

Problema, acercamiento, alianza. Esa es la sucesión de lo que podría llamarse una nueva y ventajosa 'acción de coworking' entre colegas corredores de seguros, con cada parte sumando en el proyecto. Es la conexión profesional Ibiza-Palma, entre los corredores de seguros Rafael Bonilla y José Luis Planas. Porque "juntos podemos ser mucho más fuertes", dicen, y no hace falta integrarse en corredurías muy grandes. Cada uno a lo suyo.

**“JUNTOS PODEMOS SER MUCHO
MÁS FUERTES”**



“Buscar ayuda en colegas no nos tiene que dar miedo, no hay nada mejor que la buena competencia porque te ayuda a superarte cada día”

El germen puede decirse que fue un calentón, un entendible e inoportuno calentón. Rafael Bonilla, corredor de seguros de Ibiza, con una amplia cartera y muy conocido por su especialización en seguros de embarcaciones, hace unos pocos meses se vio desbordado y solo. Un buen día, su secretaria se fue después de 14 años sin que le diera tiempo a buscar a nadie para sustituirla. Por eso de pronto se vio tan quemado que llamó a José Luis Planas, de Planas & Partners de Palma de Mallorca, y le dijo que le vendía toda su cartera. Lejos de agarrar el pájaro al vuelo, Planas le invitó a ir a Palma para encontrar una solución a su problema.

La cuestión más dura para Rafael Bonilla en ese momento era el servicio a sus clientes, “y ver que no iba a darlo me agobiaba, porque para mí es lo principal”. Pero de la reunión en Palma de Mallorca surgió la idea de quitarle peso de encima, con el back office de Planas & Partners. Pero esa acción no surge sin conocimiento previo, sin chispa, porque “para hacer algo, para mí cualquier negocio tiene 3 patas. Primero, las personas, luego el business plan, y luego el negocio. Si no caso con la persona ya no hay business plan y el proyecto no me ilusiona”, subraya José Luis Planas.

LA SUMA DE CADA PARTE

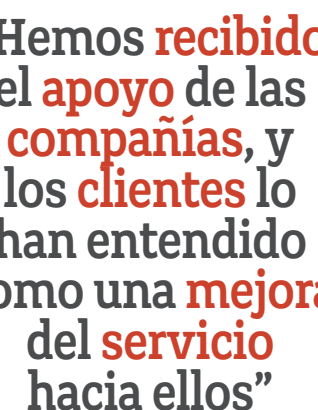
El acuerdo consiste en que la correduría de Rafael Bonilla se va a dedicar a los seguros de embarcaciones y va a formar a una persona que en el futuro sea el director técnico de la correduría. Todos los ramos que

no son de Transporte los cede para que estén gestionados por la correduría Planas, para lo que se realiza un cambio de código en la compañía, por cuestión informática más que nada. La cartera siempre es de Bonilla, y lo que hacen es un reparto de comisión, “con el que salimos los dos ganando”. Y en el tema de gastos ambos van al 50%. En el caso de la nueva producción exactamente igual, todo se reparte. “Lo que queremos es hacer bien las cosas y sobre todo hacer que se sepa, que es muy importante”, recuerda Planas.

En realidad, Bonilla se desprende de la parte que le genera más trabajo en el día a día, toda la administrativa de liquidaciones con las compañías, recibos, siniestralidad, etc. “Nosotros en mi oficina estamos muy enfocados al cliente y a la venta cruzada, aportar nuestra cartera y dar servicio a colaboradores y a clientes”, valora Bonilla, quien detalla que “si hay un siniestro se atenderá, pero abrimos el parte y va a la gestión de Planas, allí se hace el seguimiento y todo. Eso nos quita mucho trabajo”.

Ambos corredores coinciden en que de verdad lo que les gusta son las relaciones con los clientes, “no es un tópico, aquí es verdad”.

¿Qué complicaciones han encontrado para desarrollar el acuerdo? Ambos cuentan que han recibido el apoyo de las compañías, y que los clientes lo han entendido como una mejora del servicio hacia ellos. Al margen, la cuestión más complicada parecía la relacionada con la



“Hemos recibido el apoyo de las compañías, y los clientes lo han entendido como una mejora del servicio hacia ellos”

BONILLA/PLANAS: 'COWORKING' ENTRE CORREDORES



protección de datos, pero “se ha solventado sin problema”.

