FinEQUITYALC
CONVENED BY CGAP

Serie de Talleres

Fundación BBVA Microfinanzas

Taller 2: Seguros y asistencias para mujeres en vulnerabilidad

Bancamía

Financiera confianza

microserfin

MODERADORA

Mariana Martínez
FinEquity ALC
mmartinez8@worldbank.org

APOYO TÉCNICO

Daniel Contreras
FinEquity ALC
dcontreras@worldbank.org

FinEQUITYALC
CONVENED BY CGAP

SERIE DE TRES TALLERES

EVENTO 26 Mayo 2021

Taller 1: Diseño de productos y servicios financieros con enfoque de género

Regístrese y aprenda junto a la Fundación Microfinanzas BBVA, cómo diseñar productos y servicios financieros pensados para las mujeres. Este es el primer taller de una serie de tres.

LEA MÁS Y REGÍSTRESE

EVENTO 16 Junio 2021

Taller 2: Seguros y asistencias para mujeres en vulnerabilidad

Este es el segundo taller de una serie de tres de la Fundación Microfinanzas BBVA. Bancamía (Colombia), Financiera Confianza (Perú) y Microserfin (Panamá) compartirán sus experiencias y conocimientos de asistencias a seguros y pólizas especializadas para mujeres.

LEA MÁS Y REGÍSTRESE

EVENTO 30 Junio 2021

Taller 3: Productos financieros para las mujeres rurales de Panamá y República Dominicana

En este tercer taller de la Fundación Microfinanzas BBVA, aprenda cómo diseñar e implementar productos financieros para mujeres rurales, de la mano de Banco Adopem (República Dominicana) y Microserfin (Panamá).

LEA MÁS Y REGÍSTRESE

FinEQUITYALC
CONVENED BY CGAP

DINÁMICA DEL TALLER

Transmisión de audio y video.
Micrófonos en silencio.

Preguntas en el chat. Podrán participar con video y audio en las sesiones de trabajo (levantando su mano) y/o escribiendo en el chat.

1 hora y 30 minutos
de duración

Grabación y materiales por correo electrónico.

FinEQUITYALC
CONVENED BY CGAP

PANELISTAS

Teresa Burelli
Líder de Alianzas Internacionales,
Fundación Microfinanzas BBVA

Laura Fernández Lord
Responsable de Empoderamiento de la Mujer,
Fundación Microfinanzas BBVA

Katherin Antaya
Responsable de Seguros y Servicios,
Financiera Confianza (Perú)

Ángela Ma. Panqueva
Directora de Equidad e
Inclusión, Bancamía (Colombia)

Myriam Castañeda Martínez
Dirección de Gestión de Ofertas de Valor,
Bancamía (Colombia)

Katerine Chamorro
Supervisora de Oferta de Valor y
Canales, Microserfin (Panamá)

FinEQUITYALC
CONVENED BY CGAP

QUEREMOS SABER DE USTEDES…

Abra cualquier navegador en su computadora o su teléfono y escriba:

www.slido.com

Ingrese event code / código de evento:

Join at
slido.com
#70314

FinEQUITYALC
CONVENED BY CGAP

DINÁMICA DEL TALLER

11:00	Bienvenida y presentación panelistas
11:02	Dinámica con participantes
11:05	Seguros y asistencias para mujeres vulnerables, Fundación BBVA
11:10	Seguro de desgravamen Mujer Segura – Palabra de Mujer, Financiera Confianza - Perú
11:20	Seguros especializados Mujer, Bancamía - Colombia
11:30	Asistencia de Salud, Microserfin - Panamá
11:40	Sala 1 - Cómo incentivar la cultura del seguro
11.40	Sala 2 - Cómo construir seguros de salud para mujeres vulnerables
12:20	Resumen final y próximos talleres

FinEQUITYALC
CONVENED BY CGAP

Fundación BBVA Microfinanzas

Seguros y asistencias para mujeres vulnerables

Taller 2: Finequity ALC

Teresa Burelli
Líder de Alianzas Internacionales,
Fundación Microfinanzas BBVA

16 junio 2021

Fundación BBVA Microfinanzas

Creada en 2007 dentro de la RSC de BBVA

Alineada con el propósito de BBVA: ‘Poner al alcance de todos las oportunidades de esta nueva era’

Datos FMBBVA*

Propósito FMBBVA

El desarrollo sostenible de personas en vulnerabilidad que cuentan con actividades productivas.

2.631.042 TOTAL CLIENTES

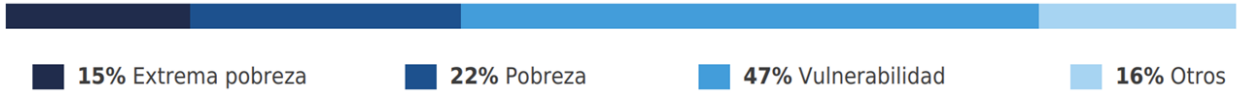
7.522 EMPLEADOS

580 OFICINAS/PUNTOS LIGEROS

15.512 MM (USD) DESEMBOLSADO DESDE 2007

1.308 (USD) CRÉDITO MEDIO

833.951 Clientes de crédito



15% Extrema pobreza | **22%** Pobreza | **47%** Vulnerabilidad | **16%** Otros

60% MUJERES

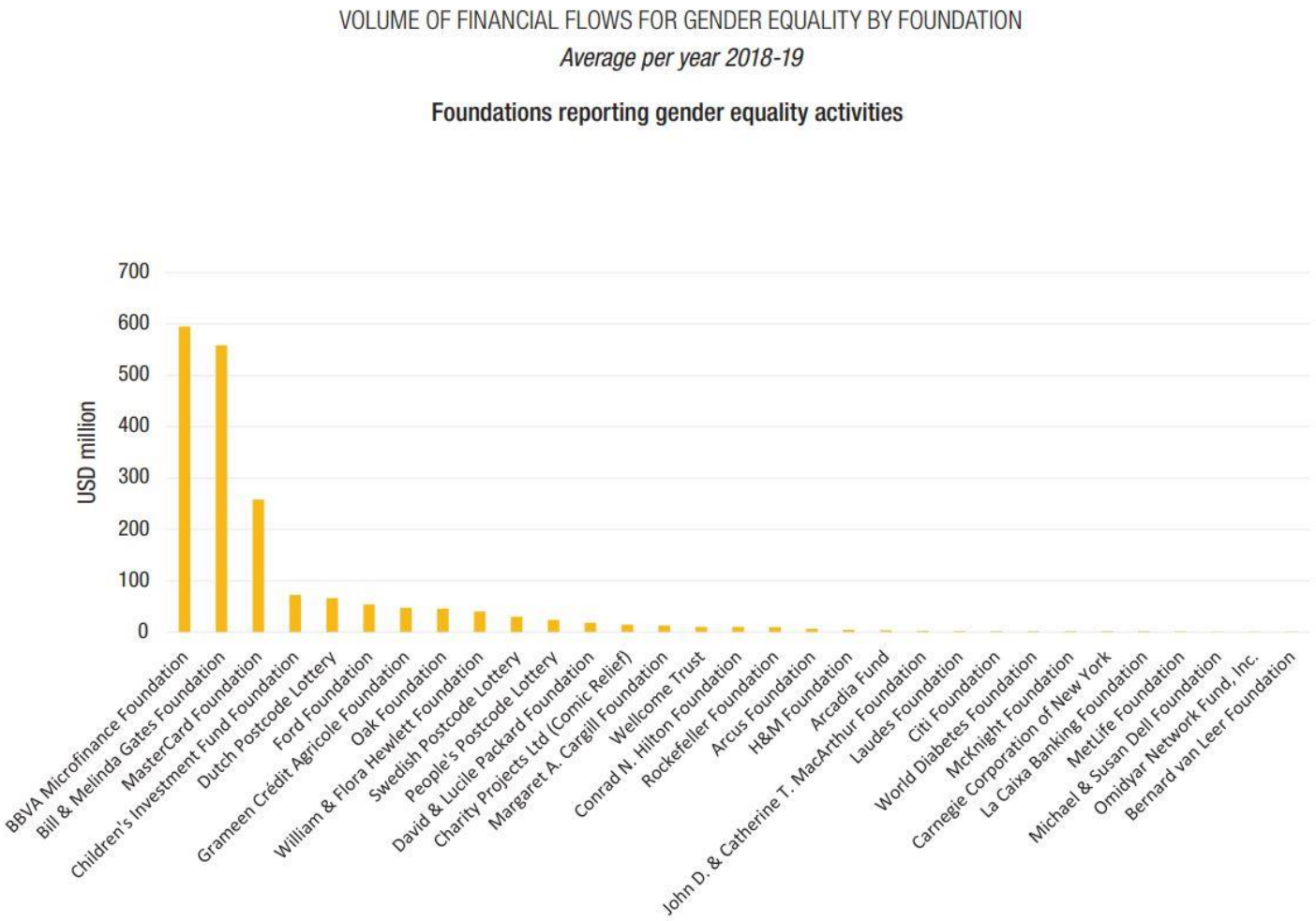
32% RURAL

38% FORMACIÓN BÁSICA

* A marzo 2021

Fundación BBVA Microfinanzas

Primera del mundo en contribución al desarrollo para la igualdad de género



Fuente: OCDE

Fundación BBVA Microfinanzas

Seguros y asistencias para mujeres

21% de las personas en LAC no usan servicios de salud por barreras geográficas

30% no tienen acceso a servicios de salud por razones económicas

59% de las mujeres en informalidad sin protección social

El COVID-19 ha puesto de manifiesto que es fundamental proteger a las mujeres más vulnerables frente a los shocks externos, y especialmente su salud y la de sus familias. La pandemia ha empeorado su brecha de acceso a la protección social

“ Cuando me ofrecieron la asistencia de salud me sorprendió. ***Personalmente , es una gran iniciativa y un beneficio importante en caso de enfermedad..”***
Ana Jaramillo, cabeza de hogar panameña dueña de una tienda.

