

Exinde-IMS

A decorative orange dashed line with solid orange circular endpoints. One endpoint is positioned above the dot of the lowercase 'i' in 'Exinde', and the other is positioned below the 'S' in 'IMS'. The line curves downwards from left to right, passing through the 'n' and 'd' of 'Exinde'.

# **Evaluación de Mercado de Seguros Agrícolas (Cobertura a la producción de Frutales)**

**Fase Cuantitativa del Programa**

Noviembre, 2017

I

*Introducción y Contexto*

Acerca de Exinde-IMS

Antecedentes

Marco Metodológico

II

*Fase Cuantitativa: Encuestas*

Motivadores de Compra

Incentivos e Inhibidores para la Contratación

Medios de Difusión

Necesidades y Posicionamiento

Experiencia con la Categoría

Imagen de la Industria

Recordación de Marca

Publicidad

Anexo: Segmento “Quienes Tienen Seguro  
Agrícola”

Comportamiento de Uso del Seguro Agrícola

III

*Fase Cuantitativa: Entrevistas*



## **Introducción y Contexto**

Acerca de Exinde-IMS

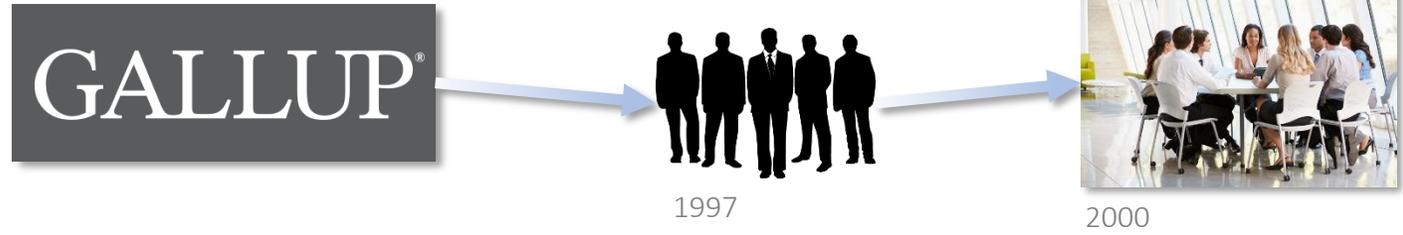
Antecedentes

Marco Metodológico

## Acerca de

Somos una agencia de consultoría en las áreas de investigación de mercado, planificación estratégica y desarrollo organizacional, con una trayectoria de más de 16 años.

## Nuestra Historia



## Nuestro Compromiso

"Dar valor al proceso de toma de decisiones"

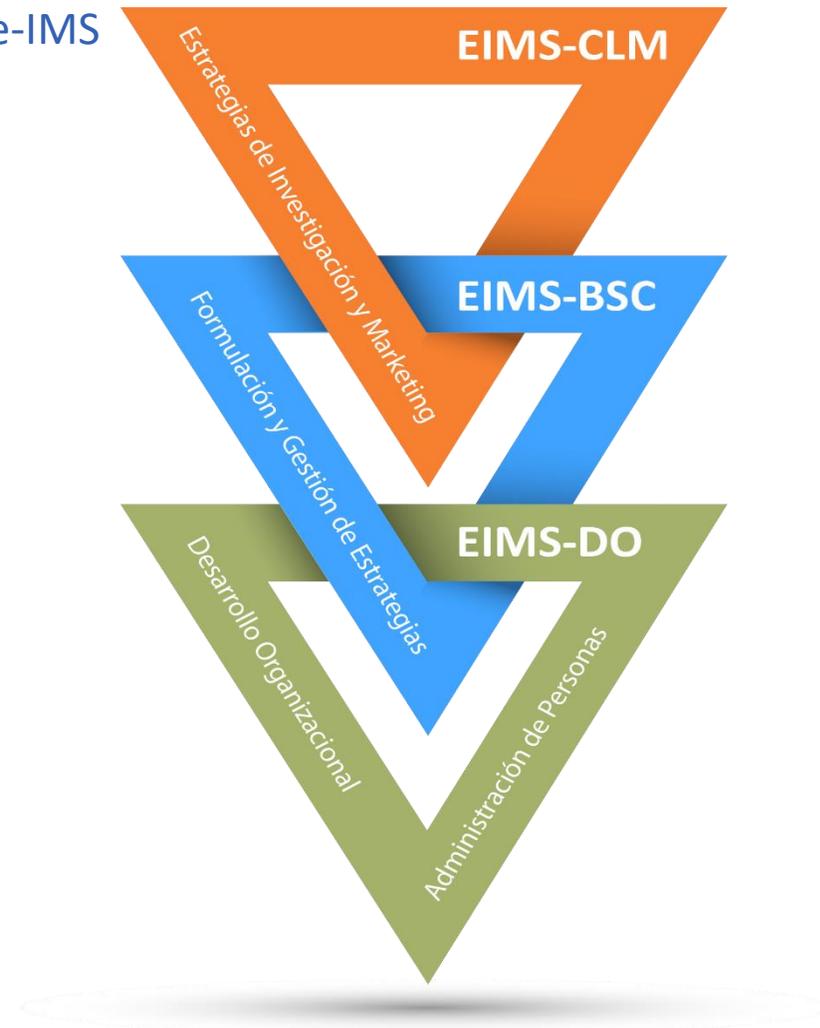


**Prácticas** Lo que nos apasiona en E-IMS es acompañar los procesos de negocios desde la investigación y el análisis, hasta la planificación y ejecución. Esta es nuestra característica. De acuerdo a nuestra visión, muchas veces las empresas no logran integrar adecuadamente las fases de investigación, diseño de estrategia e implementación. Esto provoca que en la apuesta de negocios no siempre se funde en datos o que se genere información sin consecuencias o ligazón con la estrategia. Por otra parte, nos preocupa muy centralmente apoyar la implementación de cambio en la base de la organización para proveer sustento real a la la puesta en marcha de iniciativas competitivas. Consecuentemente con esto, nuestra proposición de servicios se alinea con el ciclo global gestión, siguiendo el siguiente modelo:



Matías Rodríguez Yates, Filosofía, P.U.C.,  
M.Sc. Sociology, London School of Economics (LSE), U.K.

## Areas de Negocio Exinde-IMS



**OBJETIVO PRINCIPAL:** El objetivo central es evaluar el mercado de seguros agrícolas en pequeños y medianos agricultores, estableciendo los motivadores de contratación, necesidades, patrones de uso y aspectos que “mueven” la demanda por seguros en frutales, precisando a su vez los atributos y beneficios buscados en los productos y la relación con las marcas que actúan en el mercado. Para ello, el programa de trabajo considera técnicas de investigación complementarias tanto cualitativas como cuantitativas.



¿Por qué?



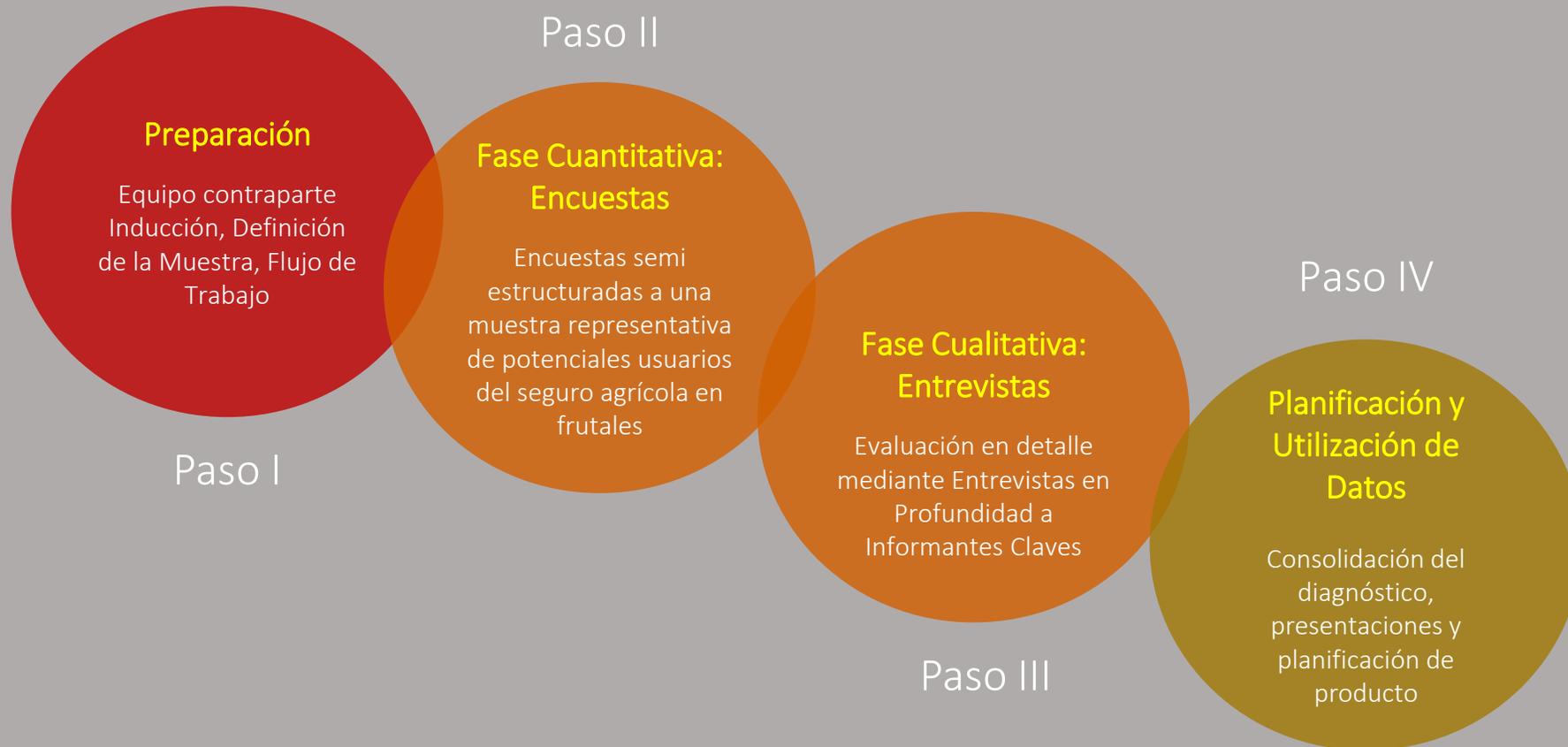
Para diseñar la propuesta de valor teniendo presente las necesidades y la voz del cliente

Para optimizar las proyecciones de negocios del concepto

Para enriquecer la conversación y deliberación sobre la base de datos

Para bajar los niveles de riesgo contando con información valiosa

## Fases y Actividades



## Objetivos Específicos

### Objetivo I: Necesidades y Expectativas

- ▶ **Establecer la relación que tienen los agricultores con la categoría de seguros agrícolas**, Identificando sus necesidades, expectativas y patrones de uso considerando tanto clientes actuales como potenciales. Esto permitirá conocer las brechas que existen entre la oferta y requerimientos de la demanda.
  - **Dominio de información** respecto al producto de seguros agrícolas.
  - **Necesidades** satisfechas e insatisfechas con los productos y servicios.
  - **Intensidad de uso** (considerando cultivo y hectárea).
  - **Evaluación** de los productos existentes.
  - Requerimientos y Necesidades de **Post-contratación**.

### Objetivo II: Motivadores de Compra

- ▶ **Evaluar los aspectos que inciden en las decisiones de contratación de seguros**, estableciendo tanto las características de este proceso, como los aspectos que actúan como motivadores e inhibidores. Más específicamente, se abordará:
  - **Proceso** que se sigue para la contratación.
  - **Motivadores e inhibidores**.
  - **Preferencias y razones de preferencia** productos y agentes (posicionamiento de producto).
  - **Atributos y beneficios de los productos**.
  - **Primas** y disposición a pago.
  - **Entes y canales** que influyen en la contratación.

### Objetivos Específicos

#### Objetivo III: Posicionamiento y Comunicación.

- ▶ **Evaluar la situación competitiva tanto de los agentes oferentes** como de los productos en las categorías estudiadas,
  - **Conocimiento y familiaridad** con agentes y productos (aseguradoras).
  - **Imagen e Identidad de Marca** (posicionamiento competitivo de marca oferentes y producto).
  - **Experiencia** con los agentes oferentes y producto.
  - **Valor Atribuido** a las marca y producto.
  - Efectividad de la **comunicación**.
  - **Uso de medios** de información y publicidad.

#### Objetivo IV: Oportunidades de Negocios

- ▶ **Conocer la disposición de clientes actuales y potenciales frente a nuevas alternativas de productos o servicios** y las condiciones que se requieren para su introducción en el mercado.

## Fase Cuantitativa: Encuestas

### Grupo Objetivo

Correspondió a **personas con injerencia en la decisión de contratación de productos financieros o seguros agrícolas** (habitualmente el dueño o responsable de la administración y finanzas de un predio o empresa). El predio o empresas deberá cumplir con la condición de:

- ➔ **Tamaño de la producción:** Pequeños y medianos productores, considerando un rango de hectareaje desde las 20 hectáreas hasta las 200 hectáreas,
- ➔ **Tipo de frutal:** Productores de Uva de Mesa, Uva de Vino, Manzanas-Peras, Kiwis, Arándanos, Nogales,
- ➔ **Distribución regional:** V, RM, VI, VII. Eventualmente se agregaron casos de las regiones VIII, IX, XIV y X.

### Muestra e Instrumento

Exinde IMS ha desarrollado una base de datos de Agricultores que se encuentra segmentada de acuerdo a tipo de cultivo y hectareaje. Con apoyo en estos datos, se estableció un universo de productores considerando los cultivos incluidos en el Programa. El instrumento correspondió a **encuestas semi-estructuradas a agricultores**. El muestreo es de tipo aleatorio estratificado, es decir se tomó una muestra aleatoria de una base de datos estratificada por región y frutal.

La muestra incluyó **171 casos** distribuida equitativamente bajo criterios geográficos y especie de frutal. Las encuestas fueron aplicadas presencialmente o mediante teléfono en los casos en que no sea posible el método presencial, estando el terreno a cargo de un equipo especializado en estudios para el mercado agrícola (estudiantes o profesionales de carreras afines), previo instructivo en la aplicación del instrumento. El trabajo de campo fue supervisado mediante la re-contactación de un 25% de la muestra. El diseño general de la muestra fue el siguiente:

Distribución específica de la muestra cuantitativa

Especies	Zona Centro-Sur					Zona Sur			Total Frutal
	Valparaíso V	Metropolitana RM	D'Higgins VI	Maule VII	Bío-Bío VIII	La Araucanía IX	Los Ríos XIV	Los Lagos X	
Arándano Americano				11	6	9	2	2	30
Kiwi		5	15	0	2				22
Manzano / Peras			16	13	5	2			36
Nogal	8	11	11	6					36
Vid de mesa	11	12	13						36
Vid vinífera	2	10	11	5	0				28
<b>Total Región</b>	21	38	66	35	13	11	2	2	<b>188</b>

173

15

**188**

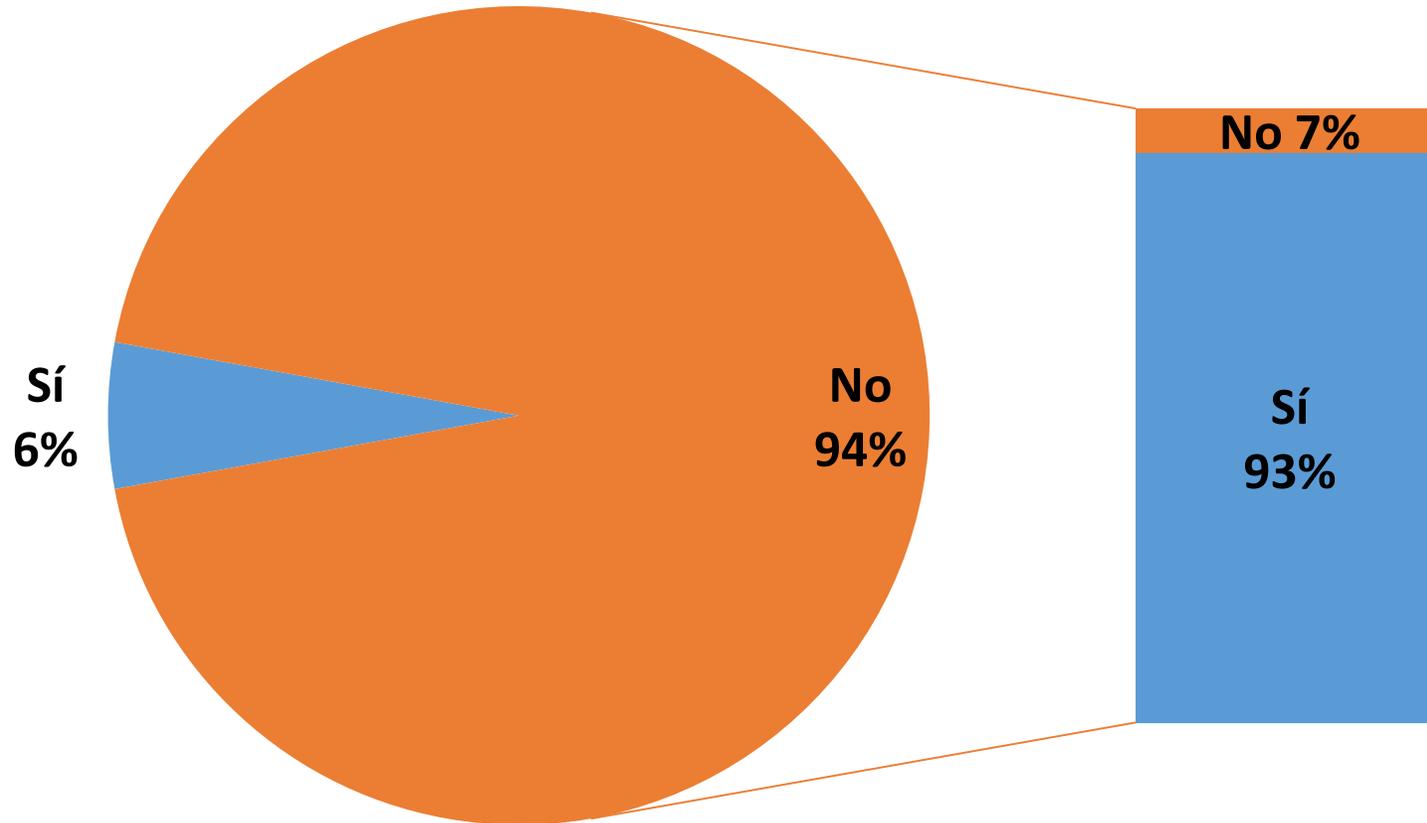


## **Motivadores de Compra**

Incentivos e Inhibidores para la Contratación  
Medios de Difusión

¿Tiene Usted contratado algún seguro agrícola para el predio?

