

Asesoría y orientación: El rol clave de los corredores

Jueves, 29 de Abril de 2021 - Id nota:981094

Medio : Diario Financiero
Sección : Edición Especial
Valor publicitario estimado : \$5140000.-
Página : 30
Tamaño : 25 x 16

[Ver completa en la web](#)

30 BROKERS Y CORREDORES DE SEGUROS

DIARIO FINANCIERO / JUEVES 29 DE ABRIL DE 2021

ASESORÍA Y ORIENTACIÓN: EL ROL CLAVE DE LOS CORREDORES

Debido a la amplia oferta y a lo engorrosa que puede ser la búsqueda de una póliza adecuada, los brokers se convierten en un socio estratégico para encontrar un seguro.

POR CONSTANZA GARÍN L.

Los corredores trabajan ofreciendo paralelamente seguros de diversas compañías, por lo que cumplen un rol clave de asesoría dado su conocimiento del negocio. En ese sentido, en la industria el rol del broker es fundamental, dice Leonardo Torres, académico del Departamento de Control de Gestión y Sistemas de Información de la Facultad de Economía y Negocios de la U. de Chile. Ellos permiten orientar al



asegurado sobre las alternativas de cobertura más convenientes "y un apoyo en las distintas etapas incluyendo el momento en que se produce el siniestro", agrega.

Para Matías Calderón, gerente corporativo de Negocios de Corredora de Seguros La Cámara, la principal ventaja para los clientes es contar con un asesor especialista, que "le traduce el idioma de seguros a palabras menos técnicas y más claras", facilitando todo el proceso. También las compañías de seguro se ven beneficiadas al trabajar con brokers, agrega Calderón, pues "facilitan el buen entendimiento del cliente de lo que la compañía ofrece".

En esta línea, el vicepresidente del Colegio de Corredores de Seguros & Asesores Previsionales, Renato Lilienfeld, acota que este profesional debe ser un socio estratégico del cliente, capaz de buscar soluciones, "especialmente en los casos donde los productos empaquetados o estandarizados no son suficientes para ellos".

Además de lo anterior, Torres señala otros servicios de los brokers, como informar sobre las condiciones del contrato y sus posibles modificaciones, asistir

al cliente durante la vigencia del contrato en caso de siniestro, remitir al asegurado la póliza correspondiente, verificar la identidad de los asegurados y la existencia y ubicación de los bienes asegurables, entregar a la compañía la información que posean sobre el riesgo propuesto, y, por último, remitir a la compañía las primas y documentos que reciban por las pólizas que intermedien.

Más digitalización

Debido a los efectos del confinamiento, hubo una serie de cambios tanto en los procesos de asesoría, ventas, activación y operación de los seguros, a raíz de la incorporación de tecnologías digitales, involucrando procesos de prescripción, recomendación y firma de documentos", analiza Juan José de la Torre, Managing Partner Virtual Digital de Virtus Partners.

Sin embargo, el gran desafío que el ejecutivo ve para el sector es repensar sus modelos de negocio y la experiencia que ofrece a sus clientes "y aprovechar este impulso para realmente transformarse y crear nuevo valor".