

CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL – CUN

OPCIÓN DE GRADO I

IDEA DE NEGOCIO:

INSURANCE

CARLOS ALFREDO CÁRDENAS MONTOYA

WILSON FIGUEROA

BOGOTÁ D.C

2017

RESUMEN

Insurance nace con la necesidad de brindar al mercado una alternativa integral y accesible capaz de respaldar o subsanar vacíos económicos en caso de los diferentes siniestros que pueden sucederle a la persona bajo cualquier actividad.

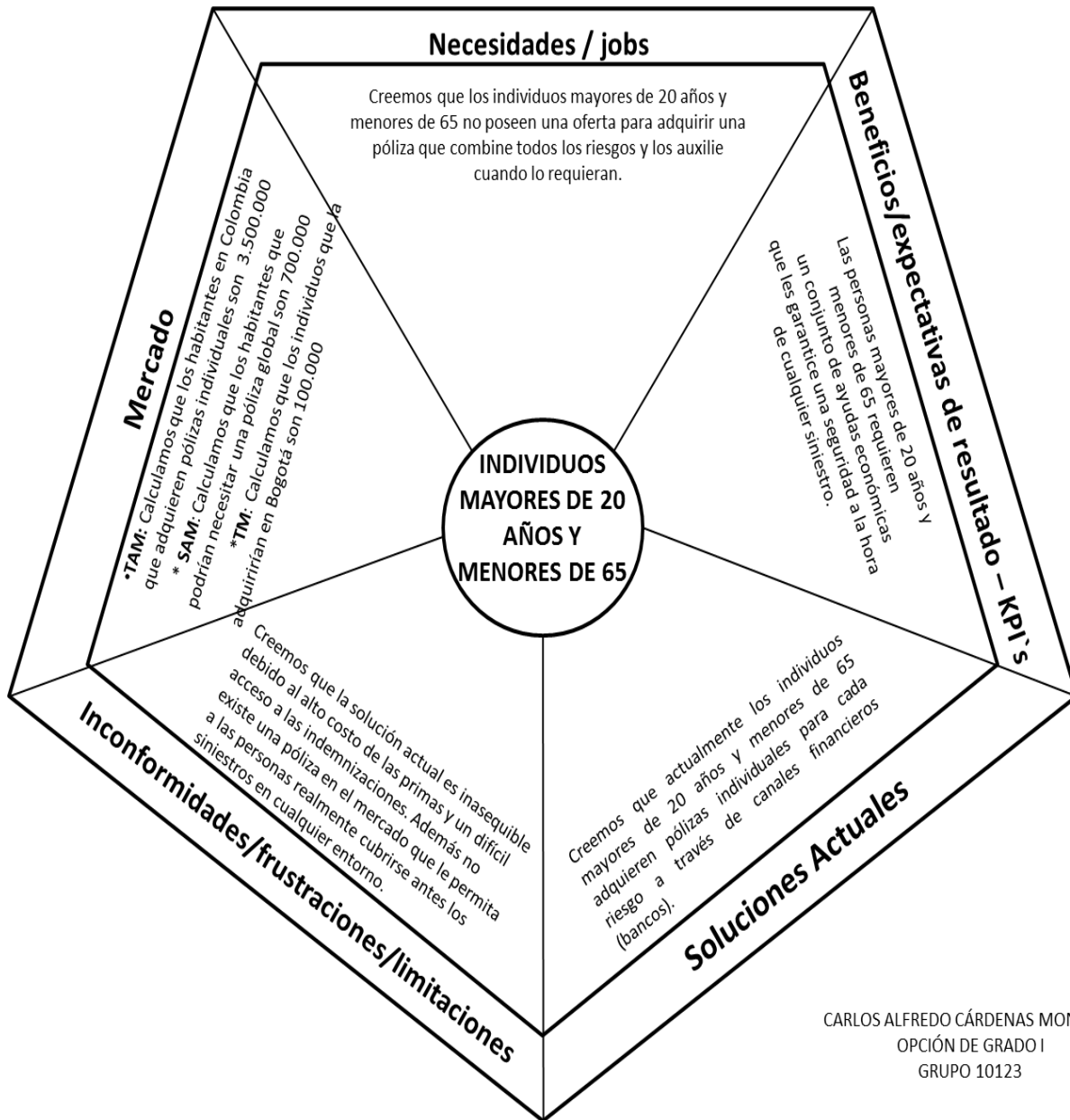
Estos siniestros pueden ser accidentes de incapacidad permanente, accidentes de incapacidad temporal y fallecimiento.

