

# ¿QUÉ LE PIDO A MI CORREDOR?

AGERS

Asociación Española de  
Gerencia de Riesgos y Seguros

- Pedro Ballesteros,  
Presidente de March  
Unipsa, “No  
vendemos productos,  
sino servicio”

REVISTA MEDIADORES DE SEGUROS  
JUNIO 2008



Rafael Esteban –  
Consejero Delegado  
AON

“Los asegurados han evolucionado y las cuentas medianas y grandes nos exigen un nivel casi de consultoría de riesgos”.

Revista Mediadores de Seguros.



## MARSH

Entre nuestros **SERVICIOS** destacamos:

- 1. **Identificación y análisis de los riesgos** que pueden afectar al patrimonio de la empresa.
- 2. **Asesoramiento en la determinación de políticas frente al riesgo**, que incluye:
  - Adopción de medidas de prevención y seguridad.
  - Establecimiento de criterios de valoración de activos.
  - Determinación de los riesgos a asegurar y su financiación interna y/o externa.
- 3. **Auditoría de las coberturas**, teniendo en cuenta las necesidades del riesgo y las líneas de actuación previamente establecidas.
- 4. **Diseño del Programa de Seguros**, para cubrir las necesidades de financiación externa del riesgo.
- 5. **Colocación de los contratos de Seguros** en los mercados de suscriptores solventes, nacionales e internacionales, y a las mejores condiciones existentes.
- 6. **Administración de las pólizas**, a fin de adaptarlas constantemente a las características del riesgo.
- 7. **Tramitación y defensa en las reclamaciones de siniestros** frente a las Compañías de Seguros o terceros responsables, procurando la máxima celeridad en las indemnizaciones.
- 8. **Inspección periódica** de los riesgos para su correcto aseguramiento y para la adopción de medidas de protección, prevención y seguridad.
- 9. **Servicio de Consultoría** para la adecuada Gestión de la Seguridad, Programas medioambientales, organización y procedimientos de trabajo, que permite situar a la empresa a la vanguardia del control de riesgos, contribuyendo así a la mejora de la imagen de su empresa ante la sociedad.
- 10. **Información permanente** sobre la evolución de la legislación y del mercado asegurador.
- 11. **Asesoramiento** en la implantación de sistemas administrativos y normas de procedimiento interno.

FIDELIZACION POR LA VIA DE LOS SERVICIOS



CADA VEZ MAS DIFICIL DESVINCULARSE DE LOS BROKERS

## EL NOMBRAMIENTO

# AGERS

UNA VEZ NOMBRADOS  
CORREDORES.....



....DIOS PROVEERA.

DEPENDIENDO DEL  
TIPO DE RIESGO....



...ELEMENTO CLAVE  
DIFERENCIADOR FRENTE  
A LOS COMPETIDORES.



- \* NO QUEDARSE EN LA RETAGUARDIA
- \* EXIGENCIA DE UN VALOR AÑADIDO CON SU GESTION
- \* APORTAR SOLUCIONES Y NO PROBLEMAS ADICIONALES AL SINIESTRO
- \* INFORMACION DETALLA DE MANERA REGULAR



LA BUSQUEDA DEL TALENTO: CLAVE PARA EL EXITO

# LA RETRIBUCION

# AGERS



Adios a las comisiones

Bienvenidos al fee



TRANSPARENCIA

FLEXIBILIDAD

AGILIDAD

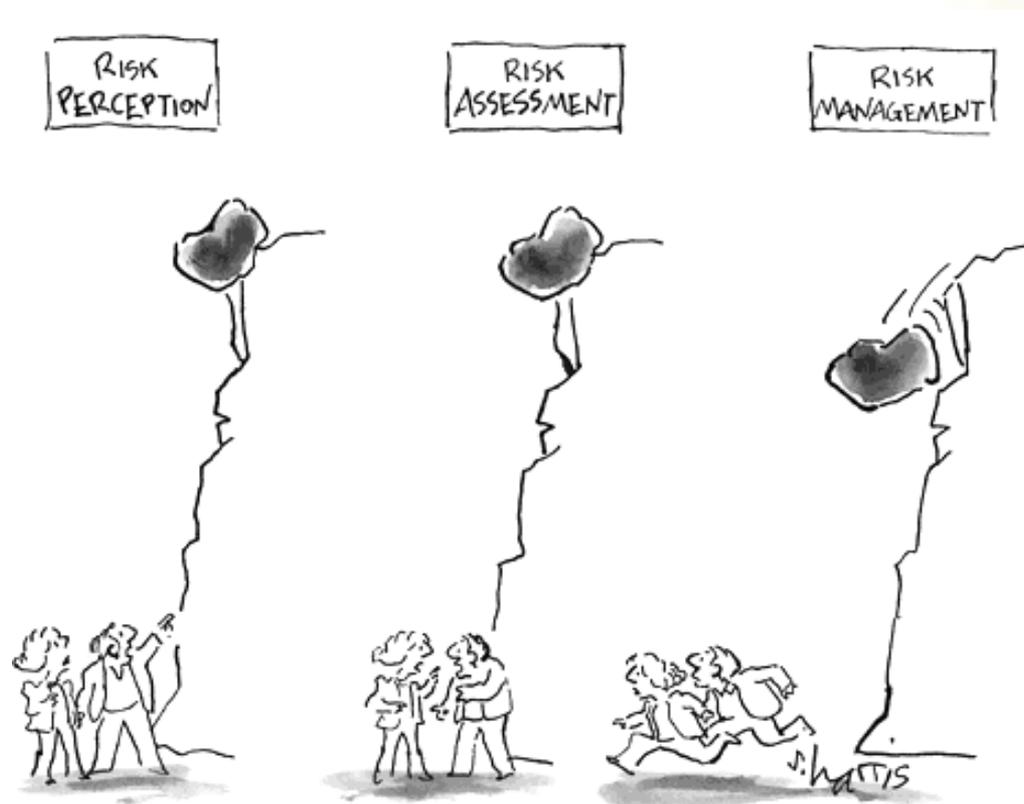


PROACTIVIDAD

RESPONSABILIDAD

COORDINACION

# PROFESIONALIDAD



**GRACIAS POR SU ATENCION**