



“aBRAza tu vida” El caso Leonisa

Un ejemplo de Inclusión con Impacto Social





Marca #1 en

9

Países

Presencia



Colombia



U.S



Ecuador



U.K



Guatemala

a



Puerto Rico



Costa Rica



Mexico



Perú



Chile



Panamá



Europe

45

Plantas de
producción



10.000

Empleados directos
e indirectos

+214.000

Ejecutivas

+4.230.000

Cientes
anualmente

98%

Penetración del
mercado colombiano



216.111



698.000

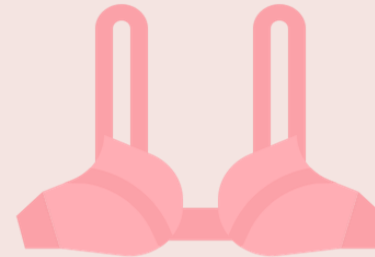


17.694

Unidades de ropa
interior vendidas
cada 20 días

931.805

46%



Participación
por categoría



54%

428.630

Bras vendidos
en catalogo
cada 20 días en
18 campañas al
año

Alianza Leonisa & Cardif



LEONISA

Bra

Catalogo



**BNP PARIBAS
CARDIF**



Seguro

**Seguro de cáncer
femenino**

Creamos un producto único para todas las mujeres con el propósito de protegerlas y promover la prevención del cáncer femenino, solo con la compra de un Bra.

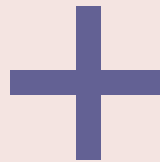




Capa 0

Seguro gratis

- **\$1 millón** por diagnóstico de cáncer femenino
- 6 consultas gratis de telemedicina



Por solo
\$20.000



Por solo
\$30.000

multiplica tu protección

Capa 1: \$7 Millones

en caso de diagnóstico de cáncer femenino

- **3 millones** en caso de muerte accidental
- **6 consultas** gratis de telemedicina para titular y **1 beneficiario**.
- Entrenador y nutricionista **digital**

Capa 2 : \$15 Millones

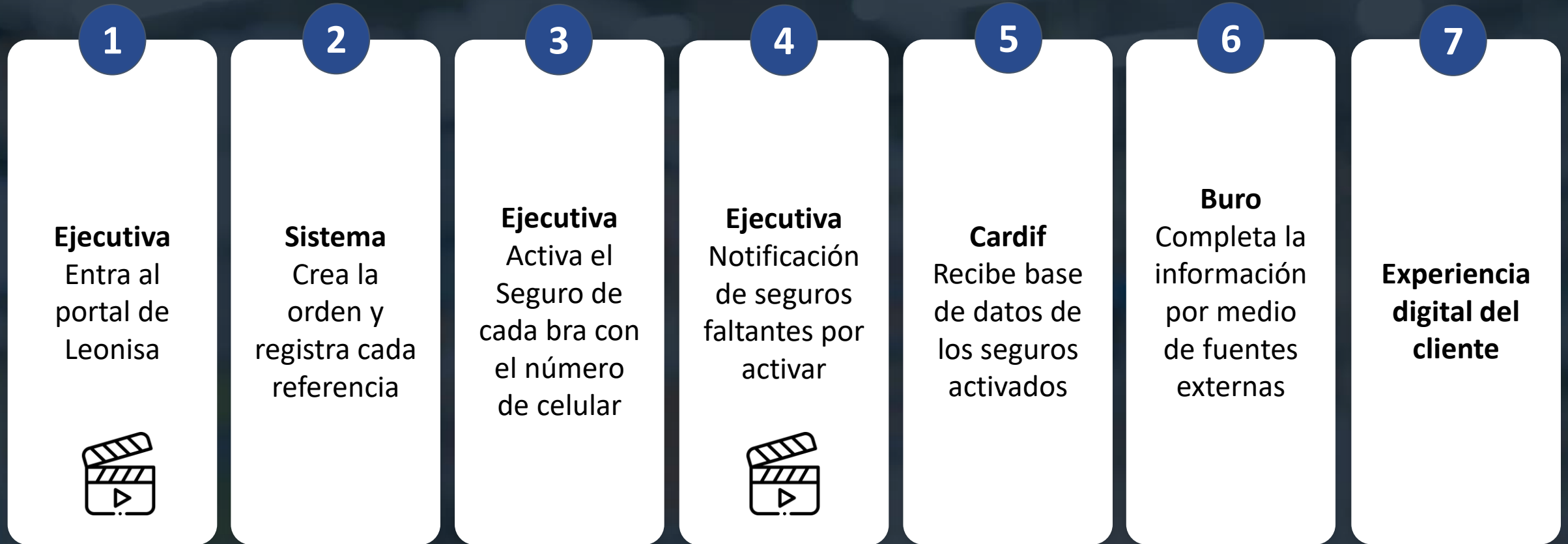
en caso de diagnóstico de cáncer femenino

- **5 millones** en caso de muerte accidental
- **6 consultas** gratis de telemedicina para titular, **1 beneficiario e hijos menores**.
- Orientación **psicológica** ilimitada
- Entrenador y nutricionista **digital**



¿CÓMO ES LA EXPERIENCIA CLIENTE?

