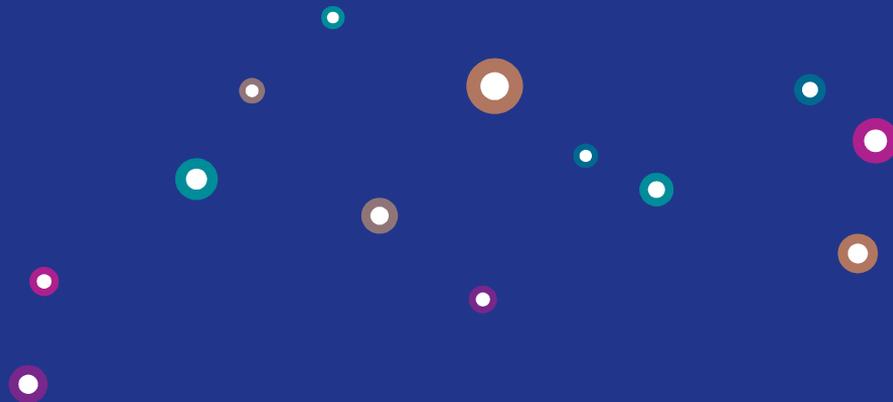




ATERNA



DESARROLLO DE MERCADOS INCLUSIVOS EN MÉXICO

Noviembre 2015



- ⦿ Quiénes Somos
- ⦿ El papel que juegan los seguros en el reto de la inclusión financiera
- ⦿ Factores de éxito
- ⦿ Qué tenemos que hacer distinto

QUIÉNES SOMOS



+10 años de experiencia en
microseguros



25 años de experiencia en sector de
microfinanzas



+35 años de experiencia en sector de
seguros



EXPERIENCIA DE ATERNA: MICROSEGUROS



- ⊙ **+ 15 millones** de pólizas colocadas en un año
- ⊙ **+ 4 millones** de pólizas activas
- ⊙ **29%** de penetración del mercado actual de microseguros en México*



- ⊙ **+ \$600mdp** de primas intermediadas
- ⊙ **+ 8,000** siniestros al año, **+ \$150mdp** en suma asegurada pagada, el proceso de reclamación en **-24 hrs.**

