijos o cóyuge	\$us. 200	\$us. 50	Se cancelará un Subsidio de \$us. 50 a cada hijo (máximo hasta 4 hijos , no mayores a 18 años) si no tiene hijos se dará \$us. 200 al cónyuge sobreviviente.	18 años hijos y sin límite de edad cónyuge

\$us. 0.99

MENSUAL x CLIENTE

C. Sol Salud – Seguro de Salud

Seguro que cuenta con mismas cuatro coberturas de SolSeguro y cobertura adicional de Salud para el Titular de la cuenta y sus Dependientes Afiliados:

- ✓ Muerte por cualquier causa (Cobertura básica)
- ✓ Beneficio de Muerte Accidental
- ✓ Gastos de Sepelio
- ✓ Beneficio Adicional para hijos o cónyuge
- ✓ **Salud (atención médica ambulatoria, diagnóstico y tratamiento)**



SolSeguro + Cobertura de Salud: Precio = US\$ 3.99

Coberturas de Salud

Para el Titular únicamente: Todas las coberturas del Seguro de Vida

Para el Titular y los Dependientes Afiliados:

Tipo de Cobertura	Suma Asegurada	Edad Máxima de Permanencia
Salud	Consultas Médicas al 100%. Servicios Auxiliares de Diagnóstico y Maternidad al 80%. Hospitalización y cirugías al 70%. Ambulancia al 80%. Transfusión de sangre (hasta \$us. 300) al 80%.	21 años hijos 65 años cónyuge

D. Sol Salud Plus = Seguro de Salud + Seguro de Accidente

Seguro de Vida que cuenta con las mismas coberturas de SolSalud y cobertura adicional de Gastos Médicos por Accidentes para el Titular de la cuenta y sus Dependientes Afiliados:

- ✓ Muerte por cualquier causa (Cobertura básica)
- ✓ Beneficio de Muerte Accidental
- ✓ Gastos de Sepelio
- ✓ Beneficio Adicional para hijos o cónyuge de US\$ 300.-
- ✓ Cobertura de Salud
- ✓ Gastos Médicos por Accidente

Costo de la póliza para el titular US\$ 4.48 y US\$ 3.49 por dependiente.

Coberturas de Sol Salud Plus

Para el Titular únicamente: Todas las coberturas del Seguro de Vida

Para el Titular y los Dependientes Afiliados:

Tipo de Cobertura	Suma Asegurada	Edad Máxima de Permanencia
Salud	Consultas Médicas al 100%. Servicios Auxiliares de Diagnóstico y Maternidad al 80%. Hospitalización y cirugías al 70%. Ambulancia al 80%. Transfusión de sangre (hasta \$us. 300) al 80%.	21 años hijos 65 años cónyuge

Tipo de Cobertura	Suma Asegurada Cálculo del Beneficio	Edad Máxima
Seguro Accidentes, incluye póliza de Vida y Salud	\$us 500 anuales por asegurado. \$us 2500 por grupo familiar	21 años hijos 65 años Titular o cónyuge

