



MEDIACIÓN / NEWS

## Guillento Correduría Técnica de Seguros se incorpora a Summa Córdoba

 Redacción 8 de mayo de 2019

[Tweet](#)

La correduría de seguros **Guillento Correduría Técnica de Seguros** fundada por **Tomás Guillen** se integra en **Summa** dentro del plan de expansión de Summa.

Desde su experiencia primero como directivo de entidades aseguradoras y posteriormente fundador de una correduría, Tomás comparte y explica su visión del seguro y los retos a los que debe hacer frente en el próximo futuro: «En primer lugar **el seguro se está volviendo digital**. Es imposible tratar de pensar en distribuir seguros sin una fuerte capacidad digital detrás. Somos **muy buenos asesores**, muy buenos vendedores, pero es **necesario automatizar tareas** que permitan ser más ágiles, rápidos y más productivos. Sin un incremento en la productividad interna, no es posible avanzar. Y esto exige una inversión tan grande, que ningún corredor individual o pequeño y mediano se puede permitir, ni por coste, ni por recursos, ni por conocimiento»

«En segundo lugar, los **clientes se están haciendo omnicanales**. Quieren interactuar con su asesor digitalmente, mediante voz y cara a cara. Es nuestra obligación atenderles y encontramos con ellos, donde ellos quieren: ordenador, Tablet, teléfono móvil, teléfono y por supuesto en sus oficinas o en la nuestra. Cada vez más, buscan información, analizan y comparan en redes y webs. Aunque a la hora de la contratación siguen prefiriendo, al menos en lugares pequeños, la contratación cara a cara con un asesor de confianza. Claro para poder ser ese asesor de confianza es necesario poderle haber ofrecido dicha posibilidad. Los corredores pequeños no están en disposición de poder dar ese tipo de servicio y tendrán que buscar socios que les provean del mismo.»

«Por último, la relación personal, el contacto cara a cara, la confianza y el compromiso se ganan a través de interacciones personales con los clientes. Por eso nuestro papel sigue siendo y lo será aún más en el futuro vital. Porque aparte de los seguros que se tratan de comoditizar, el resto de **seguros son muy complejos y obtener las coberturas correctas y apropiadas no está al alcance de los clientes no especializados**. Si a nosotros que tenemos una vasta formación en la materia, y nos obligamos a formarnos todos los años, nos cuesta entender y ponernos de acuerdo con las compañías en la interpretación de las garantías, es impensable que un cliente pueda pretender hacerlo. De ahí que nuestra implicación será vital. Eso sí, junto a otras herramientas».

«Todos estos argumentos son los que me han llevado a tomar la decisión de participar e integrarme con otros profesionales que me pueden **proporcionar las herramientas y soporte para seguir avanzando** y creciendo en este sector tan apasionante», afirma Tomás.