

EL CONGRESO DE LA ACS-CV PIDE MÁS UNIÓN A LAS CORREDURÍAS

Unión e integración de carteras son imprescindibles para el futuro de las corredurías. Esta fue una de las conclusiones del XV Congreso de la Asociación de Corredores de Seguros de la Comunidad Valenciana (ACS-CV). Jesús Valero, jefe de la Unidad de Mediación de la Generalitat Valenciana, alertó sobre la proliferación de reconocimientos de deuda e impagos de la Seguridad Social de trabajadores del sector y propuso que los corredores en dificultades se reconviertan en auxiliar asesor para continuar en el sector.

Fran Chuan, fundador de Dícere, subrayó la necesidad de colaboración en el proceso innovador, buscando nuevos nichos, como el sector de la dependencia y Sandra Casas, abogada, explicó la norma-

tiva actual sobre este segmento. Para Pedro Zabaleta, director de Mediadores de Aegón, la dependencia es muy atractiva para el corredor porque necesita de mucho asesoramiento.

Por su parte, Carlos Albo, socio-director de Exponent

Consultores, habló sobre los nuevos modelos de gestión de corredurías, como la integración de carteras. Y José Palomares, presidente de la ACS-CV, instó a los corredores a trabajar juntos en la asociación, apelando al cambio de mentalidad para tender a procesos de integración que son el futuro. Finalmente,

se entregaron distinciones a los ex-presidentes de la asociación José Manuel Blanes y Jorge Blázquez; y se nombró socio de honor a José Antonio Romero. ❖



NUEVO ACUERDO ENTRE GROUPAMA Y E2000

Fernando Losada, subdirector general comercial Mediadores de Groupama, e Higinio Iglesias, consejero delegado de E2000, firmaron un acuerdo para los dos próximos años que supone un impulso a su relación institucional como alianza estratégica para su desarrollo comercial. Según Iglesias, "es un acuerdo muy importante ya que se enmarca en los objetivos de nuestro plan estratégico y pone en valor aspectos como la identidad de marca, condiciones de distribución, singularidad de producto e implementación tecnológica". Para Losada, "garantiza a largo plazo nuestra relación institucional y comercial. Es el acuerdo de mayor entidad que hemos firmado hasta la fecha y siempre hemos concebido a E2000 como socio estratégico".

Asimismo, Surne patrocinó el seminario en Las Palmas

'Cómo incrementar las ventas en tiempo de crisis', diseñado por e-gestiona e impulsado por Higinio Suárez, consejero de E2000 Asociación, y Álex Bilbao, director comercial de la mutua. Carlos Millá, director de zona de Surne, reiteró su compromiso con la mediación y con E2000; y Eloy G. Páez, director de e-gestiona, expuso los procesos automatizados y necesarios para que la segmentación de clientes.

Por otra parte, Infodesa impartió en concejo de Onís (Asturias) un curso sobre 'Técnicas de venta de seguros', respondiendo a las peticiones de corredores de E2000 en la zona norte. Finalmente, Jesús Terciado, presidente de Cepyme, en entrevista con E2000 en su web señala que "E2000 es activa, llega muy bien a sus asociados y a la opinión pública y desarrolla soluciones que interesan a los empresarios". ❖

