



¿CÓMO SE BUSCAN Y CONTRATAN LOS SEGUROS MÉDICOS?

SECTOR MUY DINÁMICO

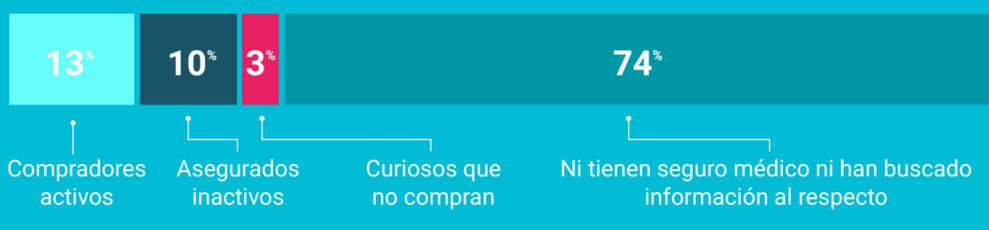


Más de la mitad de los asegurados han realizado algún cambio en su contrato en los últimos 12 meses.

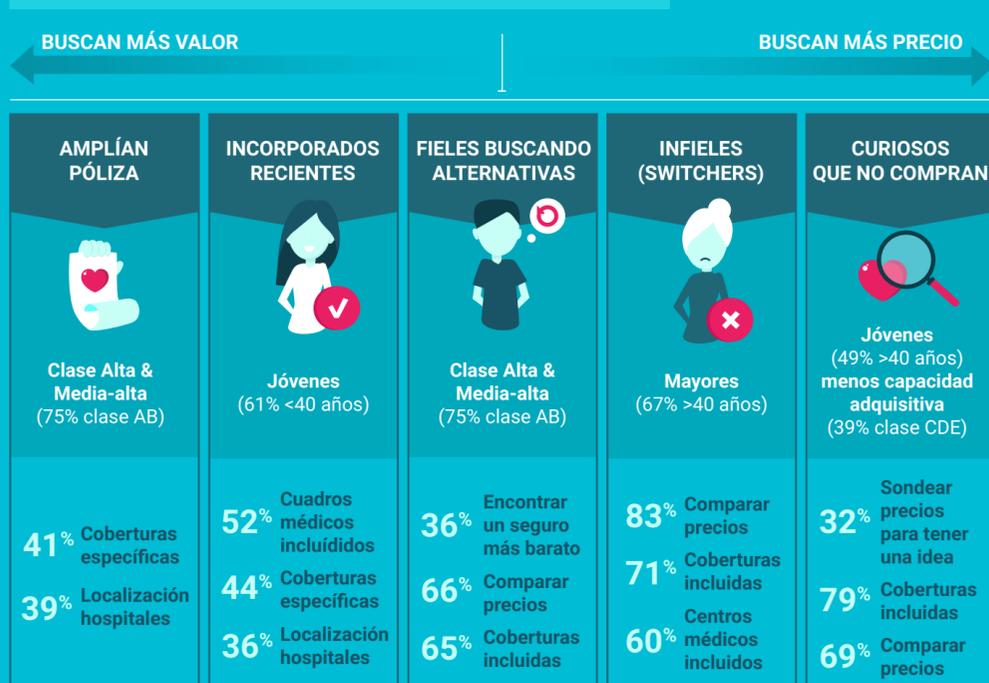


Un 3% ha buscado sin llegar a contratar. (Supone un 13% de crecimiento potencial para el sector)

Penetración de clientes de seguros



Clasificación de clientes por su comportamiento



¿QUÉ SE BUSCA CUANDO SE CONTRATA UN SEGURO?

FACTORES CLAVE PARA ELEGIR COMPAÑÍA



51% coberturas



50% buen precio

Otros factores en función del tipo de cliente



Búsqueda de coberturas

SE BUSCAN 3,8 COBERTURAS DE MEDIA. LOS COMPRADORES QUE CAMBIARON DE COMPAÑÍA SON MÁS EXIGENTES Y BUSCAN UN MAYOR N° DE COBERTURAS.



70% atención primaria



69% atención especializada



64% pruebas diagnósticas

Forma de comienzo de la búsqueda



LAS GRANDES ASEGURADORAS MÉDICAS SON LA REFERENCIA A LA HORA DE CONSULTAR MARCAS.

- No se suele partir de cero cuando se empieza a buscar seguro.
- Trabajar la notoriedad de cada marca es imprescindible para su mejor posicionamiento.

¿DÓNDE SE BUSCA?



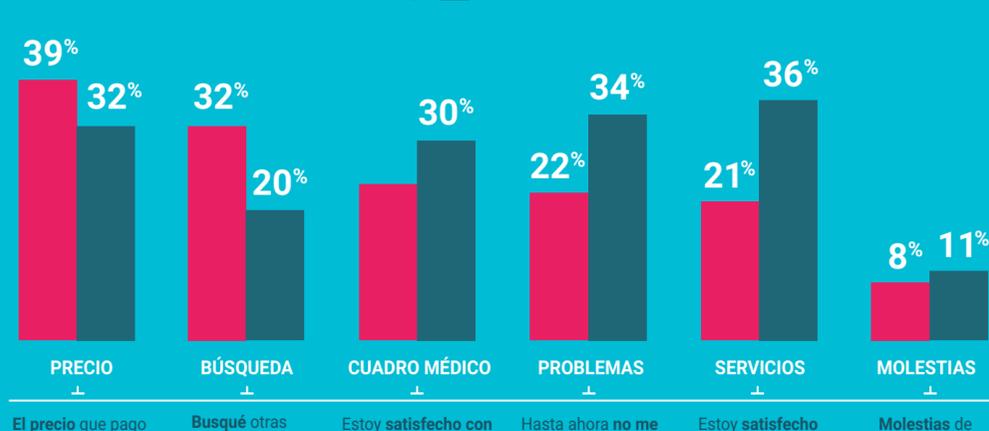
¿CÓMO CONTACTAN CON LA COMPAÑÍA?



CONTRATACIÓN, PERMANENCIA O BAJA

RAZONES PARA PERMANECER EN LA COMPAÑÍA

■ clientes recientes (menos 2 años)
■ clientes estables (más de 2 años)



Barreras para contratar



Cambio de compañía

