

“Gestión y Administración en una futura Argentina”

Claudia Mundo

Presidente de AVIRA

Asociación de Aseguradores de Vida y Retiro de la
República Argentina

XII Congreso Internacional de Administración


consejo
Profesional de Ciencias
Económicas de la Ciudad
Autónoma de Buenos Aires

70
años
trabajando
para usted

Escenario: Mercado de Seguros Personales - Vida+Retiro (en miles de pesos)

	2012/13	2013/14	2014/15
Producción	16.116.365	21.639.968	28.089.640
Variación anual		36.24%	32.42%
Porcentaje de PBI	0.53	0.56	0.61

Mercado: comparación penetración personales/generales Argentina/ Chile

	Argentina	Chile
Patrimoniales	81.55	33.9
Personales	18.45	66.1
% PBI	0.61	2.50

Transformación en Distintas Dimensiones

Canales de Distribución y Marketing:

- Promover el desarrollo del mercado
 - Expandir las actuales estructuras y desarrollar el contacto a través de redes sociales y canales digitales.
 - Entender el segmento al que se va.
 - Resaltar el rol de los productores/ agentes /brokers y no desestimar el peso de los bancaseguros (95% de los seguros individuales de Brasil)
 - Estar presentes con telemarketing y en el mundo digital.
-
- **El gran desafío:** Estar cada vez más cerca del cliente
 - **Cómo?** Conociéndolo cada vez más profunda e individualmente
 - **De qué manera?** Aplicando estrategias como focus group, predictings y analytics
 - **Por qué vías?** Por todas las que nos permitan acceder a los clientes. Segmentando targets para impactar más directamente

Clientes:

- Trabajar por Compañías y como sector, en el desarrollo de conciencia aseguradora.
- Lograr la actualización de los incentivos fiscales para promover la inversión de largo plazo en instrumentos de ahorro y protección.
- Continuar con la lucha contra el Off Shore
- La experiencia de comprar un seguro debe ser amigable, sencilla y transparente



Productos:

- Hoy más que nunca, los productos deben implicar soluciones para los consumidores
- Invertir en innovación, segmentación, adecuación a necesidades, dinamismo creativo.
- Conseguir la aprobación del H x M como complemento previsional voluntario con deducciones impositivas

Liderazgo:

- Desarrollo y capacitación en todos los niveles de las organizaciones, entendiendo la diversidad e intereses de nuestros planteles para ser más efectivos.
- Detección y promoción de talentos.
- Mantener la realización de Seminarios Internacionales de actualización, capacitación e información para todo el mercado.
- Destacar el rol inspirador para sus equipos de los “líderes” de cada compañía.

Inversor Institucional

- Continuar con nuestra vocación de ser muy activos en el desarrollo del mercado de capitales, participando en inversiones productivas y convirtiéndonos en un inversor cada vez más relevante
- Operar y gestionar carteras en base a normativas que respeten las técnicas actuariales aseguradoras, de forma clara y sostenidas a largo plazo.

Regulación:

- Mantener un fluido diálogo con las autoridades y reguladores.
- Trabajar para lograr las normativas más eficientes para el sector

Generando Conciencia Aseguradora

- Charlas en Universidades.
- Primer Concurso de Creatividad Publicitaria
- Reparto de merchandising motivador.
- Actings sorprendidos en la vía pública.



CONCURSO
Creando Conciencia
Aseguradora

AVIRA
PREMIA
TUS IDEAS

Estamos convencidos de que el futuro es de los jóvenes, por eso es AVIRA te invitamos a participar del Concurso Creando Conciencia Aseguradora. Te proponemos dos categorías para que puedas demostrar tu talento: Campaña Gráfica y Corto Audiovisual.

Más información en www.avira.org.ar/concurso

Apoyan:
INCAA
OSSN
AVIRA



Generando Conciencia Aseguradora

- Premios Conciencia “Mención de Honor”.



¡Muchas gracias!



Profesional de Ciencias
Económicas de la Ciudad
Autónoma de Buenos Aires



trabajando
para la salud.