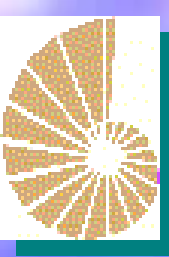


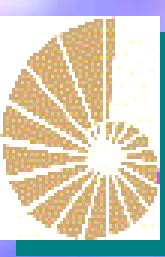
Mercado del Seguro de Viajes, Integración y distribución- una perspectiva canadiense

Pierre Saddik, Vice-President
Optimum Re
Mayo 2010



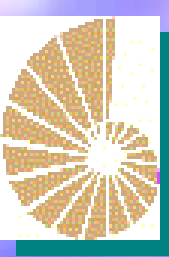
¿Qué persona lo debe de comprar?

- Cuidadosa de su bienestar o de su familia
- Que viaja (vacaciones o trabajo)
- Que no quiere él o su familia meterse en problemas en viajes
- Que maneja un negocio
- Que quiere proteger sus activos (o no tener deudas)
- Jubilada, de tercer edad
- Que tiene familia en el extranjero
- Estudiantes/ Mochileros en el extranjero



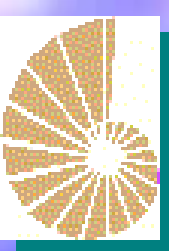
Productos disponibles y beneficios relacionados

- Gastos médicos de emergencia y asistencia
 - Un solo viaje.
 - Plan anual
 - Visitantes a Canadá
- Muerte Accidental
 - 24 horas
 - Transporte público
 - Sólo accidente en vuelo
- Cancelación de viaje
- Interrupción de viaje
- Falla financiera o incumplimiento de proveedor de viaje



Cadena de distribución del Seguro de Viajes

- Patrocinador o asociación de retiro.
- Distribuidor o corredor de seguros.
- Aseguradora.
- Empresa de asistencia 24/7 para emergencia.
- Empresa de administración de casos de asistencia
- Empresa de pago de reclamaciones
- PPO o empresa de recotización
- Empresas para subrogación y otras formas de recuperación
- Reasegurador



Tamaño del mercado (seguro y asistencia en viajes)

■ Canada

(Población: 33 M)

- Indiv: \$600M
- Group: \$300M
- Tarjeta de crédito: \$100M

■ \$1 billion

■ USA

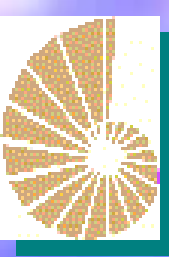
(Población: 300 M)

- Indiv: \$1.3 billion
- Group: ???

■ México

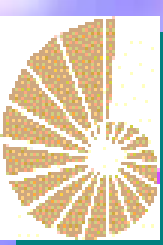
(Población: 106 M)

- Indiv: menos de \$15M
- Group: ???



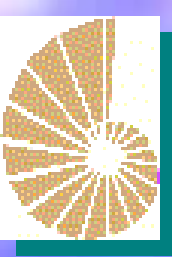
Packaging: Solo, combinación o inclusivo

- Solo: Plan individual o anual
- Combinado: agregado con otros tipos de seguros (puede ser inclusivo o rider)
 - Vida
 - Gastos Médicos Mayores
 - Auto y habitaciones
- Inclusivo/ automático
 - Pertenencia a un grupo (eg empresa)
 - Membresía (eg AAA)
 - vehículo financiero (eg tarjeta de credito)
- Parte inclusiva y parte opcional



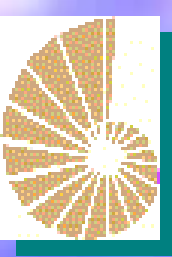
Seguro de viaje – Ejemplos de coberturas (\$USD)

| | Bronze | Silver | Gold |
|------------------------------|------------|------------|------------|
| Gastos medicos accidentes | 30 000 \$ | 100 000 \$ | 500 000 \$ |
| Gastos medicos enfermedad | 15 000 \$ | 50 000 \$ | 250 000 \$ |
| Retorno de dependientes | 1 000 \$ | 2 000 \$ | 3 000 \$ |
| Anulacion/Interupcion de via | no | 5 000 \$ | 1 000 \$ |
| Muerte accidental en viaje | no | 5 000 \$ | 10 000 \$ |
| Perdida de equipaje | no | \$300 | \$1000 |
| Travel health concierge | no | si | si |
| Evacuacion Aeria | 20 000 \$ | 50 000 \$ | sin limite |
| Descuento de seguros auto | no | 2.50% | 5% |
| Asistencia vial | no | basica | amplia |
| Precio por dia | \$15 pesos | \$30 pesos | \$90 pesos |



