

## Coste

Pensamos que debíamos remunerar nos por su uso por varias razones:

. Porque no somos una ONG sino una empresa privada.

. Porque sí no nos remuneramos miotroseguro.com no puede desarrollarse y crecer, incorporando cientos de productos como es nuestra intención.

. Porque si no costara nada no sería creíble, ni justo.

## Escalable

Miotroseguro.com dispone de diversas potencialidades de colaboración. De menos a más, es capaz de construir incluso **entornos online** para otros mediadores que disponen de su propia página web y es capaz de construir **web para clientes del mediador** usuario.

## Prueba ahora

[Miotroseguro.com/profesional](http://Miotroseguro.com/profesional)

Usuario: Profesional

Password: Profesional



Calle Avda. de Valladolid 1  
28250 Torrelozanes-Madrid  
Tel. 91.898.10.18 – 902.74.79.78  
Fax 91.859.99.09  
[www.miotroseguro.com](http://www.miotroseguro.com)  
[info@miotroseguro.com](mailto:info@miotroseguro.com)

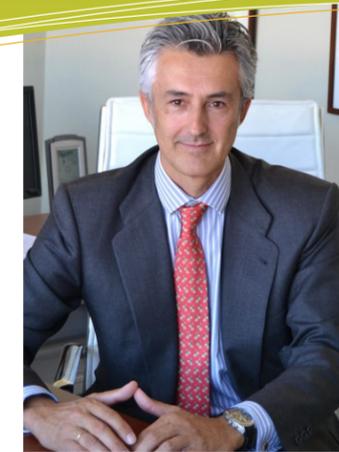
INFORMACIÓN DE  
NUESTRO PRODUCTO  
PROFESIONAL

## Soluciones para la mediación

Miotroseguro.com presenta su herramienta profesional. Una herramienta rápida y enfocada para ayudar a los mediadores a vender.

## En progreso constante

Más que ninguna otra herramienta del mercado, Miotroseguro.com/profesional progresa para la mediación.



Alberto Vázquez. Fundador de Miotroseguro.com

## Índice

- El tiempo: el problema de la mediación **P.1**
- Nuestra solución: Miotroseguro.com/profesional **P.2**
- Cómo es Miotroseguro.com/profesional **P.3**

## Software directo a la venta.

### El tiempo. El problema de la mediación

Durante años desde Previda, nuestra correduría de seguros, encontramos que cotizar con unos estándares de calidad aceptables era un problema de tiempo. Un mediador convencional; no me refiero a las grandes empresas de la mediación, encuentra problemas de gestión del tiempo. Se debate entre la entrega a la calidad a costa de la actividad comercial y la entrega a la actividad comercial sacrificando la calidad. Un mediador no dispone de tiempo. El tiempo es su enemigo principal. Quiere pero no puede investigar, aprender, crear y construir oferta, dando sentido a su natural ímpetu por estudiar, por aprender, por enseñar a otros, sobre todo a sus clientes, las nuevas modalidades de seguro; estar a la última.

### La Administración.

No tiene tiempo porque se debe a la tarea administrativa que lo aplasta. Solicitar pólizas, comprobar que éstas se emiten conforme a lo solicitado, grabar sus datos en la base de datos de clientes, guardar de forma duradera su documentación, ocuparse de cobrar o de que se pague, teniendo en ocasiones que hacerlo por notas de cargo e incluso personalmente. Seguir que se devuelva firmada la documentación. Instar modificaciones por errores, por cambios de cualquier clase que afecten al tomador, a la dirección, a las coberturas, y a múltiples variables en constante cambio en las pólizas, en los clientes, en el mercado.

### Las comisiones

No dispone de tiempo porque debe de ocuparse de controlar las comisiones, si se nos pagan, si se nos deben, si son o no correctas y ajustadas a lo negociado o pactado; siguiendo metodologías diversas, tantas como compañías diferentes con quienes mantenemos tratos. Formas desagregadas de obtener información de gestión esencial para cualquier mediador.

### Los siniestros

Y luego están los siniestros, que literalmente nos matan, llenos de toda suerte de ralentizadores, intervinientes que no nos ayudan, y donde el mediador es la correa de transmisión que permite que se resuelva, o simplemente que avance. En los siniestros un mediador hace de todo, desde atender al cliente, darlos de alta por teléfono, mail o aplicaciones web, tramitar la documentación, hacer de pseudo-abogado para pelear con el Tramitador; ayudar a instar procesos de defensa del cliente hasta llegar incluso a la DGS.

## No es una asociación

Miotroseguro.com es algo así como una asociación sin asociación y sin asociados, pero con usuarios y un objetivo común. Es decir, pensamos en una asociación, le añadimos unidad de criterio y capacidad de decisión y dejamos el resto.