Fundación BBVA Microfinanzas

Seguros y asistencias para mujeres vulnerables

Asistencias para las mujeres

	Zonas urbanas y periurbanas	Zonas rurales
Presencial	**Asistencia completa familiar mujer** · Chequeo médico preventivo: citología, mamografía, ecografía, colesterol, glucosa, triglicéridos, orina. · Traslado en ambulancia por emergencias y accidentes. · Envío de médico a domicilio. · Descuentos en medicamentos ginecológicos.	**Ferias médicas** · Médico de familia. · Médicos especialistas. · Enfermeros. · Técnicos de triaje.
Telefónica	**Orientación a distancia** · Médica. · Psicológica. · Jurídica. · Segunda opinión médica. · Geriátrica. · Pediátrica.	**Asistencia telefónica mujer rural** · Asesoría agrícola y veterinaria. · Orientación técnica especializada en el manejo de plagas. · Orientación médica. · Asesoría jurídica. · Asistencia psicológica. · Orientación geriátrica. · Orientación pediátrica.

Seguros con asistencias de salud, psicológicas y legales para mujeres urbanas y rurales

Desde 2019, veníamos trabajando en Panamá y en Colombia en el diseño de asistencias de salud para mujeres urbanas y rurales por un coste inferior a usd 1/mes

Seguros oncológicos

En Colombia y Perú con el fin de proteger a la mujer si se le detecta un cáncer de mama, indemnizan en caso de este tipo de cáncer o uterino, y ofrece una canasta familiar en caso de diagnóstico positivo.

Seguro Bolso Protegido

Para aquellas mujeres que venden en la calle o por catálogo y manejan grandes cantidades de efectivo.

Financiera confianza | Fundación BBVA Microfinanzas

Seguro de desgravamen Mujer Segura - Palabra de Mujer

Katherin Antaya
Responsable de Seguros y Servicios,
Financiera Confianza (Perú)

1. Proceso de diseño

- Identificación de la necesidad
- Conceptualización del producto
- Implementación

1. Proceso de diseño:

Identificación de la necesidad

En el Perú una de las principales causas de muerte en mujeres es el por cáncer cuello uterino y de mama. Ante ello Financiera Confianza, lanzó el producto Seguro de Desgravamen para PDM: Mujer Segura.

Tasa de Mortalidad según tipo de cáncer en Perú

Fuente: MINSA 2016

Financiera confianza | Fundación BBVA Microfinanzas

1. Proceso de diseño:

Conceptualización del producto

Desgravamen con coberturas estándar complementando con coberturas ad hoc al público objetivo y con tasa cliente: 0.0914% asequible a las clientes.

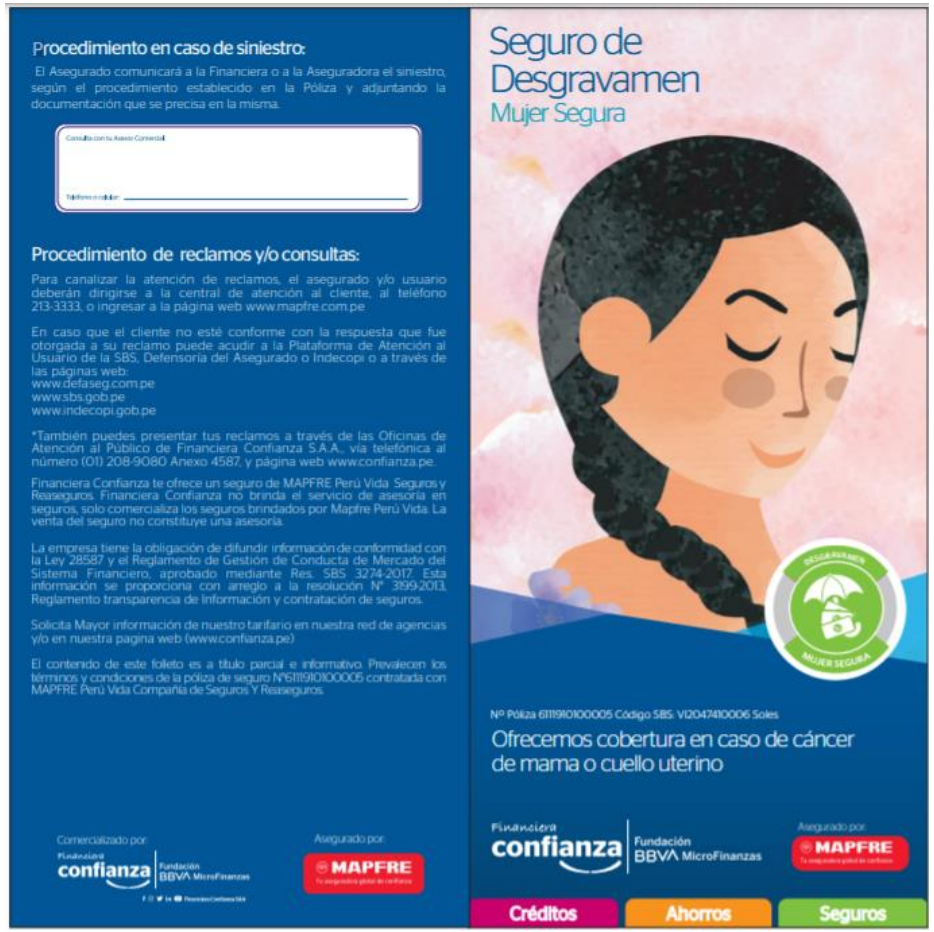
Ejemplo:
Ticket prom. S/1,150 = $301
Plazo prom. 8 meses

Saldo	Prima mensual
S/ 1,150.00	S/ 1.05
S/ 1,029.66	S/ 0.94
S/ 903.27	S/ 0.83
S/ 770.54	S/ 0.70
S/ 631.15	S/ 0.58
S/ 484.76	S/ 0.44
S/ 331.02	S/ 0.30
S/ 169.56	S/ 0.15
Tasa cliente	0.0914%
Total seguro (S/)	5.00
Total seguro ($)	1.30

1. Proceso de diseño:

Implementación

Lanzamiento del producto a la venta: 02 de Mayo 2019.



Procedimiento en caso de siniestro:

El Asegurado comunicará a la Financiera o a la Aseguradora el siniestro, según el procedimiento establecido en la Póliza y adjuntando la documentación que se precisa en la misma.

Consulta con tu Asesor Comercial

Teléfono o celular: _____

Procedimiento de reclamos y/o consultas:

Para canalizar la atención de reclamos, el asegurado y/o usuario deberán dirigirse a la central de atención al cliente, al teléfono 213-3333, o ingresar a la página web www.mapfre.com.pe

En caso que el cliente no esté conforme con la respuesta que fue otorgada a su reclamo puede acudir a la Plataforma de Atención al Usuario de la SBS, Defensoría del Asegurado o Indecopi o a través de las páginas web:
www.defaseg.com.pe
www.sbs.gob.pe
www.indecopi.gob.pe

*También puedes presentar tus reclamos a través de las Oficinas de Atención al Público de Financiera Confianza S.A.A., vía telefónica al número (01) 208-9080 Anexo 4587, y página web www.confianza.pe.

Financiera Confianza te ofrece un seguro de MAPFRE Perú Vida Seguros y Reaseguros. Financiera Confianza no brinda el servicio de asesoría en seguros, solo comercializa los seguros brindados por Mapfre Perú Vida. La venta del seguro no constituye una asesoría.

La empresa tiene la obligación de difundir información de conformidad con la Ley 28587 y el Reglamento de Gestión de Conducta de Mercado del Sistema Financiero, aprobado mediante Res. SBS 3274-2017. Esta información se proporciona con arreglo a la resolución N° 3199-2013, Reglamento transparencia de información y contratación de seguros.

Solicita Mayor información de nuestro tarifario en nuestra red de agencias y/o en nuestra pagina web (www.confianza.pe)

El contenido de este folleto es a título parcial e informativo. Prevalecen los términos y condiciones de la póliza de seguro N°61119101000005 contratada con MAPFRE Perú Vida Compañía de Seguros Y Reaseguros.

Comercializado por: Financiera Confianza | Fundación BBVA MicroFinanzas

Asegurado por: MAPFRE

Seguro de Desgravamen
Mujer Segura

Nº Póliza 61119101000005 Código SBS: V120474100006 Soles

Ofrecemos cobertura en caso de cáncer de mama o cuello uterino

Financiera Confianza | Fundación BBVA MicroFinanzas

Asegurado por: MAPFRE

Créditos | Ahorros | Seguros

El seguro de desgravamen de MAPFRE Seguros que te ofrece Financiera Confianza, es un seguro de vida vinculado al crédito Palabra Mujer, el cual en caso de fallecimiento o invalidez de los asegurados, garantiza el pago del saldo deudor, en caso se produzca alguno de los riesgos cubiertos, liberando a su familia de toda responsabilidad económica.