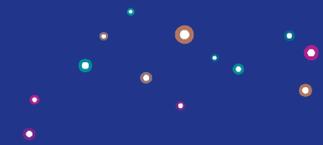


PORTAFOLIO DE PRODUCTOS

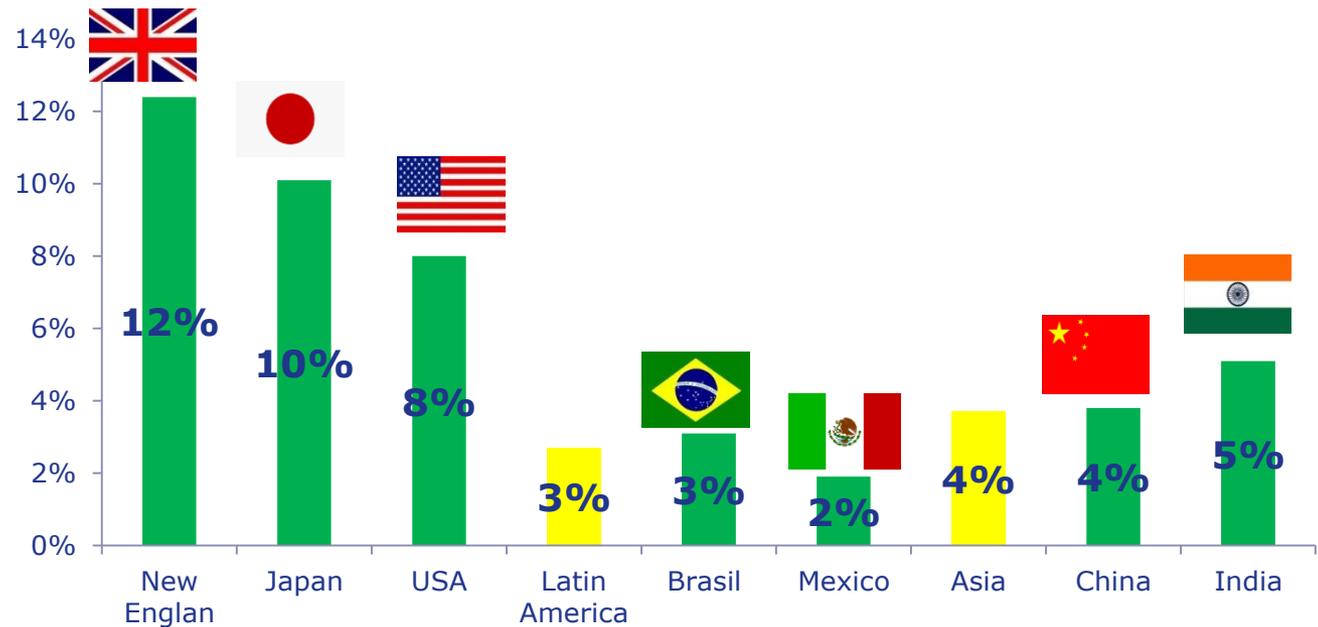


VIDA

LA REALIDAD DE NUESTRO PAÍS



- Baja penetración
- Baja cultura de prevención
- Enfocados en el Segmento A B
- Crecimiento estancado



Casas Aseguradas

4.5% de las casas habitación aseguradas



Seguros de G.M.M.

5% de la población



Seguros de Vida

12% tienen seguro de vida individual



Automóviles

26.5% del parque automotriz asegurado

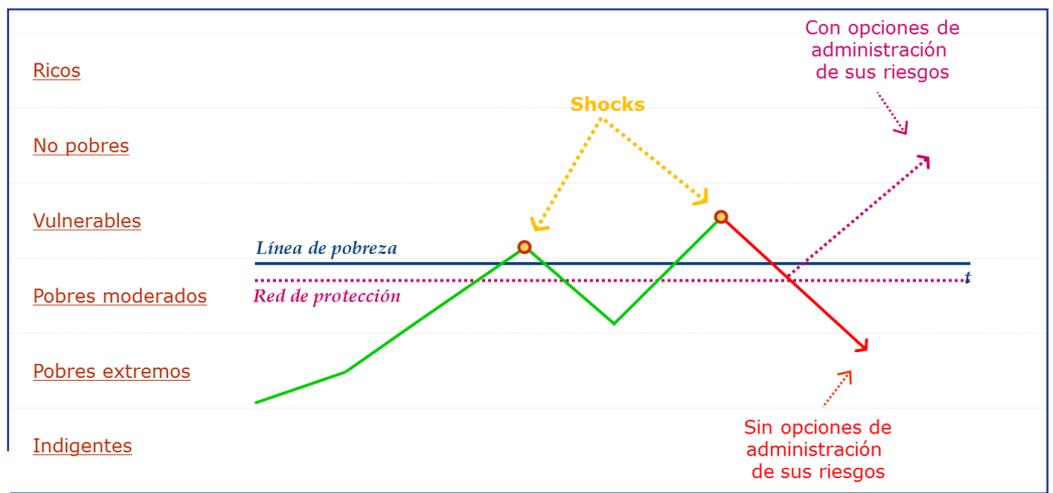
"FENOMENO DEL PAVO"



ENTENDIENDO LA IMPORTANCIA DE LOS MICROSEGUROS



60 millones de personas de la base de la pirámide sin acceso a un servicio formal de prevención



