

GEXBROK

CELEBRA EN CÁCERES LOS 15 AÑOS DE SU RED ÉLITE

El pasado 10 de noviembre, GexBrok, correduría de seguros integrada dentro del grupo internacional ETL Global, celebró su VIII Convención Red Élite en la ciudad de Cáceres para celebrar los 15 años de su Red Élite de delegaciones. En una jornada, a la que asistieron más de 150 profesionales del sector de la mediación y los seguros, trabajadores del grupo y toda su Red Élite, se abordaron los principales desafíos a los que se enfrentan los corredores de seguros, así como los objetivos y retos de la empresa para el próximo año.



La Convención fue inaugurada por Francisco Javier Benito Cordero, consejero delegado de la compañía que puso en valor la importancia de esta Red Élite como modelo de negocio, abogando por la colaboración constante entre el equipo de GexBrok y la Red Élite para lograr juntos los objetivos de la empresa. Objetivos que fueron desglosados por José Ángel Benito Cordero, socio y director de la compañía que presentó la estrategia comercial para los próximos años al tiempo que expuso los datos económicos de los últimos ejercicios. Antes y después de una empresa que crece en equipo y en facturación.

No en vano, la empresa, hasta septiembre de este mismo año, ha acumulado 20.977.740 euros en primas intermediadas de vida y no vida, cuenta con más de 40.000 clientes y ha generado un total de 49.615 pólizas.

La visión de los expertos en mediación de seguros

Para abordar temas tan de actualidad e importancia para los corredores de seguros como la digitalización, la formación y la

concentración que se está produciendo dentro del sector, Álvaro Iglesias, director general del Consejo General de Mediadores de Seguros, Diego Fernández Nuel, director gerente de Cojebro, Borja Lopez Chicheri, director gerente de Adeco y Adolfo Campos, director general de INADE como moderador aportaron su visión sobre estos temas poniendo en valor la formación como herramienta para lograr la profesiona-

lización de las corredurías huyendo de su visión como mera obligación que los corredores han de cumplir.

En cuanto a la concentración de corredurías de seguros que se está produciendo en el sector, se abordó esta situación destacando las ventajas e inconvenientes de este fenómeno que se viene produciendo en los últimos años y que presagia un escenario con menor número de corredurías de

seguros al ser muchas de ellas integradas por organizaciones de mayor tamaño.

La tecnología es clave para el negocio de las corredurías de seguros

Que la tecnología es clave para el negocio de las corredurías de seguros lo dejó claro Ángel Blesa, CEO de Grupo CODEOSCOPIC que, a través de su intervención, expuso los motivos por los que las corredurías de seguros deben apostar por la tecnología como llave para reducir tiempos y aumentar la productividad de sus profesionales.

Analizó cómo esa tecnología ayuda a los corredores de seguros en su día a día mostrando algunos de las soluciones tecnológicas que ofrece CODEOSCOPIC.

Las compañías de seguros y la problemática de precios de cara a 2023

La inflación fue uno de los temas a tratar en la mesa redonda "Desafíos para los corredores de seguros: Digitalización, formación y concentración de corredurías tras la Ley de Distribución de Seguros" formada por Jesús de Sedas, director del canal de corredores de Helvetia; Josep Mu-

ñoz, director del canal de corredores de Aura; Alex Bilbao, director comercial de Surne; Fernando Calvín, director comercial del negocio

presencial de Santa Lucía; Patricia Hernandez, directora de desarrollo de negocio y transformación digital de Liberty Seguros; Rafael Calderón Amores, director del canal de corredores de Reale Seguros y Miguel Ángel Blanca, subdirector del ramo de enfermedad y director comercial de Previsión Mallorquina con Roberto Olmo, director comercial de COJEBRO como moderador.

En el seno de esta mesa de debate, las distintas compañías de seguros abordaron la problemática de la inflación y cómo cada una de ellas enfocará este problema de cara a la fijación de precios para 2023. Un tema que genera siempre controversia por el reto que supone repercutir al cliente el aumento de precios y las consecuencias que pueden suceder: huida de clientes a otras compañías.

Ilusión y motivación para emprender los proyectos del mañana

La nota de humor y motivación la puso Emilio Duró, conferenciante y empresario español que consiguió sacar más de una sonrisa a los más de 150 asistentes con una ponencia cuyo tema central era la importancia de la motivación como vía para ser más productivos en nuestro día a día.

La ilusión y una buena actitud son las claves que puso en valor Emilio Duró para afrontar el día a día en nuestra vida personal y también, como no, en nuestro trabajo diario.

Motivación, tecnología, formación y unión de un equipo de profesionales que crece año tras año y que son los pilares fundamentales en los que se sustenta la compañía que está viviendo actualmente un proceso de expansión y crecimiento, tras la entrada en el grupo internacional ETL Global y el aterrizaje en Barcelona, ciudad en la que cuentan con una oficina y en la que han adquirido recientemente dos corredurías de seguros que pasarán a formar parte del negocio de GexBrok en la capital catalana.