Proceso Operativo de Afiliación SolSeguro, Sol Salud, SolSalud Plus



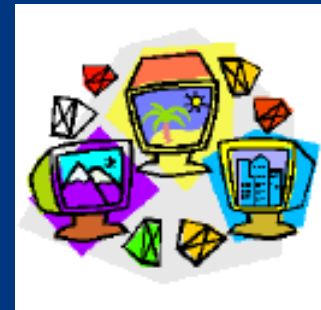
**SOLICITUD DE
SEGURO EN BANCOSOL**



**FORMULARIO DE
ACTIVACIÓN**



ACEPTACIÓN



**INGRESO AL MÓDULO DE
TRANSCRIPCIÓN**



**ENTREGA CERTIFICADO
DE COBERTURA, CREDENCIALES Y CARPETA DE
BIENVENIDA**



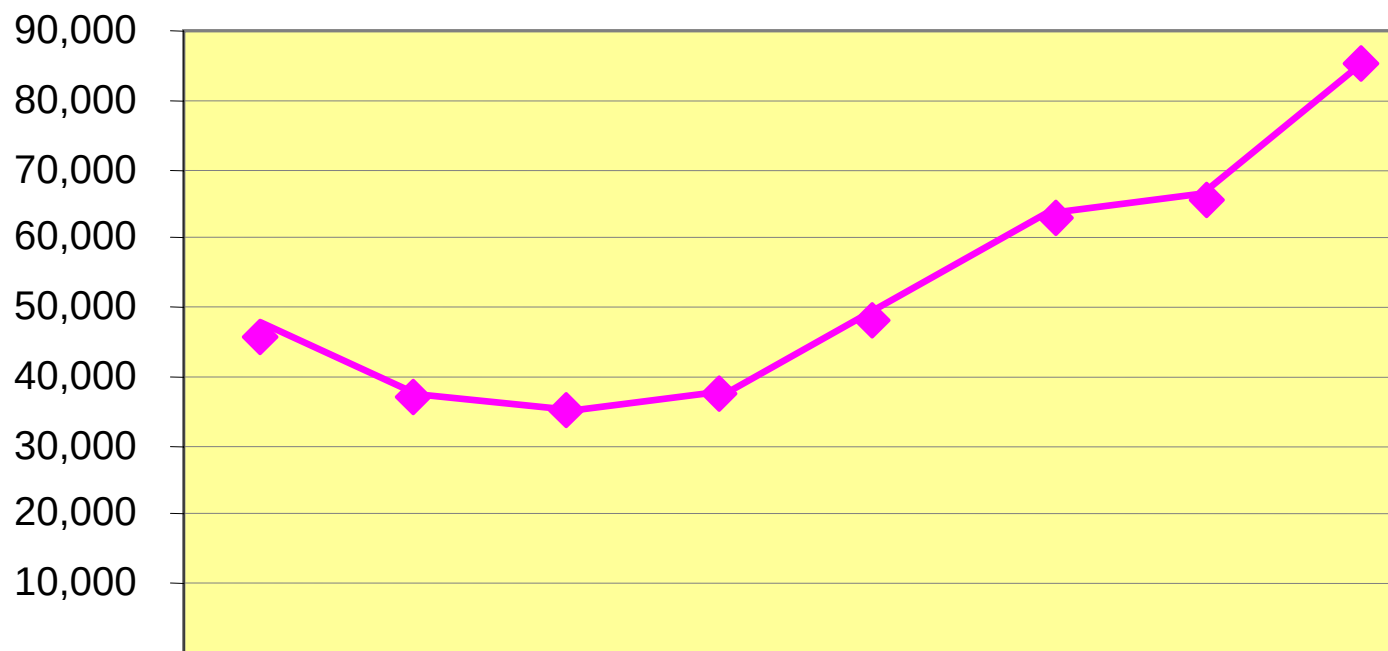
**DÉBITOS MENSUALES
DE CUENTA DE AHORRO**



“PARTE II – MONITOREO E IMPACTO”