En este proyecto podremos observar diferentes metodologías de investigación del mercado y sus resultados, y el posible de nuestros servicios.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Las personas mayores de 20 años y menores de 65 que están expuestos a cualquier riesgo afrontando los siniestros sin dinero, y este vacío económico desencadena en un desmejoramiento de la calidad de vida.

PENTAGONO DE PERFILACIÓN DE CLIENTES



ENTREVISTA

Buen día estimado usuario.

Somos una empresa enfocada e interesada en su opinión, comprometidos con la calidad y satisfacción del cliente; diseñamos esta entrevista para conocer sus gustos, preferencias y necesidades.

Agradecemos el tiempo que nos están dedicando en el desarrollo de la encuesta.

Nombre:

Edad:

Ocupación:

1. ¿Con que frecuencia adquiere pólizas para sus diferentes riesgos?

- A. Mensual
- B. Trimestral
- C. Semestral
- D. Anual

2. ¿Conoce usted realmente qué le cubre su póliza actual?

<input type="checkbox"/>	Si _____
<input type="checkbox"/>	¿Qué?
<input type="checkbox"/>	No

3. ¿Cómo sería a su concepto una póliza completa?

4. ¿Cuáles cree usted que son las consecuencias de no adquirir ninguna póliza?

5. ¿Qué tan interesante le resulta saber que el índice de accidentes ha ido en aumento en los últimos años?

- A. Mucho

- B. Poco
- C. Nada

D. ¿Le resulta interesante? ¿Por qué?

6. ¿En una escala de 1 a 5, donde 5 es muy frecuente y 1 poco frecuente qué calificación le daría, a los siniestros ocurridos en su entorno?

1	2	3	4	5

7. ¿Qué importancia tiene el precio al momento de elegir sus pólizas?

- A. Mucho
- B. Poco
- C. Nada

8. ¿Cuáles son sus temores al momento de enfrentar un siniestro?

9. ¿Considera importante adquirir pólizas que nos respalden en caso de siniestros?

<input type="checkbox"/>	Si	¿Por qué? _____
<input type="checkbox"/>	No	_____

10. ¿Optaría Usted por gastar más dinero en?

- A) _____ Pólizas
- B) _____ Ahorro personal
- C) _____ Prevención personal

¿Por qué? _____

CARACTERISTICAS

Póliza completa que abarca cualquier tipo de siniestros de un individuo tales como:

- Educativo para hijos en caso de fallecimiento del individuo.
- Hospitalización.
- Vida.
- Invalidez.
- Invalidez con ayuda de tercera persona.
- Incapacidad mayor a 30 días.
- Incapacidad temporal mayor o igual a 180 días.
- Funerario.
- Calamidad doméstica.
- Enfermedad grave o evento catastrófico.
- Siniestro en automóvil.
- Daño a terceros (Responsabilidad civil).
- Oneroso.

CONCLUSIONES

Las siguientes conclusiones son realizadas a partir de las variadas respuestas que se encontraron en los resultados de la entrevista.

- Se deben generar campañas publicitarias que hagan que las personas confíen en el sector asegurador.
- Se deben crear esquemas de cálculo de las primas y darle la oportunidad al cliente de escoger el monto por el cual desea asegurarse generando así una accesibilidad a varios segmentos.
- Las características y cláusulas del producto deben ser claras en todo momento para el cliente.