

# Sesiones Compartiendo la Excelencia 2021



Área: Clientes y Mercados

**Miércoles 19 de mayo**

# SOMOS INS



- SOMOS PROTECCION/ PREVENCIÓN / EMPRESA CON VALOR SOCIAL

- **Solidez y Confianza** de 97 años de trayectoria.
- Única aseguradora con respaldo del Estado Costarricense.
- Robusto portafolio de productos y servicios.
- Presencia en todo el país.
- Red de Servicios de Salud.
- Concentramos el 70% del mercado de seguros costarricense.
- Recurso humano profesional, capacitado y orientado al cliente.



**PRESENCIA EN  
TODA COSTA RICA**

**21** Sedes  
**29** Puntos de Servicio  
**1** Centro de Gestión

**Red de Servicios de Salud**  
(Complejo de Salud / Hospital del Trauma.  
**17** Centros de Salud Regionales y  
**7** Centros de Salud Referenciales)

**76** Estaciones  
de Bomberos



## NACIONALES

Se trata de la AAA (cri), la más alta en la escala nacional

# INS mantiene máxima calificación de fortaleza financiera a pesar de pandemia

Fitch destaca su posición dominante en términos de primas, utilidad neta y patrimonio

Ronny Gudiño [ronnygudino.asesor@larepublica.net](mailto:ronnygudino.asesor@larepublica.net) | Lunes 22 marzo, 2021

# FORTALEZA FINANCIERA: CONFIANZA - EFICIENCIA

# NUESTRA MARCA

## NACIONALES

Se encontró en la casilla 20 de MERCO

### Grupo INS es la única aseguradora en ranking de empresas con mejor reputación

Su éxito se fundamenta en buscar la sostenibilidad económica, social y medioambiental

Ronny Gudiño [ronnygudino.asesor@larepublica.net](mailto:ronnygudino.asesor@larepublica.net) | Jueves 17 diciembre, 2020



## REPUTACIÓN MARCA INS

- GESTIÓN ÉTICA / TRANSPARENCIA / SOSTENIBILIDAD



**LAS MEJORES DEL SISTEMA FINANCIERO**  
AL 30 DE JUNIO 2020

OCTUBRE 2020 MAYO 2020

| BANCOS |                             | ASEGURADORAS |                                      | AFP'S* |                           |
|--------|-----------------------------|--------------|--------------------------------------|--------|---------------------------|
| 1      | Banco General PA            | 1            | INS CR                               | 1      | AFP Confía SV             |
| 2      | Banco Industrial GT         | 2            | Assa PA                              | 2      | AFP Crecer SV             |
| 3      | Banco Nacional CR           | 3            | Seguros Universal DO                 | 3      | Popular Pensiones CR      |
| 4      | Banco Nacional PA           | 4            | Internacional de Seguros PA          | 4      | AFP Popular DO            |
| 5      | Banrural GT                 | 5            | MAPFRE PA                            | 5      | AFP Crecer DO             |
| 6      | Banreservas DO              | 6            | Sisa SV                              | 6      | BN Vital CR               |
| 7      | Banistmo PA                 | 7            | Seguros El Roble GT                  | 7      | AFP Siembra DO            |
| 8      | BAC International Bank PA   | 8            | Humano Seguros DO                    | 8      | AFP Reservas DO           |
| 9      | Banco Popular Dominicano DO | 9            | Seguros G&T GT                       | 9      | BCR Pensiones CR          |
| 10     | Banco de Costa Rica CR      | 10           | Seguros Reservas DO                  | 10     | BAC San José Pensiones CR |
| 11     | Global Bank PA              | 11           | Seguros Sura PA                      | 11     | Vida Plena CR             |
| 12     | Banco G&T Continental GT    | 12           | Asesuisa SV                          | 12     | AFPC Profuturo PA         |
| 13     | Banco Popular CR            | 13           | Pan-American Life Insurance Group PA | 13     | CCSS OPC CR               |
| 14     | BAC Credomatic CR           | 14           | MAPFRE DO                            | 14     | AFPC Progreso PA          |
| 15     | Bladex PA                   | 15           | Assa CR                              | 15     | AFP Romana DO             |
| 16     | BHD León DO                 | 16           | Ficohsa Seguros HN                   |        |                           |
| 17     | Banco Ficohsa HN            | 17           | MAPFRE HN                            |        |                           |
| 18     | Banco Agrícola SV           | 18           | Aseguradora General GT               |        |                           |
| 19     | Banco Atlántida HN          | 19           | Seguros Atlántida HN                 |        |                           |
| 20     | Caja de Ahorros PA          | 20           | Pan-American Life Insurance Group CR |        |                           |

\*A diciembre del 2019.

