

VOLUMEN N°3

2023

Ser+

**Revista
BECS**



BancoEstado
Corredores de
Seguros

CONTENIDOS



NOTA EQUIPO EDITORIAL

SEGURO EN LAS FILIALES.

VIVIR LA EXPERIENCIA

PARA MI SEGURO ES

BECS EN TERRENO

SEGUROS DETACADOS



NOTA DEL EQUIPO EDITORIAL

Porque nuestra visión es contar con productos que entreguen protección a todos los chilenos, en esta tercera edición hemos integrado a las filiales quienes han entregado cobertura poniendo a disposición la oferta de seguros en los distintos canales.

Porque nuestra misión es:

“Proteger a las personas y empresas de Chile, acompañándolos en el cuidado de su bienestar, sus familias y emprendimientos, a través de los seguros; de forma cercana, ágil y responsable; contribuyendo así al desarrollo del país.”





**SEGURO
EN LAS
FILIALES**

BANCOESTADO

CENTRO DE CONTACTO



Esta alianza comercial y colaborativa que ha sido construida pensando en el largo plazo es estratégica para ambas compañías del Grupo de Empresas BancoEstado

MIGUEL SABAG COUCHOT

Gerente General
BancoEstado Centro de Contacto

Para nosotros el trabajo coordinado con la Corredora de Seguros ha sido un total desafío, el que enfrentamos con la convicción absoluta de que nuestras capacidades de búsqueda, selección y formación de personas nos ha permitido tener una participación sobresaliente en nuestra performance de venta.

Hoy es posible avanzar por más negocios -siempre de forma medida, prudente y cuidadosa- gracias al cambio de percepción que tenemos respecto de nuestro trabajo, el que **hemos construido a través de nuestros equipos, quienes con mucho amor y respeto entregan un producto muy beneficioso para todas y todos los clientes de BancoEstado.**

BANCOESTADO

CENTRO DE CONTACTO

Esta alianza comercial y colaborativa, que ha sido construida pensando a largo plazo, es estratégica para las dos compañías del Grupo de Empresas BancoEstado, ambas partes buscan “ganar – ganar” como objetivo de trabajo conjunto y, esto finalmente se traduce en la entrega de beneficios para los clientes, haciendo que su experiencia sea siempre memorable.



BANCOESTADO

CENTRO DE CONTACTO

Queremos y creemos en las personas, aumentando la empleabilidad tan necesaria en nuestro país, haciendo que nuestros clientes tengan una experiencia de excelencia y rapidez

VERÓNICA REYES SOTO

Jefe Operaciones Comerciales
BancoEstado Centro de Contacto



Gestionar seguros significa un gran desafío para nuestro Centro de Contacto Lota, dado que incorpora un producto relevante presente en el mercado, y que brinda beneficios que se traducen en tranquilidad para nuestros clientes de BancoEstado. Además, como Filial podemos mostrar como nuestro know how facilita el despliegue y curva de aprendizaje, logrando posicionarnos rápidamente dentro del ranking y cumplimientos de meta esperados.

A todo nuestro Equipo de Colaboradores CCL les digo que somos actores relevantes, tanto en calidad como cantidad, donde tenemos a disposición nuestros propios clientes en BancoEstado, y nos ponemos a su servicio para atender con un trabajo sistematizado, proactivo y con calidad, abriéndonos un mundo de oportunidades. **Queremos y creemos en las personas, aumentando la empleabilidad tan necesaria en nuestro país, haciendo que nuestros clientes tengan una experiencia de excelencia y rapidez**, cumpliendo sus expectativas, apoyado del Gran Trabajo en Equipo que realizamos en nuestro Centro de Contacto Lota.

BANCOESTADO EXPRESS



Nuestro propósito para el próximo año es seguir con la misma potencia que hemos estado promoviendo los seguros.

DENIS DAROCH GUTIERREZ

Gerente General
BancoEstado Express

Los seguros para BancoEstado Express son muy importantes, porque protegen económicamente a nuestros clientes ante cualquier evento inesperado, y por ello es fundamental apoyarlos y protegerlos de las repercusiones financieras que conllevan los diferentes imprevistos.