La razón para la ‘preocupación’ inicial es que la cartera siempre pertenece a Bonilla, pero técnicamente está cediendo la gestión, con todo lo que conlleva. “Yo he informado a todos los clientes. Y cuando hacemos el análisis objetivo, ya pone el nombre de la correduría Planas también para que la gente lo sepa”, indica Rafael Bonilla.

De hecho, José Luis Planas avanza que “lo más difícil es el primer año. Pero en el segundo ya se entra en el día a día y el funcionamiento es normal”, porque “todos los códigos, más que fusionarlos se crean en nuestro programa de gestión, puede haber pequeñas cosas pero que se van solucionando en el día a día”.

Uno de los puntos del acuerdo es el trabajo mediante colaboradores externos. Rafael Bonilla explica que “queríamos ampliar nuestro alcance en las islas y la mejor manera es con colaboradores externos bien formados y de plena confianza. No

se trata de abrir por abrir, hemos seleccionado por zonas a los que hemos considerado que entran en nuestro perfil y con dilatada experiencia laboral”.

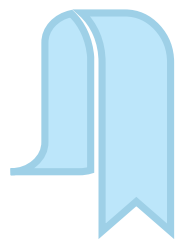
EJEMPLO PARA OTROS CORREDORES

Uno de los aspectos que remarcan es que con la unión van a mejorar el servicio a los clientes, porque además se convierten en “un partner fuerte”, un socio de mayor tamaño y con producto.

El caso de ambas corredurías de seguros muestra que no es necesaria una integración en otros grupos. Algo así opina José Luis Planas: “Pues puede ser. Nosotros somos de Baleares. Pero a lo mejor en Extremadura hay dos corredores que tienen el personal adecuado y pueden dar soporte al otro, que es lo que hemos hecho nosotros. Lo que sí es muy difícil es que yo haga esa joint venture con un corredor de Córdoba. Porque la distancia es muy grande”.

Rafael Bonilla afirma que lo que han utilizado es solo una fórmula, “seguro que hay alguna mejor. Esta es la que hemos valorado para nosotros”. Según Bonilla, “la verdad es que ni nosotros sabemos cómo se llama lo que hemos hecho, porque tiene de integración, tiene de colaboración y tenemos un plan empresarial conjunto a 3 años. Entonces, si he encontrado un gran aliado yo lo llamaría alianza”.

Recalca Bonilla que “en momentos difíciles lo importante es que salga esa chispa que te dé la idea; yo estaba bastante mal y se me ocurrió llamar a Planas y él tuvo esa chispa que a mí me faltaba, sí. Con esto quiero decir que buscar ayuda en colegas no nos tiene que dar miedo, no hay nada mejor que la buena competencia porque te ayuda a superarte cada día y al mismo tiempo pueden ayudarte en un momento dado”.



“Lo que
queremos es
hacer bien las
cosas y sobre
todo hacer que se
sepa, que
es muy
importante”

En todo caso, Bonilla y Planas confían en su apuesta, en su modelo de alianza. “Esta es la que nos va bien a nosotros, nos funcionará”.

Lo que quieren transmitir a otros colegas es que unirse no significa debilitarse sino trabajar juntos para ser más fuertes, y que una correduría no tiene por qué perder su esencia, ni siquiera su marca. Porque “si lo hacen bien, va a funcionar, sin duda”, y porque “en cualquier negocio, tenemos que ganar todos”. ✓



[Re]imagina la mediación ¡Bienvenid@ a la correduría inteligente!



segElevia va más allá de una solución ERP convencional. Es una plataforma tecnológica que recoge los frutos de años de innovación y desarrollo para ayudar a la mediación a avanzar en el camino de la excelencia en la gestión, implantando un nuevo modelo de “Correduría Inteligente”.

www.correduriainteligente.com

El nuevo Blog sobre tecnología, innovación, tendencias, ideas e información relevante para la mediación

¡Visítalo! >>

seg
elevia
Insurance cloud platform

mpm 
INSURANCE SOFTWARE SOLUTIONS

www.segelevia.com

www.mpm.es