

NOTICIAS DE MEDIACIÓN

[VOLVER AL INICIO](#)

26 de febrero 12:22 2018

[Redacción](#)

[Imprimir](#)

Compartir



LO ÚLTIMO

- El Colegio de Asturias apuesta por la formación y la información de la mano de Lagun Aro
- Fundación Mapfre concede ayudas para promover el seguro, la previsión social y la salud
- El Colegio de Lleida imparte un curso sobre el seguro de D&O
- La banca aumenta sus ingresos recurrentes gracias a los seguros
- Teresa Portela, madrina del libro 'Mujer y deporte: la salud es la meta'
- 'Doctor on-line 24 horas' de Generali ofrece un contacto más fluido con el médico
- Medialia Group abre nueva oficina en Jaén
- Fundación MetLife y Verb lanzan el proyecto 'Inclusión Plus' para apoyar a emprendedores

LO MÁS VISTO

Ramo	Entidad	Cuota en el ramo
Crédito	A. CREDITO Y CAUCION	51,30%
Defensa Jurídica	ARAG SE	49,70%
Incidencias	MAPFRE ESPAÑA	35,28%
Vida	VIDACAIXA	32,80%
Decesos	SANTALUCIA	29,72%
Salud	SEGURCAIXA ADESLAS	29,09%
Asistencia	SANTALUCIA	24,43%
Caución	MIC MILLENNIUM	21,87%
Automóviles	MAPFRE ESPAÑA	19,31%
Accidentes	SEGURCAIXA ADESLAS	17,42%
Otros daños a los bienes	MAPFRE ESPAÑA	17,24%
Pérdidas pecuniarias	CARDIF ASSURANCES	16,37%
Transportes	GENERALI SEGUROS	14,71%
Multirisgos	MAPFRE ESPAÑA	14,52%
Responsabilidad civil	MAPFRE ESPAÑA	13,02%

Fuente: ICEA (Twitter: @icea_es)

Las aseguradoras líderes por ramo en 2017

REGÍMENES	PENSIONES		JUBILACIÓN	
	Número	Importe	Número	P. media
GENERAL	4.152.447	5.074.458	1.222.04	
TRABAJADORES AUTÓNOMOS	1.281.721	921.232	718,75	



Summa presenta su proyecto de transformación digital

Summa ha presentado Summa 360°, su proyecto de transformación digital, que incluye un sistema de robótica, Business Intelligence, Chatbots y Build Project. "El proyecto se inició hace dos años con el objetivo de transformar digitalmente la correduría, y adaptarnos a las nuevas realidades del mercado. Para ello rediseñamos todos los procesos y desarrollamos sistemas de robótica para eliminar el 90% de las tareas administrativas", explica **Vicent Pastor**, director de Operaciones de Summa. El grupo explica que "desde la aparición del primer borrador de la Ley de Distribución, Summa vio una gran oportunidad de diferenciación frente a otros competidores en las nuevas exigencias de la Ley en cuanto al asesoramiento a proporcionar al cliente. Solo era necesario hacer las cosas de forma diferente y utilizar las nuevas tecnologías".

Pastor comenta que "teníamos que conseguir que cualquier cliente de Amazon se quedase deslumbrado al interactuar con todos los inputs que el sistema 360° de Summa le proporciona a través del asesor virtual de la correduría". Afirma que "el 100% de los clientes que lo han probado reconocen no haber tenido una experiencia en seguros igual, afirman estar dispuestos a repetir y contar la experiencia a familiares y amigos".

"Aunque contamos con una tecnología pionera y, nuestro departamento de I+D sigue trabajando para darle nuevas funcionalidades al asesor Virtual, en Summa tenemos claro que el calor humano va a ser siempre una insignia de distinción en nuestra relación con los clientes y un foco de diferenciación frente a las plataformas 100% Internet o telefónicas. Por eso, el asesor virtual se va a implantar con un plan de captación de clientes jóvenes y se va a utilizar como herramienta para que todos los empleados de Summa se orienten comercialmente y adquieran la experiencia y conocimientos continuos de un experto profesional en seguros", comenta **Begoña Larrea**, directora general de Summa Insurance.

Votar: ★★★★★

Resultado: ★★★★★☆ 16 votos