

XXII EDICIÓN DE LA SEMANA DEL SEGURO

AXA reúne a los profesionales del sector para encontrar las claves de la confianza del cliente

- Representantes del sector asegurador como UNESPA, FECOR o el Colegio de Mediadores de Seguros han asistido esta mañana, junto a cerca de 200 participantes, a la jornada AXA de la XXII edición de la Semana del Seguro para hablar sobre una de las cuestiones que más preocupan a las aseguradoras

Rafael Raya, director del canal Corredores de AXA, ha abierto hoy la Jornada “**A la conquista de la confianza del cliente**”, con la que la aseguradora ha reunido a cerca de 200 profesionales del sector para tratar un tema que, tal como han señalado algunos de los participantes, es uno de los índices que más preocupan a las compañías actualmente.

La sesión, a la que también han asistido representantes de AXA como **Jean-Paul Rignault**, consejero delegado, o **Juan Manuel Castro**, director general, ha comenzado de la mano de **Pablo Surdo**, socio director de Dextra Consultores que, en su conferencia “La confianza, eje del gran desafío de la mediación” ha señalado tanto los fallos como las oportunidades o las áreas de mejora que debe trabajar la mediación hoy.

Para explicarlo, Surdo ha hecho referencia a los diferentes perfiles de agentes y corredores que existen hoy, señalando que podemos encontrarnos con “el despistado, que no sabe aún en qué entorno se está moviendo ni cómo hacerlo; el enfadado, que espera a ver si cambia el mundo para volver a como estábamos antes y el que va a por todas, que se come el negocio de los dos anteriores”. Además, ha señalado que para reducir las distancias con el cliente se deben superar obstáculos como el miedo a la respuesta del cliente, la crisis o la tecnología, asegurando que el secreto es la determinación. Fidelizar, mejorar la oferta de valor, utilizar las herramientas a nuestro alcance, el asesoramiento o un buen equipo son algunas de las claves que el consultor considera fundamentales “para diferenciarnos de la competencia”.

A continuación, moderada por Rafael Raya, ha tenido lugar la mesa redonda “C2M Confianza, Cliente y Mediadores”, en la que han participado **José María Campabadal**, presidente del consejo general de los colegios de mediadores de seguros, **Tomás Rivera**, Presidente de Fecor, **Jesús Carmona**, director de Marketing y Soporte de AXA, **Miguel Ángel Vázquez**, responsable de Análisis y estudios de UNESPA y **Antonio Martínez**, agente premier de AXA. En este espacio, tanto los participantes como los asistentes han tenido la oportunidad de debatir acerca de la imagen que del sector tiene la sociedad actualmente.

En este sentido, muchas han sido las claves que los ponentes han facilitado para, desde su punto de vista, conseguir un cambio: desde una mayor concienciación de los profesionales del seguro, como ha declarado Miguel Ángel Vázquez, hasta una mejor segmentación, como ha propuesto Tomás Rivera, pasando por la formación o la experiencia, como ha señalado José María Campabadal.

La transparencia y los cambios necesarios en la regulación actual, la importancia del big data para las compañías o la gran sensibilidad al precio que todavía tienen los clientes han sido algunos de los temas que también se han puesto esta mañana sobre la mesa.

AXA es uno de los grandes grupos aseguradores de España, con un volumen de negocio total de más 2.600 millones en 2013, AXA cuenta con 3 millones de clientes y 5,4 millones de pólizas. La compañía dispone de más de 7.000 puntos de asesoramiento y venta en ramos de Vida, Salud, Ahorro, Inversión, Empresas, Hogar, Auto y RC entre otros.

Síguenos en:



Relaciones con los Medios:

Gema Rabaneda: 91 538 8603

Juan Jiménez: 91 538 8736

Marta Galán: 91 538 5730