

Construyendo experiencia: el camino de Agustina Miranda en seguros

Agustina Miranda
Representación Salta



Durante el mes de marzo, destacamos historias de Productoras que apostaron por su crecimiento y marcaron la diferencia en la industria aseguradora.

Agustina Miranda, quien forma parte del canal Representación de MAPFRE en Salta, nos cuenta cómo convirtió cada desafío en una oportunidad de aprendizaje y crecimiento.

¿Cómo fueron tus comienzos en el mundo de los seguros?

Mis inicios fueron durante la pandemia, en un contexto de mucha incertidumbre. Sin embargo, logré abordar la venta de manera telefónica con muy buenos resultados.

Fue en ese momento cuando me atrapó el mundo de los seguros.

¿Cuál consideras que ha sido el mayor reto que viviste como mujer en el sector? ¿Cómo pudiste superarlo?

El mayor desafío fue enfrentarme a clientes con mucha experiencia y poder de decisión. En ese entonces, no sabía cómo abordar la venta ni cerrarla de manera efectiva. Con el tiempo, fui aprendiendo que el mercado de los seguros es muy diverso y que la experiencia te da las herramientas para afrontar lo que antes parecía un obstáculo. Aún sigo aprendiendo, ya que este es un ámbito 100% social que requiere adaptación constante.



¿Qué consideras que es lo más valioso de trabajar en MAPFRE?

La seriedad de la empresa. Me da mucha seguridad comercializar sus productos, porque sé que respalda mi trabajo y me permite brindar respuestas sólidas a mis clientes.

¿Qué mensaje te gustaría compartir con otras mujeres que están dando sus primeros pasos en la industria?

Que confíen en sí mismas. Hoy contamos con herramientas que nos abren muchas puertas en una industria que antes era muy cerrada para las mujeres. Ahora las oportunidades están, solo depende de nosotras aprovecharlas y dar el paso hacia el crecimiento profesional.



**Mujeres
que Inspiran**

