foliume

GUÍA DE VENTAS PARA CORREDURÍAS

Cómo vender *seguros de salud*

Cada vez más personas buscan atención médica rápida, personalizada y de calidad. Los argumentos y las claves prácticas para comunicar el valor del seguro de salud y acompañar al cliente en su decisión.

Guía de Foliume | Edición 2025 | Lectura de 5 minutos

Cada vez más personas buscan una atención médica rápida, personalizada y de calidad. Para los mediadores, los seguros de salud representan una gran oportunidad: permiten ofrecer tranquilidad y fidelizar clientes a través de un servicio que realmente aporta valor.

Esta guía reúne los argumentos y las claves prácticas para comunicar con eficacia los beneficios del seguro de salud y acompañar al cliente en su decisión.

01 LA OPORTUNIDAD

¿Por qué incluir los seguros de salud *en tu oferta*?

Porque cada vez más personas en España valoran poder acceder a una atención médica rápida, sin esperas y adaptada a sus necesidades. Ofrecer este tipo de seguros te permite responder a una demanda creciente de familias que buscan calidad y comodidad en su cuidado sanitario.

Principales beneficios del seguro de salud

Atención rápida y personalizada

Acceso directo a especialistas y centros hospitalarios de referencia, con tiempos de espera muy reducidos frente a la sanidad pública.

Libertad y calidad asistencial

Posibilidad de elegir médico y centro, con un trato preferente y un cuadro médico amplio y de calidad.

Gestiones digitales y sencillas

Consulta del cuadro médico, solicitud de autorizaciones o duplicado de tarjeta, todo online y de forma ágil.

Coberturas complementarias

Segunda opinión médica, asistencia en viaje y telemedicina 24 horas por chat o videollamada.

> Gracias al seguro de salud, el cliente disfruta de un servicio preferente que le garantiza *atención rápida y tranquilidad* cuando más lo necesita.

02 OBJECIONES

Las principales barreras *y cómo superarlas*

01

Precio: "No me compensa"

El seguro de salud suele percibirse como un gasto elevado, sobre todo entre jóvenes o familias con presupuestos ajustados. Destaca el valor de un diagnóstico rápido y una atención sin esperas, y las opciones que adaptan el coste: pólizas personalizables, modalidades con copago, planes flexibles, promociones o descuentos por vinculación.

02

Sanidad pública: "No es necesario, ya estamos cubiertos"

Existe la percepción de que la sanidad pública ofrece protección suficiente. Conviene explicar sus limitaciones actuales, como los tiempos de espera o las restricciones en determinadas pruebas y tratamientos, y subrayar que el seguro de salud complementa esa cobertura con rapidez, elección y comodidad.

03

Falta de uso: "No voy al médico"

Las personas jóvenes o con buena salud suelen pensar que no lo necesitan. Replantea el seguro como una inversión en bienestar, no como un gasto: prevención, diagnóstico rápido y atención personalizada. Y desmonta la idea de que automedicarse es suficiente, recordando los riesgos de retrasar una consulta.

03 CAMBIO DE COMPAÑÍA

Motivaciones para el cambio *cuando ya tienen seguro*

Incluso los asegurados con póliza activa pueden plantearse un cambio por diversos motivos:

Coberturas

Ausencia de determinadas garantías, exclusiones o rechazos de autorizaciones médicas.

Mala atención

Experiencias negativas, falta de cercanía o un servicio poco resolutivo.

Subida de precio

Incrementos significativos o inesperados en la prima.

Identificar estas razones permite al mediador ofrecer alternativas más ajustadas a las necesidades del cliente, destacando mejoras en cobertura, atención o condiciones económicas.

CONCLUSIÓN

Vender salud es acompañar, *no solo ofrecer una póliza*

Conocer las barreras más comunes, precio, confianza en la sanidad pública o percepción de inutilidad, y saber abordarlas desde el valor, la empatía y la educación sanitaria, permite generar confianza y ofrecer soluciones personalizadas.

A la vez, identificar las motivaciones de cambio en quienes ya tienen seguro ayuda a captar nuevos clientes ofreciendo mejoras concretas en coberturas, servicio y precio.

El mediador que comunica la salud privada como una inversión en tranquilidad y calidad de vida logra relaciones más sólidas, duraderas y rentables.

foliume

La guía te dice qué hacer. *Foliume* lo hace contigo.

Tu equipo y los agentes de IA en el mismo tablero para cotizar, atender y gestionar directamente con las compañías. Tú apruebas, Wilfredo ejecuta.

Conocer Wilfredo →

Más recursos