

Interesting

Guerra a las cargas administrativas del corredor

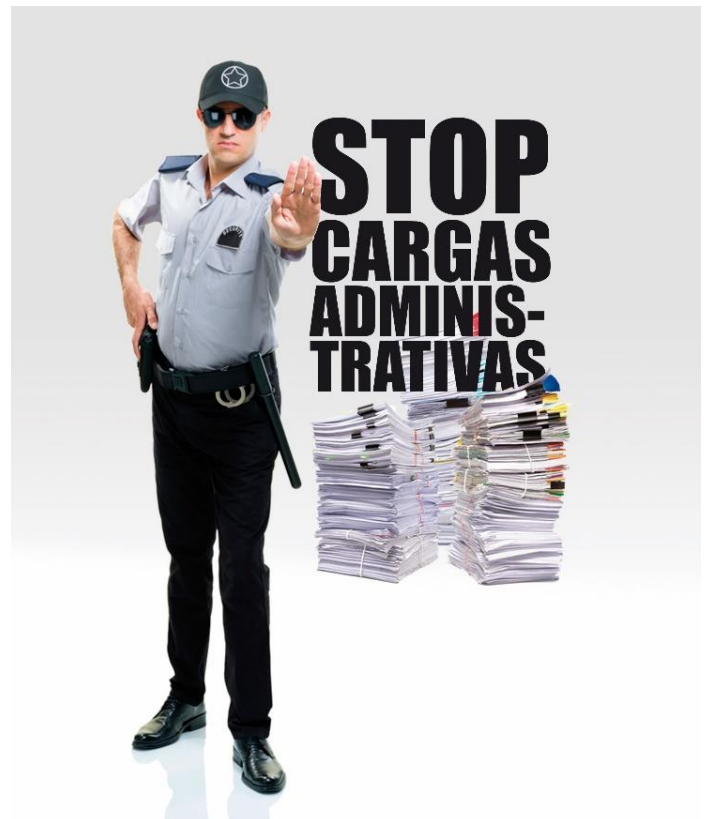
El mundo de la distribución aseguradora está pasando por momentos de gran agitación, con absorciones, fusiones y escisiones, fórmulas con las que el corredor busca competir en el mercado, mientras centra sus esfuerzos en gestionar las **tareas administrativas** que le permitan controlar su negocio. Están apareciendo en la distribución **nuevos actores**, que centran su estrategia en el **ámbito comercial**, y ven en el seguro una forma de diversificar su negocio y ampliar su cartera de productos.

Ante esto, la correduría tendrá que dar prioridad a la **reducción de las cargas administrativas** como camino obligado para la **liberación de recursos administrativos** y su consiguiente **reorientación hacia la labor comercial** y el **incremento de la interacción con el cliente** con el fin de aumentar el nivel de empatía y fidelización de éste.

El reto 2018: Reducción de las cargas administrativas

Un porcentaje muy alto del personal de las corredurías se destina a tareas administrativas con un alto grado de dedicación: cargar la cartera del mes, controlar subidas, suplementos, devoluciones, liquidaciones, punteos de comisiones... incluso tareas de tarificación, retarificación y contratación.

El corredor deberá disponer de sistemas funcionales que aporten **eficiencia**, reduciendo la carga administrativa de su negocio, mediante los que la información: se teclee una sola vez, la retarificación se realice mediante 2 clics a partir de la información existente en el software del



corredor, se procese el reemplazo automáticamente a la vez que el recibo quede integrado, la documentación digitalizada en su sitio y los apuntes contables anotados, así como disponer de sistemas de **intercambio automático y bidireccional de recibos** que cubran la práctica totalidad de movimientos entre corredor y aseguradora.

La entrada en vigor de la **IDD** o las nuevas exigencias en **protección de datos** afectarán de forma directa al corredor. Se avecinan tiempos de mucho control y estas exigencias no pueden suponer una carga administrativa más, por lo que es fundamental el apoyo integral que la tecnología le ofrece.

Reorientación hacia la labor comercial

El corredor tradicional tendrá que competir con los nuevos actores con modelos comerciales muy sólidos que centran su estrategia en la comercialización.

El corredor deberá adaptarse y enfocar sus esfuerzos a la labor comercial si pretende hacer crecer su negocio. **Internet y la venta online de seguros** eran, hasta ahora, un espacio vedado para grandes corporaciones, el corredor de seguros no disponía de la capacidad tecnológica adecuada ni de recursos económicos que le permitieran la comercialización online.

Los proveedores tecnológicos de seguros abordarán esta oportunidad para el corredor y le dotarán de herramientas, componentes B2C, que satisfagan las demandas de los clientes con un producto asegurador adaptado a las nuevas realidades y demandas. **El cliente buscará simplicidad en la contratación y una mejor experiencia.**

Interacción con el cliente

Ante un consumidor omnicanal, el corredor actual deberá contar con las **Apps de negocio** que le permitan abrir una ventana de interacción y le facilite conversaciones instantáneas: videollamada, llamada, mensajes push, o un chat, convirtiéndose en **“su corredor online”**, aportando servicios de alto valor añadido en forma de utilidades exclusivas.

En definitiva, para que el corredor pueda competir en el mercado del futuro, será primordial que **se apoye en la tecnología** para afrontar proyectos donde el objetivo final será **fidelize la relación con su cliente** por medio de una comunicación y contacto más cercano. Esto solo lo podrán conseguir **redirigiendo sus esfuerzos al ámbito comercial**, lo cual será posible si el resto de tareas administrativas que merman la capacidad comercial son cubiertas eficientemente por plataformas de gestión integral de su negocio.



Nuria Alfaro

Responsable Comercial, Marketing y Comunicación

info@ebroker.es



www.ebroker.es | info@ebroker.es

902 830 500

**Agustín Bravo, 17, Bajo, Esquina con calle C
33120 Pravia | Asturias | España**

Copyright © 2017
E2K GLOBAL BUSINESS SOLUTIONS, S.A.
Todos los derechos reservados