

Alguna vez se habrá preguntado quienes son estos llamados “Asesores de Seguros”



Un Asesor o mediador de Seguros actúa como intermediario ante la compañía aseguradora y el asegurado. Están debidamente autorizados por la compañía para negociar u obtener seguros el mejor seguro, al mejor precio para el asegurado y están autorizados para operar en España.

Los asesores seguimos a una estricta normativa de requisitos de conocimiento del producto y de exclusividad del trato y asesoramiento personalizado, cuyo cumplimiento es obligatorio para poder desarrollar nuestra actividad.

Los **Asesores de Seguros** son profesionales mediadores que están vinculados a la Compañía Aseguradora a través de una relación, donde la compañía responde por las acciones del mediador y éste actúa en nombre de la compañía.

¿Por qué confiar en lo que un asesor de seguros puede brindarte?

- Porque es quien te da un trato personalizado.
- Porque conoce tus preocupaciones y necesidades.
- Porque te da tranquilidad para que te enfoques en lo que te importa.

Ventajas de trabajar con Asesores de Seguros



Cuando un cliente contrata un seguro de salud, hogar, decesos, auto, etc...mediante una vía *diferente* al asesor personal, pierde una serie de ventajas muy notables:

Si la **contratación** es **telefónica** con *operadores* de la compañía va a impedir poder volver a hablar con la misma persona en caso de necesitar realizar cualquier trámite consulta o gestión.

De igual forma sucede si se contrata a través de personas externas ajenas a la compañía, como son los llamados **call center**. Donde la centralita solo emite llamadas y es imposible volver a contactar. Además los trabajadores no pertenecen a la compañía y son servicios externos.

A través de una **oficina comercial** contratará el seguro con alguien que emite diariamente cientos de forma mecánica y como sólo ejerce esa función, si se quiere reclamar será en otro departamento, vía fax o correo electrónico donde la resolución a su petición se puede demorar varios días o no llegue a resolverse.

Un asesor de seguros puede ofrecerte:

- **Gama de Ofertas:** Ofrecemos a nuestros clientes productos de la compañía que mejor se ajusten a su perfil y damos nuestras recomendaciones basándonos en sus necesidades.
- **Asesoramiento y servicio sin coste para nuestros clientes:** Facilitamos a nuestros clientes la información completa de sus seguros seleccionados. El conocimiento técnico y de seguros nos permite asesorar y velar por los intereses del Asegurado ofreciendo en todo momento el seguro y las coberturas que más adecuadas a las necesidades y preferencias del asegurado.
- **Asistencia Post-Venta:** una de nuestras funciones principales como Asesores de seguros es la asistencia permanente con nuestros clientes durante la vida del seguro, especialmente en caso de necesitar asistencia médica, hospitalización, visita domiciliaria por una urgencia, autorizaciones, documentación necesaria, ayuda con los tramites, proporcionar facturas, y otros muchas gestiones de manera exclusiva y personal
 - Agilizando el proceso de reclamaciones de principio a fin, ofreciendo apoyo en todo momento.
 - Aplicación de Descuentos, Promociones, ventajas de contratación para clientes
- **Seguridad:** la actividad de todos los seguros de seguros es permanentemente supervisada y controlada por la dirección de la aseguradora

En resumen, un Asesor de seguros se preocupa por conocer las necesidades del cliente, referidas a las cosas para buscar la mejor oferta entre los productos de la compañía para cubrir sus necesidades.

Existen cientos de casos documentados donde el asegurado del seguro de salud ha contratado su póliza a través de una entidad bancaria, expertos en aspectos financieros pero con poco conocimiento en coberturas, condiciones o legislación, o tal vez telefónicamente (donde solo se emiten llamadas pero no se reciben) o en una oficina comercial, donde únicamente atienden y son expertos simplemente en el proceso de contratación.

Cuando se producen dudas, problemas o reclamaciones o simplemente necesitan asesoramiento se lavan las manos o te derivan a "otro departamento"

No se imaginan la cantidad de personas que me escriben **porque han tenido algún problema con su seguro**.

Por ejemplo, uno de los casos que más me ha impactado es el de una persona que perdió a su esposo porque le dio un infarto fulminante. Se quejaba que la aseguradora no quería pagar la suma asegurada.

No había nada que hacer: su póliza únicamente cubría muerte accidental. ¿Dónde la había adquirido? En una ventanilla bancaria, sin ningún tipo de asesoramiento.

Otra persona tuvo un problema con su automóvil y el perito le pidió firmar que no reclamaría daños, argumentando que eso era un trámite necesario para poderle mandar una grúa. Por ello **la aseguradora no quería pagar los daños**. Había comprado el seguro por internet. Es un caso en el cual un buen agente de seguros lo habría podido ayudar de manera absoluta, ya que conoce los trámites necesarios en la aseguradora, y podría haber encontrado una solución.