

Nuestro modelo de negocio es la gestión moderna de oficinas de seguros y de una extensa red de ventas integrada por vendedores profesionales. Nos encargamos de la gestión, mantenimiento, desarrollo y explotación de oficinas propias y también de oficinas concertadas de terceros.

Alternativas que ofrece Summa al mediador

NUESTRAS iniciativas de gestión incluyen reformar la organización de la oficina, dotándola de sistemas de información, tecnología, operaciones y comerciales modernos; explotación de los negocios actuales de la oficina; expansión de la oficina a nuevas oportunidades de mercado y segmentos; introducción de nuevos productos; reestructuración de tareas, eliminando tareas sin valor y orientando al personal a la venta y servicio excelente al cliente.

Para cada necesidad

Porque cada empresario, mediador y emprendedor tienen necesidades diferentes y motivaciones diferentes, Summa dispone de diversas fórmulas de trabajo y remuneración en las que puedan encajar los distintos perfiles.

■ 1- Convertir su actual oficina o negocio en oficina Summa

Destinado a aquellos que desean continuar al frente del negocio, pero con más recursos y armas competitivas. En lugar de seguir solos les permite disponer de todos los servicios que Summa proporciona a sus oficinas e integrarse como uno más en una amplia red de oficinas. Pasa a disponer de un equipo y recursos (tecnológicos, de colocación, técnicos, comerciales, financieros y legales) solo disponibles hoy día por las grandes corporaciones. Ser oficina Summa permite diferenciarse de la competencia, con productos y clientes exclusivos y crear ventajas competitivas para el futuro.

■ 2- Déjenos gestionar su negocio

Pensado para los que quieren mantener negocio y oficina, pero no desean la gestión del día a día y las responsabilidades y trabajo con clientes, proveedores y empleados. Summa gestiona negocio y recursos, aplicando todo su conocimiento y servicios que ofrece a sus oficinas propias.



Jose Antonio
Vargas,
director
general de
Summa

■ 3- Administración y gestión de carteras

Es la fórmula ideal para aquellos que no desean vender su cartera y no se ven con fuerzas y recursos para continuar. Con esta fórmula puede recuperar parte del patrimonio creado o bien continuar recibiendo las rentas que la cartera genera, con la tranquilidad de que los empleados de Summa trabajarán en su conservación.

■ 4- Trabajar en una oficina Summa

Diseñado para los que están empezando a hacer carrera en el mundo de la mediación o, si tienen ya una cartera de seguros, quieren disponer de más y mejores herramientas para enfrentarse a la competencia en su zona. En nuestra oficina, dispone de mobiliario, equipo informático, software de gestión y de ventas, equipo de apoyo en producción y siniestros, atención a sus clientes, gestión administrativa, productos, ofertas exclusivas, prospectos, y clientes para visitar.

■ 5- Colaboración con corredores y colocación de riesgos

Summa pone a disposición del corredor su plataforma técnica de seguros, que le permite trabajar en las soluciones más complejas que puedan plantear las necesidades del cliente. Con este servicio, el corredor no pierde clientes u operaciones por no disponer de conocimientos, experiencia o recursos sobre un ramo o solución aseguradora: Por ejemplo, Crédito, Transportes, Agroseguro, Medioambiente, RC...

■ 6- Fusiones y adquisiciones de negocio

Summa continúa con su plan de sumar mediante distintas fórmulas como adquisición total del negocio sin continuidad de los socios; adquisición parcial y/o total del negocio para el desarrollo conjunto del negocio con continuidad de los socios, o fusión del negocio. ❖