Coberturas principales de la póliza*:

Coberturas	Suma Asegurada
Muerte Natural	Saldo insoluto de la deuda hasta un monto máximo de s/7000
Muerte Accidental	Saldo insoluto de la deuda hasta un monto máximo de s/7000
Invalidez total y permanente por enfermedad y/o accidente*	Saldo insoluto de la deuda hasta un monto máximo de s/7000

En caso de muerte natural o accidental, la suma asegurada considera el saldo insoluto de la deuda al momento del fallecimiento. En caso de Invalidez Total y Permanente por enfermedad y/o accidente del Asegurado, se considera el saldo insoluto a la fecha final en la que se determine tal condición por el organismo competente, tomando en cuenta el dictamen de evaluación y calificación de Invalidez. Se entiende como saldo insoluto, el monto adeudado sin considerar intereses ni moras ni otros gastos, hasta el límite asegurado de la póliza. Entiéndase por cúmulo como la sumatoria de todos los créditos anteriores incluyendo el crédito que se está solicitando en la actualidad.

*Invalidez total y permanente por enfermedad: Pérdida o disminución física o intelectual igual o superior a los 2/3 de su capacidad de trabajo, reconocida por la Campaña según el Dictamen de Evaluación y Calificación de la Invalidez Total Permanente y Definitiva. Invalidez total y permanente por accidente: Para los efectos de esta cobertura, únicamente se considera: a)Fractura incurable de la columna vertebral; b) Descerebramiento que impida realizar trabajo alguno por el resto de su vida; c) Pérdida total o funcional absoluta de: (i) la visión de ambos ojos, (ii) ambos brazos o ambas manos; (iii) ambas piernas o ambos pies, (iv) una mano y un pie, según el Dictamen de Evaluación y Calificación de la Invalidez Total Permanente y Definitiva.

Coberturas adicionales de la póliza:

Coberturas Adicionales	Suma Asegurada
Indemnización por Cáncer de Cuello Uterino o de Mama	s/1500
Indemnización de Sepelio	s/1000
Indemnización por Canasta Familiar por Diagnóstico de Cáncer**	s/1000

La designación de los Beneficiarios (cuatro como máximo) es de manera equitativa. En caso no se designen Beneficiarios, se considerarán como Beneficiarios del Asegurado a los Herederos Legales en partes equitativas.

**Cáncer: Enfermedad provocada por un tumor cuyas características son de crecimiento y multiplicación incontroladas de células malignas y la invasión de los tejidos. Se incluye dentro de este término la leucemia y enfermedades malignas del sistema linfático, tal como la enfermedad de Hodgkin.

**En caso al cliente se le detectara esta enfermedad antes detalladas, se le indemnizará el importe indicado en la presente cláusula, luego de transcurridos 30 días de la fecha del diagnóstico y siempre que se encontrara el asegurado con vida en el momento de la indemnización.

Este seguro no contempla deducibles, franquicias, periodos de carencia, ni conceptos similares.

Edad máxima de ingreso: 74 años y 364 días

Edad máxima de permanencia: 80 años y 364 días

Principales exclusiones:

a) Deceso o Invalidez a consecuencia de enfermedades preexistentes. Se entiende por preexistencia, cualquier condición de alteración del estado de salud diagnosticada por un profesional médico colegiado, conocida por el titular del seguro y no resuelta al momento previo a la fecha de suscripción de la Solicitud de Seguro.

b) Deceso o Invalidez a consecuencia de un accidente debido a la participación como conductor o acompañante en carreras o ensayos de velocidad o resistencia de automóviles, motocicletas y lanchas a motor. Asimismo, se excluye el reconocimiento de las coberturas a consecuencia de un accidente debido a actividades como piloto y/o asistente de vuelos, trabajos en minas, torres de alta tensión, comunicaciones y similares.

c) Deceso o Invalidez como pasajero en accidente de aviación no comercial (transporte aéreo de servicio público oficialmente autorizado), en práctica normal y no profesional de actividades peligrosas como boxeo, buceo, andinismo, paracaidismo, ala delta, y otros similares.

d) Enfermedades contagiosas que sean declaradas por el Ministerio de Salud como epidemias.

e) Deceso o Invalidez por consecuencia directa de acción de guerra con o sin declaración, estando en campaña, así como por intervención en duelo concertado y en viajes u operaciones submarinas. Así también, se excluye el reconocimiento de las coberturas a consecuencia directa o indirecta de la reacción nuclear o contaminación radioactiva o química.

f) Suicidio o tentativa de suicidio durante los primeros 2 años.

g) Cuando el siniestro se produzca en situación de embriaguez, bajo la influencia de drogas, en estado de sonambulismo o por la participación del asegurado en actos delictuosos.

h) Deceso o Invalidez encontrándose con Síndrome de inmunodeficiencia adquirida (SIDA), HIV y enfermedades relacionadas.

**Quedan expresamente excluidas: Las neoplasias de la piel, con excepción de los melanomas malignos invasivos, los carcinomas in situ (cérvix uterino u otros) y cualquier tipo de tumor asociado al SIDA. El diagnóstico se realizará por examen anatomopatológico.

2. Características del producto :

Coberturas principales

Seguro obligatorio asociado al Crédito Palabra de Mujer, que indemniza el saldo insoluto (capital) de la deuda ante las siguientes coberturas:

- **Muerte natural**
- **Muerte accidental**
- **Invalidez total y permanente por enfermedad**
- **Invalidez total y permanente por accidente**

Suma Asegurada Máxima: S/ 7,000

El beneficiario de la cobertura es Financiera Confianza.

2. Características del producto :

Coberturas adicionales

Cuenta con coberturas oncológicas y de sepelio:

Indemn. Cáncer de cuello uterino y mama (*)

Indemn. Por sepelio (**)

Indemn. Por canasta familiar por diagn. De cáncer (**)

El beneficiario de las coberturas, es la misma titular o su familiar, según sea el caso.

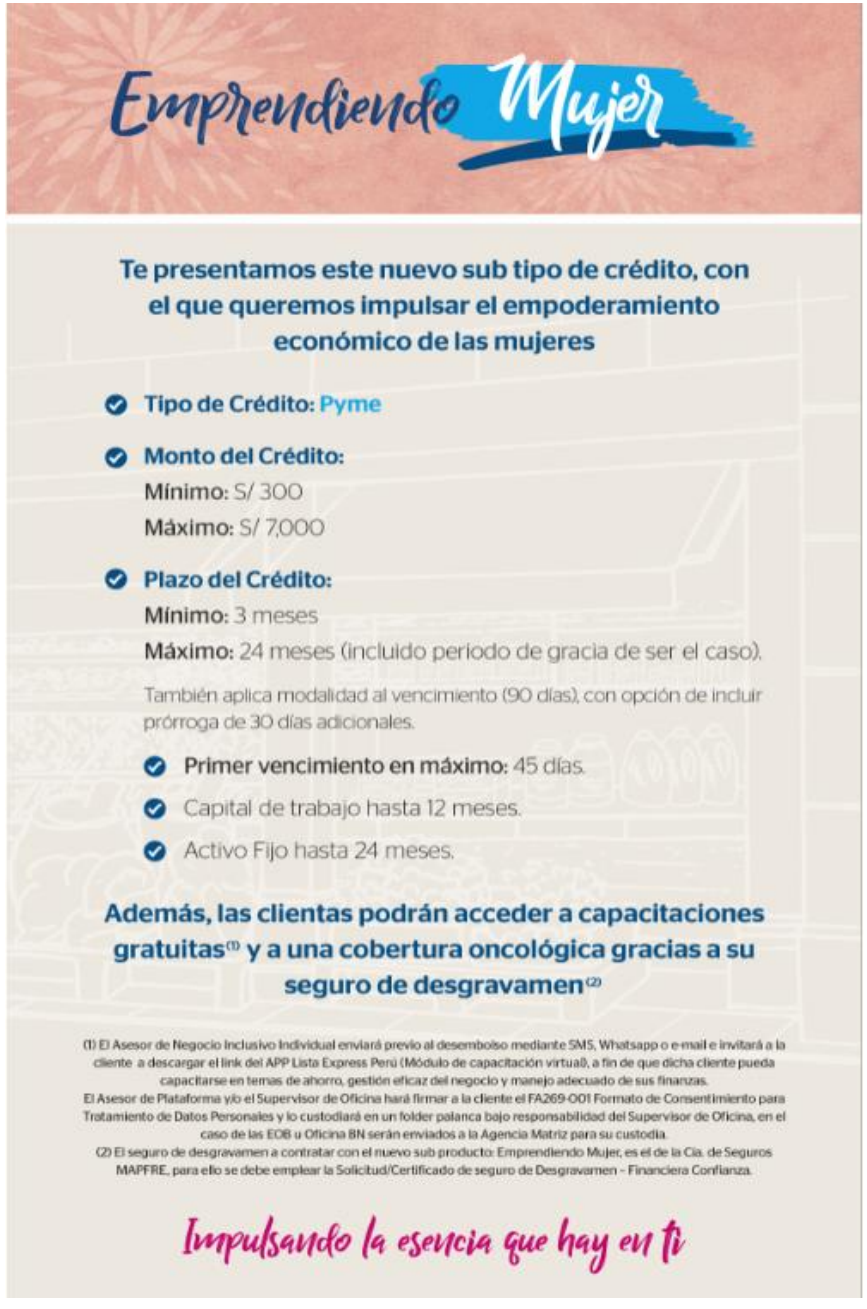
(*) Suma Asegurada Máxima: S/ 1,500
(**) Suma Asegurada Máxima: S/ 1,000

Financiera confianza | Fundación BBVA Microfinanzas

2. Características del producto :

Asociado a:

- Crédito Palabra de Mujer
- Sub tipo de Crédito Emprendiendo Mujer



Emprendiendo Mujer

Te presentamos este nuevo sub tipo de crédito, con el que queremos impulsar el empoderamiento económico de las mujeres

- **Tipo de Crédito:** Pyme
- **Monto del Crédito:**
  Mínimo: S/ 300
  Máximo: S/ 7,000
- **Plazo del Crédito:**
  Mínimo: 3 meses
  Máximo: 24 meses (incluido periodo de gracia de ser el caso).
  También aplica modalidad al vencimiento (90 días), con opción de incluir prórroga de 30 días adicionales.
  - **Primer vencimiento en máximo:** 45 días.
  - Capital de trabajo hasta 12 meses.
  - Activo Fijo hasta 24 meses.

