

Principales ventajas de trabajar con un corredor de seguros

Corredor de seguros



Somos los únicos profesionales independientes del sector de los seguros



Te ofrecemos asesoramiento personalizado, estamos junto a ti



Ante todo, defendemos tus intereses



Vigilamos las garantías y coberturas que mejor se adaptan a tus necesidades



A tu lado en los siniestros desde la tramitación hasta la resolución final

Martínez-Cabezas
Corredores de seguros

Otros distribuidores

AGENTE DE SEGUROS EXCLUSIVO



Solo pueden vender los productos de una aseguradora y bajo las instrucciones y responsabilidad de ésta

Pueden darse conflictos de intereses a la hora de defender al cliente

No puede ofrecer asesoramiento objetivo, sólo dispone del producto de una única entidad aseguradora

No puede analizar otros productos, solo dispone de los de una única entidad aseguradora

Tramitan siniestros. pueden darse conflictos de interés con la aseguradora a la hora de defender al cliente

BANCA/SEGUROS



Sólo pueden vender los productos de una aseguradora y bajo las instrucciones y responsabilidad de ésta

Pueden darse conflictos de intereses a la hora de defender al cliente

En la mayoría de los casos no existe asesoramiento, pues su interés principal es la operación financiera

Son especialistas en productos bancarios y no lo son en seguros

Tramitan los siniestros a través de centros de atención telefónica, no asesoran en caso de conflicto

LÍNEAS DIRECTAS



Es un simple canal de venta, y existe una vinculación estrecha con la entidad aseguradora

Pueden darse conflictos de intereses a la hora de defender al cliente

No prestan atención personal directa. atienden exclusivamente por teléfono o internet

Sus mono-productos no siempre se adaptarán a las necesidades del asegurado

Tramitan los siniestros a través de centros de atención telefónica y no asesoran en caso de conflicto

Más protección para los asegurados

■ La futura Ley de Distribución de Seguros y Reaseguros Privados, que se encuentra ya en sus últimos trámites parlamentarios, es fruto de la transposición a la legislación española de la Directiva europea de Distribución. Su objetivo es aumentar la transparencia y la protección del consumidor de seguros. Entre sus principales novedades está la obligación de que los mediadores de seguros entreguen a los clientes un documento con la información principal del producto antes de su contratación. Además, a los corredores de seguros se les exigirá que mantengan cuentas separadas para evitar que se repitan posibles fraudes en el cobro de las primas.

■ La nueva norma regula, además, las diferentes figuras de la mediación aseguradora, como las compañías de seguros -a los que se incluye por primera vez como distribuidor de seguros-, los agentes vinculados y exclusivos, los operadores de bancaseguros, los distribuidores complementarios, como las gestorías o las agencias de viajes, que no tienen como actividad principal la comercialización de seguros, e incluye a los comparadores de seguros, figura que hasta ahora no estaba incluida dentro de los mediadores y contaba con una regulación propia.