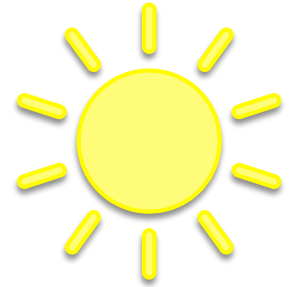


SAGICOR

¡Seguros para costarricenses de la Clase Media y Baja!

¿Porqué esta conversación
es **relevante** en **Costa Rica**?

¡En Costa Rica somos un país de clase media!



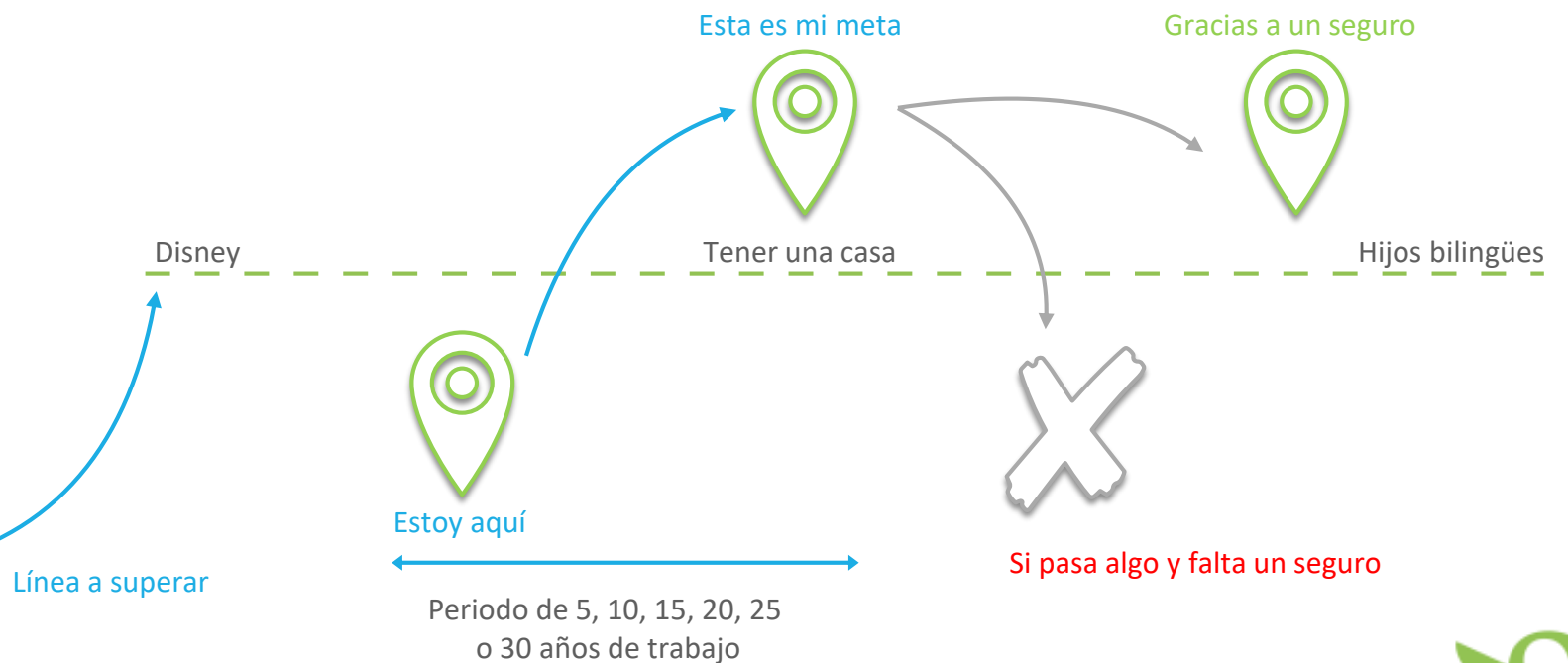
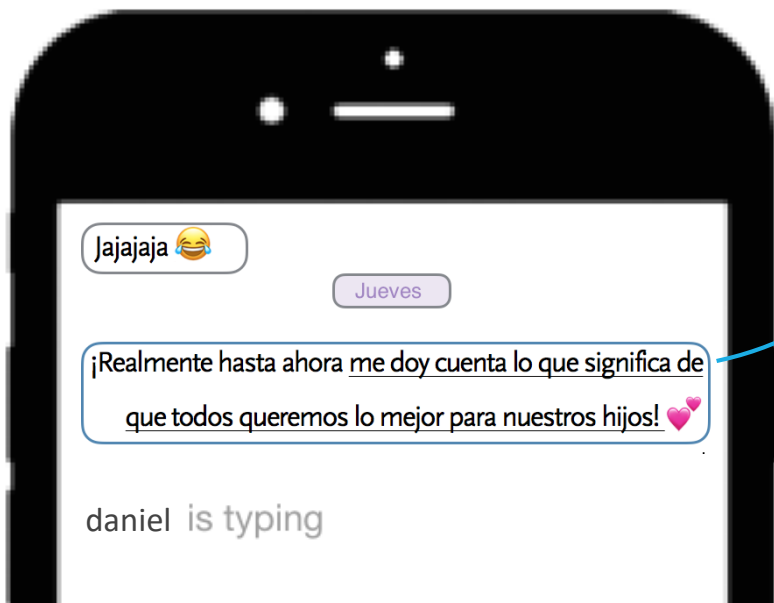
- Estudio de las Naciones Unidas en conjunto con la Universidad de Tulane demostró que la clase media representa el 40% de la población costarricense.
 - La misma no solo ha aumentado sistemáticamente en los últimos 14 años si no que ya para 2009 nos colocaba como 4to país con mayor porcentaje de clase media en toda América Latina.
- Clase Media: “aquellas familias que tienen un ingreso de entre \$15 y \$75 dólares diarios”

