

¿QUE ES UN CORREDOR DE SEGUROS?

El Corredor de Seguros es un profesional que ayuda a los consumidores y a las empresas en todo lo relacionado con sus Seguros.

¿QUE HACE UN CORREDOR DE SEGUROS?

El Corredor de Seguros trabaja para conseguir las ofertas que mejor se adapten a las necesidades de sus clientes, gestionando la contratación definitiva de sus contratos de seguros y asistiéndoles, asesorándoles y ayudándoles en todos los trámites y gestiones posteriores, especialmente en caso de producirse un siniestro.

Para conseguir la mejor oferta para su cliente, el Corredor realiza su tarea mediante un **asesoramiento objetivo**. En caso de siniestro, el Corredor representa a su cliente ante las Compañías de Seguros tramitando, gestionando y defendiendo sus intereses para que las Entidades Aseguradoras cumplan con sus obligaciones según los términos y condiciones acordados en su Contrato de Seguro.

Contratar los seguros a través de un *Corredor* ofrece a los asegurados plenas garantías de seguridad y calidad por ser una figura regulada legalmente y por estar su actividad sometida al control permanente por parte de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones– DGSFP.

FORMACION Y REQUISITOS LEGALES PARA SER CORREDOR DE SEGUROS

Formacion

Para ser Corredor de Seguros se requieren una especial cualificación y conocimientos, honorabilidad, profesionalidad y transparencia en la relación con sus clientes. Estos requisitos serán exigibles a lo largo de toda su vida profesional activa.

La Formación es un factor muy importante a lo largo de toda la vida profesional del Corredor hasta el punto que, según está regulado por Ley, para poder ejercer su actividad profesional, deben superar un curso de formación o una prueba de aptitud que les cualifique debidamente en materias financieras y de seguros privados. Este curso cuenta con los requisitos establecidos por la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones.

En el caso de las *Corredurías de Seguros*, deben superar este curso al menos la mitad de los integrantes del Órgano de Dirección así como las personas que ejerzan la Dirección Técnica de las mismas.

De igual forma, las personas que trabajen y colaboren con los *Corredores o Corredurías de Seguros* y que realicen funciones de atención a los clientes o que tengan una relación más directa con los asegurados en el día a día, deberán contar también con la cualificación necesaria y haber superado un programa especial de formación en materias financieras y de seguros privados además de recibir, de forma permanente y continua, cursos de formación en materias y temas que les habilite en todo momento para desempeñar su función.

Los Corredores son el canal de distribución de Seguros que más requisitos legales tienen en materia de formación, lo que les permite estar perfectamente capacitados y cualificados para el desempeño de su actividad

Requisitos legales

Pero además, porque los Corredores cumplen por normativa legal los siguientes:

1. Están debidamente inscritos en el Registro administrativo especial de Mediadores de Seguros de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones –DGSFP.
2. Poseen los conocimientos y aptitudes necesarios para el ejercicio de su trabajo puesto que deben haber superado un curso de formación o una prueba de aptitud en materias financieras y de seguros privados para ejercer su actividad.
3. Tienen la experiencia adecuada para ejercer funciones de administración como empresario individual, y para el caso de *Corredurías de Seguros*, tienen además, habilidades gerenciales, directivas y de control.
4. Son personas con honorabilidad comercial y profesional, es decir, deben haber tenido una trayectoria personal de respeto a las leyes mercantiles u otras que regulen la actividad económica y la vida de los negocios, así como a las buenas prácticas comerciales, financieras y de seguros.
5. Cuentan con un seguro de responsabilidad civil profesional que cubre las responsabilidades que pudieran surgir en caso de alguna actuación negligente.
6. Los Corredores que manejan fondos de su clientela disponen de una capacidad financiera que lo garantiza, pues deben tener en todo momento cubierto, mediante aval bancario o mediante un seguro de caución, como mínimo el 4% del total de las primas anuales percibidas.
7. Disponen de un departamento o servicio de atención al cliente, y hasta en algunos casos, también de un defensor del asegurado- para atender y resolver las quejas o reclamaciones que sus clientes pudieran presentarles.
8. Llevan sus libros-registro contables con la diligencia y forma que les impone la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones-DGSFP.
9. Remiten periódicamente a la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones–DGSFP su información estadístico-contable para que se pueda controlar y supervisar debidamente su actividad.

VENTAJAS DE CONTRATAR LOS SEGUROS A TRAVES DE UN CORREDOR DE SEGUROS

1 Independencia: rasgo diferenciador y único del *Corredor de seguros*.

Los *Corredores de Seguros* NO mantienen relación o vinculación contractual con las Compañías Aseguradoras que suponga afección de ningún tipo con ellas, lo que garantiza su TOTAL INDEPENDENCIA y su TOTAL IMPARCIALIDAD a la hora de seleccionar para sus clientes las opciones que consideren más adecuadas a sus necesidades.

La actividad de los *Corredores de Seguros* no está mediatizada por acuerdos exclusivos con Aseguradoras concretas, ni está limitada a los intereses de estas ni afectada por compromisos de producción adquiridos. De esta independencia del *Corredor de Seguros* se benefician desde el primer momento sus clientes, en la contratación de las pólizas y en la gestión y tramitación de los siniestros. En todo caso, el Corredor trabaja a favor de los intereses de su cliente.

