

Consultores crean BlueBook, una herramienta especializada de conocimiento para diferentes sectores en Colombia

ESTUDIO DESMITIFICA CREENCIAS SOBRE EL MERCADO ASEGURADOR COLOMBIANO

Dos reconocidas firmas de consultoría empresarial, Remolina Estrada y Sönarservices, diseñaron un novedoso y ambicioso instrumento de conocimiento de negocios único en Colombia al que denominaron **BlueBook**. Se podría definir como una combinación entre estudios de inteligencia de negocios y mercados, análisis de información e identificación de tendencias; que se elabora a partir de investigaciones propias con fuentes primarias o secundarias. Su alta especialización permite analizar el comportamiento de una industria particular o una tendencia específica del mercado. La primera versión, ya disponible, estudia el sector asegurador.

El **BlueBook de Seguros** es el estudio más profundo en años recientes sobre el comportamiento de los consumidores (personas naturales) y las tendencias del sector en Colombia. Incluye análisis cualitativos y cuantitativos que describen de manera detallada los hogares, sus hábitos de consumo, percepción y orientación al riesgo, además de las tendencias e intención de compra.

El contenido del **BlueBook de Seguros** permite conocer a profundidad el sector asegurador y de salud con el objetivo de identificar oportunidades, nuevas tendencias, entender la dinámica del sector desde la óptica del consumidor, para la toma de decisiones a partir de información real y actual del mercado. Su utilidad depende de las necesidades particulares de las distintas empresas del sector, pues permite desde conocer el posicionamiento de determinada entidad hasta realizar cruces de variables para desarrollar estrategias. Explora en detalle el comportamiento de los seguros de Vida, Automóviles, Hogar, Exequias y Salud.

Entre los principales hallazgos del estudio se cuentan los siguientes:

- A pesar de que la gran mayoría de los colombianos están permanentemente expuestos a algún tipo de riesgo, de cada 100 personas un promedio de 98 cuentan con algún plan de seguro de salud mientras sólo 33 tienen al menos un seguro (hogar, vehículo o vida).
- El estudio revela que los colombianos tienden a asegurar los costos funerarios, pasando por alto el capital económico que deja de aportar quien fallece. No obstante, en materia de Seguro de Exequias, se observó que las aseguradoras están rezagadas frente a las funerarias.
- También se evidencia la falsedad de la creencia generalizada de que en el país se aseguran más bienes que personas.
- Otro mito que quedó en evidencia es la teoría de que los clientes sólo quieren interactuar con las aseguradoras en caso de un siniestro. El estudio revela el interés de recibir un servicio de postventa, ligado a la expectativa de recibir mayor información y acompañamiento.

- Además de confirmar la alta penetración de los seguros de salud, el estudio revela que cerca de un 64% quisiera ampliar las coberturas, para suplir mayores necesidades o extender los servicios actuales.
- Mientras un 85% de los Jefes de Hogar perciben la tenencia de los seguros de salud como una necesidad básica, el 53% clasifica de la misma manera los seguros de Vida, Vehículos y Hogar. No obstante, éstos últimos son calificados como inalcanzables o producto de lujo por su costo.
- La percepción de los colombianos frente al riesgo está ligada a factores tales como la percepción del entorno y su consideración personal de seguridad. Mientras un 77% de los Jefes de Hogar perciben su entorno como "seguro", sólo el 23.5% no se asegura y asume los riesgos de forma directa.
- El Seguro de Hogar es el de menor penetración a pesar del alto nivel de propiedad de vivienda, lo que en parte responde al bajo conocimiento del producto y sus beneficios.

El BlueBook

En términos generales, el Blue Book se diferencia de los estudios tradicionales por partir de un entendimiento estratégico de los elementos claves del sector y tener así un marco sólido para el estudio; ser **innovador**, único en el mercado nacional; la **objetividad**, ya que es independiente de empresas o medios interesados en el sector; por su **profundidad**, pues no se trata sólo de un compendio de datos sino que contiene también información analizada y cruzada interna y externamente; la **actualidad** ya que se realizan revisiones de manera periódica, y no a petición de un contratante; **holístico**, pues analiza los distintos frentes de un mismo tema, y **consistente** pues se controla la calidad desde el diseño hasta el análisis final.

El **BlueBook de Seguros** fue diseñado para servir a Empresas Aseguradoras, Empresas de Salud (POS, Medicina Prepagada, PAC), Intermediarios de Seguros, Agencias de Publicidad, Medios de Comunicación, Administradoras de Riesgo, Entidades Gubernamentales y Gremios, entre otros.

La base del estudio son 1.100 entrevistas presenciales a profundidad con los jefes de hogar (estratos socioeconómicos: 2, 3, 4, 5 y 6), las cuales se realizaron en las 6 principales ciudades del país: Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla, Bucaramanga y Pereira. La técnica de muestreo utilizada fue la Metodología Bietápica Estratificada. Se estima que tiene una confiabilidad de 95% y un margen de error del 3%.

Bogotá, Diciembre 6 de 2006

Mayor información:

Ximena Baquero. Cel: 311 876 4041
Elvira Carmen Aparicio. Cel: 312 457 5729