Nuestro propósito para el próximo año es seguir con la misma potencia que hemos estado promoviendo los seguros, además que se agregarán nuevas propuestas de protección, por lo tanto, es un gran apoyo para **nuestros clientes**, quienes **son un pilar fundamental dentro de BancoEstado Express** y continua en la misma línea que nos propusimos como objetivo estratégico para el 2024.

BANCOESTADO EXPRESS

Uno de nuestros pilares estratégicos es tener al cliente en el centro, por esa razón continuaremos promocionando los seguros en nuestra red de oficinas

UGO DURÁN LO PESTRI
Gerente Comercial
BancoEstado Express



Para nosotros seguros consiste en tener un servicio de protección para nuestros clientes, con el objetivo de que se encuentren protegidos previamente a alguna pérdida en caso de un siniestro, el que pueda afectar sus flujos de ingresos, patrimonios individuales y familiares en el futuro.

Uno de nuestros pilares estratégicos es **tener al cliente en el centro**, por esa razón continuaremos promocionando los seguros en nuestra red de oficinas, desde Arica a Punta Arenas, con el fin de llegar con una protección a todos nuestros clientes según sus necesidades. Adicionalmente, seguiremos evaluando nuevas alternativas de protección para nuestro target de clientes.

BANCOESTADO EXPRESS

Seguros es una gran oportunidad para brindarle a nuestros clientes opciones que entreguen una mejor oferta en base a sus necesidades

GRASIELE PASINATO
Subgerente de Clientes
BancoEstado Express



Para nosotros seguros es una gran oportunidad para brindarle a nuestros clientes opciones que entreguen una mejor oferta en base a sus necesidades. Respecto a lo anterior, los seguros que promocionamos son fundamentales para el crecimiento de las transacciones de nuestra empresa.

Debemos mirar las opciones de seguros que **ofrecemos a nuestros clientes** enfocándonos en **el sentido real de protección**, más allá de que sea la oferta de un producto.

BANCOESTADO EXPRESS

Desde la mirada de nuestros equipos, nuestra oferta comercial nos permiten tener asistentes mucho más integrales en el servicio que entregan.

MARIA RAMIREZ MUÑOZ

Jefe Zonal
BancoEstado Express



En BancoEstado Express, los seguros son parte de la oferta de servicios y una excelente alternativa para traspasar el riesgo de algún siniestro, son un producto que nos permite entregar una mejor experiencia, un intangible que brinda tranquilidad ante eventualidades y protección a nuestros clientes y sus familias. Nuestros seguros nos permiten entregar una parrilla mucho más atractiva de productos, sobre todo desde el punto de vista del precio que es altamente conveniente. además, nos permiten bancarizar a nuestros clientes generando una cultura con cada tipo de seguros.

Este año ha sido de consolidación de resultados luego de un trabajo de años en BEX. Para este 2024 queremos seguir entregando un buen servicio a nuestros clientes, ofreciendo productos acordes a sus necesidades.

Para nuestros equipos, tiene un impacto crucial en los nuevos objetivos, metas y logros, será un año con muchos desafíos, lleno de responsabilidades y oportunidades. Sin embargo, no puedo dejar pasar esta oportunidad para **agradecer el esfuerzo y el compromiso que han tenido con este desafío, han sabido adaptarse a los cambios y cumplir cada nuevo reto.** No me cabe duda que este 2024 nuevamente se verá reflejado en los resultados, el tremendo compromiso de nuestra red de oficinas y se unirán los esfuerzos en una misma dirección. Muchísimo éxito a toda la Red de Sucursales.

BANCOESTADO MICROEMPRESAS



BancoEstado Microempresas cierra el 2023 con amplia oferta de seguros para los microempresarios y microempresarias de Chile.

