



“MICROSEGUROS EN BANCOSOL”

REDCAMIF-2009

Panamá

Diciembre, 2009

Historia de BancoSol

- § Se crea el 17 de Noviembre de 1986 como ONG.
- § Su objetivo primordial era apoyar el desarrollo de microempresas en el país, que hasta entonces no tenían acceso a créditos de parte del sistema financiero tradicional.
- § Inició sus actividades con pequeños préstamos destinados a financiar capital de trabajo a grupos microempresarios, quienes se garantizaban formalmente para cumplir con sus obligaciones.
- § Debido al crecimiento y limitaciones de fondeo como ONG fue necesario constituirse como Banco en 1992



Actualmente BancoSol

- § Tiene más de 125,000 clientes con un portafolio de préstamos mayor a 335 millones de dólares
- § Cuenta con más de 240,000 clientes ahorristas
- § Está presente en ocho ciudades capitales de las 9 de Bolivia, más de 100 puntos de atención.
- § Entidad líder en Bolivia y Latinoamérica en microfinanzas
- § Posee una participación de mercado aproximadamente del 23% en microcrédito en Bolivia

Estrategia de Comercialización

- Canales de Distribución
 - Proceso de Venta
 - Proceso de Afiliación
 - Rol de los Agentes de Venta
 - Material para el cliente
- Publicidad
- Ventajas de la venta en las IMFs
- Distribución de la Prima
- Lecciones aprendidas

Canales de Distribución

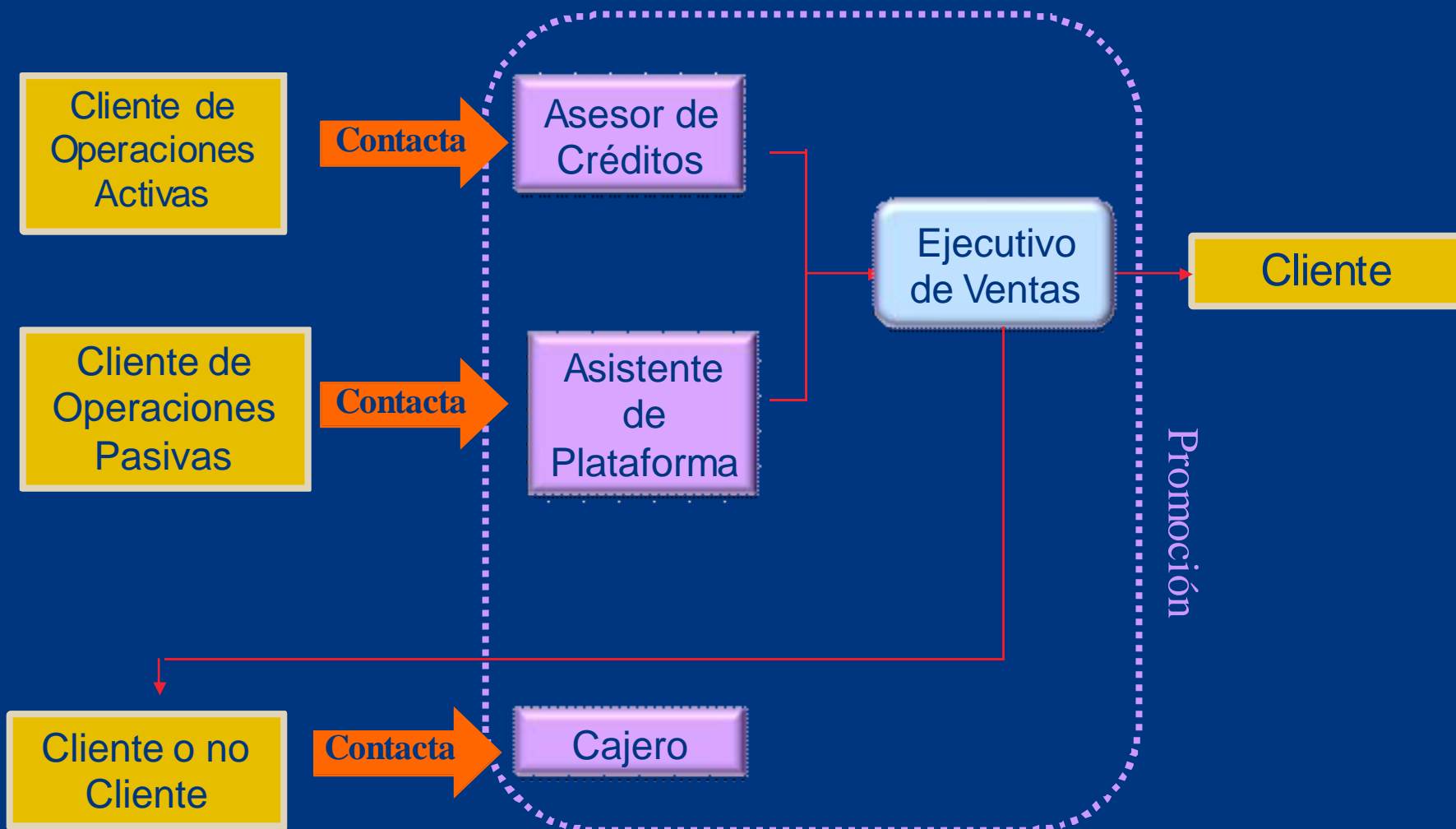
BancoSol cuenta con los siguientes canales de distribución de Seguros voluntarios:

- ü Red de 59 Agencias en 8 ciudades de Bolivia.
- ü Cajas Externas, 60 puntos de atención, establecidos en zonas urbanas y periurbanas.
- ü Agencias Móviles, conformado por 3 buses que recorren zonas alejadas de las ciudades, necesitadas de servicios y productos financieros.
- ü Equipo de Ejecutivos de Ventas, conformado por 59 funcionarios organizados individualmente en cada Regional.
- ü Agencia corresponsal en España.

Proceso de Venta

Dentro del Banco

Fuera del Banco





Rol Agentes de Venta

- Genera el 80% de las ventas totales de los Seguros.
- Son empresas externas, contratadas por cada Regional.
- Venden todos los productos de valor agregado del Banco.
- Perciben ingresos fijos y variables de acuerdo al cumplimiento de presupuestos mensuales por producto.
- Son capacitados trimestralmente en seguros por Zurich y por la empresa prestadora de servicios médicos.
- Están encargados de organizar visitas a empresas o personas y realizar presentaciones de los seguros.
- Organizan reuniones en microempresas y explican al cliente el producto y sus beneficios

Rol Agentes de Venta

- Al momento de la venta de un seguro sus funciones son:
 - ü Informar al cliente las coberturas según sus necesidades
 - ü Cooperar con el llenado de la declaración de salud
 - ü Explicar el procedimiento y uso de material en caso de siniestro

Proceso Operativo de Afiliación



**CLIENTE ACEPTA
AFILIACIÓN DEL SEGURO**



**COMPLETA
FORMULARIO, LE AYUDA EL
AGENTE DE VENTAS**



**ASISTENTE DE PLATAFORMA
INGRESA LOS DATOS AL
MÓDULO DE
LA COMPAÑÍA**



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



**DÉBITOS MENSUALES
DE CUENTA DE AHORRO**



Documentos y Material para el cliente

En el momento de la afiliación al cliente se le entrega:

Seguro de Vida

ü Póliza del Seguro

Seguro de Salud

ü Póliza de Seguro

ü Credencial



Cobertura: Asistencia Médica y Gastos Médicos por Accidentes

Nombre:

Tipo de afiliado:

Nº de Cuenta:

Fecha de Inicio de Vigencia: día mes año

Para ser atendido la prima del seguro debe estar debidamente cancelada. No otorga
prestación junto a otras credenciales sin Cartón de Identidad. La presente tarjeta no le
permitirá efectuar transacciones en tarjetas de pago en BancoSol S.A.
Esta tarjeta no es válida como documento de identificación.
Código Constante: 120500010

Para cualquier consulta llame gratis o envíe un correo al 800 19 1727

Con el respaldo de **ZURICH**

Guía de Médicos

ü Guía del Procedimiento en caso de Siniestro



APOYO
Solidario

Confiable

Nacional

Creemos en ti

SOL
Cálido

Luz

Colores

Grande

Accesible

Simple

Fuerte

CRECIMIENTO
Ambicioso
Trabajador
Esfuerzo propio
Superación
Crecer juntos
Nuestras imágenes
Nuestra identidad

Orgullosos
raíces culturales ...▶

Grupo Objetivo

Multicromático ...▶

Colores fuertes y cálidos



Microseguros

Seguro de Vida

Un **Sol Seguro** que nos protege

a sólo

0,99

Sol Salud
el Seguro Médico
más completo y económico
para cuidar a tu familia*.

Por sólo \$us
3,99
por persona

*Es necesario simplemente abrir una cuenta de ahorros para acceder a los diferentes productos de microseguros de BancoSol.

