

RESUMEN REUNIÓN ANESAT - ERSM

Secretaria ANESAT
23/01/2024

ASISTENTES ANESAT

César M. Sanz Bustillo
Javier Jiménez López
Javier Fernández Folgado

ASISTENTES ERSM

Amadeo Alegria Monroig
Miguel Ángel Álvarez Urosa

TEMAS TRATADOS

En primer lugar, se presenta el nuevo Ejecutivo de Cuentas de ERSM asignado que será Miguel Ángel Álvarez Aurosa.

Por parte de Javier Jimenez se hace constar que se necesita incrementar la visualización de producto ERSM a través de campañas teniendo especial en cuenta que sea destinadas mayoritariamente a aquellos talleres que actualmente no colaboran en el acuerdo además de los que por algún motivo hayan dejado de colaborar, ya que los que colaboran actualmente es fruto de la fidelización del acuerdo existente durante estos últimos años. En este aspecto se acuerda con Miguel Angel una mayor incentivación en la animación comercial (campañas, ofertas,...)

Por parte de Amadeo se indica que uno de los problemas con los que se encuentran es en los municipios pequeños debido a que allí algunas compañías como puede ser por ejemplo MAPFRE disponen de algún comercial asignado y este tiene bastante relación con los gerentes de dichos talleres los cuales tienen bastante edad, es decir, problema generacional.

A continuación, Miguel Angel explica cómo se tratan las pólizas y diferencia entre las que gestiona directamente la compañía aseguradora y las que vienen a través del taller. Hace hincapié que todas aquellas pólizas contratadas a través de ERSM son derivadas al servicio oficial que dispone de cartera clientes a no ser que el propio cliente indique que no quieren ser derivados a dicho servicio

César indica que sería conveniente para fortalecer dicho acuerdo y darle visibilidad que se hagan Webinar en las que los asociados puedan conocer productos, campañas de primera mano y así llegué directamente dando un mensaje mucho más directo. Además, comenta que podrían ser subidos ejemplos a cada una de las páginas web de las distintas asociaciones que sean facilitados desde ERSM lo que ello supone el disponer de una cartera de clientes al año

y lo que también puede derivar en diferentes oportunidades de negocio como pueden ser las operaciones de postventa (mantenimiento, neumáticos, ...)

Javier Jimenez indica que es necesario un punto de partida, se acuerda en dicha reunión que será enviado listado de asociados con el objetivo que desde ERSM se pueda:

1. Cruzar Datos. Saber cuántos asociados actualmente colaboran en el acuerdo existente. (SITUACIÓN REAL).
2. Tipo de Pólizas Contratadas y su retorno en los asociados.
3. Realización Webinar (Zonas).

Vistos los diferentes aspectos se da por concluida la reunión.