BancoEstado Microempresas durante el 2023 ha obtenido grandes resultados tanto en el saldo comercial, como en la oferta multiproducto. Además, fue premiado por la Gerencia de Empresas de Menor Tamaño, como la filial que más vendió dispositivos Supercompraquí, durante la campaña que se realizó a mediados de año. **En este sentido, la empresa amplió la oferta de seguros para sus clientes.**

“Para nuestra empresa es muy relevante contar con este producto, ya que, los seguros permiten ayudar a las microempresas y que estas se encuentren respaldadas frente a ciertos riesgos o peligros. Desde incendios o inundaciones, hasta accidentes laborales o robos, entre otras más. Estas problemáticas como todos sabemos son mucho más dañinas y más difíciles de asumir para este segmento. **Los seguros son parte fundamental de la oferta integral al segmento**”, explica el Gerente de Procesos de Negocio, Gustavo Hernández.

BANCOESTADO

MICROEMPRESAS

Adicionalmente este año se potenció la venta de seguros automotriz, en el que a partir de mayo de 2023 se ha visto un repunte, contabilizando 312 seguros a octubre. Un incremento exponencial comparado con 2022 donde solo se lograron 47.

En tanto, la venta asociada a crédito, Gustavo Hernández comenta que, “en la línea de seguros protección banco, las plataformas ya lo tienen internalizado lo que se refleja en los cruces de seguros focos de nuestro segmento”.

Como desafío para el próximo año, Alejandro Romero Saccani, enfatiza en la importancia de potenciar estos seguros y que los clientes puedan acceder a este producto. “Es vital que los y las microempresarias comprendan los beneficios y la seguridad de continuidad al negocio que les brindan los seguros en caso de sufrir algún inconveniente, ese es uno de nuestros objetivos para el próximo año”, asegura el Gerente General y agrega; “este 2024 vamos a alcanzar uno de los hitos más importantes para Grupo BancoEstado, que es alcanzar a 1 millón de clientes vigentes, sin duda todo un logro que no podría haberse hecho sin el gran trabajo de todas y todos los que integramos esta gran empresa y del aporte de otras filiales y del Grupo BancoEstado”



BANCOESTADO

MICROEMPRESAS



BancoEstado Microempresas cierra el 2023 con amplia oferta de seguros para los microempresarios y microempresarias de Chile.

CÉSAR PESCE MIRANDA

Subgerente Regional IV Región
BancoEstado Microempresas

Creo que nuestro éxito se debió a 3 puntos claves:

Lo primero es siempre poder **ver estos nuevos productos**, como lo fue este año el Seguro de Vehículo, **como una oportunidad para nuestros clientes**.

Un segundo punto es conocer el producto, sus ventajas y principales atributos nos permitió ir generando argumentos de ventas atractivos para nuestro clientes. En este punto es fundamental la capacitación y por sobre todo **el trabajo en conjunto con la Corredora y nuestra coordinadora**, con respuestas rápidas y preocupados de los problemas que se puedan ir produciendo y que son normales en la instalación de prácticas de trabajo.

Y un tercer punto es creer en la calidad del producto y lo que representa en tranquilidad para nuestros clientes principalmente ante la incertidumbre y temor actual. **Orientar, asesorar y acompañar a nuestros clientes** y en nuestro caso, lo mismo con nuestros Ejecutivos y Asistentes Comerciales, cumplimiento más que un rol de seguimiento, un rol de acompañamiento



VIVIR LA

EXPERIENCIA

VIVIR LA EXPERIENCIA

VISITANDO SUCURSALES



JORGE SANTANA JARA

Jefe de Productos Seguros Generales

En mi visita a la Ciudad de Temuco y Angol, acompañe a Maribel Jaque (Coordinadora comercial de Seguros) y Francisco Rojas (Subgerente Regional) a una reunión con el alcalde de la Municipalidad de Temuco, instancia que fue muy provechosa, debido que el foco que tenía Maribel y Rodrigo estaba centrado en conseguir un lugar (Plaza de Armas) para una feria de Electromovilidad, convenio con y sin pago de remuneraciones y los seguros de AP Bomberos.

