

Autonom@s Plus

Proyecto

¿Por qué este proyecto?

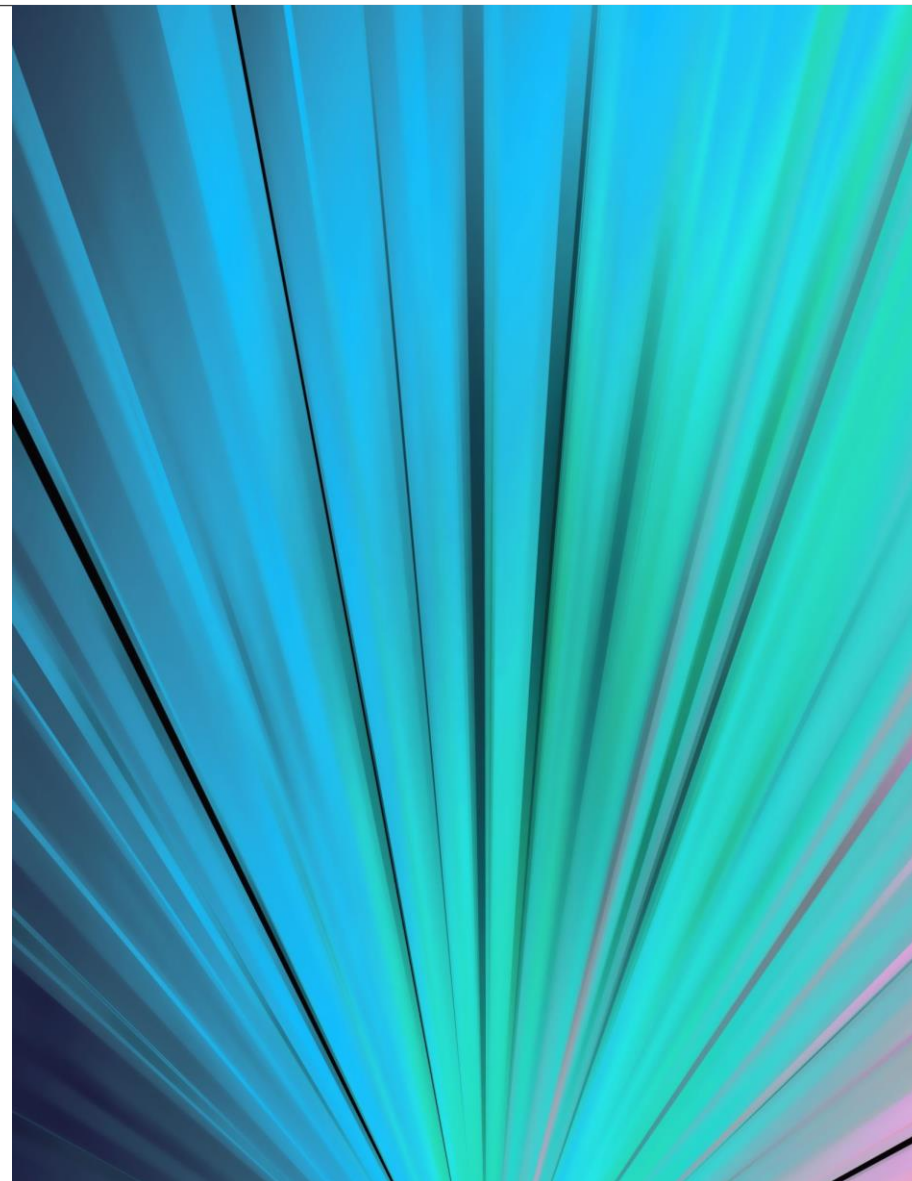
En nuestra trayectoria profesional , basada en el desarrollo comercial de la actividad aseguradora; hemos empatizado siempre con este colectivo en pro de soluciones que aporten seguridad y tranquilidad a sus necesidades de prevención.

Estas personas trabajadoras/empresarias, no siempre reciben ofertas ajustadas a su necesidad real.

Tienen como referente la cobertura pública y la confianza depositada en su Asesor.

Conscientes de esta realidad, tratamos de aportar luz a esta situación, solicitando su colaboración imprescindible en este proyecto, con el interés común de dar servicio a estos clientes.