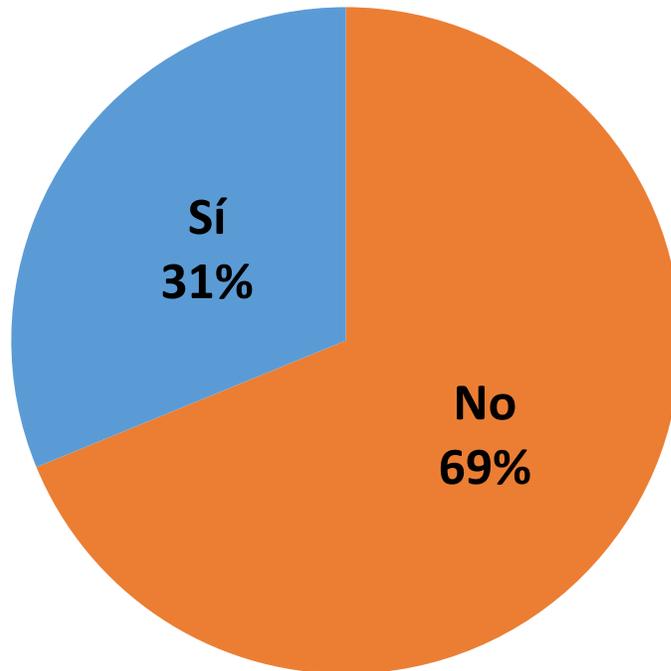
¿Sabe que existe el seguro agrícola?



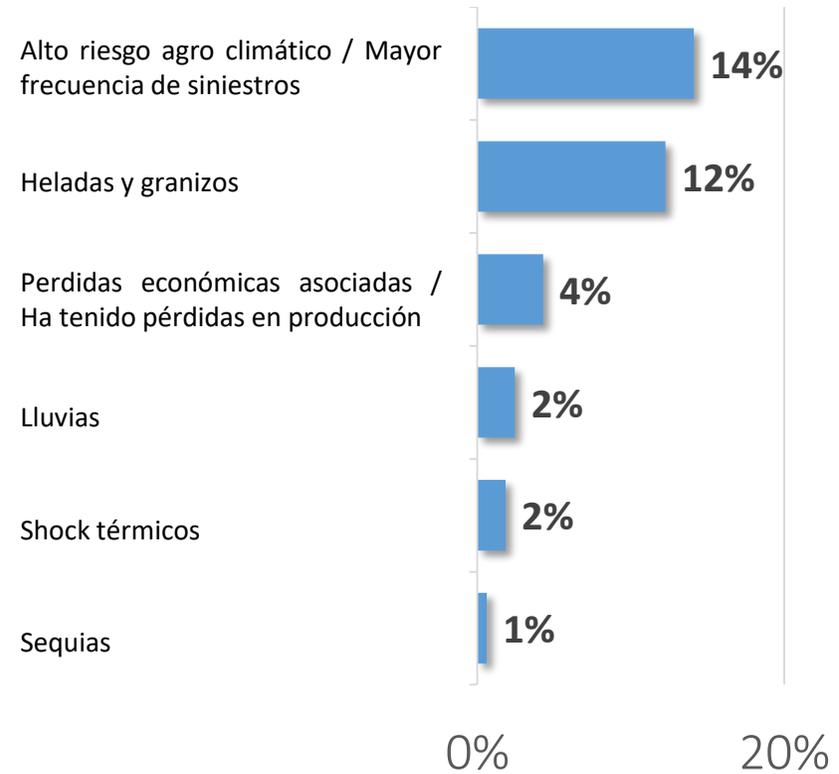
➔ Un 93% de los casos que No han contratado algún seguro agrícola Saben que existe. Junto a quienes Sí han contratado algún seguro agrícola (6%) constituyen el 93% de la muestra global.

(del 94% que No ha contratado un seguro agrícola, diapositiva 16 a 28)

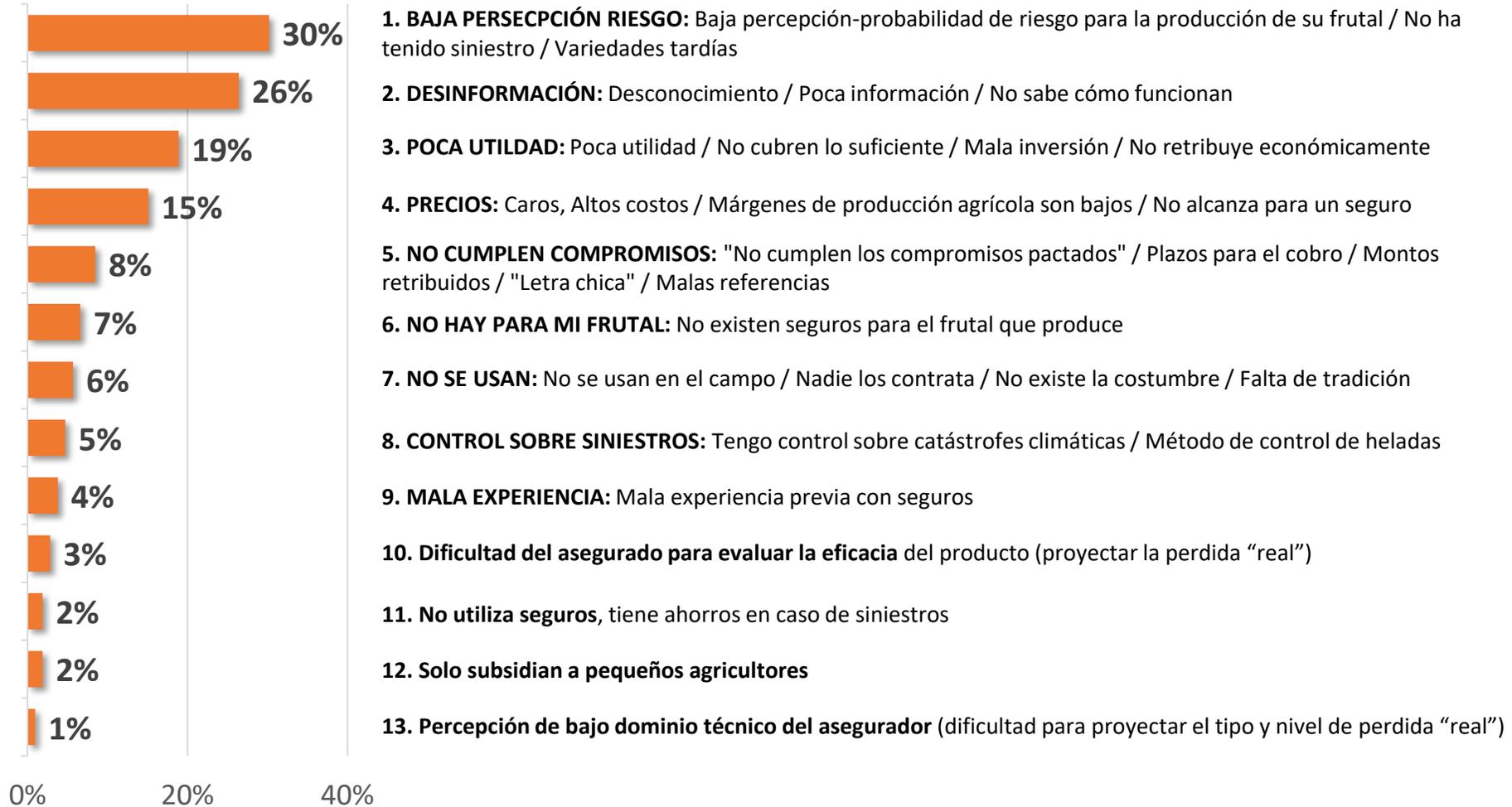
¿Ha considerado contratar un seguro agrícola?



(31%) ¿Por qué Sí?



## ¿Cuál han sido la razones principales para NO CONTAR CON SEGURO AGRÍCOLA EN LA ACTUALIDAD?



## Frases representativas

Entrevistado	Cargo	Frutal Principal	Región	Código Respuesta	Comentario
Miguel Ortiz	Administrador	Uva de Mesa	6	1	"Porque para el cultivo de la uva no hemos necesitado. La uva no necesita seguro"
Felipe Ramírez	Propietario	Manzanas	6	1	"No es necesario, porque no me ha tocado sufrir siniestros ni vivir problemas climáticos que afecten mis cultivos"
Jose Riquelme	Administrador	Uva de Mesa	13	1	"Porque no se hace necesario en todo el año, sino solo durante ciertas épocas precisas", "Además contratarlo todo el año es más gasto", "Tampoco hemos tenido siniestros"
Ramon Jubal	Administrador	Uva de Vino	13	1	"Porque no hemos visto la utilidad, no se requiere mucho", "Los eventos no ocurren con mucha frecuencia"
Fabian Duran	Administrador	Peras	6	1	"No lo necesitamos para nuestro cultivo, no hemos sufrido grandes pérdidas"
Oswaldo Pinto	Dueño	Uva de Vino	13	1	"Porque no he tenido grandes pérdidas, no lo he necesitado"
Mauricio	Dueño	Uva de Mesa	6	1	"No hay nada que hacer contra las heladas"
Ruben Diaz	Gerente Tecnico	Uva de Vino	13	1	"La probabilidad de helada es muy baja"
Boris Verdugo	Gerente Tecnico	Arándanos	9	1	"Porque los riesgos son bajos en esta región", "Aquí no hay muchos riesgos climáticos"
Paulo Garces	Gerente Tecnico	Kiwi	6	1	"Porque los campos no necesitan seguro, están bien así, nunca hemos tenido seguro y no lo necesitamos porque no sufrimos siniestro"
Andres Wilkoman	Adminisdrador	Uva de Mesa	5	1	"El riesgo de sequias son subjetivas depende tu tipo de riego y si tienes pozo. Para lo único que sirven son para las heladas"
Victor Perez	Administrador	Uva de Vino	7	1	"Nunca se ha presentado la situación, nunca hemos tenido una gran urgencia climática o una necesidad máxima"
Marcelo	Administrador	Manzanas	6	1	"Mi cultivo no lo necesita, la manzana es carne de perro"
Gerardo Ceal	Administrador	Manzanas	8	1	"Como le dije, he escuchado que sirven de muy poco"
Pedro	Administrador	Nogales	6	1	"En esta zona no hay heladas que afecten a los nogales"
Gonzalo Ibarra	Administrador	Manzanas	8	1	"El manzano no es problemático en cuanto a riesgos de daño por clima"
Juan Marich	Dueño	Kiwi	6	1	"No tiene riesgo de daño climático, florece después de las heladas"
Sergio Carreño	Dueño	Kiwi	6	1	"Tengo una ubicación geográfica favorable, donde no hay problemas climáticos"
Luis Villagra	Dueño	Arándanos	9	1	"En 40 años no han tenido problemas de perdidas considerables por actores externos"
Oswaldo Godoy	Gerente	Arándanos	9	1	"Uso variedades tardías, por lo que no tiene riegos de perdidas por daño de frío o heladas"
Jorge Solis	Administrador	Nogales	5	1	"Porque el nogal es un cultivo seguro"

## Frases representativas

Entrevistado	Cargo	Frutal Principal	Región	Código Respuesta	Comentario
Felipe Ramírez	Propietario	Manzanas	6	2	"De pavo, de poca información"
Juan Benedicto Vásquez Campos	Administrador	Manzanas	7	2	"No lo tomo en serio, porque nunca he recibido la información suficiente para tomar esa decisión"
Joaquin Moreno	Dueño	Uva de Mesa	6	2	"Porque no me lo han ofrecido como corresponde", "Nunca me han ofrecido un seguro"
Juan Pablo Pozo	Administrador	Uva de Mesa	5	2	"Porque falta información, hay desinformación respecto a los seguros agrícolas y lo que cubren"
Mauricio Mendez	Administrador	Uva de Vino	13	2	"Desconocimiento y falta de información", "Nunca hemos recibido información"
Luis Vilches	Administrador	Uva de Vino	13	2	"Porque no se cuenta con toda la información que uno necesita, deberían ser más conocidos en este rubro, nadie los conoce"
Marcos Barbieri	Administrador	Uva de Mesa	5	2	"Porque casi nadie los conoce", "Porque una vez quisimos contratar uno por las heladas y había solo una compañía"
Manuel Orellana	Administrador	Nogales	6	2	"Falta información, no existe una plataforma sobre cómo funcionan los seguros. Si voy a sacar un seguro necesito toda la información, o me la entregan o yo la encuentro, pero en el caso de los seguros agrícolas no tienen esa información, no sabes el valor, los derechos, los deberes"
Antonio Rodriguez	Administrador	Uva de Vino	6	2	"No hay información del tema. Hemos pensado en contratar pero no hay nada de información"
Gustavo Achurra	Gerente de producción	Uva de Mesa	13	2	"No tengo nada de información solo sé que existen"
Gerardo Ceal	Administrador	Manzanas	8	2	"No sé ni cómo funciona, hay 0 información"
Ivan Magano	Administrador	Nogales	6	2	"Falta de información. No hay mucha información sobre ellos solo ponen carteles"
Enrique Aguilera	Jefe de terreno	Uva de Mesa	13	2	"Uno solo conoce los seguros básicos, solo seguros de casas y bodegas"
Jose Manuel Velasco	Administrador	Uva de Mesa	5	2	"poca promoción de las empresas en hacer a los seguros conocidos"

## Frases representativas

Entrevistado	Cargo	Frutal Principal	Región	Código Respuesta	Comentario
Emilio Mermo	Dueño	Nogales	6	3	"No te aseguran los productos si no que los costos"
Felipe	Administrador	Manzanas	6	3	"No sirven de mucho, son muy engorrosos y no cubren todo", "En un momento pensamos en tomarlo pero no cubre mucho"
Eduardo Mackena	Dueño	Nogales	6	3	"El asunto de los seguros partió con un compañero de curso, lo he discutido bastante con él, porque yo los considero inoperantes"
Carolina Ramírez	Subgerente general	Manzanas	6	3	"No cubren realmente lo que dicen cubrir y son caros"
Jose Manuel Labbé	Dueño	Manzanas	6	3	"Porque los beneficios que traen no sirven", "No cubren el flujo de venta"
Rodrigo Fontecilla	Administrador	Manzanas	7	3	"No entregan grandes beneficios. Los beneficios para quien los contrata son muy pocos para lo que se paga"
Andres Wilkoman	Adminisdtrador	Uva de Mesa	5	3	"Pagas por una hectarea y te asegura 3/4 de hectarea"
Rodrigo Cabello	Gerente Tecnico	Manzanas	7	3	"Porque no cubren la totalidad cuando hay perdidas de cultivos altas, no te van a cubrir si la fruta esta fea, eso provoca pérdida de valor de nuestro producto"
Jesus	Administrador	Uva de Vino	13	3	"No son muy claros no te cubren todo. Por ejemplo uno choca el auto y te dan uno nuevo, aquí no"
Patricio Rodriguez	Administrador	Manzanas	6	3	"Te valorizan todo en menos", "Te cobran por asegurar el 100% de la hectarea y te cubren un poco más de la mitad"
Francisco Sasso	Gerente	Uva de Vino	6	3	"Seguro obliga a cubrir todo, pero la empresa quiere cubrir solo una parte"
Horacio Parra	Gerente	Kiwi	13	3	"tienen un alto valor y no cubren la volatilidad de los precios"
Fernando Tagle	Dueño	Uva de Mesa	13	4	"Porque son complejos y caros"
Mauricio	Dueño	Uva de Mesa	6	4	"Son muy caros en uva de mesa"
Nicolas Canero	Administrador	Manzanas	6	4	"Son caros y que no te cubren nada"
Rodrigo Cañas	Administrador	Nogales	6	4	"Los márgenes son muy ajustado, el precio de la nuez ha estado bajo el último tiempo, no cuento con los recursos"
Víctor Perez	Administrador	Uva de Vino	7	4	"Actualmente los productores de uva vinífera estamos perdiendo plata, los únicos que ganan son las viñas que realizan el proceso completo"
Eduardo Rosas	Administrador General	Uva de Mesa	5	4	"No está en la planilla de gastos, abultaría mas los costos"
Ignacio Cardoen	Dueño	Uva de Vino	7	4	"Porque asegura Uva 100 pesos el Kilo no tiene sentido, con eso no ganamos nada. Los últimos años ha sido muy malo, te quita mucho margen"
Francisco Sasso	Gerente	Uva de Vino	6	4	"Los costos son muy elevados (no se justifica)"
Raul Arriagada	Dueño	Kiwi	6	4	"Está muy bajo el precio del kiwi, no vale la pena"

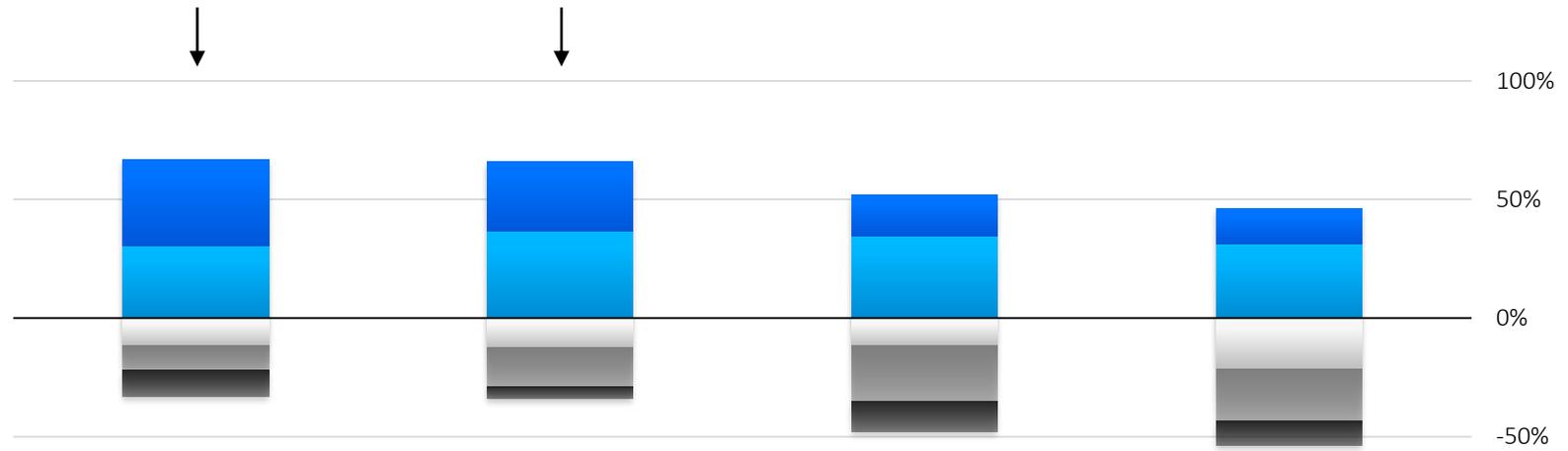
## Frases representativas

Entrevistado	Cargo	Frutal Principal	Región	Código Respuesta	Comentario
Emilio Mermo	Dueño	Nogales	6	5	"Porque lo veo muy difícil de cobrar"
Carolina Ramírez	Subgerente general	Manzanas	6	5	"Tienen muchas cláusulas que luego no cumplen"
Mabel Osorio	Administrador	Manzanas	6	5	"Porque son muy burocráticos", "Te pagan mil años después de mil verificaciones", "Te pagan finalmente lo que ellos quieren"
Patricio Rodriguez	Administrador	Manzanas	6	5	"Las compañías de seguro no cumplen lo prometido. Nunca te pagan, y si te pagan te pagan 2 años después"
Jose Amaro Tapia	Dueño	Arándanos	7	5	"Un amigo suyo que tiene asegurado sus cerezos , lleva 3 años sin que le paguen por un siniestro que tuvo"
Eduardo Soler	Gerente Tecnico	Uva de Mesa	5	5	"tienen trampas que no pagan al final"
Gerardo Giogia	Dueño	Uva de Vino	13	5	"porque tienen muchos inconvenientes, letra chica"
Sebastian	Administrador	Peras	6	6	"No hay para peras, quizás contrataría uno pero tengo entendido que no hay seguros para peras"
Eduardo Mackena	Dueño	Nogales	6	6	"No opera en nueces, entonces por eso no lo he contratado"
Tristan Muñoz	Gerente agricola	Nogales	5	6	"Los vimos y no nos gustaron porque no habían para nuestros cultivos", "No insistimos en el tema porque nos dijeron que no había seguro para nuestros cultivos"
Isco Ochagavia	Gerente	Kiwi	13	6	"porque cuando averiguamos del seguro no tenia cobertura para kiwis"
Alejandro Villarroel	Administrador	Uva de Mesa	5	6	"no se si hay seguro para la uva de mesa"
Carlos Perez	Gerente Tecnico	Manzanas	7	7	"Nunca hemos estado interesado y tampoco nos han ofrecido directamente"
Roberto Contar	Dueño	Manzanas	7	8	"Porque tengo control sobre siniestros como las heladas"

