



Una vez que hayas leído completamente esta infografía, podrás medir el **potencial de venta que representan las mujeres**. Estamos seguros que este material será un apoyo para transformar las características del producto en beneficios para tu prospecto.

## Estos números ilustran la situación de las mujeres<sup>(1)</sup>



- ▶ **51%** de la población son mujeres
- ▶ **33%** de mujeres tienen entre 30 y 50 años
  - 49% casadas
  - 26% solteras
  - 10% tienen relación con otra mujer
- ▶ **3.5** millones de hogares están encabezados por una mujer
- ▶ **39%** participa en la fuerza laboral activa

## Mujeres

Importantes consumidoras de seguros

La participación de la mujer en el mercado laboral ha producido **importantes cambios** en el entorno familiar, **empresarial y social**.

Hoy en día, la mujer posee una mayor conciencia sobre el riesgo y prevención, es por eso que **está dispuesta a estar protegida contra cualquier riesgo futuro**.<sup>(2)</sup>



## ¿Cuáles son sus preocupaciones?

- Proteger a sus seres queridos.
- Asegurar su futuro y el de sus dependientes si llegaran a faltar.
- Perder su empleo y estabilidad económica por factores externos.
- Desarrollar enfermedades graves (Cáncer) y no tener recursos para atenderse.
- Ser dependiente económico a la edad de retiro.

## ¿Cuáles son sus metas de vida?

- Desean crecer su patrimonio o negocio.
- Lograr metas a corto y mediano plazo.
- Contar con un apoyo adicional para alcanzar sus logros.
- Consolidarse como profesionalista, madre y mujer independiente.
- Contar con independencia económica a la edad de retiro.



### Oportunidad venta para Insignia Life Universal

Las mujeres han comenzado a contratar seguros a más temprana edad, y en general una vez que se integran a la fuerza laboral ya están con la inquietud de conocer mecanismos de ahorro.

## Hablando de seguros lo que busca de acuerdo su etapa de la vida.

- Mujeres de **20 a 35 años**: son más previsoras, sus preferencias van ligadas a los seguros de **GMM y Seguro Vida**.
- Entre **35 y 45**: están interesadas en **seguros de protección** para resguardar su patrimonio en beneficio de sus hijos, y en **productos de ahorro** enfocados en mejorar el retiro.
- Mayores de **45 años**: buscan prioritariamente **proteger su salud e incrementar ahorros** futuros.



## Insignia Life Universal responde a las necesidades de este segmento por las siguientes razones:

- Brinda respaldo económico a sus seres queridos en caso de que lleguen a faltar.
- Es un seguro con un plan de ahorro en donde pueden ver resultados en el corto, mediano o largo plazo.
- Se adapta, al personalizar el producto de acuerdo con sus metas financieras.
- Ahorrar de forma segura, con la **Garantía Insignia Life** ofrece la tranquilidad para seguir ahorrando.
- Respaldo ante cualquier imprevisto económico, el ahorro está disponible.

# Insignia Life Universal

=

# Mujer + Segura

Material de carácter informativo, en apego a las Condiciones Generales registradas ante la CNSF. Para más información o consulta de Términos y Condiciones, visita: [www.insignialife.com](http://www.insignialife.com)

Fuente:

(1) Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2019

(2) Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2019

(3) Censo de Población y Vivienda 2020

(4) CONDUSEF - Proyecto Minerva