



El Agente de Seguros y Fianzas Pieza clave para evolucionar en favor del sector

"Que todos SEAMOS UNO"

El agente de seguros y fianzas sigue siendo el más importante dentro de la cadena de distribución del sector, existen otros canales alternos, la principal diferencia con ellos es que el agente le confiere un trato humano a una interacción en donde los asegurados son y han sido su principal razón de ser.

Es evidente que la tecnología ha influido en la manera de interactuar entre los seres humanos y ha impactado en la manera en que realizamos las cosas, al decir de algunos directivos de aseguradoras, esta debe jugar a favor de la relación entre los agentes, las aseguradoras y los asegurados.

Se facilita y agiliza la comunicación entre las partes, se lleva un mejor registro estadístico de comportamientos que influyen en la evaluación del riesgo y se logra con ello información más completa para evaluar y tarifificar riesgos, desarrollando esquemas de protección novedosos que se adecuan a las características de cada asegurado. Se eleva de manera significativa la eficiencia de los procesos operativos.

En este

entorno, el agente de seguros está comprometido a influir constructivamente, su conocimiento de primera mano de las necesidades de los clientes lo convierten en un elemento valioso para aportar creatividad a las nuevas maneras de atender los riesgos, debe también abandonar su rol tradicional y entender que las cosas evolucionan día con día y ello lo obliga a actualizarse de los cambios que se presentan en el mercado e identificar el impacto que estos tienen en sus clientes y en sus propias formas de operar.

No todos los productos se pueden comercializar de la misma forma, de ahí la necesidad de asumir la omnicanalidad como algo inherente a estos tiempos en donde la tecnología podrá apoyarnos en procesos repetitivos y previsibles, habrá otros sin embargo que requerirán de la preparación y conocimientos de un experto que brinde asesoría en la toma de decisiones.

Ante este entorno, es una muy buena noticia concluir que la tarea del

profesional de seguros y fianzas presenta grandes retos y oportunidades, y como casi todo en esta vida, los que tengan mayor preparación y protagonismo serán los líderes que construyan el cambio que habremos de vivir en el futuro. AMASFAC será un foro ideal para estimular intercambios que apoyen el desarrollo de nuestro sector, para escuchar y hacer escuchar las voces de nuestros líderes para marcar un rumbo que nos fortalezca y beneficie nuestro crecimiento.

Claudio Castañeda
Director Ejecutivo AMASFAC

Aporte del Agente de Seguros y Fianzas al sector

- Fuente de retroalimentación por el contacto directo con asegurados y aseguradoras.
- Apoya la evolución ante los cambios en las necesidades de protección y en los riesgos a los que estamos expuestos.
- Posición imparcial en la evaluación de un siniestro.
- Experto en asesoría para casos complejos.
- Conocimiento del mercado y de sus productos.
- Facilita enlace e interacción aseguradora/asegurado.
- Trato humano y personalizado.

Aporte de la tecnología

- Eleva la eficiencia operativa en procesos programables y repetitivos.
- Facilita y agiliza la interacción aseguradora, asegurado y agente.
- Mejora la medición estadística de los asegurados y de los riesgos cubiertos.
- Facilita el acceso a manuales y guías de acción
- Mejora el estilo de vida y fomenta una mejor calidad de vida.

