



ENTREVISTA



El campo es todavía uno de los sectores productivos con mayor potencial en el ámbito de los seguros y la empresa Reale S.G. lo ha entendido para trabajar en el compromiso de dotar de soluciones aseguradoras integrales que agricultores y ganaderos necesitan. Jaime Gó-

mez, responsable de la Línea de Negocio Agrario de Reale S.G., y Paloma Redondo, a cargo de Seguros Agrarios Combinados de Reale, S.G., explican cómo en un tiempo récord han logrado transmitir a clientes mediante sus servicios los valores y los compromisos de esta compañía.



Jaime Gómez

Responsable de la Línea de Negocio Agrario de Reale, S.G.

// “LA VERDADERA NOVEDAD ES LA ORIENTACIÓN HACIA NUESTROS ASEGURADOS MEDIANTE NUESTROS SERVICIOS CON UNA VISIÓN DE SERVICIO INTEGRAL” //

En el terreno asegurador, Reale se ha incorporado al Negocio Agrario hace relativamente poco tiempo. ¿qué les motivó a irrumpir en esta línea de negocio?

El desarrollo de AgroReale coincide con un profundo cambio en la filosofía de empresa, que centra su mirada en el cliente e intenta aportar a segmentos

determinados de la población con necesidades y características específicas, las soluciones aseguradoras integrales que necesitan.

Así nació AgroReale, una línea de negocio con productos exclusivos dirigidos a agricultores y ganaderos. Durante la fase de investigación que realizamos, para

personalizar y adaptar la oferta de productos, llevamos a cabo importantes estudios que señalaban a este sector de la población como uno de los de mayor potencial y recorrido para nuestra entidad: descubrimos que existía esta oportunidad porque los productos que encontramos en el mercado, no eran

capaces de proporcionar las coberturas que realmente necesitaba el agricultor o ganadero.

¿, de qué productos estamos hablando?

La solución claramente diferenciadora dentro del abanico de productos que ofrece AgroReale, es el seguro de Explota-

ciones Agropecuarias. Pero no olvidemos que cualquier otra necesidad que demande este sector estará cubierta: desde el auto, vehículos agrícolas, hogar, vida, salud, Responsabilidad Civil, Responsabilidad medioambiental, hasta los Seguros Agrarios Combinados.

El lanzamiento de esta línea de negocio vio la luz hace algo más de 1 año, gracias al esfuerzo de grupo de excelentes profesionales que han estado trabajando concienzudamente desde el inicio del proyecto.

Pero Reale, ¿no es una compañía que se considere vinculada al mundo rural o con una amplia tradición sobre el sector primario? Aunque resulte sorprendente, otra de las razones que llevaron a la compañía a dirigirnos a este sector es que aproximadamente el 70% de la Red Comercial directa de Reale, está capilarizada dentro del mundo agrícola y ganadero y por lo tanto disponemos de una experiencia contrastada y una serie de productos específicos, aunque hasta ahora no agrupados bajo una misma oferta. AgroReale ha aprovechado estos 22 años de aprendizaje y se ha actualizado,

// “LA SOLUCIÓN CLARAMENTE DIFERENCIADORA ES EL SEGURO DE EXPLOTACIONES AGROPECUARIAS, AUNQUE, POR SUPUESTO, EL ABANICO DE PRODUCTOS ABARCA TODAS LAS NECESIDADES QUE DEMANDA EL SECTOR” //

enfocándose no solo en las necesidades actuales sino en previsión de las actuaciones futuras, ya que la evolución de este sector va a velocidad de vértigo, prueba de ello es su sección “decíamos ayer”.

La verdadera novedad, además de la mejora de los productos, es la orientación hacia nuestros clientes y asegurados mediante nuestros servicios, con una visión de **servicio integral**: queremos que nos conozca y que sienta los valores y compromisos de nuestra Compañía.

¿Puede hacer un balance después de todo este tiempo?

El balance es más que positivo, no solo por los excelentes resultados de negocio que hemos obtenido desde nuestra salida al mercado sino por el fabuloso equipo que integra esta unidad de negocio, capaz de dar

respuesta a las demandas de nuestra red comercial y por la gran acogida que desde todas las áreas de Reale se nos ha brindado. Desde aquí quiero dar las gracias a todos.

Dentro de sus objetivos de esta línea de negocio, ¿aboga por mantener la tasa de siniestralidad y reducir la tasa de costes de gestión?

Somos aún más ambiciosos. El sector agropecuario estaba necesitado de una solución integral que es la que desde Reale estamos ofreciendo. Cada profesional de la agricultura precisa, en función del tipo de explotación que maneje, varios de los productos que forman la oferta Agroreale. La contratación de varios seguros dentro del segmento Agroreale no solo va a mejorar la tasa de siniestralidad del cliente a nivel global sino que hará que los costes de ges-

tión de la entidad disminuyan considerablemente. La finalidad es siempre la misma: transmitir a nuestro cliente la confianza de que sabemos gestionar este sector para su completa seguridad y tranquilidad. Contar con Reale es contar con una solución realista, capaz de ajustarse a sus necesidades actuales y futuras haciendo su día a día más cómodo y seguro.

A estas alturas ya disponemos de los primeros resultados del ejercicio y le aseguro que son muy satisfactorios, por eso podemos ofrecer nuestro segmento Agroreale, y nuestro lema: “Si su vida está en el campo, su seguro está en Reale”

¿Cuáles son los nuevos productos para satisfacer las necesidades del agricultor de cara al ejercicio 2011?