Proceso de activación de seguros Leonisa



Activación de seguros

Proceso de activación de seguros Leonisa

1

Ejecutiva
Entra al portal de Leonisa



2

Sistema
Crea la orden y registra cada referencia

3

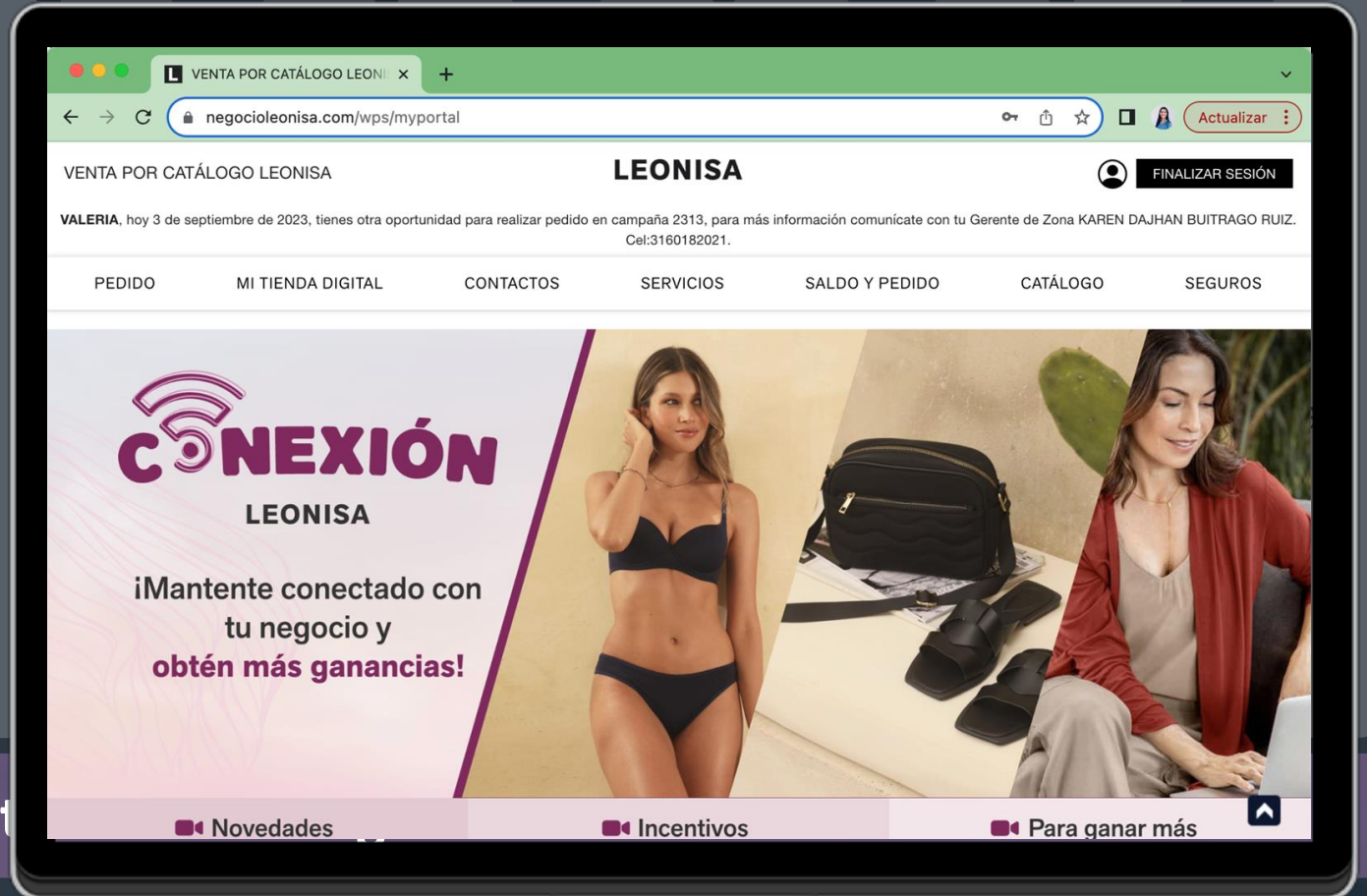
Ejecutiva
Activa el Seguro de cada bra con el número de celular

4

5

6

7



Proceso de activación de seguros Leonisa

1

Ejecutiva
Entra al
portal de
Leonisa



2

Sistema
Crea la
orden y
registra cada
referencia

3

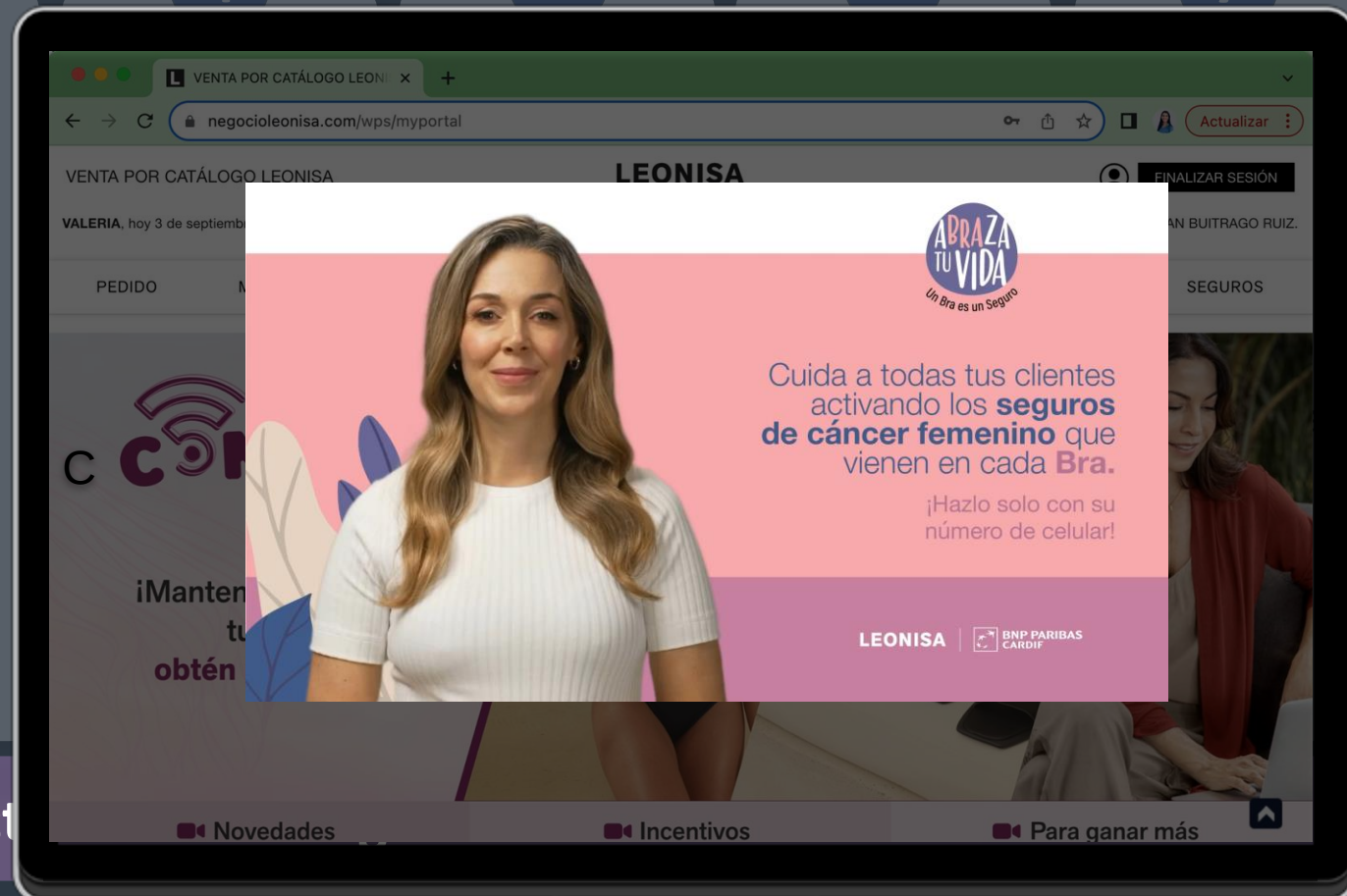
Ejecutiva
Activa el
Seguro de
cada bra con
el número
de celular

