

DESDE EL



El papel del promotor de seguros

Luz María Lefort Botello
Investigación y Didáctica Imesfac

La finalidad de la función de un promotor de seguros, gerente o director de agencia es el desarrollo de un número suficiente de agentes para que realicen ese trabajo eficientemente.

La efectividad de un promotor se mide a través de seis responsabilidades elementales:

1 COACHING

En la actualidad, los promotores exitosos trabajan a través del coaching. En oposición a la vieja escuela de administración, en la que el dominio y el control eran muy importantes, el coaching trabaja con el respeto y la confianza mutua.

Mediante el coaching, el promotor facilita el logro de resultados a través de plantear preguntas y retroalimentación, con el propósito de alcanzar un desempeño óptimo.

2 PLANEACIÓN

El éxito de un promotor depende de su habilidad para analizar la situación presente, establecer objetivos realistas, desarrollar estrategias para alcanzar los resultados deseados, implementar estrategias y evaluar resultados. La planeación se utiliza en cada función del trabajo del promotor.

El cotejo entre el ahora y lo que desea lograr le permitirá identificar las diferencias entre lo que quiere que pase y lo que en realidad está pasando; y, con frecuencia, los resultados le darán un indicador o un problema para resolver



(entendiéndose como problema un nuevo reto que se habrá de alcanzar y un punto de mejora continua).

3 RECLUTAMIENTO

El reclutamiento es una de las más importantes funciones en el desempeño de un promotor.

Es una forma de asegurar nuevos representantes que aumenten el número de agentes existentes, y esta tarea se complementa con otra no menos relevante: garantizar que éstos permanezcan.

4 SELECCIÓN

La selección es el proceso por medio del cual se evalúa si un candidato a agente puede tener éxito en la promotoría.

Es una exploración de las posibilida-

des de convergencia entre las oportunidades que ofrece la promotoría y las capacidades del agente.

5 DESEMPEÑO GERENCIAL

La gestión del rendimiento o evaluación de desempeño es el proceso por medio del cual el líder evalúa dónde se encuentra su equipo de trabajo y dónde debería estar. Con base en ello, toma acciones correctivas para salvar la diferencia.

#CapacitaciónEnSeguros

Es un proceso que, con frecuencia, se pasa por alto en el control que debe llevar a cabo un promotor.

6 CAPACITACIÓN

La capacitación consiste en recibir el conocimiento teórico y la forma en que se debe aplicar a la realidad. En la industria del seguro, la capacitación incluye el desarrollo de habilidades como las siguientes: prospección, investigación de los mercados, comprensión del ciclo de la venta, comunicación, conocimiento del producto, manejo de objeciones y cierre.

Los verdaderos líderes tienen un interés permanente en la educación continua y en el desarrollo y el crecimiento profesional. La capacitación implica la demostración, la observación, el trabajo de campo y la supervisión de actividades y conductas, de manera que se produzca un cambio positivo, medible cualitativa y cuantitativamente.

Todos y cada uno de estos indicadores se analizarán en nuestro Programa para promotores, que está por arrancar en abril. Será un programa de educación a distancia. ¡Inscríbete!



Te invita a capacitarte con los mejores programas

PROGRAMA PARA COORDINADORES ADMINISTRATIVOS DE AGENTES Y PROMOTORES

(Introducción a la Administración, Funciones Administrativas, Servicio, Office-Excel, Navegando por la Red)

Inicia: 24 de Abril

Aula Virtual

PROGRAMA PARA PROMOTORES Y DIRECTORES DE AGENCIA

(Coaching, Planeación, Reclutamiento, Selección, Desempeño Gerencial, Capacitación)

Inicia: 2 de Mayo

Aula Virtual

PANORAMA DIGITAL Y REDES SOCIALES

(Economía Digital, Demografía Digital, Construcción de Discurso y Voz de Marca, Creación de Contenidos, Amplificación)

Inicia: 2 de Mayo

Curso presencial

DIPLOMADO DE SINIESTROS DAÑOS

(Incendio, Contabilidad y Pérdidas Consecuenciales, Transporte de Mercancías, RC, Diversos Misceláneos y Ramos Técnicos)

Inicia: 9 de Mayo

(Áreas de Siniestros, Suscripción, Comerciales)

Curso presencial

Síguenos en:

Instituto Mexicano Educativo de Seguros y Fianzas, A.C.

Vicente Guerrero No. 140, Col. Del Carmen Coyoacán, México 04100, D.F.

E-mail: josefina.magana@imesfac.com.mx

claudia.murcia@imesfac.com.mx

sandra.sanchez@imesfac.com.mx

Tels. 5659-22-45, 5659-65-13, 5659-07-83

www.imesfac.com.mx

#Reflexión

DES-ÁTATE

Nissim Mansur T.
mansurnissim@gmail.com

Anécdota:

Un padre y su niño fueron al circo...

Gozaron y disfrutaron de animales, payasos, equilibristas, todo...

Al salir de la función les llamó la atención un elefante de gran tamaño que estaba amarrado solo con una estaca enterrada en el pasto...

-Ese elefante se puede fácilmente escapar- le dijo mi padre a uno de los que trabajaban en el circo.

-Mi elefante, si quiere, arranca un poste. Si quiere aplasta un coche...

-Entonces ¿por qué está amarrado tan débil y simplemente...?

-Porque él no sabe que puede.

Muchos seres hoy están atados a condiciones que limitan su ser.

No son libres, no deciden por sí mismos, son dependientes de la fuerza de costumbres, mitos, dogmas que limitan su vida.

Vidas que se consumen y se pierden inútilmente...

Difícil es personalizar en cada caso...

Si puede ser tu caso, si sientes que quisieras otras cosas, si adviertes que tu horizonte se limita...

¿Entonces aventúrate a Ser!

DES-ÁTATE.

¿Qué temes? El papel es corto; y el público, mortal, como tú mismo.