Además, las clientas podrán acceder a capacitaciones gratuitas(1) y a una cobertura oncológica gracias a su seguro de desgravamen(2)

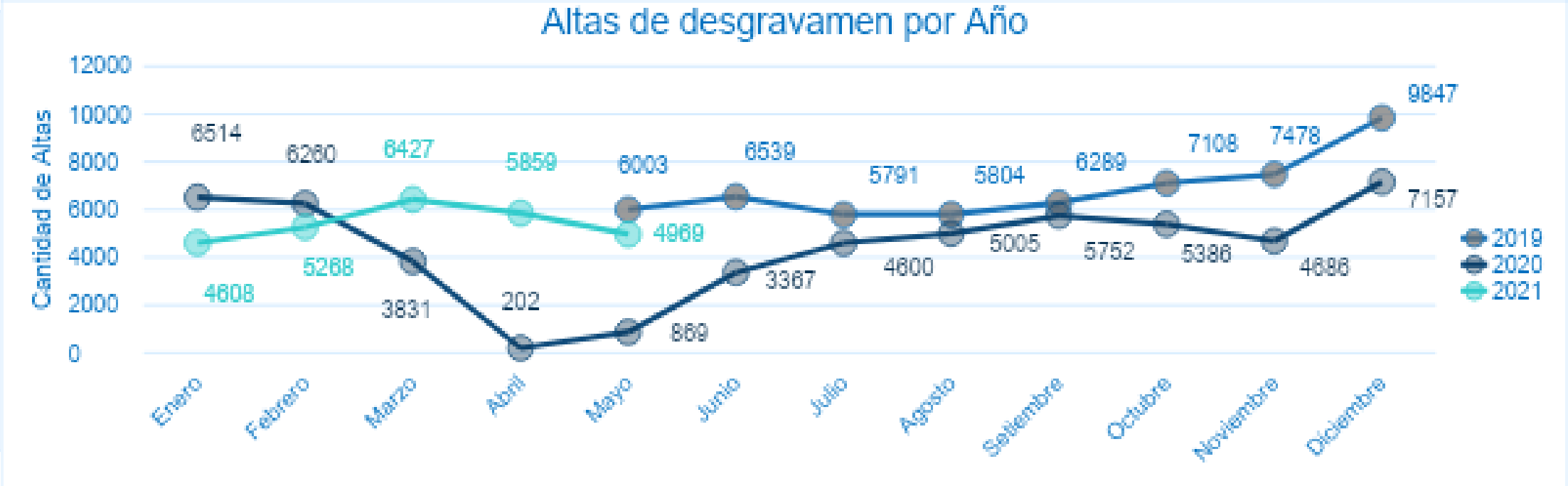
(1) El Asesor de Negocio Inclusivo Individual enviará previo al desembolso mediante SMS, Whatsapp o e-mail e invitará a la cliente a descargar el link del APP Lista Express Perú (Módulo de capacitación virtual), a fin de que dicha cliente pueda capacitarse en temas de ahorro, gestión eficaz del negocio y manejo adecuado de sus finanzas.
El Asesor de Plataforma y/o el Supervisor de Oficina hará firmar a la cliente el FA269-001 Formato de Consentimiento para Tratamiento de Datos Personales y lo custodiará en un folder palanca bajo responsabilidad del Supervisor de Oficina, en el caso de las EOB u Oficina BN serán enviados a la Agencia Matriz para su custodia.
(2) El seguro de desgravamen a contratar con el nuevo sub producto: Emprendiendo Mujer, es el de la Cía. de Seguros MAPFRE, para ello se debe emplear la Solicitud/Certificado de seguro de Desgravamen - Financiera Confianza.

Impulsando la esencia que hay en ti

3. Resultados del producto

Seguros contratados

Evolutivo de colocaciones de seguros 2019 - 2021



3. Resultados del producto

Seguros atendidos

Siniestros indemnizados en el 2019, 2020 y 2021

2019		
Coberturas adicionales	**Total de Siniestros**	**Monto en soles (S/.)**
Cáncer de cuello uterino y mama	1	1,500
Canasta familiar	2	2,000
Sepelio	1	1,000
Total general	4	4,500

2020		
Coberturas adicionales	**Total de Siniestros**	**Monto en soles (S/.)**
Cáncer de cuello uterino y mama	4	6,000
Canasta familiar	4	4000
Sepelio	36	36,000
Total general	44	46,000

3. Resultados del producto

Seguros atendidos

Siniestros indemnizados en el 2019, 2020 y 2021

2021		
Coberturas adicionales	**Total de Siniestros**	**Monto en soles (S/.)**
Cáncer de cuello uterino y mama	0	0
Canasta familiar	0	0
Sepelio	9	9,000
Total general	**9**	**9,000**

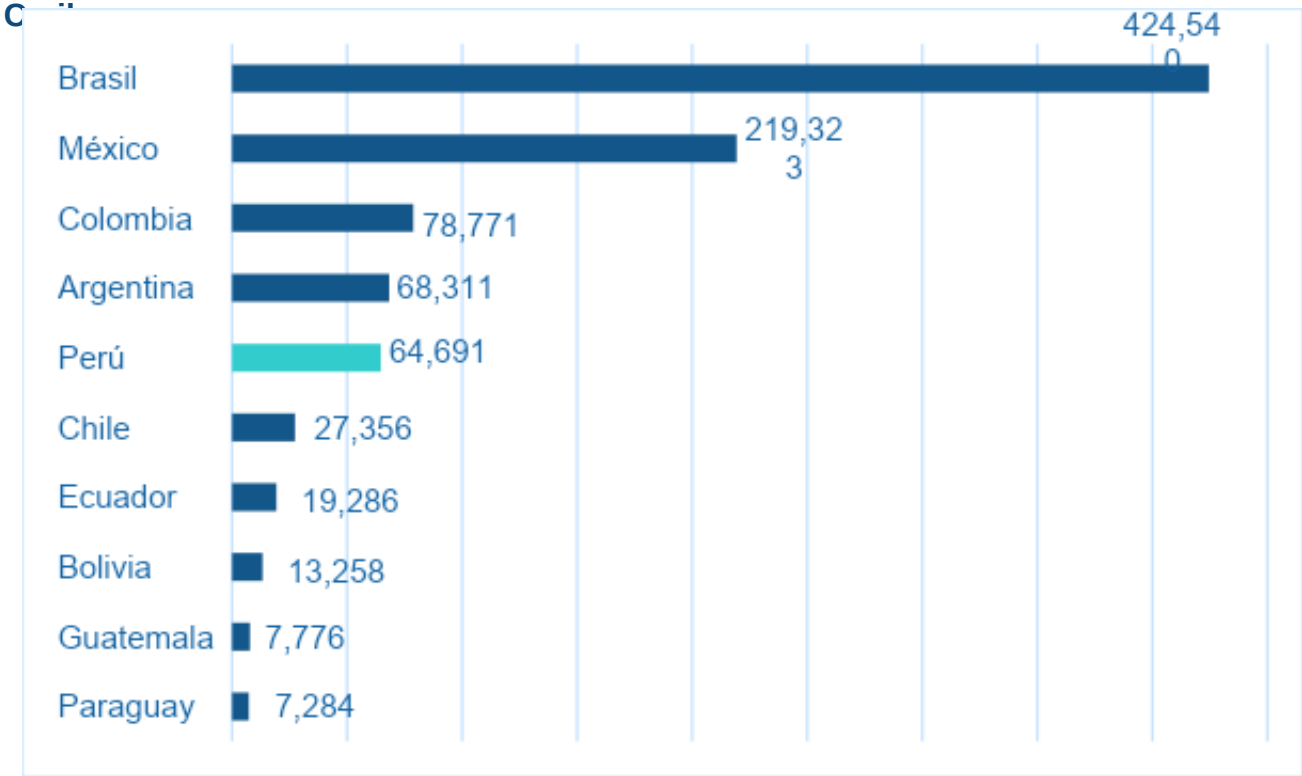
4. Próximos pasos/retos

Cambio de condiciones:

Inclusión de Cobertura COVID, para clientes del stock y clientes nuevos, donde se les cobertura desde el desembolso del crédito.

Perú tiene el **5to lugar** a nivel de LATAM y el Caribe a cierre de Mayo, sin embargo según cifras actualizadas del Min. Salud de Perú, la cantidad de fallecidos asciende a 180,000.

