

MIS SERVICIOS DE INTERMEDIACIÓN

Informar

- Condiciones generales del contrato del seguro.
- Las diferentes coberturas de nuestros productos.
- Las exclusiones y los servicios contenidos en los clausulados del seguro.

Garantizar

El tratamiento adecuado de datos personales de los clientes.

Acompañar

Al cliente durante su relación con Seguros Bolívar, incluso en el momento de la reclamación de siniestros y posterior a la terminación del contrato.



MI ROL COMO INTERMEDIARIO DE SEGUROS

Evaluar

El mercado asegurador, analizando quienes son los mejores participantes del mercado, desde diferentes ámbitos como: servicio, administración del riesgo, entre otros.

Asesorar

- Al cliente en temas de solicitudes, inquietudes, quejas y reclamos de sus productos.
- Al cliente para mejorar su perfil de riesgo y disminuir las probabilidades de ocurrencia de algún evento.



MI VINCULACIÓN CONTRACTUAL CON SEGUROS BOLÍVAR

Contrato laboral o de trabajo para:

Agentes de seguros de naturaleza dependiente como: socios empresarios, agente promotor de ventas, agente ejecutivo, comercial banca premium y agente dependiente.

Asesores de ventas de grupos homogéneos y banca seguros.

Contrato comercial o mercantil para:

Agentes de seguros de naturaleza independiente como:

Sociedades que se constituyan para actuar como agencias de seguros.

Las agencias que ejerzan labor de venta son: personas naturales y representantes legales.

A partir del 1 de julio de 2017, todas las personas naturales y representantes legales que comercialicen seguros en las agencias, deben inscribirse en **Seguros Bolívar** y demostrar su idoneidad o "Capacidad profesional" frente a los consumidores financieros.



Para conocer los Asesores Autorizados por Seguros Bolívar

Haz clic aquí

MI RESPONSABILIDAD COMO INTERMEDIARIO DE SEGUROS FRENTE AL CLIENTE

Tener Idoneidad para el ejercicio de las funciones.

Actuar en todos los casos con rectitud, profesionalismo y ética frente a las necesidades e inconformidades del cliente.

Brindar información veraz, confiable y oportuna.

Solucionar conflictos que se presenten entre la aseguradora y el cliente.

Ofrecer al asegurado el contrato más adecuado y conveniente a sus necesidades.



Garantizar el pago de la prima del seguro en los tiempos y términos establecidos.

Informar los derechos y obligaciones que tiene el asegurado.

¡GRACIAS!



[< Volver](#)

Fecha de publicación
4 de septiembre, 2017