

summa  Smart Company

“Los clientes ya no entran en la correduría como antes, no tengo gente esperando a ser atendida”

“No tengo tiempo para ir a visitar a todos mis clientes y ellos ya no vienen a la oficina”

“La competencia me obliga a diferenciarme únicamente por precio y es pan para hoy, hambre para mañana”

“Lo que me sirvió en el pasado para crecer, ya no sirve y no servirá de mucho para sobrevivir en el futuro”

“Las nuevas tecnologías aplicadas a los negocios me sobrepasan, no soy experto y no tengo a nadie para aplicarlas en la correduría”

“La tecnología lo ocupa todo, pero no dispongo de recursos financieros para invertir en ella”

“La productividad de mi negocio disminuye, las compañías descargan en mi más trabajo, las obligaciones legales son mayores y sólo cuento con la plantilla que tengo”

¿Estas de acuerdo con estas afirmaciones?

Enhorabuena, acabas de encontrar la solución

MODELOS DE NEGOCIO PARA EL NUEVO ENTORNO DEL SEGURO

TRADICIONAL



- Más coste
- Más prestaciones
- Más servicio

Teléfono

Oficina

Agentes Corredores Tradicionales

LOW COST



- Menos coste
- Menos prestaciones
- Menos servicio

Teléfono

Tecnología de procesos

Compañías en directo, Compañías internet, Compañías telefónica

SMART COST



- Menos coste
- Más prestaciones
- Más servicio
- Más experiencia
- Más innovador
- Más moderno

Transacciones on line

Robótica

Teléfono

Oficina

Tecnología de procesos

Recursos marketing

Innovación digital

Recursos tecnológicos para la venta y el marketing

Corredor de Futuro Summa

PLATAFORMAS PARA MEDIADORES

TIPO DE GESTIÓN	TIPO DE ORGANIZACIÓN	TIPO DE GESTIÓN	TIPO DE ORGANIZACIÓN
Modelos de gestión tradicional (Oficina + teléfono)	Facilidad de gestión y gobierno del negocio común	MEDIADORES TRADICIONALES QUE INTEGRAN MEDIADORES PARA CONSEGUIR CRECIMIENTO EN LAS COMPAÑÍAS Y MANTENER CONDICIONES ECONOMICAS	 summa
	Dificultad en la toma de decisiones, la gestión y el gobierno de un negocio común	ASOCIACIONES AGRUPACIONES PARA COLOCAR RIESGOS AGRAVADOS Y CONSEGUIR CONDICIONES COMPAÑÍA COOPERATIVAS DE MEDIADORES DE SEGUROS	

TIPO DE GESTIÓN

Modelo de gestión tradicional.
Es el modelo que ha estado en vigor en los últimos cincuenta años, basado en la atención al cliente en oficina y por teléfono, con escasa innovación tecnológica, en el mejor de los casos con un programa de gestión básico.

Modelo de gestión innovador y de futuro.
Es un modelo adaptado a las nuevas exigencias del mercado, de la competencia proveniente de otros canales y de las nuevas exigencias del cliente que espera obtener no menos que lo que le ofrecen otros canales mas tecnológicos.

TIPO DE ORGANIZACIÓN

Modelo de organización de baja complejidad.
Modelo empresarial con una organización y gobierno sencillo. Basado en la integración y gestión de carteras, buscando sinergias, con un nivel mayor de transparencia en general

Modelo de organización de alta complejidad.
Modelo con baja integración y trabajo común, lo que lleva a escasas o nulas sinergias. En general el coste de gestión y coordinación es elevado y la organización y gobierno compleja, lenta en la toma de decisiones, ineficiente y costosa.

EL MEJOR SOPORTE A TU DISPOSICIÓN



SERVICIOS DE VALOR AÑADIDO PARA EL MEDIADOR

COMPETITIVIDAD MÁXIMA

Oferta de TODAS las compañías de seguros

TODAS las agencias de suscripción

Posibilidad de colocación de riesgos en el extranjero

Más de 20 productos exclusivos

OFERTA DE SEGUROS

Protocolo de condiciones económicas con 10 compañías

Primas de tarifa competitivas

Descuentos especiales

Bolsa de acciones comerciales

Consideración mediador VIP

NEGOCIACIÓN CON COMPAÑÍAS

Nichos de alto rendimiento

Departamento especializado de Agroseguro

Unidad de empresas

Cooperativas

Oferta especial para red de colaboradores

COMPARTIMOS CONOCIMIENTO

TECNOLOGIA INNOVADORA

Programa de gestión integrado con 20 compañías de seguros (licencia completa)

Multitarificador ramos/compañías integrado con programa de gestión.

Asesor virtual

Procedimientos automatizados mediante programas-robots

PARA LA OFICINA

Plataforma de gestión para el colaborador integrada con la oficina.

Multitarificador ramos/compañías integrado con programa de gestión.

Asesor virtual

Procedimientos automatizados mediante programas-robots.

