

# FIDENS

## *Seguros de Asistencia en Viaje: Diseño de Productos, Integración y Distribución*

[www.grupofidens.com](http://www.grupofidens.com)

18 de Mayo 2010



**OPTIMUM RE – Insurance Company**  
**Primer Seminario Mexicano de Seguro y Asistencia en Viajes**  
**Humberto Gil**

- ❖ **MERCADOS DE VENEZUELA Y COLOMBIA**
- ❖ **CANALES DE DISTRIBUCION - OBJETIVOS**
- ❖ **¿ A TRAVES DE QUIEN PUEDE OFRECERSE ?**
- ❖ **CARACTERISTICAS DEL CLIENTE VS. EL PRODUCTO Y SU DISTRIBUCION**
- ❖ **COSTO DE DISTRIBUCION – COMISIONES**
- ❖ **COBERTURAS USUALES – NACIONAL VS. INTERNACIONAL**
- ❖ **MODALIDADES DE COMERCIALIZACION**
  - **ANEXOS A POLIZAS**
  - **PLANES STAND ALONE**
- ❖ **PRINCIPALES LIMITACIONES DEL PROGRAMA**
- ❖ **RAZONES DE COMERCIALIZACION**

## *Asistencia en Viajes: Mercados de Venezuela y Colombia 1/2*

### **Colombia**

	AXA	MAPFRE	RED ASSIST	CORIS	IKE	OTROS
Cuotas de Mercado	39.17%	20.6%	12.4%	18.5%	5.6%	3.6%
Número de clientes	35	30	15	18	10	9
Nº de Pólizas	165.000	170.000	100.000	120.000	60.000	50.000
Nº de Personas	3.800.000	2.000.000	1.200.000	1.800.000	550.000	350.000

Fuente: Axa Assistance Colombia / Incluye asistencias en viajes nacional (vial)

[www.grupofidens.com](http://www.grupofidens.com)

### **Venezuela**

	AXA	MAPFRE	EUROP ASISSTANCE	TRAVEL ACE	AIG	OTROS
Cuotas de Mercado	60%	13%	10.6%	6.7%	2.6%	2.4%
Nº de Pólizas	160.000	40.000	16.000	20.000	25.000	18.000
Nº de Personas	450.000	100.000	80.000	50.000	20.000	50.000

Fuente: Superintendencia de Seguros / No incluye asistencias en viajes nacional (vial)

## *Asistencia en Viajes: Mercados de Venezuela y Colombia 2/2*

000 USD	COLOMBIA	VENEZUELA
Individual	47.00	6.16
Grupo	9.00	1.04
Tarjeta de Crédito	* 2.00	* 4.80
Total	58.00	12.00
Población	42.3 mill	27 mill

[www.grupofidens.com](http://www.grupofidens.com)

Fuente: Estimaciones Cámara de Aseguradores de Venezuela / \* Estimaciones FIDENS LTD

## *Canales de Distribución*

### *Objetivos:*

- ❖ **Creación de un nuevo producto y/o línea adicional de negocio con real necesidad del cliente**
- ❖ **Acceso a nuevos canales**
- ❖ **Anexar coberturas a otros productos con posibilidad de cross-selling**
- ❖ **Incrementar y fidelizar clientes - fuerza de venta**
- ❖ **Incrementar la rentabilidad del negocio**

[www.grupofidens.com](http://www.grupofidens.com)



## Canales de Distribución

¿A través de quien puede ofrecerse? 1/3



### ❖ Compañías de Seguros

- **Agentes y Corredores**
- **Venta Cruzada**

### ❖ Sector Turismo

- **Aerolíneas**
- **Agencias de Viajes**
- **Mayoristas**



[www.grupofidens.com](http://www.grupofidens.com)



### ❖ Bancaseguros

- **Vinculados: Tarjetas de Crédito**
- **No Vinculados: Agencias**

## *Canales de Distribución*

*¿A través de quien puede ofrecerse? 2/3*



### ❖ **Mercadeo Directo**

- ***Internet***
- ***Worksite Marketing***
- ***Masivo (empresas de servicios  
Ej. Operadores de telefonía)***

### ❖ **Grupal**

- ***Corporaciones (Pólizas de Grupo)***
- ***Asociaciones Civiles y Profesionales***

## Características del cliente vs. el producto y su distribución



[www.grupofidens.com](http://www.grupofidens.com)

