

## Demanda

Muchos factores influyen en la decisión de una persona de comprar el microseguro. Estos varían desde preferencias personales, percepciones del producto y de la organización que los ofrece, la capacidad de pago y el uso de otras herramientas para gestionar los riesgos. Incluso las personas que quieren comprar el seguro se pueden sentir impedidas de hacerlo debido a factores de conducta. Para aumentar la escala, las organizaciones deben primero comprender los factores que influyen en la decisión de compra del microseguro, y después desarrollar estrategias para poder superar estas barreras.

Show 246items per resource

### Projects

### Emerging Insights

### Publications

### Other resources

### Relevant Links

---

Source URL: <http://www.impactinsurance.org/node/1598>