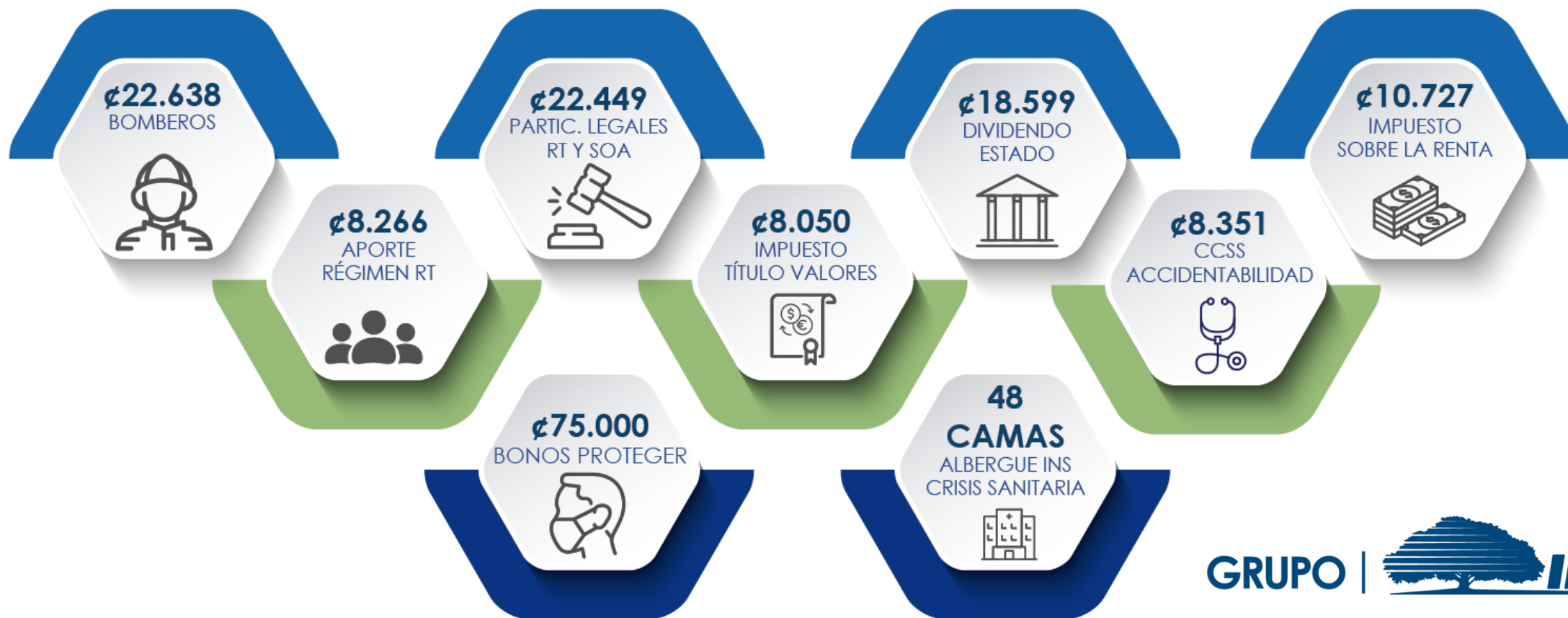
## RECONOCIMIENTO A NIVEL REGIONAL

- RESULTADOS DE ESTUDIO REVISTA SUMMA A DIC.2020

# IMPACTO SOCIAL y CONTRIBUCIONES 2020

EN MILLONES DE COLONES

## ₡ 174.080



GRUPO |  **INS**

SOMOS LA ÚNICA ASEGURADORA  
100% COSTARRICENSE

## INS aseguradora LIDER en la Región

No. 1 en Costa Rica  
No.1 Centroamérica, Panamá y República Dominicana  
No. 32 en Latinoamérica