4

5

6

7



Proceso de activación de seguros Leonisa

1

Ejecutiva
Entra al portal de Leonisa



2

Sistema
Crea la orden y registra cada referencia

3

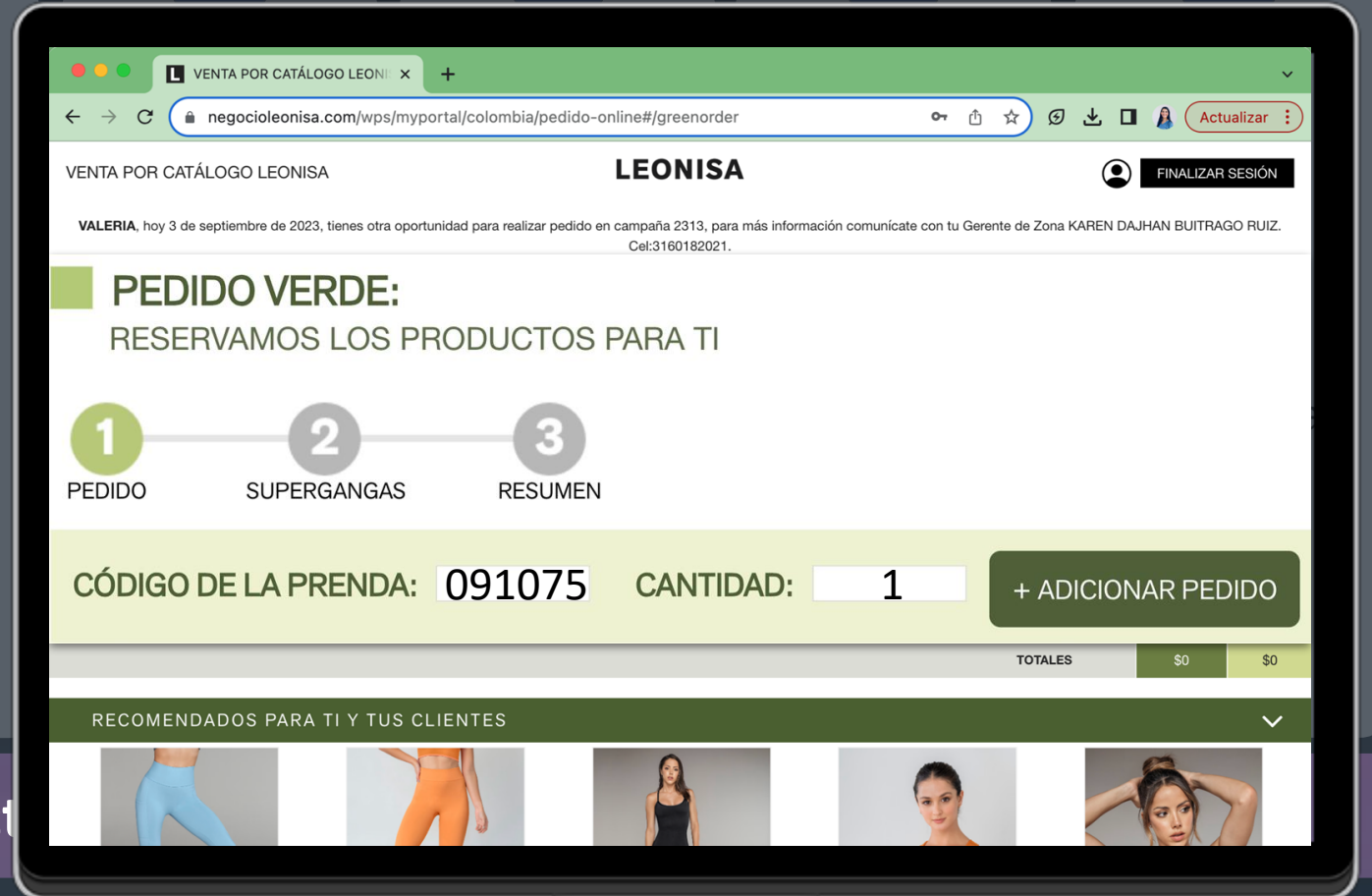
Ejecutiva
Activa el Seguro de cada bra con el número de celular

4

5

6

7



Proceso de activación de seguros Leonisa

1

Ejecutiva
Entra al portal de Leonisa



2

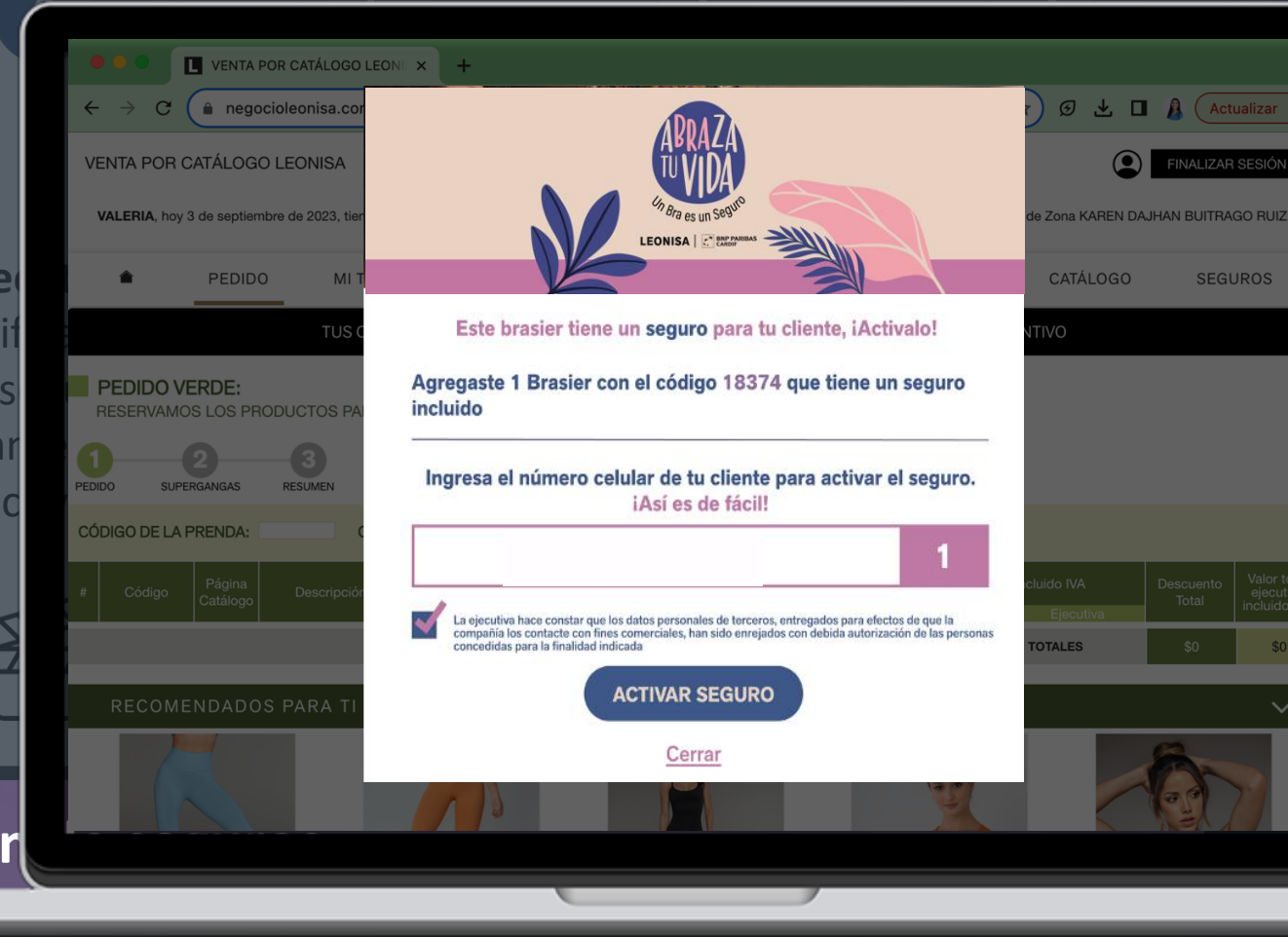
Sistema
Crea la orden y registra cada referencia

