



VICENTE MORELL
FRANQUICIA DE SUMMA EN
CARLET (VALENCIA)



¡CON GANAS DE TRABAJAR, EL SEGURO NO TIENE LÍMITES!

¡Las vueltas que da la vida! Yo era ganadero y un día decidí vender mi negocio. Curiosamente, el mediador que me gestionaba los seguros también había decidido vender y, teniendo el mismo proyecto entre manos, hablamos mucho sobre la decisión más adecuada entre todas las ofertas que nos hicieron y sobre nuestro futuro. Así acabamos los dos en Summa. Él vendiendo su correduría, e incorporándose como empleado; yo probando como colaborador de su oficina y con la esperanza de obtener unos ingresos extra explotando mis contactos empresariales en Valencia.

Al principio fue fácil. La oferta de Summa va como un tiro. Es difícil encontrar una mejor, por lo que sólo tenía que conseguir las pólizas de las empresas de mis conocidos y ellos me preparaban una oferta irresistible para llevarme la cuenta. Con mi sobrina como aliada, llegamos a hacer más de 300.000 euros en primas en nuestros primeros años como colaboradores. Y, con la ayuda de Summa, conseguíamos crecer al 15%-20% anual. Compaginaba este negocio con Al Sur, una marca de ropa que creé y con un proyecto personal, acompañando a mi hijo por toda España en su gran afición compitiendo en Doma Clásica ecuestre.

Entonces Summa creó la División de “mediadores asociados” para corredores y corredurías de seguros que quisiesen trabajar a su lado, compartiendo el centro de servicios que tienen. Yo había trabajado en alguna operación directamente con el director comercial y conocía a parte del equipo; pensé en el potencial que podía tener si contaba con la ayuda de todo el equipo para desarrollar un negocio de mediación; un equipo con diferentes disciplinas profesionales, todos volcados en ayudarte a crecer... quería dejar de ser colaborador y pasar a ser “mediador asociado”.

“Y aquí estoy, esta es mi historia de éxito: de colaborador a master franquicia de Summa y con un futuro entero por explorar”

Pasar de ser colaborador a trabajar como una correduría, con códigos independientes de compañías en territorio, es tan interesante como para otro artículo. Solo tengo que decir que, después de mucha formación y con el apoyo incondicional, no sólo del Centro de Servicios de Summa, sino también de los gerentes de sus oficinas y otros mediadores asociados, conseguimos consolidar nuestra oficina.

Uno de los proyectos que enseguida pudimos poner en marcha es la especialización en el mundo del caballo. Gracias a la estructura de Summa, tuvimos productos exclusivos para desarrollar este nicho y apoyo de marketing para darnos a conocer entre los aficionados. ¡Conseguimos multiplicar las primas año tras año!

RED DE COLABORADORES

Pero ya me había picado el gusanillo; quería más. Y en Summa tienen varios proyectos comerciales para poner en marcha, con ofertas específicas, ya testeados en otras oficinas con muy buenos resultados. Me decanté por abrir red de colaboradores, ya que, con la tecnología puesta a mi disposición, podía tener infinitos colaboradores y disponía de ofertas de valor en función del tipo de colaborador, todo ello sin que suponga más trabajo para nosotros, por lo que nos permitía volver a soñar con duplicar la cartera. ¡Y, lo conseguimos! ¡En 3 años alcanzamos 1,2 millones en primas! Somos conscientes de que duplicar cada 3 años es una locura, sobre todo si los volúmenes de cartera son grandes, pero, si no lo intentas, nunca sabrás si puedes.

Y, de nuevo, volví a sentarme con el director comercial para ver si podía embarcarme en otro proyecto. Me comentó que hay muchos mediadores en la competencia, con menos volumen de primas, que se embarcan en franquiciar a otros más pequeños, para conseguir condiciones económicas en las compañías. Si nos dirigíamos a este tipo de mediadores, con la oferta de valor añadido de Summa, además de una mejora en las condiciones económicas, podíamos aspirar a tener una “master franquicia”.

Y aquí estoy, esta es mi historia de éxito en Summa: de colaborador a master franquicia y con un futuro entero por explorar. |



Los Premios GEMA tratan de reconocer a las mejores iniciativas de Gestión Empresarial en la Mediación Aseguradora. Está ya en marcha la edición 2020. Toda la información sobre esta nueva convocatoria está disponible en la web de INESE (www.inese.es). Quienes deseen participar o consultar cualquier duda pueden también hacerlo a través del e-mail: elena.benito@inese.es.