

# E2K presenta un proyecto de empresa para **MEJORAR** el negocio del corredor

Pedro Vera, presidente de E2K, fue el encargado de inaugurar la jornada de presentación de este proyecto que se dirige a atraer a las pymes hacia los corredores. La razón de centrarse directamente en ellas es “porque suponen el 97% del entramado empresarial de España y porque demandan una gran cantidad de seguros para cubrir sus riesgos, que los pequeños y medianos corredores podemos proporcionar y, a diferencia de los grandes brokers, aportamos una mayor cercanía con el cliente”. Además, al contrario que en el negocio de particulares, “es más difícil que entre la competencia de los bancos y de los distribuidores menos profesionales”.

Posteriormente, tomó la palabra Higinio Iglesias, consejero delegado de E2K, para repasar los principales logros alcanzados en la empresa. Entre otras cosas señaló que su facturación ha crecido un 25%; los beneficios, un 46%; y se ha revalorizado un 279% sus acciones. Además, tras enfrentarse al cambio o evolución de la marca, “E2K ha logrado un reposicionamiento inmediato como proyecto empresarial y referente en el sector y comienza a tener proyección internacional”, afirma Iglesias.



**En el negocio de pymes, al contrario que en el de particulares, es más difícil que entre la competencia de los bancos y de los distribuidores menos profesionales**

E2KGlobal Business Solutions presentó el 18 de octubre el lanzamiento de su plan de Ingeniería de Seguros para la Empresa. Un proyecto global de 360° (todo el conjunto de seguros que puede necesitar una empresa) que permite a la red #E2KBrokernet salir al mercado con una oferta completa para la pyme. Se trata de aprovechar la experiencia del corredor, suplir sus carencias y desarrollar un conjunto de herramientas innovadoras, servicios, procedimientos y metodología de trabajo que les ayude en su labor comercial.



Tener una APP de verificación de riesgos es un elemento diferenciador ante el cliente porque permite disponer de información completa y estructurada para obtener la mejor cotización adaptada a la pyme

Ahora el reto, continúa el CEO de E2K, “es estratégico. En este momento la banca intermedia un 58% del negocio asegurador frente al 44,8% que realiza los mediadores. Si siguen creciendo a este ritmo, nuestra posición en el mercado está comprometida. Por eso, tenemos que adoptar medidas para seguir con nuestra posición de relevancia. Porque entre otras cosas, contamos con la confianza del cliente”.

Para presentar en sí el proyecto de Ingeniería de Seguros para la Empresa, se contó con Ramón Monte, delegado del Consejo para Desarrollo de Negocio Asegurador de E2K, que hizo una primera exposición; y con Paloma Arenas, directora general de E2K, y Francisco Palacín, director de negocio Asegurador, que fueron cediéndose la palabra para ir explicando cada una de las secciones de forma pormenorizada.

### Cuatro ejes fundamentales

El proyecto se basa en 4 ejes fundamentales: herramientas de apoyo a la venta, formación especializada, soluciones aseguradoras y servicios de valor. Todos ellos tienen como misión presentar una oferta diferencial al resto de corredores para conseguir el negocio de la pyme.

En las herramientas de apoyo a la venta, se expusieron acciones concretas como:

- Disponer de una carpeta como ingeniería de seguros para la empresa de cada corredor. La idea es vender la labor del corredor y explicar bien al cliente cada riesgo de la empresa (patrimonio, personas, responsabilidad y resultado económico). Todo eso ayuda a centrar la conversación con el cliente porque se dan datos estadísticos del sector, como que el 45% de los riesgos de la empresa no están bien cubiertos.
- Se ha creado un boletín empresarial que ayuda a fidelizar a los clientes y atraer a otros potenciales generando contenidos especializados. Es un boletín de seguros para la empresa que se llama ‘Empresario Seguro’ y es trimestral. En cada número se hablará de un tema en concreto.
- Base de datos y concentración de citas para generar un hábito de salir a vender a nuevas empresas. La idea es generar citas semanales de los socios que estén en el proyecto con las personas de referencia de cada una de esas empresas que tienen entre 2 y 50 millones de euros en facturación, que son unas 45.000.
- Disponer de una APP de verificación de riesgos. Es un elemento diferenciador ante el cliente porque la información completa y



Se generarán citas semanales con las personas de referencia de empresas de entre 2 y 50 millones de euros de facturación, que son unas 45.000

estructurada permitirá obtener la mejor cotización adaptada a la pyme. Para ello, es importante contar con dispositivos móviles (portátiles, tablet, smartphone...). Se trata de una herramienta con la que se puede trabajar offline y online.

- Presentación de proyectos frente al cliente. Será personalizado y sin debilidades comerciales. Se quiere conseguir una uniformidad de la metodología de cómo trabajar e intentar evitar que otro corredor se aproveche de la labor de cotización realizada por los asociados al proyecto. Además, todas las presentaciones que se entregan se van guardando en la base de datos.
- Campañas específicas. Para ello es necesario tener bien segmentado a los clientes y saber lo que se quiere transmitir.
- Publicidad. Un elemento imprescindible para transmitir la marca E2KBrokernet junto con la de cada corredor.

## Crear una cultura común de grupo

En cuanto al apartado de la formación permanente, “se quiere potenciar, para tener profesiones capaces de dar verdaderas respuestas aseguradoras que solucionen los problemas de base de cliente. La idea es poder ofrecerle una gerencia de sus riesgos”, explica Arenas.

Realmente, se considera que la cultura o formación de cada uno es lo que no se puede copiar. El objetivo es crear una cultura común del grupo para tener un lenguaje, forma de actuar y cultura común.

En las soluciones aseguradoras, se cuenta ya con Allianz, AXA, Generali, Liberty, Plus Ultra, Reale, como empresas generalistas y con Europ Assistance, International SOS y Das, como especialistas. Se llegará a acuerdos con ellas para mejorar las coberturas y límites, optimización operativa, etc.

Por último, los servicios de valor se materializarán con convenios con ingenieros y técnicos, valoraciones de activos, gerencia de riesgos y peritos de parte. Los representantes de las empresas de peritos que colaborarán con el proyecto comentaron la importancia que supone hacer una correcta valoración de los activos porque los capitales asegurados tienen que ser los adecuados. Para ello, han diseñado una herramienta que permite obtener los valores correctos. Todo se plasma en un informe que da el valor de reposición a nuevo y el valor real. Además, se hace el informe para el cálculo de capitales para pérdida de beneficio.

Asimismo, se dijo que se lanzará en breve la web corporativa para llegar al ciudadano, al consumidor de la calle, cuidando el posicionamiento SEO y facilitando el contacto con la correduría más cercana a cada cliente.

En cuanto a la gerencia de E2K empresa, se centrarán en que su personal cualificado realice labores de apoyo, motivación, seguimiento, control y análisis de necesidades de los asociados al proyecto.