



Póliza de
RC Profesional
Agentes de
Seguros
y Fianzas
AMASFAC



- ✓ Principales beneficios para nuestros asociados
- ✓ Cómo sacarle el mayor provecho



Miércoles 29 de abril
10:00 Hrs. CDMX
Transmisión vía
webinar

En AMASFAC *Creamos Valor*

Expositores por parte de GMX:
Tania Velarde, Responsable RC Profesional.
Teresa Yañez, Director siniestros.
Fernando Perez Galaz, Administración de riesgos clínicos.

Anfitrión de parte de AMASFAC CDN:
Gerardo de la Garza R.,
Presidente comité seguro RC.

QUÉ NOS LLEVAMOS...

¿Cuál es nuestro riesgo? ¿Qué suma asegurada debo tener en mi póliza?



A M A S F A C
A S E S O R E S

Creamos Valor

Como agentes de Seguros y de Fianzas, asesoramos prospectos y clientes, ahora tenemos que auto asesorarnos, el objetivo no puede ser pagar poco, debe de ser estar bien cubierto.

Debemos de evaluar la magnitud del daño que podemos causar nosotros y nuestros colaboradores o empleados si se tiene un error u omisión en alguna de las pólizas que vendimos e intermediamos.

Haz una lista de cosas que puedan salir mal, podría ser un buen pretexto de reunión virtual con tu sección de AMASFAC y generar una lluvia de ideas.

Identifica las pólizas que tienes que contengan las mayores sumas aseguradas, cual es la exposición y montos. Qué actividades tienes alrededor de estas pólizas; cual es el volumen de negocios que operas.

Cotiza diferentes sumas aseguradas, 5, 10, 20 o mas millones de pesos.

Imagina, ¿Qué es lo peor que puede pasar?.

Decide y ten conciencia de ese límite, cada vez que algo salga mal, recuerda cual es tu capacidad de respuesta. Si no estás tranquilo, busca asesoría.

Protocolos y procesos internos

Dentro de nuestros despachos o aunque seamos un agente que opera solo, hacer diagramas de procesos y reglas de protocolos a seguir. Puedes comenzar con algo simple, es mejor que nada.

Procesos: alta de cliente nuevo (datos de contacto), art 492, llenado de solicitudes, cotizaciones, emisión, atención siniestros, programación cirugías, reembolsos, movimientos a pólizas, etc.

Idealmente, contratar un sistema de control de cartera, el costo se paga solo.

Protocolos de acción: qué hacer cuando hay un reporte de siniestro, queja, error nuestro o de la aseguradora, situación delicada, rechazo,

Si un cliente no paga a los 29 días mandar un correo/mensaje dejando claramente que su cobertura ha cesado x falta de pago. Aunque se enoje. Si está tramitando un reembolso y le faltan documentos, llamarlo hasta que nos alucine. Hacer que las cosas sucedan.

Para pagos con tarjeta y otra información sensible, la información se guarda en x archivo cifrado y bien cuidado.

Dejar claro a todos y cumplirlo, NO se falsifican documentos o firmas, nunca se justifica esto y si algún colaborador o empleado se roba algo, se levantará la denuncia ante autoridades, se pierde el empleo de forma inmediata.

Hacer nuestro folleto de agente y aviso de privacidad, agentes persona moral Gobierno Corporativo de acuerdo a lo señalado en la CUSF.

Existen profesionales que asesoran a agentes en diseñar esto, consulta a tu Presidente de Sección o a tu director de distrito, vale la pena la inversión y auto disciplinarse.

El primero que tiene que acatar los procesos y protocolos, eres tu como líder... nadie los va a seguir si te ven tomando atajos.

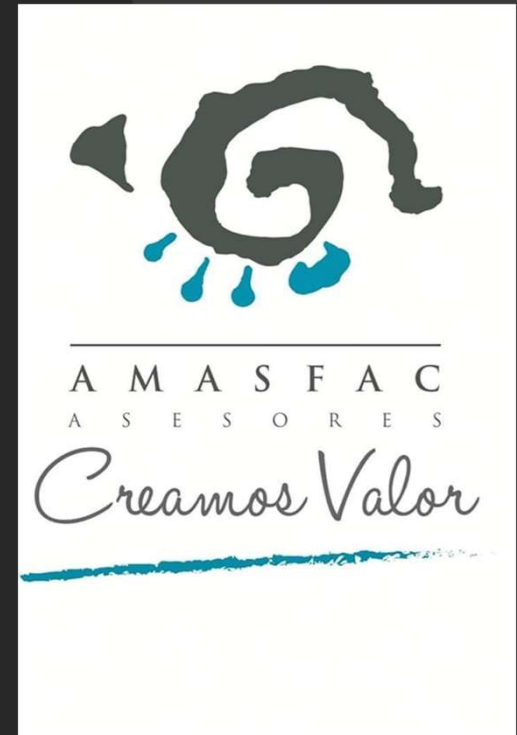


A M A S F A C
A S E S O R E S

Creamos Valor

Formaliza relación laboral y comercial legalmente.

