

# Así podrás hacer la Correcta suscripción de los productos



1

## Prospección y preparar

**Reto indagar:** La coherencia de la información suministrada por el cliente con hechos concretos



### Actividad económica

#### Recomendación

- La actividad laboral y/o profesión
- Arraigo del cliente, lugar y tiempo que ha transcurrido en las diferentes ciudades
- Antigüedad en la actividad económica

#### Alertas

- Discrepancia de la información que suministra el cliente en la suscripción
- Capacidad económica no demostrable por parte del cliente
- Reclamaciones anteriores en otras compañías

### Información cliente y conformación de la familia

#### Recomendación

- Información pública del cliente para conocerlo y orientar mejor la entrevista
- Conformación de su familia (cónyuge, hijos)
- Conocer preferencias y grupos a los que pertenece el cliente para validar la coherencia de su perfil

#### Alertas

- Falta de claridad en la relación de los beneficiarios con el asegurado



## Conversar

2

**Reto verificar:** En la entrevista corroborar la información investigada y suministrada por el cliente.

**La información del cliente es clara y fluida con respecto a su actividad económica y entorno**

#### Recomendación

- Lo informado por el cliente es verificable con los documentos y datos suministrados durante la entrevista, es importante conocer al cliente en persona, videollamada, en conjunto valide con el cliente.

#### Alertas

- Capacidad económica no demostrable por parte del cliente
- Condiciones físicas y mentales anormales evidentes
- Discrepancia de la información que suministra el cliente en la suscripción

3

## Cotizar y vincular

**Reto:** Confirmación y verificación del producto a ofrecer y de la capacidad de pago.

### Conocimiento de cliente

#### Recomendación

Verifique la información suministrada en el conocimiento del cliente, coherencia con lo informado y acorde con la información ofrecer las coberturas y valores asegurados a los que puede tener acceso el cliente.

#### Alertas

- Falta de coincidencia en el lugar de residencia, labores y sus negocios
- Discrepancia de la información que suministra el cliente en la suscripción

### Confirmación de cliente

#### Recomendación

Hacer de manera consciente todas y cada una de las preguntas e incluir las respuestas.

#### Alertas

- Discrepancia entre los datos de contacto conocidos y los consignados en la información del cliente.

### Verificación de condiciones del producto a ofrecer

#### Recomendación

Valores asegurados y coberturas acordes con el entorno y riesgo identificado por el cliente.

#### Alertas

- Reclamaciones anteriores en otras compañías.
- Capacidad económica no demostrable por parte del cliente.

### Verificación de capacidad de pago y medio para efectuarlo y periodicidad

#### Recomendación

Valor de las primas posibles de pagar por parte del asegurado según sus ingresos y necesidades. Disponibilidad de los recursos e información de la fuente de pago.

#### Alertas

- Capacidad económica no demostrable por parte del cliente.
- Reclamaciones y/o seguros en otras compañías.

## Ten en cuenta

• La declaración de asegurabilidad debe ser diligenciada por el asegurado y su fin es conocer al cliente de manera integral para otorgar el seguro en las condiciones más favorables para el cliente y la compañía.

• Declaración de asegurabilidad médica: Tiene como objetivo conocer el estado de salud actual del cliente para realizar la evaluación de patologías que se otorgan en la suscripción de riesgos para definir las condiciones de asegurabilidad de los solicitantes, no significa que no se otorga el seguro, la compañía validará las condiciones y coberturas en que se podrá otorgar, esto garantiza la real protección del asegurado.

• Nuestro interés es asegurar el mayor número de clientes, garantizar la cobertura y tener una relación comercial de largo plazo con ellos y sus familias, esto facilita el proceso indemnizatorio, ágil y positivo.

En caso de presentar dudas o inquietudes, comuníquese con el Director Comercial, Director Nacional Comercial de Ventas de Vida Individual o al Gerente de la sucursal.