En aquella reunión, además de enterarnos que el Alcalde es bombero se cerró la renovación de aproximadamente **800 seguros de Accidentes Personales para el Cuerpo de Bomberos de Temuco.**



VIVIR LA EXPERIENCIA

VISITANDO SUCURSALES

He quedado gratamente sorprendido de la tremenda gestión que realizan los Coordinadores de Seguros, lo reflejo en el reconocimiento de la red a la representante de dicho cargo en la IX Región, te felicito Maribel Jaque.

Por otra parte esta experiencia me permitió recoger y evaluar oportunidades de mejoras a los productos actuales con la finalidad de mejorar la experiencia de nuestros asegurados.

Temuco: aprueban seguro de vida para Bomberos

INDEMNIZACIÓN. El monto beneficiará a alrededor de 800 voluntarios de la capital regional.

El Austral
 cronista@australtemuco.cl

A poco menos de un año de celebrar 125 años de servicio a la comunidad, el Cuerpo de Bomberos de la comuna de Temuco celebró una gran noticia: por votación unánime, el Concejo Municipal aprobó una millonaria subvención para la institución, la cual financiará un seguro de vida para bomberas y bomberos en servicio en todas las compañías de la comuna.

18 MILLONES DE PESOS

Este importante apoyo municipal fue aprobado con la presencia de miembros del Cuerpo de Bomberos de la comuna. Específicamente, el apoyo contempla dos financiamientos. El primero, un seguro de vida destinado a beneficiar a más de 800 bomberos y bomberas de la comuna, consistente en la contratación de indemnización por muerte o invalidez accidental en el contexto de sus labores. El nuevo seguro de vida contempla un monto total de más de 18 millones de pesos, dedicados a la protección e indemnización de voluntarios y sus familias.

El alcalde Roberto Neira explica que el Cuerpo de Bomberos solía contar con un seguro en el pasado: "Hablamos con el BancoEstado, nos presentó los presupuestos y nosotros reactivamos el seguro este año con una subvención" explica. "El próximo año tenemos que renovarlo, lo incluiremos en el presupuesto", agregó.

A sus palabras se suma el concejal Esteban Barriga: "Necesitamos que los bomberos cuen-



EL SEGURO DE VIDA ESTÁ DISPONIBLE PARA BOMBERAS Y BOMBEROS EN SERVICIO EN TODAS LAS COMPAÑÍAS DE LA COMUNA DE TEMUCO.

El riesgo siempre está presente

El Cuerpo de Bomberos de Temuco, distribuido en 13 compañías en toda la comuna, han tenido un histórico rol en la protección, rescate y atención de la ciudadanía ante emergencias. Diego Guzmán, teniente tercero de la Quinta Compañía de Bomberos, explica que "nosotros siempre nos estamos capacitando para que esta probabilidad disminuya a su menor forma, pero siempre hay un cierto riesgo. Por eso con este seguro ya nos sentimos más protegidos. Si nos llegara a pasar algo, que todos esperamos nunca pase, tenemos esta protección".

"Hablamos con el BancoEstado, nos presentó los presupuestos y nosotros reactivamos el seguro este año con una subvención".

Roberto Neira,
 alcalde de Temuco

13 compañías de Bomberos son las que existen en la comuna de Temuco.

ten con un seguro de vida; por cómo trabajan, cómo entregan a nuestra comunidad, la verdad es que es lo mínimo que podemos hacer".

Alfredo Lasalle, superintendente del Cuerpo de Bomberos de Temuco, remarcó el gran beneficio que esta aprobación significa para la institución, comentando que "esto va, por supuesto, en una ayuda fundamental para tener un trabajo que nos permita mayor seguridad, sobre todo para nuestras familias, ante la posibilidad de un accidente grave".

En segundo lugar, el Concejo Municipal aprobó además un

segundo apoyo financiero para el Cuerpo de Bomberos a través de la entrega de medallas conmemorativas para 550 voluntarios de la institución, además del desarrollo de actividades en los cuarteles para voluntarios y voluntarias. Estos apoyos, avulsados en 4 millones y medio de pesos, llegan al conmemorarse los 125 años de vida institucional del Cuerpo de Bomberos de la comuna, a cumplirse el próximo año.

