

OPINIÓN
JAIME CANTÓ

Todo por el precio

Las Compañías de telefonía pierden dinero.

Esta es una realidad incuestionable, por ello nos hacen todas esas ofertas, nos cobran por segundos, por terceros y hasta por cuartos.

Los Bancos y Cajas pierden dinero.

Esta es otra realidad incuestionable, por eso no nos cobran comisiones de mantenimiento, ni por las tarjetas, ni nos suben los intereses de los préstamos.

Siguiendo con este razonamiento incuestionable y puesto que no hay dos sin tres, las aseguradoras también pierden dinero. En este afán de beneficiar al cliente, siempre a costa de sus intereses económicos, se está produciendo una guerra, perdón, no hay tal guerra, por ver quien da más por menos y la gente se lo cree.

Bases para un mejor precio, siempre pensando en el cliente, ahora llamado consumidor, aunque más bien yo le llamaría CONSUMIDO y si no al tiempo.

“ Llame a un 902”, es mejor que tratar directamente con un profesional, el teléfono esta activo las 24h. y no se imaginan Uds. lo útil de llamar a las 3 de la madrugada para decir que te han roto el espejo.

Contrate la póliza más barata, pero no pregunte coberturas. Podrían ocurrir dos cosas, quien se la ofrece no tiene ni idea (así es en la mayoría de los casos) o por el contrario es un profesional colegiado y una vez que le explica las diferencias entre precio y garantías, seguro que no contrata su póliza tan barata.

Ignore que la contratación de un seguro, persigue la solución de un problema. Pues si no lo hace, nunca podrá contratar una póliza basura.

Cuando tenga un siniestro, llame a su 902 o



equivalente y rece por que no tenga mucha importancia, ni sea muy complicado. ¿ Ha intentado Ud. explicar una colisión múltiple, con lesiones, intervención de la policía, que normalmente no le facilita datos, todo ello por teléfono ?.

Si precisa de asistencia letrada y recurre Ud.. a su libertad de designación de abogado, procure saber cómo se solicita

Si su siniestro se complica, nada mejor que tener como interlocutor a un teléfono, pues aquí cada vez le atenderá un operador, con lo que conocerá gente y nuevos amigos.

Todo ello sin contar que Ud., tendrá que buscar datos y dar mil patadas, que le ayudarán a manejarse mejor en el mundo de hoy, es decir se tratará de una experiencia inolvidable para contar a sus

“Ignore que la contratación de un seguro persigue la solución de un problema, pues si no lo hace nunca podrá contratar una póliza basura”

uno de oficio, pues con 200,00, -€, 600,00, -€ ó 1.200,00, -€ de media como limite en su magnifica póliza a precio reducido, difícilmente contratará Ud. a nadie.

nietos.

Otra ventaja de los precios bajos, es la obligación de ir a un taller determinado por la aseguradora, con lo que nos evitamos

la molestia de decidir cual elegir entre los muchos que hay. Siempre sin olvidar que aquí nos lo devuelven lavado y no como el “guarro” de Pepe que cuando le llevo el coche almuerza dentro y me lo devuelve lleno de migas.

Continuando con las ventajas del precio bajo, nos encontraremos con la aplicación de franquicias en incendio y robo, que nadie nos explica, pues suele ser la parte desagradable y un principio en la venta es destacar sólo lo positivo. Los profesionales creemos que lo positivo es explicar los pros y los contras, para que el consumidor decida adecuadamente.

Reclamar al Consorcio por un accidente en que el adverso carece de seguro, o que es de carácter consorciable, es otra de las ventajas del teléfono. Todos sabemos lo fácil de estas reclamaciones y la poca documentación física que solicitan. Si además hay que remitir documentos por fax o escáner, ningún problema, lo habitual

en nuestros hogares es disponer de todos estos medios.

Tener lesiones en un accidente y recibir un

“Hay que reflexionar si lo que se ahorra es la diferencia entre la solución de un problema o su creación”

asesoramiento telefónico, sobre días de baja, secuelas, factores correctores, etc. es tan simple como entender un recibo de teléfono, si pides explicaciones por éste mismo medio.

Las situaciones del día a día podrían

ocupar muchas páginas, pero quien las conoce directamente es el profesional colegiado, que le está esperando en su despacho para asesorarle. Pensando siempre en su problema particular, en la mejor solución para el mismo o lo que debe presidir todo asesoramiento, la evitación dei problema, con un planteamiento adecuado a su necesidad particular,” nada de chocolate para todos”. El precio siempre es secundario, nadie regala nada y hay que reflexionar si lo que presuntamente me ahorro en mi seguro, que después despilfarro en la primera barra de bar que me tropiezo, no será la diferencia entra la solución de un problema o la creación del mismo.

FE DE ERRATAS

Por un error en la composición de la página se omitió, en el número 24 de MEDIADORES DE SEGUROS un párrafo del artículo de Manuel de Diego “El Aseguramiento en las Obras de Arte”.

CRISAUTO
CRISTALERIA DEL AUTOMOVIL

VALENCIA
C/ Juan Verdeguer, - Telf. 96 331 01 46
Avda. Primado Reig, 65 - Telf. 96 365 29 22
Pza. Manuel Sanchis Guarner, 6 (Pantera Rosa) - Telf. 96 395 05 85
Avda. Campanar, 102 (frente a Nuevo Centro) - Telf. 96 349 95 20
Avda. Cardenal Benlloch, 91 - Telf. 96 393 16 98
Avda. Tres Forques, 62 - Telf. 96 354 00 17

BENETÚSSER
C/ 9 de Octubre, 1 - Tel. 96 376 07 11

LIRIA
C/ Valencia, 28 - Tel. 96 278 19 53

TORRENTE
Ctr. de Picaña, 16 - Tel. 96 156 23 29

SAGUNTO
Avda. del País Valenciano, 45 - Tel. 96 266 61 92

CONCESIONARIO
SAINT-GOBAIN
SEKURIT

TELÉFONOS DE ASISTENCIA
902 400 544

SERVICIO DE GUARDIA
ABIERTOS DOMINGOS Y FESTIVOS DE 10 A 14 H.
C/ Juan Verdeguer, 4 (continuación Avda: Baleares, junto Avda. de Francia) - Tel. 96 331 01 46