2 Amplitud de oferta: un corredor, todas las compañías

El *Corredor de Seguros* puede ofrecer a sus clientes productos de cualquier Compañía de Seguros que opere en el Mercado. De esta forma, el cliente se asegura el libre acceso a cualquier producto de seguro del mercado, optando por el que mejor se adapte a sus necesidades y pudiendo acceder al mejor precio y a las mejores coberturas en cada momento gracias, además, a la gestión de negociación que llevan a cabo los Corredores con las Aseguradoras.

3 Servicio sin coste para el cliente

Por regla general, los Corredores reciben sus ingresos económicos de las Entidades aseguradoras y se obtienen normalmente de los corretajes de las pólizas contratadas por su intervención, lo que no supone ningún coste extra para sus clientes.

Pero además, se puede considerar que el importe de la prima de un seguro contratado a través de un corredor es indirectamente más económico ya que se habrá conseguido ese precio gracias al servicio de búsqueda de ofertas y a las negociaciones realizadas por el Corredor.

4 Seguridad: una actividad permanentemente supervisada y controlada

Todos los *Corredores y Corredurías* de Seguros, están inscritos en el Registro administrativo especial de Mediadores de Seguros de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones –DGSFP y sometidos a su permanente supervisión e inspección.

La DGSFP controla directamente toda la actividad de los *Corredores* de Seguros, velando porque su operativa se sujete a las normas de actuación establecidas por la Ley, revisando periódicamente toda su información económica y contable. En ese sentido, revisa su capacidad financiera, comprueba la validez de su seguro de responsabilidad civil y verifica la realización de los programas de formación obligatorios. Este control permanente de la DGSFP sobre la actividad de los *Corredores y Corredurías* de Seguros es una garantía más de seguridad para sus clientes.

5 Asesoramiento personalizado: el Análisis Objetivo

Un rasgo exclusivo y único de los *Corredores* de Seguros es el Análisis Objetivo. Antes de llevar a cabo la contratación de un seguro, un Corredor está obligado a facilitar a su cliente información suficientemente motivada acerca de las opciones de seguro seleccionadas en función de su buen criterio profesional.

El cliente tiene la seguridad de que su Corredor va a analizar siempre un mínimo de tres ofertas antes de presentarle aquella que mejor se adapta sus necesidades, siendo capaz de acreditarle el análisis realizado si el asegurado se lo pide.

6 Gestión eficaz y servicio post-venta

Una de las funciones básicas del *Corredor* de Seguros es la asistencia permanente a su cliente a lo largo de toda la vida del Contrato. El *Corredor* asiste a su cliente en los trámites de gestión y ejecución de los contratos por primera vez y en las futuras renovaciones, revisando que se sigan adaptando a sus necesidades y vigilando el cumplimiento de los Contratos por parte de las Compañías de Seguros.

Por otra parte, el rasgo más característico del servicio que ofrecen los *Corredores de Seguros* es su labor de ayuda a los asegurados en las gestiones para la tramitación de sus siniestros con las Compañías de Seguros.

El Corredor agiliza los trámites, aporta los argumentos técnicos necesarios y se preocupa en agilizar el cobro de las prestaciones. Es muy habitual que los propios clientes no lleguen a conocer las numerosas gestiones que ha tenido que realizar su Corredor de Seguros con una Compañía para que finalmente se haya podido resolver satisfactoriamente un siniestro. Esta es una labor de servicio perfectamente asumida por los Corredores sin necesidad de evidenciar lo que ellos consideran como parte de su trabajo. Es en el momento del siniestro cuando un Corredor se encuentra más próximo de su cliente.

7 Trato personal y humano

En un mundo dominado cada día más por la frialdad de los operadores automáticos y de internet, el Corredor de Seguros tiene a gala ofrecer siempre un trato personalizado a sus clientes.

Ante la competencia de los canales de venta directa, el Corredor aportará siempre esa cercanía que permite al cliente expresar sus necesidades en un ambiente de tranquilidad y confianza.

8 Representa al cliente ante la aseguradora

Otra de las funciones básicas del *Corredor de Seguros* es el papel de representación y defensa de los intereses de sus clientes frente a las aseguradoras.

La ley le otorga esta facultad con plena capacidad de negociación con las compañías en nombre de sus clientes en todo lo relacionado con sus contratos de seguros.

Es tan importante este papel como representante de los asegurados que incluso, cualquier comunicación que un Corredor dirija a una Compañía de Seguros en nombre de su cliente se considera exactamente igual, a todos los efectos, que si la hubiese realizado efectivamente el propio asegurado, salvo para suscribir un nuevo contrato, o para modificar o rescindir el que ya tiene.

ATENCIÓN AL CLIENTE Y DEFENSA DEL ASEGURADO MAXIMA PRIORIDAD

Los *Corredores y Corredurías de Seguros* cuentan con un departamento que se encarga de atender y resolver todas las quejas y reclamaciones que sus clientes pudieran presentar. Incluso, en algunos casos, este servicio lo tienen encomendado a un Defensor del Cliente quién promoverá el cumplimiento de la normativa sobre transparencia, protección del cliente y de las buenas prácticas y usos financieros.

Además, los programas de formación de los Corredores de Seguros incluyen en su temario un importante capítulo sobre protección de los derechos y legítimos intereses de los consumidores y usuarios. En definitiva, el servicio de atención y defensa del cliente representa una garantía más de la transparencia y seguridad que tienen todos los asegurados que contratan sus pólizas a través de los *Corredores y Corredurías de Seguros*.