Nota de prensa
 El Austral Temuco



**PARA MI
SEGURO
ES...**



PARA MI SEGURO ES



Es un **beneficio y tranquilidad** hacia nuestros clientes por parte de BancoEstado, ante cualquier situación futura que pueda ocurrir en el ámbito laboral o de salud, permite a nuestros asegurados estar respaldado económicamente hasta que pueda reinsertarse nuevamente al campo laboral

ALEXIS ULLOA MATURANA

Supervisor Comercial
Centro de Contacto Site Ñuble- Santiago.



Seguro para mi es entregar al cliente un producto que le dé **seguridad y tranquilidad** el día de mañana a la hora de un siniestro, intento siempre evaluar y ver la necesidad que tiene cada persona para ofrecer el seguro indicado, dejándolo conforme, contento y dándole a entender que lo que está adquiriendo es un beneficio

JAIME ULLOA MAYORGA

Ejecutivo de Negocios IT
Sucursal Puerto Montt - Subgerencia Los Lagos



PARA MI SEGURO ES



Pablo, nos menciona la relevancia de los seguros que se ofrecen en Banco Estado, mencionando que estos son un tremendo apoyo **“Ofrecer nuestros Seguros es muy importante; entregamos gran gama de protección a bajo costo (...)** Siempre la idea es que al cliente no le pase nada, pero que si ni Dios lo quiera les pase algo, tengan el seguro para poder volver a empezar”

Como consejo a nuestros colegas, los invito a ofrecer los seguros, “Insto a nuestros colegas a ofrecer seguros, sus clientes se irán más que agradecidos, muy conformes y contentos. Porque ¿Quién no quisiera tener sus cuentas, bienes y vidas protegidos?”

PABLO PEREZ

Cajero Sucursal Los Lagos
Subgerencia Regional Los Rios



Entregar seguridad en todo ámbito a nuestros clientes (vida, protección de sus cuentas, créditos, bienes como casa y autos) y lo más importante brindar una seguridad a sus familiares.

Seguros para mi es igual a Tranquilidad.

GERARDO ROJAS

Ejecutivo AR Sucursal Recoleta
Subgerencia Metropolitana Norte



PARA MI SEGURO ES



La primera vez que ayudé a un cliente a denunciar un seguro que yo le había vendido y éste se pagó, me di cuenta de **como hacemos la diferencia**, que realmente le **entregamos un valor agregado a este sistema financiero**, porque entregamos estabilidad económica y la tranquilidad que se necesita en momentos difíciles e inesperados que tiene la vida

KARINA PIOMBINO

Ejecutiva IT Sucursal Valdivia
Subgerencia Regional Los Rios



RECORDATORIO

Denuncia de siniestros

600 660 12 12

www.bancoestado.cl



BECS EN TERRENO

BECS EN TERRENO



Subgerencia Metropolitana Norte



Subgerencia Metropolitana Sur



Subgerencia Metropolitana Centro Oriente

BECS EN TERRENO



Subgerencia Metropolitana Centro



Subgerencia Tarapacá



Subgerencia Metropolitana Oriente

BECS EN TERRENO



Subgerencia Metropolitana Poniente



Subgerencia Metropolitana Principal



Subgerencia Araucanía

BECS EN TERRENO



Subgerencia Bio Bio



Subgerencia Maule



Subgerencia V Costa

BECS EN TERRENO



Subgerencia Nuble



Subgerencia De Los Lagos



Subgerencia O´higgins

BECS EN TERRENO



Subgerencia V Cordillera



Subgerencia Coquimbo



Subgerencia Antofagasta



Subgerencia De Los Rios



Seguiremos el
2024

acompañándote
para que
juntos
seamos más

SEGURO DESTACADO



SEGUROS

DESEMPLEO - INCAPACIDAD TEMPORAL

A pocos días de terminar el año 2023, ya se está cargando el próximo año y a muchos de los chilenos les ocupa revisar información, acerca de las proyecciones económicas, lo que se proyecta y cómo dichos índices pueden afectar decisiones personales.