Aquí (también) no hemos sabido arreglar nuestro problema de pobreza



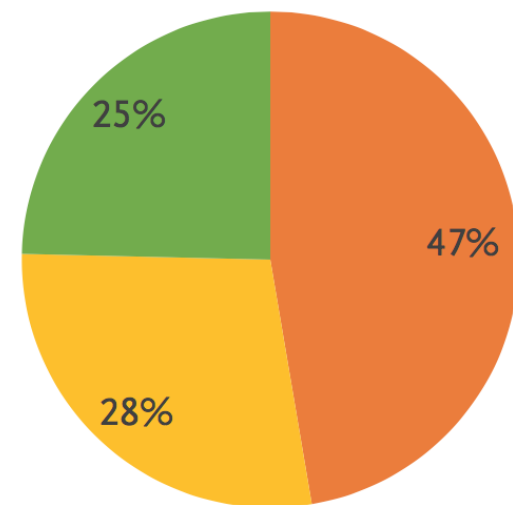
- Según datos del INEC en 2014 el 22,4% de los hogares de Costa Rica (casi 320,000 familias) son pobres.
 - De los cuales casi 90,000 familias (30% de estas, 6.7% del país) viven en condiciones de extrema pobreza.
- Pobreza: “aquellas familias que tienen un ingreso de menos de \$15 dólares por día” y Extrema Pobreza: “...menos de \$1 diario”

El ciclo de la superación y los productos de seguros



Algunos datos...

- En nuestro país las primas equivalen a un 2.1% del PIB cuando los países maduros tienen 4% de penetración.
- Solo el 28% de todos los 1,200,000,000 de dólares de primas anualizadas está destinado para cubrir "personas".



¡Los **seguros** no sólo son
necesarios; si no que no hemos
hecho suficiente, **deben ser para**
todos y **ser accesibles!**

Las soluciones de Sagicor CR

1. Creemos en el poder de Seguros Personalizados que sean + Sencillos y + Accesibles para proteger a cada vez + Personas.
2. Eliminamos preocupaciones de la Clase Media, con Planes de Seguros, cubriendo:
 - a. Seguro de Desempleo + Protección de Crédito.
 - b. Seguros inmediatos, sencillos y prácticos cómo los Autoexpedibles: Vida / Enfermedades Graves / Accidentes / Cáncer o Tumor de Mama / etc.
 - c. Seguros Masivos diseñados para cada canal, con metodologías de venta creativas y que propician la salud de nuestros asegurados.
 - d. Seguros con opciones por edad y/o nicho con prima única y libre flujo entre planes.
 - e. Seguros para canales no tradicionales como Equipos de Fútbol.
 - f. Seguros de Benefits para empresas costarricenses.

¿Cuáles son los problemas a los que se enfrenta todos los días la clase media costarricense?



Presas.



Estructura de
Salud.



Google



¡Creemos que Costarricenses más saludables
serán mejores Costarricenses y queremos
hacer algo para ayudar antes de que sea muy
tarde!

...Nos falta seguir desarrollando el mercado hasta llegar a todos e incluir a la Clase que más nos necesita...

Los Retos de Sagicor y del Mercado

1. Seguir en el ciclo de construcción de confianza y de creación de de una cultura de seguros en el país.
2. Evolucionar a los Micro-Seguros: Seguros Menos (o No-)Tradicionales en canales definitivamente menos tradicionales que requieren:
 - a. Menos papeleo y “formalidad documental” con una regulación más inclusiva.
 - b. Nuevas modalidades de pago de beneficios a causa de un evento.
 - c. Formas de pago más versátiles que una Tarjeta de Crédito.
 - d. Permitir un lenguaje y canales de comunicación más afines al público meta.
 - e. Entre otros...

iGracias!