Seguro que este sentimiento coincide con el de Uds.



Objetivo del proyecto

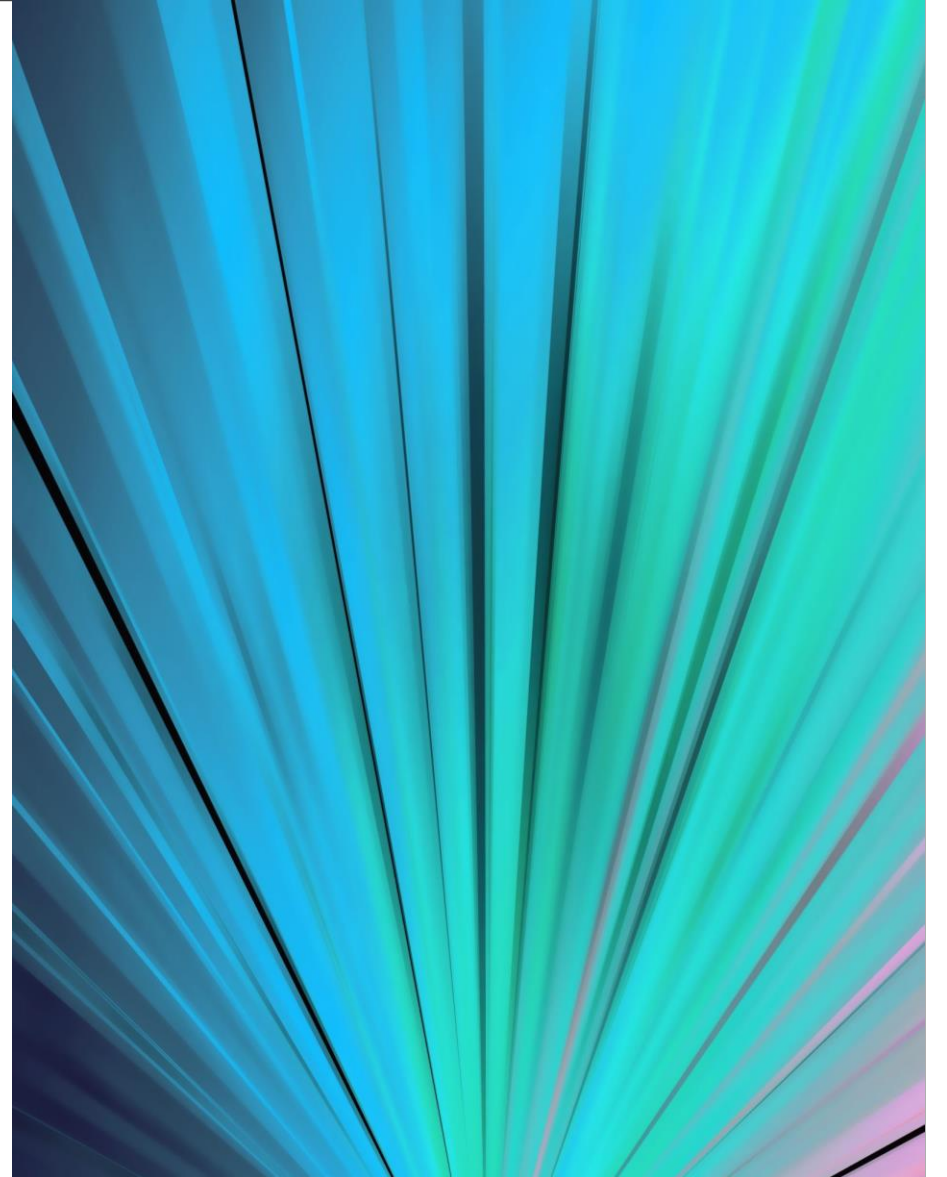
Aportar información sobre el “ Proyecto para Autónomos” con el que estamos trabajando; servicio que ofrecemos exclusivamente a través de Asesorías.

Este proyecto tiene por objeto implementar la información que la Asesoría transmite a sus clientes autónomos.

Deseamos sea una ayuda a su gestión con este colectivo, aportando valor a la misma.