## Frases representativas

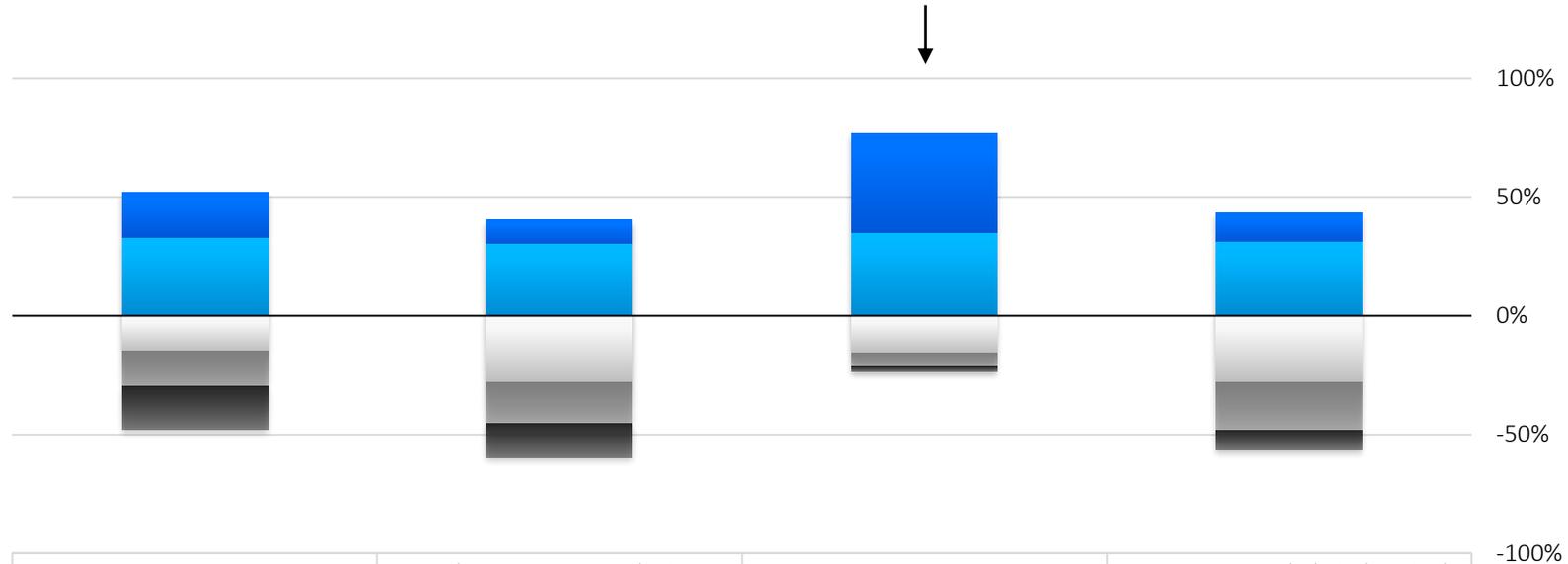
Entrevistado	Cargo	Frutal Principal	Región	Código Respuesta	Comentario
Luis Caceres	Dueño	Manzanas	7	9	"Un primo una vez me recomendó un seguro agrícola, lo tome y cuando vino una helada se reclamó. El seguro dijo que solo cubría después de cierta fecha, entonces no sirve", "Es lo mismo que cuando me compre una camioneta, le puse seguro y no me respondieron por un accidente. Entonces al final es mejor arreglárselas solo y comprarlo otra vez en vez de pedirle ayuda al seguro"
Nicolas Canero	Administrador	Manzanas	6	9	"Una vez contrate para tomates y no cubrió nada, solo excusas"
Jose Luis Araya	Administrador	Uva de Mesa	6	9	"Tiene una mala experiencia con tomate (helada), solo le pagaron los gastos operacionales"
Fernando Tagle	Dueño	Uva de Mesa	13	10	"Es difícil poder evaluar los costos reales porque con las heladas se afectan diferentes parten del campo entonces la utilidad del seguro es relativa"
Paulo Garcés	Gerente Tecnico	Kiwi	6	11	"Para eso tenemos ahorro"
Carlos Perez	Gerente Tecnico	Manzanas	7	11	"Es más para productores chicos, a la larga si uno ahorra esa plata es lo mismo"
Claudio Forno	Dueño	Kiwi	6	13	"La capacitación para asegurar el kiwi es insuficiente. No tienen la capacitación suficiente para ofrecer cubrir esta perdida"

Por favor señale el grado de **IMPORTANCIA** que tiene los siguientes factores para su decisión de **NO CONTAR CON SEGURO AGRÍCOLA EN LA ACTUALIDAD**



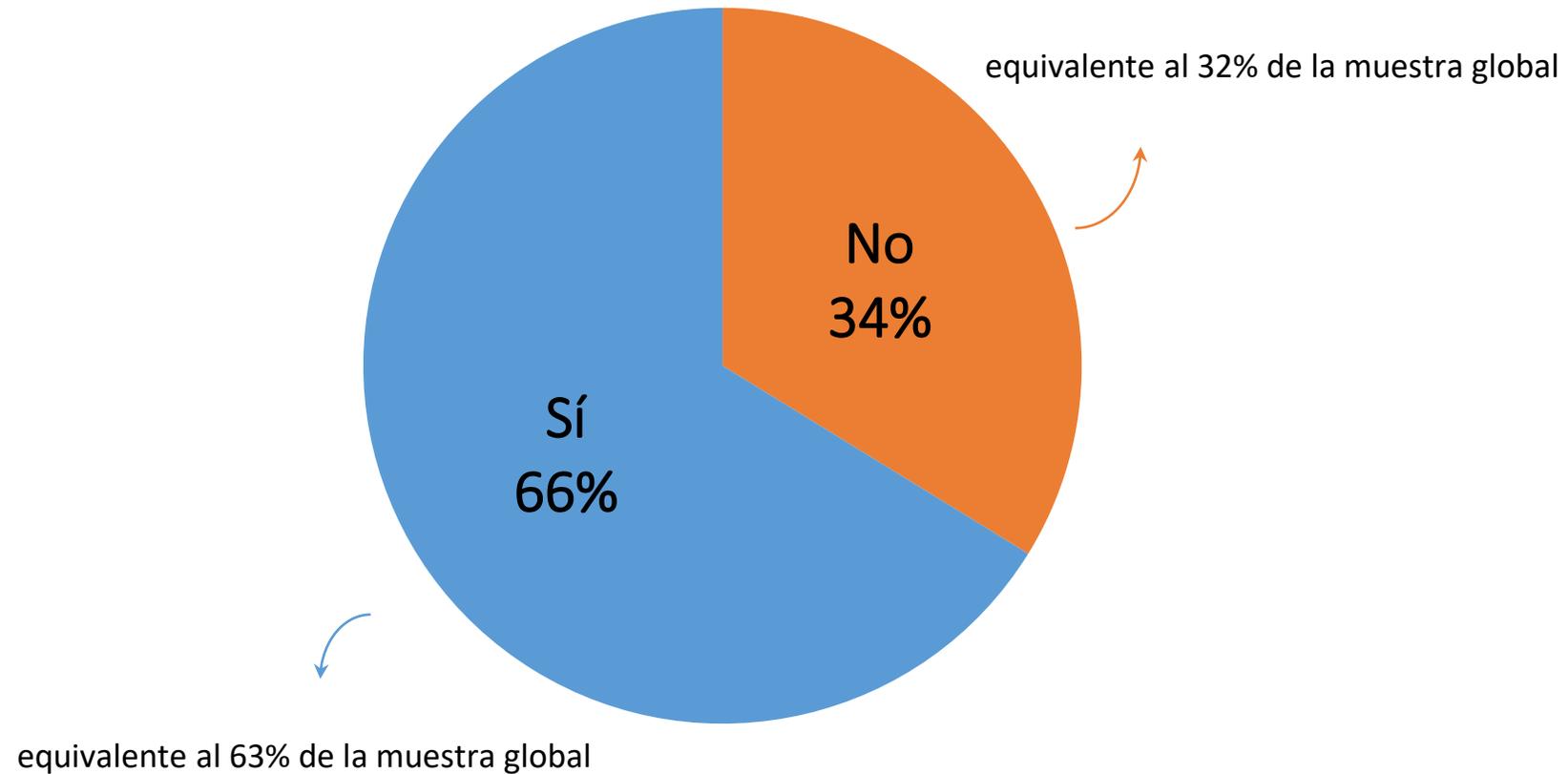
	Información respecto a los seguros	Utilidad real de los seguros	Percepción de riesgo	Es para otro tipo de agricultor
■ Nada importante	-11,0%	-5,2%	-13,0%	-10,4%
■ Poco importante	-10,4%	-16,3%	-23,4%	-22,1%
■ Neutral	-11,7%	-12,4%	-11,7%	-21,4%
■ Muy Importante	36,4%	29,4%	17,5%	14,9%
■ Importante	30,5%	36,6%	34,4%	31,2%

Por favor señale el grado de **IMPORTANCIA** que tiene los siguientes factores para su decisión de **NO CONTAR CON SEGURO AGRÍCOLA EN LA ACTUALIDAD**



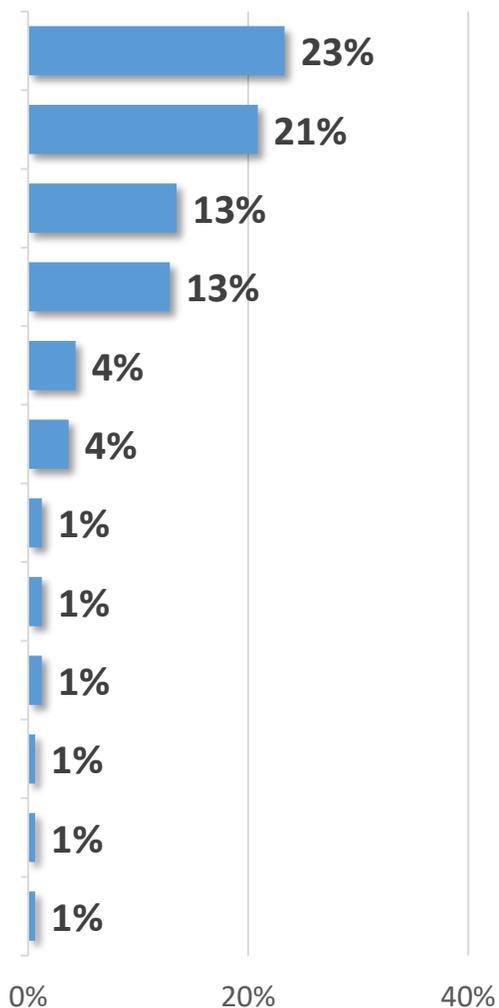
	Saber cómo contratarlo	Interés por comparar distintos seguros, no un solo oferente	El precio del seguro	Imagen general de la industria de los seguros
■ Nada importante	-18,2%	-14,3%	-1,9%	-8,4%
■ Poco importante	-14,9%	-17,5%	-5,8%	-20,1%
■ Neutral	-14,9%	-27,9%	-15,6%	-27,9%
■ Muy importante	18,8%	9,7%	41,6%	12,3%
■ Importante	33,1%	30,5%	35,1%	31,2%

**Más allá de que Usted no haya contratado un seguro agrícola,  
¿hay factores claves que lo pudieran hacer cambiar de opinión?**



(del 66% que Sí estarían dispuesto a cambiar su opinión, diapositiva 29 a 36)

### ¿Cuáles factores o características debiera tener el seguro agrícola para hacer cambiar su opinión?



1. **VALOR:** Valor competitivo de la prima / Acorde con la rentabilidad actual de la producción
2. **DISFUSIÓN:** Mayor difusión por parte de las empresas / Como operan y que cubren / Disponer de elementos de juicio para evaluar utilidad y conveniencia de un seguro
3. **CONTENIDO DE LA POLIZA:** Que la información sea clara / Sin espacio a interpretaciones en la póliza / "sin letra chica"
4. **COBERTURA:** Cubra el "100%" las pérdidas en rendimiento / Cubra la totalidad de los costos de producción, no solo rendimiento / Cubra el flujo de venta o comercialización
5. **CUMPLIR LO PACTADO:** Cumplir los pactado en el contrato respecto a plazos de cobro del seguro y los montos asociados
6. **PERSONALIZADO:** Seguros personalizados de acuerdo a necesidades de cada agricultor / Seguros desglosadas por zona y especie / Pérdidas desglosadas
7. **TEMPORALIDAD:** Que cubra las pérdidas hasta la cosecha / Que solo cubra los meses críticos de riesgo para el frutal
8. **ESPCÍFICO FRUTAL:** Que exista un seguro para el tipo de frutal que produce
9. **OTRAS COBERTURAS:** Aseguramiento por incendios / Por plagas
10. **OBJETIVIDAD EL RIESGO:** Que la estimación de pérdida sea objetiva y real / Clausulas se adecuen a la realidad
11. **MÁS COMPETENCIA:** Mas competencia en el mercado / Más compañías de seguros involucradas
12. **FRECUENCIA SINIESTROS:** Solo si aumentan la frecuencia de siniestros climáticos



- ➔ **4: COBERTURA.** Expectativas de incluir “la totalidad o parte importante” de los costos incurridos durante la temporada en particular y que involucraría, entre otros: gastos en agroquímicos, mano de obra, horas máquina, energía, análisis de suelo y foliares. Incluso para algunos entrevistados los ingresos no percibidos. Definidos los ítems de costos, se espera que el seguro cubra la totalidad o un % significativo de los costos incurridos o la merma económica proyectada.
- ➔ **7: TEMPORALIDAD.** Hay quienes tienen expectativas de que cubra la temporada completa, no solo hasta antes de la cosecha. Otros que suscribirían convenios flexibles solo por periodos críticos del desarrollo de la fruta (cuajo o floración, por ejemplo) o de mayor riesgo climático.

## Frases representativas

Entrevistado	Frutal Principal	Región	Código Respuesta	Comentario
Eduardo Rosas	Uva de Mesa	5	1	"Reducir los precios, tenemos tierras arrendadas y esto incrementa más los precios. A la larga estaríamos cambiando plata por plata"
Ignacio Cardoen	Uva de Vino	7	1	"Si el precio de la uva mejorara podríamos considerarlo", "Pienso que es para cultivos más rentables"
Rudy Quezada	Arándanos	14	1	"Solo la prima es tentativa, el arándano tiene un precio muy baja actualmente"
Ivan Victor Droppelman	Arándanos	10	1	"Si el costo beneficio es el apropiado. Es caro para lo que cubren"
Eduardo Mena	Arándanos	8	1	"Los precios sean adecuados"
Freilan Duran	Kiwi	6	1	"Si el precio del kiwi estuviera mejor"
Mario Araya	Kiwi	6	1	"Que el precio del kiwi mejore"
Alberto Garcia Huidobro	Arándanos	7	1	"Que mejore la relación precio del seguro versus rentabilidad"
Jorge Gonzalez	Arándanos	8	1	"Que tenga un precio razonable el seguro"

