

The background of the slide features a close-up, shallow depth-of-field photograph of a person's hand typing on a white laptop keyboard. The lighting is soft, highlighting the texture of the keys and the skin. Overlaid on this image is a semi-transparent white banner containing the organization's logo and name. The logo consists of a stylized, interlocking circular emblem in shades of red and grey. To the right of the emblem, the word "INSURANCE" is written in a large, bold, black, sans-serif font. Below "INSURANCE", the words "TRAINING CENTER" are written in a smaller, white, sans-serif font, set against a dark red rectangular background. At the bottom of the banner, the Spanish phrase "ESCUELA DE SEGUROS" is written in a bold, black, sans-serif font.

INSURANCE
TRAINING CENTER
ESCUELA DE SEGUROS

ALTERNATIVAS DE NEGOCIO

ANÁLISIS EXTERNO

Análisis del Cliente

Análisis de Competencia

Análisis Mercado / Submercado

Análisis Medio Ambiente

Oportunidades, Amenazas, Tendencias,
Incertidumbres

ANÁLISIS INTERNO

Análisis de Desempeño
/Portafolio

Opciones
Estratégicas

Fortalezas, Debilidades, Problemas,
Restricciones, Incertidumbres
Estratégicas

IDENTIFICACIÓN DE LA ESTRATEGIA,
SELECCIÓN E IMPLEMENTACIÓN

ANÁLISIS DE CLIENTE

• Segmento:

- Mercado de Vehículos
- Clientes Particulares
- Clientes Corporativos
- Clientes Públicos

• Motivaciones

- Precio
- Servicio
- Seguridad
- Experiencia

ANÁLISIS DE MERCADO Y SUBMERCADO

- **Autoseguro**
 - Mercado de Brokers
 - Mercado de Reaseguros
 - Cuentas Públicas Cautivas
 - Mercado atado al Precio no a la Técnica
 - Tamaño.
 - 1700 Millones
 - Crecimiento del 2,59%; Menor al Crecimiento del PIB
- **Rentabilidad**
 - Del 4,14 % en relación a las Primas Totales.

ANÁLISIS DE MERCADO Y SUBMERCADO

- **Crecimiento.**
 - Magro
 - Leyes dirigidas y buscando concentrarse IHH
 - Capitalización de las Compañías
 - Eliminación del SOAT
- **Sistema de distribución.**
 - Brokers
 - AM aparte
 - Directa en las Aseguradoras
- **Tendencias de mercado**
 - Mejor servicio
 - Tasas técnicas en Multinacionales
 - Sin servicio en lo Público
- **Factores claves del éxito.**
 - Fijar un precio suficientemente bajo pero técnico para inducir la compra.
 - Análisis Actuarial y Estadístico
 - Trabajo Técnico (Herramientas tecnológicas, temparios)

ANÁLISIS MEDIO AMBIENTE



Tecnológico

- Pocas herramientas aceptadas por los clientes
- BAREMOS
- CROSS SELLING
- CRM
- DIVERSIDAD DE RAMOS (MIX CARTERA)

Social - Cultural

- No creen en las Aseguradoras (Frases habituales: Siempre Roban, letra pequeña)
- Baja cultura de Asegurabilidad
- Se acepta el seguro por obligación
- Crecimiento vegetativo
- Preocupados por ahorrar dinero, no por seguridad y tranquilidad.

ANÁLISIS MEDIO AMBIENTE

Político - Legal

- Registro Oficial 332 y nuevas normas Sector Público

Económico

- Rentabilidad a Largo Plazo.
- Precios Bajos basados en liquidez
- Salvaguardias.
- Reducción de Crecimiento económico
- Superfluo

Escenarios

- Reducción de Empresas
- Fusiones
- Capitalización de Empresas
- Desempleo en el sector
- Achicamiento de mercado
- Resistencia a cambios técnicos (Tranquilidad)

ANÁLISIS EXTERNO

Oportunidades

- Empresas Multinacionales (Crecer)
- Incursionar con nuevos productos
- Ganar participación de otros competidores
- Mayor retención