Presentar servicios existentes que ofrecen seguridad, tranquilidad, garantía a las prestaciones que precisan, ante eventualidades presentes.

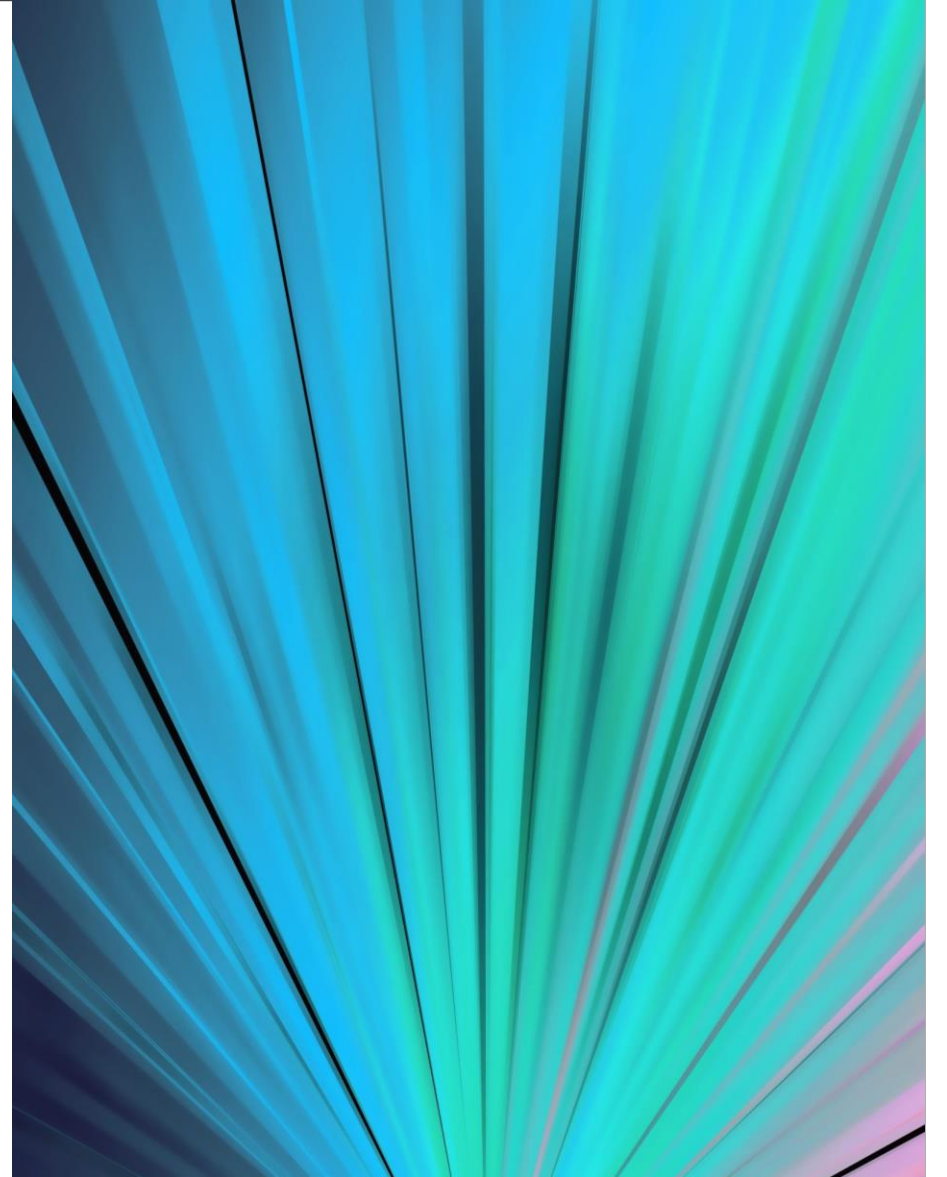
También incluimos proyecto para futuro, algo tan importante como es la (Jubilación).



Soluciones personalizadas

*El cliente debe conocer que combinando “ Prestaciones Públicas y Cobertura Privada”, va a obtener la **protección total ajustada a sus necesidades económicas**, para cubrir todos los gastos personales y de su unidad familiar. (mantener su poder adquisitivo ante la eventualidad).*

No es una oferta estándar, es un proyecto totalmente personalizado, que se irá actualizando a su nueva situación, en la renovación de cada anualidad.