- Si tenemos empleados, colaboradores, (nuestra pareja, hijo, pariente), agentes asociados, alianzas o servicios de limpieza, mensajería; que nos apoyan, debe de haber un convenio, contrato, acuerdos, claramente escritos, obligaciones, responsabilidades de cada parte, retribuciones y todo firmado; idealmente renovado cada año.
- El objetivo es vincular nuestra labor de agente con la actividad y acciones de estos actores, si hay un error u omisión de su parte nuestro seguro de RC actuará, al igual que si le roban una computadora nuestra o dinero que cobró en nuestro nombre, nuestro seguro empresarial lo cubrirá.
- Si tu estrategia es tener una SC (sociedad civil) que es la que opera y te da servicio, hay ocasiones que entre uno o varios agentes operan con una SC, o con outsourcings, simplemente cada agente persona física debe formalizar por escrito la relación de negocios legalmente para que el seguro del agente lo reconozca.
- Cuando otro agente, te apoye emitiendo un seguro o fianza, por que tu no tienes esa autorización o no trabajas con esa aseguradora o afianzadora, permite que el agente real haga el proceso de venta, formalízalo con un convenio, factúrale la participación y lo mas importante, que el cliente final sepa, por escrito e idealmente conozca al agente real de esa póliza. Lo que se esconde se ve mal, por eso si hay problemas se piensa que se está engañando a las partes.
- Al igual que cuando tu vendes algo, si le describes a quien suscribe la póliza toda la situación, operación, forma de hacer negocios; todo queda por escrito y claro garantizarás que al usar el seguro no hubo sorpresas para ti y tampoco para la aseguradora.





A M A S F A C
A S E S O R E S

Creamos Valor

Si ganaste comisión por la venta, toma consciencia de la responsabilidad que viene con ella.

Cada día renovamos y vendemos seguros y Fianzas, ya sea que nosotros personalmente lo hacemos o nuestros empleados, colaboradores, asociados, intervienen en el trámite; pero legalmente, quien tiene la autorización eres tú...

Existen ocasiones que el funcionario de la aseguradora te acompaña a presentar y cerrar el negocio, en las preguntas hubo agentes que cuestionan si la aseguradora es solidaria responsable, si hubo promesas, "asesorías", coberturas que se omitieron y tu estás en medio, cuando algo salga mal, Tú vas a ser responsable también... el que legalmente dio los consejos, asesoría, intermediación es el agente.

De tu parte, como intermediario, debe de venir hacer todo lo posible por entender las necesidades del cliente, perfil del riesgo, informar a la aseguradora o afianzadora de todo lo necesario para la adecuada suscripción, explicar idealmente por escrito y dejar evidencia, de todas las limitaciones, coberturas, exclusiones y detalles importantes del seguro o fianza que vendiste.

¿Qué significa "hacer todo lo posible"? En un juicio, que de tu parte no quedó nada oculto, todo presentado, mientras mas claro, legalmente será mejor.

Para tramitar tu seguro de RC Agentes a través de AMASFAC:

1. Tienes que ser miembro de AMASFAC.
2. Manda copia de tu cédula, copia de tu póliza actual, calcula el volumen anual de primas intermediadas en cada aseguradora y afianzadora con la que tienes contrato de intermediación, que actividades realizas y te mandarán un cuestionario muy simple.
3. Contacta a **Berenice Blancas** quien trabaja para AMASFAC en el Trámite Pólizas RC de Agentes, **bblancas@amasfac.org**