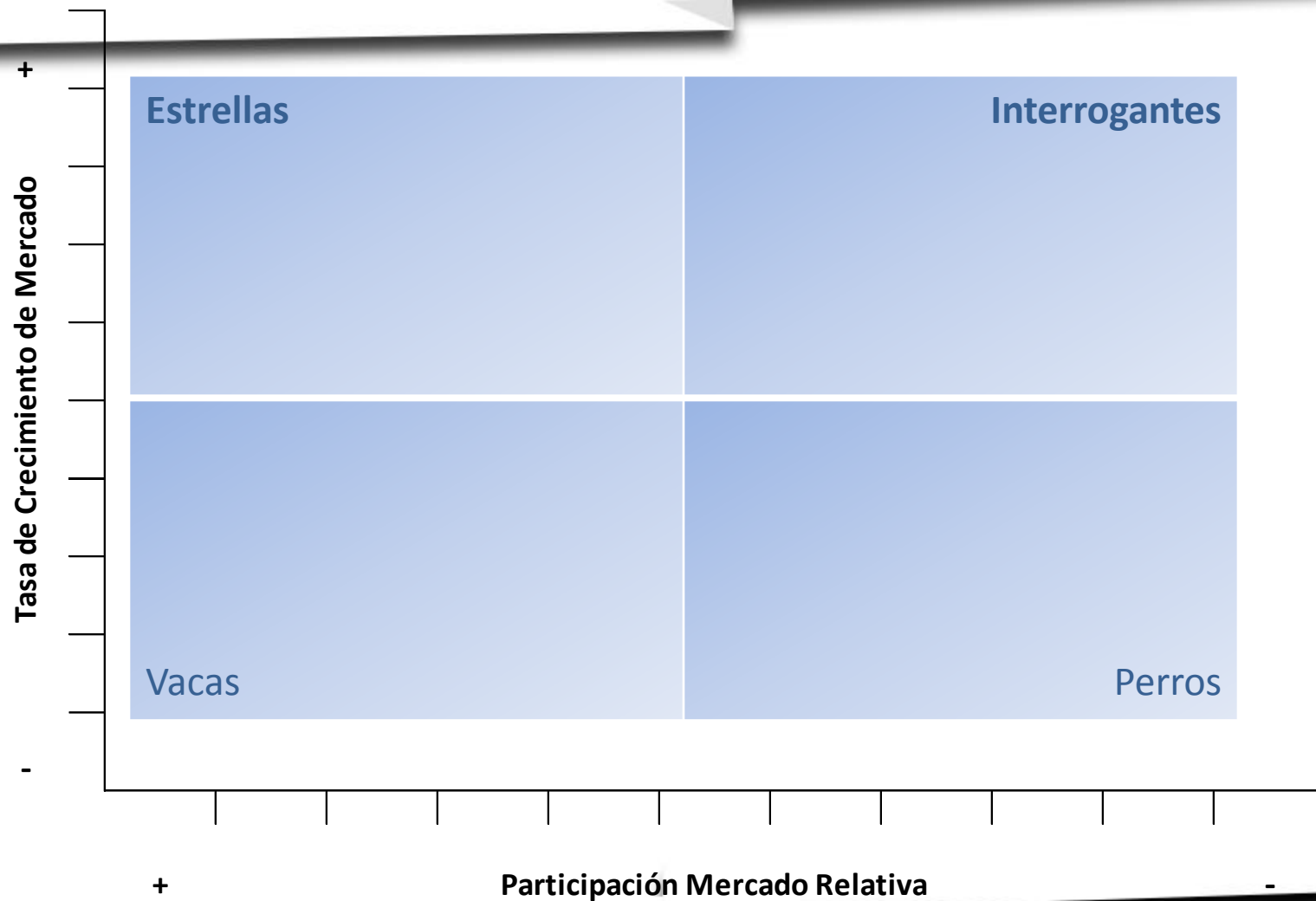
Amenazas

- Legislación
- Concentración del mercado
- Desaparecer Compañías Nacionales

ANÁLISIS DE DESEMPEÑO

- Rentabilidad:
 - **4,36%**
- Ventas:
 - 1631 Millones USD 2017
 - 1,64 PIB
 - Crecimiento vegetativo
 - Crecimiento negativo 2015 y 2016
 - SOAT Eliminado
- Calidad de productos y servicio
 - Innovación de productos por pocas Empresas
 - Poca cultura de servicio
 - Poca cultura de seguros
- Costo relativo:
 - No técnico
 - Razón Combinada Prom: 74%

MATRIZ BCG



OPCIÓN ESTRATEGICA

- Propuesta de Valor :
 - Disponibilidad de herramientas tecnológicas de calidad a precios bajos y de fácil acceso por venta directa
 - Capitalizarse y ganar mercado en base a su seguridad y trabajo técnico
- Pareja Producto – Mercado
 - Mercado de servicios personalizados para clientes corporativos e individuales
 - Trabajo con brokers de clientes individuales con tasas de siniestralidad controladas.
- Soporte:
 - Directo al Agente / Cliente
 - Alianzas con Cuentas Directas
 - Trabajar en licitaciones con GAD
 - Generar Mix de Cartera

Fortalezas

- Lo Público en las Compañías Públicas
- Experiencia en Servicio
- Mejora en el conocimiento
- Fusiones por ramos

Debilidades

- Disminución del Mercado
- Mercado poco desarrollado
- Poca confianza en las Aseguradoras

IDENTIFICACION DE LA ESTRATEGIA , SELECCIÓN E IMPLEMENTACIÓN

- Es Viable y/o Posible vs. Recursos y Habilidades
 - Control de Costos obligatoriamente
 - Historial Favorable
 - Balance entre Precio y Rentabilidad
 - Mayor retención
 - Crear Cultura
 - Solo van a quedar los que mejoren su solvencia y capacidad de respuesta.