¿A que riesgos nos enfrentamos?

¿ Qué contingencias principales vamos a tratar?

Riesgos presentes:

Invalidez Temporal .

Invalidez Profesional

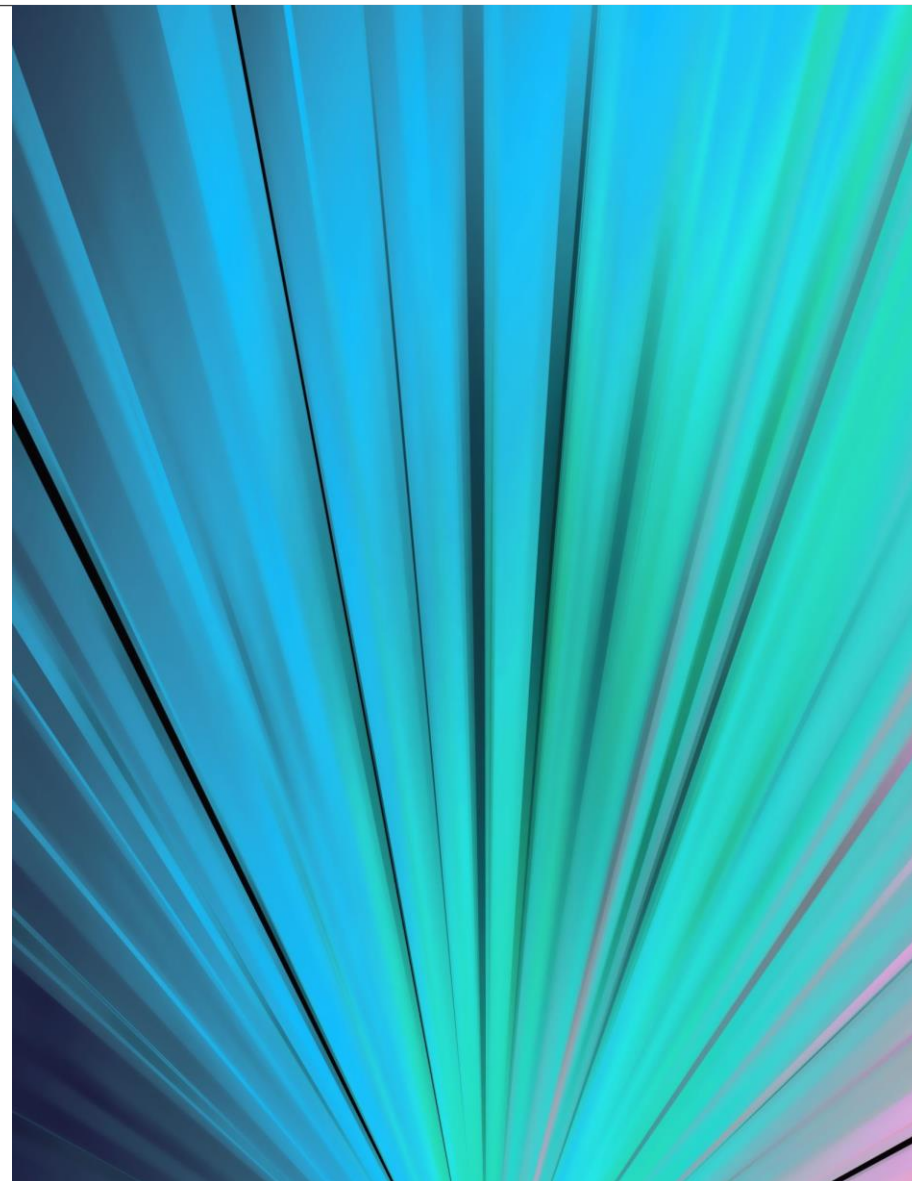
Invalidez Permanente Absoluta .

Viudedad y Orfandad.

Asistencia Sanitaria

Riesgo futuro:

Jubilación



Operativa comercial

¿Con que herramientas vamos a trabajar?

