

Viabilidad



Si el microseguro va a ser sustentable en el largo plazo, debe ser un negocio viable. El Fondo ha trabajado con diversas organizaciones en la búsqueda de modelos de negocios que puedan ser viables.

Así como en el seguro tradicional, alcanzar operaciones sostenibles en microseguros es un proceso reiterativo, que involucra toda la cadena de valor. Una buena asociación con el canal de distribución es un factor crítico de éxito. Esto requiere que las aseguradoras y sus socios de distribución monitoreen sus experiencias, calculen los costos, aprendan del mercado, y realicen ajustes a productos y procesos.

Es muy probable que las aseguradoras enfrenten desafíos para ofrecer tanto viabilidad de negocio como valor al cliente. Por ejemplo, es fácil lograr escala, y consecuentemente viabilidad, a través de productos obligatorios. En este caso las aseguradoras deben cerciorarse de que estos productos satisfacen las necesidades de los clientes y que son comprendidos por ellos. Balancear el valor para el cliente con la viabilidad del negocio es esencial, ya que la viabilidad a largo plazo depende de que los productos satisfagan las necesidades de los clientes.

Sub-topics

[Modelos de negocios](#) ^[1]

Los actores públicos y privados están adoptando una gama de modelos de negocio para ofrecer microseguros exitosamente.

[Alianzas](#) ^[2]

Buenas alianzas han sido identificadas como un factor de éxito en microseguros.

[Viabilidad de negocio](#) ^[3]

La viabilidad es generada por tres factores de éxito: escala, costos de siniestros, y la contención de costos administrativos.

Source URL: <http://www.impactinsurance.org/node/1578>

Links:

[1] <http://www.impactinsurance.org/es/topic/viability/subtopic/business-models>

[2] <http://www.impactinsurance.org/es/topic/viability/subtopic/partnerships>

[3] <http://www.impactinsurance.org/es/topic/viability/subtopic/business-viability>