Nuestros mercados son los principales del mundo



CUMPLIMIENTO REGULATORIO  
NEGOCIOS RENTABLES Y SEGUROS  
EXPANSIÓN / PROGRAMAS REGIONALES

# MERCADO DE SEGUROS

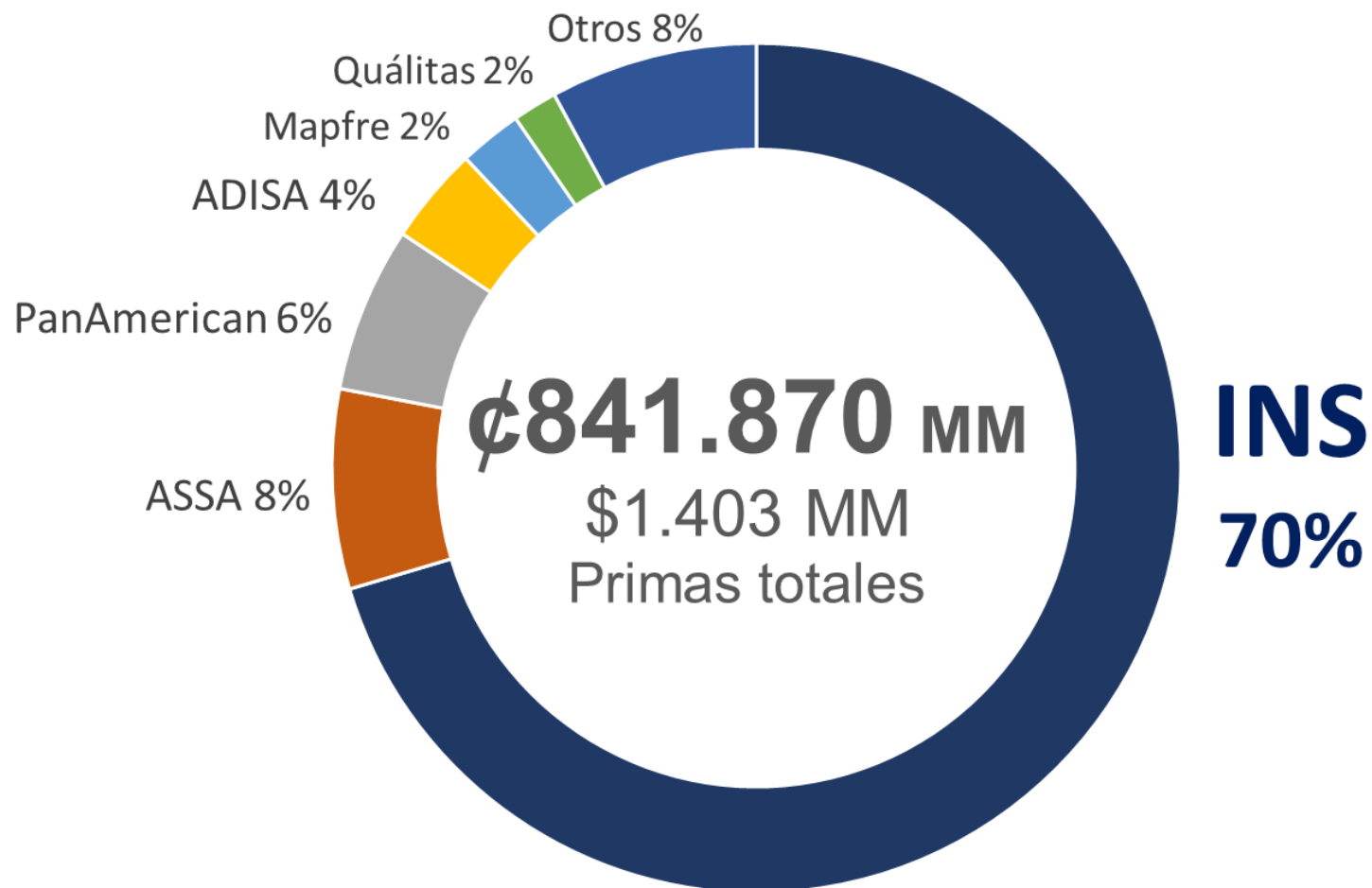
## RANKING COMPAÑÍAS ASEGURADORAS A JUNIO DE CADA AÑO, EN MILES DE DOLARES

| ORDEN           | CODPAIS | COMPAÑÍA                                 | 2 0 1 9 |           | 2 0 2 0 |           | VARIACIÓN |          |
|-----------------|---------|------------------------------------------|---------|-----------|---------|-----------|-----------|----------|
|                 |         |                                          | RANKING | PRIMAS    | RANKING | PRIMAS    | ABSOLUTO  | RELATIVO |
|                 |         | (1)                                      |         | (2)       |         | (3)       | (4=3-2)   | (5=4/2)  |
| TODO EL SISTEMA |         |                                          |         | 2,758,872 |         | 2,768,856 | 9,984     | 0.4%     |
| 01              | COR     | INSTITUTO NACIONAL DE SEGUROS            | 01      | 614,138   | 01      | 611,024   | -3,114    | -0.5%    |
| 02              | PAN     | ASSA COMPAÑIA DE SEGUROS, PANAMA         | 02      | 199,459   | 02      | 206,393   | 6,933     | 3.5%     |
| 03              | PAN     | COMPAÑÍA INTERNACIONAL DE SEGUROS, S.A   | 03      | 127,215   | 03      | 117,838   | -9,377    | -7.4%    |
| 04              | PAN     | MAPFRE   SEGUROS, PANAMÁ                 | 04      | 115,065   | 04      | 116,480   | 1,415     | 1.2%     |
| 05              | GTE     | SEGUROS EL ROBLE, S. A.                  | 05      | 95,968    | 05      | 102,365   | 6,397     | 6.7%     |
| 06              | SAL     | COMPAÑIA SEGUROS E INVERSIONES           | 09      | 72,269    | 06      | 89,686    | 17,418    | 24.1%    |
| 07              | GTE     | SEGUROS G&T, S. A.                       | 06      | 92,215    | 07      | 89,127    | -3,088    | -3.3%    |
| 08              | PAN     | SEGUROS SURAMERICANA, S.A                | 08      | 72,956    | 08      | 68,519    | -4,436    | -6.1%    |
| 09              | SAL     | ASEGURADORA SUIZA SALVADOREÑA            | 07      | 73,423    | 09      | 68,361    | -5,062    | -6.9%    |
| 10              | PAN     | PAN AMERICAN LIFE INSURANCE DE PANAMÁ    | 10      | 66,207    | 10      | 67,428    | 1,222     | 1.8%     |
| 11              | COR     | ASSA COMPAÑIA DE SEGUROS, COSTA RICA     | 12      | 57,981    | 11      | 60,431    | 2,450     | 4.2%     |
| 12              | GTE     | ASEGURADORA GENERAL, S. A.               | 11      | 61,171    | 12      | 56,443    | -4,728    | -7.7%    |
| 13              | HON     | FICOHSA SEGUROS, HONDURAS                | 13      | 57,319    | 13      | 52,251    | -5,068    | -8.8%    |
| 14              | COR     | PAN AMERICAN LIFE INSURANCE, COSTA RICA  | 14      | 48,723    | 14      | 51,654    | 2,931     | 6.0%     |
| 15              | HON     | MAPFRE SEGUROS, HONDURAS                 | 15      | 47,661    | 15      | 45,852    | -1,809    | -3.8%    |
| 16              | GTE     | MAPFRE   SEGUROS, GUATEMALA              | 16      | 39,518    | 16      | 41,824    | 2,307     | 5.8%     |
| 17              | SAL     | MAPFRE La Centroamericana, EL SALVADOR   | 17      | 38,887    | 17      | 37,658    | -1,230    | -3.2%    |
| 18              | SAL     | ASEGURADORA AGRICOLA COMERCIAL           | 19      | 36,977    | 18      | 37,169    | 192       | 0.5%     |
| 19              | HON     | SEGUROS ATLANTIDA, HONDURAS              | 20      | 34,013    | 19      | 36,867    | 2,854     | 8.4%     |
