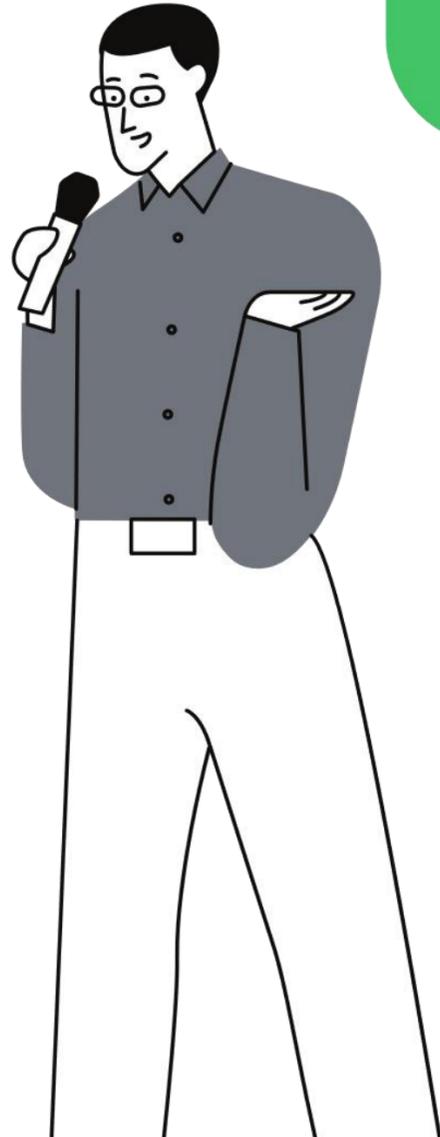


LIMRA responde sus
preguntas más difíciles
sobre estrategia y
tácticas comerciales



**En unos minutos
iniciaremos esta
sesión...**

¡Bienvenidos!

Antes de comenzar...



Micrófonos y
cámaras están
desactivados



Preguntas y
comentarios en el
chat o en la casilla
de P&R



Esta sesión
está siendo
grabada



Los más grandes desafíos que Uds. nos han compartido

1

Asesores: Prospección y nuevas prácticas de venta en entornos virtuales.

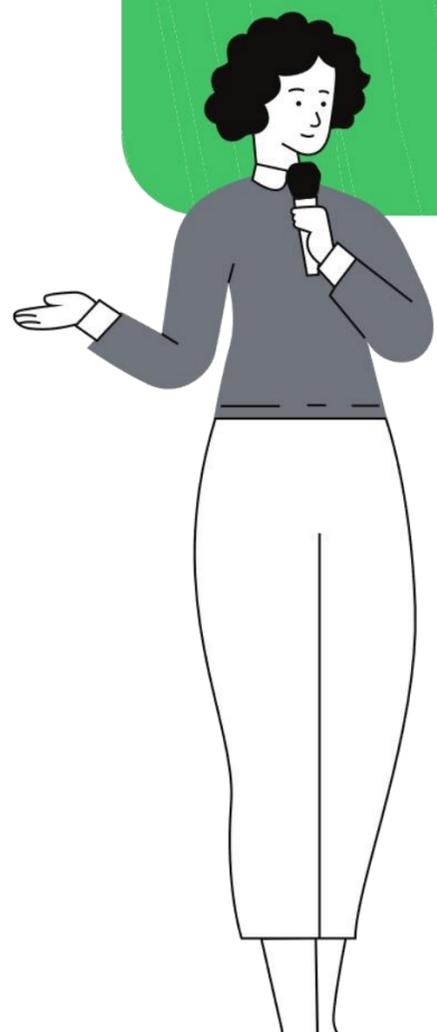
2

Líderes: desarrollo de nuevas habilidades, motivación, gestión y reclutamiento.

3

Conocimiento del cliente: ¿Cómo es el nuevo cliente de seguros de vida?