3

Ejecutiva
Activa el Seguro de cada bra con el número de celular

Ejecutiva
Notifica de la activación

Activación



Proceso se activación de seguros Leonisa

1

Ejecutiva

Entra al portal de Leonisa



2

Sistema

Crea la orden y registra cada referencia

3

Ejecutiva

Activa el Seguro de cada bra con el número de celular

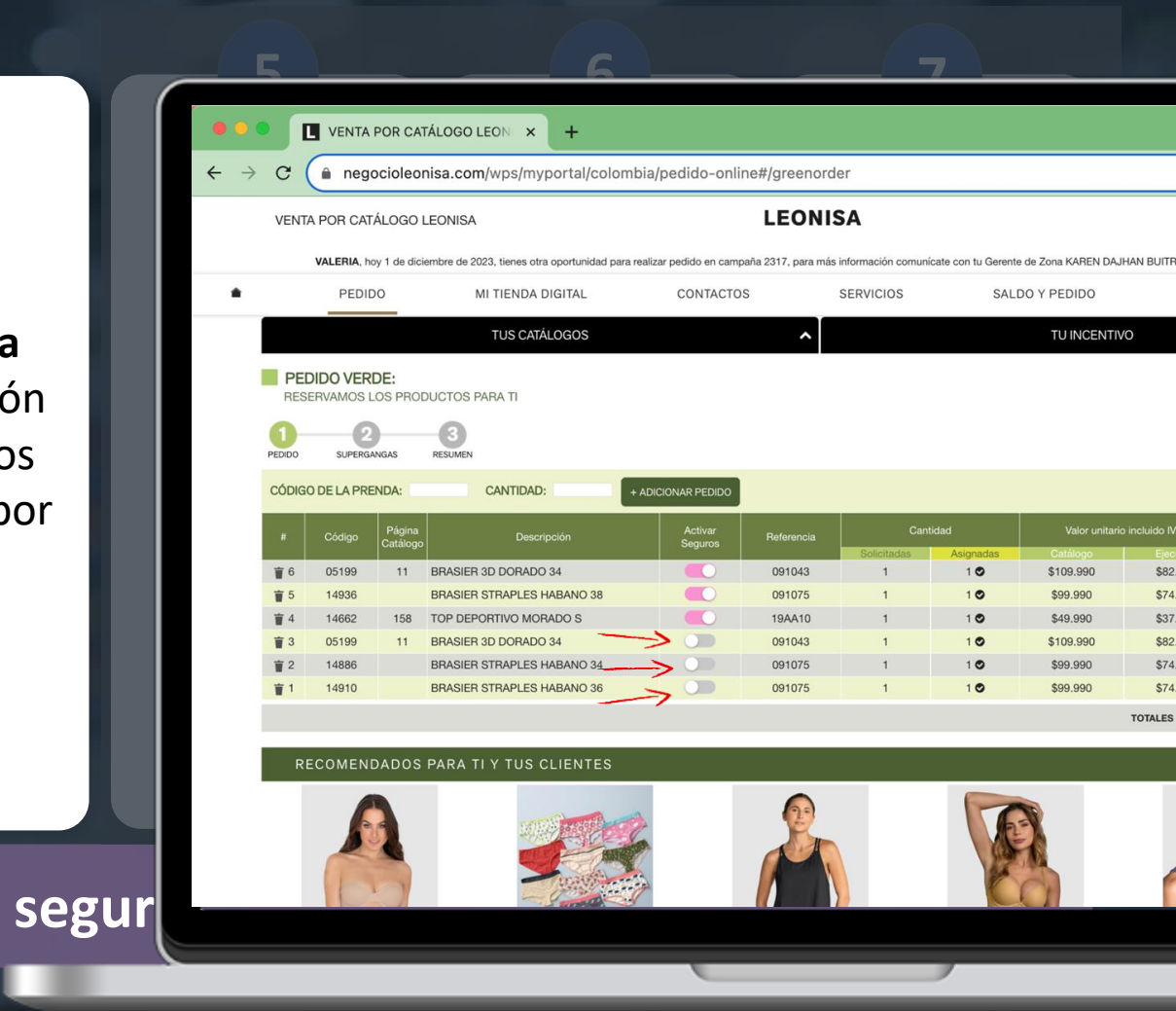
4

Ejecutiva

Notificación de seguros faltantes por activar



Activación de segur



Proceso de activación de seguros Leonisa

1

Ejecutiva
Entra al portal de Leonisa



Leonisa envía la base de datos a Cardif con la información de todos los registros que se hicieron en el día

- Celular cliente
- Referencia del Bra
- Fecha de compra
- Nombre de la Ejecutiva
- Celular de la Ejecutiva
- CC de la Ejecutiva



5

Cardif
Recibe base de datos de los seguros activados

6

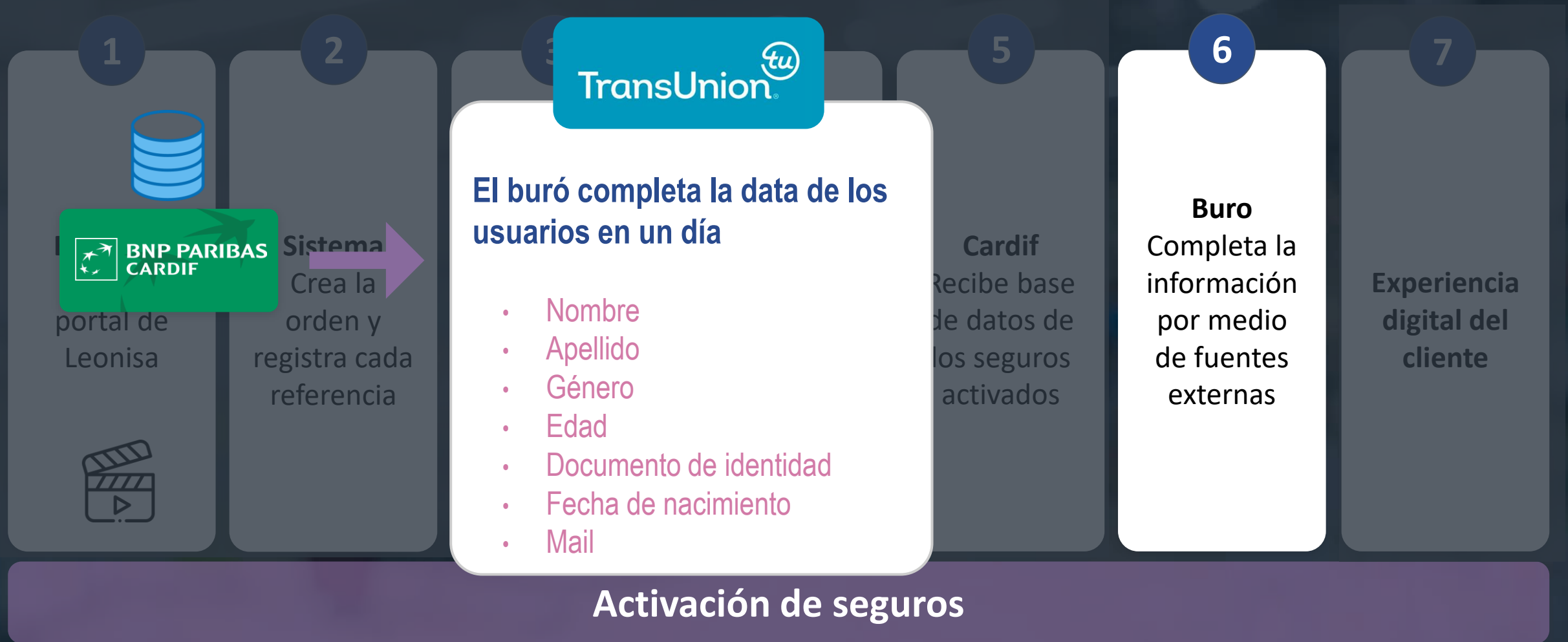
Buro
Completa la información por medio de fuentes externas

