

La apuesta por la mediación, uno de los retos de Clínicum en 2018

- La compañía barcelonesa confía en el canal para crecer de forma sólida y sostenida
- Ha renovado el porfolio de productos para adecuarlo a todas las necesidades



Barcelona, 19 de febrero de 2018. La aseguradora de salud Clínicum ha manifestado que, entre los retos que debe afrontar el presente año, se encuentra el de consolidar el Canal Corredurías, convencida de que contribuirá decisivamente al crecimiento de la compañía.

Clínicum, fundada en 1949 por un grupo de médicos de Barcelona, ha hecho del trato familiar y cercano con sus asegurados uno de sus puntos fuertes. Y es que la profesionalidad no está reñida con la cercanía. Alfonso Alzamora, director general de Clínicum manifiesta que “hemos trabajado para consolidar un equipo altamente profesionalizado, pero al mismo tiempo queremos mantenernos fieles al espíritu que nos ha impulsado durante estos 70 años. Nuestros asegurados están acostumbrados a recibir una atención personalizada y próxima, y no queremos renunciar a ello. Compartimos estos valores con los mediadores, quienes brindan también un trato excelente a sus clientes, por lo que estamos convencidos de que es un compromiso por el que merece la pena apostar”.

Como muestra del impulso que la entidad quiere dar a este canal, incorporó a Francisco Salvador como responsable del mismo, bajo la dirección de Oriol Cascante, al frente del departamento Comercial. Salvador cuenta con una amplia trayectoria profesional en el sector asegurador, y su labor es afianzar la relación de Clínicum con corredurías. Desde su llegada, la compañía ha incorporado a su red diversas corredurías, y ya ha cerrado a través de ellas algunos importantes acuerdos comerciales.

Año nuevo, nuevos productos

Conscientes de la fuerte competencia en el ramo de Salud, Clínicum ha reestructurado su porfolio de productos, con el objetivo de que cada persona encuentre la solución aseguradora que mejor se adecúe a sus necesidades y posibilidades económicas. De este modo, actualmente cuenta con seis productos de salud diferentes que, a su vez, pueden contratarse con o sin copago existiendo una gran flexibilidad en la contratación, lo que conlleva que dentro de un mismo núcleo familiar se puedan contratar diferentes modalidades, hecho que los mediadores de la compañía han acogido con gran satisfacción.

También ha revisado en profundidad su póliza de Decesos, incorporando coberturas como testamento vital, reputación online, cobertura dental y acceso al Centro Médico Clínicum en condiciones especiales.

Salud, una oportunidad para la mediación

El ramo de salud representa una oportunidad de negocio para los mediadores, cuyas carteras suelen tener un porcentaje muy inferior en salud que en otros ramos como hogar o auto. Son, además, productos con una duración media muy elevada, que en Clínicum llega a los 20 años, por lo que se trata de clientes muy fieles.

Alzamora manifiesta que “desde Clínicum deseamos aportar a los mediadores la especialización necesaria como compañía de salud, y contribuir a la confianza de sus clientes”.

Sobre Clínicum

Clínicum es una compañía aseguradora familiar especializada en salud, fundada en 1949 por un grupo de médicos de Barcelona. Dispone de una amplia gama de productos diseñados para el cuidado de la salud y la familia. Cuenta con la confianza de más de 28.000 asegurados, un amplio cuadro médico y más de 100 personas en plantilla comprometidos con la excelencia en el servicio. Una gestión altamente profesionalizada le ha llevado a facturar más de 18 millones de euros (datos a cierre de 2016).

Pie de foto. De izquierda a derecha: Francisco Salvador, responsable del Canal Corredurías, Alfonso Alzamora, director general de Clínicum, y Oriol Cascante, director Comercial.

Contacto de prensa

Neus Tuells | Directora de Marketing y Comunicación | n.tuells@clinicum.es | 93 237 11 22