ESTADÍSTICAS DE CANADÁ





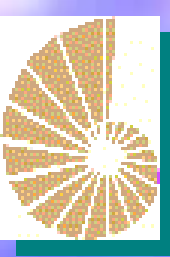
Canadá: Mercado de Seguro de Viajes Individual



(\$ millones en primas)



Source: Conference Board of Canada



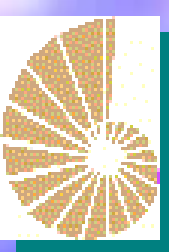
Seguro de viajes individual: aseguradores y competencia en Canadá



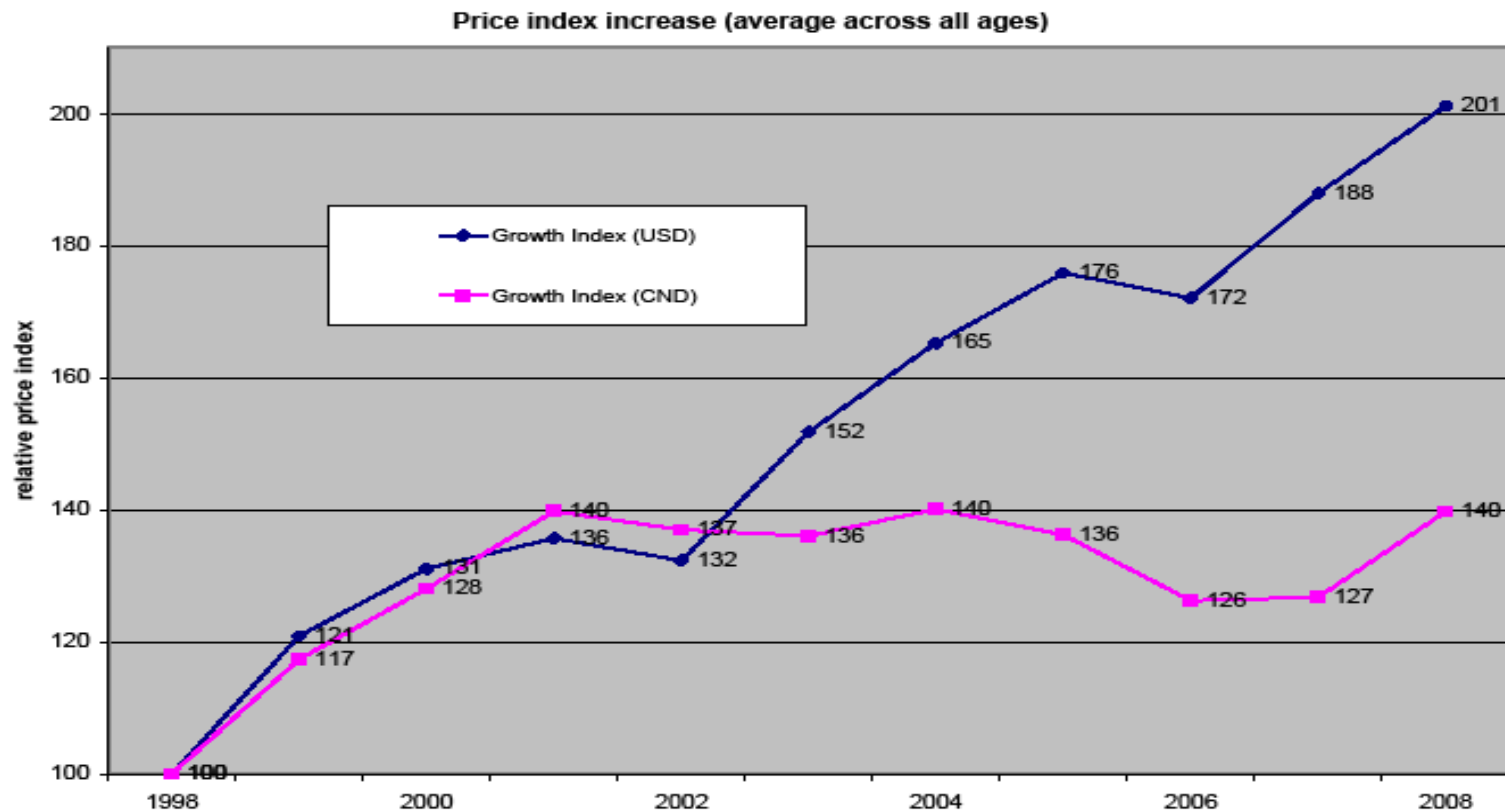
1. TIC/Co-Operators
2. Echelon General
3. RBC
4. ManuLife
5. Reliable Life
6. Travel Underwriters (IAP)
7. Blue Cross