Cartera Seguros de Portafolio

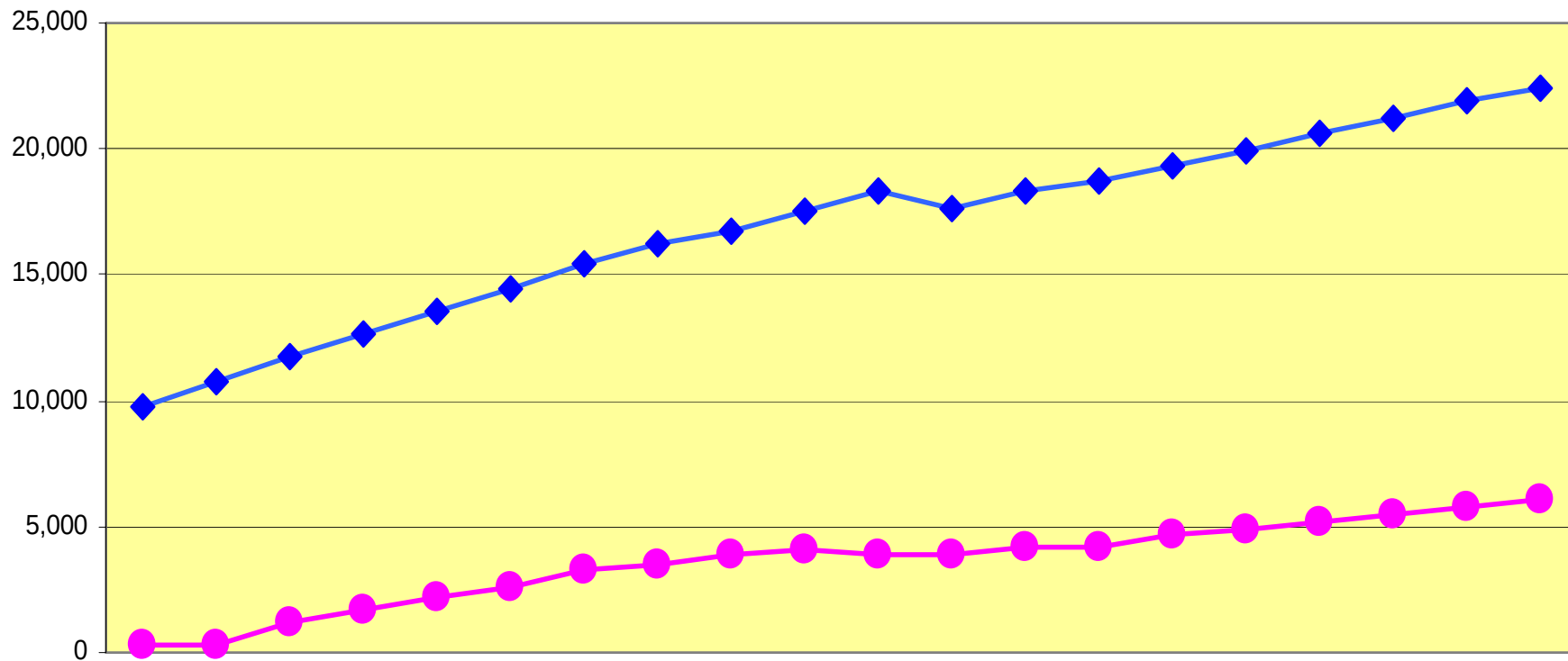
**Volumen de Seguros de Desgravamen
2000- Ago 2007**



	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
—◆— Seguros de Desgravamen	45,839	37,208	34,986	37,748	48,368	58,534	61,029	86,673