## *Costo de Distribución* *Comisiones*

- ❖ **Agentes y Corredores de Seguros:**
  - **Individual: 20% a 35%**
  - **Grupo: 15% a 25%**
- ❖ **Bancaseguros: 10% (incentivos a empleados)**
- ❖ **Agencias de Viajes: 20% to 40%**
- ❖ **Asociaciones Civiles y Gremiales: 20% to 40%**

- ❖ **GASTOS MEDICOS**
- ❖ **REPATRIACION EN CASO DE FALLECIMIENTO O ENTIERRO LOCAL**
- ❖ **ADELANTO DE FONDOS EN CASO DE PÉRDIDA DE EQUIPAJE**
- ❖ **GASTOS FARMACEUTICOS RECETADOS POR URGENCIA**
- ❖ **GASTOS ODONTOLOGICOS POR URGENCIA**
- ❖ **GASTOS DE ESTANCIA PARA UN FAMILIAR**
- ❖ **BUSQUEDA Y TRANSPORTE DE EQUIPAJES Y EFECTOS PERSONALES**

[www.grupofidens.com](http://www.grupofidens.com)



- ❖ **TRASLADO MEDICO**
- ❖ **TRANSMISION DE MENSAJES URGENTES**
- ❖ **TIQUETE DE IDA Y VUELTA PARA UN FAMILIAR**
- ❖ **ANTICIPO DE FIANZAS**
- ❖ **ASISTENCIA ADMINISTRATIVA EN CASO DE ROBO O PERDIDA DE UN DOCUMENTO ESENCIAL.**
- ❖ **REFERENCIA MÉDICA**
- ❖ **GASTOS DE HOTEL POR CONVALECENCIA**

[www.grupofidens.com](http://www.grupofidens.com)



## *Coberturas Usuales* <sup>3/3</sup> *Nacional vs. Internacional*

### ❖ **COBERTURAS NACIONALES:**

- **ANEXOS A POLIZAS INDIVIDUALES (SALUD, AP, AUTOS)**
- **MONTOS LIMITADOS A GASTOS MEDICOS Y EVENTOS DE OCURRENCIA NACIONAL**
- **DURACION 1 AÑO**

### ❖ **COBERTURAS INTERNACIONALES:**

- **STAND ALONE Y/O ANEXOS A POLIZAS INDIVIDUALES INTERNACIONAL (SALUD, AP, AUTOS)**
  - **PLANES EUROPA PLANES SCHENGEN**
  - **PLANES VIAJEROS FRECUENTES**
  - **PLANES VIAJEROS CORPORATIVOS**
  - **PLANES ESTADIA PROLONGADA (HASTA 1 AÑO)**

## *Modalidades de Comercialización:*

### ❖ Anexos a Pólizas Individuales (Riders)



### ❖ Póliza Individual (Stand Alone)



[www.grupofidens.com](http://www.grupofidens.com)

### ❖ Grupal

## *Anexos a Pólizas Individuales (Riders):*

### ❖ De Salud



### ❖ De Accidentes Personales



### ❖ Funerarios



### ❖ De Vivienda

### ❖ De Vehículos



## *Planes Stand Alone :*

❖ **Turista**



❖ **Cruceros**



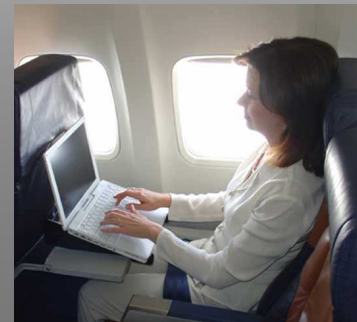
❖ **Schenguen**



❖ **Estudiantiles**



❖ **Empresariales**



## *Principales limitaciones del Programa (Suscripción versus preexistencia)*

### ❖ Edad del Asegurado



### ❖ Patologías Crónicas

### ❖ Deportes de Alto Riesgo



### ❖ Gravidez

## *Razones de Comercialización en Latino América*

- ❖ **Un número importante de la población Viaja**
- ❖ **Existe la necesidad de cobertura de imprevistos en divisas**
- ❖ **El interés asegurable afecta el patrimonio**
- ❖ **Producto de Fácil comercialización bajo la mayoría de los esquemas**
- ❖ **Esquema de comercialización rentable para el vendedor y el asegurador**
- ❖ **Mejora la persistencia y fidelidad de clientes**



[Contacto@grupofidens.com](mailto:Contacto@grupofidens.com)

[www.grupofidens.com](http://www.grupofidens.com)