Agenda



1 Los estudios de LIMRA dicen...

2 LIMRA responde sus preguntas

3 P&R de nuestra audiencia

Nuestro Panel



Thad Burr
LIMRA y LOMA



Carlos Islas
LIMRA y LOMA



Alvaro Márquez
LIMRA y LOMA

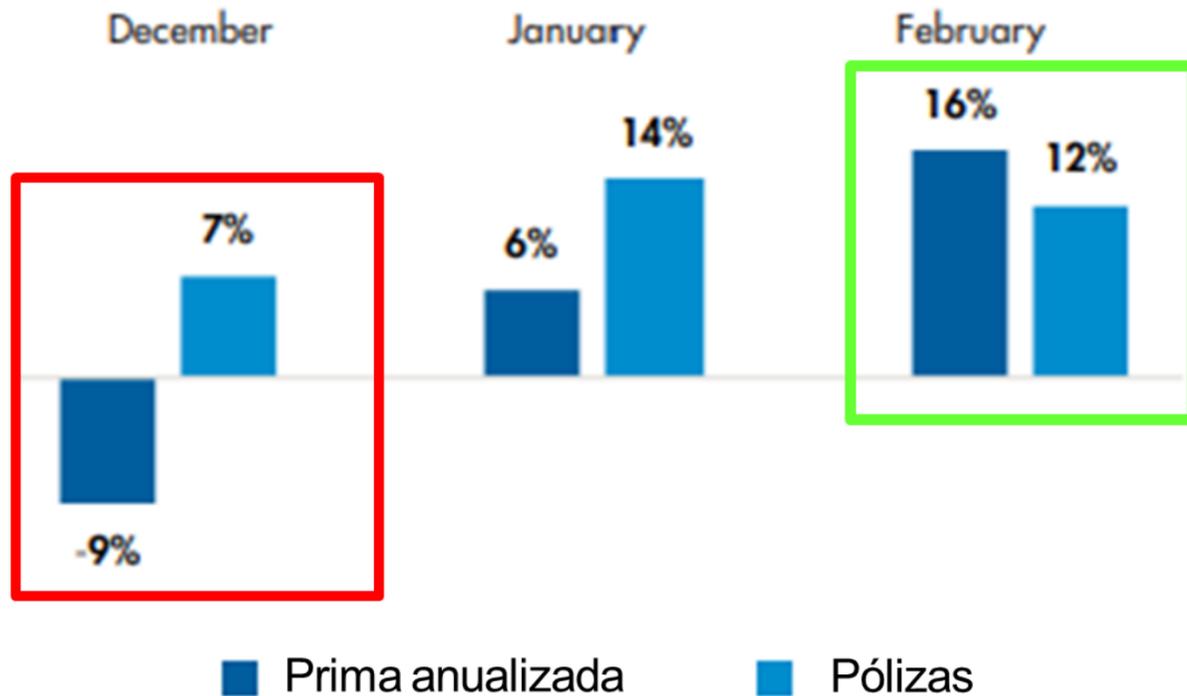


Juan Cuevas
GPSG

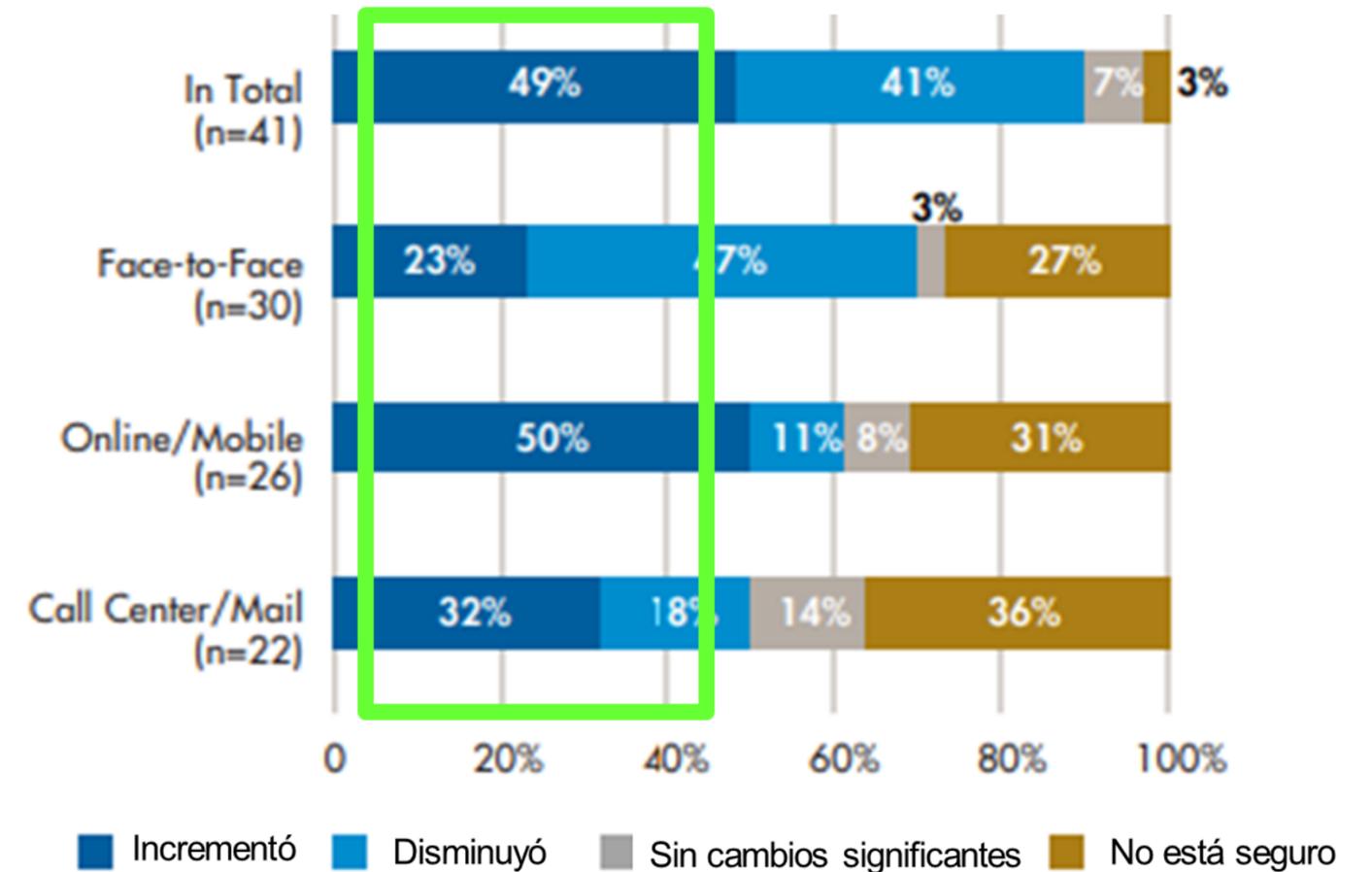
El impacto de COVID en las ventas

2021 EEUU – Ejemplo / Indicador

Crecimiento mensual de ventas



