

Sevilla | Málaga | Cádiz | Córdoba | Granada | San Sebastián



Hazte Mediador



Baelo
Correduría de seguros

www.baelo.net

Sede Central
C/ Asunción, 44. 1º Derecha
41011 Sevilla

Plaza de Uncibay, 8
29008 Málaga

Urb. Puerta de Arcos
C/ Guadiana, 11
11405 Jerez de la Frontera, Cádiz

C/ Bodega 8, 1º Izquierda, H3
14008 Córdoba

C/Virgen Blanca, 6
18004 Granada.

Centro Negocios G18
Paseo Galicia, 18. Bajo, Of. 4
20015 Donostia - San Sebastián
Gipuzkoa

www.baelo.net



Baelo
Correduría de seguros



¿Qué es HAZTE MEDIADOR CON BAELO?

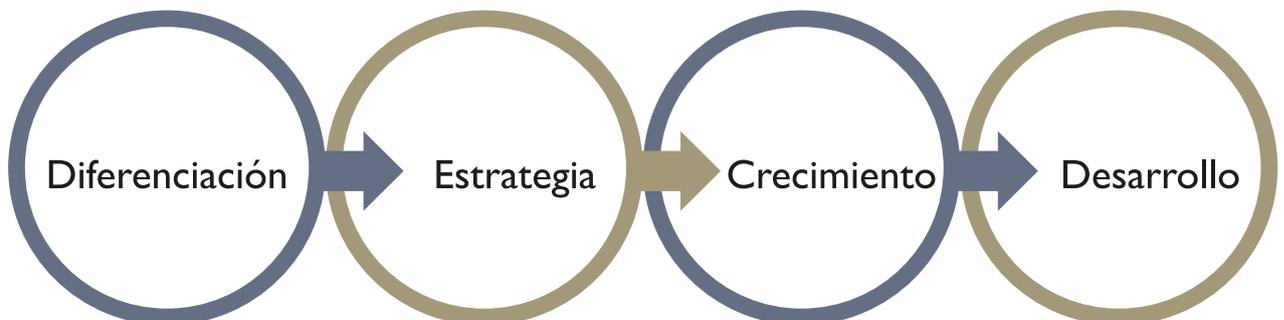
HAZTE MEDIADOR con Baelo Asesores Correduría de Seguros es un modelo de negocio que aprovecha las sinergias entre distintos mediadores de seguros, apoyado en nuestra propia profesionalidad y la experiencia de más de dos décadas operando como Corredores de Seguros.

¿Por qué ahora?

A un sector cargado de competidores cada vez más fuertes y con un gran aumento de la multicanalidad, se le une la escasa formación de gran parte de sus profesionales y la falta de medios para afrontar nuevas dificultades y situaciones empresariales. Hoy en día, asistimos a un mercado en el que la gran mayoría de competidores basan su valor diferenciador en precios más bajos, provocando que el cliente final no tenga la oportunidad de valorar un servicio mediador de calidad.

Nuestro concepto de negocio busca la diferenciación y especialización. En Baelo nos alejamos de la oferta actual basada en el precio más bajo y nulo asesoramiento asegurador que sólo muestra cierto conocimiento en lo relativo a productos habituales como los de Auto y Hogar.

Baelo Asesores Correduría de Seguros cuenta con más de 25 años de experiencia en el sector como Corredores de Seguros, desarrollando dicha experiencia tanto en la dirección de oficinas propias y en la distribución de seguros a nivel nacional, como en el diseño de productos de seguro exclusivos. La suma de esta experiencia nos ha permitido desarrollar un concepto de negocio novedoso en el mercado actual, así como establecer las claves del éxito como Corredores de Seguros.



Pensando en el futuro

La actual mediación de seguros encuentra serias dificultades a la hora de adaptarse a una nueva realidad, ya sea por su escasa estructura organizativa, una pobre estrategia empresarial o por falta de especialización y capacidad comercial.

Ser Mediador supone un paso importante en agilidad, autonomía, rapidez de trámites y procesos en tu negocio. Todo ello está enfocado a prestar la mejor atención comercial a tus clientes actuales y futuros, y reducir el tiempo administrativo.

Hoy en día, un alto porcentaje de los profesionales dedicados al sector asegurador no contemplan actualizar sus modelos de negocio, abandonando algo tan importante como es la renovación de sus estrategias comerciales, de productos y servicios. Básicamente, han olvidado lograr la satisfacción del cliente y diferenciarse de la competencia.