Nro. de personas fallecidas a causa del coronavirus (COVID-19) en América Latina y el C



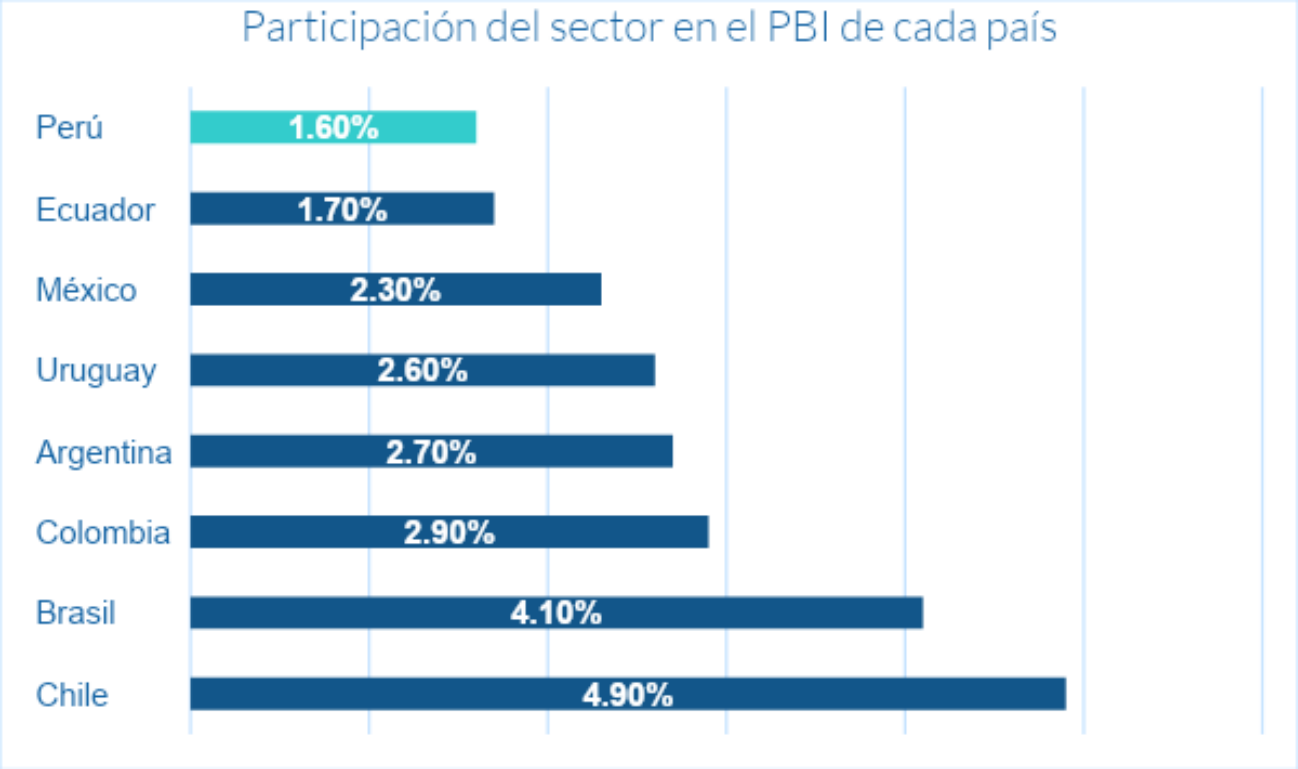
Fuente: estatista.com

4. Próximos pasos/retos

Culturización

Sensibilización de la importancia de los seguros, en las vidas de los clientes

Perú tiene el **8vo lugar** a nivel de LATAM



Fuente: Valoraanalitik.com

Bancamía | Fundación BBVA Microfinanzas

Seguros Especializados Mujer

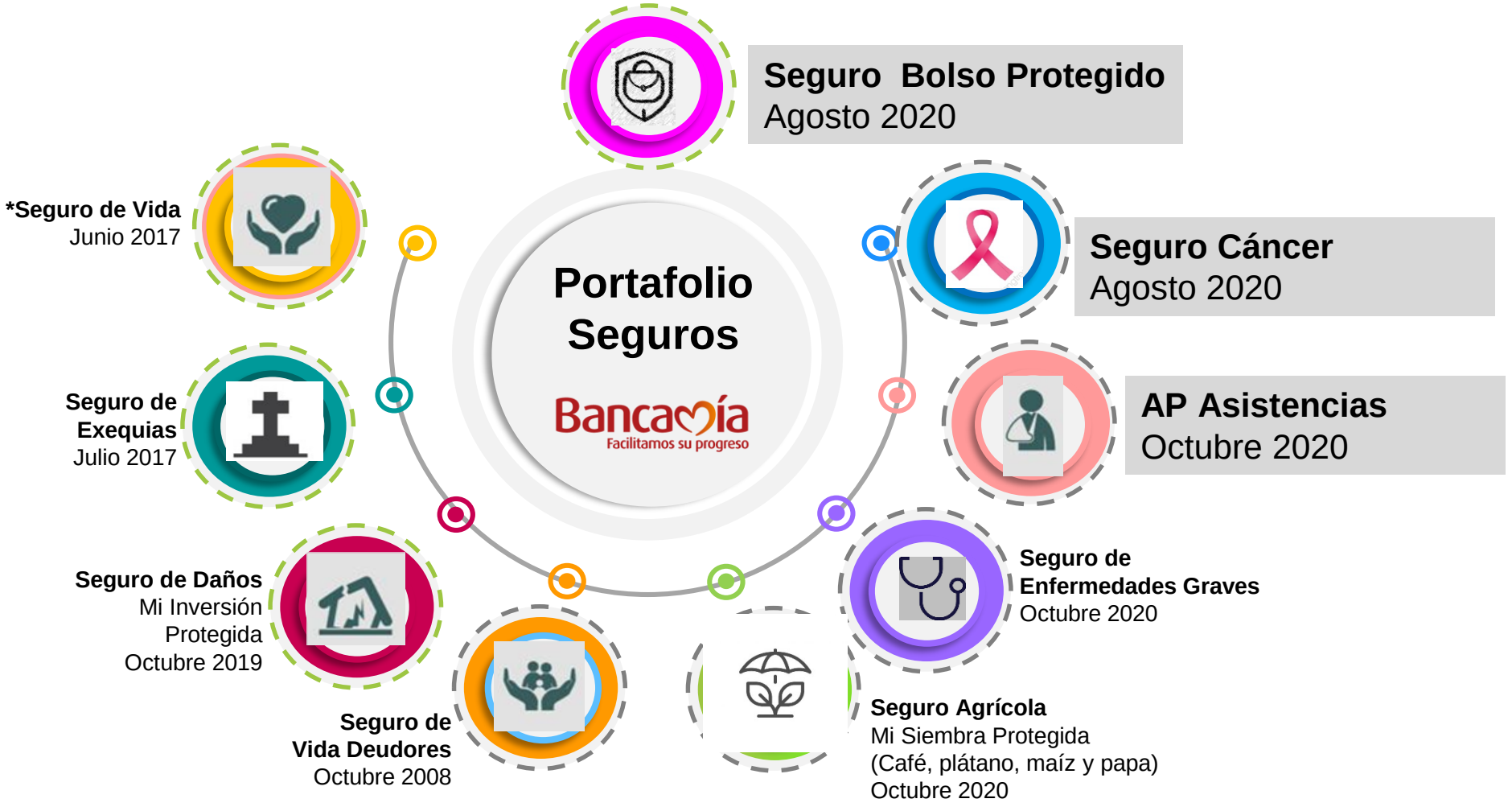
Ángela Ma. Panqueva
Directora de Equidad e Inclusión, Bancamía (Colombia)

Myriam Castañeda Martínez
Dirección de Gestión de Ofertas de Valor, Bancamía (Colombia)

Bancamía | Fundación BBVA Microfinanzas

Nuestro portafolio de Seguros Especial Mujer

Nuestro portafolio de seguros, permiten proteger a nuestros clientes/as, sus familias y su unidad productiva.



* A partir de junio de 2017 se independizan los seguro de vida y exequias

Bancamía | Fundación BBVA Microfinanzas

Cómo lo hacemos

Seguimiento y evaluación del producto

Necesidad Cliente

Estudio de necesidades de clientes, riesgos identificados en la operación

Investigación Mercado - Producto Min. Viable

Entendimiento de la necesidad y definición del producto mínimo viable

Cotización a través del corredor

Cotización mercado asegurador a través del corredor de seguros.