Eso es miotroseguro.com

## SOFTWARE Profesional

Es una aplicación profesional que pone al servicio de los mediadores de seguros la posibilidad de cotizar productos de seguros con un excelente nivel de calidad, en un instante. La aplicación pregunta lo mínimo, y reporta el máximo de información vía web permitiendo extraer informes en formato PDF con la membresía del mediador usuario profesional.

La aplicación permite la contratación online, si bien en la mayoría de los productos la emisión es offline y asistida por nuestra empresa.

La aplicación es además una fuente de información especializada de seguros por Ramos, y cuenta con un blog profesional con más de 150 entradas, artículos profesionales etiquetados en tags y categorizados.

## La Dirección General de Seguros

Pero luego está la Dirección General de Seguros y su ansia por saber a costa de nuestro tiempo, cómo evoluciona el mercado, requiriendo de cada uno de nosotros costosos procesos para reportar información precisa de nuestras carteras, económica y cualitativamente. La declaración estadística contable semestral y anual. Y está también su normativa, los requerimientos en materia de formación, de análisis objetivo, de control de auxiliares, de registro de los que además son asesores, del estudio de sus dictámenes o consultas, sus borradores de ley, sus exigencias en materia de Defensa del cliente.

### El Banco de España

Y su estéril exigencia de reportar su DMO para declarar negativamente sobre blanqueo de capitales. La auditoría externa.

### La Agencia de Protección de Datos

Y su exigencia de todo tipo de controles y rutinas que ralentizan y nos hacen dudar de nuestro rigor en los procesos que tienden a ser más prácticos que formales. Y la auditoría preceptiva. interna y/o externa según los casos.

### La Hacienda Pública y la Seguridad Social

Y luego hacienda y las declaraciones de Sociedades, de IVA para muchos de nosotros que vendemos algo más que productos exentos de IVA, y las liquidaciones trimestrales, y la gestión de personal, y de las bajas, y un largo etcétera.

## Las aseguradoras

Y luego están las aseguradoras. Todas han apostado por la tecnología. Lo han hecho a costa de las personas que nos daban servicio. Ese amigo al otro lado del teléfono que sea ocupaba de conseguirmos la mejor oferta. Conocer su casa y sus compañeros y los miles de trucos y de suertes que se libran a diario en las decenas de aseguradoras con quienes tratamos. Ahora muchas de esas aseguradoras creen que nos hacen un favor habiendo sustituido a nuestro colega asesor comercial por un aplicación online, que hay que estudiar, conocer sus fortalezas, sus debilidades, sus trucos y recovecos, que nos ofrecen cotizaciones pobretonas, sin alma, idénticas a la de cualquier otro, y que las más de las veces no nos harían ganar una póliza aunque el comprador fuera nuestra mismísima madre.

Las aseguradoras han seguido mayoritariamente este camino mal informadas por tecnólogos avispados de aquí y de allá, gurús de los procesos que han llegado desde consultoras afamadas y que después de haber invertido cientos de horas en que los profesionales les explicarán cómo se hacen las cosas en la aseguradora, construyeron flujogramas de procesos que parieron aberraciones como las de una conocida aseguradora que cuando das orden de emisión la aplicación no te da la póliza sino que te ofrece un número de petición y un número de expediente. Como si no bastara con uno sólo.

## La actividad comercial

Ésta es esencial. Gran parte del tiempo que el mediador dedica a ésta consiste en fidelizar a sus clientes, en atender sus peticiones, en defender la cartera de otros competidores, de aseguradores, bancos y agentes y toda suerte de auxiliares externos, muchos de los cuales no tienen que dedicar un minuto a todas las tareas que ya hemos enunciado y que ni siquiera tienen por qué decir al cliente que van a mediar sus pólizas, como muchos colegios profesionales, asociaciones, gestores, abogados, contables, administradores de fincas, talleres de coches, y un sin fin de comisionistas.

Es actividad comercial visitar y ser visitado por las aseguradoras. Asistir a algunos eventos o actos de la profesión, formar parte de asociaciones empresariales de tu pueblo o ciudad o gremio.

Leer de qué va el sector en las revistas profesionales papel y online e incluso por televisión con nuestros amigos de **Segurostv**.

### El resto del tiempo

Y tras todo este maremágnum, miles de mediadores que son sólo una persona (65% de los mediadores facturan menos de 300.000€ de primas/año). **¿de qué tiempo disponen para estudiar y para encontrar nuevos productos y hacer análisis objetivo y de calidad a sus clientes?**. Sesudos estudios de tarifas, de coberturas, de capitales, de condiciones especiales y

The screenshot shows the miotroseguro.com website interface. At the top, there's a navigation menu with 'INICIO', 'EMPRESA', 'SERVICIOS', 'BLOG', 'BUSCO SEGURO', and 'EN PRENSA'. Below the menu is a search bar and a 'Consultor online' button. The main content area is titled '¿Qué seguro buscas?' and lists various insurance categories like 'Seguros de Cosas', 'Seguros de Personas', and 'Seguros de Salud'. There's a login form with fields for 'Usuario', 'Contraseña', and 'Recuérdame', along with a '¿Identificarse?' checkbox. Below the login form, there are links for '¿Recordar su contraseña?' and '¿Recordar su usuario?'. At the bottom, there are several promotional banners for services like 'vehículo de sustitución', 'Seguros de accidentes', and 'venta ambulante'.

