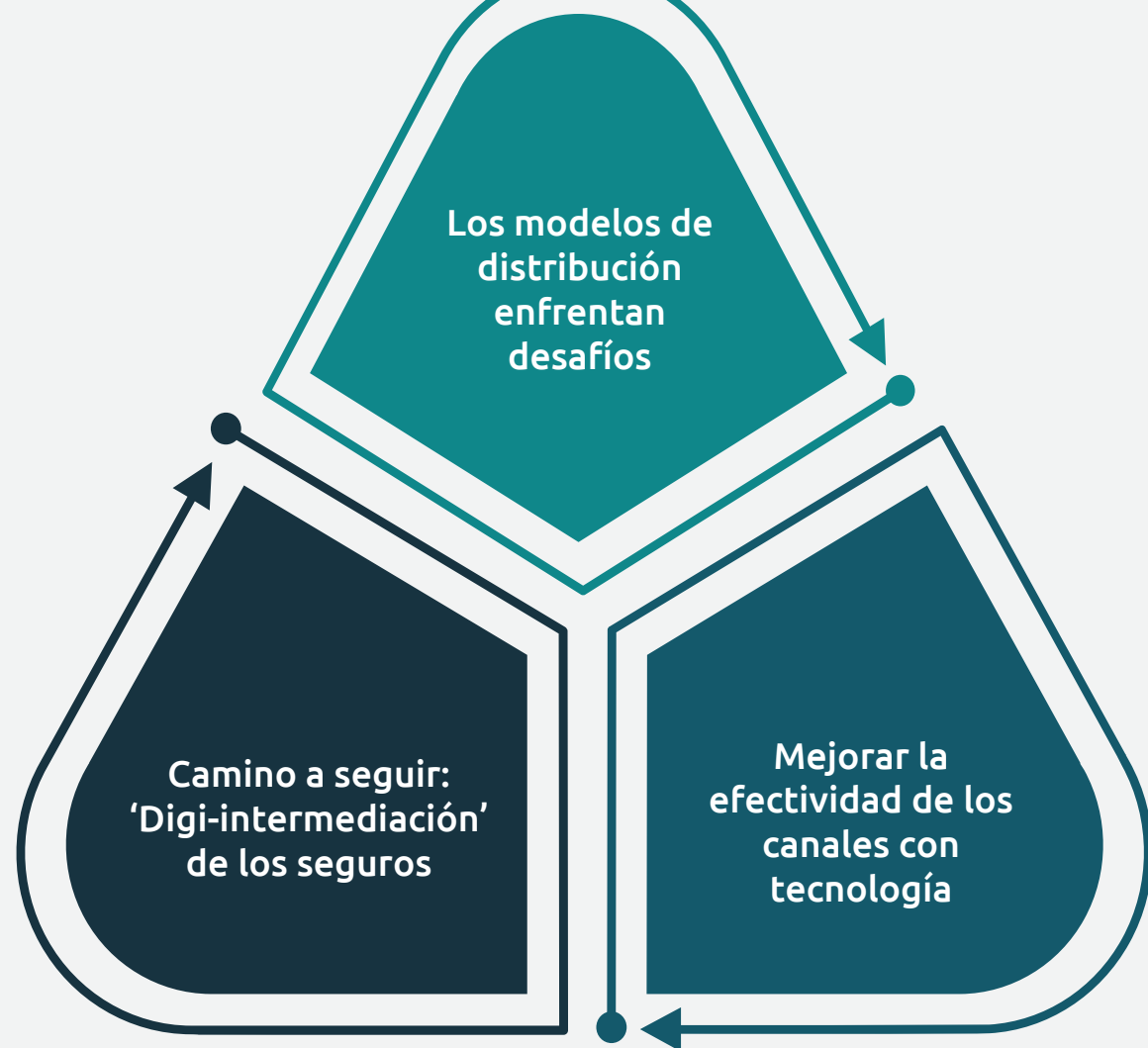


WORLD INSURANCE REPORT 2021

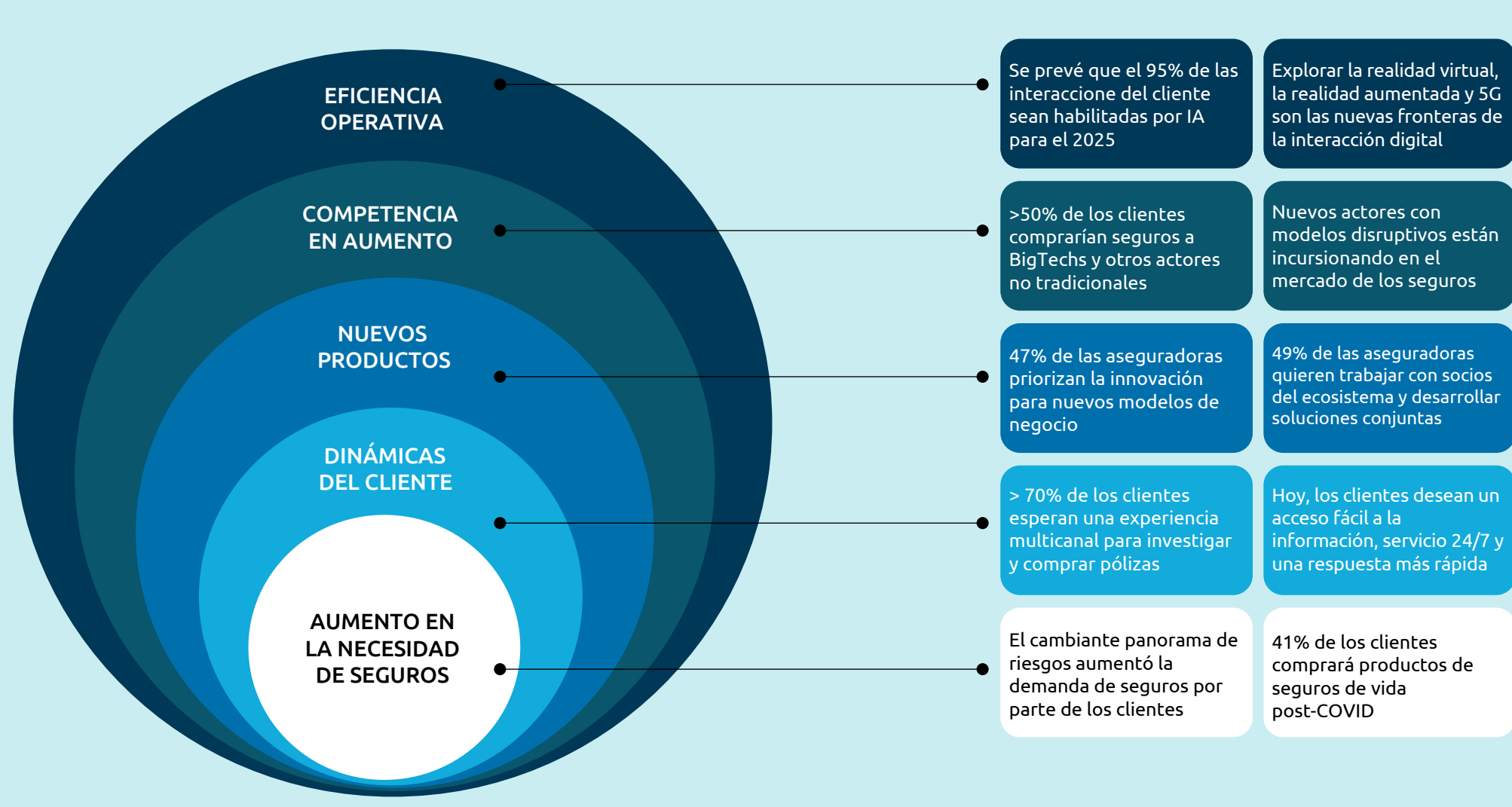
Edición México

Proporcionando CARE en la distribución de seguros Cómo volver a captar a sus clientes