| 20              | GTE     | SEGUROS UNIVERSALES, S. A.               | 18      | 37,760    | 20      | 35,849    | -1,911    | -5.1%    |
| 21              | GTE     | ASEGURADORA RURAL, S. A.                 | 22      | 31,466    | 21      | 35,765    | 4,299     | 13.7%    |
| 22              | GTE     | PAN-AMERICAN LIFE INSURANCE, GUATEMALA   | 21      | 32,505    | 22      | 30,916    | -1,589    | -4.9%    |
| 23              | GTE     | CRÉDITO HIPOTECARIO NACIONAL DE GUATEMA  | 39      | 16,316    | 23      | 29,370    | 13,054    | 80.0%    |
| 24              | PAN     | GENERAL DE SEGUROS, S.A.                 | 25      | 25,068    | 24      | 26,232    | 1,164     | 4.6%     |
| 25              | NIC     | SEGUROS AMÉRICA                          | 23      | 27,119    | 25      | 25,410    | -1,709    | -6.3%    |
| 26              | GTE     | SEGUROS AGROMERCANTIL, S. A.             | 26      | 24,072    | 26      | 24,302    | 230       | 1.0%     |
| 27              | COR     | ASEGURADORA DEL ISTMO (ADISA)            | 32      | 20,911    | 27      | 24,295    | 3,384     | 16.2%    |
| 28              | PAN     | ASEGURADORA ANCON, S.A                   | 24      | 26,647    | 28      | 22,956    | -3,691    | -13.9%   |
| 29              | NIC     | ASSA COMPAÑIA DE SEGUROS, NICARAGUA      | 27      | 22,881    | 29      | 21,448    | -1,433    | -6.3%    |
| 30              | NIC     | SEGUROS LAFISE, NICARAGUA                | 31      | 20,915    | 30      | 21,191    | 276       | 1.3%     |
| 31              | SAL     | ASSA COMPAÑIA DE SEGUROS, EL SALVADOR    | 30      | 20,921    | 31      | 19,834    | -1,086    | -5.2%    |
| 32              | SAL     | PAN AMERICAN LIFE INSURANCE, EL SALVADOR | 29      | 21,244    | 32      | 19,494    | -1,749    | -8.2%    |
| 33              | NIC     | INSTITUTO NICA.DE SEGUROS Y REASEGUROS   | 35      | 18,693    | 33      | 19,148    | 455       | 2.4%     |
| 34              | HON     | DAVIVIENDA SEGUROS, HONDURAS             | 28      | 21,379    | 34      | 18,795    | -2,584    | -12.1%   |
| 35              | COR     | MAPFRE   SEGUROS, COSTA RICA             | 38      | 17,670    | 35      | 18,748    | 1,078     | 6.1%     |
| 36              | HON     | SEGUROS DEL PAIS                         | 34      | 18,785    | 36      | 18,221    | -564      | -3.0%    |
| 37              | HON     | PAN AMERICAN LIFE INSURANCE, HONDURAS    | 37      | 17,897    | 37      | 17,829    | -68       | -0.4%    |
| 38              | PAN     | SEGUROS FEDPA, S.A                       | 33      | 20,652    | 38      | 16,717    | -3,935    | -19.1%   |

**INS: Aseguradora No.1 Centroamérica y Panamá**

|    |     |                                     |    |        |    |        |       |       |
|----|-----|-------------------------------------|----|--------|----|--------|-------|-------|
| 42 | GTE | ASSA COMPAÑIA DE SEGUROS, GUATEMALA | 51 | 10,122 | 42 | 14,479 | 4,357 | 43.0% |
|----|-----|-------------------------------------|----|--------|----|--------|-------|-------|

# INS aseguradora LIDER en Costa Rica



## PARTICIPACION DE MERCADO INS

por ramo seguro



**81,8%**  
AUTOMÓVILES



**67,4%**  
GENERALES



**43,3%**  
PERSONALES



**100%**  
SOLIDARIOS

Fuente: SUGESE

**Enfoque al cliente**

INTEGRADO A LA PLANIFICACIÓN ESTRATEGICA  
**“SER LA MEJOR EXPERIENCIA ASEGURADA”**

## MODELO DE SEGMENTOS

CORPORATIVO



EMPRESARIAL



PYMES



INDIVIDUAL



## INTELIGENCIA DE NEGOCIO

“Ejecutamos procesos relacionados con el análisis, interpretación, dotación y difusión de información, transformando nuestros datos en conocimiento útil para la toma de decisiones estratégicas **en la mejora de la experiencia de nuestros clientes**”



