

Principales tendencias en capacitación

para Agentes de Seguros y Fianzas



Convencer a las personas para que se inclinen por determinada opción es un don que los agentes de seguros y de fianzas deben pulir todos los días para incrementar sus ganancias. Sin embargo, el talento no lo es todo, y estar al tanto de las principales tendencias para intermediarios te permitirá estar a la vanguardia en un mercado como el nuestro.

Para toda empresa, los vendedores son uno de sus elementos más importantes, ya que son éstos los encargados de acercar los productos

y/o servicios que ofrece a los clientes y prospectos. Para que esta área genere los réditos que la compañía espera, debe asegurarse de estar aplicando el llamado **Triángulo de la Excelencia**, compuesto por tres variantes fundamentales:

■ **Selección.** Ni las mejores técnicas de capacitación para agentes de seguros y de fianzas pueden reemplazar una buena selección, ya que contar con los mejores elementos es fundamental para conseguir captar clientes. La selección es la base de una fuerza de ventas sólida y convincente, por lo que se debe ser muy cuidadoso a la hora de elegir a quienes serán la cara de la empresa.

■ **Entrenamiento.** Para lograr la profesionalización de los intermediarios, es necesario darles el entrenamiento adecuado, para que sepan cómo abordar a un cliente potencial y lograr tener una tasa de conversiones elevada.

■ **Gestión.** Como cualquier vendedor, todo intermediario requiere de una constante evaluación y seguimiento, a fin de reforzar fortalezas y corregir debilidades. En este punto, el supervisor tiene un rol clave, pues de su accionar dependerá el crecimiento del agente.

Atendiendo a este último punto, la profesionalización de los intermediarios depende en gran medida de estar permanentemente actualizados respecto de las principales tendencias en capacitación. Al respecto, las siguientes son algunas de las más importantes y que tomarán fuerza durante el año en curso:

1. Gestión de datos

En un contexto tan digitalizado como el actual, los intermediarios cuentan con diversas herramientas que les permiten agilizar sus procesos y obtener una gran cantidad de información de valor que, al analizarla, puede arrojar datos e insights que les permitan mejorar sus estrategias de venta.

En ese sentido, la utilización de un CRM (acrónimo de Customer Relationship Management) puede incrementar hasta en un 41% las ganancias por vendedor. Si esto lo llevamos al ámbito de los agentes de seguros y de fianzas, los réditos de un intermediario pueden incrementarse exponencialmente.

2. Uso de herramientas digitales

Los temas relacionados con finanzas pueden ser difíciles de digerir, sobre todo si son presentados en informes y extensos documentos. Ante esta problemática, los videos se alzan como una excelente forma de llegar a tus clientes y prospectos.

Si un intermediario ya es bueno convenciendo a la contraparte con su lenguaje corporal y técnicas de convencimiento, imagina lo que podría hacer al apoyarse en un formato ágil y dinámico como el video, que facilita la comprensión de la información.

3. Mentoría

Finalmente, una de las principales tendencias en lo que a capacitación de intermediarios se refiere, tenemos la llamada mentoría.

Mientras el modelo tradicional se basaba en un experto que dictaba una clase a sus alumnos, en la actualidad esta figura está siendo reemplazada por el mentor, capaz de acompañar al intermediario en la ejecución de sus estrategias, para identificar fortalezas y debilidades.

En la actualidad, el mundo de las ventas tiene a grandes exponentes. Uno de los más importantes es **Mike Weinberg**, autor del libro "Nuevas Ventas Simplificadas (New sales simplified)", en el que aborda la necesidad de prospectar a los clientes, a sabiendas de que nada dura para siempre.

Otro referente es **Grant Cardone**, uno de los mayores expertos en ventas y negocios de la actualidad. Es el autor del best seller La regla 10x o "La única diferencia entre el éxito y el fracaso".

Finalmente, no podemos dejar de mencionar a **Matthew Dixon y Brent Adamson**, autores de la metodología Challenger, una de las más exitosas en entornos complejos de venta.

De cara a conseguir la profesionalización del intermediario, Amasfac cuenta con una serie de cursos, talleres y seminarios que te permitirán mejorar tus estrategias de venta. Puedes consultarlos en el sitio web de la Asociación www.amasfac.org/eventos