Cartera Microseguros

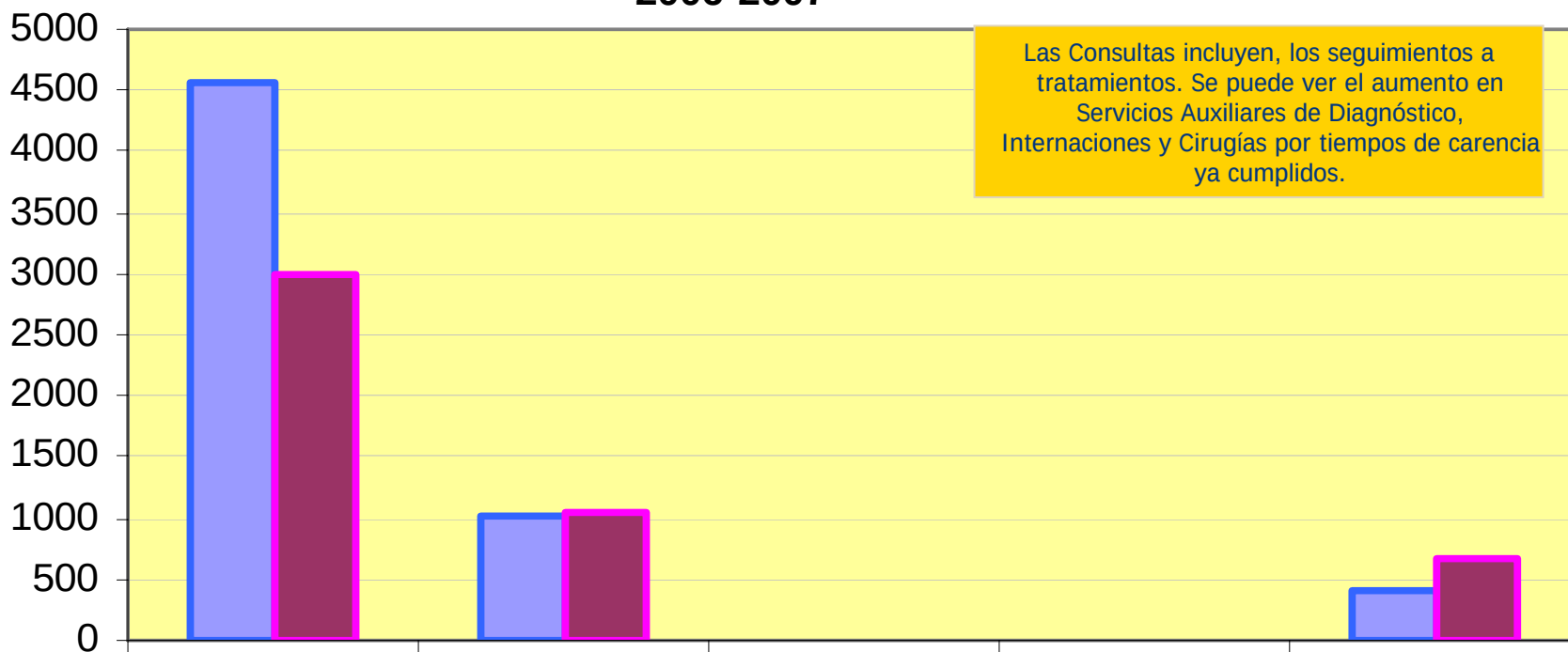
Polizas Vendidas
Agosto 2007



	Ene-06	Feb-06	Mar-06	Abr-06	May-06	Jun-06	Jul-06	Ago-06	Sep-06	Oct-06	Nov-06	Dic-06	Ene-07	Feb-07	Mar-07	Abr-07	May-07	Jun-07	Jul-07	Ago-07
Serie1	9,771	10,724	11,749	12,640	13,519	14,415	15,396	16,186	16,747	17,556	18,328	17,640	18,289	18,726	19,337	19,918	20,589	21,222	21,887	22,381
Serie2	276	346	1,212	1,646	2,148	2,600	3,247	3,464	3,922	4,129	3,868	3,868	4,140	4,218	4,685	4,907	5,215	5,517	5,811	6,079

