

# ALEJANDRO SOBERA BIÓTEGUI

NACIONAL  
AMASFAC



## MUY ESTIMADOS ASOCIADOS:

Deseo compartir con ustedes mi opinión con respecto a otros canales de comercialización, distintos al del intermediario de Seguros y Fianzas.

El canal de distribución que tiene mayor participación en el sector es el del intermediario, por encima de otros, como lo son la Banca Seguros, la venta directa, o los canales masivos.

Sin duda, es el agente de seguros y fianzas, el que mejor preparación tiene con respecto a otros canales, ya que los requisitos para obtener una cedula le exigen una sólida preparación tanto en aspectos técnicos, como en la administración y comercialización de productos y servicios que ofrece el mercado. Sumando a esto las capacitaciones adicionales que reciben a través de las aseguradoras, afianzadoras y de nuestra Asociación.

Es capaz de dar una atención personalizada para cada uno de sus clientes y ofrecerles la cobertura que mejor cubra sus necesidades. El resto de los canales tienen operaciones en serie y muy estandarizadas, lo que les impide lograr este atributo.

Se logra con ello, escuchar y dialogar con los asegurados, en una interacción que enriquece, actualiza y nutre los alcances de nuestra actividad.

Para un asegurado es muy difícil identificar en el mercado cual es el producto que mejor atiende sus necesidades de protección, existen 101 compañías de seguros y fianzas y por lo tanto, igual número de alternativas para cubrir bienes y personas, es precisamente, tarea del agente de seguros ayudarle a tomar la decisión que mejor cubra sus necesidades.

Al momento de tener una reclamación, es muy importante contar con la asesoría de un intermediario que nos oriente sobre la mejor manera de presentarla y los trámites necesarios para su pago.



AMASFAC  
ASESORES

*Creamos Valor*

De acuerdo con un estudio de la AMIS, los canales con mayores reclamos ante la CONDUSEF, son precisamente aquellos en donde no se cuenta con la asesoría de un agente.

En mi opinión, se expone mucho a los asegurados que no cuentan con la asesoría de un agente, a tomar decisiones equivocadas al contratar su cobertura y a batallar más de lo necesario, al momento de realizar los trámites de una reclamación.

Respetamos y reconocemos a los distintos canales de comercialización que hoy existen en el mercado, estamos convencidos que el más completo en asesoría y servicio al cliente es el de los agentes de seguros y fianzas, por las razones que ya comentamos.

En AMASFAC, con el apoyo de nuestros Asociados y Líderes a nivel nacional, nos esmeramos todos los días en Crear Valor para el Sector y para los Agentes de Seguros y Fianzas, TODOS los Agentes de Seguros y Fianzas.

Reciban muy cordiales saludos y mi sincero deseo para que ustedes y Todos sus seres queridos se encuentren bien de salud.

**Cordialmente,**

**Lic. Alejandro Sobera Biótegui**  
**Presidente Nacional**  
**AMASFAC**