The screenshot shows the miotroseguro.com website interface with search results. The navigation menu is the same as in the previous screenshot. The main content area is titled '¿Qué seguro buscas?' and shows a search bar with the word 'Buscar' next to it. Below the search bar, there's a 'Bienvenido a la web de miotroseguro.com' message. The search results are categorized into 'Seguros de Cosas', 'Seguros de Personas', and 'Seguros de Salud'. A featured offer for 'Seguro salud Cuadro médico' is prominently displayed, showing an image of an apple and a medical chart. Below the featured offer, there are several navigation buttons: 'Newsletter', 'Informes', 'Mediadores', and 'Atención al cliente'. At the bottom, there are logos for various insurance companies like Liberty Seguros, RSC, AIA, Caser, DKV, HCC, MAPFRE, and Inbasa de Seguros.

y particulares, con que componer con mínimos de calidad un documento o informe digno de denominarse así.

Cualquiera que conozca de cerca este mundo sabe, que es difícil sino imposible obtener tiempo que dedicar a aquello que verdaderamente da sentido a nuestra profesión; lograr ser el vademécum de seguros de nuestros clientes. Eso exige tiempo, estudio, dedicación, análisis, seguridad, calidad. **¿Y cómo hacerlo mientras te ocupas de todo lo anterior y del casero con el alquiler, la informática, las telecomunicaciones, los bancos, el correo, la mensajería, de ser el director financiero y administrativo, el director general y el consejero delegado y la señora de la limpieza?**

Muchos compañeros se sentirán extremadamente bien representados en estas líneas. Muchos más de lo que algunos se imaginan; muchos mediadores gestionan en solitario sus carteras, carteras de menos de 2 millones de euros pasan por esto a diario, es decir el 85% de la profesión.

## “A todos ellos nos dirigimos”

### Nuestra solución

Para todos estos compañeros hemos creado **miotroseguro.com/profesional**. Para ayudar con soluciones reales y orientadas a la profesión, huyendo de los estereotipos que declaran las asociaciones, por lo general soluciones administrativas que no ayudan a vender, de la vacuas palabras, literatura del sector; hemos hecho algo real, **de "carne y hueso"**, pegado a nuestro día a día para resolver un único problema. **Poder hacer nuestro trabajo técnico de calidad en poco, poquisimo tiempo.**

Eso es miotroseguro.com/profesional. Una herramienta hecha por corredores de seguros para corredores de seguros, sin tecnólogos, sin sesudos consultores;

sólo corredores que conocen bien nuestra profesión. Manejada por éstos para dar servicio a otros corredores de seguros.

Pensamos que sabíamos hacer estudios sesudos, después de analizar el producto en profundidad, de negociarlo con aseguradoras, de conocer la necesidad que le da causa, y desarrollamos una tecnología capaz de hacer este proceso mejor, más preciso, rápido, sin fallos, metodológicamente, sin perder el tiempo, controlado por especialistas, programado por corredores de seguros.

Así nació nuestra aplicación web. Y tras comprobar lo extraordinariamente útil que era para nosotros pensamos, y **¿por qué no compartirlo con nuestros compañeros?**

Compartiéndolo con ellos, al tiempo en que les resolvemos un problema, la aplicación puede ir creciendo, dotándose de más y mejores productos (los que se nos ocurren a nosotros y los que se les ocurren a los compañeros), de más capacidad para negociar precios de mercado.

## Cálculo

La aplicación contiene herramientas de cálculo actuarial complejo, en constante desarrollo, denominadas “Utilidades”. Cuenta con miles de horas de estudio y programación de productos y utilidades. Una aplicación que aspira a convertirse en el departamento técnico y tecnológico de miles de mediadores. Huyendo del carácter administrativo de las aplicaciones del sector.

## Contrato

Miotroseguro.com está construida sobre la base de la **flexibilidad**. Por esta razón es capaz de incorporar cualquier producto que se nos solicite, y es capaz de desplegarse sobre la base de cualquier tipología de acuerdo de uso.

Permite mantener la **autonomía** o **Titularidad dominical** de la cartera construida con ella por el mediador usuario, u otras posibilidades mixtas. Permite cualquier modalidad de retribución por su uso. **Fees, comisiones, o ambas cosas.**