Frases representativas

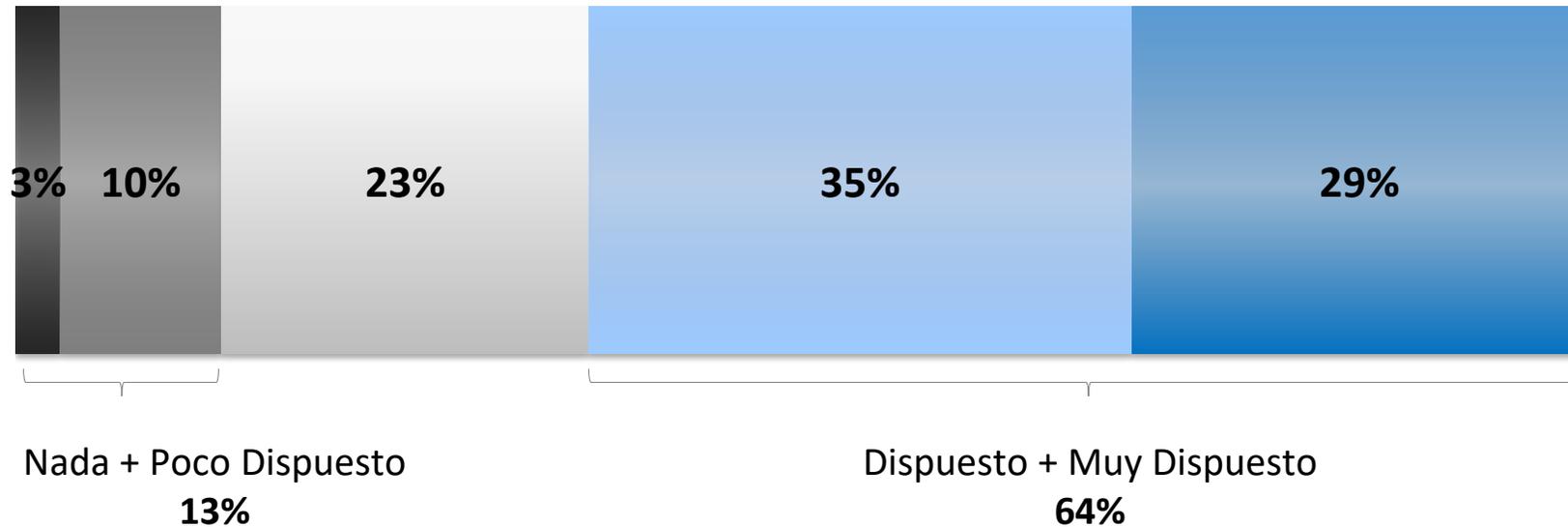
Entrevistado	Frutal Principal	Región	Código Respuesta	Comentario
Nicolás Copello	Uva de Mesa	5	2	"Si me llega información y conozco los beneficios y riesgos lo evaluaría"
Eugenio Garcés	Uva de Mesa	13	2	"Si a uno se lo presentan y lo estudia, veo beneficios y costos, sería interesante, uno necesita conocimiento"
Jorge Selles	Nogales	13	2	"Me gusta tener todo asegurado pero no hay información al respecto"
Claudio Forno	Kiwi	6	2	"Saber más sobre los siniestros, coberturas, planes"
Antonio Rodriguez	Uva de Vino	6	2	"Tener más información como los costos, como operan, su cobertura"
Patricio Morales	Manzanas	6	2	"Falta mucha información, no hay intencionalidad de los seguros de que seamos sus clientes"
Hernan Johson	Uva de Mesa	6	2	"Que envíen un ejecutivo que nos explique todos los temas, nunca nos visita nadie"
Salvador Aguilera	Kiwi	6	2	"Que exista mayor información sobre los seguros"
Jose Amaro Tapia	Arándanos	7	2	"Obtener información directa de los seguros agrícolas"
Carlos Hamame	Arándanos	7	2	"Obtener mayor información de los seguros por ejemplo hasta donde cubren"
Juan Pablo Asiain	Arándanos	8	2	"Recibir información clara de cómo funcionan los seguros"
Manuel Maldonado	Kiwi	13	2	"Conocer cómo operan y que cubren"
Alejandro Villarroel	Uva de Mesa	5	2	"Conocer más sobre los seguros y si existe seguro para la uva de mesa"
Felipe	Manzanas	6	3	"La letra chica debe estar clara"
Juan Pablo Pozo	Uva de Mesa	5	3	"Que la información sea transparente. Saber antes sobre que responden y en qué casos"
Manuel Orellana	Nogales	6	3	"Se necesita que los seguros sean claros, que haya una plataforma clara sobre frutales específicamente"
Macarena Pazos	Arándanos	10	3	"Mayor claridad en la información. Cuantificar la pérdida real no la estimativa"
Eduardo Mena	Arándanos	8	3	"Que la información sea clara, sin letra chica"
Mauricio Donoso	Uva de Mesa	6	3	"Faltan normas mas claras que cubren, los pasos a seguir si hay siniestros"
Luis Aguirre	Kiwi	6	3	"Que sea claro el seguro, si pasa un problema climático sean claros con lo que van a responder"
Hector Maureira	Arándanos	7	3	"Reglas sean parecidas entre aseguradoras para no sentirse engañado"
Jose Luis Pinochet	Arándanos	7	3	"Que la información de los seguros sea clara, los más transparente"

## Frases representativas

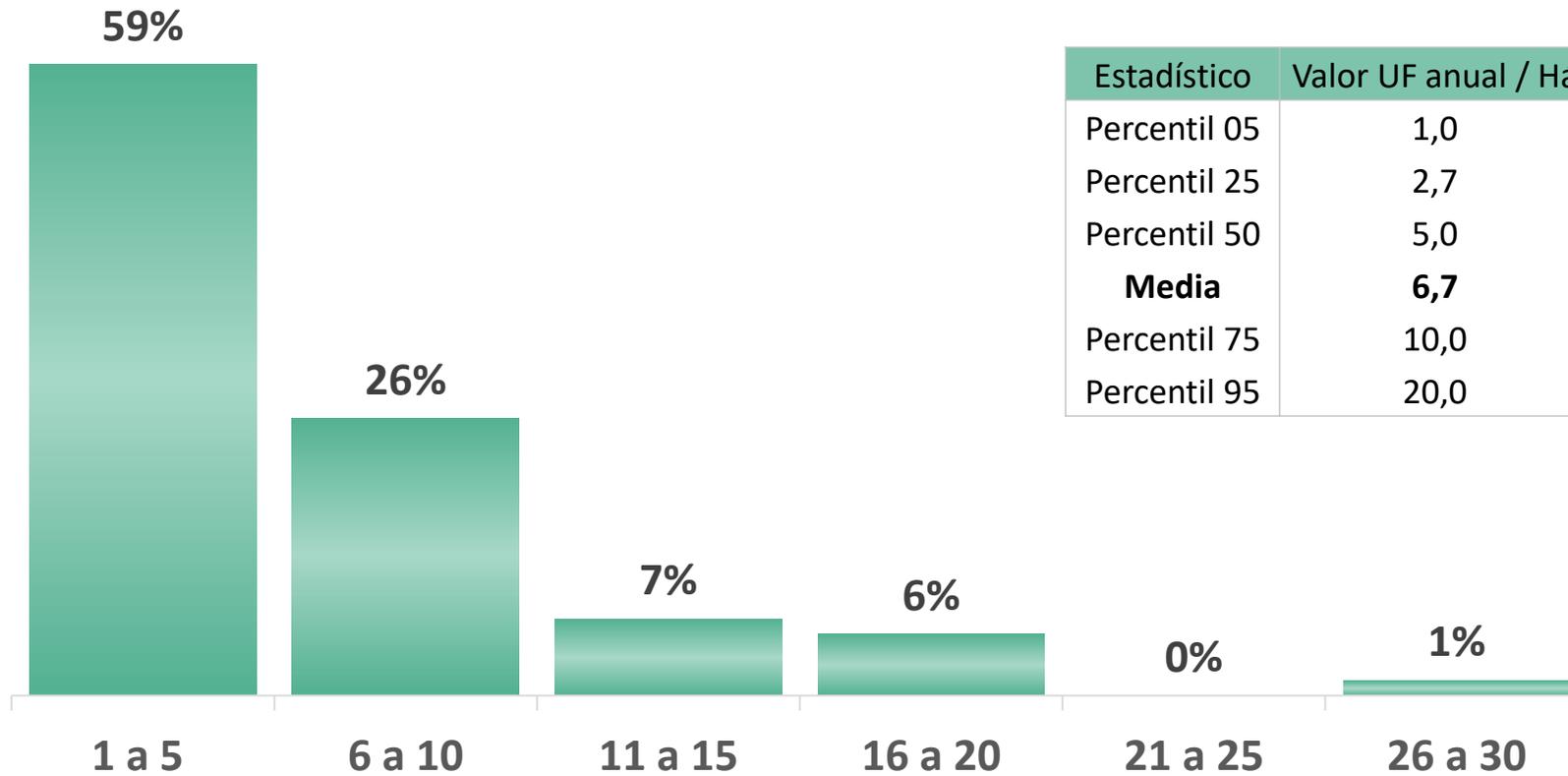
Entrevistado	Frutal Principal	Región	Código Respuesta	Comentario
Jose Manuel Labbé	Manzanas	6	4	"Que cubra el flujo de venta"
Andres Wilkoman	Uva de Mesa	5	4	"Que cubran el 100% si uno está pagando por el 100% del cultivo, que no sean tan subjetivos"
Ivan Magano	Nogales	6	4	"Cuando han caído heladas hemos quedados de brazos cruzados, entonces lo que cuesta un seguro versus perderlo todo, es mejor tener el seguro"
Jesus	Uva de Vino	13	4	"Te cubren muy poco no el 100%", "Que cubran toda la producción y el valor de mercado actual"
Hector Dinamarca	Uva de Vino	6	4	"Que no solamente cubran los gastos de operación"
Felippe Labbe	Uva de Vino	6	4	"Que cubran el 100% hasta la cosecha, no solo lo invertido. Pérdida real, es decir hasta la cosecha"
Joel Vásquez	Manzanas	7	4	"Que cubra la perdida completa, la pérdida real"
Eduardo Roa	Nogales	13	4	"Que incluya los costos reales, aun pagando un prima más alta"
Andres Cox	Arándanos	14	4	"Que incluya todos los costos de producción, para calcular la pérdida real"
Jose Enrique Bullmore	Nogales	7	4	"Que considere una estimación real de las perdidas"
Jose Antonio Rodriguez	Kiwi	6	4	"Que mejore la relación precio seguro"
Raúl Arriagada	Kiwi	6	4	"Que exista un mínimo garantizado, es decir que no solo te respondan por los costos"
Luigi Concha	Arándanos	8	4	"A causa del terrorismo de la zona las aseguradoras tienen muchas restricciones"
Rodrigo Cabrera	Arándanos	8	4	"Que cubra bien el tema de daño por clima"
Raul Bambach	Kiwi	8	5	"Que se adecuen a las necesidades reales de cada productor"
Alfredo Fernandez	Uva de Mesa	6	5	"Quiero proteger una variedad susceptible ha heladas, pero el seguro solo lo cubre si son todas las variedades"
Fernando Tagle	Uva de Mesa	13	6	"Las heladas son complicadas en octubre y los seguros cubren solo ciertos meses, por lo tanto no son muy efectivos"
Luis Caceres	Manzanas	7	6	"Depende de cuando se inicie el seguro, de septiembre en adelante, sino no sirve"
Jose Luis Araya	Uva de Mesa	6	6	"Cubran la pérdida real, es decir hasta la cosecha"
Juan Rodriguez	Uva de Mesa	13	6	"Que cubran la perdida por helada hasta la cosecha"
Ruben Diaz	Uva de Vino	13	7	"Cobertura y plazos casi siempre fallan"
Mabel Osorio	Manzanas	6	7	"Que tuvieran plazos de pago fijos"
Jorge Gonzalez	Arándanos	8	7	"Que no sea tan engorrosa la forma de liquidar"
Mauricio	Uva de Mesa	6	8	"Que existan seguro para las cerezas"
Sebastian	Peras	6	8	"Que existieran para peras"

**Al margen de no tener contratado un seguro agrícola hoy,  
¿qué tan dispuesto está a recibir una visita de un asistente de venta de seguro agrícola?**

■ Nada Dispuesto   ■ Poco Dispuesto   ■ Indiferente   ■ Dispuesto   ■ Muy Dispuesto



¿Qué precio debiera tener el seguro agrícola para que usted considerara contratar uno?  
(UF anual por Hectárea)



Estadístico	Valor UF anual / Há
Percentil 05	1,0
Percentil 25	2,7
Percentil 50	5,0
<b>Media</b>	<b>6,7</b>
Percentil 75	10,0
Percentil 95	20,0

(Totalidad de la Muestra)

¿De qué medio informativos ha recibido información respecto a los seguros agrícolas?



¿De qué medio prefería recibir información respecto a los seguros agrícolas?

	Revista especializadas	E Mails	Páginas WEB empresas seguros	Avisos callejeros	Diarios	Eventos promocionales	Radios	Folletos	Informativos	Otro	Páginas WEB Distribuidores
■ ..	-19%	-75%	-6%	0%	-6%	-9%	-1%	-1%	-2%	-5%	-4%
■ .	54%	21%	14%	10%	9%	9%	3%	3%	3%	2%	2%



## **Necesidades y Posicionamiento**

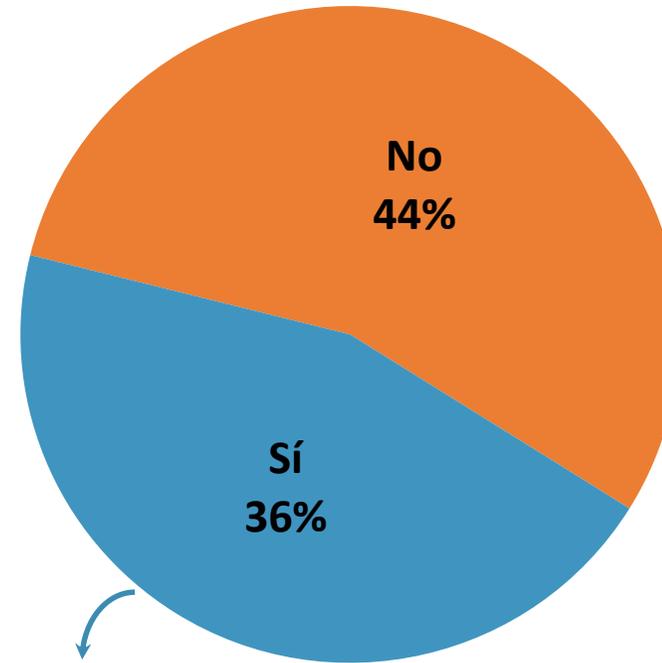
Experiencia con la Categoría

Imagen de la Industria

Recordación de Marca

Publicidad

**¿Ha sufrido algún siniestro en el campo durante la ÚLTIMA TEMPORADA?**



**¿En qué frutal?**

Frutal	Número siniestros	% de la muestra Global	% de la muestra Frutal
Arándano americano	10	6%	34%
Kiwi	2	1%	10%
Manzano / Peras	16	10%	52%
Nogal	9	6%	31%
Vid de mesa	15	9%	43%
Vid vinífera	8	5%	31%
Otros (Cerezos)	1	1%	10%

61

**36%**

### ¿Cuáles tipos de siniestros?

Número de  
ocurrencias

Frutal	Granizos	Heladas	lluvias	Radiación solar	Total Frutal
Arándano americano	1	4	1	4	10
Kiwi		2			2
Manzano / Peras	3	10	3		16
Nogal		5	3	1	9
Vid de mesa		11	4		15
Vid vinífera		8			8
Otros (Cerezos)		1			1
<b>Total Siniestro</b>	4	41	11	5	<b>61</b>

% de la muestra  
Global

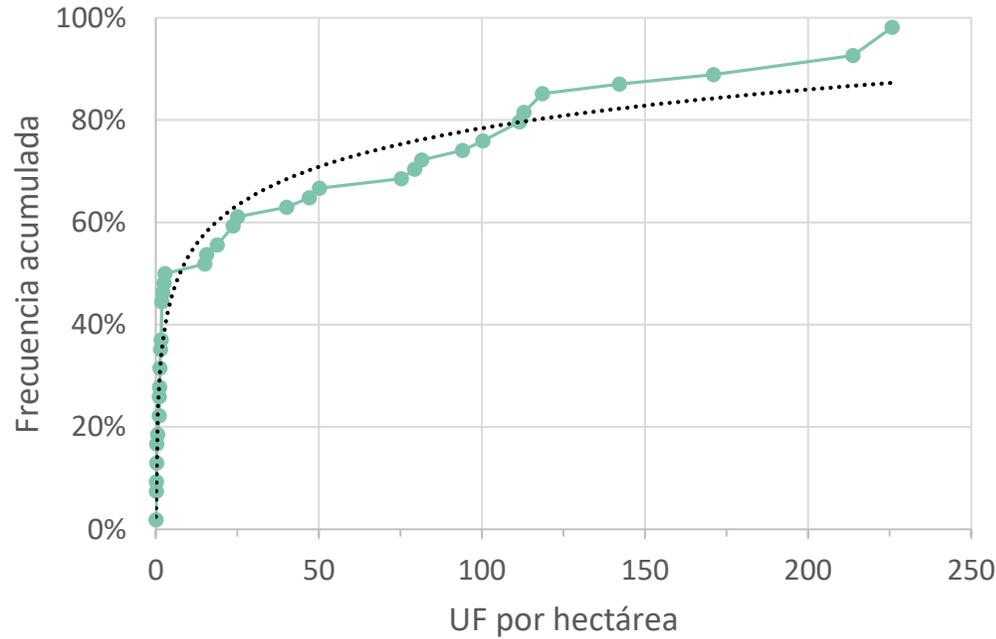
Frutal	Granizos	Heladas	lluvias	Radiación solar	Total Frutal
Arándano americano	1%	2%	1%	2%	6%
Kiwi		1%			1%
Manzano / Peras	2%	6%	2%		9%
Nogal		3%	2%	1%	5%
Vid de mesa		6%	2%		9%
Vid vinífera		5%			5%
Otros (Cerezos)		1%			1%
<b>Total Siniestro</b>	2%	24%	6%	3%	<b>36%</b>

## ¿Cuáles tipos de siniestros?

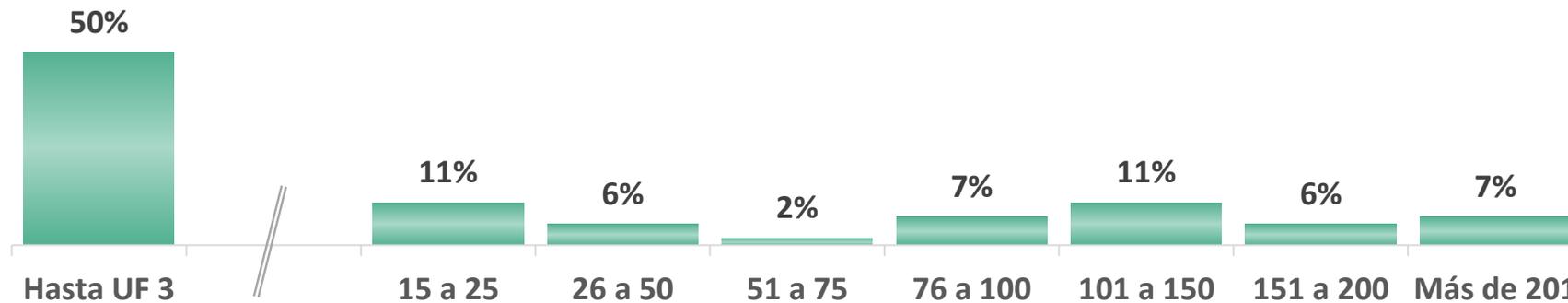
% de la muestra  
Frutal

Frutal	Granizos	Heladas	lluvias	Radiación solar	Total Frutal
Arándano americano	3%	14%	3%	14%	34%
Kiwi		10%			10%
Manzano / Peras	10%	32%	10%		52%
Nogal		17%	10%	3%	31%
Vid de mesa		31%	11%		43%
Vid vinífera		31%			31%
Otros (Cerezos)		10%			10%

### ¿Cuál fue el monto aproximado de la pérdida?



Estadístico	UF / Há	CLP / Há
Percentil 05	0,2	5.000
Percentil 25	1,1	29.070
Percentil 50	9	237.500
<b>Media</b>	<b>59</b>	<b>1.575.888</b>
Percentil 75	103	2.740.741
Percentil 95	226	6.000.000



### ¿Cuál fue el monto aproximado de la pérdida?

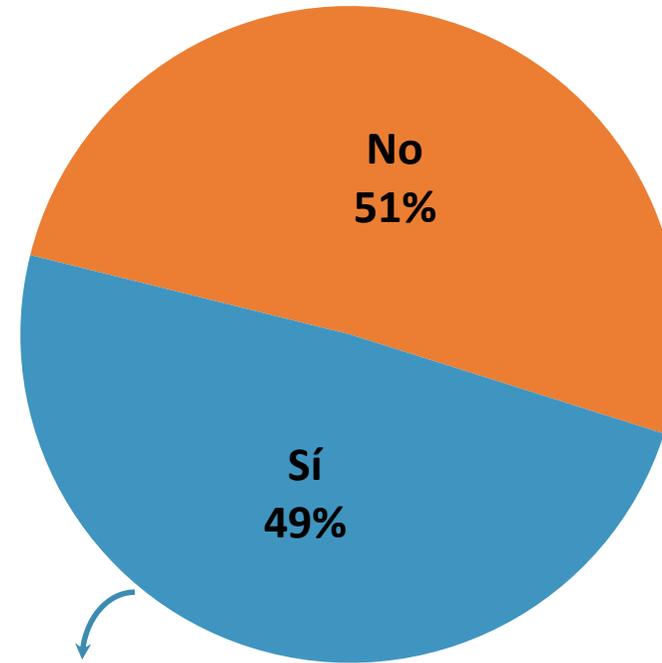
UF por Hectárea

Frutal	Granizos	Heladas	lluvias	Radiación solar	Media Frutal
Arándano americano		76		58	67
Kiwi		2			2
Manzano / Peras	53	9			17
Nogal		39	74		43
Vid de mesa		117	59		108
Vid vinífera		20			17
Otros (Cerezos)					0
<b>Media Siniestro</b>	53	53	57	58	59

CLP por Hectárea

Frutal	Granizos	Heladas	lluvias	Radiación solar	Media Frutal
Arándano americano		2.010.833		1.540.286	1.775.560
Kiwi		57.500			57.500
Manzano / Peras	1.410.000	241.744			464.046
Nogal		1.038.889	1.976.263		1.139.205
Vid de mesa		3.112.815	1.577.500		2.876.613
Vid vinífera		520.817			450.568
Otros (Cerezos)					7.500
<b>Media Siniestro</b>	1.410.000	1.411.779	1.510.457	1.540.286	1.575.888

¿Ha sufrido algún siniestro en el campo durante los ÚLTIMOS 5 AÑOS?