Se plantean algunas preguntas que van más allá de las predicciones del horóscopo chino para el año del dragón en el 2024, preguntas tales como: ¿Cuáles son las estimaciones de crecimiento? y ¿Cuál será la repercusión en la tasa de desempleo?

2024
■■■■■■■■
LOADING...



De acuerdo al Banco Mundial (BM) en sus estimaciones **remarcó que Chile no crecerá:**

Con respecto a algunas estimaciones del Fondo Monetario Internacional (FMI) señala que la economía chilena crecerá el 1,6% en 2024. En cuanto a la tasa de desempleo, sostuvo que Chile cerrará el ejercicio 2023 en el 8,8% para subir al 9% en 2024.



Nuestro Banco Central señala que la economía chilena sigue enfrentando riesgos importantes y este organismo se mantendrá atento a ellos, velando siempre por el control de la inflación.

Los riesgos siguen asociados, principalmente, a un posible mayor deterioro de la situación global.

A ello, se suma las crecientes dudas sobre la evolución de la economía china.

El Consejo del Banco Central seguirá atento para enfrentar los cambios que se puedan producir y actuar rápidamente en favor de las personas.



Indicadores Papel Digital Registro newsletter

DF DIARIO FINANCIERO

Inicio Últimas noticias Empresas Mercados Economía Internacional DFLab Opinión Videos Podcast Avisos

Inicio > Economía y Política > Macro

Macro

¿Cómo se moverá la economía en 2024? Chile aparece por ahora rezagado entre los pronósticos de PIB

Mientras que se espera que la economía global crezca sobre el 2% el próximo año, los organismos multilaterales estiman que la economía local no superaría el 1,9%.

SEGUROS

DESEMPLEO - INCAPACIDAD TEMPORAL

Sea cual sea el Modelo Predictivo en la proyección Macroeconómica del 2024, existirán situaciones externas en las cuales nuestros clientes buscarán apoyo para financiar nuevos emprendimientos, soslayar situaciones urgentes, etc., sea cual sea el motivo, ante la necesidad de acceder a un crédito ya sea de consumo o hipotecario, o contratar una protección a los medios de pago, consideramos oportuno en esta Edición dar a conocer la información del Seguro de Desempleo o el Seguro Incapacidad Temporal, es una oportunidad para que tu cliente conozca el alcance de dicha protección, lo anterior porque existen situaciones en la vida que nadie puede saber a ciencia cierta que no ocurrirán, es una oportunidad para que tus clientes contraten los seguros que les permitirá estar más tranquilo, en caso de que ocurran imprevistos .

¿ Quienes pueden contratar ?

Desempleo

- Trabajadores Dependientes sujetos al Código del Trabajo con contrato indefinido.
- Trabajadores Dependientes sujetos al Código del Trabajo con contrato plazo fijo mayor a un año, Excepto en caso de desempleo por vencimiento del plazo
- Profesionales de la Educación municipalizada sometidos al estatuto docente.
- Funcionarios públicos sometidos al estatuto administrativo (Planta – Contrata)
- Funcionarios públicos sometidos al código del trabajo y leyes complementarias.

Incapacidad Temporal

- Trabajador independiente.
- Miembros Fuerzas Armadas y fuerzas de Orden y Seguridad pública.
- Funcionarios públicos a contrata cuyo plazo de contrato sea inferior a 1 año.
- Pensionado o Jubilado
- Rentistas
- Trabajadores con contrato fijo cuyo contrato no exceda 1 año.
- Vendedores comisionistas (Sin contrato de trabajo)

SEGUROS

DESEMPLEO - INCAPACIDAD TEMPORAL

Desempleo

Causales de cobertura



Trabajadores Dependientes sujetos al Código del Trabajo con contrato indefinido.