Selección y Aprobación Propuestas

Presentación propuestas a Comité Directivo para aprobación

Priorización e inicio de Desarrollos

Sesión de entendimiento áreas impactadas y Segunda Línea de Defensa e inicio de desarrollos

Estrategia Comercialización y Comunicación

Definición de la estrategia

Formación Red Comercial

✓ Formación Certificada

Lanzamiento

Lanzamiento interno y externo en piloto o masificación

Cáncer

- Accidentes personales: Cubre al asegurado/a contra el riesgo de muerte por causa Accidental, según el plan
- Diagnóstico de cáncer: Diagnóstico clínicamente comprobado de cáncer por primera vez. La compañía pagará la indemnización hasta por el monto del valor asegurado/a contratado. El diagnóstico de cáncer, debe ser efectuado por un médico y fundamento con los resultados de un examen de patología o el concepto de un oncólogo
- Anticipo por diagnóstico de cáncer: In Situ de mama y matriz: La compañía se obliga a pagar al asegurado/a un anticipo del 50% sobre el valor asegurado/a en primer diagnóstico por cáncer, si al asegurado/a principal se le descubre y diagnostica médicamente por vez un cáncer in situ, es decir aquel cáncer que permanece en su órgano de origen sin causar metástasis
- Vigencia: Vigencia de la cobertura individual (de la póliza):La vigencia de la cobertura será igual a la vigencia del crédito (en promedio 24 meses) incluyendo las nuevas vigencia de las pólizas por los créditos de otorgados por el Banco con fecha futura correspondiente a la póliza inicial.
  Para venta directa la vigencia es de 12 meses
- Requisitos: Mínima de 18 años , máxima de Ingreso 78 años y 364 días permanencia hasta los 80 años de edad.
  No cubre preexistencia
- Beneficios:: Anticipo a cancelar IN SITU 50%
  Auxilio para cirugía estética en caso de procedimiento quirúrgico en cáncer de mama
  Cubre hasta 20 **millones** de pesos, el riesgo de contraer cáncer, dependiendo del plan que escoja
  No aplica periodo de carencia
  No diligencia declaración de asegurabilidad
- **Costos mensuales::** $2.000 - $7.900

Bancamía | Fundación BBVA Microfinanzas

Bolso Protegido

- **Coberturas**
  Perdida del bolso, cartera, morral o maletín debido a hurto calificado $800.000
  Billetera un evento protegida / documentos por hurto
  $200.000
  Llaves protegidas Auto /Hogar
  $100.000
  Incluido hurto de dinero en efectivo
  $200.000
- Muerte accidental
  $1.000.000
  Incapacidad total y permanente por atraco en cajero
  $1.000.000
- **Vigencia:**
  La vigencia de la cobertura será igual a la vigencia del crédito. Incluyendo las nuevas vigencias de las pólizas por los créditos otorgados por el Banco con fecha futura correspondiente a la póliza inicial.
  Para venta directa la vigencia es de 12 meses
- **Requisitos:**
  Mínima de 18 años , Ingreso 78 años y 364 días permanencia hasta los 80 años de edad.
  30 días de reportar el siniestro
  La emisión de la póliza es individual
- **Beneficios::**
  Seguro con bajo costo
  Protección para bolso, cartera o morral debido a hurto calificado
  Protección al contenido del bolso
  No requisito de asegurabilidad
- **Costos mensuales::** $2.800

Asistencia Mujer Urbana

Afiliado y familiar	Solo afiliado principal
Orientación medica familiar telefónica	Accidente personales: Cubre al asegurado/a contra el riesgo de muerte por causa Accidental, según el plan
Orientación geriátrica telefónica	Estilo y peluquería solo para el asegurado/a principal el día de su cumpleaños
Orientación pediátrica telefónica	Control mujer solo para afiliada principal (únicamente plan premium)
Asistencia psicológica y emocional telefónica	Medicamentos por ginecología, en caso de sufrir una vaginosis bacteriana o micótica
Orientación jurídica telefónica	Colaborador del hogar: ajuste o movilización de inmobiliarios, instalación tv, pintor de interiores, reparación de agujeros en la pared, reparación de puertas interiores, revisión de tomas eléctricas, instalación de lámparas ((únicamente plan premium)
Ambulancia por emergencia	Información sobre instituciones educativas (únicamente plan premium)
Coordinación de abogado	Plomería
Profesor telefónico y/o ayudas tareas	
Exámenes de laboratorio (únicamente plan premium)	
Médico a domicilio (únicamente plan premium)	
Cita con especialistas (únicamente plan premium)	
Segunda opinión medica (únicamente plan premium)	

Vigencia:
La vigencia de la cobertura será igual a la vigencia del crédito. Incluyendo las nuevas vigencias de las pólizas por los créditos otorgados por el Banco con fecha futura correspondiente a la póliza inicial.
Para venta directa la vigencia es de 12 meses

Costos mensuales:
$1.700 – $2.750

Requisitos:
Mínima de 18 años, máxima de ingreso 78 años y 364 días permanencia hasta los 80 años de edad

Beneficios:
Asistencia 24 horas del día/ 365 días del año. La asistencia esta disponible por diferentes canales

Bancamía | Fundación BBVA Microfinanzas

Marketing y resultados

Nos importa su bienestar

Nos importa su negocio

AP Cáncer	34.019 Pólizas
}AP Bolso Protegido	42.572 Pólizas
Póliza AP con asistencias	5.784 urbano - 6.415 rural

Coach Bienestar y Vida

Marca e Imagen Personal

Fundación Feminicidios de Colombia

Importancia de seguros Magazín Con Bancamía Agosto 10 Especial Seguros

Oncólogo Mastólogo

Cifras a Marzo 2021

Bancamía | Fundación BBVA Microfinanzas

Lecciones Aprendidas	Retos Futuros
1. Importancia de la capacitación a asesores/as comerciales 2. Manejo de comunicación y campaña de comercialización para que las mujeres estén sensibilizadas y detecten la necesidad de adquirir seguros. 3. Mayor profundidad en el conocimiento de satisfacción del cliente.	1. Incrementar en la venta de pólizas especializadas para las necesidades de las mujeres. 2. Promover el conocimiento de las coberturas de los seguros con enfoque mujer 3. Promover la utilización de los seguros en caso de la realización del riesgo (siniestro)amparado.

microserfin | Fundación BBVA Microfinanzas

Asistencias de Salud

Katerine Chamorro
Supervisora de Oferta de Valor y Canales, Microserfin (Panamá)

ASISTENCIAS

Es un Conjunto de servicios ofrecidos por un equipo de profesionales que actúan las 24 horas para solucionar cualquier inconveniente de cara al cliente. Nuestros objetivo con dicho producto es ofrecerle a nuestros clientes bienestar, tranquilidad, seguridad y protección.

1-Necesidad identificada
¿Cuál es la principal preocupación de nuestros clientes?

Fallecimiento

Incapacidad

Daños

Salud

Vejez

Principales dificultades:
Infraestructuras sanitarias
Distancia geográfica
Alta frecuencia, alto precio
Alianzas, calidad del servicio

2- Elección del proveedor.

Proveedor Asistencia

Grupo empresarial Mexicano con más de 30 años liderando el mercado y con presencia internacional en 12 países de Latinoamérica.

Algunas de las entidades que trabajan con GEA:

BAC

Banco General

Scotiabank

BANISI

GLOBAL BANK
Primero la gente

microserfin | Fundación BBVA Microfinanzas

3- Análisis de los principales Hallazgos encontrados de la encuesta:

Mujer Urbana

Escaso acceso a servicios privados.

Mujer Urbana

Para dudas médicas:

- 35% se automedica
- 27% acude a red pública
- 22% acude a la farmacia
- 16% acude a red privada de salud

Mujer Urbana

Lo más interesante son los **chequeos médicos** (incluyen citología y mamografía) y el **traslado en ambulancia**.

Mujer Rural

Alto uso de los servicios públicos de salud, falta de recursos para acceder a otros servicios.

Mujer Rural

Para asesoría agropecuaria especializada:

- 61% pagan a un especialista.
- 39% se asesoran donde compran insumos.

La población rural panameña corresponden al 46.3% del total de habitantes del país y el restante, o sea el 53.7% es considerada población urbana.

microserfin | Fundación BBVA Microfinanzas

Servicio Asistencia

Asistencia Completa Familiar

- Chequeo médico preventivo: colesterol, glucosa, triglicéridos, orina
- Traslado en ambulancia por emergencia y accidente
- Envío de médico a domicilio

- Orientación médica telefónica
- Orientación psicológica telefónica
- Orientación jurídica telefónica
- Segunda opinión médica

1.39 mensual

Asistencia Completa Familiar Mujer

- Chequeo médico preventivo: citología, mamografía, colesterol, glucosa, triglicéridos, orina
- Traslado en ambulancia por emergencia y accidente
- Envío de médico a domicilio
- Medicamentos ginecología

- Orientación médica telefónica
- Orientación psicológica telefónica
- Orientación jurídica telefónica
- Segunda opinión médica
- Orientación geriátrica telefónica
- Orientación pediátrica telefónica

1.61 mensual

Asistencia Telefónica Rural

- Asesoría telefónica agrícola y veterinaria
- Orientación técnica especializada en el manejo de plagas
- Asesoría jurídica
- Asistencia psicológica
- Orientación geriátrica
- Orientación pediátrica

0.80 mensual

microserfin | Fundación BBVA Microfinanzas

Producto según el perfil:

1 Ubicación

¿El cliente vive en un entorno urbano/periurbano o rural?

La diferencia está en si puede acceder a infraestructura sanitaria rápidamente

Urbano/Periurbano

Asistencias Urbanas

Rural

Asistencia Rural

2 Estructura familiar

¿Es un hogar liderado por una mujer?

