

Medicorasse creix en el nombre de pòlisses d'automòbil, salut, llar i responsabilitat civil de centres sanitaris

JAVIER NAVARRO,
director general de Medicorasse

ALBERT LLUCH,
conseller delegat

L'any 2013 ha estat especialment dedicat a potenciar un creixement ordenat i també s'han obert noves línies de col·laboració

Un dels reptes més importants de Medicorasse, la corredoria d'assegurances del COMB, és mantenir i, en la mesura del possible, incrementar la qualitat del servei d'assessorament assegurador que presta i, ahora, continuar impulsant el creixement i la millora de totes les magnituds numèriques que possibiliten el desenvolupament d'aquest servei a mitjà i llarg termini (nombre de clients, diversitat de productes asseguradors, reducció de temps de resposta i gestió, indemnitzacions correctes en cas de sinistre, etc.). Aquesta ha estat la base sobre la qual s'ha sustentat l'activitat desenvolupada per l'equip humà de Medicorasse l'any 2013.

S'han perfeccionat i endegat nous acords de col·laboració amb diverses entitats que desitgen oferir un servei d'assessorament assegurador de qualitat als seus clients o associats. Aquest és el cas d'ANDBANK. Hem reformulat també la col·laboració amb entitats importants en el nostre entorn econòmic, com és PIMEC, i s'han establert acords de col·laboració amb corredories de primer ordre en l'àmbit estatal. Aquesta línia de treball ha permès incrementar l'aportació econòmica que Medicorasse fa al Col·legi de Metges de Barcelona.

Per donar resposta a les noves i canviants necessitats asseguradores amb les quals es troben els nostres clients, s'ha treballat en el disseny conjunt, amb diferents companyies asseguradores, de nous productes compresos en els rams de salut i vida risc amb incapacitat professional.

Pel que fa als col·legiats i clients directes de Medicorasse, aquest any hem contribuït a potenciar un dels elements nuclears i bàsics de la corredoria: l'assessorament personalitzat.

Les xifres de l'any 2013

Al llarg de l'any 2013 hem realitzat un total de 17.102 visites/entrevistes (14.864 relacionades amb

l'assessorament comercial i 2.238 relacionades amb l'assessorament de sinistres), dades que suposen un 4% més que l'any 2012.

Altres dades numèriques que mostren el procés de creixement de la corredoria són: l'increment del 3,60% pel que fa a la nova producció en nombre de pòlisses (en destaca el ram de l'automòbil amb un increment del 6%), i els increments del nombre de pòlisses en cartera, on destaquen els rams de salut (8,8%), llar (4,42%) i responsabilitat civil de centres sanitaris (7,29%).

Tan important com aconseguir augmentar la nova producció és procurar que les condicions de renovació de les assegurances contractades pels clients de la corredoria siguin correctes i no es produeixin disfuncions derivades del comportament global de les carteres de les diferents companyies. Aquest tema ha cobrat especial importància aquest any i s'hi han invertit grans esforços, principalment pel que fa a la renovació de les assegurances del ram de la salut.

La qualitat del servei depèn en gran mesura de les capacitats, aptituds, actituds i base formativa de l'equip humà que conforma la corredoria. Aquest equip de professionals, que desplega una gran activitat, s'ha continuat formant permanentment. S'han realitzat un total de 98 accions formatives

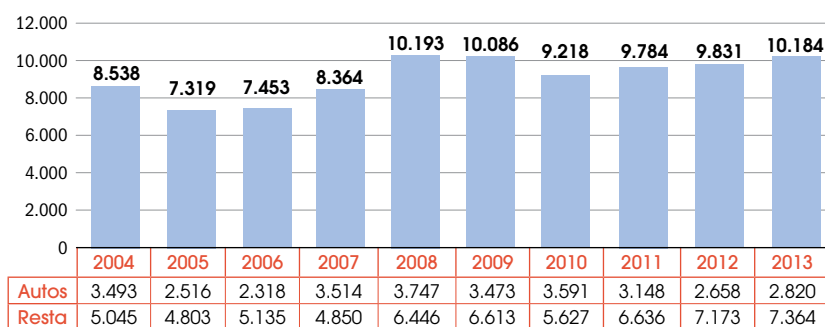
sobre temes diversos (assessorament i atenció al client, productes asseguradors, novetats informàtiques, normativa legal i normativa interna).

L'any 2013 ha estat especialment dedicat a potenciar un creixement ordenat i també s'han obert noves línies de col·laboració. ■



Fullet sobre protecció asseguradora integral per a societats.

Medicorasse. Pòlisses de nova producció 2004-2013



Font: Medicorasse, SA.

Declaracions de sinistres. 2013

Autos	10.182
Llar i Comunitat Propietaris	1.439
Incapacitat Temporal (no inclou MMCB)	144
Salut	116
MediConsulta i comerços	229
RC Centres Sanitaris i altres	91
Altres	1.770
Total sinistres	13.971