

Una Profesión

Mucho más que un vendedor

No hay un negocio en el mundo que penetre tan profundamente en la intimidad económica y humana de las personas, como el de los Seguros de vida.

Cada venta hace posible garantizar la estabilidad económica de una persona. Puede proveer la manutención de una familia, la debida atención médica de un ser humano, la reposición de las pérdidas económicas ocurridas ante cualquier eventualidad o contingencia, o puede ser la respuesta financiera a muchas necesidades en el campo de los negocios.

La póliza que vende el productor de seguros parece un papel cualquiera, pero se convierte en ayuda moral, estabilidad económica y dignidad para la gente, en el momento exacto en que esa gente más necesita de todo ello.

Por la importancia que los seguros tienen para la supervivencia de tantas personas, no es difícil entender la razón de ser de su existencia. Pero a pesar del hecho de que muchas personas reconozcan la importancia de los seguros de vida, muy pocos se preocupan efectivamente de su protección y la de los suyos, y por eso son pocos quienes que adquieren una póliza por iniciativa personal.

Las personas necesitan que les vendan la idea de aportar algo para garantizar su futuro. Productores de seguros profesionales bien capacitados para hacer ese trabajo son imprescindibles para la sociedad, a fin de que respondan el llamado de la sensatez y del sentido común.

La responsabilidad de un asesor

El trabajo del productor de seguros consiste en persuadir a las personas para que compren una protección garantizada. Como productor de seguros usted será asesor financiero y muchas cosas más, pero esencialmente un representante de ventas.

Todos los aspectos de la profesión son importantes, pero el éxito de un productor de seguros depende de sus ventas.

El productor de seguros busca y establece contacto con personas que son clientes potenciales, les entrevista para determinar sus necesidades de seguro, les explica cómo los seguros pueden llenar esas necesidades y les persuade para que tomen una decisión al respecto.

Ventas basadas en la atención al cliente

Esencialmente, el productor de seguros visita una clientela hecha por él mismo y le aconseja sobre el volumen y el tipo de seguro más indicado para sus necesidades y su situación financiera.

Además deben desarrollar una continua relación de servicio con sus clientes. Pocos representantes de ventas en otras industrias llegan a desarrollar un nexo como el que tradicionalmente existe entre los productores de seguros y sus clientes.

Como consecuencia, los productores de seguros son considerados asesores financieros. Los más sobresalientes desarrollan su carrera y crecen a través del servicio continuo a sus clientes, que le proporcionan ventas adicionales a medida que cambian las circunstancias.

Compensación

Hay una gran seguridad en la carrera del productor de seguros, ya que usted es su propio jefe y sus ingresos estarán en proporción directa a su esfuerzo personal. Para ello tenemos previsto un proceso por etapas que garantice una evolución favorable para usted.

Prevedemos un proceso selectivo

En Los Raudales estamos conscientes de que al principio de su carrera los productores no tienen la experiencia para generar grandes niveles de ingresos.

Por tal razón prevemos un proceso selectivo que evalúa el potencial del candidato a productor de seguros y su situación financiera, a fin de determinar el tipo y la cantidad de supervisión (entrenamiento de campo) que requerirá para lograr cubrir su presupuesto.

Ingresos constantes y crecientes

Los ingresos de un productor de seguros están basados en las ventas que efectúe. Buena parte del dinero que el comprador paga por su seguro va a parar a manos del productor de seguros en forma de comisión.

Pero a diferencia de otras ventas, el productor de seguros sigue percibiendo comisiones año tras año, mientras la póliza se mantenga vigente y se cumplan los requisitos exigidos por la empresa.

Una vez establecida su cartera de clientes (total acumulado de las ventas realizadas), ésta va constantemente en aumento y por ende sus ingresos, constituidos por comisiones de nuevas ventas, más las de renovación de sus ventas anteriores.

Así es cómo resulta explicable que sus ganancias se incrementen constantemente, hasta llegar a ser en muchas ocasiones más elevadas que las de los altos ejecutivos de la empresa.

Ciertamente, no todos logran el mismo nivel, igual como sucede con cualquier otro profesional, ya sea médico, abogado, etc., que cobran en razón del número de sus clientes y del prestigio que alcancen.
Realización personal

Lo más importante no es necesariamente cuánto logra ganar un individuo desde el punto de vista monetario, sino cuanta satisfacción personal obtiene de su trabajo dentro y para la sociedad.

Su nivel de vida será proporcional a la planificación de su esfuerzo en función de su satisfacción con su trabajo.

Consulte los beneficios de ser asociado de ventas y el perfil solicitado.

Para más información envíenos un e-mail a info@losraudales.com.