No

Asistencia Completa Familiar

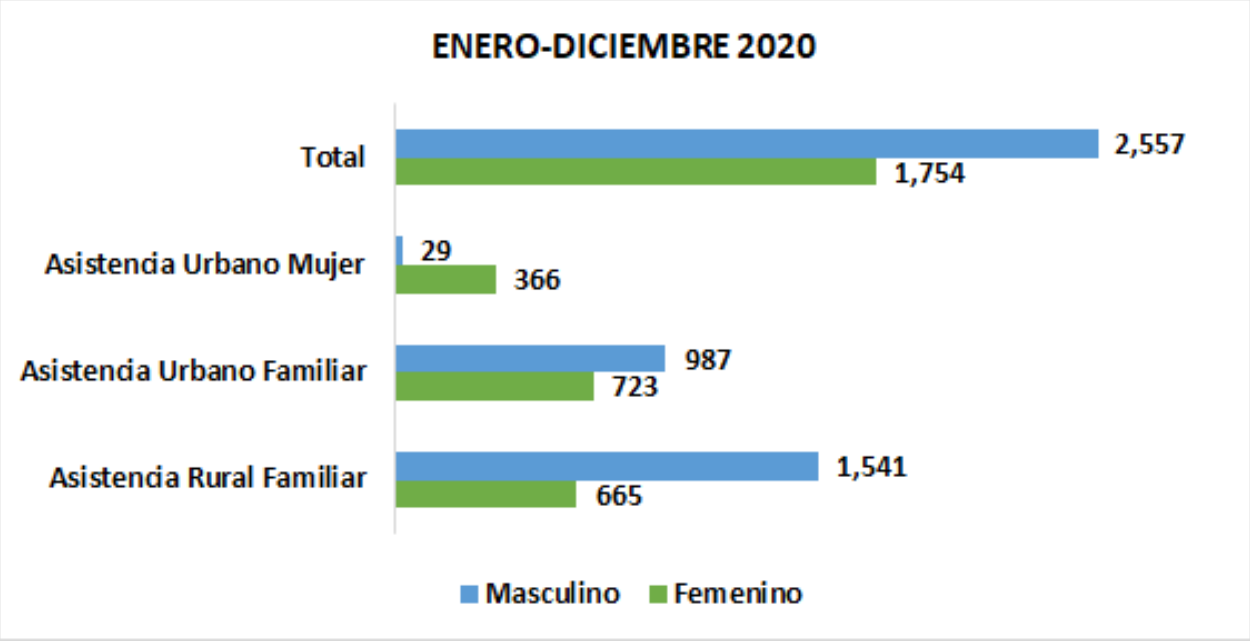
Sí

Asistencia Completa Familiar Mujer

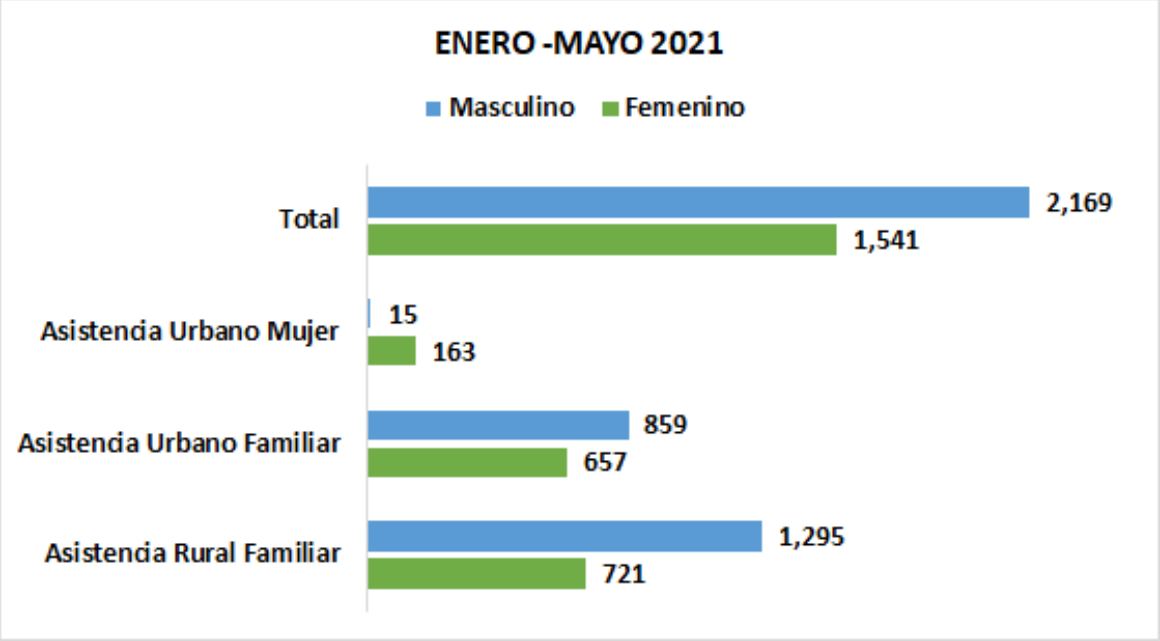
Asistencia Telefónica Rural

Resultados / Uso del producto

Cantidad vendida por tipo de asistencia 2020



Cantidad vendida por tipo de asistencia 2021



Siniestralidad

372 llamadas recibidas para consultas sobre beneficios (2021)

En el 2021, tenemos un total de 20 asistencias médicas ofrecidas.

854 llamadas recibidas en el 2020 sobre consultas de beneficios

Un total de 21 Asistencias Médicas ofrecidas en el 2020.

Las asistencias con mayor reclamo son la Familiar y la Mujer Urbano.

microserfin | Fundación BBVA Microfinanzas

Que tomar en cuenta al momento de la comercialización:

¿Cómo gestionamos las objeciones?

Hay 4 tipos de objeciones:

Lecciones aprendidas y mejores prácticas

COMENTARIOS		Lecciones aprendidas	Mejores prácticas	COMENTARIOS
1	Conocer el nivel de satisfacción del cliente frente al producto	X	✓	• Diseño de encuesta de satisfacción. • Visitas eventuales a los clientes para dar seguimiento al servicio.
2	Ofrecer mayor información sobre el uso del servicio.	X	✓	• Promover uso de las asistencias por medio de redes sociales, sitio web, estados de WhatsApp, envió de mensajes de texto promoviendo uso.
3	Evaluar a la red comercial sobre el conocimiento del producto y su servicios.	X	✓	• Capacitar a la red para reforzar los beneficios del producto.

Considera trabajar una guía de preguntas frecuentes para el equipo de atención al cliente, venta y comunicaciones.

microserfin | Fundación BBVA Microfinanzas

Resumen del producto

Ventajas para nuestros clientes	Beneficios para nuestros Clientes
Oferta de Valor de coberturas con respecto a Asistencias	Facilidad de pago de sus primas a través de nuestras líneas de créditos aplicables a este servicio
Opciones de cobertura según las necesidades de cada cliente	Opción de asistencias de acuerdo a su núcleo familiar. Tanto conyugue e hijos tenían acceso a estos servicios, de acuerdo al servicio que elija el cliente
Servicio personalizado, con disponibilidad las 24 horas al dia/ 356 días al año	Te protege de gastos médicos altos e inesperados
Mayor comodidad para el cliente, en cuanto a desplazamientos y tiempo de respuestas ante su necesidad de atención	Servicios de Asistencia de fácil acceso

Gracias

Sala 1 - Cómo incentivar la cultura del seguro

Teresa Burelli
Líder de Alianzas Internacionales,
Fundación Microfinanzas BBVA

Katerine Chamorro
Supervisora de Oferta de Valor y
Canales, Microserfin (Panamá)

Ángela Ma. Panqueva
Directora de Equidad e
Inclusión, Bancamía (Colombia)

- ¿Qué otras necesidades de las mujeres se pueden cubrir con seguros?
- ¿Cómo podemos incentivar la cultura de previsión en los segmentos más vulnerables a través de la educación financiera?

FinEQUITYALC
CONVENED BY CGAP

Sala 1 - Mentimeter

Ir a: www.mentimeter.com

Ingresar código: 5656 5586

FinEQUITYALC
CONVENED BY CGAP

Sala 1 - Mentimeter

¿Cuáles son las barreras que impiden que las mujeres vulnerables accedan a estos productos?

Mentimeter

Falta de educación financiera (entender la utilidad del producto)

Coste del producto

Desconocimiento/falta de interés

19

FinEQUITYALC
CONVENED BY CGAP

Sala 1 - Mentimeter

¿Qué necesidades debemos cubrir con seguros a lo largo de la vida de las mujeres?

FinEQUITYALC
CONVENED BY CGAP

Sala 2 - Cómo construir seguros de salud para mujeres vulnerables

Laura Fernández Lord
Responsable de Empoderamiento de la Mujer,
Fundación Microfinanzas BBVA

Katherin Antaya
Responsable de Seguros y Servicios,
Financiera Confianza (Perú)

Myriam Castañeda Martínez
Dirección de Gestión de Ofertas de Valor,
Bancamía (Colombia)

- ¿Cómo te imaginas un seguro que cubra necesidades especiales de las mujeres, en las diferentes etapas de su ciclo de vida?

- ¿Cómo podemos mejorar la formación a nuestros asesores para que puedan informar mejor a las mujeres sobre las coberturas que tienen?

