



ARTÍCULO

¿QUÉ PUEDEN APORTAR LAS ASEGURADORAS PARA HACER MÁS RENTABLE UNA CORREDURÍA?

Constanza Gállegos de las Heras. Directora de Negocio de QBE Insurance (Europe)

La búsqueda de la máxima rentabilidad es nuestro objetivo prioritario. Corredurías y compañías la deseamos, pero no siempre es fácil conseguirla, máxime si se tiene en cuenta los duros tiempos que corren en términos de precios y competencia. Desde la perspectiva de la correduría, la aproximación más sencilla al concepto de rentabilidad pasa por la consecución de unos mayores ingresos, la búsqueda de una mayor eficiencia en la utilización de los recursos y el control de los costes.

Comisiones mayores, nuevos clientes, nuevos productos, mejores servicios o estabilidad en los ingresos parecen algunos de los medios que pueden permitir conseguir tan ansiado objetivo. La aseguradora es un elemento valioso para la correduría, y lo será más con la puesta en marcha de una estrategia conjunta correduría-compañía asentada en tres pilares: un reparto equilibrado de las tareas de gestión y administración de los riesgos; el diseño de una oferta de servicios más allá de las tareas estándares de intermediación; y una mayor especialización técnica.

En cuanto al reparto de tareas, compañías y corredurías llegamos con frecuencia a la ineficacia total. Las primeras, por un celo excesivo en la realización de tareas administrativas que se pueda traducir en una reducción de los gastos de gestión externa o comisiones (pero en un incremento de los de gestión interna que al final se imputan en la prima); y las segundas, y como consecuencia de esta política, por no poder ofrecer al cliente el servicio que desearían ni sacar el mejor partido a los recursos de que disponen.



ARTÍCULO

La alternativa pasa por que la compañía traslade a la correduría todas aquellas tareas que ésta va a realizar de manera más eficaz a cambio de una mayor contraprestación económica, tanto en la preparación de la información de suscripción, como en la emisión y gestión de pólizas y suplementos y en la tramitación de siniestros. Y todo ello apoyado por la implantación de unos procedimientos de trabajo entre correduría y compañía sencillos y efectivos.

En lo que a la gerencia de riesgos se refiere, debemos trabajar en sociedad para aportar al cliente un valor añadido que se traduzca en una mayor remuneración y un alto grado de fidelización, ayudándole conjuntamente a conocer y valorar sus riesgos y a minimizar su exposición, apostando así por la construcción de relaciones estables y duraderas.

Y en último lugar, la compañía debe colaborar en la especialización técnica de la correduría, necesaria para el correcto asesoramiento del cliente, a través del diseño de un plan de formación continua que afiance los lazos entre el cliente, la correduría y la compañía.

– FIN –