Siniestralidad Microseguros

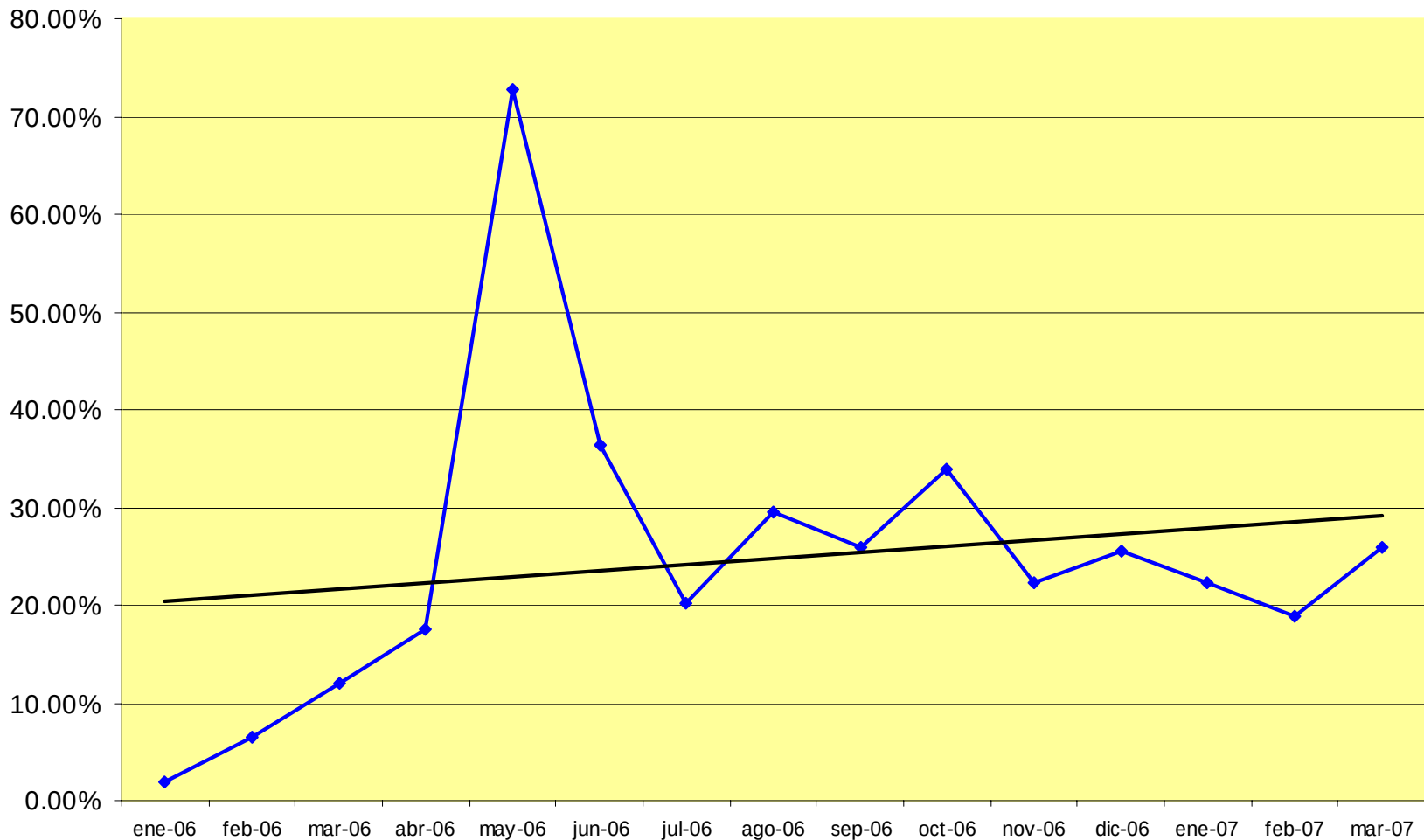
**Siniestros por Especialidad
2006-2007**



	Consultas	SAD	Internaciones	Cirugías	Odontología
■ Ene- Dic	4568	1005	5	3	407
■ Ene- Abril	2981	1044	7	12	671