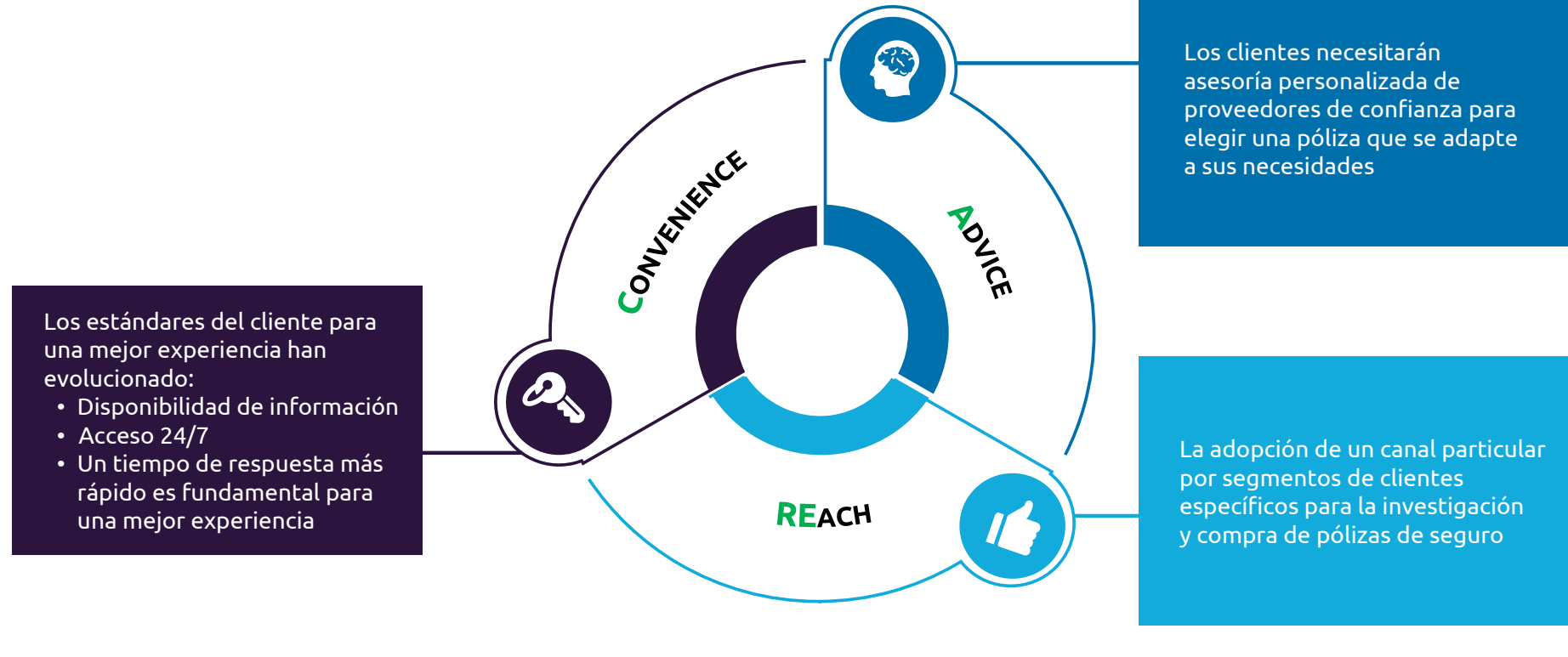
Principales hallazgos



Necesidad actual - Ofrecer valor en medio de un entorno de negocios cambiante

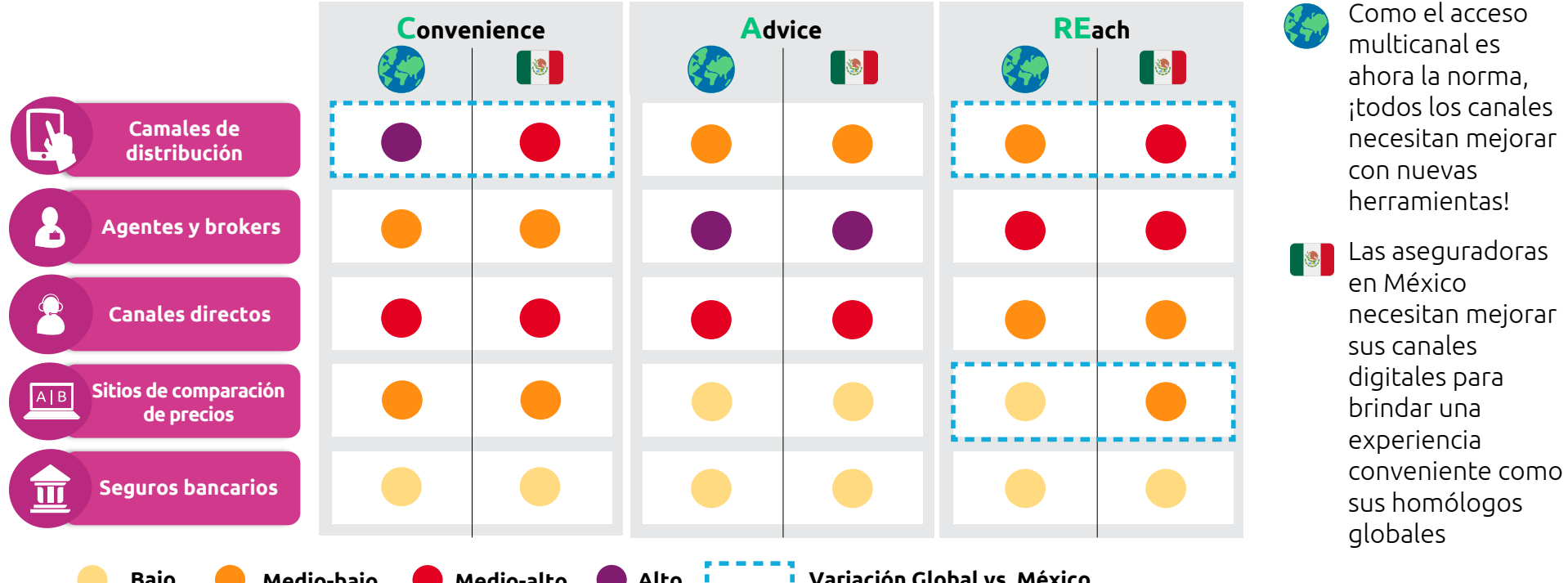


Para brindar la experiencia de compra adecuada