¿En qué frutal?

Frutal	Número siniestros	% de la muestra Global	% de la muestra Frutal
Arándano americano	16	9%	55%
Kiwi	16	9%	76%
Manzano / Peras	8	5%	26%
Nogal	13	8%	45%
Vid de mesa	18	11%	51%
Vid vinífera	11	6%	42%
Otros (Cerezos)	2	1%	20%

84

**49%**

### ¿Cuáles tipos de siniestros?

Número de ocurrencias

Frutal	Incendio	Heladas	lluvias	Sequía	Total Frutal
Arándano americano		14		2	16
Kiwi		16			16
Manzano / Peras		7	1		8
Nogal		6	7		13
Vid de mesa	1	13	3	1	18
Vid vinífera		9	2		11
Otros		2			2
<b>Total Siniestro</b>	1	67	13	3	<b>84</b>

% de la muestra Global

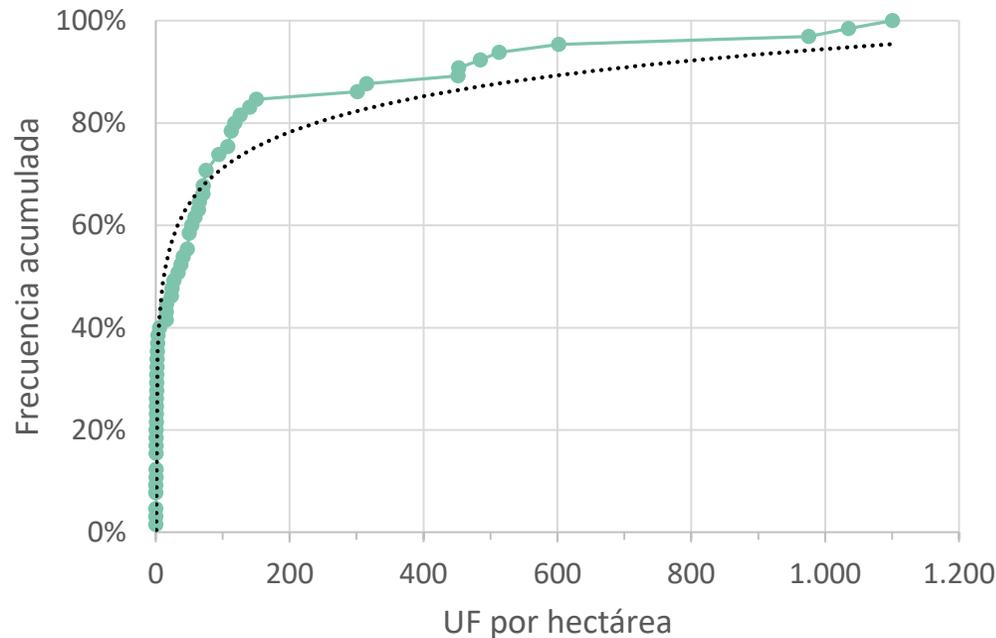
Frutal	Incendio	Heladas	lluvias	Sequía	Total Frutal
Arándano americano		8%		1%	9%
Kiwi		9%			9%
Manzano / Peras		4%	1%		5%
Nogal		4%	4%		8%
Vid de mesa	1%	8%	2%	1%	11%
Vid vinífera		5%	1%		6%
Otros		1%			1%
<b>Total Siniestro</b>	1%	39%	8%	2%	<b>49%</b>

### ¿Cuáles tipos de siniestros?

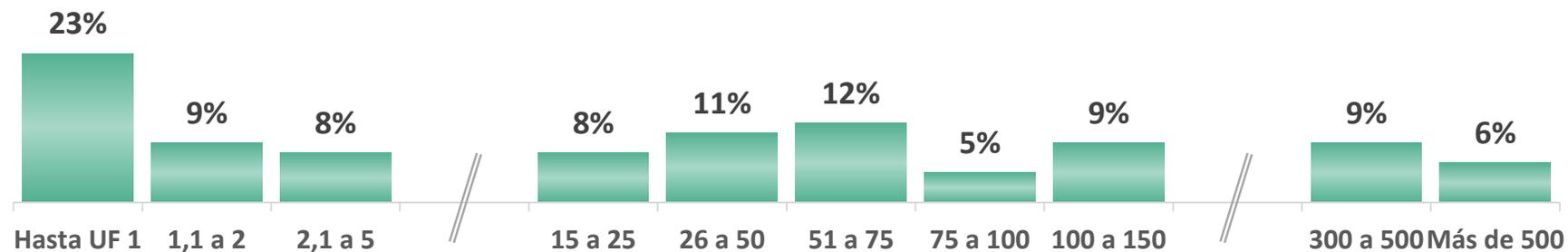
**% de la muestra  
Frutal**

Frutal	Incendio	Heladas	lluvias	Sequía	Total Frutal
Arándano americano		48%		7%	55%
Kiwi		76%			76%
Manzano / Peras		23%	3%		26%
Nogal		21%	24%		45%
Vid de mesa	3%	37%	9%	3%	51%
Vid vinífera		35%	8%		42%
Otros		20%			20%

### ¿Cuál fue el monto aproximado de la pérdida?



Estadístico	UF / Há	CLP / Há
Percentil 05	0,1	1.475
Percentil 25	1,1	29.167
Percentil 50	33,4	888.889
Percentil 75	110,2	2.928.571
<b>Media</b>	<b>126,7</b>	<b>3.366.386</b>
Percentil 95	863,5	22.948.148



➔ Originalmente se consulto por la perdida total como consecuencia del siniestro. Luego se estandarizo por hectárea del frutal siniestrado. Las perdidas se sitúan dentro de un muy amplio rango de valores, en un arreglo logarítmico respecto a la probabilidad. El 50% de los casos involucró perdidas menores a las UF 33 y un 25% bajo las UF 1. Solo un cuarto de los casos significó perdidas sobre UF 100. Si consideramos que la mitad de los encuestados declaro no haber sufrido siniestros en los últimos 5 años, tenemos que la probabilidad de perdidas en el tramo superior de la tabla es baja pero que involucra eventualmente altos costos para el productor.

### ¿Cuál fue el monto aproximado de la pérdida?

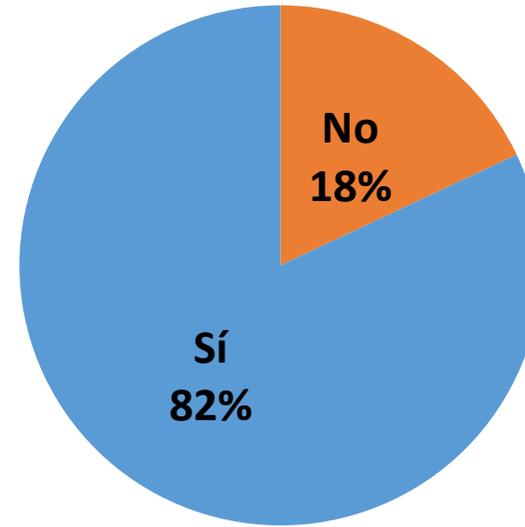
UF por Hectárea

Frutal	Incendio	Heladas	lluvias	Sequia	Media Frutal
Arándano americano		84		272	111
Kiwi		270			270
Manzano / Peras		32	1		27
Nogal		133	37		85
Vid de mesa	1101	76	151	1	167
Vid vinífera		27	47		31
Otros		8			8
<b>Media Siniestro</b>	<b>1101</b>	116	60	181	127

CLP por Hectárea

Frutal	Incendio	Heladas	lluvias	Sequia	Media Frutal
Arándano americano		2.225.813		7.217.778	2.938.950
Kiwi		7.188.641			7.188.641
Manzano / Peras		843.504	16.667		705.698
Nogal		3.530.500	979.735		2.255.117
Vid de mesa	29.250.000	2.009.938	4.003.000	19.444	4.446.245
Vid vinífera		706.724	1.250.444		815.468
Otros		216.333			216.333
<b>Media Siniestro</b>	<b>29.250.000</b>	3.089.761	1.604.722	4.818.333	3.366.386

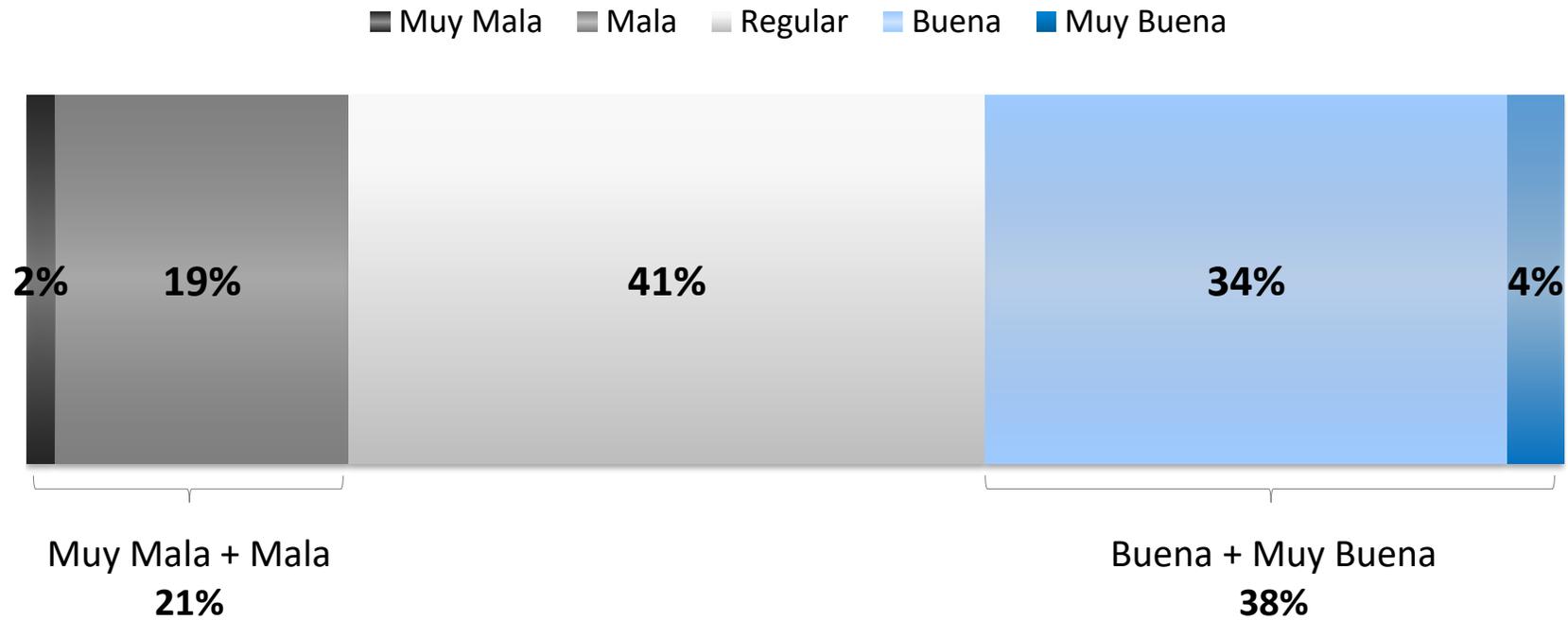
Más allá de contar o no con seguro agrícola, dispone de algún otro recurso para enfrentar los siniestros?



¿Qué tipo de recursos?

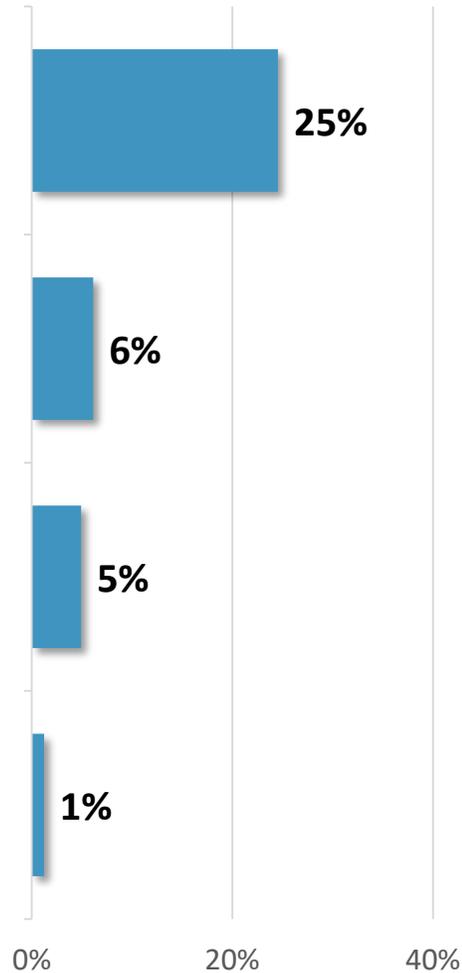


En términos generales, ¿qué imagen tiene ustedes de la industria de seguros?





## ¿Por qué Buena o Muy Buena?



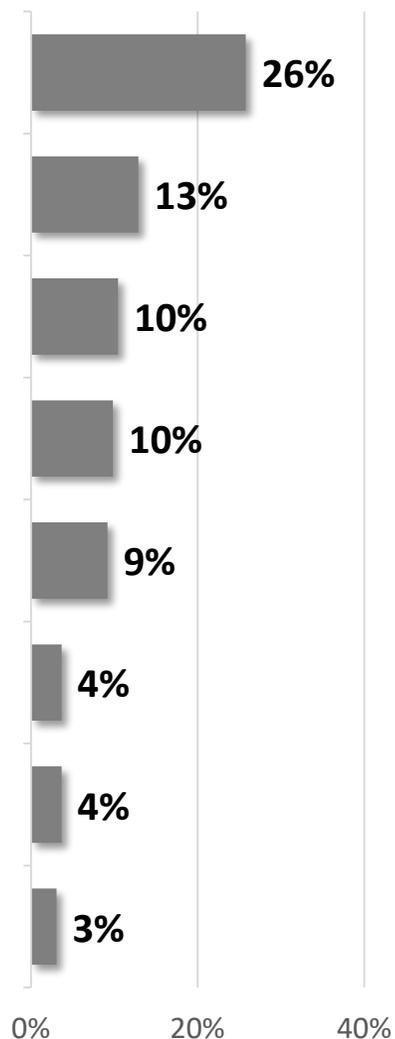
**1. BUENA EXPERIENCIA EN OTROS TIPO DE SEGUROS:** Experiencia propia con otros tipo de bienes / Cumplen/ Se recupera el monto perdido / Recuperación parcial de la perdida / Efectividad

**3. CONFIANZA EN LOS SEGUROS EN GENERAL**

**2. EFECTIVIDAD DEL SEGURO AGRÍCOLA:** Experiencia propia o de terceros en seguros agrícolas u otros bienes de la industria / Efectividad

**4. BUENA EN OTRO TIPO DE SEGUROS, DEFICIENTE EN LOS SEGUROS AGRÍCOLAS**

## ¿Por qué Muy Mala, Mala o Regular?



**5. INSATISFACCIÓN CON LOS SEGUROS EN GENERAL:** Experiencia propia o referencias / Demoras en el pago / Pago parcial de la pérdida / No pagan / Restricciones al momento del pago

**6. DESCONFIANZA:** Términos de la póliza de seguros / "letra chica" / Contratos no son claros

**7. CAROS EN RELACIÓN A LOS BENEFICIOS DEL SEGURO AGRÍCOLA:** No considera todos los costes incurridos en la fase de crecimiento del fruto (hasta la cosecha) / No asegura todo el rendimiento logrado o el potencial, solo una parte / No aseguran los costes incurridos desde la cosecha (post cosecha) / Tampoco los ingresos no percibidos por comercialización del fruto / Caros en relación al riesgo potencial

**8. NO ABSORBEN EL RIESGO / "Nunca pierden"**

**9. NO OPINA:** No sabe lo suficiente para opinar / Pocos antecedentes

**10. DESCONOCEN DEL MUNDO AGRÍCOLA:** Programas elaborados desde oficina / No están en terreno / Seguros para frutales tendrían singularidades que otros seguros no / Segmentación por zona y por especie / Antecedentes inadecuados por parte de la aseguradora para calcular el riesgo

**11. POCA DIFUSIÓN DEL SEGURO AGRÍCOLA:** Baja penetración publicitaria / Desconfía de la información publicitada

**12. INSATISFACCIÓN CON SEGURO AGRÍCOLA:** Experiencia propia o referencias / Demoras en el pago / Pago parcial de la pérdida / No pagan / Restricciones al momento del pago