FinEQUITYALC
CONVENED BY CGAP

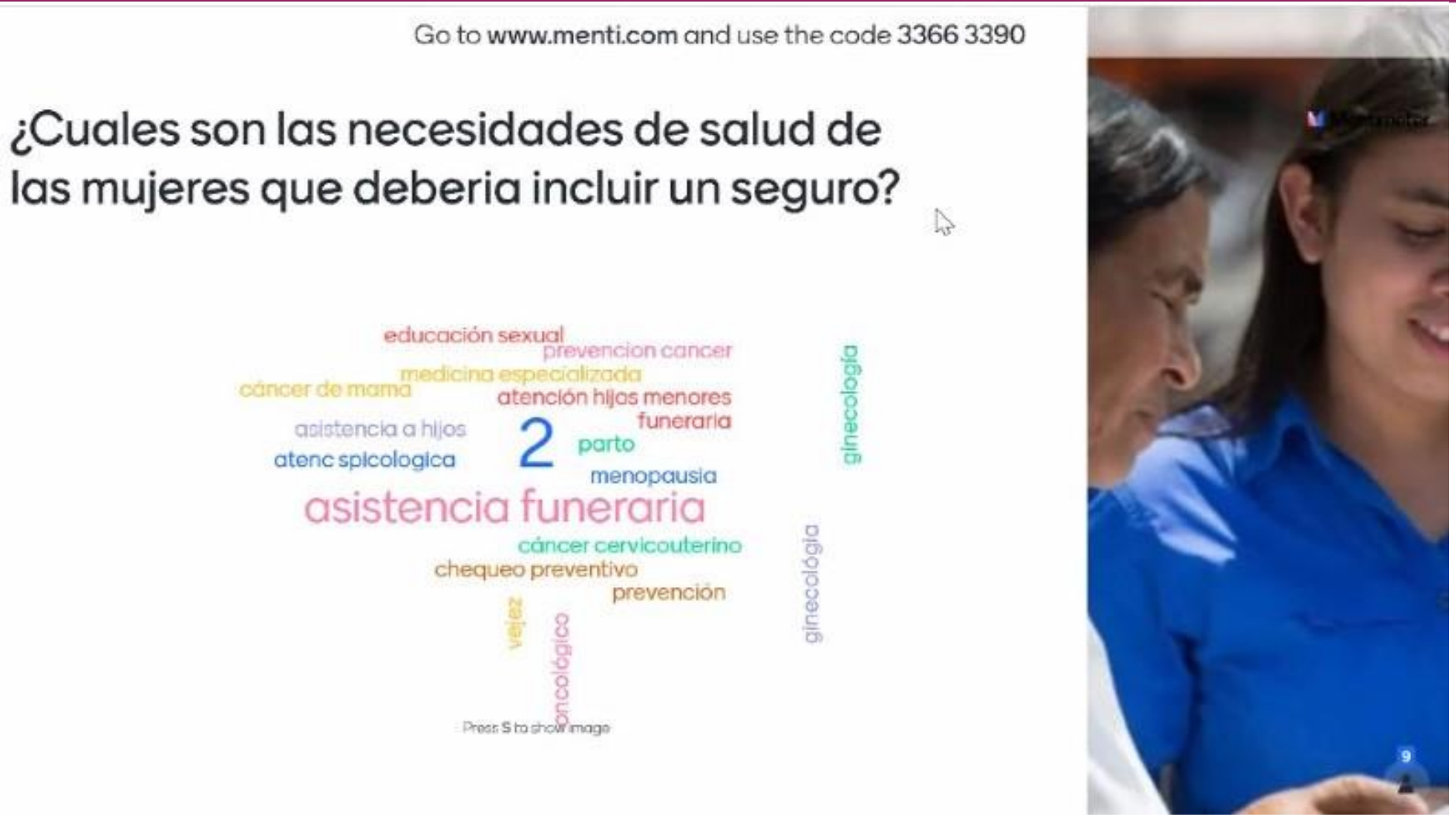
Sala 2 - Mentimeter

Ir a: www.mentimeter.com

Ingresar código: 33663390

FinEQUITYALC
CONVENED BY CGAP

Sala 2 - Mentimeter



FinEQUITYALC
CONVENED BY CGAP

Sala 2 - Mentimeter

Go to **www.menti.com** and use the code **3366 3390**

¿Cómo podemos incentivar el uso de los seguros?

- sensibilización y promoción
- Realizando una evaluación certera de las necesidades a cubrir
- Mejor comunicación a las usuarias para crear confianza
- Explicar los beneficios
- Dando a conocer el valor desde la mirada del cliente
- Promoción de productos y sus beneficios, en base a las necesidades.

Press S to show image

Plenaria – Resumen de las salas

Teresa Burelli
Líder de Alianzas Internacionales,
Fundación Microfinanzas BBVA

Laura Fernández Lord
Responsable de Empoderamiento de la Mujer,
Fundación Microfinanzas BBVA

PRÓXIMOS PASOS

1 Le enviaremos un correo electrónico cuando la grabación del evento de FinEquity ALC y los materiales estén disponibles en la plataforma de FinEquity ALC en el Portal FinDev.

2 Continúe la discusión sobre este tema en el dgroup: *https://uncdf.dgroups.io/g/finequity.alc*

3 Para explorar más sobre FinEquity ALC, visite: www.findevgateway.org/es/finequityALC e ingrese a Comunidad en el navegador: FinEquity ALC o escriba a: mmartinez8@worldbank.org

FinEQUITYALC
CONVENED BY CGAP

DGROUPS DE FINEQUITY ALC

UNCDF | Your Groups | Help | Mariana Martinez

- Home
- Subscription
- Messages
- Hashtags
- New Topic
- New Poll
- Chats
- Subgroups
- Members
- Directory
- Calendar
- Photos
- Files
- Databases
- Wiki

FinEQUITY ALC
CONVENED BY CGAP

FinEquityALC – Una comunidad para promover la inclusión financiera de las mujeres en América Latina y el Caribe. finequity.alc@uncdf.dgroups.io

Bienvenido a FinEquityALC, el grupo de discusión en español de FinEquity, donde los miembros pueden compartir contenido entre colegas y organizar discusiones grupales. El objetivo del listado de usuarios es proporcionar a los miembros un foro dedicado para participar activamente en la inclusión financiera de las mujeres en América Latina y el Caribe. Los blogs, publicaciones y eventos destacados se pueden encontrar en la página de FinEquityALC, que se actualiza regularmente.

FinEquity es una plataforma para aprender e intercambiar ideas sobre una variedad de temas relacionados con la inclusión financiera de las mujeres. FinEquity promueve el intercambio de conocimientos sobre tendencias emergentes, como marcos de medición para la inclusión de las mujeres, normas sociales, identificación de innovaciones escalables, el papel de los datos, el potencial y los desafíos de la tecnología, y mucho más. Nuestros miembros son investigadores, profesionales, hacedores de políticas y donantes de todo el mundo que trabajan en inclusión financiera para promover el empoderamiento económico de las mujeres.

Para participar en el foro de discusión de FinEquityALC, use la dirección de correo electrónico o el nombre de usuario que eligió junto con su contraseña para ingresar a este sitio, y así podrá iniciar una discusión o agregar recursos a la biblioteca.

Recuerde que puede comenzar un hilo de discusión como una forma rápida y fácil de:

- Interactuar con otros participantes sobre temas que le interesen a través del foro interactivo de discusión,
- Compartir sus puntos de vista y experiencias, y ponerlos a disposición de una comunidad de práctica más amplia,
- Agregar enlaces o cargar sus herramientas, métodos y otros documentos relevantes, como recursos para la comunidad,
- Mantenerse actualizado y hacer que otros miembros estén al tanto de los próximos eventos en este campo de trabajo.
- Si usted es nuevo utilizando la plataforma *dgroup*, explore **esta guía básica**.

Group Information

https://www.findevgateway.org/organization/finequity
72 Members
11 Topics, Last Post: Apr 10
Started on 18.12.2019

Group Settings

This is a subgroup of uncdf.
All members can post to the group.
Posts to this group require approval from the moderators.
Messages are set to reply to group.
Subscriptions to this group require approval from the moderators.

https://uncdf.dgroups.io/g/finequity.alc

FinEQUITY ALC
CONVENED BY CGAP

SERIE DE TRES TALLERES

EVENTO 26 Mayo 2021

Taller 1: Diseño de productos y servicios financieros con enfoque de género

Regístrese y aprenda junto a la Fundación Microfinanzas BBVA, cómo diseñar productos y servicios financieros pensados para las mujeres. Este es el primer taller de una serie de tres.

LEA MÁS Y REGÍSTRESE

EVENTO 16 Junio 2021

Taller 2: Seguros y asistencias para mujeres en vulnerabilidad

Este es el segundo taller de una serie de tres de la Fundación Microfinanzas BBVA. Bancamía (Colombia), Financiera Confianza (Perú) y Microserfin (Panamá) compartirán sus experiencias y conocimientos de asistencias a seguros y pólizas especializadas para mujeres.

LEA MÁS Y REGÍSTRESE

EVENTO 30 Junio 2021

Taller 3: Productos financieros para las mujeres rurales de Panamá y República Dominicana

En este tercer taller de la Fundación Microfinanzas BBVA, aprenda cómo diseñar e implementar productos financieros para mujeres rurales, de la mano de Banco Adopem (República Dominicana) y Microserfin (Panamá).

LEA MÁS Y REGÍSTRESE

FinEQUITYALC
CONVENED BY CGAP

¿LE RESULTÓ ÚTIL EL TALLER?

Les agradecemos mucho contestar la encuesta que aparece en la caja del chat.

FinEQUITYALC
CONVENED BY CGAP

¡MUCHAS GRACIAS POR PARTICIPAR!

FinEQUITYALC
CONVENED BY CGAP

Photo: Francisco Javier Soto Plascencia

Únase a la comunidad de práctica

https://www.findevgateway.org/es/finequityalc

https://uncdf.dgroups.io/g/finequity.alc

Nuestros aliados:

IEP INSTITUTO DE ESTUDIOS PERUANOS

IDRC | CRDI
International Development Research Centre
Centre de recherches pour le développement international

Canada

Andares
Mujeres para las Microfinanzas

CAF BANCO DE DESARROLLO DE AMÉRICA LATINA

Fundación BBVA MicroFinanzas

fundación wwb Colombia

FinEQUITYALC
CONVENED BY CGAP