



TEXTO **LINDA JOHNSON Y PABLO FUENTES** | ILUSTRACIÓN **THINKSTOCK**
FOTOGRAFÍAS **SOUTH EASTON MOTOR SALES Y THINKSTOCK**

“Elegimos a MAPFRE por su COMPROMISO”

South Easton Motor Sales es un concesionario de automóviles seminuevos en Massachusetts, Estados Unidos. Hablamos con su propietario, Derek Gaultier, que nos cuenta su experiencia como cliente de MAPFRE.

Es referencia en su sector por el compromiso con la calidad de servicio y la transparencia, siempre buscando la mejor experiencia de compra para sus clientes. South Easton Motor Sales es cliente de MAPFRE desde hace diez años, a través de Boynton Insurance, agencia que provee soluciones de seguros a pequeñas y medianas empresas en toda Nueva Inglaterra. Derek Gaultier, propietario de la compañía, nos cuenta en esta entrevista su experiencia con nosotros.

¿Cómo ha evolucionado su sector en los últimos años?

Ahora, al haber tanta información disponible para el



SOUTH EASTON MOTOR SALES

HA SIDO **CLIENTES DE MAPFRE**
DESDE HACE YA CASI

10 AÑOS

consumidor, ha aumentado exponencialmente la transparencia dentro de la industria y nuestros clientes están mucho mejor informados e instruidos. Esto hace que el proceso de compra sea más rápido y sencillo, traduciéndose en más ventas al por menor en los últimos cinco años.

¿Cuáles son sus retos y objetivos a corto y largo plazo?

Adquirir vehículos de alta gama y bajo kilometraje con una periodicidad mensual es siempre nuestro mayor desafío. Gracias a los 71 años que llevamos en este sector, nuestros clientes depositan su confianza en South Easton

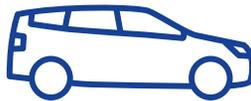
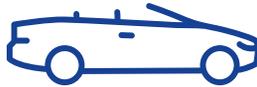
Motor Sales y salen de nuestro concesionario sabiendo que se llevan un vehículo usado con la más alta calidad posible y a muy buen precio.

¿Por qué es importante el seguro para su empresa y sector?

Nuestro seguro de responsabilidad de los talleres e instalaciones supone para nosotros el tercer gasto fijo más sustancioso. Por esta razón es de suma importancia tener las mejores coberturas posibles para nuestra entidad, nuestros vehículos y nuestros empleados con primas competitivas y justas, junto con un gran equipo de asistencia que Boyton Insurance han sido capaces de crear en los últimos años.

¿Desde cuándo es South Easton Motor Sales un cliente de MAPFRE, y por qué nos eligió?

Hemos sido clientes de MAPFRE desde hace ya casi 10 años. Desde el primer momento con nosotros MAPFRE hizo un excelente trabajo para presentarnos la mejor oferta, siempre atendiendo a nuestros retos y necesidades. Por eso elegimos a MAPFRE. Por seriedad, por garantía, por su compromiso.



DESDE EL PRIMER MOMENTO TANTO MAPFRE COMO BOYNTON INSURANCE HICIERON UN EXCELENTE TRABAJO PARA PRESENTARNOS LA MEJOR OFERTA, SIEMPRE ATENDIENDO A NUESTROS RETOS Y NECESIDADES. **POR ESO ELEGIMOS A MAPFRE. POR SERIEDAD, POR GARANTÍA, POR SU COMPROMISO**

ACTUALMENTE TENEMOS CONTRATADOS RESPONSABILIDAD DE

GARAJES Y DE BIENES INMUEBLES

¿Qué valor aporta MAPFRE en comparación con otras opciones?

Sin duda alguna tranquilidad, gracias al nombre de MAPFRE, que se une al de Boyton Insurance. Además, comparando pólizas similares de responsabilidad de talleres, las coberturas nos parecieron muy superiores.

¿Qué productos tienen contratados con MAPFRE y cuál es su experiencia como cliente?

Actualmente tenemos contratados responsabilidad de talleres y de bienes inmuebles. Y en todo momento describiría nuestra experiencia como muy positiva, servicio de primera calidad de la A a la Z.

En una sola frase, ¿cómo describiría la relación de South Easton Motor Sales con MAPFRE en la actualidad?

Nuestra relación con MAPFRE ha sido más que excelente. Y abordamos 2018 con ilusión y ganas de hacer grandes cosas de la mano de MAPFRE y Boyton Insurance.