Frases representativas

Entrevistado	Frutal Principal	Región	Código Respuesta	Comentario
Felipe Ramirez	Manzanas	6	1	"Porque con las otras pólizas con algunos seguros que tengo contratados nunca he tenido problemas, siempre responden"
Ramon Jubal	Uva de Vino	13	1	"Porque las otras cosas responden en casas y autos"
Fabian Duran	Peras	6	1	"En otros ámbitos funcionan bien, nunca he tenido un problema con ellos"
Mauricio	Uva de Mesa	6	1	"Son muy útiles por ejemplo en resguardo de inversiones"
Nicolas Copello	Uva de Mesa	5	1	"Porque vez que he tenido siniestro en casas o autos me han respondido, hay algunos mejores que otros"
Mauricio Mendez	Uva de Vino	13	1	"Porque yo tengo seguros de salud, de auto y me responden bien"
Jorge Selles	Nogales	13	1	"Porque tengo casi todo asegurado, casas, autos y cuando he tenido siniestros me han cubierto"
Tristan Muñoz	Nogales	5	1	"Cuando hemos tenido seguros de vehículos han respondido"
Roberto Contar	Manzanas	7	1	"Porque tengo varios seguros en otros ámbitos y funcionan"
Paulo Garces	Kiwi	6	1	"Porque tengo seguro colmena y es bueno, me funciona bien"
Cristian Meza	Uva de Mesa	13	1	"Porque resguardan el patrimonio de uno, puedo vivir sin preocupaciones"
Sergio Pezoa	Uva de Vino	7	1	"Con el seguro de su vehículo han respondido bien. En el caso agrícola no tiene experiencia"
Edit Rabelo	Nogales	13	1	"En sus seguros de vehículo y vivienda le han respondido bien"
Maria Paz Bambach	Arándanos	8	1	"Con el seguro que tiene de su vehículo le han respondido bien"
Hector Dinamarca	Uva de Vino	6	1	"En cuanto al seguro de vehículo tiene una buena experiencia"
Juan Rodriguez	Uva de Mesa	13	1	"En cuanto a los seguros de vehículo y vivienda son buenos. Los seguros agrícolas no tanto, ya que están poco elaborados, poco actualizados"
Ignacio Cardoen	Uva de Vino	7	1	"Tengo seguros para infraestructura y otros asuntos particulares, respetan los acuerdos"
Sergio Silva	Kiwi	6	1	"Según su experiencia con vehiculos a sido buena"
Juan Pablo Asiain	Arándanos	8	1	"Su experiencia con el seguro de su vehiculo fue buena, le respondieron rápido"
Patricio Rebolledo	Arándanos	8	1	"Los seguros que tiene de vehiculos le han cumplido a tiempo"
Emilio Merino	Arándanos	9	1	"En problemas que ha tenido en su vehiculo, ya sean robo y choque le han respondido bien"
Oswaldo Godoy	Arándanos	9	1	"Sus seguros de salud y de vehiculo han funcionado como el esperaba"
Juan Ignacio Martinez	Arándanos	9	1	"Según su experiencia con los seguros de vehiculo y salud le han respondido como el esperaba"
Luis Alcaino	Arándanos	9	1	"Tuvo buena experiencia con su seguro de vivienda, le respondieron rapido y todo"

Frases representativas

Entrevistado	Frutal Principal	Región	Código Respuesta	Comentario
Nelson Cortez	Uva de Mesa	6	2	"Tiene un seguro para maquinaria agrícola que le han respondido bien"
Mauricio Gutierrez	Uva de Mesa	5	2	"Tiene buena experiencia, como cuando le robaron parte de la cosecha y el seguro le respondió"
Jose Antonio Rodriguez	Kiwi	6	2	"Porque las polizas cubren en caso de daño, pese a que los seguros agricolas son caros"
Carlos Hamame	Arándanos	7	2	"Creo que son empresas serias que responden frente a un siniestro"
Luis Alcaino	Arándanos	9	2	"Cuando su remolacha se quemo, le pagaron todo"
Sebastian	Peras	6	3	"Porque te ayudan cuando tienes problemas y necesitas soluciones, dan respaldo"
Luis Vilches	Uva de Vino	13	3	"Porque depende del punto de vista que lo mire, pero los seguros funcionan"
Ignacio Nuñez	Uva de Vino	7	3	"Son muy serios y empresas grandes"
Carlos Perez	Manzanas	7	3	"Son casi siempre grandes empresas internacionales que van a responder aunque se demoren"
Eduardo Rosas	Uva de Mesa	5	3	"Siempre te pagan aunque se demoren, tienen un poco de burocracia pero se entiende ya que pueden haber mal uso de estos"
Freilan Duran	Kiwi	6	3	"Frente a una perdida algo se recupera"
Sergio Carreño	Kiwi	6	3	"Dan tranquilidad bajo situaciones inesperadas"
Daniela Díaz	Kiwi	6	3	"Cuesta que paguen pero responden"
Jose Luis Pinochet	Arándanos	7	3	"Le dan seguridad porque estan asociadas a transnacionales grandes"
Jorge Gonzalez	Arándanos	8	3	"Ayuda a tener un respaldo, da la seguridad que no te vas a quedar sin nada en caso que ocurra algo inesperado"
Raul Arriagada	Kiwi	6	3	"Porque pagan los siniestros según su experiencia, dan seguridad frente a imprevistos"
Luis Villagra	Arándanos	9	3	"Responden como uno espera frente a una catastrofe"
Fernando Tagle	Uva de Mesa	13	4	"En general buena pero la agrícola mala porque los que existen son poco prácticos, hechos desde el escritorio y para hacer un seguro agrícola hay que estar en terreno"
Alfredo Fernandez	Uva de Mesa	6	4	"De su experiencia vehicular buena, pero de la agrícola mala"

Frases representativas

Entrevistado	Frutal Principal	Región	Código Respuesta	Comentario
Mauricio Wolde	Nogales	13	5	"Se tardan mucho en pagar"
Patricio Morales	Manzanas	6	5	"Siempre tienen un pero, tienen siempre excusas, demoran los pagos"
Eduardo Roa	Nogales	13	5	"Tuvo una experiencia con un choque, tardaron 4 meses en responder"
Ignacio Alfaro	Nogales	6	5	"Cuesta que paguen. La demora es sustantiva justo en el periodo crítico que uno más lo necesita"
Patricio Rodríguez	Manzanas	6	5	"No cumplen. Siempre tienen alguna trampa para pagar menos"
Manuel Muñoz	Nogales	13	5	"No cumplen lo que dicen, se tardan en responder al momento de cubrir"
Jose Manuel Undurraga	Manzanas	7	5	"No responden por lo pactado, siempre tienen la letra chica"
Nicolas Canero	Manzanas	6	5	"Solo se preocupan de uno cuando lo va contratar"
Carolina Ramirez	Manzanas	6	5	"Porque se valen de detalles para luego no pagar y no cumplen"
Alvaro Soto	Uva de Mesa	13	5	"Porque responden a medias, tengo seguros en otras cosas y me han respondido a la mitad"
Jose Amaro Tapia	Arándanos	7	5	"No cumplen lo que dicen las pólizas. Tuve la experiencia con un seguro de salud en que le cambiaron la póliza sin avisar"
Luigi Concha	Arándanos	8	5	"Le chocaron un camión y se tardaron 3 años en pagar"
Juan Pablo Infante	Kiwi	13	5	"No funcionan bien con los plazos. No cubren realmente la pérdida"
Alejandro Villarroel	Uva de Mesa	5	5	"Te hacen aseguridad algo y no cumplen"
Alberto Medina	Kiwi	6	5	"Muchas condiciones, ponen muchos peros"
Salvador Aguilera	Kiwi	6	5	"Por lo que ha escuchado los seguros no responden con lo que prometen. Se tardan en responder"
Alfonso Navarro	Arándanos	7	5	"Porque cuando tienen que pagar ponen muchas complicaciones"
Leonardo Muñoz	Arándanos	7	5	"Según mi experiencia en seguro vehicular, se tardaron mucho en pagar"
Alberto García Huidobro	Arándanos	7	5	"Mucha burocracia para cobrar. El monto que te pagan no es el esperado"
Yenifer Acuña	Arándanos	9	5	"Tramitan mucho para poder pagar. El trato es muy frío con los clientes"
Gonzalo Chinchilla	Kiwi	13	5	"Porque es muy largo el proceso después del siniestro, tomarlos no demora nada, pero al cobrarlos empiezan los problemas"

## Frases representativas

Entrevistado	Frutal Principal	Región	Código Respuesta	Comentario
Fernando Alamo	Nogales	5	6	"Mucha letra chica en los contratos"
Pedro Nickelsen	Manzanas	9	6	"Mucha letra chica en la póliza"
Oswaldo Pinto	Uva de Vino	13	6	"Porque siempre escucho que tienen un pero"
Felipe	Manzanas	6	6	"Hay que tener cuidado con ellos, hay que ver bien todas las condiciones"
Gerardo Butron	Uva de Vino	6	6	"Existe letra chica en los contratos, donde el agricultor siempre se ve perjudicado"
Ivan Victor Droppelman	Arándanos	10	6	"Hay mucha letra chica en los contratos"
Raul Bambach	Kiwi	8	6	"Mucha letra chica en los contratos, después ponen restricciones que uno no tenía contempladas para pagar"
Gerardo Ceal	Manzanas	8	6	"Dan poca información en vez de vender el producto venden como imágenes de gente feliz"
Claudio Vergara	Peras	6	6	"Porque dan poca información, tratan de ocultar toda la letra chica"
Luis Aguirre	Kiwi	6	6	"Muy incierto, no se sabe con cuanto van a responder"
Mario Araya	Kiwi	6	6	"Los contratos no son claros, tardan en pagar"
Gabriela Villagran	Arándanos	8	6	"Son tan poco claros los contratos que desde un principio se siente engañada. No sabes si te van a responder"
Gerardo Gogia	Uva de Vino	13	6	"Tiene letra chica y ponen muchas trabas"
Alberto Garcia Huidobro	Arándanos	7	6	"El monto que te pagan no es el que suponía en la póliza"
Rodrigo Fontecilla	Manzanas	7	7	"Son caros y no ofrecen grandes beneficios. No aseguran el total"
Rodrigo Cabello	Manzanas	7	7	"No van ser detallistas en nuestro cultivo, si la fruta sale un poco fea no te van a cubrir esa pérdida monetaria, te van a cubrir solo una pérdida por producto"
Hernan Zuñiga	Uva de Vino	6	7	"No te responden por lo asegurado. Con ellos perdí plata lo contraté con Magallanes que ahora es HDI"
Juan Benedicto Vasquez Campos	Manzanas	7	7	"Una vez contraté hace tiempo un seguro, pero no fue muy útil porque pagaba anual y nunca tuve siniestro"
Rodrigo Parra	Uva de Vino	6	7	"El seguro solo te cubre grandes pérdidas"
Gonzalo Ibarra	Manzanas	8	7	"Porque no cubren la pérdida real, hacen estimaciones que se alejan de la realidad"
Eduardo Mena	Arándanos	8	7	"Ha escuchado que no cubren la pérdida real"
Oscar Galvez	Arándanos	8	7	"La estimación de la pérdida no es la real"
Felipe Rodriguez	Uva de Vino	5	7	"Toman como antecedente los últimos años y como hubo una helada incluyen eso y sale muy caro"
Mario Araya	Kiwi	6	7	"Solo pagan los costos"
Hector Maureira	Arándanos	7	7	Tuvo un siniestro en otro cultivo asegurado y le pagaron el 70% de los costos y con mucha burocracia

## Frases representativas

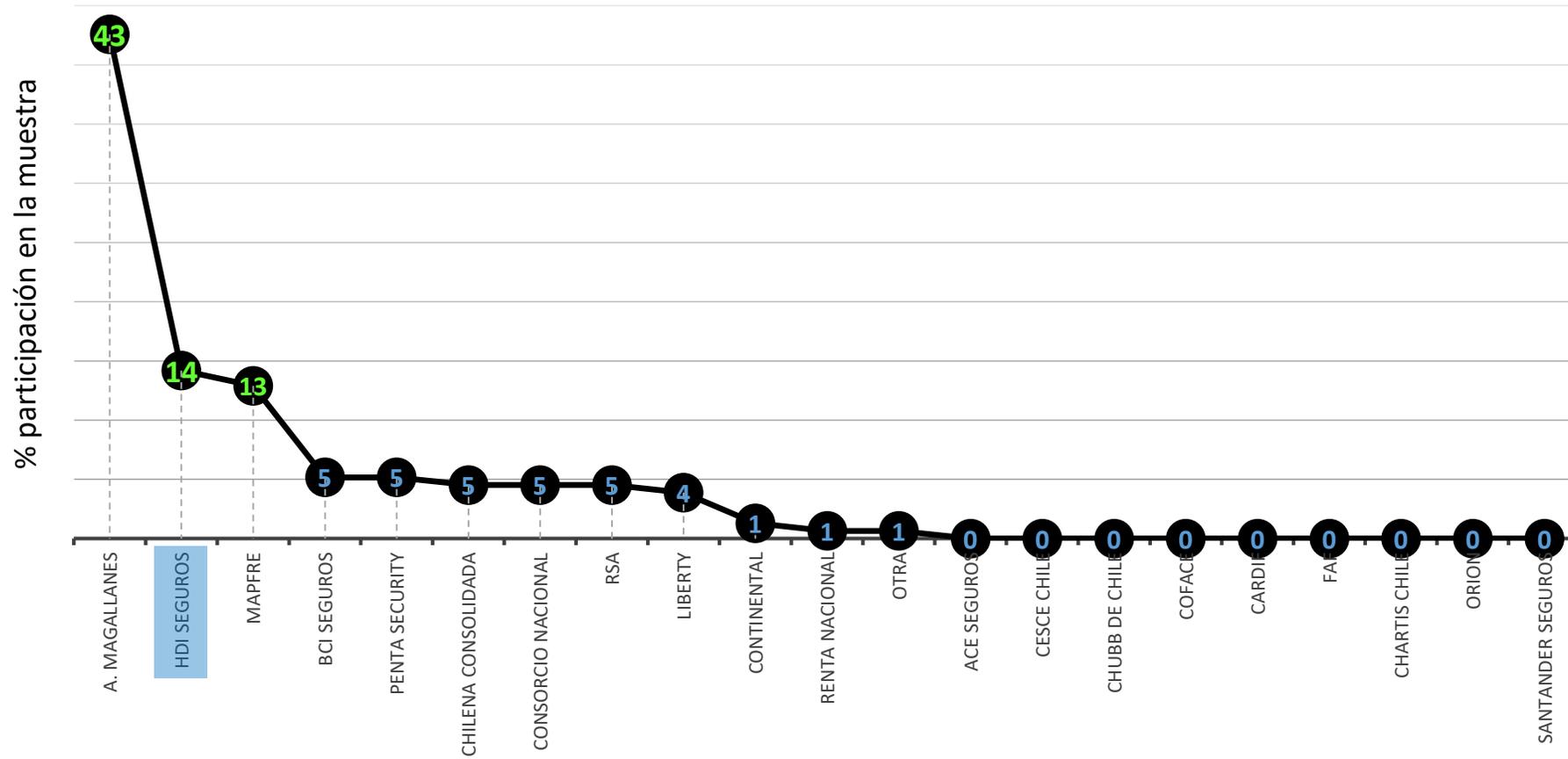
Entrevistado	Frutal Principal	Región	Código Respuesta	Comentario
Marcelo	Manzanas	6	8	"Porque siempre ellos se benefician"
Luis Caceres	Manzanas	7	8	"Porque todos los seguros tienen que ganar de alguna forma. Yo he tenido distintos seguros de distinto tipo y no responden"
Joaquin Moreno	Uva de Mesa	6	8	"Porque solo quieren ganar ellos"
Ricardo Neira	Uva de Vino	7	8	"Son fábricas de platas solo se preocupan de ellos"
Ruben Diaz	Uva de Vino	13	8	"Mientras no te puedan pagar no te pagan. Le buscan la quinta pata al gato siempre"
Miguel Angel Bravo	Manzanas	8	8	"Su padre lleva muchos años pagando seguros, nunca ha hecho uso de ellos el siente q es dinero perdido"
Eduardo Mackena	Nogales	6	8	"Porque juegan a ganador, no se interesan por contratar cuando hay muchos riesgos. Cuando se roban camiones llenos los seguros no responden"
Eugenio Garces	Uva de Mesa	13	8	"Depende del riesgo del propietario, si es riesgoso conviene. En nuestro caso creemos que un seguro es una plata mal gastada"
Manuel Orellana	Nogales	6	8	"Si hago la denuncia con suerte te cambian la camioneta en el caso de los seguros de auto, en el caso de los seguros agrícolas responden solo siendo empresa no persona. Depende del productor, si es grande, la aseguradora no lo va querer perder"
Rodrigo Cabrera	Arándanos	8	8	"La aseguradora nunca va a querer pagar, no cubren lo esperado"
Isco Ochagavía	Kiwi	13	8	"La cobertura nunca es un beneficio para uno. Siempre ganan ellos"
Cristian Sepulveda	Nogales	5	8	"Nunca son convenientes para uno"
Jose Manuel Velasco	Uva de Mesa	5	8	"Es un buen negocio pero solo para ellos porque ellos ganan"
Claudio Forno	Kiwi	6	9	"Porque no me he informado completamente del tema para tener una opinión definida"
Israel Puelles	Nogales	5	9	"Porque no lo conozco a fondo para tener una opinión"
Eduardo Soler	Uva de Mesa	5	9	"Porque el único seguro que conozco es el de la aseguradora magallanes que paso a ser hdi seguros y es malo, no sirve"
Jorge Solis	Nogales	5	9	"No tengo mucha información ni experiencia, hemos contratado seguros para las bodegas y es cuando uno va a cobrar que se verá si son buenos o no"

## Frases representativas

Entrevistado	Frutal Principal	Región	Código Respuesta	Comentario
Jaime Tilleria	Manzanas	8	10	"Son buenas pero tienen que adaptarse al mundo agro, no es lo mismo asegurar un auto que un cultivo y eso ellos no lo saben"
Juan Rodriguez	Uva de Mesa	13	10	"Los seguros agrícolas no tanto, ya que están poco elaborados, poco actualizados"
Jesus	Uva de Vino	13	10	"En general son muy claros, pero en tema agrícola no te cubren son un poco desordenados"
Rodrigo Navarro	Uva de Vino	6	10	"Que no son muy conocidos en este rubro"
Rudy Quezada	Arándanos	14	10	"Usan los mismos parámetros para zonas distintas, ej variedades que no se producen en una zona"
Wenseslao Montero	Nogales	5	11	"Hay poca información al respecto"
Manuel Maldonado	Kiwi	13	11	"En lo agrícola no se han dado a conocer lo suficiente como en otros ámbitos"
Manuel Maldonado	Nogales	7	11	En lo agrícola no se han dado a conocer lo suficiente como en otros ámbitos
Luis Cornejo	Arándanos	7	12	"Cuesta cobrar, No cubren la pérdida real"
Cristian Sepulveda	Nogales	5	12	"En lo agrícola sirven solo para ciertos cultivos y para ciertas estaciones del año"
Horacio Parra	Kiwi	13	12	"No funcionan bien en las coberturas reales"