8. Mondial (Allianz Global)
9. RoyalSun Alliance
10. Chartis
11. Group Medical Services
12. Desjardins
13. TourMed (Survivance)

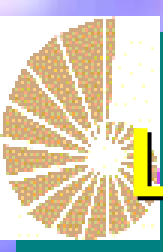
Presentes en México



10-años de tendencia en precios del seguro de viajes (promedio de todas las edades, duración de viaje 180 días \$CDN)



Source: The Toronto Star



La mayoría de los Canadienses viajan asegurados

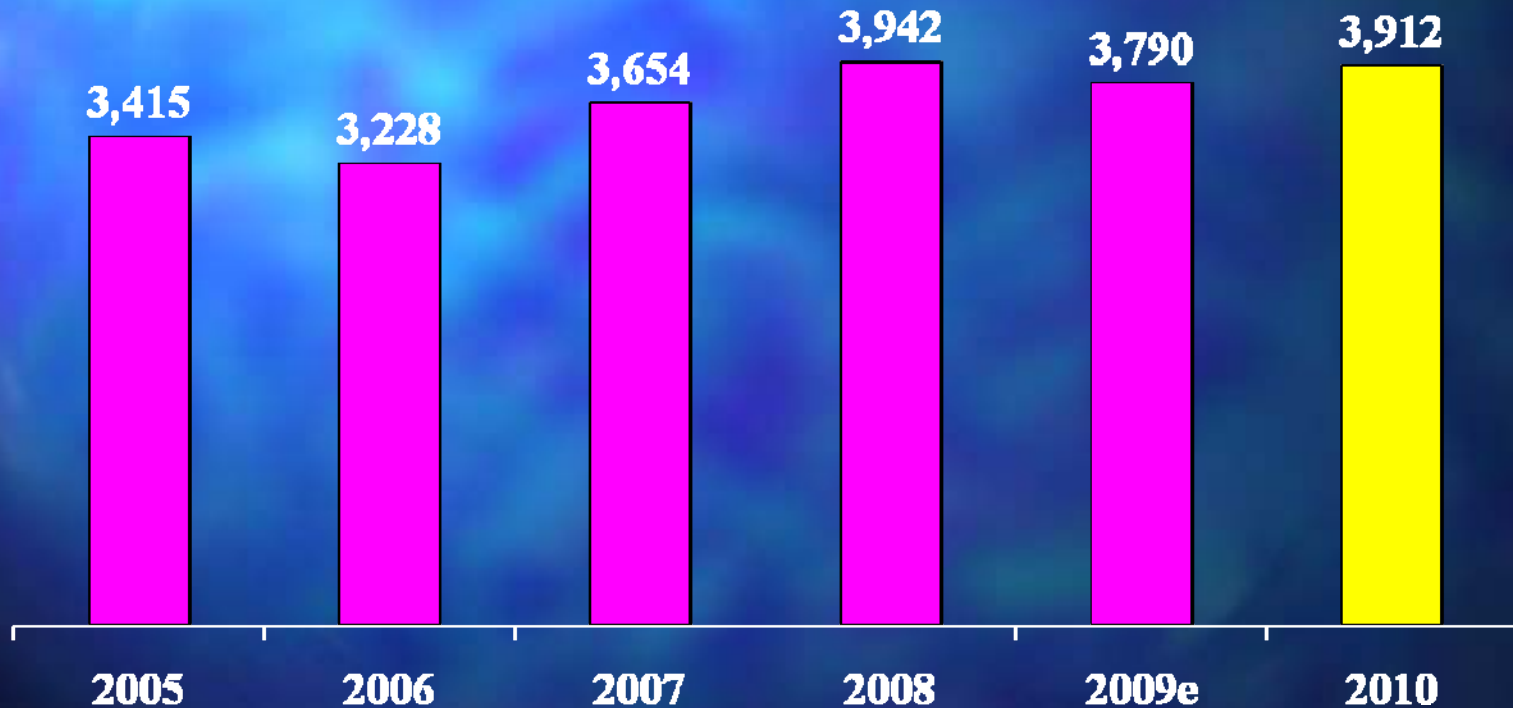


- **77%** tenían un seguro de viajes en su último viaje de placer fuera de Canadá.