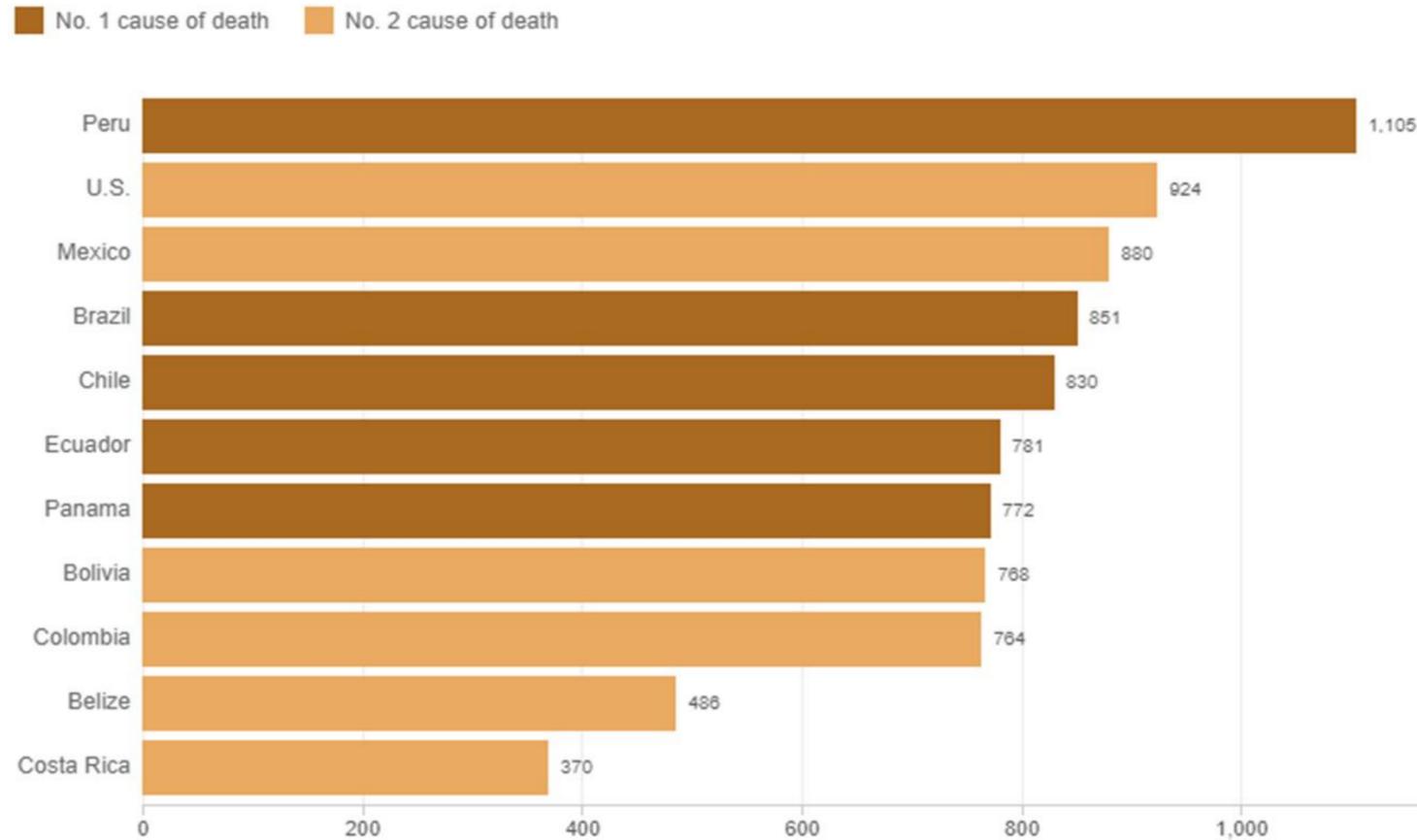
Nuevas Ventas:
Feb '21 – variación por canal



El impacto de COVID en las ventas

Nuestro cliente y el nuevo talento

Siniestralidad por COVID al alza 1ª o 2ª causa de muerte por país



Source: NPR analysis of COVID-19 death rates from worldometer and the World Health Organization's leading causes of death. Data as of Dec. 14

Fuerte entrada de talento de otras industrias Asesor de Seguros + 31%

31% Candidate testing for field sales positions is up over 2019

Candidate Sources

Typically, the largest subset of candidates are drawn from financial services — but this number is flat when compared with 2019. The increase is driven by people from backgrounds not historically drawn to the career, from industries such as:

- Hospitality
- Health Care
- Transportation
- Construction
- IT

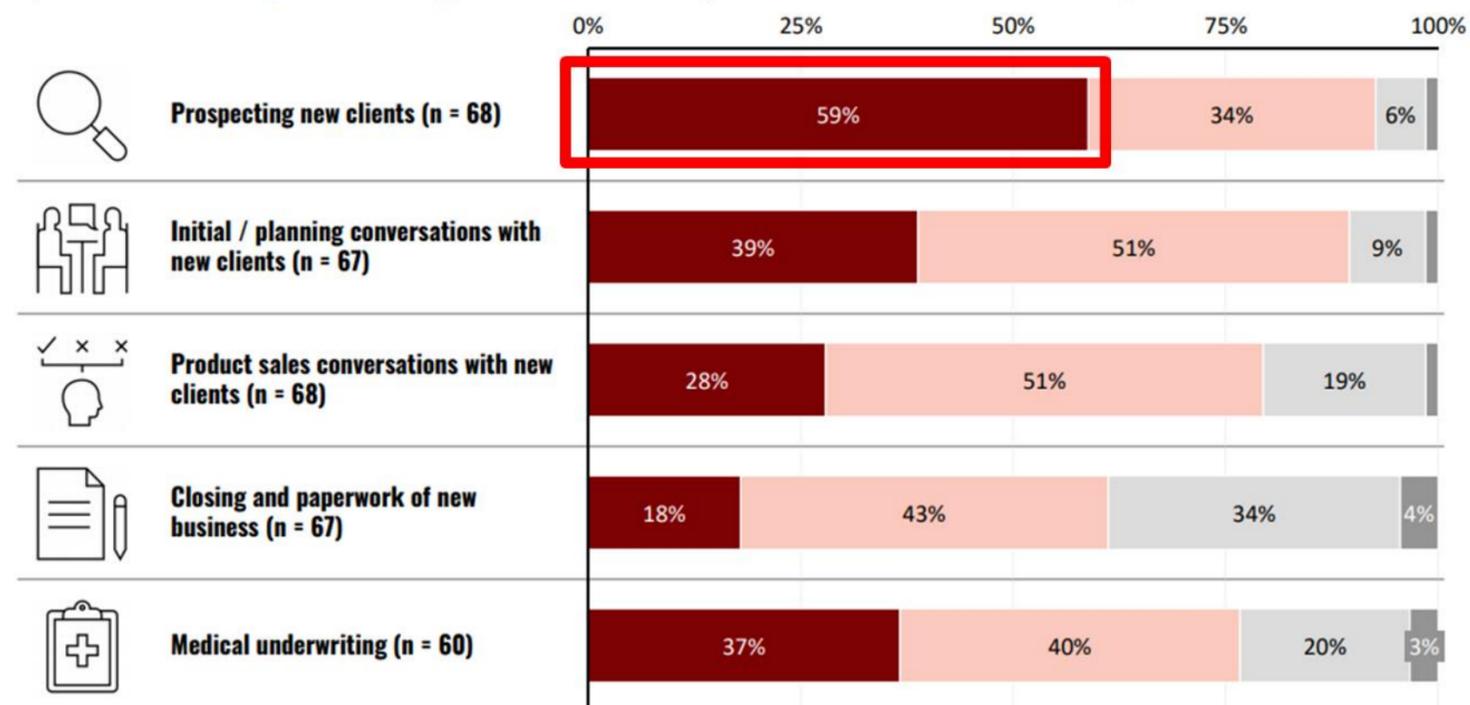
A higher proportion of 2020 candidates were sourced from these industries when compared with 2019.

Desafíos en el proceso comercial

COVID vs. Datos

Aumenta el desafío en la prospección

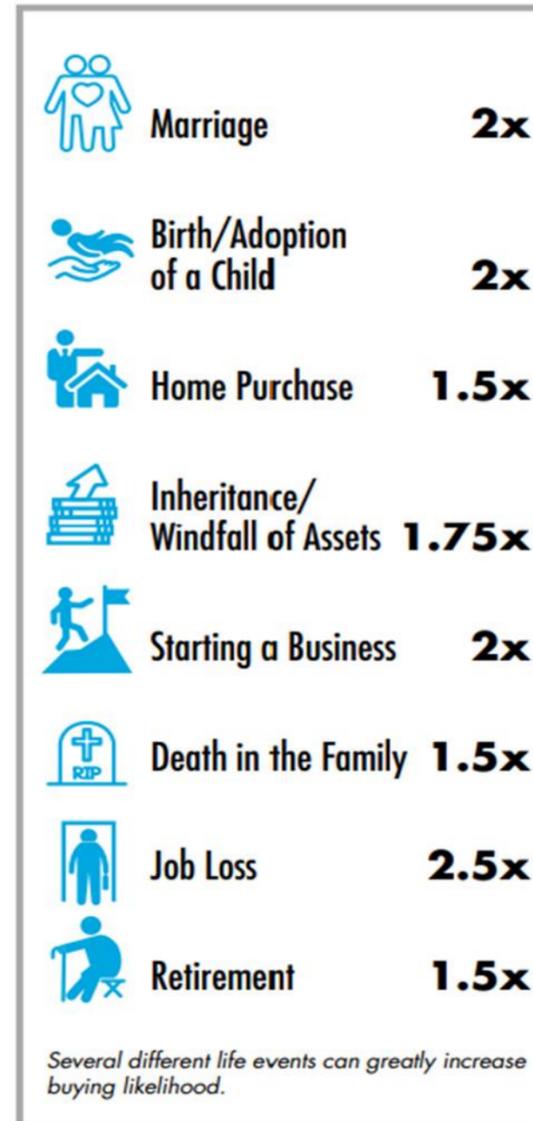
Question 9: What degree of challenge has social distancing caused in the new business sales process?