A M A S F A C
A S E S O R E S

Creamos Valor

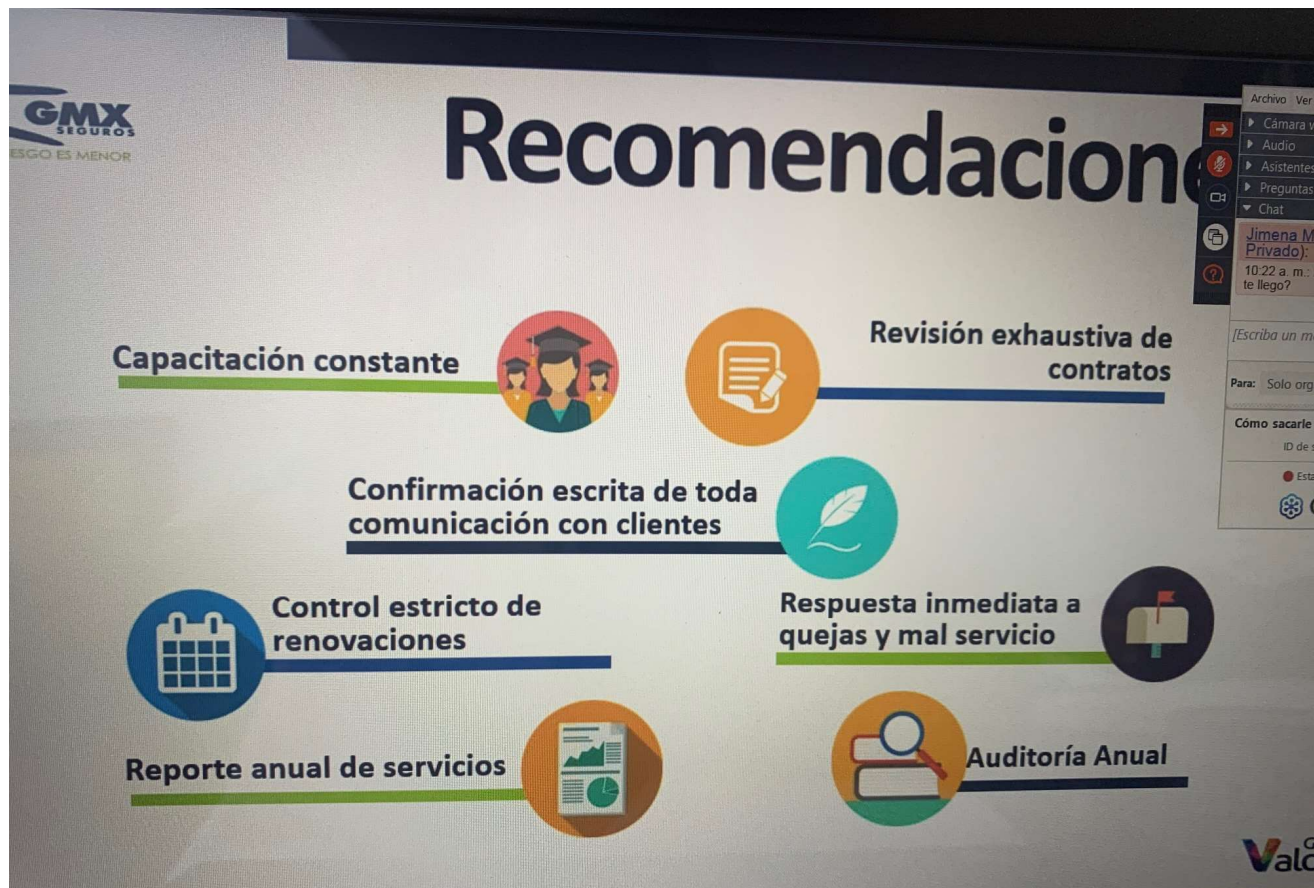
A thick, horizontal blue brushstroke line is located at the bottom of the logo section.

GMX
SIGUROS
ESGO ES MENOR

Recomendaciones

- Capacitación constante
- Revisión exhaustiva de contratos
- Confirmación escrita de toda comunicación con clientes
- Control estricto de renovaciones
- Respuesta inmediata a quejas y mal servicio
- Reporte anual de servicios
- Auditoría Anual

Gr. Valor



Recomendaciones
publicadas en la
presentación
por parte de
GMX



A M A S F A C
A S E S O R E S

Creamos Valor

#SoyAMASFAC

Soy CONFIABLE

Concluyendo....

Quitemos de nuestra cabeza la idea que este es un seguro que sólo es un requisito y no sirve para nada.

Vale la pena explicar a los asegurados qué es un seguro de RC Profesional de agentes de seguros y de fianzas, que vean qué estamos preparados para responder si algo sale mal, si alguien comete un error involuntario.

Convirtámonos en un agente profesional, que trata a todos sus clientes igual, evitando “ceguera de taller” y servicios diferenciados.

Exijamos a nuestro contador, abogado, notario, constructor, dentista, médico, técnico en sistemas, publicista y otros profesionales que nos dan servicio que también lo tengan y protejan nuestro patrimonio.

**Si no creemos en lo que vendemos,
¿con qué cara ofrecemos seguros?**

Comité de seguro RC Agentes AMASFAC CDN