

inversión

“Nuestro plan es integrar entre seis y ocho corredurías en Euskadi en 2021”

Mikel Lasa, director de expansión de Summa Insurance para el norte de España

> SEGUROS

■ Summa Insurance es un grupo de corredurías de seguros especializadas en particulares y negocios, con sede en Madrid y presente en prácticamente todas las comunidades del Estado, que cada año va ampliando su presencia en Euskadi, región donde recientemente ha incorporado una cuarta oficina a su red independiente de mediadores, la correduría de segunda generación Azpiri & Lejardi, de Bériz (Bizkaia). La estrategia del grupo contempla seguir creciendo con la integración de otras cuatro oficinas en el primer trimestre de 2021, tal y como adelanta Mikel Lasa, director de expansión de Summa Insurance para el norte de España.

¿Qué evolución está teniendo la implantación de Grupo Summa en el País Vasco?

Azpiri & Lejardi es la cuarta correduría que integramos en Euskadi y, en estos momentos, estamos negociando la integración de otras cuatro durante el primer trimestre de 2021. Todas ellas especializadas en particulares y pymes, en una proporción bastante parecida. Nuestro proyecto está pensado para dar solución a corredurías tradicionales que necesitan un impulso para crecer, necesitan recursos humanos especializados en diferentes disciplinas para modernizarse, para eliminar de su día a día responsabilidades y tareas ajenas a las relaciones comerciales con los clientes, que es en lo que son realmente especialistas. Juntos, y con los recursos con los que contamos en el Centro de Servicios Compartido -profesionales senior especializados en ventas, marketing, negociación con compañías, tecnología, operaciones, área legal, etc.- conseguimos sinergias y ventajas competitivas duraderas para nuestros asociados y para Summa.

¿Dónde radica el valor diferencial de la marca Summa?

Sin lugar a dudas, la transparencia es lo más importante. Tanto el servicio que damos desde Summa a nuestras corredurías integradas, como el servicio que dan ellos al cliente, tiene que basarse en una transparencia absoluta. La transparencia da confianza y la confianza, fidelización. Hay otros dos factores que refuerzan este valor, y que hoy en día se están perdiendo, son el diálogo y la comunicación. Disponemos de la más avanzada plataforma tecnológica de seguros. Uniendo la fuerza de las máquinas



|| Summa

“
Nuestro proyecto está pensado para dar solución a corredurías tradicionales que necesitan crecer”

do de un gran equipo humano detrás y con herramientas eficaces para competir bajo situaciones de tensión.

¿A qué grandes retos se enfrenta en este momento el sector asegurador?

El mayor reto, sin duda, está relacionado con la tecnología y el cumplimiento del marco normativo. La tecnología está cambiando la naturaleza de los riesgos que aseguramos. Muchas veces llega a eliminarlos, como los golpes en el coche al aparcar; otras veces, surgen nuevos, como la ciberdelincuencia, que está siendo un problema muy gordo para muchas empresas. La tecnología está cambiando los hábitos de los consumidores, están más informados, demandan más autonomía a la hora de tomar decisiones, quieren servicio 365/24, quieren otras vías de comunicación... y tenemos que adaptar nuestros negocios y nuestra forma de hacer a esta nueva realidad. La tecnología está cambiando la forma de trabajar consiguiendo más eficacia y rentabilidad en los negocios, obligando a quien quiera competir a transformarse digitalmente.

¿Cómo está afrontando Summa estos retos?

En Summa, ya ofrecemos respuesta a estas tres necesidades y hemos automatizado todos los nuevos requisitos legales. Pero es que, además, ya estamos trabajando en las respuestas tecnológicas a las nuevas demandas que exigirán los consumidores en breve. Nos hemos transformado digitalmente para poder adaptar nuestra oferta a la nueva realidad del consumidor y conseguir mayor productividad en los procesos con la automatización tecnológica, pero somos conscientes de que esto no es sino el primer paso.

[Beatriz Itza]

con la humanidad y conocimiento de nuestros profesionales, podemos ofrecer a nuestros clientes un valor superior que no pueden encontrar en ningún otro mediador.

¿Con qué expectativas afrontan el cierre del ejercicio?

La pandemia está siendo un gran problema para la economía que sustenta al país, al pequeño y mediano empresario. Y todo esto tiene un efecto dominó en el consumo de las personas y en otros sectores que, quizás, no se tendrían que ver tan afectados. Las perspectivas para el seguro, como para el resto de la economía, no son buenas para los próximos meses. Pero nosotros, como consecuencia de la diversificación que tenemos y del servicio que hemos podido dar durante el confinamiento, gracias a la tecnología que tenemos, vamos a cerrar el año con un crecimiento superior al 10%. Estamos realmente contentos.

¿Qué planes de expansión contemplan en el corto/medio plazo?

Nuestro objetivo es convertirnos en la correduría líder y de referencia del País Vasco. Disponemos

“
A pesar de la pandemia, vamos a cerrar el año con un crecimiento superior al 10%”

mos ya de cuatro oficinas y alguna otra que se incorporara en breve. Nuestro plan es poder incorporar entre seis y ocho mediadores en este próximo año, tanto a través de adquisiciones como de integraciones de profesionales asociados que pueden seguir desarrollando el negocio independientemente dentro de un grupo grande. Como comentaba antes, el seguro va a sufrir y las perspectivas no son muy buenas. Esto acelerará el proceso de concentración del sector de la mediación y nuestro plan es liderar ese proceso dando al mediador de seguros la capacidad para seguir trabajando de forma independiente, pero con el respal-

Capital riesgo

Sodena sale de la firma navarra Albyn Medical

Sodena, sociedad pública adscrita al departamento de Desarrollo Económico y Empresarial del Gobierno de Navarra, ha culminado el proceso de desinversión de la empresa navarra Albyn Medical, pionera en el diseño, producción, venta y distribución internacional de dispositivos médicos innovadores. Con la desinversión, se pone punto y final a una relación iniciada en 2006, cuando Sodena invirtió en la compañía, entonces con sede en Barcelona, facilitando su traslado a Navarra. Posteriormente impulsó su crecimiento apoyando con nuevas rondas que incluyeron determinados préstamos. La salida de la sociedad pública de la citada compañía se ha saldado con una rentabilidad (TIR) total del 16%.

Entidades financieras

Bankia aprueba la fusión con CaixaBank



La Junta General Extraordinaria de Accionistas de Bankia aprobó el proyecto de fusión por absorción por CaixaBank, que dará lugar a la primera franquicia de servicios financieros de España, con más de 20 millones de clientes. La ecuación de canje fijada fue de 0,6845 acciones ordinarias nuevas de CaixaBank por cada acción de Bankia y el precio incluye una prima del 20% sobre la ecuación de canje a cierre del 3 de septiembre, antes de la comunicación al mercado de la existencia de negociaciones sobre la operación. Además, supone una prima del 28% sobre la media de ecuaciones de canje de los últimos tres meses.

BBVA ofrece cobro con tarjeta a través del móvil a comercio y autónomos

BBVA es la primera entidad en España que ofrece a los autónomos y pequeños comercios la posibilidad de poder realizar cobros con tarjeta sin necesidad de utilizar el Terminal Punto de Venta (TPV) u otros dispositivos adicionales. A través de la aplicación móvil BBVA SmartPay, y gracias a la tecnología 'contactless', 1.000 negocios comenzarán en 2021 a utilizar este servicio en fase piloto. Los negocios solo tendrán que descargarse la nueva versión de BBVA SmartPay. En junio de 2020, en BBVA las ventas sin contacto alcanzaban el 81% de las operaciones presenciales en España.