Degree of Challenge: High | Moderate | Low | No different than pre COVID-19

© Oliver Wuman

2



Estudio de LIMRA:
probabilidad de
compra y los
eventos de vida

Los grandes desafíos a los que se enfrentan los líderes y asesores de venta

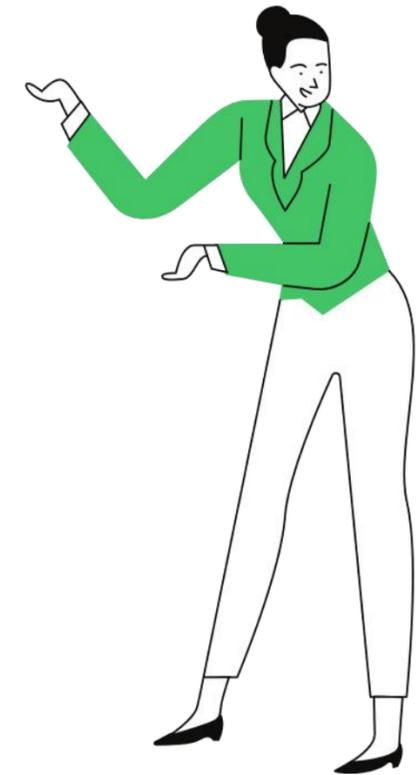
01/ Líderes de Equipo

1. ¿Qué estrategias podemos emplear para mantener a nuestra fuerza de venta motivada en tiempos de pandemia?
2. ¿Cómo formamos equipos competitivos en ambientes virtuales?
3. ¿Cómo apoyar la transición exitosa de una fuerza comercial tradicional a lo digital, use redes sociales y herramientas de autogestión?
4. ¿Cómo prevén el futuro, a mediano plazo, del asesor de seguros?
5. ¿Cómo mejoramos el desempeño de nuestros equipos en un ambiente remoto y cómo incentivamos la disciplina, el empoderamiento, el liderazgo y la comunicación?
6. ¿Cómo comprometer e implementar una sistemática comercial con equipos "freelance" o independientes?
7. ¿Cómo reclutamos en tiempos de pandemia?

02/ Asesores – Agentes

1. ¿Cuál es el principal cambio que debemos adoptar en nuestra actividad comercial para prosperar en este nuevo entorno?
2. ¿Cómo nos relacionamos mejor con la Generación Y (Millennials) y el nuevo perfil de clientes?
3. ¿Cuáles son las fuentes actuales más recomendadas para prospectar clientes y cómo debemos gestionar nuestra actividad en redes sociales?
4. ¿Cómo abordar las necesidades de protección de los clientes?
5. ¿Cómo generamos confianza y mantenemos el interés de nuestros clientes potenciales durante la venta telefónica o por video?
6. ¿Qué aconseja para hacer reuniones virtuales de venta efectivas?
7. ¿Cómo cambiar la percepción de un cliente, que siente temor de adquirir un compromiso financiero a largo plazo durante la pandemia?

¿Preguntas?





**Su retroalimentación
es muy importante**





Conferencia Latinoamericana Virtual 2021

Triunfando en un mundo híbrido: Actitudes y acciones para el éxito
5 al 7 de octubre 2021