

VALLEJO REMESAL CORREDURÍA DE SEGUROS

Pasaje Martínez Castro, 1. Edificio Jardín 1ºK
Entrevista con: **M^a INÉS VALLEJO REMESAL** y
ENRIQUE PALMA MARTÍN, Socios de la AEE
desde 1991,

¿Desde cuándo lleva funcionando la empresa?

La empresa la fundó mi padre, **Eduardo Vallejo Fernández**, en el año 1964. Yo me hice corredora de seguros en el año 84, para poder actuar legalmente con distintas compañías, y empecé a trabajar con él. En el año 1991 se fundó la sociedad actual, se incorporó Enrique y seguimos trabajando con mi padre hasta que falleció.



¿En qué consiste el trabajo de un corredor de seguros?

Los corredores miramos principalmente por los intereses de nuestros clientes. Al trabajar con varias compañías, tenemos la obligación de buscar entre todas ellas el seguro que mejor se adapta a sus necesidades, tanto en cuestión de coberturas como de precio.

El corredor o mediador de seguros se diferencia del agente en que éste último trabaja para la compañía, siendo responsabilidad de ésta todo lo que hace el agente, como si fuera un empleado más.

Los corredores trabajamos para el asegurado, somos responsables tanto ante la compañía como ante el asegurado y respondemos de nuestros errores e incidencias con un seguro de responsabilidad civil que nos obligan a contratar por valor de 1.202.024,21€. Tenemos también la obligación de informar todos los años de nuestras estadísticas, directamente a la Dirección General de Seguros que depende del Ministerio de Hacienda y de justificar la impartición de formación específica a nuestro personal.

Todo esto supone una gran cantidad de trabajo añadido y por supuesto genera una serie de gastos que no tiene un agente de seguros.

¿El contratar un seguro con un corredor como vosotros, encarece el precio del seguro?

Podemos hacerlo, porque es legal, pero no lo hacemos. Podríamos cobrar por nuestro servicio de asesoramiento, como hacen algunos corredores, avisando al cliente de que le vamos a cobrar y presentando facturas por separado, pero nunca lo hacemos. Nuestros clientes pagan el recibo que emite la compañía aseguradora y ese es el que se le entrega, sin ningún cargo por nuestra parte. Contratar con nosotros les cuesta lo mismo o incluso menos que si van directamente a una oficina de la compañía.

¿Con qué compañías trabajáis?

Con todas las grandes que están en el mercado, Mapfre, Axa, La Estrella y Vitalicio, ambas del grupo Generali, Allianz, Reale, Zurich y en seguros específicos de salud con Dkv, Adeslas, Sanitas, etc, casi todas las compañías que hacen salud.

¿Cómo se llega a trabajar con tantas compañías?

Bueno, a cualquiera de ellas le interesa trabajar con nosotros, le ponemos la oficina en Estepona y le ofrecemos nuestra cartera de clientes sin ningún coste para ellos, así que la mayoría vienen a buscarnos. Afortunadamente, debido a nuestra trayectoria,

tenemos mucho prestigio en las compañías de seguros, con lo que nos ofrecen toda clase de productos para que los comercialicemos a través de nuestra oficina.

¿Qué tipo de clientes tenéis?

Nuestros clientes son, principalmente, de la zona de Estepona, Cancelada y Sabinillas. No solemos hacer publicidad de la empresa, los clientes vienen porque nos conocen de muchos años, porque les han hablado de nosotros o porque alguien de su familia tiene varios seguros con nosotros y tienen constancia de nuestra profesionalidad. Tenemos clientes que son nietos de los que teníamos cuando empezamos.

El 80 ó 90 por ciento son clientes particulares, aunque también tenemos algunas empresas. Habitualmente nos llaman, si es necesario vamos a visitarlos para valorar el riesgo y les presentamos varios presupuestos adaptado a sus necesidades.

¿Qué tipo de seguros son los que más hacéis?

Hacemos de todo, automóviles, hogar, seguros de pensiones, comercios, salud, decesos, seguros de vida, etc.

¿Está habiendo mucha competencia por parte de los bancos?

Si, pero los bancos no trabajan el seguro adecuadamente; el empleado de banca es experto en lo suyo, no en seguros, con lo que los clientes no están bien cubiertos, principalmente por falta de información. Ellos tienen un cupo que contratar al cabo del año y tienen que conseguirlo como sea, incluso obligando a los clientes a contratar el seguro con ellos, por ejemplo en el caso de las hipotecas con los seguros de hogar y en el caso de los préstamos con los seguros de vida. Lo que el cliente no sabe es que, aunque es obligatorio contratar un seguro que cubra el riesgo que está financiando el banco, puede ser contratado con cualquier compañía, no con la que nos impone el propio banco, y las compañías de seguros tienen mucha más experiencia, cobertura y solvencia, en cuanto a seguros, que los bancos, y ofrecen mejores precios.

¿Y de las compañías aseguradoras por teléfono, sobre todo de automóviles?

Bueno, al principio si hicieron mucho daño porque empezaron con una gran diferencia de precios, pero los clientes ya se han ido dando cuenta de que no son tan baratas como parece. En la mayor parte de los casos contratan seguros con franquicia, por lo que en caso de siniestro, el asegurado paga parte del arreglo, con lo que a la larga el seguro no les sale tan barato como parece a simple vista.

¿Tenéis previsto abrir alguna otra oficina?

Nos lo hemos planteado alguna vez, pero no nos hemos decidido a abrir otra oficina. Somos responsables de todo lo que hacemos y tendríamos que dividirnos para poder controlar que las cosas se hagan bien, que no haya ningún error, ya que somos nosotros los que respondemos de cualquier error, premeditado o no, que se cometa por parte de nuestros empleados, tanto ante la compañía como ante el asegurado.