Apoyo en la resolución de problemas, factor clave para los mediadores en los servicios ofrecidos por las aseguradoras

Boletín N°:

Ene 21, 2025 ESPAÑA

Considerando la variedad de apoyos que las aseguradoras brindan a los mediadores para el desempeño de su profesión, la resolución de problemas de cobertura de seguros y las dudas relacionadas con el cuadro médico se posicionan como prioritarias. En este sentido, este factor obtiene una valoración de 4,58 puntos sobre 5, según el "II Informe del Mediador de Seguros en España: perspectivas, digitalización y retos", elaborado por Aegon.

Adicionalmente, que las aseguradoras den soporte en la realización de cotizaciones es un factor muy valorado por los mediadores (4,41 puntos), al igual que la formación a los empleados de la correduría, que obtiene una puntuación de 4,28 puntos.

En cuanto a la relación comercial con la aseguradora, los mediadores priorizan las comisiones por póliza según acuerdo anual (4,54 puntos), seguido de las comisiones globales por ventas durante el año (4,35 puntos) y las campañas de marketing personalizadas, con 3,8 puntos. En contraposición, uno de los elementos que tienen una valoración un poco más limitada serían la celebración de eventos y convenciones a los que pueden acudir, registrando un total de 3,19 puntos sobre cinco.

En paralelo, si ahondamos en las opciones de producto que espera la red mediada por parte de las aseguradoras, un 60,7% asegura poder acceder a una amplia gama con opciones de personalización. En este sentido, incluso en el 15,5% de las correduría que esperan recibir ofertas sólo de una gama reducida de productos indica la relevancia de que esta se encuentre adaptada a las necesidades y preferencias de los clientes finales.

Así, cuando se les pregunta a los mediadores acerca del elemento más significativo respecto al producto, el 50% asegura que la personalización. En esta línea, los mediadores aseguran que dicha personalización debe pasar, en primer lugar, por adaptar las pólizas a su propia cartera de clientes y a las características de la zona en la que operan. Por otro lado, el otro 50% restante se reparte entre la variedad de seguros (22,6%), el precio (12,3%) y servicios adicionales, con un porcentaje del 10,3%.

"Cuando las aseguradoras proporcionamos servicios adicionales a los mediadores, les ayudamos a conseguir un mejor desarrollo de su labor profesional, y por tanto a lograr

sus objetivos”, asegura Pedro Zabaleta, director del Canal Mediadores, que concluye: “Esto no solo mejora la calidad del servicio ofrecido a los clientes, sino que también fortalece la relación entre mediadores y aseguradoras, uno de nuestros objetivos estratégicos en Aegon”.

Fuente

Fuente: Funds

Enlace:
https://www.fundssociety.com/es/noticias/negocio/apoyo-en-la-resolucion-de-problemas-factor-clave-para-los-mediadores-en-los-servicios-ofrecidos-por-las-aseguradoras/