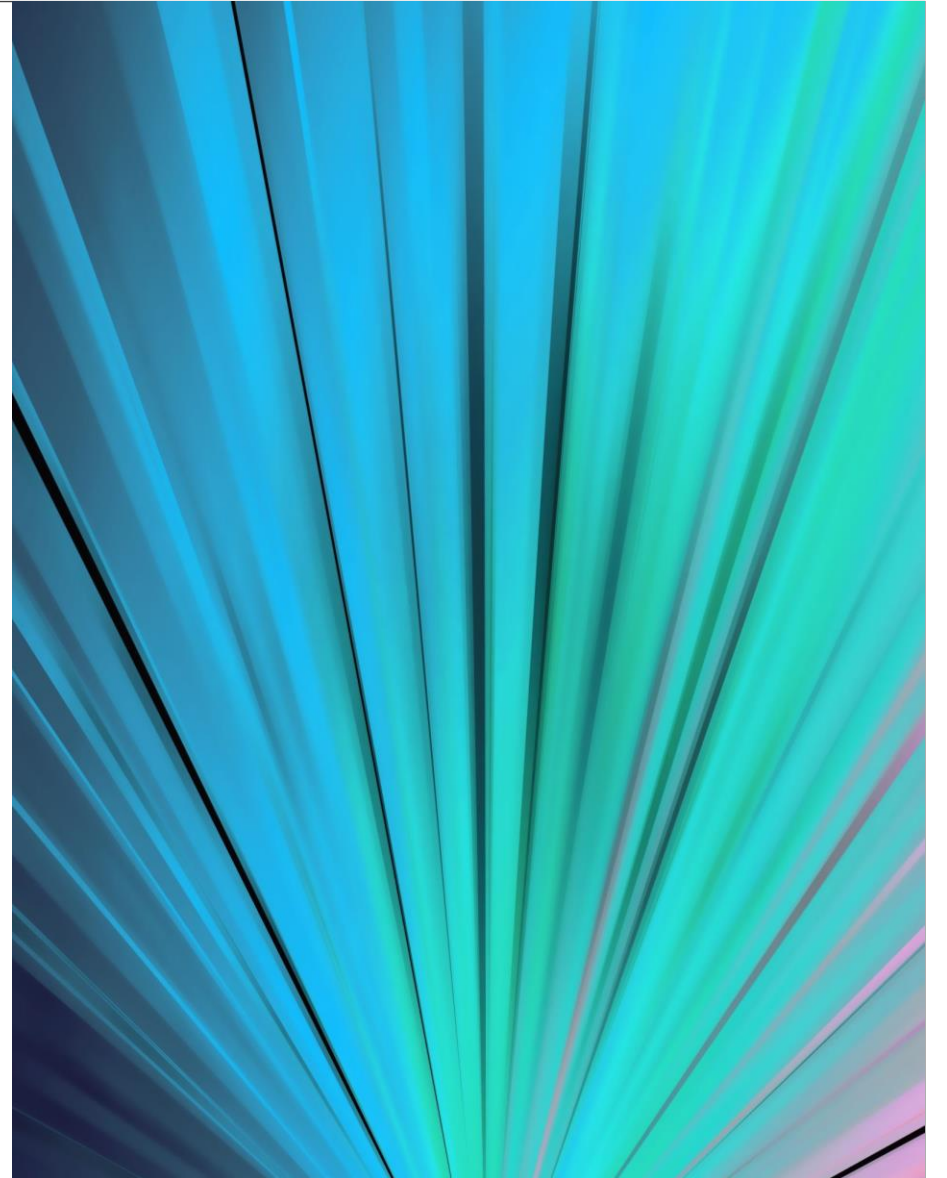
Contamos con un simulador, para realizar el estudio personalizado de cada cliente, en base a su situación económica, personal, familiar, etc.

¿Cómo realizaremos la gestión de oferta al Cliente?

Combinando la acción con la Asesoría.

