

## Demande

De nombreux facteurs influent sur la décision d'achat d'un produit de micro-assurance, depuis les ressorts personnels et la perception du produit et de l'organisation qui le propose, jusqu'à la capacité à payer, ou encore le recours à d'autres mécanismes de protection contre le risque. Des facteurs comportementaux peuvent même empêcher ceux qui le voudraient d'acheter de l'assurance. Pour accroître leur échelle, les opérateurs doivent d'abord comprendre les facteurs qui influencent la décision d'achat de micro-assurance, puis développer des stratégies permettant de surmonter les obstacles identifiés.

Show 246 items per resource

## Projects

## Emerging Insights

## Publications

## Other resources

## Relevant Links

---

Source URL: <http://www.impactinsurance.org/node/1554>