Microseguros BancoSol

para proteger a tu familia



Sol Seguro

Seguro de Vida por sólo
Sus **0,99** al mes por persona

+Sol Salud

Seguro Médico por sólo
Sus **3,99** al mes por persona

+Sol Salud Plus

Seguro Médico para accidentes
por sólo
Sus **0,49** adicionales al mes
por persona

Tu familia protegida
a un costo accesible

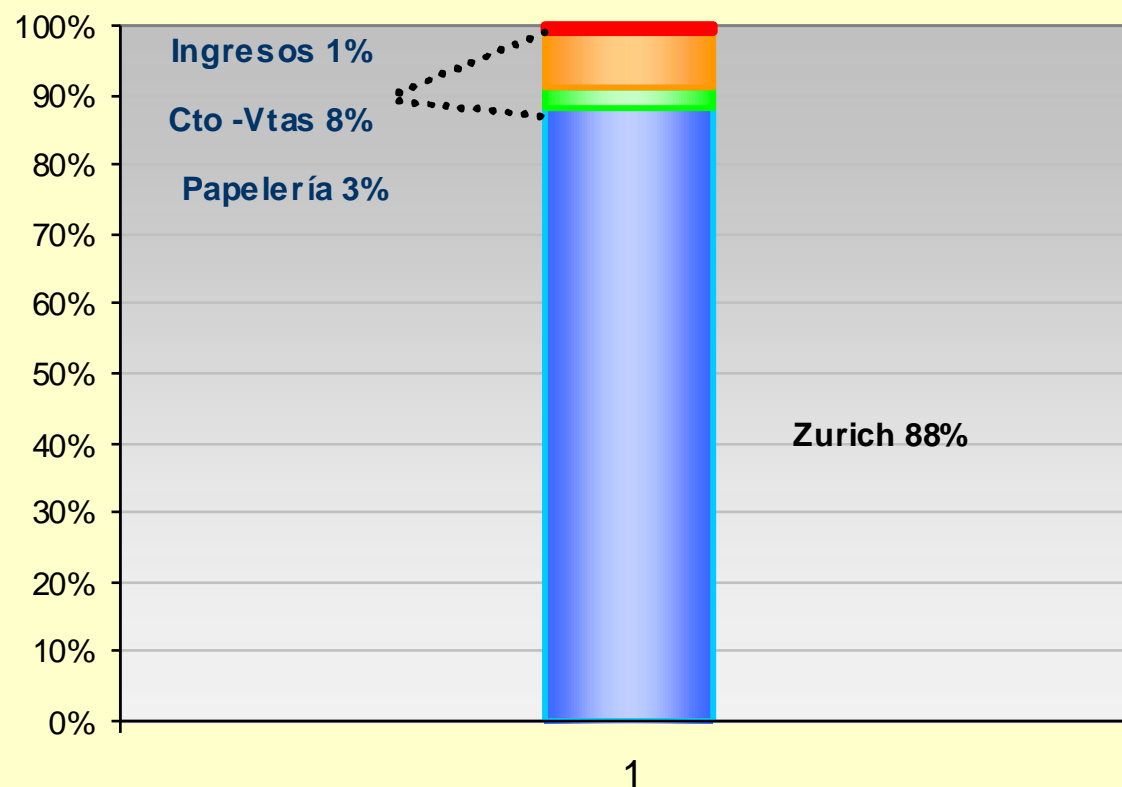


Ventajas de Venta en IMF's

- ü Se tiene acceso a personas que no son clientes del Banco, pero que hacen uso de cajas para el pago de servicios
- ü El personal del Banco puede explicar a sus clientes preferentes las cualidades del seguro
- ü BancoSol cuenta con más de 400 mil clientes potenciales.
- ü La población tiene el respaldo de la institución y del funcionario que le atiende normalmente en el día día
- ü El cliente puede realizar sus reclamos, con el respaldo que el Banco le dará una respuesta oportuna.

Distribución de la Prima

Distribución de la Prima Seguro de Salud



Lecciones Aprendidas

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

Lecciones Aprendidas

- ü Los equipos de venta requieren capacitación continua, así como todo el personal de agencias
- ü Es necesario disponer de equipo de ventas diferente a los conformados por los Asesores y Operativos en agencias
- ü Para apoyar la tarea de venta es importante mostrar los casos de siniestro y beneficio obtenido por las familias
- ü Los clientes muestran preferencia por cierto tipo de centros médicos y profesionales especializados
- ü La rentabilidad de producto depende de altos niveles de masificación en el mercado
- ü Es primordial que la compañía aseguradora brinde herramientas tecnológicas para obtener información en línea, que permita realizar evaluaciones permanentes al producto

Muchas Gracias

www.bancosol.com.bo