

Teoría y Realidad de la Adecuación de las Coberturas Todo Riesgo de Daños ante las Necesidades del Asegurado: Suscripción y Siniestros



La Teoría: la Intención de los Suscritores



Confía en la vida

¿Qué es el Seguro?



Unos Ejemplos

Líneas Eléctricas y de Telecomunicaciones

Prototipos

Coberturas Extensión Clientes/Proveedores



¿Falta de Adecuación? o ¡Limitaciones!

Capacidad en Evaluar los Riesgos

Capacidad en Asumir sus Frecuencias

Capacidad en Asumir sus Acumulaciones



Limitaciones

¡Todo No es Asegurable!

¡Lo Asegurable tiene Precio!

¡La Póliza es un Contrato!



Ofrecer una Garantía Amplia

¡ Deseo y Razón de Ser del Asegurador!

¿Cuál es el Precio Justo de la Garantía?

¡El Asegurador no es Adverso al Riesgo!



Calidad de Nuestros Productos

¡Un Producto de Calidad no genera Quejas!

¿Calidad?

R.A: Propiedad Inherente de Juicio de Valor



**Calidad = Exacta Adecuación del Producto
a sus Especificaciones**

¡Falta de Precisión en las Especificaciones!

¡La Intención del Suscriptor!

¡Nuestros Productos son de Calidad!



**Producto de Calidad = Adecuación +
Satisfacción del Cliente**

Nuestras Recomendaciones:

¡Contratos entre Partes Equilibradas!

¡Mejoremos la Compra! ¡Documentemos!

¡Exijamos de Nuestros Asesores!

¡Refinemos Nuestros Wording!

¡Una Buena Cobertura hay que Pagarla!



www.axa-corporatesolutions.com

¡Muchas Gracias?



Confía en la vida