

La trampa del autoempleo

¿Te has hecho el test del atropello?

Si mañana quedarás incapacitado para trabajar por un atropello o cualquier otro tipo de imprevisto, ¿Qué pasaría con tu negocio de corredor de seguros?

Para superar la trampa del autoempleo es necesario disponer de sistemas, recursos, procedimientos y tecnología para que el negocio no dependa en exclusiva del propietario

¿Está tu negocio de mediación preparado para sobrevivir sin ti?



Redacción | 10 diciembre, 2018 |



Summa Insurance pregunta:

- ¿Tienes los recursos necesarios para que las rentas que te proporciona las puedan seguir disfrutando los que dependen de ti: tu familia?
- ¿Estás seguro que tus clientes seguirán confiando en tus empleados?
- ¿Confías en que la competencia no atacará tu cartera?

Y añade: “Si eres capaz de contestar afirmativamente a lo anterior, enhorabuena, estas entre el 15% de los corredores que se encuentra satisfecho con la gerencia de riesgos de su propia correduría. Y si eventualmente has contestado que no, o que no lo sabes, **tienes un grave problema**: primero porque no estas creando ningún valor patrimonial ni para ti ni para los tuyos. Y segundo, porque puedes estar creando un grave problema para tus seres queridos”.

“Porque lo cierto en el mercado es que los corredores y corredurías, no disponen en general de planes específicos de contingencia para aquellos eventos imprevistos que pueden alterar el normal desempeño del negocio. Porque además de los riesgos de mercado, competencia, tecnológicos, etc a los que se enfrenta cualquier negocio, grande o pequeño, hay un riesgo inherente a la profesión de corredor de seguros y es el riesgo de sucesión y enfermedad”.

Y concluye: ¿Sabe su familia sabe cómo proceder en caso de fallecimiento o enfermedad? ¿Hay plan de contingencia para seguir dando servicio a los clientes? ¿Cómo continuarán sus empleados, si los tiene, si se pone enfermo? ¿Qué pasará con el patrimonio que tanto le había costado hacer? ¿Tiene empleados claves capaces de continuar con el negocio? El riesgo es tan elevado que normalmente en este tipo de situaciones, el negocio acaba desapareciendo en pocos meses.

“Siempre es buen momento para **reflexionar sobre las fortalezas del negocio** que uno tiene, y sobre todo, sobre sus debilidades, para buscar soluciones e implantarlas sin demora. **Ser grande para tener la estructura** que haga que el negocio no dependa de uno mismo es una elección. O participar de proyectos más grandes que nos faciliten esa estructura y soluciones solventes”.