Para los Agentes y Corredores de Seguros pequeños y medianos, disponer de todas las herramientas con las que trabaja una Correduría de primer nivel es una necesidad que implica inversión en recursos económicos, tiempo y esfuerzo que no siempre está al alcance de todos.

Mediante el sistema HAZTE MEDIADOR con Baelo Asesores, el colaborador dispondrá inmediatamente de todas las herramientas para ser competitivo en el sector de los seguros:

- SISTEMA INFORMÁTICO
- DESCARGA DE GESTIÓN ADMINISTRATIVA
- KNOW HOW
- FORMACIÓN CONTÍNUA
- CAMPAÑAS COMERCIALES, ETC

Juega con ventaja

Las fórmulas de negocio y trabajo que Baelo viene desarrollando durante los últimos años permite al colaborador contar con las ventajas de un negocio de éxito sólidamente consolidado, posicionándolo en el sector gracias a la mejora y diversificación de la oferta, de las condiciones comerciales, de la reducción de los costes de gestión y la optimización de los recursos.

HAZTE MEDIADOR con Baelo Asesores consiste en mejorar sustancialmente las ventas de tu negocio sin la necesidad de realizar inversión económica alguna.

- PROGRAMA DE GESTIÓN COMERCIAL
- ESTRATEGIA COMERCIAL ESPECÍFICA
- PLAN ESTRATÉGICO DEFINIDO
- VISIÓN EMPRESARIAL DEL NEGOCIO



¿Qué aporta Baelo?

Conocimientos

La metodología de trabajo de una empresa o negocio es su seña de identidad y nos diferencia del resto dentro de un mismo sector. Este know how es por tanto uno de los pilares de mayor importancia de toda filosofía empresarial.

Descarga de la gestión administrativa

Ser eficiente y eficaz es obligatorio para cualquier empresa de éxito. El profesional de la Mediación Aseguradora necesita contar con recursos y procedimientos adecuados, tecnología compatible y un entorno de control adecuado que le permita alcanzar el estándar de productividad deseado.

Hazte Mediador con Baelo pone a tu disposición diferentes departamentos profesionales especializados en la gestión de cartera:

- Contabilidad
- Control de devoluciones
- Cobro centralizado de recibos al cliente
- Gestión de liquidación de primas con las Compañías de Seguros, entre otros servicios.

Formación

El día a día puede llevar a dejar en último plano algo de vital importancia como es la actualización del conocimiento.

Aunque la experiencia diaria nos hace mejores profesionales y nos ayuda a cumplir con los objetivos marcados, no debemos olvidar que la formación es una importantísima inversión a medio y largo plazo. En este sentido, Baelo entiende la formación como un valor añadido fundamental para el correcto desarrollo de un servicio de calidad indispensable para alcanzar las metas comerciales deseadas.



Apoyo Comercial

Baelo está presente en la actividad comercial de cada colaborador, ya sea en la penetración de nuevos mercados o en la captación de nuevos clientes aportando la metodología comercial más adecuada en cada caso.

La inversión en el desarrollo y mejora del modelo comercial y de marketing es continua. Gracias a la implantación de estrategias comerciales junto con herramientas de ventas y marketing se generan experiencias satisfactorias para los clientes. El apoyo comercial al colaborador es constante:

- Orientación en la estrategia a implantar y las acciones comerciales a realizar en su negocio
- Prospección
- Gestión comercial
- Fidelización de la cartera.

Tecnología

Contamos con todas las soluciones informáticas necesarias, así como una completa gama de aplicaciones para el profesional de la Mediación Aseguradora.

El sistema completo de aplicaciones está integrado entre sí y permite soluciones globales a las necesidades de la gestión diaria del negocio.

Todas nuestras herramientas informáticas funcionan on line, no necesitan instalación previa: Portal del Mediador, Multitarificadores de diversos ramos, Software de gestión, etc. a disposición del colaborador desde el primer momento.





Atención y Soporte

Los departamentos técnicos, administrativos, de marketing, etc, aportan un soporte inmediato que te acompaña para obtener la máxima productividad en tu actividad diaria.

Comunicación y Marketing

La estrategia de marketing de seguros es indispensable. Incluye difusión en redes sociales, desarrollo de contenidos de interés, comunicación y atención al cliente, gestión multicanal, etc.

En Baelo trabajamos cada día en una propuesta de valor que potencie la imagen, tanto en el canal tradicional como el digital, de nuestra marca y sus colaboradores.



¿Te interesa ser mediador con nosotros?

Puedes contactar con nosotros a través de nuestra web www.baelo.net
También puedes hablar directamente con Francisco Penco en el teléfono
636146648 o escribir al email francisco.penco@baelo.net