a los clientes, es fundamental adoptar la ecuación CARE (por sus siglas en inglés) para la distribución de seguros



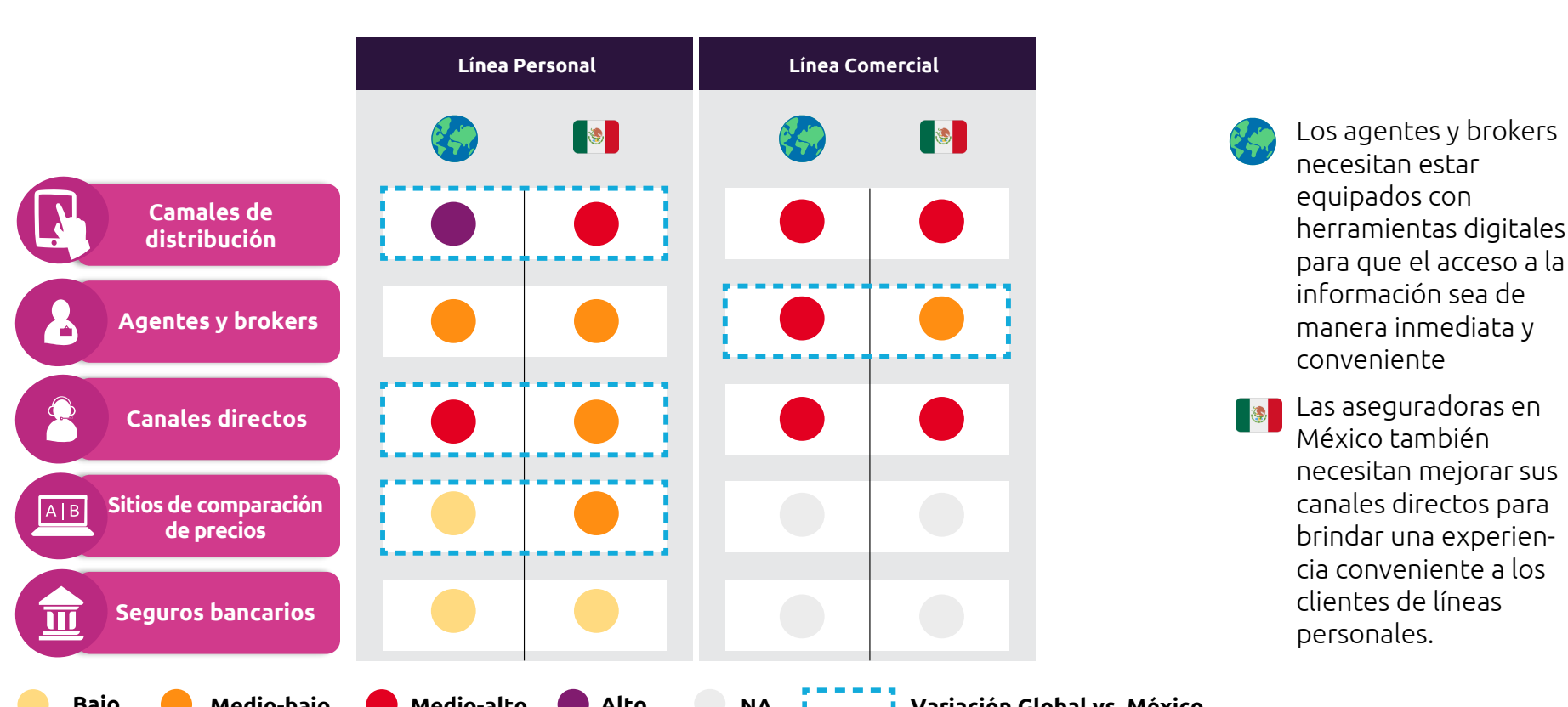
Maximizar la experiencia de compra del cliente con un enfoque multicanal