7

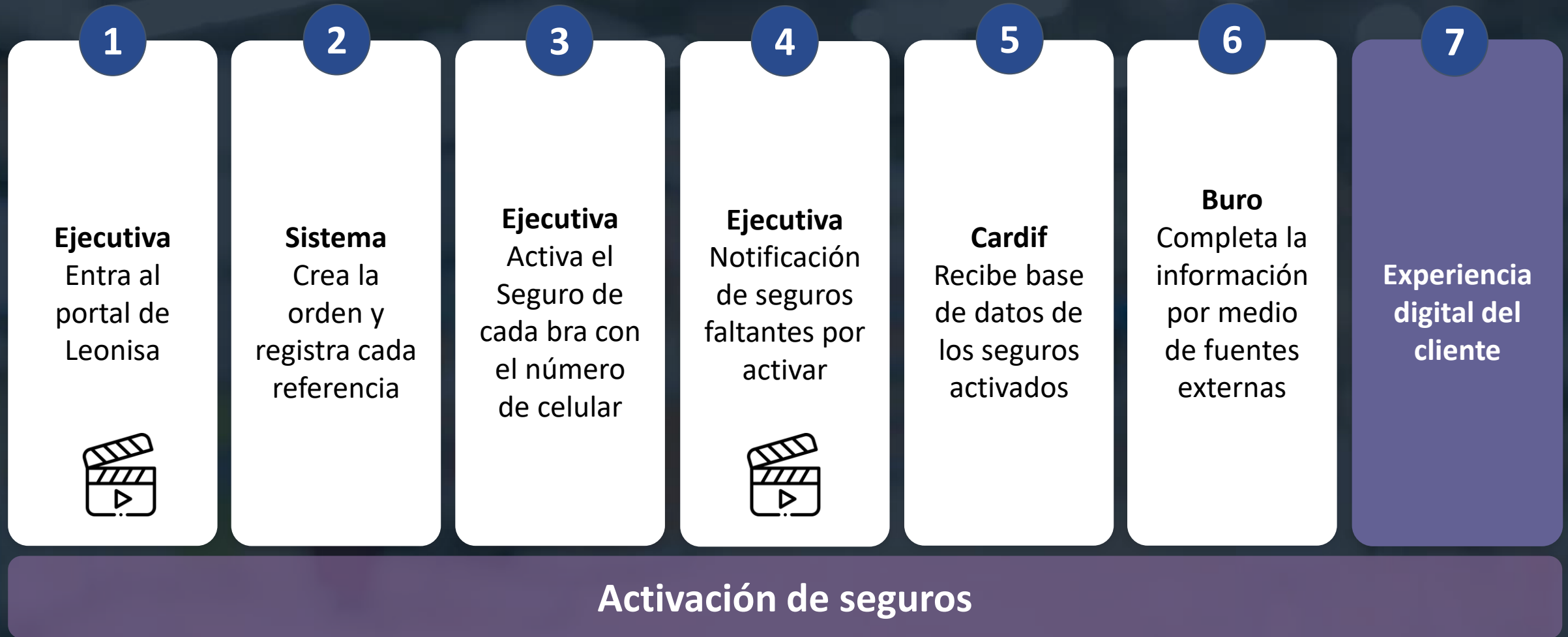
Experiencia digital del cliente

Activación de seguros

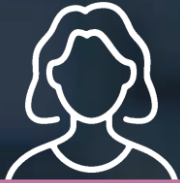
Proceso de activación de seguros Leonisa



