

ENTREVISTA AGENTE DE SEGUROS

Título Obtenido: Yo me capacité en el Banco de Seguros acá en Treinta y Tres y después fui a varios cursos que me ofrece MAPFRE

Edad: 51

Años de egresado: 18 años

Lugar de egreso: Banco de Seguros

- ¿Cómo llegaste a interesarte en esta profesión?

Llegué a esta profesión por mi marido, él puso en una automotora en el departamento de Treinta y Tres y vimos la posibilidad de vender seguros, dado que la mayoría de la gente no tenía seguro. A mi me llamaba muchísimo la atención dado que yo vivía en Montevideo y la gente allá por lo general tenía seguro. (No era obligatorio aun)

- ¿Cuáles fueron los factores que influyeron en tu decisión profesional?

En mi caso fue muy especial, dado que yo había estudiado secretariado y acá en Treinta y Tres no había mucha posibilidad de trabajo y como ya comenté en la pregunta anterior fue por que vimos la necesidad de la gente. Y como yo estaba buscando algo para hacer.

- ¿Podrías describirme brevemente en qué consiste la carrera o el oficio y qué características tiene?

Es un oficio de venta directa al público de un producto intangible. Dado que la persona compra por lo que tú le decís pero lo único que le das es una póliza.

Es muy distinto a vender un vehículo que la gente ve lo que compra y se lleva el vehículo.

Es un oficio en el cual estás estudiando permanentemente, dado que hay siempre cambios en los productos a vender. Las compañías te ofrecen ese material.

- ¿Cómo es un día habitual en tu trabajo?

Un día habitual de trabajo es tener una agenda con entrevistas a gente para ofrecer los distintos productos. Atender clientes que hayan tenido siniestros y resolverles los problemas que plantean.

Uno es un intermediario entre la compañía y el cliente.

- ¿Cuál es la mayor complicación en tu trabajo?

La mayor complicación es cuando la gente tiene un siniestro que ahí por lo general la culpa es del otro y por lo general es difícil hacerlos entender que la culpa es de ellos.

- ¿Como evaluarías el mercado laboral en este rubro?

Es un mercado muy amplio dado que hay muchísimos productos a trabajar, también hay muchísima competencia. Es una profesión yo le diría hormiga, dado que no tenes una entrada fija. Tú vendiste hoy y empezas a cobrar al mes siguiente si el cliente paga. Si el cliente no paga no cobras nada, si paga en cuotas tu cobras la comisión en cuotas.

- ¿Qué características te parece que tiene que tener una persona que quiera dedicarse a esto?

Tiene que tener mucho empuje, gustarle el trato con la gente y la venta.

- ¿Qué le dirías hoy a un joven que piensa dedicarse a esto?

Que es una linda profesión si te gusta andar, y tener paciencia para llegar a un ingreso bueno.