

Ventas

Vender el microseguro no es fácil. Cuando el seguro no es explicado apropiadamente o está mal vendido, los clientes pueden no comprender lo que ellos están comprando y tener expectativas imprecisas de la póliza. Su insatisfacción puede dañar la reputación de la aseguradora, del canal de distribución y el concepto general del seguro. Sin embargo, cuando una venta está bien hecha, los clientes tienen más probabilidades de identificar los beneficios, comprender cuándo y cómo reclamar el siniestro, y renovar las pólizas.

La capacitación, los incentivos, y el monitoreo de la fuerza de ventas son indispensables para vender el microseguro con efectividad, y por tanto, lograr escala y viabilidad.

Show 246items per resource

Projects

Emerging Insights

Publications

Other resources

Relevant Links

Source URL: <http://www.impactinsurance.org/node/1610>