- **36%** compraron un seguro individual sólo por viaje
- **16%** compraron un seguro anual
- **38%** estaban cubiertos por el plan de grupo de su empleo
- **9%** estaban cubiertos por el plan de su tarjeta de crédito

Source: Conference Board of Canada

Canadá: ventas de seguro de viajes

(‘000 de seguro individual de salud en viajes vendidos a Canadienses)



Source: Conference Board of Canada

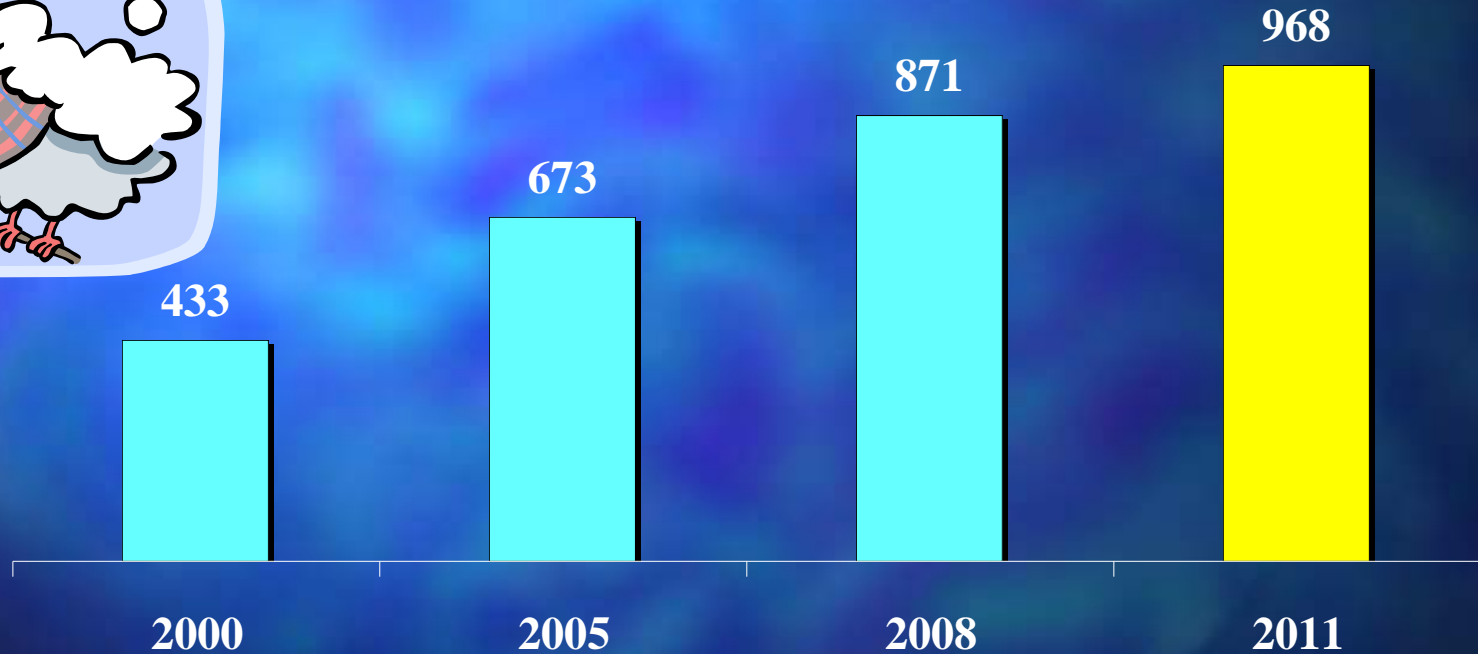
Canadá: *Primas promedio para pólizas individuales de viaje*