SOPORTE COLABORADORES



SIEMPRE A TU LADO

Teórica – comercial sobre ramos
Práctica metodología comercial
Utilización herramientas informáticas
Plan de eficacia en la oficina

FORMACIÓN

2 convenciones / año
1 viaje de incentivos
Reuniones digitales Webinar
Grupos de trabajo por ramos

EVENTOS

TIEMPO

Grabación pólizas y recibos nueva producción por integración
Carga carteras en el programa
Control y seguimiento de las carteras
Análisis de las desviaciones de primas
Control de devueltos
Liquidación compañías
Control comisiones

NO MAS TAREAS
ADMINISTRATIVAS



CRECIMIENTO ASEGUARDO

Campañas de venta cruzada

Programa de fidelización de cartera

Plan expansión red de colaboradores

Plan de explotación de nichos de alto rendimiento

COMERCIAL

Imagen de marca en el sector

Web institucional Summa

Campañas valor añadido mediador

Diseño rotulación oficina

MARCA

Web oficina

Posicionamiento web

Campañas digitales por ramos y productos: redes, sms, wp, email, banner, landing...

Folletos de ramos y productos

MARKETING PERSONALIZADO

EXPERIENCIA CLIENTE

App Cliente

Plataforma Web Cliente

Proyecto UNNO

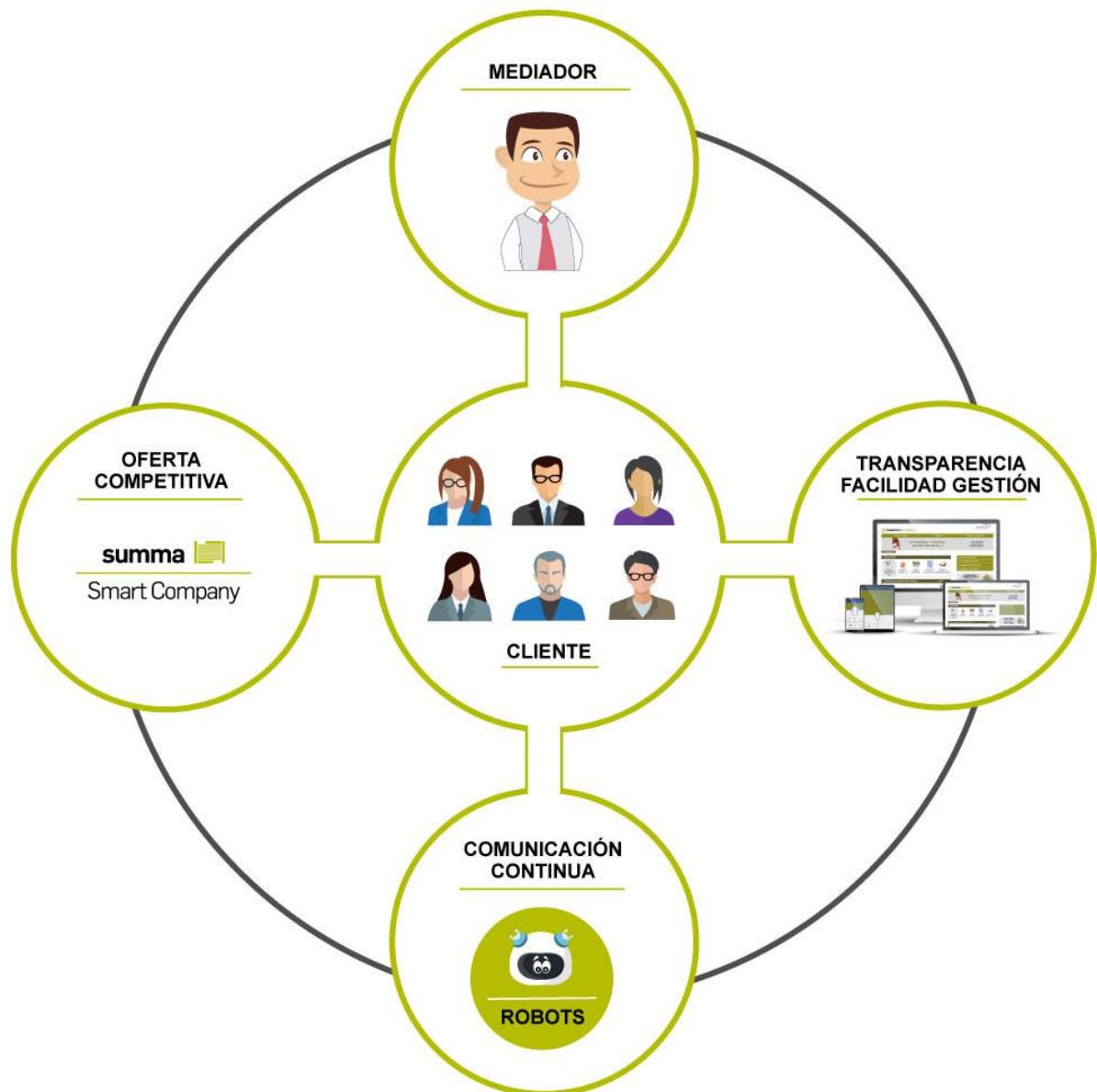
Firma desde el móvil por certificado notarial

Comunicaciones robotizadas desde el programa de gestión.

EXPERIENCIA CLIENTES



EXPERIENCIAS ÚNICAS EN SEGUROS



EXPERIENCIA UNICAS PARA LOS CLIENTES

- ✓ Sin canon de entrada
- ✓ Sin permanencia
- ✓ Garantía de titularidad
- ✓ Transparencia total
- ✓ Proceso reversible
- ✓ Solvencia
- ✓ Garantía



¡Anímate!

Solicita una visita sin compromiso,
no dejes pasar esta oportunidad