



MEDIACIÓN / NEWS

Alejandro Fraile (Summa): «Ayudamos al mediador a preservar su negocio, su patrimonio, y a crecer juntos»

Redacción | 11 de noviembre de 2021



Alejandro Fraile lleva 30 años en el sector asegurador. Ha ocupado puestos de responsabilidad directiva en compañías aseguradoras, después trabajó como consultor especializado en seguros y, en los últimos años, desempeña su labor liderando proyectos de desarrollo de negocio para la mediación profesional. Ahora es el director de Desarrollo de la Red de Partners y Franquicias de Grupo Summa. Una red que crece a un ritmo sostenido y que atrae la atención de un número cada vez mayor de corredores, según explica en esta entrevista con SegurosNews.

¿Cómo ve la actualidad de la mediación?

La mayoría de mediadores empezaron el negocio con la idea de desarrollar su proyecto, lo que suponía, entre otras cosas, ser su propio jefe, ganar más dinero y llevar una vida sin preocupaciones ni horarios. La realidad es que estos mediadores están empantanados en la rutina diaria, apagando constantemente fuegos, resolviendo un sinfín de preguntas, preocupados por la administración y el cumplimiento legal y, evidentemente, echando muchas más horas de las que tenían previstas, sacrificando momentos con la familia y los amigos por mantener el negocio a flote. Estas horas que utilizan en esas tareas son precisamente las que no pueden dedicar a cuidar y relacionarse con sus clientes, y mucho menos a prospectar para ampliar la base de clientes.

¿Qué aporta Summa al futuro del mediador mediano y pequeño?

Cualquier mediador está preocupado porque el negocio pueda colapsar sin su presencia constante. Al final del día es el único responsable de todas las decisiones. Y esto tiene un riesgo elevado para la preservación del negocio.

¿Qué pasaría si en lugar de eso su negocio pudiera operar por sí mismo, liberándose de tiempo rutinario y de administración para hacer lo que le gusta, cuando quiera, mientras continúa creciendo y obteniendo beneficios?

Esta es la pregunta que Summa se hizo en su momento y, como consecuencia de la respuesta a la misma, esta es la oferta de valor que proponemos a la mediación. Le ayudamos a liberar su organización de su dependencia y a él mismo de la dependencia del negocio. Un negocio sano produce resultados consistentes, incluyendo objetivos razonables de crecimiento, sin la participación activa del propietario en todas y cada una de las actividades. El mediador está por encima del negocio, no metido en la batalla diaria y constante del negocio. Por eso, en definitiva, le ayudamos a preservar su negocio, su patrimonio, y a crecer juntos.

«Cualquier mediador está preocupado porque el negocio pueda colapsar sin su presencia constante»

¿Tanto cambia la vida para el mediador al integrarse en Summa?

Es necesario saber que Summa no es una asociación o grupo de corredores: es una comunidad empresarial. Somos una empresa que aporta recursos a emprendedores, a mediadores que llevan años en la profesión, que tienen experiencia, personal formado, sistemas. Hay que ofrecerles algo más. Hemos invertido fuertemente en crear una infraestructura que, manteniendo nuestra actitud y voluntad de servicio cercano y local, aporta tecnología, procedimientos y equipos profesionales cualificados, responsables e innovadores. Por eso hay un antes y un después de la integración a Summa.

¿Qué se puede ofrecer a empresarios que ya tienen éxito?

Ayudarles a seguir siendo emprendedores, pero con los recursos, talento y tecnología de empresa grande. Son herramientas que podemos compartir en un entorno de cooperación. Con estas herramientas pueden crecer más deprisa, defenderse mejor de la competencia y afianzar un futuro sostenible.

¿Cómo se materializa esto?

Todas las oficinas y negocios integrados ganan más dinero desde el inicio. Ahorran costes, incrementan la productividad de las actividades y liberan tiempo para atender a los clientes. Son capaces de aprovechar los planes comerciales y crecer más de lo que venían haciéndolo y controlan el negocio al detalle.

¿Cómo es posible que crezcan por encima del mercado con la situación actual?

Les ofrecemos distintos modelos de crecimiento para su negocio. Pueden crecer mediante la venta cruzada que hasta ahora no hacían o hacían de modo residual. Crecen abriéndose a nuevas ofertas de segmentos que antes no comercializaban. Y otros crecen porque aprovechan la plataforma para tejer una red de comerciales productivos.

¿Qué hace diferente a Summa de otras iniciativas sectoriales en este terreno?

Nuestra oferta es única porque nuestro modelo de cooperación y colaboración es único. Invertimos fuertemente en el desarrollo tecnológico, de sistemas y talento directivo, y lo ponemos a disposición de toda la mediación profesional interesada en crecer y fortalecer su posición para el futuro. Digamos que nuestro planteamiento se diferencia de los demás en que es a largo plazo, mientras otras alternativas están focalizadas únicamente en exprimir el corto plazo.

«Summa no es una asociación o grupo de corredores: es una comunidad empresarial»