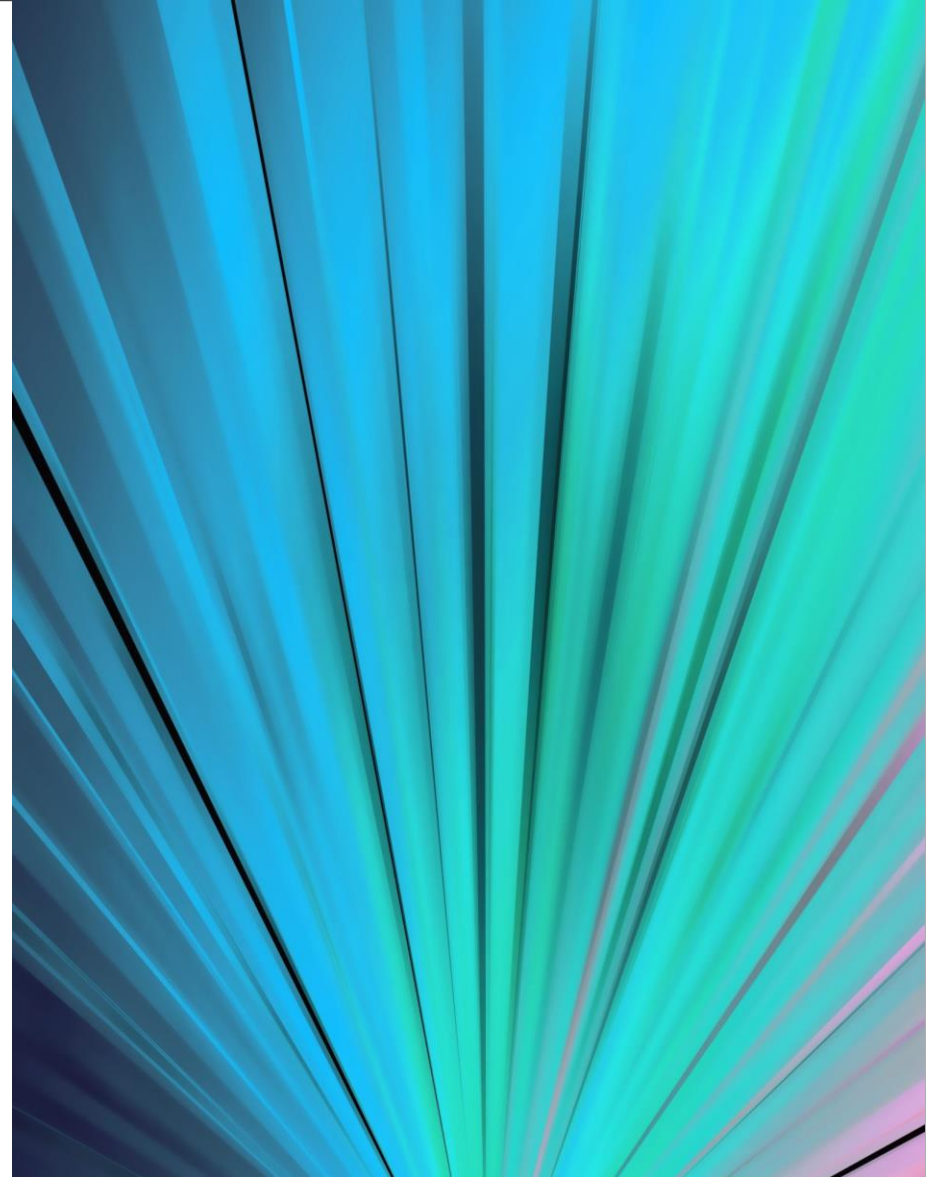
Actuaremos según su indicación, evitando que sea una carga adicional para ella. Será como externalizar este servicio, cuyo protagonismo, control de la información ,será totalmente suyo.

La gestión y la acción comercial pesará más en nosotros. En cualquier caso, contará con una información directa con acceso al programa de gestión para consultas, con informaciones actualizadas de todos los contratos y servicios de sus clientes.



Derechos y Flexibilidad para el Cliente

Acuerdo con las Aseguradoras que, dan soporte a estos servicios, garantizando una flexibilidad total para que el cliente pueda ejercer su derecho de ampliar o ajustar en cualquier momento el servicio contratado.



Acción de Valor/Afinidad

*El interés de este servicio es “**Aportar Valor**” a sus clientes, tener la tranquilidad de haber colaborado con la previsión de su seguridad, dar un paso más en la afinidad de los mismos con su empresa.*