- ☐ Obtención de datos y análisis de información
- ☐ Entorno, características y tendencias del mercado
- ☐ Análisis y monitoreo de la competencia



## EXPERIENCIA AL CLIENTE

### ACTIVIDADES CLAVES EXPERIENCIA DEL CLIENTE

#### ESTRATEGIA



#### CULTURA

- ☐ Involucramiento personal

**Programa de  
entrenamiento  
y entrega de protocolos**

#### INTERACCIONES

- ☐ Análisis procesos de cara al cliente

**Mapas de Empatía  
Programas de Fidelidad  
Servicios 24/7**

#### MEDICIÓN

- ☐ Indicadores
- ☐ Estudios
- ☐ Planes de mejora
- ☐ Voz del cliente

**Cliente: Todo aquel  
que no soy yo**

# ENFOQUE AL CLIENTE

## MAPAS DE EXPERIENCIA DEL CLIENTE



|                  | 1                                                    | 2                                                                        | 3                                                                        | 4                                                                     |
|------------------|------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|
| Etapas           | Necesidad de información                             | Ingreso web y cotización                                                 | Pago                                                                     | Recibo inf. pago y documentos                                         |
| Objetivos        | Contar con información clara y oportuna.             | Fácil acceso y navegación. Realizar cotización de forma ágil y sencilla. | Fácil acceso y navegación. Realizar cotización de forma ágil y sencilla. | Recibir el comprobante de pago y documentos póliza de forma oportuna. |
| Punto contacto   | Sede, intermediario, Redes sociales, página web INS. | Página web INS, Centro de Contactos.                                     | Página web INS, Sede.                                                    | Envío al correo electrónico.                                          |
| Experiencia      | 😊                                                    | 😊                                                                        |                                                                          |                                                                       |
|                  |                                                      |                                                                          | 😞                                                                        | 😞                                                                     |
| Conclusiones     | Suficiente información disponible.                   | Ágil y sencillo.                                                         | Sistema lento para procesar el pago.                                     | Envío de documentos lento.                                            |
| Puntos de mejora | Mantener información oportuna.                       | Continuar con un mantenimiento adecuado del sitio web.                   | Revisión del proceso de pago, mejorar.                                   | Dar mejor seguimiento al envío de información                         |
| Competencia      | 😞                                                    | 😊                                                                        |                                                                          | 😊                                                                     |
|                  |                                                      |                                                                          | 😡                                                                        |                                                                       |
| Ajustes          | N/A                                                  | N/A                                                                      | Mejorar                                                                  | Mejorar                                                               |



CULTURA CONOCIMIENTO AL CLIENTE Y MERCADO

## ENTENDER LAS NECESIDADES DEL CLIENTE



Evaluación protocolos de servicio.



Estudios de gustos, usos, costumbres y preferencias.



Estudio de satisfacción general de productos y/o servicios.



Pruebas de concepto.



Estudios de imagen y posicionamiento de marca.



Estudio sobre abandono de productos.



Estudios sobre valor reputacional y social.



Análisis de la competencia.



# VOZ DEL CLIENTE

## GESTIÓN DE LA CONTRALORÍA DE SERVICIOS CORPORATIVA



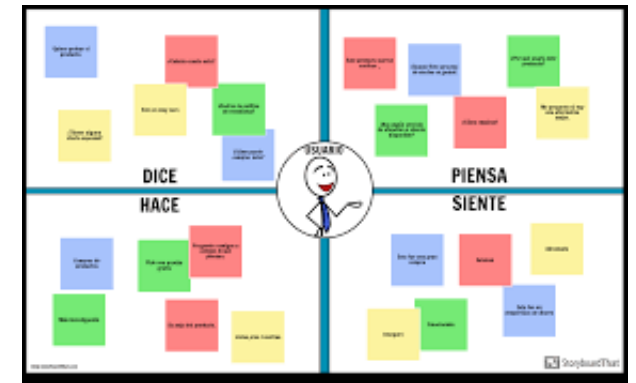
Generar alertas de negocio  
a la Administración