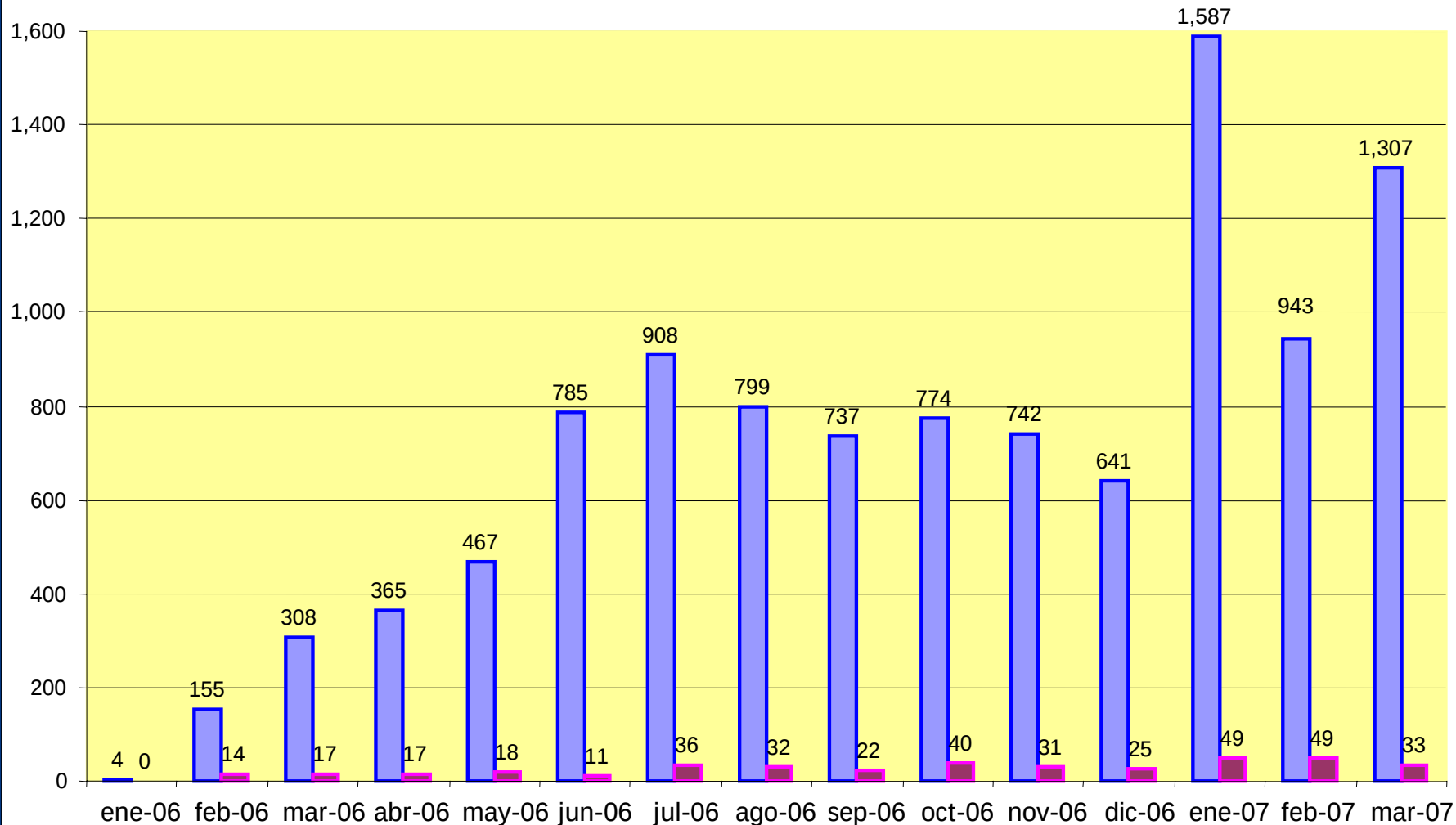
Siniestralidad Microseguros

BANCO SOL - SINIESTRALIDAD TOTAL



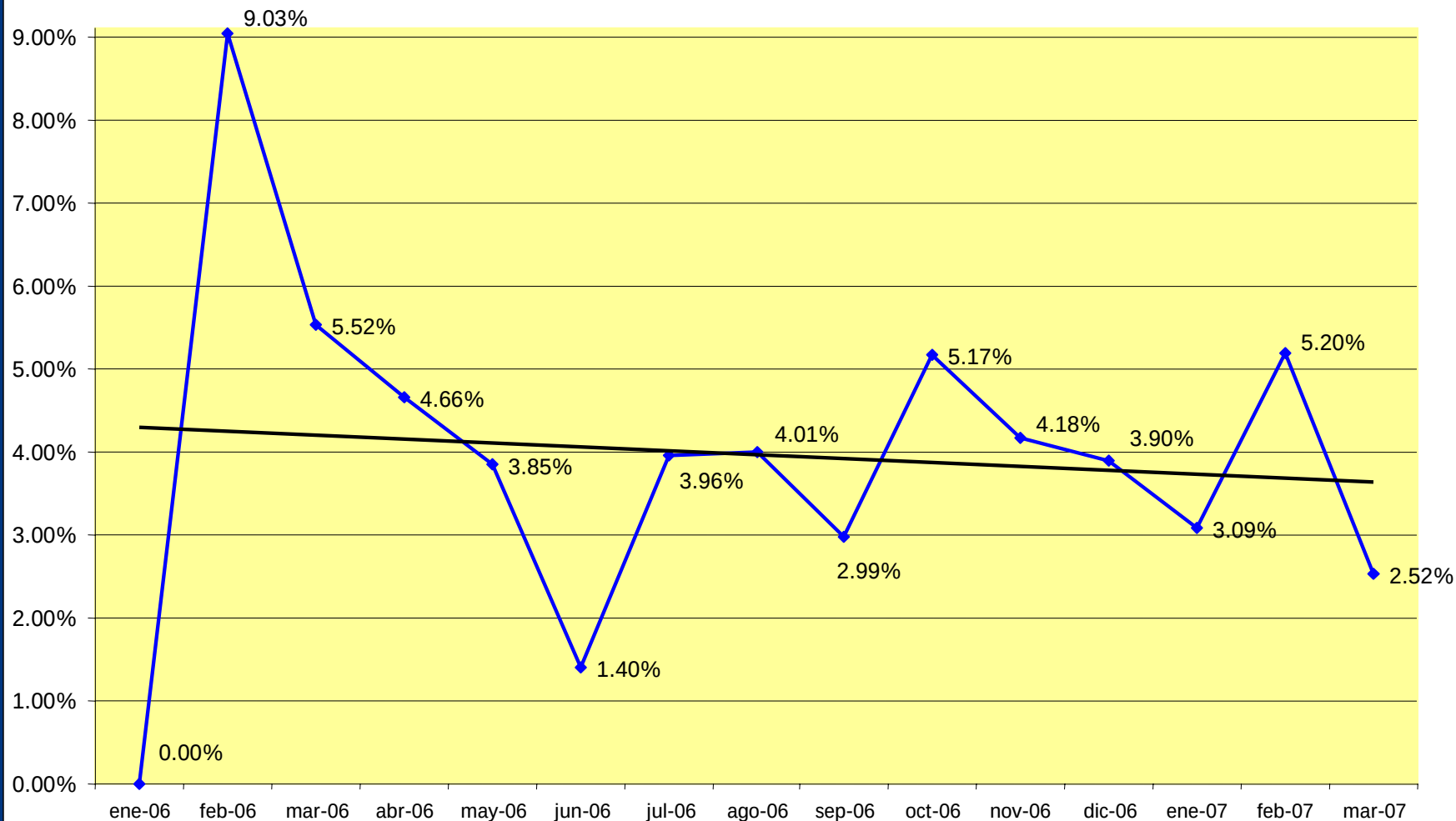
Atenciones ExGratia

BANCO SOL - CANTIDAD DE SINIESTROS vs CASOS EXGRATIA



Siniestralidad Microseguros

BANCO SOL - % CASOS EX GRATIA



Lecciones Aprendidas

- ✓ Es básico encontrar la compañía de seguros innovadora y dispuesta a impulsar un proyecto de largo plazo
- ✓ Es necesario capacitar y dar información al cliente junto a la tarea de venta de los microseguros
- ✓ Es importante destacar al cliente el valor de la prevención ante contingencias médicas y fallecimiento
- ✓ El seguimiento continuo a la Atención al Cliente en los Centros Médicos es fundamental para el crecimiento de las ventas
- ✓ Resaltar el valor de cada producto en cuanto al segmento de mercado al que se desea llegar
- ✓ No son productos que nos incrementarán radicalmente los ingresos operativos

Lecciones Aprendidas

- ✓ Los equipo de venta requieren capacitación continua, así como todo el personal de agencias
- ✓ Es necesario disponer de equipo de ventas diferente a los conformados por los Asesores y Operativos en agencias
- ✓ Para apoyar la tarea de venta es importante mostrar los casos de siniestro y beneficio obtenido por las familias
- ✓ Los clientes muestran preferencia por cierto tipo de centros médicos y profesionales especializados
- ✓ La rentabilidad de producto depende de altos niveles de masificación en el mercado

Muchas Gracias

www.bancosol.com.bo