Proceso de activación de seguros Leonisa



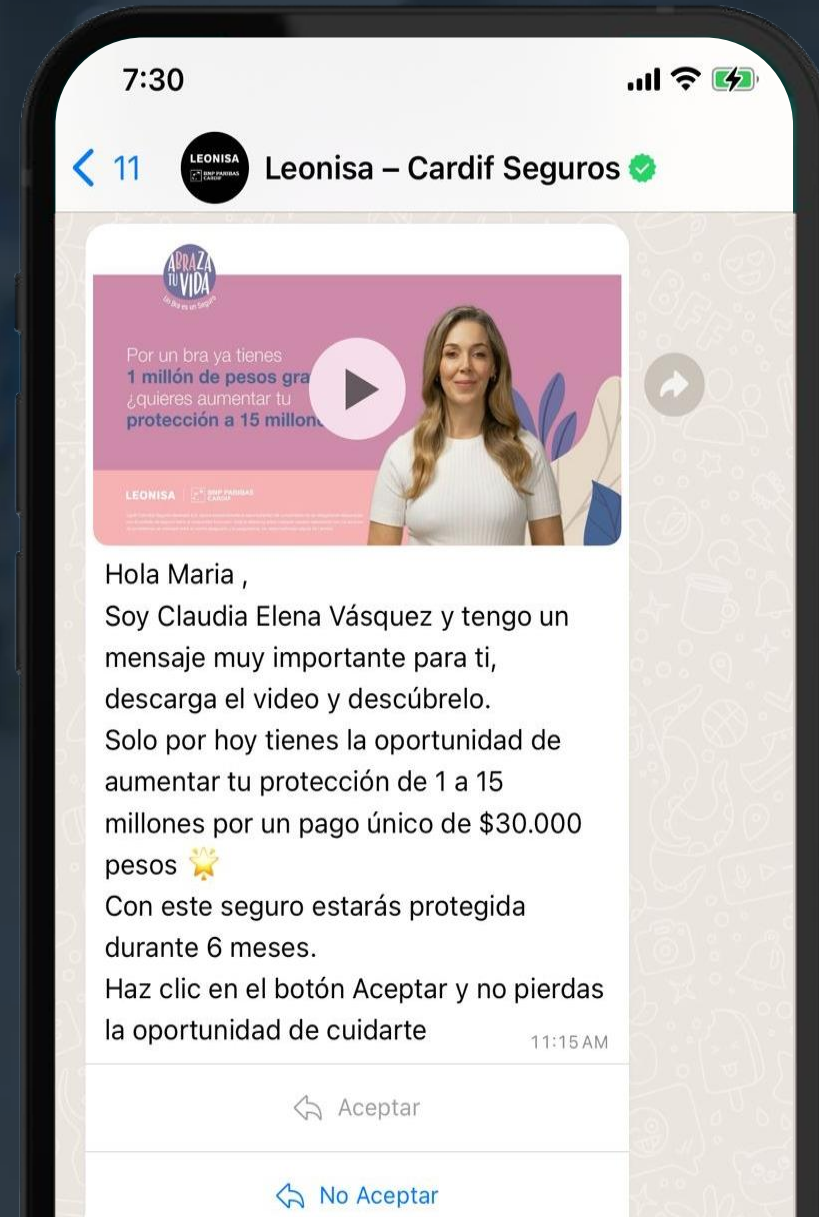
Experiencia digital del Cliente



Bienvenida
+
Upsell



- Información del seguro incluido en el Bra
- Oferta para aumentar su valor asegurado



Experiencia digital del Cliente



Por un bra ya tienes
1 millón de pesos gratis,
¿quieres aumentar tu
protección a 15 millones?

LEONISA



**BNP PARIBAS
CARDIF**

Cardif Colombia Seguros Generales S.A. asume exclusivamente la responsabilidad del cumplimiento de las obligaciones relacionadas con el contrato de seguros frente al consumidor financiero. Toda la diferencia sobre cualquier aspecto relacionado con los servicios de ecosistemas se resolverá entre el mismo asegurado y la aseguradora, sin responsabilidad alguna de Leonisa.



ONLINE

Bienvenida
+
Upsell

⏪ Aceptar

⏪ No Aceptar

Proceso de activación de seguros Leonisa



Certificado
del seguro



El cliente recibe el certificado de su seguro en PDF que contiene:

- Las Coberturas
- Los valores asegurados
- El precio del seguro
- Las condiciones del seguro



Proceso de activación de seguros Leonisa

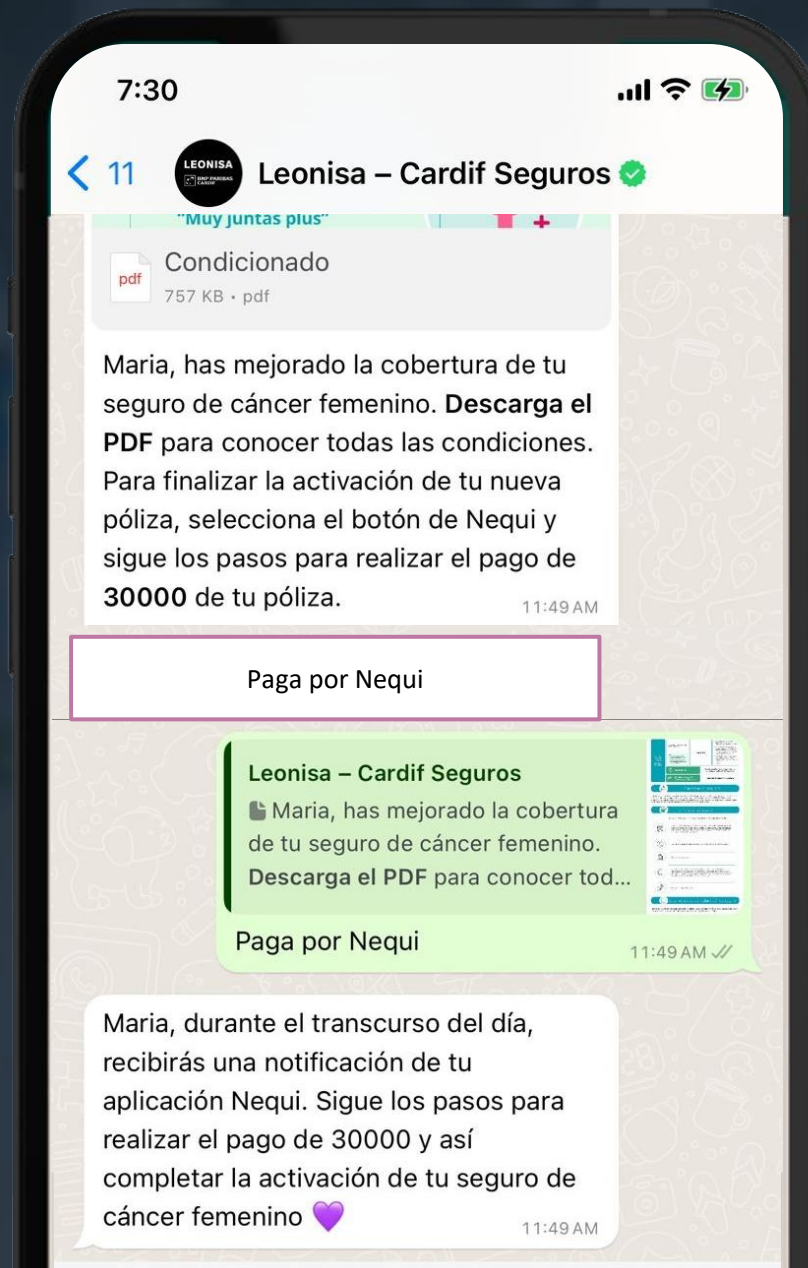


Pago por
Nequi



Al dar clic, el cliente recibe una confirmación y una notificación para ingresar a la app de Nequi para pagar el seguro

