



“Relato de un caso real que he vivido en primera persona”

**Román Mestre.**

Gerente  
del Colegio de Barcelona

## Venta bancaria

# Una de esas historias...

Valga este escrito para proponer un ejercicio a los lectores. Un ejercicio sencillo que puede resultar altamente beneficioso para todos, para mediadores y sobre todo para vuestros clientes. Relato un caso real que he vivido en primera persona y que creo interesará a unos y ayudará a otros.

Como gerente del Colegio de Mediadores de Seguros de Barcelona tengo un compromiso con mi mediador que va más allá de una relación puramente mercantil. Y es debido a este compromiso que en el caso que nos ocupa decidí perder unos minutos en hacer unas llamadas y cuatro sumas en un Excel, en vez de dejarme llevar por las supuestas bondades de las entidades financieras. Hasta hoy, como la mayoría de clientes, nunca me había parado a investigar cuánto representa, en euros, la bonificación que supone la contratación de un seguro con una entidad financiera a la hora de hacer una hipoteca porque simplemente daba por hecho que el ahorro sería sustancial.

Al grano: Hace prácticamente un año me compré un piso. En mi búsqueda de las mejores condiciones para una hipoteca me encuentro siempre, vaya donde vaya, con la misma cantinela: “si contratas los seguros con nosotros (el banco) te mejoramos las condiciones del diferencial con el euribor en x %”. Como no puedo luchar contra molinos de viento finalmente acepto una propuesta en concreto y mis condiciones fueron el primer año un fijo del 2% y para años sucesivos euribor más 1 por ciento bonificable si hago los seguros con ellos.

El día de la firma, ante notario, les informo que no contrataré su seguro. Por una razón bien sencilla: si firmo un 2% fijo el primer año qué más da firmar con ellos los seguros o no, no me van a suponer ninguna bonificación. En fin que tras la firma de la hipoteca mantengo mis seguros con mi mediador de siempre.

Un año más tarde me llaman del banco para avisarme que si no contrato los seguros con ellos no me podrán

**“Con una simple llamada y un poco de iniciativa uno puede evitar la sensación de pagar casi el doble por un mismo seguro.”**

aplicar la bonificación (chapeau a su CRM). En vez de aceptar sin rechistar como haría la mayoría de la gente, y por evitar anular una póliza a un corredor con las connotaciones “morales” que eso me suponía, decido cuantificarlo pensando cuánto me va a costar seguir con mi corredor. Ya tenía la propuesta de renovación de mi corredor así que llamo al banco y pido la cotización del seguro y el incremento en euros de la cuota mensual de la hipoteca sin la bonificación. Los resultados son los siguientes:

- Incremento de la hipoteca: 7 euros mensuales. Al año 84€ de más si no contrato el seguro del banco.
- Seguro Banco: 439,16 € (anual)
- Seguro Corredor 276,80 € (anual)

Es decir que si decido NO hacer el seguro con el banco y por tanto NO tener su bonificación me estoy ahorrando 78,36 €/año.

A este ahorro habría que añadir que el seguro con banco sería con Línea Directa Aseguradora, así que si hubiera el más mínimo percance habría que sumar el coste del teléfono 902 y rezar para que me solucionen el problema.

Ya lo veis, con una simple llamada y un poco de iniciativa uno puede evitar la sensación de pagar casi el doble por un mismo seguro, estar atendido por un profesional de nuestra elección en aquellos temas que afectan a nuestra seguridad y encima ahorrar dinero.



*La diferencia entre ser uno más y ser el mejor.*  
*J. M. Que*

