



THE INSURANCE AGENT

WHICH COMMITMENTS TOWARDS
CONSUMERS?

EL AGENTE DE SEGUROS

¿Cuáles son sus compromisos hacia los consumidores?

El agente de seguros tiene el mandato de una o varias compañías de seguros y tiene una relación especial y totalmente autónoma con sus clientes, que debe mantener y asegurar al satisfacer sus necesidades.

Las características del agente de seguros son una garantía de protección y apoyo a los consumidores a largo plazo, así como una garantía de calidad de servicio a un precio justo.

I. El agente de seguros es una garantía de protección del consumidor

- El agente tiene un mandato, la compañía de seguros es responsable del agente y:
 - asegura que el agente tenga un alto nivel de capacitación y conocimiento del producto,
 - asegura la protección de los datos digitales de los clientes,
 - proporciona un marco para la remuneración dentro del mandato para garantizar un máximo de transparencia.
- El agente es autónomo en su relación con el consumidor, su reputación está en juego, debe asegurarse de que el contrato de seguro que propone se aplique correctamente. De hecho, el agente organiza sus actividades como lo desea, para que pueda ofrecer a sus clientes servicios personalizados y especialmente un seguimiento adecuado.
- El agente debe cumplir con las obligaciones legales (capacitación, información, transparencia, etc.) que refuerzan la protección del consumidor. La actividad y el entrenamiento del agente están certificados por controles regulares.

II. El agente de seguros es un socio y apoya al consumidor

- Actores de la cultura del seguro
Los agentes de seguros, que representan una amplia red de distribución de seguros en Europa, pueden garantizar un servicio local regular, basado en la confianza. Contribuyen al desarrollo de una verdadera cultura de seguros, una conciencia real de los seguros en Europa, que son necesarios hoy para fomentar todos los sectores, en particular la salud y la jubilación.

- Actores en la vida económica

Existen alrededor de 350.000 agencias de seguros que emplean a unas 800.000 personas en Europa. La relación de confianza entre el agente y sus clientes aumenta el dinamismo de su negocio y sus inversiones en la economía local. El agente de seguros reduce la incertidumbre de sus clientes satisfaciendo sus necesidades reales de seguro, de acuerdo con su capacidad financiera. Un cliente que sabe que está bien asegurado está en una mejor posición para invertir, emprender o simplemente para consumir. Esto es beneficioso para el crecimiento de la economía.

- Un servicio a medida

Los agentes de seguros se integran en el tejido económico, social y territorial en el que los clientes evolucionan. Además de su experiencia en productos existentes, tienen un conocimiento profundo de sus clientes y de los riesgos que aseguran. Como conocen las especificidades locales y conocen el desarrollo social y económico, los agentes de seguros juegan un papel importante en la prevención y el análisis.

- Actores en la vida social

Los agentes son importantes actores cercanos para proponer servicios de seguros innovadores y también son agentes locales de prevención. Los agentes representan la cara de la aseguradora, al servicio de los asegurados, disponibles siempre a largo plazo.

III. El agente de seguros garantiza la calidad del servicio a un precio más justo

- Al proponer las coberturas de una o varias compañías de seguros de las que tiene un mandato, el agente de seguros simboliza un modelo de actividad que es ágil, eficiente y reactivo, a un precio que es justo y está justificado por el servicio separado que ofrece en momentos clave, como la rescisión de un contrato o en caso de una pérdida.

- El agente de seguros puede seguir todo el ciclo de vida del servicio de seguros, desde la venta hasta el servicio posventa. Combina un enfoque personalizado con herramientas digitales y ofrece el servicio más adaptado y flexible para cumplir con los desafíos de hoy.

- El agente asegura el seguimiento de los productos y servicios de seguro a largo plazo y ayuda a sus clientes a usarlos.

- A pesar de la mayor competencia resultante de la llegada de nuevos actores y nuevas ofertas, la duración de la relación entre los agentes y sus clientes es la más larga en el mercado de seguros, lo que prueba la satisfacción de los consumidores y el vínculo de confianza que existe entre ellos.

Conclusión

El modelo del agente de seguros es específico para el mundo asegurador.

Aseguran un seguimiento personalizado, flexible y moderno a un precio justo, que es el resultado de la relación a largo plazo entre las aseguradoras y los asegurados.

Siendo un vector de innovación y los principales actores en la prevención de riesgos relacionados con el campo, los agentes de seguros están cada día más y más comprometidos con los consumidores.