**“Conocer la opinión y la experiencia de  
los clientes a fin de brindar un servicio  
acorde a sus necesidades”.**

## MODELO KANO



## MAPA DE EMPATÍA



# ESCUCHA PERMANENTE

# CERCANÍA- ASESORÍA- ACOMPAÑAMIENTO



CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

# CANALES DE ATENCIÓN A CLIENTES

800-TeleINS



Chat Página  
Web



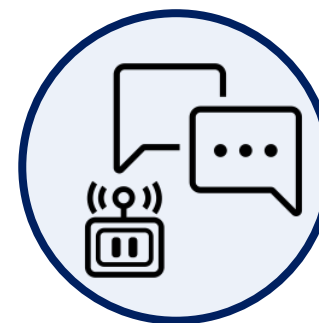
Correo  
electrónico



Llamada  
personalizada



Chatbot  
Kàl

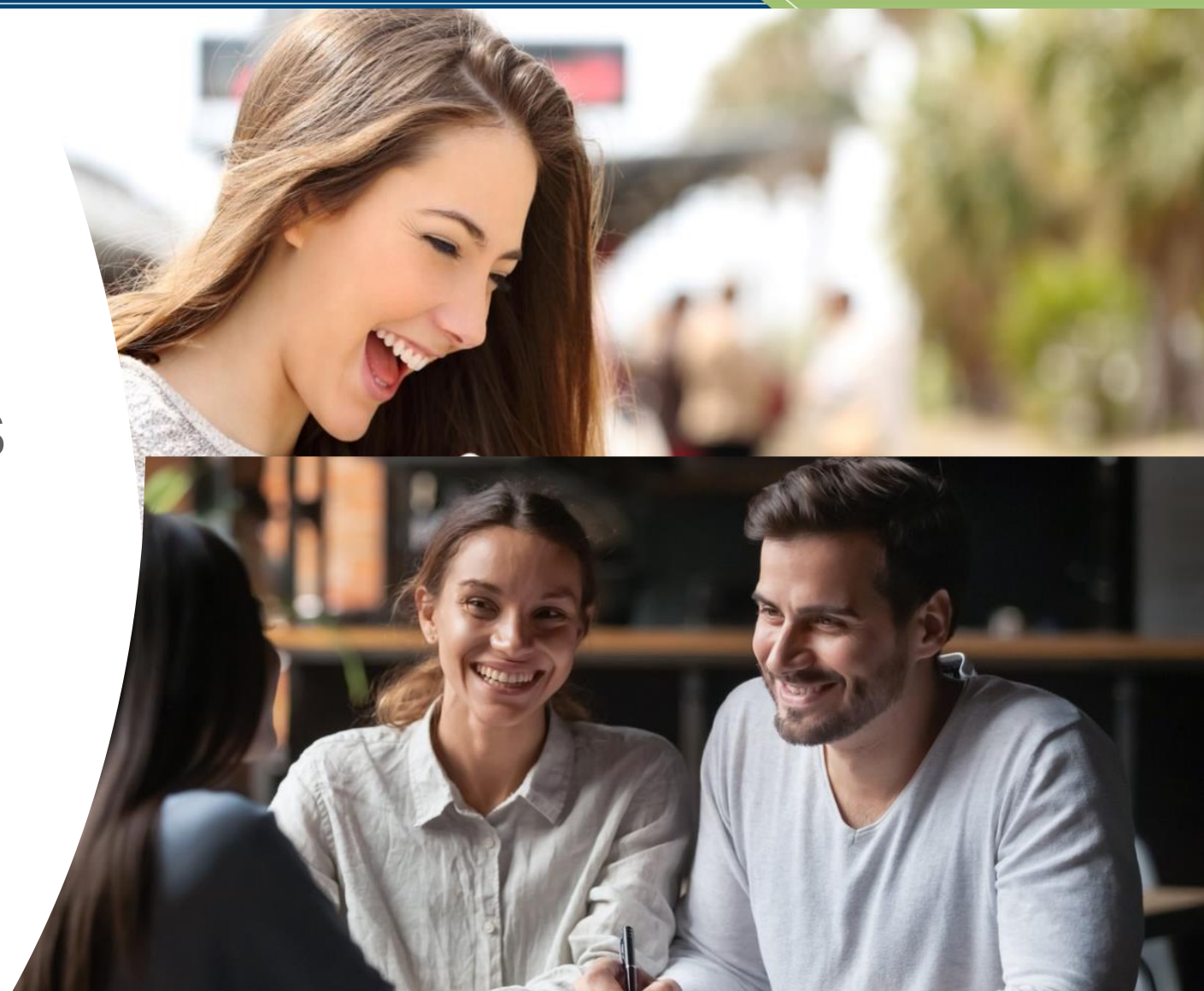


Sedes y Puntos  
de Venta



ESTAMOS DONDE Y CUANDO EL CLIENTE LO NECESITA

**ENFOCADA EN LAS  
NECESIDADES Y VALORES  
DE LOS ASEGURADOS**



**OFERTA COMPETITIVA: LA MEJOR OPCIÓN DEL MERCADO**

# PORTAFOLIO INTEGRAL SOLUCIONES EN SEGUROS

## SEGUROS GENERALES



Seguro Responsabilidad Civil  
Seguro Transportes  
Seguro Crédito  
Seguro Fidelidad  
Seguro Pecuario  
Seguro Tarjetas  
Seguro Construcción  
Seguro Multiriesgo  
Otros

## SEGUROS PERSONALES



Seguro de Vida  
Seguro INS Medical  
Seguro Colectivo de Vida  
Seguro Protección Crediticia  
Otros

## SEGUROS AUTOMÓVILES



Seguro Voluntario Automóviles  
Seguro INS Crediauto  
Seguro Cero Kilómetros  
Seguro Protección Crediticia  
Otros

## SEGUROS MASIVOS



Seguro Vida Plus  
Enfermedades graves  
Protección Múltiple  
Oncológico  
Funerario Plus  
Multiseguros  
Otros

# PRODUCTO LANZADO EN APOYO AL CLIENTE (COVID-19)



## APOYO AL SECTOR TURISMO:

Desde la reapertura de las fronteras aéreas en Costa Rica **los turistas cuentan con los Seguros de Viajero** que ofrecen cobertura ante la declaración de enfermedades epidémicas y / o pandémicas.



