

Por qué una correduría

DIFERENCIA ENTRE COHEBU Seguros & Bancos

VENTAJAS COHEBU Mediadores de Seguros

Somos especialistas en seguros. Nos dedicamos en exclusiva.

Tenemos empleados preparados y formados.

Ofrecemos proximidad y trato personalizado

Somos transparentes.

Ofrecemos toda la información.

Tenemos mayor variedad de productos adaptados a las necesidades de cada cliente y cada riesgo.

Tramitamos los siniestros de nuestros asegurados.

Realizamos un análisis objetivo del riesgo.

Atendemos mañana y tarde.

Escogemos el producto más beneficioso para nuestro cliente.

¿BANCOS

Gran red de oficinas próximas a los clientes.

Facilidad de contacto.

Puede financiar las primas

DESVENTAJAS

Menos puntos de venta.

No hacemos regalos por los puntos obtenidos.

No financiamos las primas de seguro, aunque podemos conseguirla.

BANCOS

Empleados que desconocen el sector asegurador y con pocos o nulos conocimientos técnicos.

Habitualmente, los capitales asegurados están referidos a los Productos financieros contratados por el cliente (hipotecas)

Ni saben, ni tramitan los siniestros.

Constante bombardeo publicitario.

Ventas encubiertas (a veces firmas en blanco todos los papeles).

Escasa información.

Especialistas en productos bancarios.

La concesión de créditos o préstamos los vinculan a la contratación de pólizas de seguro en su beneficio.

DIFERENCIA ENTRE COHEBU & Líneas directas

VENTAJAS

Ofertamos gran variedad productos adaptados a las necesidades de cada cliente.

Atendemos de manera personalizada.

Puede encontrarnos, tenemos oficina abierta al público.

Estudiamos, analizamos y verificamos los riesgos.

Ofrecemos toda la información.

Tramitamos los siniestros de nuestros asegurados.

Somos imparciales e independientes.

Somos transparentes y nuestro servicio es de calidad.

Precio (en ocasiones).

Facilidad de contratación (Internet y teléfono).

Horario.

DESVENTAJAS

Abrimos muchas horas, pero no tantas como ellos.

Tienen un mono-producto no adaptado a las necesidades del asegurado.

Solo aseguran a un sector de la población: no aseguran a menores, a vehículos de alta gama o de alta potencia, etc.

Existe conflicto de intereses en caso de siniestro.

Falta el asesoramiento tanto al contratar como para atender un siniestro.

Atienden exclusivamente por teléfono;
¿dónde están?

DIFERENCIA ENTRE COHEBU & Agentes exclusivos

VENTAJAS EN COHEBU

Somos imparciales e independientes.

Estamos autorizados para trabajar con todas las compañías de seguros.

Representamos al cliente. Somos compradores en el mercado asegurador por cuenta de éste.

Tenemos mayor conocimiento del mercado por lo que realizamos mejores ofertas.

Realizamos un análisis objetivo del riesgo Disponemos de un departamento de reclamaciones para nuestros los clientes.

Tenemos contratada, por imperativo legal, una póliza de responsabilidad civil profesional para protección de nuestros asegurados.

Las comunicaciones que realizan los agentes en nombre de la compañía son como si éstas las hubiesen hecho, por tanto, sus documentos tienen el valor de un contrato realizado por la compañía.

DESVENTAJAS

AGENTES EXCLUSIVOS

Sólo pueden trabajar con una compañía y bajo las instrucciones de ésta.

Dependen del interés de las aseguradoras, vendiendo los productos que éstas marcan.

Disponen de menor variedad de productos que ofrecer.

No ofrecen asesoramiento independiente.

Pueden darse algunos conflictos de intereses con la compañía a la hora de defender al cliente.

DIFERENCIA ENTRE COHEBU Y Canal de venta masa

VENTAJAS EN COHEBU

Somos especialistas en seguros. Nos dedicamos en exclusiva.

Tenemos empleados preparados y formados.

Ofrecemos proximidad y trato personalizado.

Somos transparentes.

Ofrecemos toda la información.

El precio (en ocasiones).

La facilidad para contratar.

Tenemos mayor variedad de productos adaptados a las necesidades de cada cliente y cada riesgo.

Tramitamos los siniestros de nuestros asegurados.

Realizamos un análisis objetivo del riesgo.

Disponemos de un departamento de reclamación para los clientes.

Tenemos contratada, una póliza de Responsabilidad civil profesional para protección de nuestros asegurados.

Escogemos, en cada caso, el producto más beneficioso para cliente.

DESVENTAJAS

CANAL DE VENTA MASA

Tienen pólizas con coberturas "paquete", sin posibilidad de Negociación, ni opciones adicionales.

No existe trato entre el oferente y el asegurado.

Se desconoce a la persona y/o sociedad con quién se contrata

No tramitan ni atienden siniestros.

No ofrecen asesoramiento.
"Endosan" los seguros a los que venden.