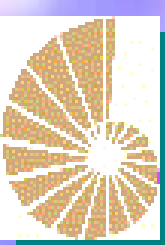
Source: Conference Board of Canada

Crecimiento en viajes snowbird

('000 of 31+ noches en viaje por Snowbirds 55+)



Source: Conference Board of Canada

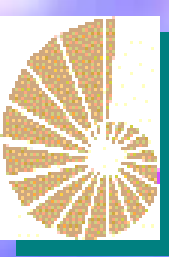


Dónde los Canadienses compraron su seguro de viajes



- 44% compraron a través en persona de un agente o corredor de seguro
- 24% compraron por teléfono
- 25% compraron en línea
- 7% compraron de otra forma o no se acuerdan

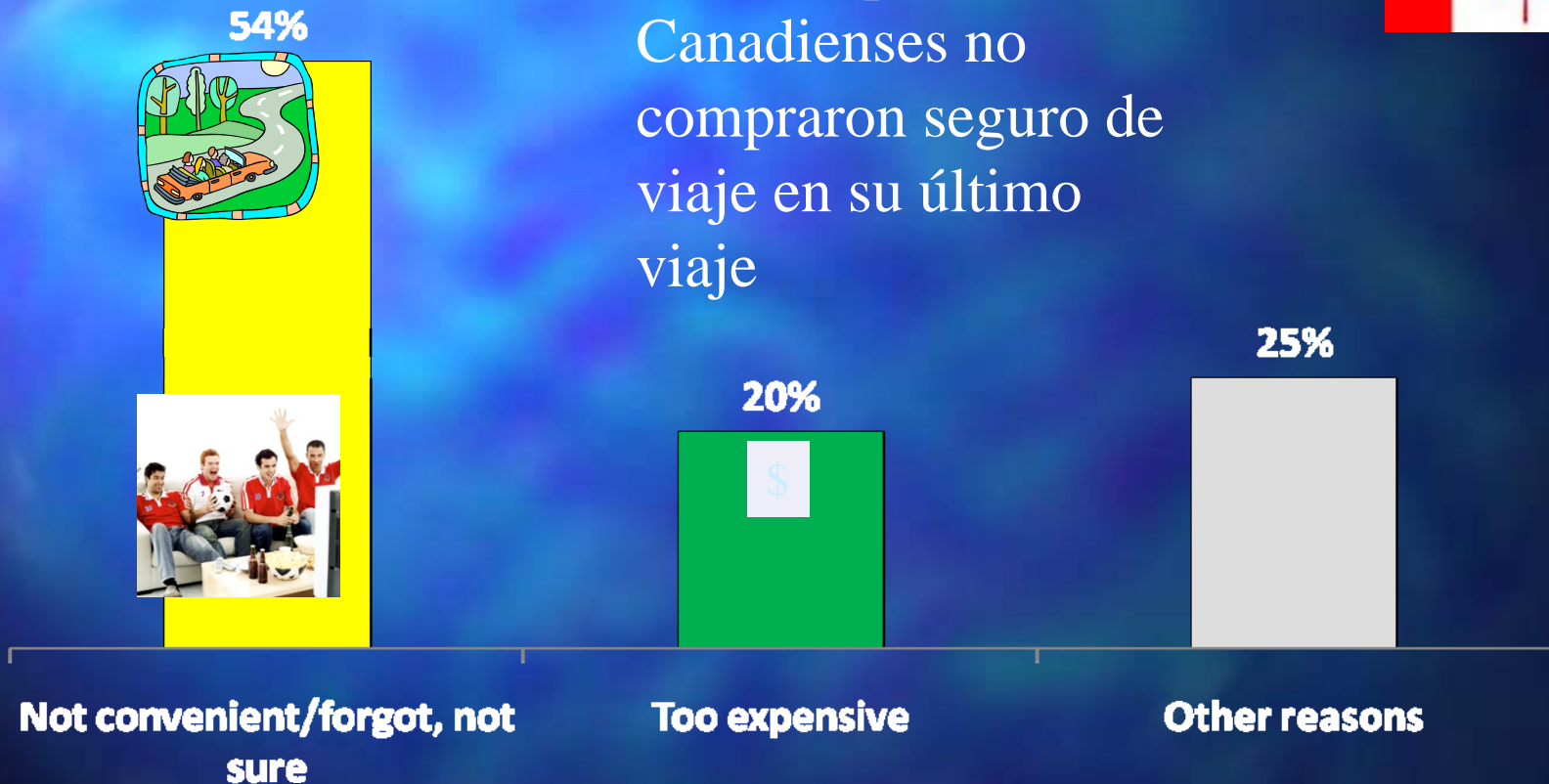
Source: Conference Board of Canada



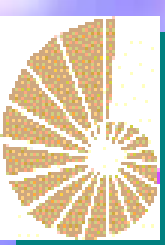
Canadá: ¿Por qué no compraron?



Razones por las cuales
Canadienses no
compraron seguro de
viaje en su último
viaje

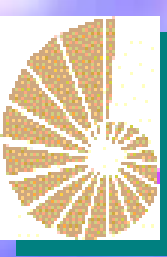


Source: Conference Board of Canada



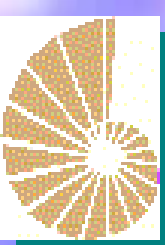
Sugerencias para aumentar ventas de seguro de viajes en México

- Venta cruzada y/o *upselling*. E.g. dar un descuento sobre seguro RC de auto si compran dentro de 3 meses
- Agregar productos atractivos de bajo costo
 - Servicios médicos de tipo *concierge*
 - Herramientas de lealtad y de planificación financiera
 - *Registros de salud personal*
 - Acceso de descuentos a micro servicios populares