¿Cómo perciben los clientes el enfoque CARE desde todos los canales de distribución?

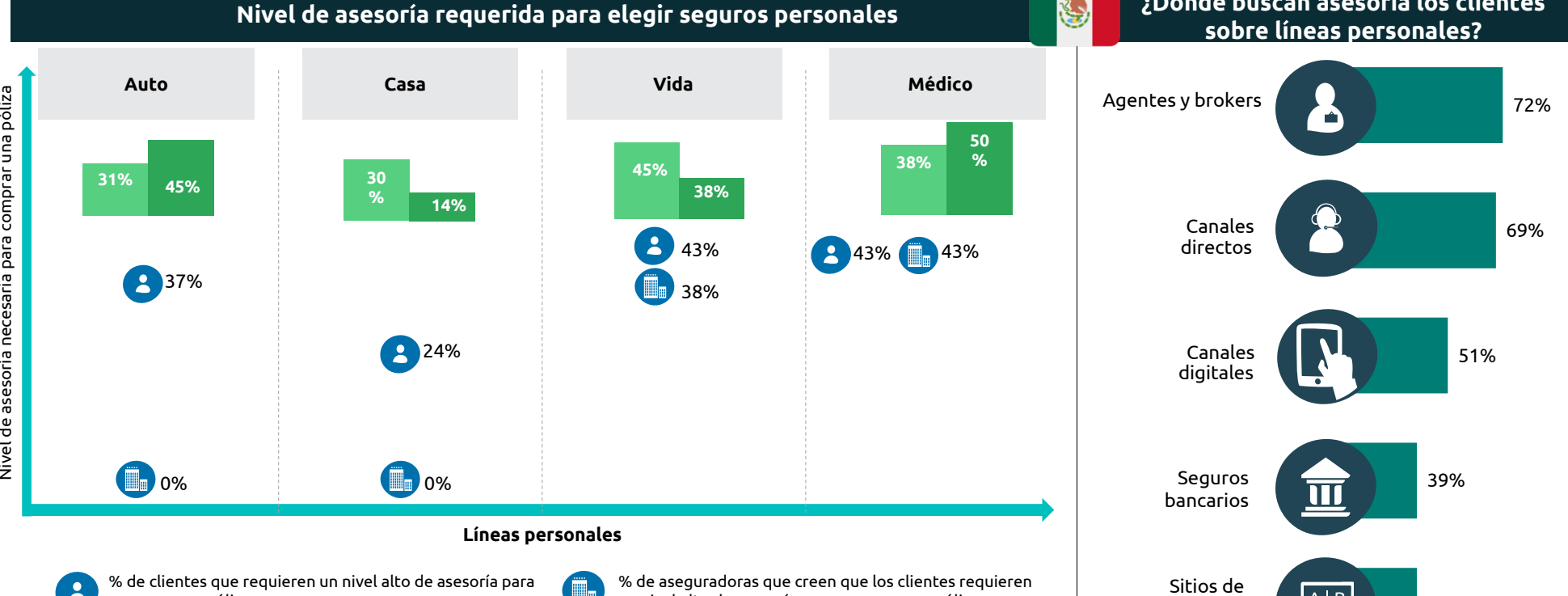


Los canales digitales amplían la experiencia más conveniente del cliente

¿Cómo perciben los clientes la Convenience de los canales de distribución?



