

OPINIÓN

**Begoña Larrea Quintana | 'La búsqueda del Tesoro'***Begoña Larrea Quintana**Directora general de SUMMA*

5 mayo, 2021



Si eres mediador de seguros, dime que no estás cansado de la banca, la banalización del seguro con la publicidad constante basada en el precio, la cantidad de tareas administrativas que han delgado las compañías en nosotros, la amenaza constante de nuevos distribuidores como Google, Amazon u Orange... ¡los demás tienen tantas herramientas para hacer crecer sus negocios!

Estoy segura de que sí, estas son las quejas más recurrentes entre los mediadores. Y, es curioso, en mayor o menor medida **todos somos conscientes de alguna de las oportunidades que tenemos para crecer: venta cruzada a la cartera, actualizar capitales en todas las pólizas, aprovechar los siniestros para vender... nos suena, ¿verdad?**

Nuestro director Comercial, Oscar Rincón, llama a **todas estas oportunidades** que tenemos para hacer crecer el negocio: **el Tesoro de la Mediación.**

Quizás todos los mediadores también sabemos que este Tesoro existe, pero **no sabemos qué podemos hacer para explotarlo**, tenemos que buscarlo, pero **no tenemos herramientas** y, si lo encontramos, tenemos que extraerlo, pero **tampoco tenemos tiempo** para ello.

Es la pescadilla que se muerde la cola. Por eso es tan importante **la tecnología** en la mediación. No sólo porque nos hará más eficaces y **podremos disponer de más tiempo para la venta y el servicio al cliente**, también **porque nos ayuda a encontrar este Tesoro que tanto necesitamos para crecer.**

Venta cruzada

Una buena plataforma de tecnología diseñada a propósito para explotar la cartera, no sólo nos permite **detectar todos los clientes a los que se les puede vender productos de seguros que no tienen**, sino que nos **permite comunicar** mediante inteligencia cognitiva **al cliente que esos seguros pueden hacerse con nosotros**, que puede aprovecharse de las ofertas que tenemos y que le daremos el mismo servicio de calidad que le venimos dando.

Del mismo modo, la tecnología ayuda a nuestros empleados a poner en marcha este tipo de campañas y mide la efectividad de las mismas, qué está funcionando, qué cosas habría que cambiar....

Actualizar capitales

La actualización de capitales en pólizas existentes es un trabajo enorme que la mayoría de los mediadores no pueden llevar a cabo por falta de tiempo. Informar a cada cliente de capitales actuales, solicitarles la revisión y actualización, volver a presupuestar la póliza, hacer la oferta al cliente, emitir póliza, grabar póliza, enviar póliza... por cada una de las pólizas donde el capital es básico para que no haya un infraseguro... ¡imposible!

Sin embargo, deberíamos hacerlo porque esto nos permitiría obtener más ingresos por cada una de las pólizas. Y, debemos recordar que es obligatorio hacerlo, es nuestra responsabilidad como mediadores.

La tecnología nos ayuda a automatizar todas estas tareas, es verdad que el esfuerzo de poner en marcha este tipo de proyectos, por lo menos en Summa, ha sido importante. Pero una vez que se ha hecho, **el mantenimiento de las herramientas no supone ningún esfuerzo y las ventajas que nos aportan son increíbles**, permitiéndonos crecer sin prácticamente esfuerzo.

Oportunidades de venta en siniestros

Esta es de las herramientas más fáciles que se pueden diseñar con una plataforma tecnológica bien estructurada. Os puedo decir que, al menos en Summa, la mayoría de los clientes están contentos con las gestiones que se han realizado y muchos tenían dudas de si iban a cobrar o no, por lo que además están muy agradecidos.

Este es un gran Tesoro que, no sólo **nos permite crecer exponencialmente aprovechando la percepción del buen servicio por parte del cliente**, sino que también **consigue aumentar la retención y reduce anulaciones.**

Como veis, una plataforma donde se unen distintas tecnologías permite no sólo encontrar el Tesoro sino también explotarlo con bastante facilidad.

La mediación de toda la vida tenemos mucho que decir a todos estos intrusos y juntos podemos ganar esta batalla. Dedicar unos minutos a pensar todo lo que te podría aportar la tecnología y no le des la espalda porque te falten recursos, hay soluciones y proyectos que te pueden ayudar.