

# Instituto Finanzas

En ruta a la libertad financiera

## 5 Preguntas incómodas para su corredor de seguros

Rafael Cordero · Thursday, July 17th, 2014

Al momento de adquirir una póliza de seguros o al conversar con nuestro asesor pueden surgir algunas inquietudes sobre la póliza que hemos contratado. Veamos algunas preguntas que pueden causar que se sorprendidamente se corte la llamada, surja una emergencia de última hora, nos mientan o simplemente escuchemos un “Tranquilo, no le pares” por parte de nuestro corredor.

**1.- ¿Qué es un deducible?** Al momento de tocar este tema podemos observar el sudor correr por la frente del agente de seguros, sin embargo la definición es tan simple como decir: Es el monto que va por cuenta del asegurado en cada siniestro.

**2.- ¿Tengo plazos de espera?** En defensa del asesor, la gran mayoría le da un ejemplo al cliente y lo remite al condicionado. Siga la recomendación!!!. Usualmente el condicionado de las pólizas explican de forma detallada este punto. Lo importante acá es desempolvar los anteojos y leer esas letras pequeñas en tu contrato.

**3.- ¿Cómo funciona el periodo de gracia?** Muchos corredores sedientos de comisión, engañan al cliente diciendo que tal cosa no existe, por su parte, algunos usuarios tienen la falsa creencia que es un mes gratis de seguro, pero, la realidad es la siguiente: luego del vencimiento de la póliza y hasta por un mes, si usted tiene un reclamo, este será cubierto únicamente si usted renueva su póliza en esa aseguradora.

**4.- ¿Cuál es la red de proveedores de servicios?** Para evitar malos ratos, la recomendación para esta pregunta es ir directamente a la página WEB de su aseguradora, de esta forma conocerá de primera mano esta información, cabe destacar que constantemente están entrando y saliendo proveedores (clínicas, talleres, etc.) de la lista, esto merece leer de cuando en vez esta información, particularmente importante para el área de salud.

**5.- ¿Qué coberturas incluye mi póliza?** Esta pregunta es obligatoria y servirá para medir la calidad del asesor que estamos contratando, en caso de dudas y desconfianza en la respuesta que obtengas, debes referirte inmediatamente a los documentos de tu póliza, ya sabes, desempolvar los anteojos y leer esas letras pequeñas.

Con estas preguntas respondidas claramente por parte de tu asesor, podrás conocer su disposición y saber si es conveniente utilizar sus servicios, o simplemente buscar otra alternativa que te de más confianza y te permita poseer la tranquilidad en los momentos difíciles.

IFE/RC  
**@Rafaelcorderol**

This entry was posted on Thursday, July 17th, 2014 at 11:49 am and is filed under [Educación, Seguro](#)

You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. You can leave a response, or [trackback](#) from your own site.