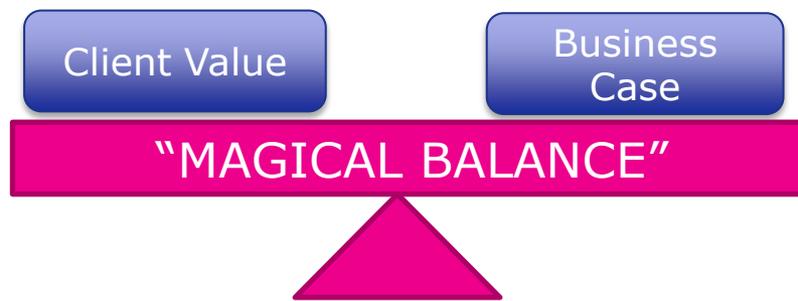
Sin Seguro

| | |
|----------------------------|----------------------|
| Gastos adicionales \$4,000 | Sobre Endeudamiento |
| Comidas y bebidas \$5,000 | Venta de propiedades |
| Entierro \$2,000 | Ayuda de familiares |
| Lote o mausoleo \$5,000 | Préstamos |
| Velatorio \$6,000 | Ahorros |
| Ataúd \$3,000 | Ingresos |
| \$25,000 | TOTAL |

Con Seguro

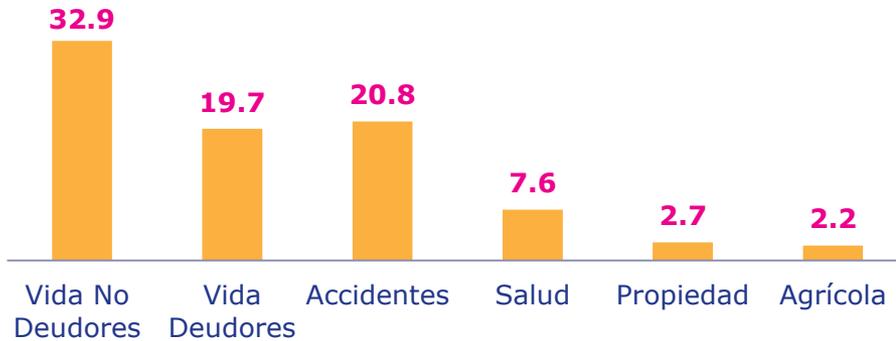
| | | |
|----------------------------|----------------|----------|
| Gastos adicionales \$4,000 | SUMA ASEGURADA | |
| Comidas y bebidas \$5,000 | | |
| Entierro \$2,000 | | |
| Lote o mausoleo \$5,000 | | |
| Velatorio \$6,000 | | Ahorros |
| Ataúd \$3,000 | | Ingresos |
| \$25,000 | TOTAL | |

Mercado de Microseguros Exitoso:

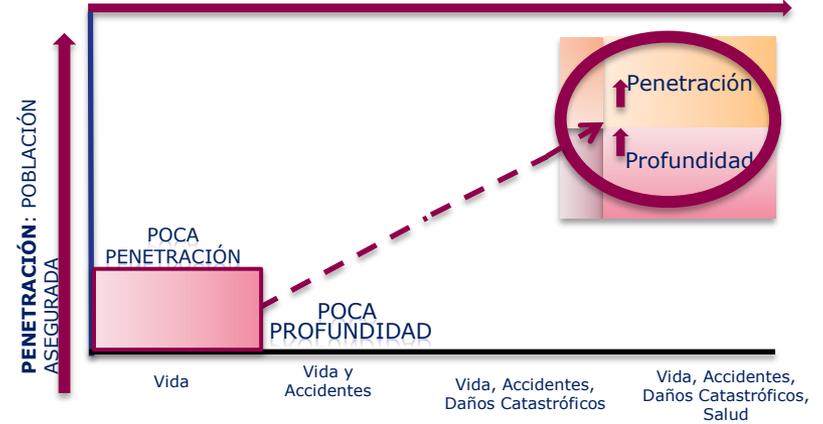


CUÁL ES LA NECESIDAD

85% de las coberturas siguen enfocadas en vida y accidentes



PROFUNDIDAD: OFERTA DE PRODUCTOS QUE SATISFACEN NECESIDADES REALES



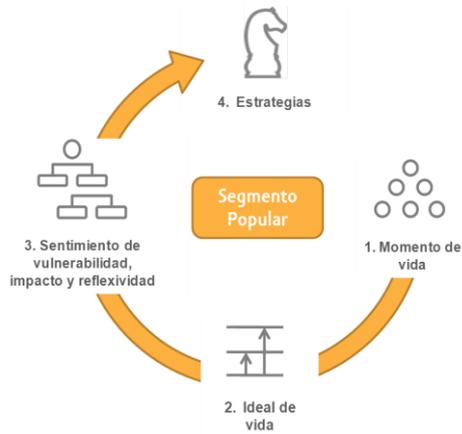
MIS is just a peace of the strategy



Inclusión Financiera

FACTORES QUE GARANTICEN EL ÉXITO

1. CONOCERLOS: CUAL ES SU MOMENTO DE VIDA



2. DISEÑAR: RESPONDIENDO A SUS NECESIDADES



3. LLEGARLES: MODELOS OPERATIVOS EFICIENTES



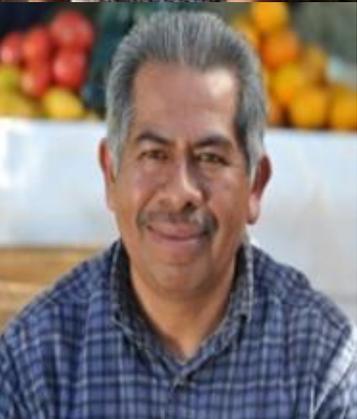
4. ATERNDERLOS: TIEMPOS DE RESPUESTA EFICIENTES



LO INDISPENSABLE PARA EL FUTURO

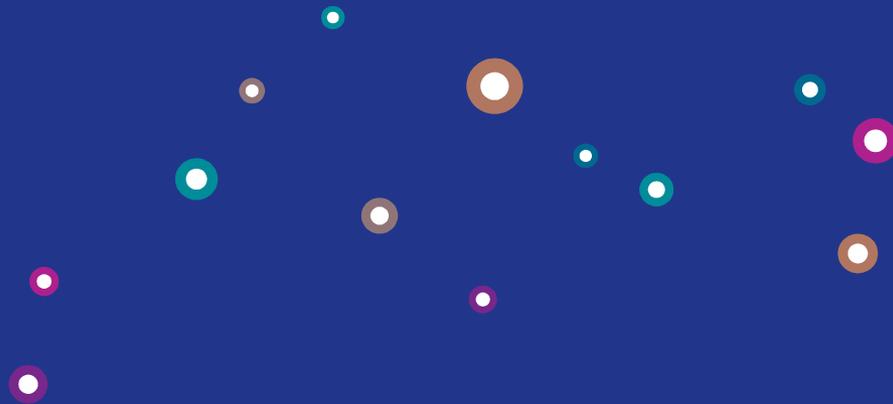
- ⦿ Uso de tecnología, medios digitales que impulsen
 - ⦿ Mayor penetración
 - ⦿ Mejor comunicación directa con los usuarios finales
 - ⦿ Procesos de promoción, cobranza y reclamación
- ⦿ Educación financiera enfocada en generar una mayor cultura de prevención
- ⦿ Mayor contribución entre el sector público y privado
- ⦿ Trabajo en equipo
 - ⦿ Aseguradoras, intermediarios y canales de distribución





Un proceso de **TRANSFORMACIÓN**

| MICORSEGUROS 1.0 | MICORSEGUROS 2.0 |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none">• Microinsurance• Low penetration• High Touch• Broad products• Limited consumer protection | <ul style="list-style-type: none">• Maybe not micro• Larger distribution scales• Low and High touch• Nuanced products (segmentation)• Appropriate consumer protection |



GRACIAS

México, 2015.