 **Nequi**



Proceso de activación de seguros Leonisa

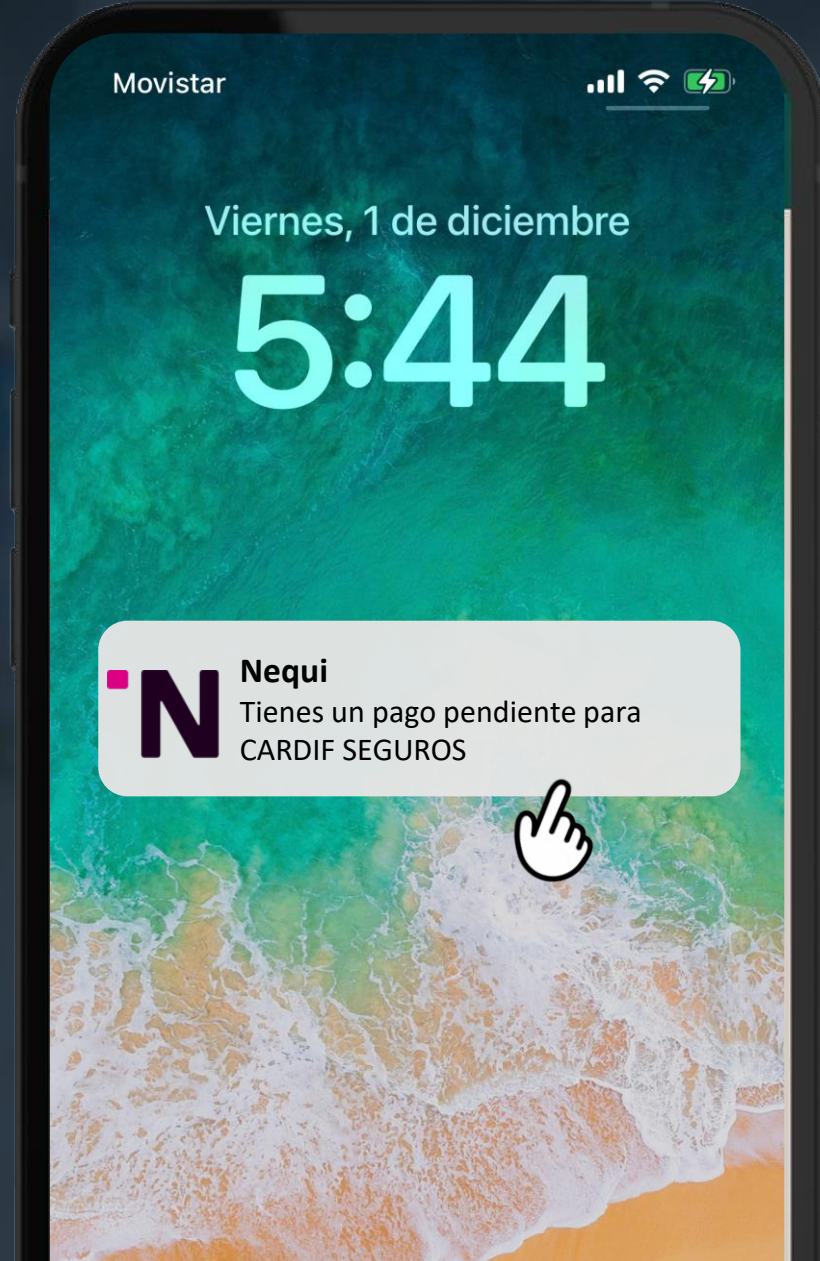


Pago por
Nequi

Al dar clic, el cliente ingresa a la app automáticamente, para pagar el seguro

 **Nequi**

 **N**



ONLINE

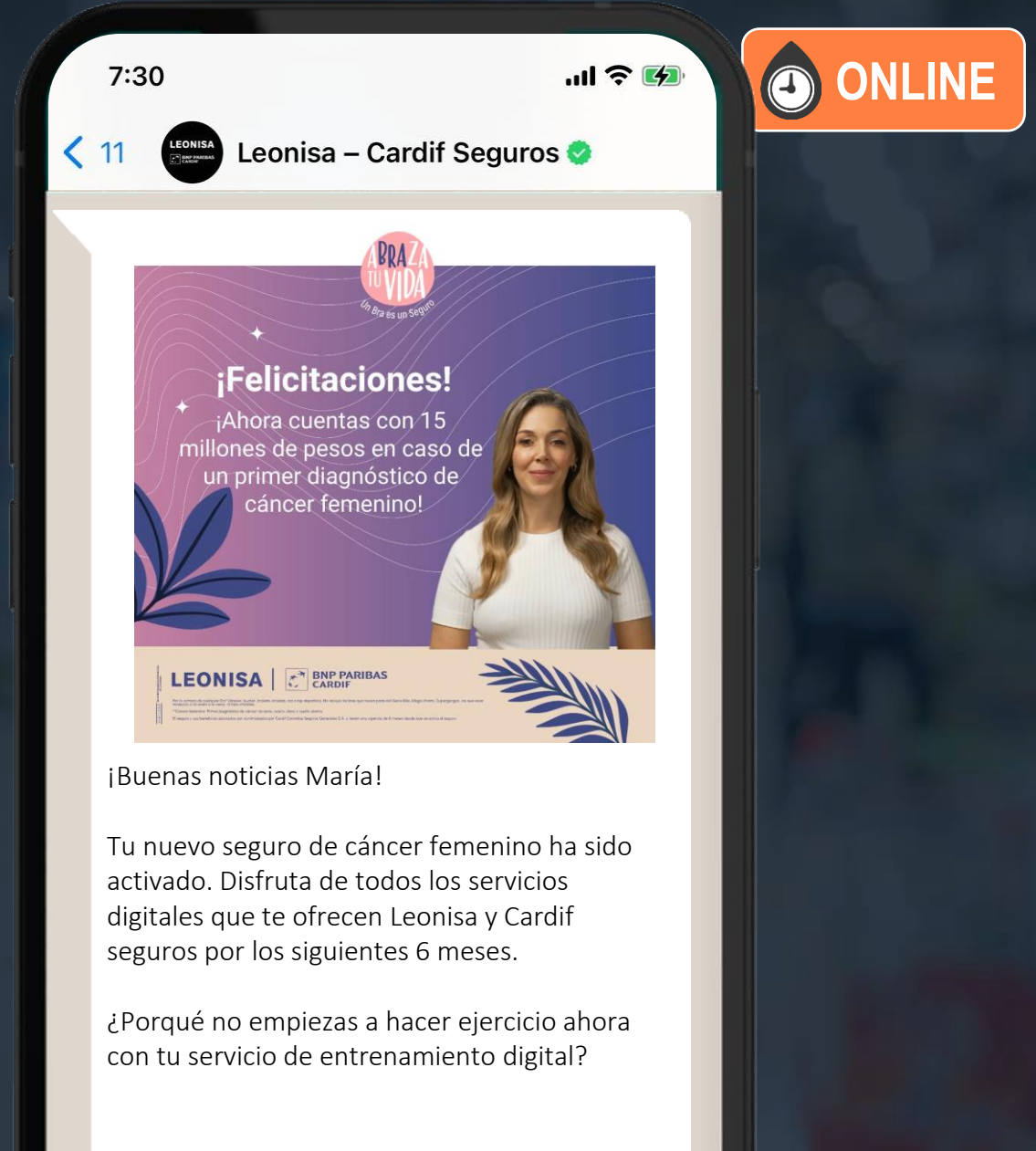
Proceso de activación de seguros Leonisa