**SaludAhora INDIVIDUAL** Desde \$ 9,500

- CONSULTAS MÉDICAS PRESENCIALES**
  - 40** Consultas al año con Médico General o Médico Especialista (Ginecología y Medicina Interna)
  - 10** Consultas al año con Médico Subespecialista (Cardiología, Gastroenterología, Traumatología, Otorrinolaringología, Neumología y Urología)
- Hasta **40%** de descuento en consultas presenciales con otras subespecialidades
- Hasta **30%** de descuento en laboratorios y hasta **20%** de descuento en compra de medicamentos
- Hasta **10%** de descuento en estudios de imágenes y hasta **20%** en procedimientos quirúrgicos
- 6** Consultas a domicilio con Médico General (6 eventos al año)
- 2** Electrocardiograma o Rayos X (2 eventos al año y con orden médica - máximo \$40 por evento)
- 2** Exámenes de laboratorio (Hematología, heces u orina) (2 eventos al año)
- 1** Examen de Papanicolaou o antígeno prostático (1 evento al año)
- Asistencia funeraria por accidente o enfermedad (1 evento únicamente titular)

\*Plan cubre únicamente asegurado titular

**NUEVO SEGURO**  
MÁS QUE UNA RED DE DESCUENTOS

**PLAN FAMILIAR DE SALUD**  
Desde \$ 16,520

- 80** Visitas médicas presenciales sin copago ni deducible
- Traslado terrestre en ambulancia
- Telemedicina limitada
- ...Y mucho más

**INS** **SaludAhora**

## UN PRODUCTO ACCESIBLE Y FÁCIL DE ADQUIRIR

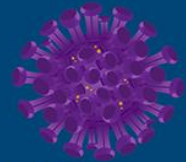
Es una **oferta innovadora en seguros de salud** con precios accesibles a gran cantidad de la población del país.

# NUESTRA OFERTA DE SEGUROS CUBRE ANTE COVID 19

- **Atenciones**
- **Indemnizaciones**
- **Amparo de pólizas RT**

Seguros del INS  
que cubren ante el

## CORONAVIRUS



- Riesgos del Trabajo
- INS Medical Regional Individual
- INS Medical Internacional Individual
- INS Medical Grandes Deducibles Individual
- INS Medical Obrero Patronal y Médico Colectivo Flexible
- Gastos Médicos del INS
- Seguro Viajero Colones y Dólares
- INS Viajero con Asistencia

GRUPO |



INS

En 2020 de Riesgo del Trabajo por COVID atendimos +13mil avisos accidente, Pagamos +1500 millones colones a la CCSS e indemnizamos ante fallecimiento a 37 familiares de trabajadores.

## INS 24/7 NUEVA APP

Disponible en el  
App Store

Disponible en el  
Google play



Servicios de nuestro  
asistente virtual



- Compra del seguro Estudiantil, Viajero y Salud Ahora.
- Solicitud de asistencia en carretera.
- Consulta y pago del Derecho de Circulación.
- Atención de siniestros de automóviles.
- Gestión del avalúo de su carro.
- Consulta de la lista de Centros de Estimación de Daños

**Asistencia Virtual para nuestros clientes**



Ahora con  
**INSENLINEA**  
Regístrese en INS en Línea  
Consulte nuestros productos  
Cotice y pague su seguro

CONOZCA LA NUEVA PLATAFORMA

De click en ver vídeo y conozca nuestra nueva plataforma de INS en línea donde le mostramos como realizar compras y pagar sus seguros



ver vídeo

Ventajas



Diseño  
Adaptable a  
Dispositivos

Realice su compra en cualquier dispositivo, ya sea en un teléfono móvil o en un ordenador, siempre que tenga una conexión a Internet y un navegador web.

Copyright by Grupo INS

**Remozamiento de la página web**

INSENLINEA

GRUPO | 

NOSOTROS  
**LLEGAMOS**  
DONDE NOS NECESITE



Ahora con  
**INSENLINEA**

Regístrese en INS en Línea  
Consulte nuestros productos  
Cotice y pague su seguro

CONOZCA LA NUEVA PLATAFORMA



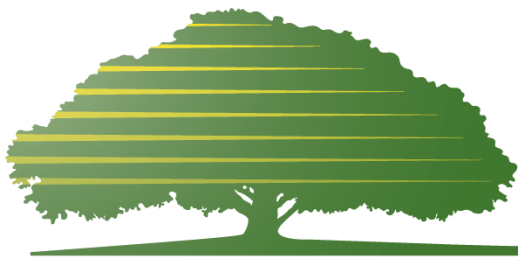


# NUESTRO COMPROMISO

- ❑ GENERAR VALOR PÚBLICO
- ❑ PROTECCIÓN / PREVENCIÓN
- ❑ CONFIANZA Y SOLIDEZ
- ❑ PORTAFOLIO INTEGRAL DE PRODUCTOS
- ❑ CANALES PERSONALIZADOS
- ❑ CONSTANTE TRANSFORMACIÓN DIGITAL

# EJEMPLO: NUESTRA GESTIÓN DEL SEGMENTO PYME





**INS**  
**PYMES**

El INS apoya  
a las  
Pymes  
porque...