 - Agregar asistencia vial
- Utilizar al máximo la nueva tecnología
 - Venta a través de los teléfonos móviles (GPS, SMS, transferencia de su cuenta de móvil)
 - Venta a través del Internet
 - Venta a través de redes sociales (Facebook, Twitter, etc)
 - Web asistencia para viajeros
 - Herramienta de telemedicina



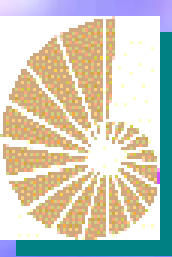
Posible participación del gobierno (ejemplos de otros países)

- Motivar a viajeros mexicanos a comprar su seguro antes de viajar (ejemplo = Cuba)
- Fortalecer regulación de distribución.
- Restringir procesos de venta cuando no exista agente autorizado.
- Obligar a las aseguradoras a acudir al *ombudsman* (CONDUSEF) en caso de desacuerdo.
- Lenguaje directo en los contratos de seguro, con énfasis en cláusulas importantes.



Liderazgo de Optimum Re

- Reaseguro de la línea de viajes desde 1984
- Reconocido líder del mercado Canadiense.
- Expertise en siniestros y asistencia.
- Expertise en diseño de planes y en pricing.
- Experiencia internacional en seguro de viajes
- Conocimiento de los proveedores en control de costos.
- 9 Seminarios exitosos en seguro de viajes.
- Pregunten a nuestros clientes de la calidad de nuestro servicio.



Gracias