Actualmente tenemos en desarrollo varias ideas y proyectos que pondremos en práctica a lo largo del próximo ejercicio. AgroReale es una solución integral viva, en constante evolución, que va a ir actualizándose y mejorándose constantemente para adaptarse a la evolución del mercado agrícola y ganadero.

¡Visítanos en Facebook!

Ya puedes unirte a nuestro grupo de amigos en Facebook, en la que podrás mantenerte informado de las últimas noticias del sector y enterarte de nuestras promociones

facebook



editorial agrícola

www.editorialagricola.com

Paloma Redondo

Responsable de Seguros Agrarios
Combinados de Reale, S.G.

// “SE PREVÉ QUE LOS SEGUROS AGRARIOS COMBINADOS NO SOLO CUBRAN LOS GASTOS, SINO QUE SE OCUPEN REALMENTE DE GARANTIZAR LAS RENTAS DE AGRICULTORES Y GANADEROS” //



En el espejo del sistema español de seguros agrarios se miran otros países de la Unión Europea (UE), como mejor garantía de rentabilidad de las explotaciones. Sin embargo no todas las compañías aseguradoras se han aventurado a entrar en este negocio. ¿Qué motivó a Reale?

Una vez decididos a segmentar al sector agropecuario y crear una línea de productos específicos destinados a agricultores y ganaderos, tuvimos claro que la integración de Reale en Agroseguro era imprescindible. Como bien has dicho, los Seguros Agrarios Combinados son la mejor garantía de rentabilidad de las explotaciones con lo que, quedándonos fuera del sistema, dejábamos incompleta la oferta. Desde el principio supimos que había que integrar los Seguros Agrarios Combinados dentro del segmento Agroreale.

¿Qué expectativas tiene Reale en el sector de Seguros Agrarios Combinados?

El seguro agrario combinado completa la oferta que Reale ofrece al agricultor y ganadero. Nuestra red comercial tiene un elevado número de puntos de venta en zonas rurales a las que hemos proporcionado una herramienta de trabajo que demandaban desde hace tiempo: sus clientes son en gran parte, pertenecientes al sector agrícola y ganadero y ellos han reaccionado de forma excelente con el nuevo producto que está teniendo un éxito sin precedentes.

No solo hemos conseguido unos resultados muy superiores a los esperados en Seguros Agrarios Combinados sino en toda la línea de negocio. Con esto, las expectativas van en aumento, desde el área de negocio y desde todos los estamentos de la compañía. Estamos trabajando duro y hemos obtenidos frutos. Estamos convencidos de que en el futuro seguiremos con la misma línea de trabajo y de buenos resultados.

El sistema de Seguros Agrarios en España ha cumplido 30 años. Muchas compañías aseguradoras forman parte del pool. ¿Queda algo por hacer?

Le sorprenderían las cifras de aseguramiento: existen un gran número de explotaciones sin asegu-



// “HAY UN GRAN MERCADO INEXPLORADO, UN ELEVADO POTENCIAL ASEGURADOR EN EL QUE ESTAMOS DISPUESTOS A ENTRAR POR LA VÍA DE LA FORMACIÓN Y EL ASESORAMIENTO A NUESTRA RED COMERCIAL Y A SUS POTENCIALES ASEGURADOS” //

rar, hay un gran mercado inexplorado, un elevado potencial asegurador en el que estamos dispuestos a entrar por la vía de la formación y el asesoramiento a nuestra red comercial y a sus potenciales asegurados. Vamos por buen camino, los números lo prueban, y entendemos que en este mercado, es carácter diferenciador el adecuado asesoramiento al cliente. Para ello estamos haciendo de nuestra red comercial verdaderos especialistas en esta área de negocio.

Además, todas las líneas de seguro son objeto de estudio de forma anual para ser adaptadas a las nuevas necesidades, en función de las condiciones de mercado y demandas del sector agropecuario.

La propuesta legislativa de la nueva reforma de la PAC se hará realidad a mediados del año que viene. ¿Cómo va a afectar las directrices de la próxima política agraria de la UE a estas líneas específicas de seguro más allá de 2013? Esta reforma confirma la necesidad de contratar el seguro para agricultores y ganaderos. Hay que entender el coste que supone el seguro agrario como una in-

versión más de la explotación. Está claro que los fondos europeos van a disminuir y el profesional del sector agropecuario empieza a entender el seguro como una cobertura necesaria. Los Seguros Agrarios Combinados evolucionarán adaptándose a esta nueva situación y se prevé que no solo cubran los gastos sino que se ocupen realmente de garantizar las rentas de agricultores y ganaderos. En este camino estamos trabajando.

¿Puedes adelantarnos alguna novedad con respecto al plan 2011? Agroseguro, en el ejercicio de su responsabilidad, ha informado a las compañías pertenecientes al Pool de algunas de las novedades previstas para el nuevo plan 2011. Podemos destacar que, consecuencia de la correcta gestión de recursos tanto por el Pool como por el Consorcio, tendrá lugar una disminución de tasas sobre todas las líneas de los grupos A y B, Experimentales y Viables.

Como gran novedad: la implantación del Seguro Creciente a lo largo del 2011 que va a suponer una autentica revolución a todos los niveles de contratación, principalmente a nivel de los clientes. Éstos percibirán el nuevo sistema como más sencillo y eficaz: les facilitará la elección de coberturas y les proporcionará toda la información necesaria para que el Seguro Agrario Combinado se convierta en una herramienta básica de gestión para todas las explotaciones agropecuarias.