"La diversificación aumenta las posibilidades de negocio y los beneficios del corredor acercando al cliente a la oficina"

Aarón Bouso, Ing. de Proyectos de ebroker, Alejandro de la Cruz, responsable de Alianzas B2C en TotalEnergies y Jesús Martín, director nacional de Canales Presenciales & Alianzas B2C en TotalEnergies, hablan sobre el valor del corredor de seguros como comercializador de energía. Publicado en noviembre 2022 por SegurosNews.

TotalEnergies

⇒ ¿Por qué consideran que el corredor de seguros puede ser un buen distribuidor de sus productos de energía?

Desde TotalEnergies estamos convencidos de que el corredor de seguros puede ser un magnífico compañero de viaje en la distribución de nuestros productos por varias razones. Entre ellas, por su profesionalidad, por la confianza que genera entre sus clientes, por su cercanía y, sobre todo, por el asesoramiento personalizado que les presta.

⇒ ¿Qué tipo de formación necesita un corredor para comercializar sus productos?

Para la comercialización de los productos energéticos no es necesaria una formación regulada, como pasa en el sector asegurador. Lógicamente, se necesita un conocimiento básico del sector energético, de las facturas y los productos. Pero se trata de una formación sencilla proporcionada desde TotalEnergies en todo momento, tanto al inicio de la actividad como con una formación continua en función de las necesidades del corredor.

⇒ En un momento de crisis energética como el actual y de subidas de precios ¿consideran que es un buen momento para que el corredor se inicie en este campo?

Efectivamente, como bien dices, estamos viviendo un momento de incertidumbre y de volatilidad de precios en el sector energético que hace que el cliente se interese más por este tema. Por ello esta situación hace que se abra una buena oportunidad para el corredor para introducirse en el mundo de la energía

ejerciendo una labor de asesoramiento a sus clientes en esta materia, proporcionando la información que necesitan.

«En el corredor, valoramos su profesionalidad; confianza que genera; cercanía y, sobre todo, el asesoramiento personalizado que les presta»

⇒ **Sus productos energéticos proceden de energías limpias ¿creen que el usuario español valora ya esta circunstancia a la hora de elegir su proveedor de energía?**

Como he comentado antes, el sector energético nunca con anterioridad había sido un tema que despertara mucho interés en los usuarios, ya que era un sector muy estable. Sin embargo, este cambio de tendencia ha hecho que los ciudadanos miren más el precio. Asimismo, ha aumentado la sensibilización y el compromiso en materia medioambiental de la sociedad.

⇒ **Las pymes están sufriendo mucho con la crisis energética ¿cómo puede ayudar este acuerdo a mejorar su situación?**

Está claro que los costes de los suministros son una partida muy importante que afecta de manera directa en la actividad de comercio y empresas. Con este acuerdo, nuestro objetivo es proporcionar a este colectivo una propuesta competitiva que pueda contribuir al ahorro de estos costes y, a la vez, a la transición hacía un consumo energético más sostenible y responsable, con propuestas muy interesantes como el autoconsumo.

⇒ **¿Qué es lo que aporta ebroker y Merlín a este acuerdo?**

ebroker, a través de su plataforma Merlín, pone la tecnología al servicio del corredor para hacer que la comercialización y contratación de los productos por parte de la red se realice de una forma centralizada, sencilla y sobre todo integrada en la misma herramienta que utilizan en su día a día. Esto sin duda es un elemento diferenciador que hace que este acuerdo aporte valor al corredor y le ayude en la diversificación de su negocio tradicional.

ebroker

⇒ **¿Por qué la distribución de productos de energía puede ser una fuente interesante de diversificación del negocio del corredor?**

Porque es un tema de interés y de gran importancia para sus clientes y, como tal, un asunto al que aportar soluciones desde la relación de confianza sobre la que se sustenta el valor profesional del corredor, cuyo fin último es ofrecer las mejores alternativas que satisfagan las aspiraciones e intereses de sus clientes, pensando siempre en sus circunstancias personales. También porque aumenta las posibilidades de negocio y los beneficios del corredor, acercando al cliente a la oficina al tratarse de un

producto complementario a lo habitual, a lo diario.

⇒ ¿Cómo fidelizan estos nuevos productos al cliente con el corredor?

La actividad principal del corredor de seguros es asesorar a sus clientes ofreciéndoles las mejores soluciones aseguradoras, por lo que un buen servicio es clave para lograr su acercamiento y fidelización. La implementación y oferta de otro tipo de productos y servicios, permite al corredor ir más allá del ofrecimiento de las mejores soluciones aseguradoras, a través de una asistencia integral brindada a sus clientes, unificando la gestión de diferentes productos gracias a una misma figura de asesoramiento profesional.

«En apenas un mes ha formalizado la adhesión el 15% de nuestra red y han iniciado los trámites otro 10%»

⇒ ¿Cómo están acogiendo los corredores esta nueva oferta?

Tenemos una gran acogida, en apenas un mes se ha formalizado la adhesión de aproximadamente el 15% de nuestra red y han iniciado los trámites otro 10%, lo que nos ha permitido cotizar un alto número de facturas, obteniendo la mejora de más del 95% de las mismas, lo cual supone uno de los valores intrínsecos de este proyecto, gracias a la gran apuesta de TotalEnergies. El corredor lo percibe como un paso estratégico que les permite crecer como empresa, ampliar su misión y acercarse como profesionales un poco más a los consumidores, en definitiva, mejorar su rentabilidad y competitividad.

⇒ ¿Cómo es el desarrollo tecnológico que aporta ebroker a este acuerdo?

ebroker apuesta por la diversificación. Estrategia con base en la tecnología a través de su plataforma Merlín, una herramienta que ha sido diseñada para ayudar al corredor no solo a vender más, sino a vender mejor, de forma eficiente, profesional y sostenible. Un entorno inteligente e intuitivo, integrado por un completo proceso comercial en el que se han integrado los productos de energía con un modelo de usabilidad idéntico al existente para la comercialización de productos aseguradores.

⇒ La sostenibilidad, ¿ha constituido un punto estratégico en la consecución de este acuerdo?

En este sentido estamos totalmente alineados con la iniciativa #CorredorGreen promovida por Fecor, agrupación en la que participamos dentro del grupo de apoyo, y que representa nuestro compromiso de ser facilitadores de soluciones al corredor, que le conviertan en un protagonista activo ante los desafíos que plantea la sostenibilidad. No es casualidad la elección de TotalEnergies como aliado estratégico, ya que constituye una corporación firmemente alineada con los objetivos de Desarrollo Sostenible a

nivel mundial. Muestra de ello, su objetivo de cero emisiones netas para el año 2050.

⇒ ¿Qué otros productos podrían formar parte en el futuro de Merlín?

ebroker centra su propuesta de valor en la optimización del negocio de su comunidad de corredores, facilitando herramientas y servicios complementarios al trabajo del día a día, con el objetivo principal de aumentar su rentabilidad y competitividad. En consecuencia, todo aquel servicio y/o producto que ayude a la consecución del objetivo y mantenga esta filosofía serán susceptibles de ser incorporados al porfolio de Merlín.

ebroker

www.ebroker.es | info@ebroker.es

910 772 105
Agustín Bravo
33120 Pravia | Asturias | España

Copyright © 2022
E2K Global Business Solutions S.A.
Todos los derechos reservados.