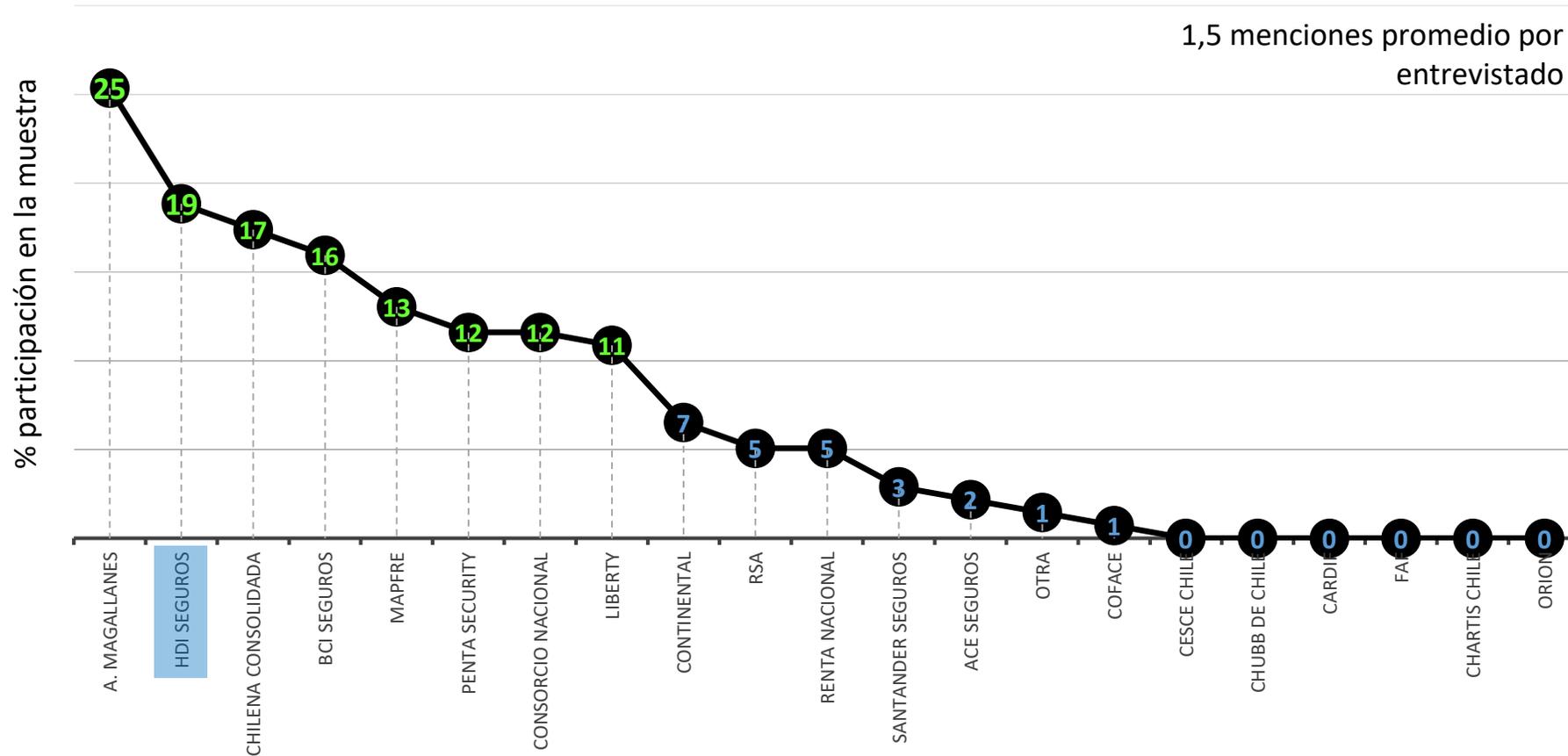
## ¿Qué marca que empresas se seguros conoce Usted?

(1º mención espontánea. Respuesta única)

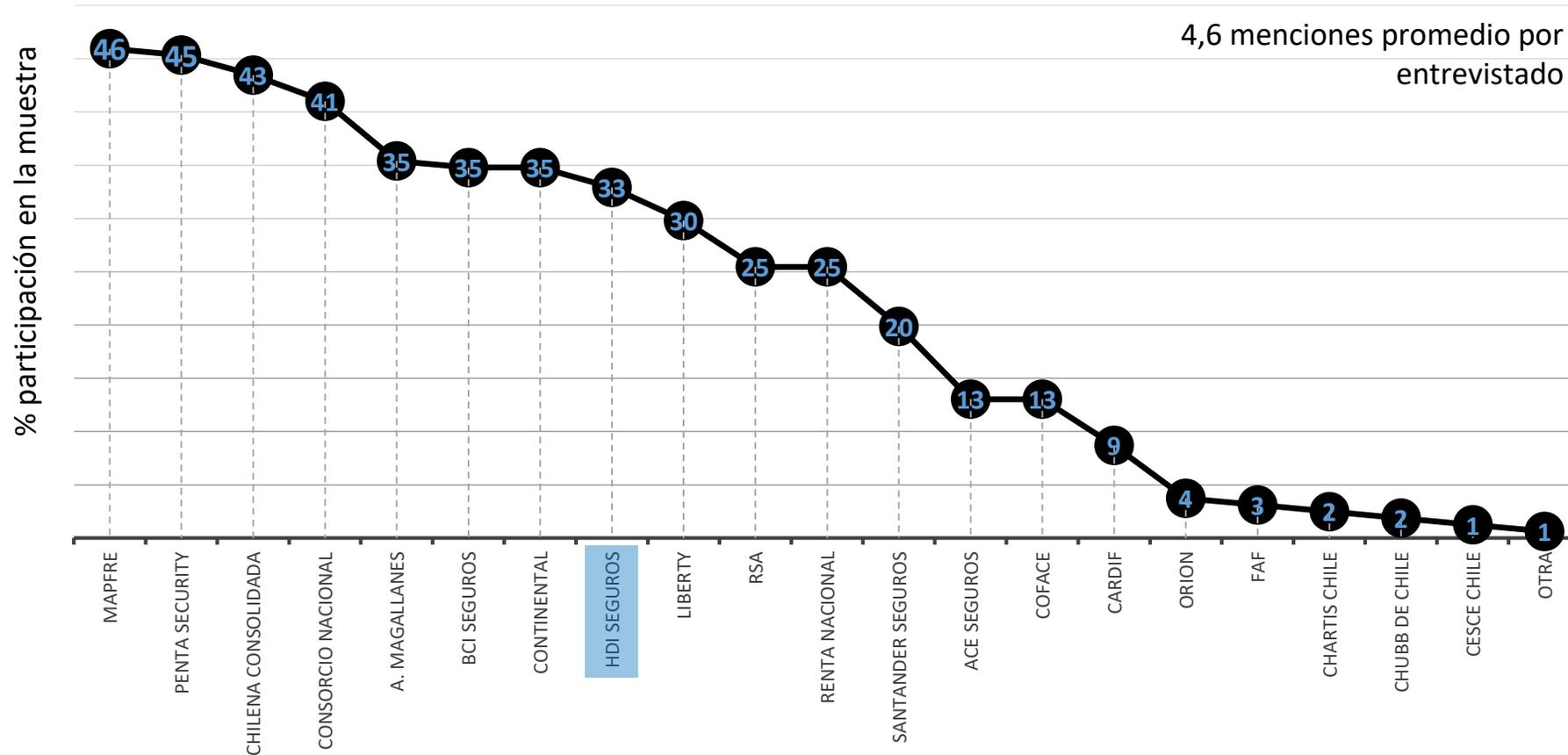


### Y, ¿qué otras marcas de empresas de seguros conoce Usted?

(Otras menciones espontáneas. Respuesta múltiple)



Y, ¿cuál de las siguientes marcas de empresas de seguros que le voy a mencionar **conoce?** (Ayudado. Respuesta múltiple)

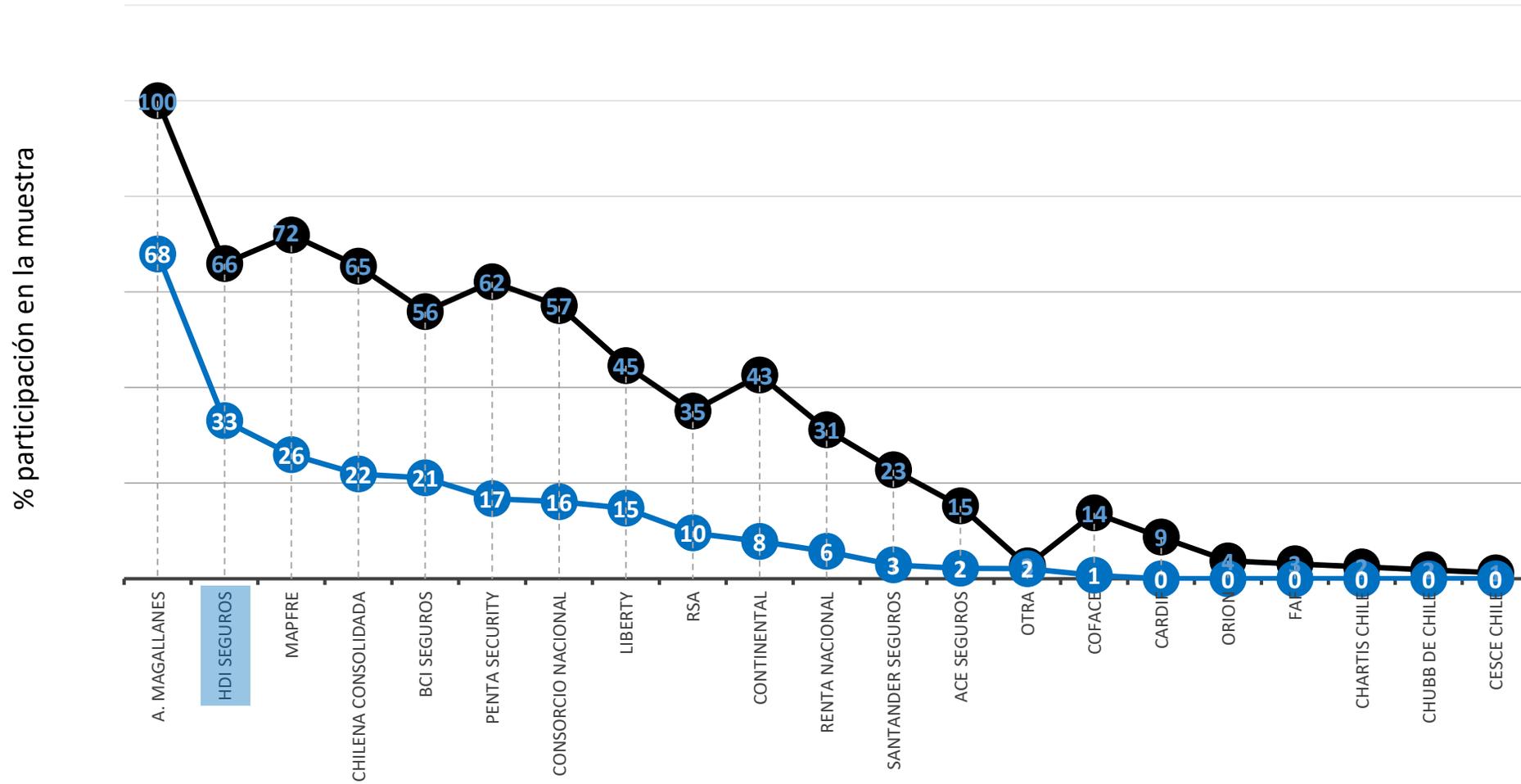


## Global Espontáneo

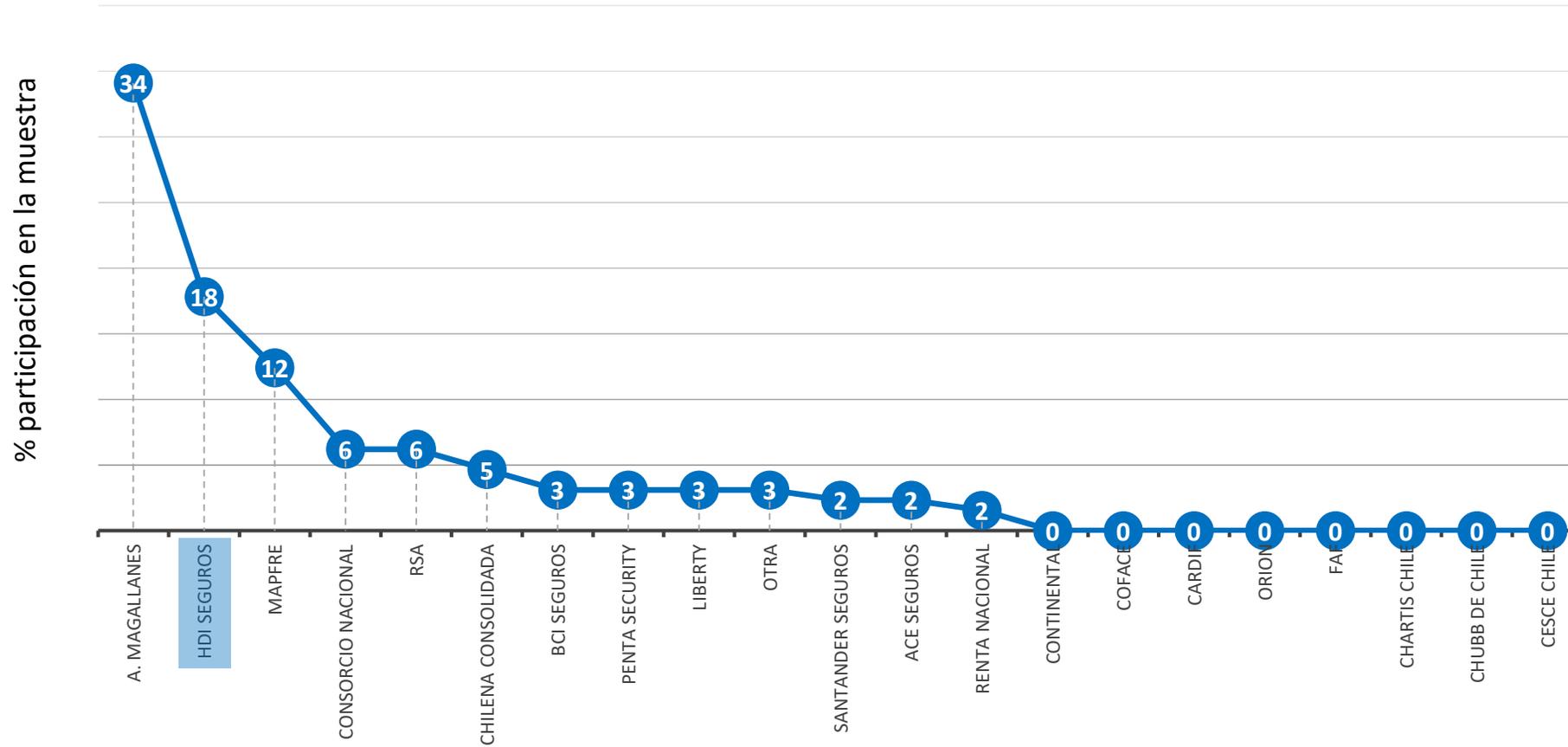
(Top of Mind + Otras menciones Espontáneas)

## Global General

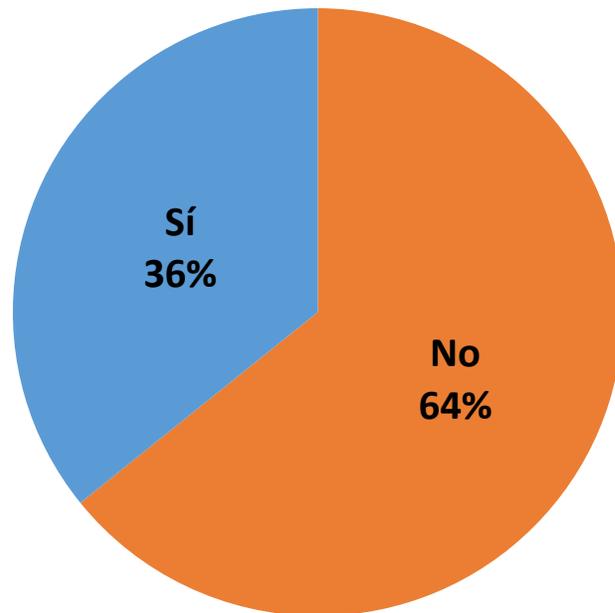
(Global Espontáneo + Ayudado)



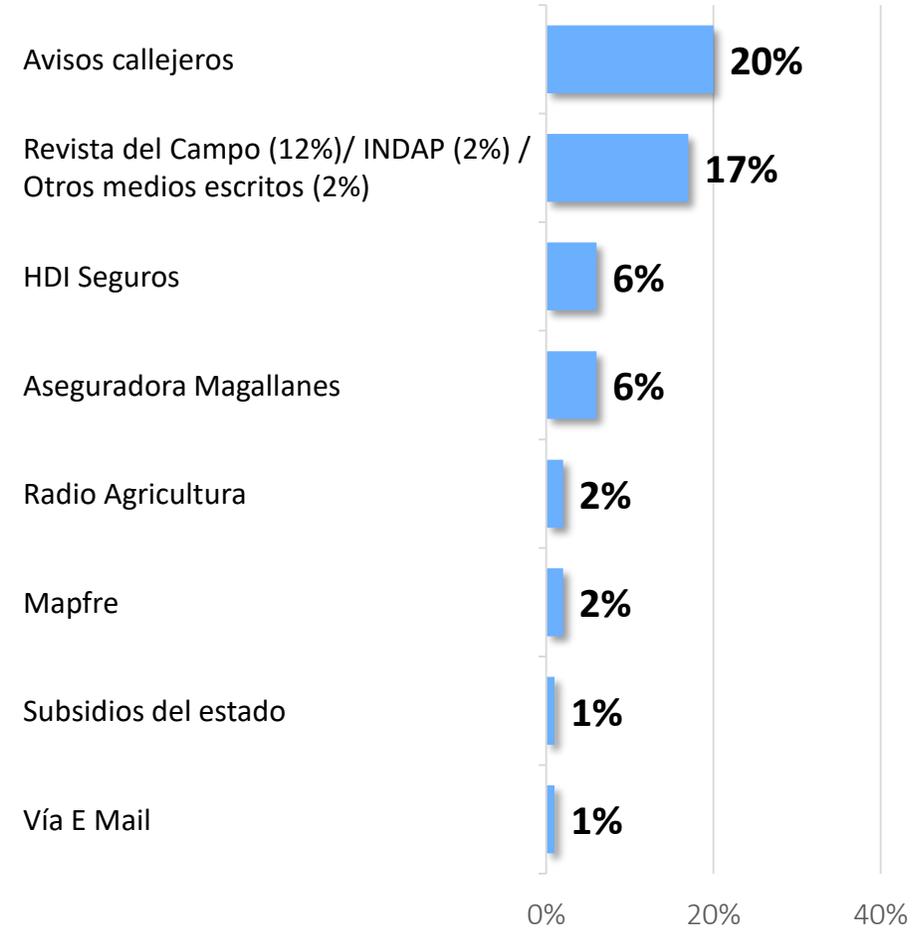
¿Cuál de estas marcas de seguros Usted diría que es la mejor?  
(Respuesta única)



