

“Profesionalidad y alta calidad del servicio, claves de nuestra colaboración con MAPFRE”

Como corredor de seguros para corredurías, la compañía alemana DEMA es especialista en seguros de bienes y servicios a medida desde 1993.

Destaca en el mercado alemán por sus galardonados conceptos de cobertura, sus herramientas informáticas de fácil manejo y su servicio de atención al cliente.

DEMA AG tiene el apoyo de TELIS Financial-Services Holding AG, un grupo financieramente fuerte con una ratio de fondos propios del 50 por ciento. En esta entrevista, Florian Frummet, presidente de la empresa, nos habla de su experiencia como cliente de MAPFRE.

TEXTOS Y FOTOS MAPFRE

¿Cuál ha sido la evolución de su sector en los últimos años y qué papel ha desempeñado DEMA?

El mercado vive una situación de agitación desde hace años. La reducción del número de corredurías, unida al hecho de que las necesidades de seguro de los ciudadanos alemanes se han mantenido constantes, debería haber conducido a un número significativamente mayor de nuevos clientes y a una mayor base de clientes para cada una de las corredurías. Pero no ha sido así. Las necesidades y los gastos aumentan continuamente. El papeleo consume la mayor parte del tiempo de trabajo diario. Las corredurías locales se enfrentan a una verdadera avalancha de información y burocratización. Como resultado, falta tiempo para ampliar la base de clientes y todavía hay

un gran potencial sin explotar. Si quieres seguir siendo competitivo como corredor de seguros, tienes que adaptar tu forma de trabajar. DEMA Deutsche Versicherungsmakler AG se considera un socio de valor añadido para corredurías y agentes de seguros para reducir al mínimo el tiempo empleado en la preparación de ofertas y el trabajo burocrático y administrativo en las oficinas. El objetivo es ganar espacio y poder dedicar más tiempo libre a conseguir nuevos clientes y despejarles sus dudas. En pocas palabras: la digitalización de las actividades administrativas y la reducción de costes, estos son los pasos más importantes que deben dar los corredores de seguros al mirar hacia el futuro para reforzar y ampliar su base de clientes. Solo con el socio y la tecnología adecuados se lograrán más ventas con menos trabajo.



**“Confianza,
amistad y
honradez.”**

FLORIAN FRUMMET, PRESIDENTE DE DEMA AG

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

La rasgo distintivo de DEMA en los últimos 25 años son sus premiados productos de primera categoría, sus herramientas y procesos innovadores de TI, así como sus excelentes servicios. Seguiremos por este camino y nos concentraremos en ofrecer soluciones completas de valor añadido para que corredurías y corredores de seguros logren el éxito. El mundo de los corredores de seguros sigue siendo apasionante. En un futuro cada vez más complejo y con una digitalización cada vez más importante, seguiremos garantizando la transparencia y la coherencia. Por nuestra experiencia, lo lograremos sobre todo si los servicios que ofrezcamos superan la media del mercado y, al mismo tiempo, las coberturas cumplen con los requisitos de las corredurías independientes.

¿Qué aspectos de su actividad destacaría?

Para que los corredores de seguros puedan concentrarse plenamente en el asesoramiento —algo muy importante para el futuro— y mantengan relaciones estables y de alta calidad con sus clientes es necesario, entre otras cosas, que dispongan de una amplia gama de productos de alta calidad que sea lo más completa posible y de procesos y servicios eficientes y profesionales que convengan a los clientes, ya que los conceptos de los seguros son la clave del éxito de los corredores. Por eso, nuestros colaboradores, que nos permiten ofrecer productos de acuerdo con nuestros altos estándares de profesionalidad, son importantes para nosotros.

SOLO CON EL **SOCIO** Y LA **TECNOLOGÍA** ADECUADOS SE LOGRARÁN **MÁS VENTAS** CON **MENOS TRABAJO**.

NUESTRA COLABORACIÓN SE HA CARACTERIZADO POR LA **PROFESIONALIDAD Y LA CALIDAD DEL SERVICIO. ESTO ES LO QUE SEGUIMOS VALORANDO DE VERTI.**



¿Desde cuándo son clientes de Verti y por qué la eligieron?

Colaboramos desde que adquirimos la flota de vehículos de Ontos en 2008. Desde el principio, nuestra colaboración se ha caracterizado por la profesionalidad y la calidad del servicio. Esto es lo que seguimos valorando de Verti.

¿Qué productos y servicios tienen contratados con Verti?

Actualmente estamos trabajando juntos con éxito en el área de los seguros de vehículos de motor.

¿Cuál es su experiencia como clientes nuestros?

Como ya se ha mencionado, nos convence especialmente su sencillez y fluidez en los trámites, además de su colaboración orientada al servicio. Valoramos muchísimo, por ejemplo, características especiales de productos, como las opciones especiales de clasificación.

¿Cómo describiría su relación con Verti en una frase?

Confianza, amistad y honradez.