¿Cómo lo  
hacemos?

# Plan Estratégico Institucional





**Cultura de conocimiento y atención  
al cliente y al mercado**

# PLANTEAMIENTO ESTUDIOS DE MERCADO PARA CONOCIMIENTO DE CLIENTE



MODELO KANO



# Conocimiento del Cliente



- ➡ Modelo de Servicio según características.
- ➡ Propuesta de valor por Subsegmentos.
- ➡ Productos adecuados a las necesidades.
- ➡ Servicios y planes complementarios adecuados a las necesidades.

**Cambio de enfoque**



# Micro Empresas

1 a 5 trabajadores



## Pequeña & Mediana

Pequeña: 6 a 30  
trabajadores  
Mediana: 31 a 99  
trabajadores



# Agrícola

Apoyar en el desarrollo agrícola del país con productos y servicios especializados, adecuados a las necesidades de protección del sector

1 a 99 trabajadores



**Oferta de productos y servicios  
que satisfacen requisitos del cliente**

TRANSPORTE INTERIOR Y CARGA

GRUPO | 



  
GRUPO | 



AUTOMÓVILES

GRUPO | 



  
GRUPO | 



RESPONSABILIDAD CIVIL

GRUPO | 



  
GRUPO | 



SEGURO DE RIESGOS DEL TRABAJO

GRUPO | 



  
GRUPO | 



COMERCIAL • INCENDIO TODO

GRUPO | 



  
GRUPO | 





**Desarrollo de relaciones con el cliente**

# Encadenamiento



# MÁS DE 100 EMPREENDEDORES GUANACASTECCOS



“El **INS** nos ha dado una plataforma para exhibir nuestros productos y nos ha capacitado” **Eco water**



GRUPO |  **INS**

¡Apoye a las Pymes de la región!

**EXPO**

**GRANDES**

**IDEAS**

PÉREZ ZELEDÓN EMPRENDE

30 de noviembre y 1º de diciembre a partir de las 9:30 a.m.

Feria del Agricultor, Pérez Zeledón

**Entrada gratuita**









**INSfórmese • Apoyamos su esfuerzo**



**INSfórmese • Desarrollo empresarial**





**INS  
PYMES**

*Pyme Responsable  
y Sostenible*



**PYME Proveedora**



**ROKIN**  
G R U P P O

# Cultura de Seguros Desarrollo Empresarial



INSfórmese

Apoyamos su esfuerzo...

***lo aseguramos***



# Pymes Capacitadas

01



129 capacitaciones

02



70243 participantes  
22203 interacciones

03



400 expositores en ferias

# PROCOMER



**BTM y Seeds Stars**



## + ENERGÍA RESISTENCIA ELECTROLITOS

- Geles energéticos 100% naturales y amigables con el estómago. Disponibles en sabores Limón, Coco y Naranja.
- Cápsulas de Magnesio y Potasio para eliminar y prevenir calambres.

## ¡Primero fue un shock!

El susto de pensar: ¿estaremos preparados? Sin embargo, si a uno no lo empujan.. difícilmente lo hace esperando el momento perfecto.

Hoy nos sentimos súper preparados. Sin lugar a duda, de no ser por el empujón del INS no estaríamos tan motivados, llenos de sueños, metas e ilusión! De corazón no tenemos como agradecerles... la ilusión y energía que nos inyectaron con este patrocinio es inexplicable

Mounk Energy, Patrocinado BTM



Buenos días amigos del INS.

Para nuestra organización la Cooperativa Agroindustrial Costarricense RL, por sus siglas CoopAC RL, haber sido bendecida como empresa patrocinada por medio del INS, nos dio la oportunidad participar en una de las más importantes Rueda de Negocios de Latinoamérica para dar a conocer nuestros productos como productores primarios, de haber recibido las capacitaciones por medio de las Escuelas BTM, foros y asistencias técnicas que nos dieron el nivel y la seguridad para tener una posición fuerte y de confianza.

La BTM no a terminado, tenemos por delante el seguimiento a los clientes para capitalizar todo el trabajo y transformar las oportunidades en cristalizar ventas. Para beneficio de nuestra organización, del sector pecuario de la Región Chorotega y del país.

A nombre de nuestra cooperativa CoopAC queremos dejar como testimonio este gran esfuerzo y profundo agradecimiento con el INS.

Con muestras de mi mayor gratitud,



[BLOG](#) [PRECIOS](#) **kolau** PREMIER **Google Partner** [LOGIN](#) [ABRIR CUENTA](#)

¿Quieres estar en la primera página de Google?  
Hazlo tú mism@. Di adiós a tu agencia de marketing.

¿Qué hace Kolau?      ¿Qué hace Google Ads?





PYMES  
nos negocios

# WEB COMERCIAL PYMES

BIENVENIDO A PYME SEGUROS





**Salud y seguridad de los clientes**



**Atención  
integral salud**



**Capacitación y Asesoría personalizada  
en Salud Ocupacional**

# ESTRATEGIAS



# El camino a la excelencia trazado



# ¡GRACIAS!

---

