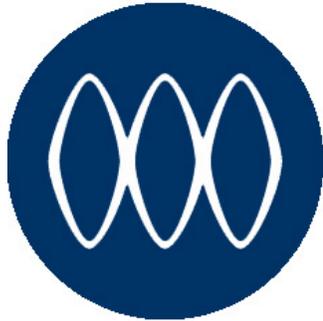


A MILLIMAN GLOBAL FIRM



Milliman USA

Consultants and Actuaries

Marzo 19, 2002

Bancaseguros,
una nueva oportunidad
de negocios en Latino América,
la experiencia de Chile

Fernando Ulloa
Special Advisor, Latin America



Presentación

Contexto local

Beneficios y Oportunidades

Comercialización

Los Números

Los Productos

Siguientes Pasos



Contexto local

Deuda Subordinada de los bancos

Modernización de la banca

Integración vertical de clientes

La nueva Ley de Bancos

Normativa particular



Beneficios y Oportunidades

1. Para el Banco

Integrar servicios financieros
Uso eficiente a la red
Mejora el portfolio de servicios
Potenciar el negocio bancario
Fidelizar clientes
Diversificar el riesgo financiero
Rentabilizar las operaciones
bancarias con productos de seguro



Beneficios y Oportunidades

2. Para el Asegurador

Ampliar la gama de productos

Equilibrar las redes de distribución de sus productos

Mejorar la rentabilidad del mix de productos

Acceder a mercados no explotados por canales tradicionales

Generar oportunidades de “cross-selling”



Beneficios y Oportunidades

3. Para el Cliente

Obtiene productos sencillos

Integrar servicios financieros personales

Acceder a una extensa red de prestadores y productos

Satisfacer a bajo costo y de forma estándar sus necesidades de seguro



Comercialización

Ejecutivos comerciales de los Bancos

Brokers de seguros (filiales de Bancos)

Fuerzas de ventas especializadas

Marketing directo y procesos de Telemarketing



Los Números

Mercado (sin RV) creció 20%
+15% crecimiento primas de
bancaseguros

21% de prima tradicional en
Vida

16% de primas en Daños

15 Brokers bancarios



Los Productos En Seguros de Vida

Temporales

Universal Life (simples)

Accidentes Personales

Salud Catastrófica

Asociados a Créditos

- Fallecimiento
- Invalidez



Los Productos En Seguros de Daños

Incendio

Automóviles

Accidentes Personales

Asociados a Créditos

- Incendio
- Cesantía



Pasos a seguir

Cultura aseguradora en los bancos

Integración de políticas de marketing con los bancos

Obtener índices de persistencia razonables

Eficiencia administrativa

Desarrollo de normativa específica

