



LA CRISIS EN EL SECTOR ASEGURADOR: ALCANCE Y ALTERNATIVAS PARA LOS MEDIADORES.

Madrid, 10 de Marzo de 2009.

- ▶ ACTIVIDAD “PRIVILEGIADA”
(EXCEPTO EN CRÉDITO).

 - ▶ SECTOR ANTICÍCLICO
(EXCEPTO EN CRÉDITO).

 - ▶ PAÍS EN CRISIS – SECTOR AFECTADO.
-

VENTAJAS

- 1. CRISIS = MAYOR Y MEJOR ASEGURAMIENTO.**
 - 2. INGRESOS REPARTIDOS EN DIFERENTES RAMOS Y ACTIVIDADES.**
 - 3. SECTORES EMERGENTES (COLECTIVOS SALUD, ENERGÉTICOS).**
 - 4. NO NECESIDAD EN GENERAL DE CRÉDITOS PARA LA NORMAL MARCHA DEL NEGOCIO.**
-

INCONVENIENTES

- 1. RAMOS MUY BAJA ACTIVIDAD Y/O REDUCCIÓN PRIMAS (INFRATARIFICACIÓN).**
 - 2. AUMENTO CARGA ADMINISTRATIVA SIN RETRIBUCIÓN (EMISIÓN, INEFICIENCIAS...).**
 - 3. MOROSIDAD / IMPAGOS.**
 - 4. INGRESOS LIGADOS A COMISIONES.
(YA ESTAMOS DE ACUERDO EN BAJAR PRECIOS A
CLIENTES, PERO NO POR INFRATARIFICACIÓN).**
-

INCONVENIENTES

- 5. DIFICULTAD REDUCCIÓN COSTES VERSUS SERVICIO.**
 - 6. AL CONTRARIO, GRAN COMPETENCIA = MAYORES SERVICIOS.**
 - 7. CÁLCULO HONORARIOS PARA COMPENSAR. CLIENTES NO PREPARADOS.**
 - 8. 5.000 CORREDORES / CORREDURÍAS.
¡COMPETENCIA FERROZ!
POCO PROFESIONAL.**
-

***LA MAYOR PARTE DE LOS PROBLEMAS NO
VIENEN DE LA CRISIS, SINO DE LA GUERRA
DE PRECIOS ENTRE COMPAÑÍAS
(AGRAVADO POR LA CRISIS).***

ANALIZANDO ESTOS DATOS:

**¿AFECTARÁ POR
IGUAL LA CRISIS A
LAS CORREDURÍAS
DE DIFERENTE
TAMAÑO?**

RESPUESTA → DEPENDE

***LAS CORREDURÍAS PROFESIONALES, BIEN
DIMENSIONADAS, CON EL NEGOCIO NO MUY
CONCENTRADO EN SECTORES EN CRISIS REAL,
SUPERARÁN LA CRISIS INDEPENDIENTEMENTE
DE SU TAMAÑO.***

***LA CRISIS NOS AFECTA POCO HOY PERO
AFECTARÁ A FUTURO NO MUY LEJANO,
LUEGO HABRÁ QUE TOMAR MEDIDAS:***

- 1- ESTAR BIEN INFORMADO: ASOCIARSE,
FUNDAMENTAL PARA TOMAR DECISIONES.***
 - 2- FORMAR Y SOBRETUDO MOTIVAR AL PERSONAL.***
 - 3- ANALIZAR TIPO DE NEGOCIO Y SU EXPOSICIÓN A
LA CRISIS. BUSCAR NEGOCIO RENTABLE.***
-

**4 - RACIONALIZAR LA ESTRUCTURA DE COSTES.
MEJORAR EN RATIOS / EMPLEADO.
MÁXIMA TENSIÓN EN LOS SISTEMAS.
(INFORMÁTICA ...)**

**5 - FUSIONARSE / ASOCIARSE MERCANTILMENTE.
ACUERDOS COMPARTIENDO COSTES EN
TEMAS NO ESTRATÉGICOS.**

6 – COMO CONSECUENCIA DE LOS ANTERIOR:

CONVERTIRSE EN AGENTE VINCULADO.

ES MUCHO MÁS BARATO.

**(RC, DEC, SAC, ANÁLISIS OBJETIVO, RAPPELS,
VIAJES, ETC....., RESPONSABILIDAD EN
CUMPLIMIENTO LEYES EN GENERAL, BLANQUEO
DE CAPITALES, PROTECCIÓN DE DATOS)...**

RESUMEN

- **PROBLEMÁTICA SIMILAR CORREDOR / AGENTE**
 - **MALA LA CONCENTRACIÓN EN NEGOCIOS EN CRISIS (CONSTRUCCIÓN, CRÉDITO, ...).**
 - **SECTOR ANTICÍCLICO. SUFRIREMOS COMO SUFRIRÁ LA ECONOMÍA.**
 - **EXISTEN SECTORES EMERGENTES.**
 - **MÁS CRISIS MÁS ASEGURAMIENTO (?).**
 - **MIRAR Y CONTROLAR MUCHO LOS COSTES.
TOMAR MEDIDAS COMO CONSECUENCIA.**
 - **ASOCIARSE. LA MEJOR HERRAMIENTA PARA ESTAR INFORMADO.**
-

***¡ LA MEJOR MEDIDA CONTRA
LA CRISIS ES GESTIONAR
CON INFORMACIÓN
EXTERNA E INTERNA !***
