

# *Variables de Segmentación 2.0*

## *Personas*

# Variables de Segmentación Personas

## ¿Por qué definimos como equipo, estas variables?

El término “*customer – centricity*” se refiere a la visión centrada en el cliente, la cual permite entender a mayor profundidad los dolores, expectativas y el contexto de las necesidades de los clientes.

Bajo esta premisa, retomamos las variables previamente definidas, cuyo enfoque era unidimensional y centrada en producto e iniciamos un ejercicio conceptual, que permitió definir dos variables que brindan una visión global y diferencial para el entendimiento de nuestros clientes y posterior experiencia comercial.



**SENSIBILIDAD AL RIESGO**



**CAPACIDAD DE INVERSIÓN**

# Variables de Segmentación Personas

Primero, entendamos nuestras variables:



## SENSIBILIDAD AL RIESGO

### *Una mirada desde el concepto:*

Se entiende por sensibilidad, aquella capacidad propia e inherente a cualquier ser vivo de percibir sensaciones y de responder a pequeños estímulos.

### *Nuestro enfoque:*

Es la capacidad que tiene una persona de percibir los riesgos a los que puede estar expuesto él o los suyos, durante los diferentes momentos de la vida, ya sea por su actividad laboral y/o estilo de vida; y su compromiso para movilizarse frente a ellos.

Es importante aclarar, que la **sensibilidad al riesgo** y la **exposición al riesgo**, son conceptos diferentes. La exposición al riesgo hace referencia a la cantidad total de riesgo, que en un momento dado puede estar expuesta una persona.

# Variables de Segmentación Personas

Primero, entendamos nuestras variables:



## CAPACIDAD DE INVERSIÓN

### *Una mirada desde el concepto:*

Es la capacidad que se tiene para poder llevar a cabo inversiones o pagos en un determinado período de tiempo, tanto corto, medio o largo plazo, con el fin de lograr los objetivos previamente determinados.

### *Nuestro enfoque:*

Es la cantidad de dinero que una persona puede destinar para invertir o pagar por un producto y/o servicio sin poner en peligro su integridad y estabilidad financiera; logrando su desarrollo y crecimiento personal y familiar.

Es importante aclarar, que la capacidad de inversión no tiene relación con el **nivel de ingresos**. Para efectos de nuestra gestión comercial, un escenario de baja capacidad, no significa que no tenga capacidad de inversión, significa que debemos ofrecer las mejores y más flexibles ofertas, para que este prospecto o cliente, pueda acceder a nuestros productos y servicios.

# Variables de Segmentación Personas

Estas dos variables condicionan el proceso de adquisición de un seguro y permiten mayor probabilidad para la predicción de compra.

**SENSIBILIDAD AL RIESGO**

**CAPACIDAD DE INVERSIÓN**