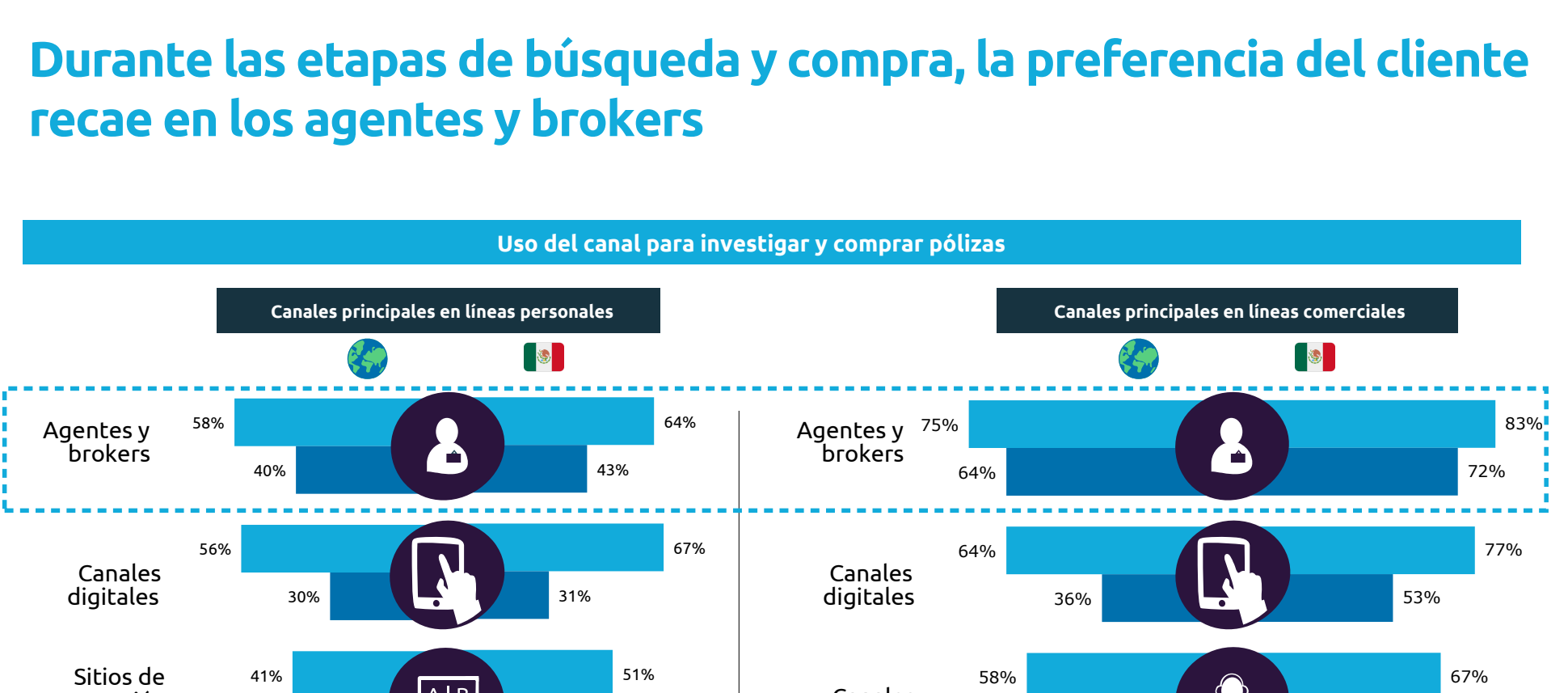
En México, la generación X y adultos mayores requieren asesoría personalizada de alto nivel para elegir seguros médicos y vehiculares



Las aseguradoras en México también necesitan reevaluar el nivel de asesoría personalizada que se requiere para líneas comerciales



Durante las etapas de búsqueda y compra, la preferencia del cliente recae en los agentes y brokers



Visita nuestro website

World Insurance Report 2021 de Capgemini y Efma investiga cómo la tecnología puede potenciar la eficacia y los ingresos del canal. Descubra lo que las aseguradoras pueden hacer para potenciar digitalmente sus canales y expandir su ecosistema de distribución para mejorar la interacción del cliente y la efectividad de las ventas <https://www.capgemini.com/mx-es>