

## 40 AÑOS CRECIENDO JUNTOS

El director territorial de Canal Mediadores de Aegon, Joaquín Álvarez, detalla en esta entrevista su visión sobre la situación del sector asegurador y la relevancia de ramos como Salud y Vida, en los que la compañía es especialista, junto a la importancia de su trabajo con los mediadores.



## “Lo que realmente nos diferencia como compañía es el trato humano y cercano que hay detrás de cada contacto con un cliente”

**Como compañía consolidada en España desde hace más de 40 años, ¿qué cambios has observado en el sector? ¿De qué modo han transformado los españoles sus preferencias y necesidades?**

En primer lugar, la transformación digital ha llevado al mercado asegurador a reconducir sus productos y servicios hacia la nueva realidad digital, sin perder nunca de vista, no obstante, la presencialidad. Asimismo, desde Aegon observamos también una búsqueda común por la omnicanalidad, tanto por parte del cliente como por la del corredor.

Por otro lado, y centrándonos en aquellas ramas que han experimentado un crecimiento relevante en la última década, es cierto que a raíz de la pandemia muchas familias constataron la necesidad de estar protegidos ante diferentes adversidades. En este sentido, me gustaría destacar como el seguro de Vida se ha convertido en una herramienta de planificación financiera familiar a medio y largo plazo muy relevante para los hogares españoles.

**Mencionas el auge de este ramo en el sector. ¿Qué importancia tienen los seguros de Vida para Aegon?**

Para nosotros constituye, desde hace años, una de las palancas estratégicas para afianzar los planes de negocio de las corredurías. Sin ir más lejos, hemos sido elegidos por segunda vez consecutiva el Servicio de Atención al Cliente del Año en Vida y contamos con un millón y medio de clientes en España y Portugal para este ramo.

En esta línea, disponemos de innovadores productos como el Aegon Vida Dúo, una alternativa para las parejas que se quieran asegurar juntos; o el Aegon Vida Flexible, que garantiza a los clientes el pago del capital contratado en caso de fallecimiento por cualquier causa.

**¿Observas algún tipo de obstáculo que defina la percepción que tienen los clientes sobre los seguros de Vida?**

En términos generales, observamos que existe cierto desconocimiento respecto a algunas de sus garantías y coberturas, por lo que vemos fundamental el asesoramiento experto del corredor para así orientar al cliente a contar con el mejor servicio. A esto hay que sumarle la dificultad de hacer entender la necesidad y propuesta de valor del producto de Vida.

Es en estas situaciones cuando entra en escena la figura del mediador, fundamental para tipo de productos ya que

**“Existe cierto desconocimiento respecto a algunas de sus garantías y coberturas, por lo que vemos fundamental el asesoramiento experto del corredor para así orientar al cliente a contar con el mejor servicio”**

la gama ofertada es muy amplia, con coberturas o condiciones que cada vez se especializan más en necesidades o inquietudes diferentes.

En consecuencia, es importante la labor de formación y capacitación que realizamos las aseguradoras con los diferentes colegios profesionales y colectivos de mediadores. De este modo los mediadores pueden acceder a un conocimiento en profundidad sobre el producto y sus elementos diferenciales. Además, ponemos a su disposición las herramientas que les faciliten el trabajo y la calidad de atención a sus clientes.

**Por último, ¿cuál es la propuesta diferencial de Aegon para los mediadores?**

Ofrecemos un amplio portfolio de Salud y Vida, con servicios digitales para sus clientes, acompañamiento comercial y campañas personalizadas. Los corredores, como pieza clave del ramo y del sector, pueden disponer de un atractivo sistema retributivo.

De cualquier modo, lo que realmente nos diferencia como compañía es el trato humano y cercano que hay detrás de cada contacto con un cliente. En otras palabras, nuestra propuesta de valor radica en nuestra propia forma de entender los seguros.

Para ampliar información sobre cómo formar parte de nuestra red mediada, contacta con:

[aegon.comunicacion@aegon.es](mailto:aegon.comunicacion@aegon.es)