

## **Tips para vender Pólizas de Asistencia en Viajes**

- Debemos conocer a fondo los productos, los beneficios y las coberturas de Orange Travel Assist para asesorar a nuestros clientes a escoger el plan que mejor se adapte a su viaje.
- Conocer a fondo los valores la trayectoria y la filosofía de Orange Travel Assist, eso nos ayudará a generarle más confianza a nuestros clientes.
- Con nuestros conocimientos debemos convertirnos en asesores y no solo en vendedores. El objetivo es fidelizar a nuestros clientes para que cada vez que vayan a viajar nos busquen para que les vendamos las pólizas de asistencia en viajes de Orange Travel Assist.
- Hacerles ver, comprender y entender a todos nuestros clientes que las pólizas de asistencia en viajes son 100% necesarias para estar asistido, cubierto y protegido en caso de que se les presente cualquier eventualidad inesperada que les pueda ocurrir durante su viaje.

- Convencer a nuestros clientes que el monto que van a pagar por su póliza de asistencia en viajes de Orange Travel Assist tan solo representaría aproximadamente entre el 3% y el 5% del costo total del viaje. Muy poco dinero por muchos de los beneficios que vienen incluidos en todos los planes de asistencia de Orange Travel Assist.
- Las compañías que ofrecen pólizas de asistencia en viajes mucho más económicas no siempre cuentan con el debido respaldo financiero por parte de reaseguradoras altamente calificadas por las calificadoras de riesgo a nivel mundial. AM BEST, FITCH, ESTÁNDAR AND POOR etc.
- Muchas de esas pólizas que se ven más económicas en el papel, tienen deducibles, copagos, o simplemente los gastos incurridos por el pasajero son hechos mediante reembolso al regresar a su país de residencia.
- El hecho de que ya el cliente tenga un plan de asistencia de una tarjeta de crédito o de un seguro médico con cobertura internacional, estos no tienen el servicio de asistencia y siempre tienen deducibles muy altos que deben ser pagados por los usuarios.



Una forma de crecer rápidamente en el negocio es consolidar una cartera con clientes especiales. Agrega valor y beneficios extra a clientes especiales Podemos llegar a clientes especiales, haciendo planes corporativos: bancos, empresas financieras, tarjetas de crédito, aerolíneas, hoteles. Nuestro producto puede entrar fácilmente en otros negocios que requieren de movilidad hacia otros países. Además, constituyen una oportunidad de empresas que venden servicios, como las de turismo y hotelería para agregar valor a sus clientes... es un sin fin de negocios que se puede hacer con la asistencia en viajes. Busca la forma de agregar valor y beneficios extra a sus productos con la Asistencia en Viajes.

Si se te presenta alguna duda al momento de ofrecer, cotizar o emitir un plan de asistencia, recuerda que tienes a disposición El Centro de atención Integral para los Agentes.

**Construir la confianza con el cliente es nuestra primera preocupación**