Nueva
Poliza



El cliente recibe la
confirmación de la activación
de su nueva póliza



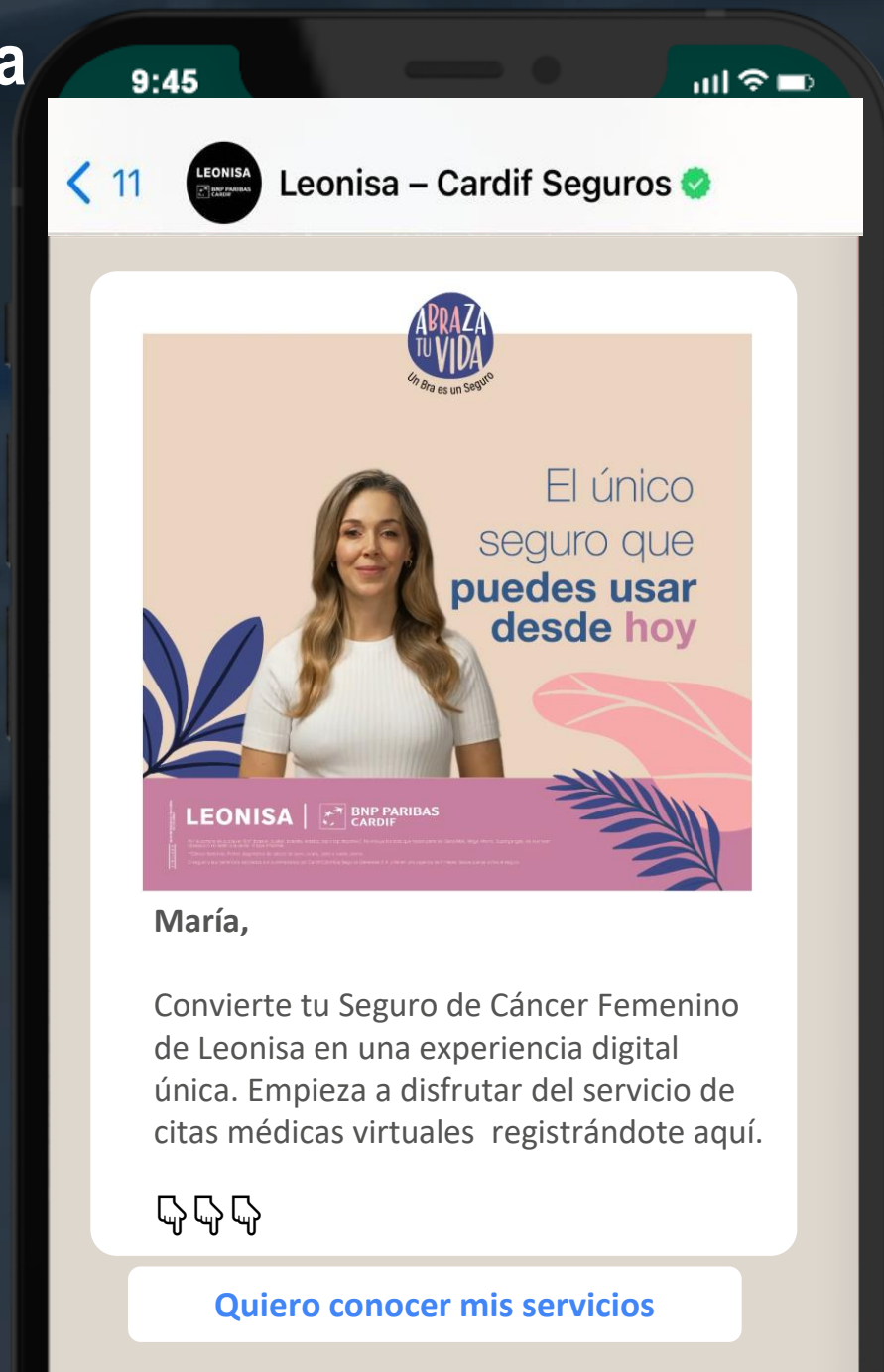
Proceso de activación de seguros Leonisa



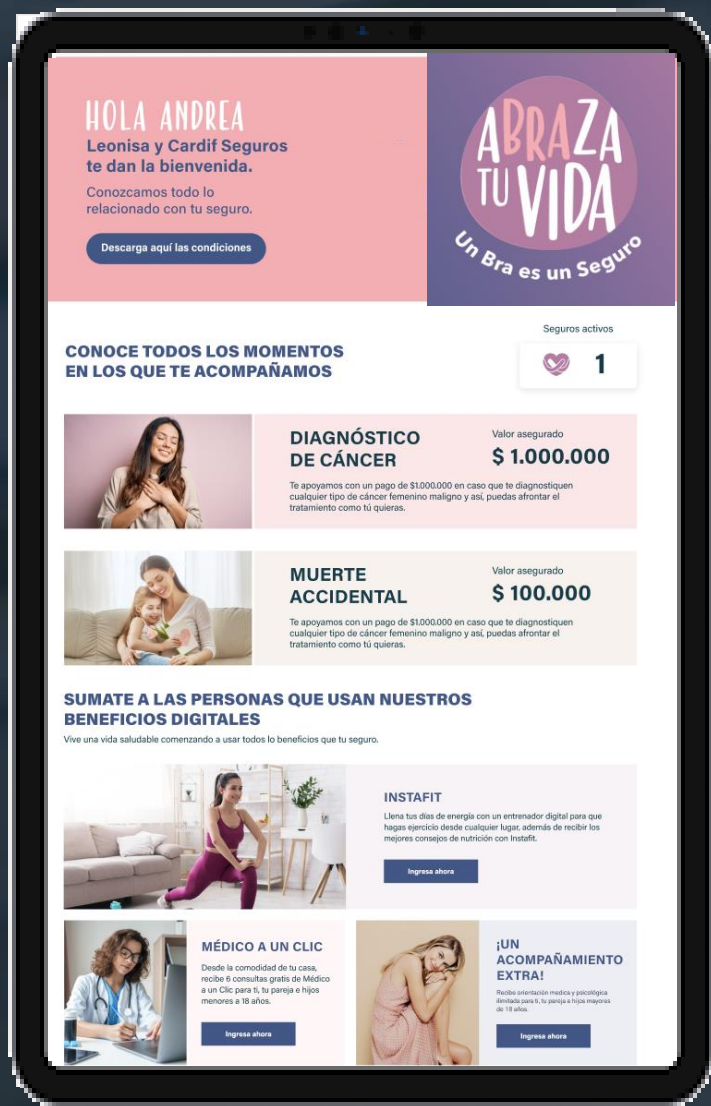
Recordación
de
ecosistemas



- Mensaje que invita a registrarse al ecosistema. **www.vivesegura.com**
- Información sobre los servicios específicos que el cliente seleccionó.



Proceso de activación de seguros Leonisa





¿Cómo se puede crecer de manera innovadora y disruptiva?

1. Identificando socios o negocios con una alta penetración y capilaridad, con los que se pueda incluir la protección como un valor agregado a su producto “core”
2. Diseñando un esquema de protección que sea Ad hoc, es decir específico y exclusivo para su negocio
3. Con ofertas que cumplan las siguientes premisas:
 - Con productos sencillos, fáciles de entender y que correspondan a sus reales necesidades.
 - Generando la sensación de respaldo real, a través del acompañamiento permanente.
 - Cumpliendo la propuesta de valor, que es pagar los siniestros de manera justa, rápida y sencilla.
4. Los retos mas grandes son resolver el tema de la recolección de la información y contar con un mecanismo de pago flexible (billetera digital)
5. Pensar primero en el impacto y beneficio social antes que en la rentabilidad financiera a corto plazo del negocio, pues se trata de ganar la confianza.





Muchas Gracias
y
Muchos aBRAzos