- A Mutuo acuerdo de las partes, pero sólo en la medida que, en el finiquito respectivo, se hubiere pactado el pago de un monto indemnizatorio a favor del Asegurado. (Art 159 N°1)
- B Caso fortuito o fuerza mayor (Art. 150 N°6)
- C Necesidades de la empresa y desahucio del empleador. (Art. 161)
- D Procedimiento concursal de liquidación que afecte al empleador.



Profesionales de la Educación Municipalizada sometidos al estatuto docente.

- A Por término del período por el cual se efectuó el contrato.
- B Remoción en el cargo.
- C Por salud irrecuperable o incompatible con el desempeño de su función.
- D Por pérdida sobreviniente de algunos de los requisitos de incorporación a una dotación docente.
- E Por supresión de las horas que sirvan.



Funcionarios públicos sometidos al Estatuto Administrativo (Planta – Contrata)

Funcionarios de Planta

- A Supresión del empleo.
- B Término del período legal
- C Remoción del Cargo

Personal a Contrata

- A NO renovación del contrato una vez finalizado el plazo.

SEGUROS

DESEMPLEO - INCAPACIDAD TEMPORAL

Incapacidad
Temporal

Causales de cobertura

Incapacidad Temporal por **causa de accidente, o enfermedad de origen infeccioso, o alguna de las 17 enfermedades aceptadas** que afecte al asegurado para el ejercicio de sus actividades habituales, independientemente o no que esta situación origine o no una merma en sus ingresos

17



Enfermedades aceptadas

- Tendinitis
- Lumbago
- Túnel carpiano
- Mioma uterino
- Apendicitis
- Insuficiencias cardiacas
- Prolapso genital
- TVP (Trombosis venosa profunda)
- Efisema pulmonar
- Glaucoma
- Coledocolitiasis
- Desprendimiento de retina
- Enfermedad isquémica crónica
- Enfermedad crónica del hígado
- Epicondilitis
- Litiasis
- Operación a la vesícula



SEGUROS

DESEMPLEO - INCAPACIDAD TEMPORAL


Resumen de la cobertura por producto financiero al que fue contratado

Productos	Cobertura Desempleo	Cobertura Incapacidad Temporal
Crédito Consumo	5 Cuotas (2 de una vez + 3 después de 60 días)	1 Cuota entre 20 – 29 días Cuota2 hasta Cuota4 C/10 días
Crédito Hipotecario Con Subs.	5 Dividendos (2 de una vez + 3 después de 60 días)	1 Div. entre 20 – 29 días Div. 2 hasta Div. 4 C/10 días
Crédito Hipotecario Sin Subs.	Eliminar Deducible de 1 cuota (En evaluación HDI)	DS40 (12 dividendos(1:1) hasta el mes36 / DS01 (6 (1:1)
Tarjeta de Crédito	5 veces el pago mínimo pagado de una sola vez	5 veces el pago mínimo pagado de una sola vez
Línea de Crédito Protegida	25% del monto de la línea aprobada pagado de una sola vez	25% del monto de la línea aprobada pagado de una sola vez

Te invitamos a partir de hoy a promover esta oferta, tus clientes estarán agradecidos.



Ante cualquier consulta al respecto no dudes en contactarte con tu Coordinador de Seguros.



Se aproxima este 2024 y tendrás 365 días para alcanzar tus sueños, metas, propósitos, será un año completo de oportunidades.

Que cumplas todos tus sueños y que la vida te brinde muchas más oportunidades para seguir sumando éxitos .

¡Feliz Año Nuevo!

GRACIAS

Para nosotros ha sido muy importante que nos hayas acompañado como lector en cada publicación, este ha sido un gran impulso para entregar lo mejor de nuestro Equipo Editorial

COORDINACIÓN

- Jacqueline Araneda
- Daniela Ruiz

REPORTEROS

- Daniela Troncoso
- Francisco Flores
- Falon Peralta
- Constanza Barrera
- Doraluz Vasquez

EDICIÓN

- Mariana Barraza

Ser+

Revista
BECS



BancoEstado
Corredores de
Seguros