**¿Recuerda alguna publicidad de seguros agrícolas?**



**(36%) ¿Qué publicidad?**





## **Anexo: Segmento Quienes Tienen Seguro Agrícola**

Comportamiento de Uso del Seguro Agrícola  
Canales de Compra

(del 6% que Sí ha contratado un seguro agrícola, diapositiva 16 a 28)

**¿Qué tipo de seguro agrícola tiene contratado? (Número de casos)**

Siniestro	Uva de Mesa	Uva de Vino	Manzanas / Peras	Kiwi	Arándanos	Nogales
Riesgos Climático	1	3	5			
Riesgos Incendio						
Otros						1

**¿Con qué empresas?**

HDI Seguros: 1	HDI Seguros: 1	HDI Seguros: 3				
	A. Magallanes: 2	A. Magallanes: 1				
		Otra: 1				
						Ace Seguros: 1

**¿Cuáles de ellos son con subsidio?**

Siniestro	Uva de Mesa	Uva de Vino	Manzanas / Peras	Kiwi	Arándanos	Nogales
Riesgos Climático			2			
Riesgos Incendio						
Otros						

**¿Cuál es el monto aproximado del subsidio?**

Pesos /Ha			9.150.000			
CLP /Ha			343,6			

■ Muy Poco Satisfecho
■ Poco Satisfecho
■ Regular
■ Satisfecho
■ Muy Satisfecho



"No cubrió nada"

"Nunca los he ocupado", "No lo ocupe, solo pague una vez", "Han cumplido con lo estipulado. Son serios", "Tengo un seguro por robo el cual le respondieron" / "Aunque no hecho uso del seguro, los ejecutivos han sido eficientes"

**¿Cuán *satisfecho* está usted con la compañía con la cual tiene contratado su seguro agrícola?**

■ Muy Poco Dispuesto
■ Poco Dispuesto
■ Regular
■ Dispuesto
■ Muy Dispuesto



**¿Cuán dispuesto está usted a *recomendar* la compañía con la cual tiene contratado su seguro agrícola?**

■ Muy Poco Satisfecho
■ Poco Satisfecho
■ Regular
■ Satisfecho
■ Muy Satisfecho



**¿Cuán dispuesto está usted a *permanecer* como cliente de la compañía con la cual tiene contratado su seguro agrícola?**

¿A través de qué canal contrató el seguro?

¿Qué ventajas tiene este canal de venta para los seguros agrícolas?

	N° casos
Corredores	6
Compañía de Seguros	4
Distribuidores	0

"Nos explican todo. Como funciona y los precios", "Te pueden explicar todo detalladamente", "Facilita los tramites", "La única experiencia que ha tenido ha sido a través de un corredor"

"Te pueden explicar y ayudar en todo", "Le da más confianza", "El corredor no maneja toda la información, al final igual hay que hablar con la compañía"/ La única experiencia que ha tenido es con la compañía, cree que ha sido buena la entrega de información"

Para contratar un seguro agrícola, ¿obtuvo usted alguna asesoría experta?

	N° casos	¿de quién?
<b>Sí</b>	5	Asesor de Holding, Ejecutivo bancario, Corredor
<b>No</b>	5	



## Fase Cualitativa: Entrevistas

**Marco Luraschi:** JLT Corredores de Seguros

**Daniel Silva:** Servicios de Gestión Ltda.

**Ibar Silva:** Agroseguros

**Francisca Silva:** PUC

## Principales características del mercado de seguro agrícola

- **Es un producto de baja penetración de mercado debido a una amplia variedad de factores, entre los que destaca:**
  - **No es producto muy conocido** entre los agricultores.
  - Es considerado un seguro de **alto costo**.
  - **La demanda está muy dispersa** lo que obliga a los corredores a un mayor despliegue en los territorios.
  - El seguro **no reconoce las particularidades** de cada productor.
  - Desde el punto de vista de las pólizas, más del 80% son contratadas por pequeños productores con **perfil tipo Indap**.
  - Desde el punto de vista de los montos asegurados: los pequeños bajan a un **30% del valor de la producción asegurada**.
  - Quienes más aportan en términos del volumen de capital asegurado son los **medianos y grandes agricultores**.
  - En global, el seguro agrícola con subsidio tiene un volumen de negocio aproximado a **20MM US en prima**.

### Principales actores del mercado de seguro agrícola

- **El ministerio de agricultura:** a través de Agroseguro, comité que depende de Corfo.
- **Las compañías de seguro.**
- **La red de corredores** o agentes de seguros.
- **Los productores** clientes en este mercado

### Principales productos del seguro para el mercado agrícola

- El más conocido es el **seguro agrícola para cultivos industriales** (remolacha asociado a lansa) es donde mejor se conoce cómo opera el seguro y hay renovación de la contratación todos los años.
- Hay una relación más directa entre la agroindustria y sus productores con las compañías de seguro, por ende pueden negociar condiciones preferenciales o hacer ciertos ajustes al producto de acuerdo a determinados requerimientos de ese mercado.
- El segundo producto en importancia es el **seguro para productores pequeños**, asociados a Indap, dado que Indap, por política crediticia exige la contratación del seguro para cualquier crédito en un rubro asegurable.

## Principales tendencias observables en este mercado

- **Lento aumento de la percepción de riesgo** en los agricultores por los fenómenos relacionados con el cambio climático, lo que hace prever un crecimiento en la contratación de seguros.
- **El desarrollo de productos específicos** para las necesidades de la agroindustria o el agricultor, que den cuenta de las particularidades de cada productor.
- La necesidad de **estandarizar el procedimiento para la contratación**, que evite la recopilación burocrática de antecedentes de parte del agricultor para contratar el seguro.
- **En frutales se ha observado un despegue a partir del año pasado**. En el periodo 2016-2017 cerca del 15% de crecimiento en la contratación del seguro agrícola es explicado por los frutales.

### Factores que **motivan** la contratación de seguros agrícolas de frutales

- Asociado al costo, **el subsidio debiese ser un motivador** (50% del costo de la póliza).
- **La sensación de riesgos** y eventos que hayan ocurrido en el último tiempo.
- **Haber sufrido** personalmente pérdidas.
- Cuando el productor **depende mucho de un campo en particular**, no así cuando tiene más diversificado el cultivo.

### Factores que **inhiben** la contratación de seguros agrícolas de frutales

- La baja sensación de riesgo.
- Creer que el subsidio del Estado **apunta solo a pequeños productores**, lo que no es así, el subsidio es para todos.
- Costo del seguro: en general **es considerado caro**.
- Percepción de que las compañías buscan cómo **evitar el pago** del seguro una vez acontecido el evento.
- Haber entendido mal el instrumento y esperar que **cubra pérdidas por montos superiores a lo pactado**.
- Cuando las **condiciones no se flexibilizan** para cada cliente. Para personalizar el crédito tienen que ser grandes contrato.

### Para qué segmento del mercado **es útil** el seguro

- Para los productores de agricultura comercial, especialmente para la pequeña y mediana agricultura. Ellos tienen más necesidad porque están más expuestos y menos diversificados.

### Para qué segmento del mercado **es menos útil** el seguro

- Para productores de subsistencia y para grandes productores. Estos últimos manejan una estrategia de diversificación del riesgo básicamente a través de muchos predios en zonas distintas.

### Respecto de los precios del seguro agrícola

- Es considerado un seguro caro.
- Los precios adecuados van a depender del cultivo y de la ubicación del productor. Hay productores ubicados en zonas de alto riesgo.
- Lo gravitante es que las compañías de seguro puedan identificar esas condiciones y adecuar el producto a esas condiciones. Actualmente solo se manejan parámetros referenciales, es decir, promedios muchas veces no representativos.
- El desafío está en tarificar a cada quien su precio justo. A quién es más riesgoso cobrar más y al menos riesgoso un precio más bajo, pero eso requiere información estadística e historiales de siniestros por zona, esto ayudaría a fundamentar una tarificación más diversa.

## Principales agentes que influyen la toma de decisiones para contratar un seguro agrícola

- **Las instituciones bancarias.** No pueden exigir el seguro pero sí pueden incentivarlo, por ejemplo, los seguros son reconocidos como mitigadores de riesgo, por ende, podría hacer las veces de garantía, bajando incluso el costo del crédito al productor.
- **Agroindustrias y exportadoras de fruta** como coordinadores o aglutinadores de demanda de seguro. Ahí hay información de los productores y las compañías pueden ofrecer un producto a la medida.
- **Asesor técnico y proveedores de insumos,** especialmente el asesor técnico que goza de credibilidad de parte de los agricultores al momento de la toma de decisiones, pero el asesor técnico tiene que estar convencido.
- **Indap y sus ejecutivos,** dado que donde mejor funciona el seguro es donde hay entidades que agrupan un programa para muchos productores, especialmente cuando hay un financiamiento y el seguro pasa a ser una especie de garantía para el financiamiento.

### Otras herramientas con que cuenta el agricultor para cubrir eventuales riesgos climáticos

- **Inversiones tangibles en medidas de mitigación**, por ejemplo, techos para heladas y obviamente la diversificación en términos de cultivos y zonas de siembra de esos cultivos.
- El tangible tiene además un atributo, **no es una compensación** sino una medida que evita perder la fruta, en contraste, el seguro es intangible.
- **El agricultor quiere evitar perder la fruta** no cobrar un cheque en caso de siniestro. El seguro, como intangible es visto como una medida de parche, que cubre solo parte del volumen del negocio.
- Actualmente, **los agricultores están gastando más en tangibles**, que no son infalibles pero generan mayor percepción de seguridad.

### Respecto de los canales a través de los cuales se comercializa el seguro agrícola

- La venta debe hacerse a través de **corredores o instituciones** bancarias.
- **Los corredores son clave** para entregar un buen asesoramiento al agricultor, sin embargo, no hay nadie muy especializado, hay generalistas del seguro agrícola.
- Las compañías de seguro deben realizar una gestión comercial que **incorporen información detallada** sobre las condiciones de cada productor.

### Respecto de los mejores medios para recibir información de estos seguros

- **Medios especializados**, revistas, folletos.
- **Visitas a terreno de agentes** que puedan entregar buena orientación y asesoría para la toma del seguro.
- **Charlas, encuentros** informativos donde se agrupe a los agricultores.
- **Es fundamental difundir las buenas experiencias**, agricultores que contratan el seguro informadamente y han tenido muy buenos resultados.
- **Hay que hacer hincapié en otros medios de difusión**, avisos en radio, prensa escrita, reuniones con productores, etc. Se deben refocalizar los medios de difusión, adecuados a los productores.

### Respecto de las marcas de seguro agrícola que operan en el mercado

- En general los agricultores **no conocen las marcas** asociadas a los seguros.
- Algunas de las marcas algo recordadas por los agricultores son básicamente **HDI, Magallanes y Mapfre**, especialmente para aquellos productores asociados a la agroindustria.
- Sin embargo, **les cuesta encontrar parámetros de comparación** entre compañías.

### Principales razones para no contratar el seguro

- **Baja percepción de riesgo**, aunque cada vez hay mayor información respecto de los efectos del cambio climático sobre la agricultura, eso a la larga aumentará la percepción de riesgo.
- **Falta de información**. En general se desconoce que existe el seguro y que además tiene un subsidio, por lo que resulta algo más barato.
- **Es considerado caro**, sobre todo cuando los agricultores analizan su situación en los últimos 10 años y si no les ha pasado nada no ven interesante el seguro, no lo ven como una inversión; además, muchos no renuevan cuando después de unos años no les pasa nada, no tienen siniestros.

## Elementos que deben cambiar en el actual **modelo de servicios** para estimular la contratación del seguro

- **El desafío esta en tener gente en terreno** con una estrategia de colocación de seguro bien definida y con los costos asociados a la realidad de cada agricultor
- **Se debe incorporar la figura del especialista**, que maneje diversas estrategias de venta del seguro de acuerdo a cada perfil de cliente.
- **La oferta de producto debe ser más personalizada**, considerar información respecto de diversas zonas geográficas o de microclimas, que determinan diferencias del nivel de riesgo para cada productor, lo cual debería reflejarse en una oferta de precios más diversa.
- 
- Mejorar la comunicación, **enfocarse en los aglutinadores** de demanda para llegar a una mayor cantidad de productores



## Utilización de Datos

Diagnóstico

Prioridades

Caracterización del Comprador

## Diagnóstico

## Principales aspectos destacados

## Racional

**Falta de información directa respecto a seguros agrícolas.**

El estudio arroja como uno de sus principales datos la falta de información. Un **21%** de las menciones respecto a los factores que podrían hacer "cambiar de opinión" tiene que ver con la difusión del seguro. Aunque más de **90%** "sabe que existe" un seguro agrícola, el grado de *familiaridad* con este instrumento es bajo.

**Alto costo del seguro.**

El factor costo del seguro tiene un **15%** de las razones por las cuales no contratar un seguro. Al parecer no existe una análisis muy profundo de *pricing* considerando la realidad de los márgenes de los pequeños y mediano agricultores. Por otra parte, un **76%** dice que el precio es un factor importante o muy importante para no contratar el seguro.

**Bajo percepción de riesgo.**

Un **42%** de los encuestados manifiesta que la baja percepción de riesgo es una razón importante o muy importante para no contratar el seguro. El riesgo está asociado principalmente a factores climáticos que se puede controlar mediante alternativas tecnológicas y soluciones más "tangibles".

**Disposición a pago es el 50% de lo real.**

La media de disposición de pago se sitúa en torno a las **6 UF anual** por hectárea. La mayoría (**59%**) no pagaría más de **5 UF**. Dado que los riesgos se ven como estacionales, existe resistencia al pago anual.

**Efecto de los deducible. No se está cubierto para un mal año, seguro muy catastrófico.**

La cobertura recibe un **13%** de las menciones de por qué no contratar un seguro. Existe la expectativa de que cubra la totalidad de los costos de producción, o el flujo de venta o comercialización.

**Aplicación del deducible al monto asegurado.**

Expectativas de incluir "la totalidad o parte importante" de los costos incurridos durante la temporada en particular y que involucraría, entre otros: gastos en agroquímicos, mano de obra, horas máquina, energía, análisis de suelo y foliares. Incluso para algunos entrevistados los ingresos no percibidos. Definidos los ítems de costos, se espera que el seguro cubra la totalidad o un % significativo de los costos incurridos o la merma económica proyectada.

**Engoroso de proceso de contratación (lógica legal)**

Un **13%** de las menciones de no contratación son por los contenidos de la póliza, que se consideran poco claras, con espacios de interpretación, etc. Por otra parte, un **67%** dice que la información respecto a cómo operan los seguros son una razón de no contratación.

## Prioridades

### Pilares

### Idea fuerza

#### Adecuar el costo de la prima.

Incluir todas las especies para generar una mejor percepción de solución integral.

Masificar la cobertura de los seguros para buscar un mejor efecto de precio.

Difundir mejor casos de efecto catastrófico.

Buscar efectos aglutinadores.

Buscar aumento del subsidio.

Ofrecer coberturas más catastróficas.

Diferenciar los precios de acuerdo a comportamiento recurrente de riesgo.

Buscar una mayor dedicación de negociación costo eficiente para customizar.

#### Revisar el esquema de franquicias y deducibles.

Generar mejor información respecto a qué es franquicia y qué es deducible.

Simplificar las condiciones del producto (hablar sólo de deducible).

Componer el deducible de acuerdo a absoluto y porcentual.

Desarrollar mayor claridad respecto a las condiciones de los deducibles.

#### Diversificar los productos adecuándolo a las especies y aumentando la cobertura.

Generar casos de demostrar fomentando la prueba del producto.

En el seguro agrícola estamos descalzados de plazos. Tenemos que ampliar los plazos de los seguros para que calce con los ciclos de inversión.

Avanzar en customizar más mediante uso de información más específica.

Difundir sobre la base de promoción a través de líderes de industria y soporte institucional. Desarrollar mejor el marketing relacional.

Mejor el rol de corretaje en terreno. Generar difusión dedicada al nicho.

#### Mejorar la gestión de pagos de indemnizaciones.

Transmitir información respecto a el pago de indemnizaciones para ser difundida a través de medios institucionales.

## Grupo Objetivo

### Principales características del comprador

### Consecuencia

**Minimizador de costos, porque no controla el precio.**

El perfil de productor se orienta naturalmente hacia bienes tangibles. Esto es una extensión de su actividad diaria, que depende mucho de la observación de hechos muy concretos y verificables. Los productos intangibles, tales como los seguros, tiene una natural barrera de entrada a nivel cultural. La estrategia en este caso debe ser demostrativa, de ilustración de casos y de recomendación de otros agricultores líderes de opinión.

**Baja percepción de riesgo. El agricultor "le baja el perfil al riesgo".**

Efectivamente frente a ciertos eventos existe baja percepción de riesgo. Pero además, el agricultor tiene incorporado como parte natural de su actividad el riesgo no tan sólo de eventos, sino también a nivel del comportamiento del mercado y los resultados financieros. Por tanto, el riesgo viene a ser un atributo de la actividad con el cual se debe convivir. Sin embargo, frente a eventos catastróficos existe bastante mayor inquietud que frente a otros hechos más controlables. Por tanto, los seguros deben orientarse con mayor claridad a abordar sucesos de esa naturaleza.

**No tiene en el ADN el uso de seguros. Les gustan las soluciones tangibles. La solución tangible es más cara, pero la ve. ("cómo hacer la venta menos financiera").**

La industria de los seguros agrícolas se comporta como una categoría todavía en una fase inmadura, de introducción al mercado (más allá de la disponibilidad de productos en el tiempo). ¿Cómo se genera familiaridad e interés por una nueva categoría de productos? Una estrategia importante en este caso es penetrar en los segmentos de mercados de mayor valor desde el punto de vista del efecto demostrativo y modelación de conductas. Por otra parte, el lenguaje de la venta efectivamente debe ser depurado en lo posible de conceptos financieros abstractos, apoyándose más en datos y en ejemplos.

**Diversificación del comprador y segmentación del mercado.**

En general, existe un desafío importante por segmentar el mercado, proponiendo una fórmula de valor más a la medida de las necesidades de cada categoría de productor. La variable tamaño es uno de los criterios para este ejercicio, pero también la situación geográfica, la estructura productiva y otras variables de clasificación. Existe un cierto consenso en el diagnóstico de las las soluciones actuales operan a nivel muy genérico por lo que tiene relativamente poca penetración.