

En la estrategia global de su correduría, ¿qué papel otorgan a los productos de Líneas Personales?



Segurland S.L.

Miguel Negrete Pidal
Administrador

Al tener una clara especialización en colectivos de accidentes y flotas es para nosotros prioritario contar con productos personales para poder ofrecer a nuestros asegurados.

Especialmente si se trata de productos originales y diferenciados del resto del mercado, como los que ofrece líneas personales de Chartis.

En un mercado tan competitivo la especialización y segmentación son claves para aportar valor añadido.

En nuestra estrategia para los próximos años es fundamental contar con productos innovadores destinados a particulares que complementen la oferta aseguradora a los integrantes de los colectivos que ya tenemos asegurados.

Todo ello con el nivel de calidad en el servicio postventa que ofrece Chartis.



Marsh

Javier Porras
Director del Departamento de Consumer

Este tipo de negocios constituyen el pilar central del área de Consumer de Marsh. Desde hace años, Marsh Consumer desarrolla programas de Seguros Personales dirigidos a clientes finales, pero, y aquí radica la mayor diferencia, siempre a través de un *sponsor* que incluye estos productos en su gama de servicios adicionales exclusivos, al objeto de enriquecer la relación con sus clientes.

Los resultados de fidelización que obtienen los clientes por los servicios y productos que Marsh ha diseñado para ellos, con herramientas informáticas a medida, han marcado tendencia dentro de sus respectivos sectores, provocando en muchos casos un efecto llamada en la competencia.

La evolución de esta unidad ha sido notable. De hecho, el volumen de negocio nos ha hecho multiplicar por 5 la plantilla de Consumer en los últimos años, lo que da una idea del estratégico papel que juega este departamento dentro de la firma.



AD-DARES

Cristina Llorens
Socio-corredor de AD-DARES
Vicepresidente de Ezooo, S.A.
Secretario General de Ezooo
Asociación de Empresarios Mediadores de Seguros

Desde nuestra correduría siempre ha sido prioritario trabajar las Líneas Personales. Nuestro cliente, además de ser una pyme u otro tipo de organización, es una persona que necesita nuestro asesoramiento para asegurar todo aquello que más le importa: su salud y la de los suyos, su vida, su hogar, su vehículo...

Por ello, nuestra estrategia se enmarca en ayudarles a optimizar ese gasto de acuerdo a sus necesidades, dotándoles de los mejores productos con las mejores compañías y con el asesoramiento profesional y personalizado que nos diferencia de otros canales.

Conocemos a nuestro cliente y sabemos lo que necesita. Ir de la mano de Ezooo ha sido vital, nos aporta las soluciones que nos permiten desarrollar nuestro negocio. Hoy para nosotros es imprescindible y su labor impagable.

Los premios "Buyers Choice Awards" que organiza Business Insurance, una de las revistas del sector asegurador más prestigiosas del mundo, han reconocido a Chartis como la mejor compañía aseguradora para la categoría de grandes clientes.

Estos premios tienen una relevancia especial, ya que son los propios clientes los que otorgan estos galardones, reconociendo el excelencia en el servicio y la experiencia de las compañías del sector.

