

LA FRAGUA

Boletín informativo de actualidad laboral en BS

#AportamosIdeasNoIdeología

Junio 2025 - I

El Seguro Mecánico



El machaque del seguro tiene que acabar

Desde hace algunos lustros, la venta de seguros se ha convertido en uno de los focos principales de la red comercial y en una fuente de ingresos para la entidad. Sin embargo, no hay que olvidar que para conseguir lo que se llama, de manera eufemística “presupuesto ambicioso” aunque quieran decir “imposible”, se le añade un **desgaste físico y psicológico a la plantilla** que toma ya un cariz aberrante. Y es que las figuras comerciales se encuentran ante unos objetivos que asustan con sólo mirarlos, por no hablar de los seguimientos que les aplican una presión irrespirable. Todo esto se traduce en que algunos compañeros y compañeras **lleguen a pensar que no son válidos si no cumplen con esos objetivos impuestos**, aunque eso no se aproxime en nada a la realidad de su desempeño. Tampoco hay que olvidar que existen otros factores como el tipo de plaza, clientela, cartera, zona geográfica, número de figuras en la oficina, precio del producto o la competencia en la zona, que afectan todos ellos a la venta de seguros.

Somos una gran plantilla y, por supuesto, **nuestro trabajo no es vender seguros como única herramienta para conseguir el margen**. Además, son un producto que desgasta mucho, no sólo por la frustración que genera no tener flexibilidad en los precios, sino porque el cliente, ante cualquier problema, va a buscar al empleado que le realizó la venta como si la entidad fuese suya.

No es exagerado decir que la plantilla se encuentra ante una dicotomía: **por un lado, con la presión en las ventas y, por otro, con la escrupulosa normativa aplicada a la comercialización de los seguros**. Si uno lee la guía para la correcta comercialización con productos de financiación, es prácticamente imposible cumplir con los presupuestos, ya que vender con esos condicionantes es una tarea inasumible. **Sólo la ignorancia, la insensibilidad por la plantilla y el vivir en un “matrix comercial”** puede ser la razón de mantener esas cifras de ventas.

Por eso, ante todo esto, hay que ser coherente y posicionarse junto a la plantilla que, **trimestre tras trimestre, ha demostrado su valía**. Ya sólo por eso, se debe amainar la presión que se ejerce sobre ella.

En **SICAM**, decimos alto y claro que el machaque del seguro, **¡tiene que acabar!**

#ÚneteAlCambioSICAM



Servicios jurídicos

Asistencia laboral frente a expedientes sancionadores, despidos disciplinarios y juicios.



Delegados y delegadas profesionales

Asesoramiento sin vínculos políticos, ni intereses externos.



Servicios sociales

Gabinete psicológico para afiliados/as, cónyuges e hijos.

20 años de experiencia en las principales mesas de negociación del sector financiero.