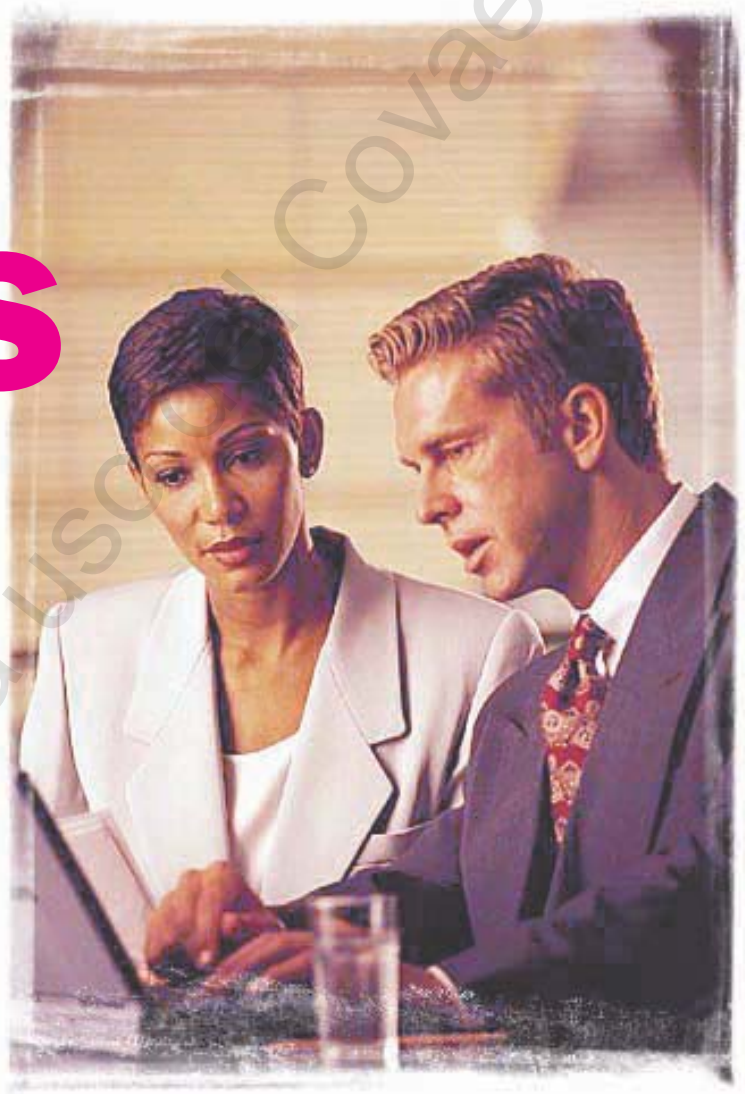
Asesores en la protección del patrimonio y la vida de sus clientes

Administración de Empresas con énfasis en SEGUROS



Representantes comerciales del INS

La carrera de Administración de Empresas con énfasis en Seguros combina conocimientos típicos de la carrera de administración, en cuanto a contabilidad, mercadeo, organización, entre otros, con el aprendizaje del manejo de los seguros desde la perspectiva del Instituto Nacional de Seguros, único ente autorizado hasta la fecha.

El Instituto Nacional de Seguros es una empresa dedicada a la venta de seguros, es en relación con este ente con el que trabajarían los graduados de esta carrera, según sus parámetros y comercializando sus productos.

El INS con más de 75 años de trabajo ha gestado un gran abanico de posibilidades siempre en búsqueda de mejores opciones para proteger el patrimonio y la vida de sus clientes. Ha especializado sus opciones según sean personales o empresariales, y dentro de esta última opción, cuenta con varias alternativas dependiendo del tipo de empresa: naviera, constructora, industria, servicios, etc.

El trabajo de los representantes del Instituto Nacional de Seguros no solo se circunscribe a vender pólizas sino, además, deben asesorar para la selección de la mejor póliza, adaptada a las necesidades específicas de cada empresa o persona, es una relación de estrecha colaboración. De ahí que sea de suma importancia que la persona que desea estudiar y dedicarse a esta carrera, tenga gran disposición y habilidad para el trato con las personas, interesada y sensible a sus necesidades, capaz de generar una fuerte empatía con la gente, de ponerse en su lugar y claridad para expresarse adecuadamente.

Además, requiere de las habilidades, intereses y aptitudes típicas del área de la Administración de Empresas: capacidad analítica, de síntesis, en este caso se requiere de aptitud para los números, no tanto para sacar las tarifas porque el INS establece los parámetros sino especialmente para lograr explicar adecuadamente cada variable a su cliente y asesorarlo para obtener el mayor provecho posible.

Fuente: Instituto Nacional de Seguros.
Planes de estudio de las universidades que ofrecen esta carrera.

Agradecimiento: Sr. Carlos Mata Fonseca Agente de Seguros PRICOCE. S.A.

Uso Covae

Un vistazo a los seguros

En el caso de las relaciones con las empresas, son muchas y variadas depende de la necesidad de cada empresa:

Por ejemplo, si es una naviera, se cuenta con el Seguro de Casco a la Embarcación, Seguro de Crédito a la Exportación, Seguro de Responsabilidad Civil, entre otros. Si es una empresa constructora de grandes obras, la Póliza para equipos de contratistas, Seguro de Montaje, Seguro de rotura de maquinaria, etc.

También hay pólizas que con una misma cobertura aseguran una serie de aspectos más barato que por separado, la póliza Todo riesgo por Daño Físico. Además están los más conocidos: Seguro contra Robo, Incendio, que incluye inundaciones, temblores, terremotos, caídas de aviones, entre otros, hasta uno de Interrupción de negocios mientras se recupera de la catástrofe.

En el caso personal se ofrecen planes como Seguros de Vida, de Automóviles, Viajero, Médicos, entre otros.

El INS mediante su representante comercial, el o la agente de seguros, entra en un proceso de diálogo con la empresa o la persona y llega a un acuerdo sobre las coberturas que necesita, los costos y por ende las pólizas.

Como agente de seguros puede especializarse en una serie de pólizas según el segmento meta de su interés, por ejemplo escoge especializarse en empresas exportadoras o importadoras ofreciéndoles todos los seguros a todas las empresas de la categoría, con lo que se especializa y se hace mejor asesora al conocer a fondo esa área. Otros escogen una serie de seguros y los ofrecen a todas las empresas o personas que puedan necesitarlos. En realidad, esto depende de cada persona y de la coyuntura social, política y económica que atraviese el país al momento de su ingreso al mercado laboral; cada opción tiene pros y contras que deberá analizar según el momento, por ejemplo, la especialización trae un mejor tratamiento de los seguros y de las empresas clientes, no obstante, reduce el abanico de posibilidades de colocación.

Lo más importante, es no perder de vista que es una empresa y que debe manejarse como tal, desde el punto de vista del servicio al cliente, del mercadeo y venta de los productos, de la operación o logística según los parámetros dispuestos por el INS, etc. Pues los y las agentes de seguros se conforman como representantes del Instituto Nacional de Seguros, trabajan con los productos o servicios que éste dispone pero el éxito en la colocación depende de cada quien, de su manejo administrativo, según las variables que ya comentamos.

Las universidades que ofrecen esta carrera son: Universidad Juan Pablo II, Universidad de San José y Universidad Interamericana de Costa Rica.