

Duración: 1 day

Descripción:



El seguro paramétrico puede actuar como una red de protección y un mecanismo de mitigación del riesgo que reduce la vulnerabilidad ante riesgos climáticos y aumenta la viabilidad de la inversión productiva. Este taller explora las lecciones aprendidas por los proveedores de seguros paramétricos con respecto al fortalecimiento de su propuesta de valor al mercado de bajos ingresos. Se emplea un enfoque centrado en el cliente, ya que ayuda a explicar los resultados del desempeño pasado, así como de las oportunidades para el éxito futuro.

Objetivos de capacitación:

- Identificar las principales barreras para la creación de una propuesta sólida de valor para el seguro paramétrico en el mercado de bajos ingresos
- Analizar cómo los proveedores de seguros paramétricos están solucionando estas barreras usando un enfoque centrado en el cliente
- Identificar oportunidades para fortalecer la propuesta de valor al cliente de su(s) propio(s) producto(s)



Quién podría beneficiarse de la capacitación:

Esta formación está diseñada para las aseguradoras, canales de distribución y agregadores que ofrecen (o están pensando en ofrecer) seguros paramétricos al mercado de bajos ingresos.

Metodología:

Basado en metodologías de aprendizaje para adultos, el taller se centrará en las experiencias de los participantes y en las lecciones aprendidas en al menos diez casos de seguros paramétricos estudiados previamente para alimentar discusiones en grupos grandes y pequeños, actividades de resolución de problemas y análisis de los mismos. Las presentaciones se mantendrán al mínimo. Los participantes tendrán la oportunidad de aplicar el contenido de la capacitación a un desafío específico que está afectando la proposición de valor al cliente de un seguro paramétrico existente o futuro.