

SEGUROS ■ A LA CAZA DE NUEVOS CLIENTES

Seguros para todos desde S/.10

LOS SEGMENTOS MÁS ALTOS DE LA PIRÁMIDE SOCIOECONÓMICA ESTÁN SATURADOS



El negocio de los seguros tiene tres frentes principales: seguros generales, salud y vida. Los sectores socioeconómicos Ay Bya están incorporados al sistema en casi un 100% y seguir arrancándose los mismos clientes no tiene sentido, pues solo lleva las primas a niveles que, en ocasiones, no cubren el costo de la siniestralidad, lo que termina afectando la calidad del servicio y la percepción que los clientes tienen sobre



GIANCARLO SHIBAYAMA/ARCHIVO

el sistema en su conjunto.

Es por ello que Rímac Seguros se ha propuesto llegar a cada vez más personas incorporándolas al sistema y, lo más importante, generando una cultura de prevención, lo que redundará en beneficio del sistema y de las

mismas personas.

Los microseguros que ofrece Rímac cuestan desde S/.10 y S/.20 y cubren montos máximos de S/.10.000 inclusive, en los tres frentes. Así, llega a sectores a los que tradicionalmente no llegaban los seguros, amplía su

base de clientes, diversifica el balance y, lo más importante, crece.

Para ello, se está valiendo de alianzas estratégicas con tiendas por departamentos (Saga Falabella), bancos (Continental), farmacias, entre otros.

DÍA A DÍA. LA VELOCIDAD DEL CRECIMIENTO EN LOS SECTORES B Y C ES ESPECTACULAR, DICEN EN RÍMAC.

BANCA ■ INVERSIÓN EN EL EXTERIOR



SU BUQUE INSIGNIA. MIBANCO ES LA EMPRESA MÁS REPRESENTATIVA DEL GRUPO.

Expansión del grupo ACP se dinamiza en México

El grupo peruano ACP, propietario de Mibanco, anunció sus metas de crecimiento del 2008 en México para Forjadores, empresa de microfinanzas que adquirió en el 2008.

Gracias a una línea de crédito por US\$1 millón que ha obtenido con Microvest, Forjadores incrementará su red de agencias para cerrar el año con 30 (cuando la adquirió solo tenía 2). Ello

le permitirá incrementar a 80.000 el número de clientes que atienden (el 2007 fueron 10.000) y contar con una cartera de créditos vigentes por US\$20 millones, poco más de seis veces el volumen de dinero que tenían prestado a fines del 2007. Es preciso indicar que en México existen más de 500 instituciones de microfinanzas, las que atienden a unos 10 millones de clientes.

www.toyotaperu.com.pe

yoa

Nuestras camionetas cuidan a tu familia. Nosotros a tu camioneta.



MARSH

MARSH MERCER KROLL
GUY CARPENTER OLIVER WYMAN

PACIFICO



Aprovecha y llévate una Land Cruiser Prado o Fortuner que vienen aseguradas contra todo riesgo por un año.



La Superintendencia de Banca y Seguros con Resolución SBS No. 225-2006 de fecha 16/02/2006, dispone que la cobertura se inicia con la aceptación de la solicitud del seguro y el pago de la prima. El asegurado y el contratante declaran que antes de suscribir la presente póliza han tomado conocimiento de todas y cada una de las condiciones establecidas en el contrato del seguro. Toyota del Perú asumirá el pago de cobertura del primer año del convenio del seguro únicamente con la compañía Pacífico Peruano Suiza, siendo responsabilidad del asegurado final las renovaciones futuras. Campaña válida desde el 01 de marzo hasta el 31 de marzo de 2008 o hasta agotar stock de unidades 2007. La campaña sólo aplica para pólizas de seguro para uso particular, no comercial. Land Cruiser Prado: 05 unidades, Fortuner: 05 unidades. No aplica para venta de flotas ni endosos ni en conjunto con otras campañas.