

Quienes Somos

Pro Life, es un despacho fundado en el 2002 por asesores profesionales con amplia experiencia, especializados en Líneas Personales y Patrimoniales. Nuestra actividad profesional es brindar Asesoría Personalizada en el ramo de Seguros a nuestros clientes.

Me siento orgulloso de decir que los asesores de *Pro Life*, están entre los mejores capacitados a nivel profesional en la industria. Para ser Asesor de *Pro Life* se debe cumplir con un extenso programa de capacitación para adquirir la experiencia y conocimientos profesionales necesarios para poder servir de manera adecuada las necesidades financieras y de protección de nuestros clientes. Lo más importante es que nuestra capacitación es constante, lo que significa que nuestros conocimientos están actualizados y se mantienen al ritmo de los rápidos cambios en el mercado de los seguros.

Como Asesores, nuestro papel será Ayudarle a Analizar su Panorama Actual, sus Metas, y entonces, determinar cómo los Seguros pueden Lograr Alcanzar sus Objetivos y Metas Económicas.

Nuestros Servicios son

En la Contratación

1. Análisis de Necesidades de Protección y Financieras.
2. Identificación y Solución de las Problemáticas y Prioridades Detectadas.
3. Diseño del Producto mas Conveniente que Exista en el Mercado.
4. Explicación en Detalle de los Beneficios y Ventajas del Producto Recomendado.
5. En la Entrega de la Póliza, profunda explicación de la misma.

Mantenimiento

1. Vigilar y Hacer Cumplir el Objetivo y Propósito de la Póliza.
2. Actualización del Producto en Base a la Necesidades y Capacidad del Cliente.
3. Atención Personalizada en los Momentos Críticos de Utilización de la Póliza.
4. Solución del Problema en Caso de Conflicto de Pago.
5. Comunicación Accesible y Constante para Tranquilidad del Cliente.

Seguimiento

1. Cuidar y Asesorar al Cliente en su Desarrollo Empresarial, Personal, Patrimonial y Familiar.
2. Vigilar en las Renovaciones el Mejoramiento de su Póliza, con las Actualizaciones del Mercado.
3. Ajustar su Póliza a las Necesidades Futuras en base a su Situación del Presente.
4. Observar que los Beneficios seas Superiores a su Costo.
5. Tratarlo como Persona.