

Liberty Seguros y sus mediadores expatriates intercambian opiniones y experiencias durante su Workshop & Fun celebrado en Madrid

- ▶ El encuentro Workshop & Fun reúne estos días a más de 75 mediadores y representantes de la aseguradora para tratar la estrategia comercial, los resultados de la compañía y hablar de la importancia de la Experiencia del Cliente y la del Mediador en el negocio Expatriates, entre otros temas.
- ▶ En España, Liberty es una de las principales compañías aseguradoras en ofrecer sus productos a residentes internacionales en España.
- ▶ Durante el encuentro, los mediadores han tenido una participación activa, interviniendo durante el desarrollo de las presentaciones y participando en una actividad en equipo con la que comenzaron las jornadas.
- ▶ La deportista paralímpica Loida Zabala, representante del proyecto #SeSalen, estuvo presente y narró su experiencia y sus proyectos de futuro.

Madrid, 21 de marzo de 2016.- Liberty Seguros celebró los días 17 y 18 de marzo en Alcalá de Henares (Madrid) su Convención Workshop & Fun, el encuentro con mediadores de seguros especializados en expatriates, aquellos ciudadanos extranjeros que residen en España de manera permanente.

En esta edición, todo se ha desarrollado bajo el claim '*Eres la fuerza que nos mueve*', en relación a la gran apuesta que hace Liberty Seguros por los mediadores como su principal canal de distribución. En ella han participado 60 mediadores y 15 representantes de Liberty Seguros, que han podido intercambiar impresiones sobre su experiencia con la Compañía y los momentos que para ellos son más relevantes, como el acompañamiento, el servicio, el momento de la suscripción y las distintas campañas.

Enrique Huerta, CEO de Liberty Seguros, realizó un análisis de los resultados del año 2015 y habló sobre el negocio asegurador español, así como del papel de estos mediadores, que son la cara visible de la Compañía ante los clientes y quienes logran adaptar sus servicios a sus necesidades concretas en productos tan específicos como son los de expatriates.

Por su parte, Paul Oudenhoven ha expuesto que "el nuevo marco social en el que nos encontramos actualmente está cambiando, y nos exige implementar cambios también a nosotros como Compañía. En estos cambios, el papel fundamental es el de las personas que lo hacen posible". Además, ha relacionado estos cambios con ejemplos concretos de las iniciativas actuales que la aseguradora está llevando a cabo para adaptarse al nuevo marco social.

Álvaro Iglesias, Director Comercial Mediado, habló de la estrategia comercial para 2016 y se centró en los resultados del negocio de expatriates y sus retos y objetivos para el siguiente año: "cuidamos la experiencia de nuestros mediadores, trabajando en la mejora de los cinco momentos que hemos identificado conjuntamente con ellos

como más relevantes en su relación con nosotros. Los mediadores desempeñan una labor vital para la Compañía, ya que son nuestro primer canal de distribución. Es por ello que depositamos grandes esfuerzos en garantizarles una experiencia diferenciadora y excelente”.

El negocio expatriate

En España, Liberty Seguros es una de las principales compañías aseguradoras en ofrecer sus productos a los residentes internacionales y que cuenta con una unidad específica y un centro de servicio exclusivo para ellos. Las zonas donde se concentra el mayor número de clientes expatriates son las costas españolas, destacando la Costa del Sol y Costa Blanca, así como Baleares y Canarias.

La voz de nuestros mediadores durante el encuentro

Para Liberty, la voz de sus mediadores es importante y su opinión forma parte de cada proceso y acción que se lleva a cabo en la compañía. Ellos son quienes mejor conocen cuáles son los momentos más importantes en su experiencia con la aseguradora y por ello tienen un papel fundamental en la mejora de su experiencia con Liberty.

Durante el encuentro, los mediadores han tenido una participación activa, interviniendo en primera persona en el desarrollo de las presentaciones para compartir sus impresiones sobre el Órgano Consultivo Nacional y sobre los momentos más importantes en su experiencia con la compañía.

Además, las jornadas han comenzado con una actividad en equipo en la que consensuaban las respuestas a un cuestionario que se les planteó para conocer su opinión sobre temas concretos de su experiencia con la Compañía. Estas respuestas se pusieron en común más tarde durante el desarrollo de la primera jornada.

El proyecto #SeSalen con los mediadores expatriates

Además, en su compromiso por involucrar a todas las personas que forman parte de la compañía en sus proyectos de responsabilidad, la aseguradora quiso acercar a estos mediadores el Proyecto #SeSalen - una iniciativa de Liberty Seguros para animar a la afición y crear un club de fans de del deporte paralímpico y dar visibilidad a los valores que estos deportistas representan de cara a las paralympadas de Río 2016-. Para ello, la deportista Loida Zabala (halterofilia) estuvo presente en una de las jornadas para hablar de sus planes de futuro, contar su experiencia y su historia y hablar con los asistentes.

Acerca de Liberty Seguros

Liberty Seguros pertenece a Liberty Mutual Group, tercer grupo asegurador en No Vida en EEUU. Liberty Seguros opera en España desde el año 2001 a través de un modelo de gestión en el que sus mediadores y clientes son el centro de su estrategia.

Liberty Seguros cuenta con un sólido posicionamiento en el ramo de No Vida, y tiene en la diversificación de productos, con seguros multirriesgo para empresas, accidentes... su principal objetivo para los próximos años.

La compañía cuenta con una eficaz y sólida estructura de negocio multicanal que opera a través de Mediadores y Socios, bajo la marca Liberty Seguros y a través del Negocio Directo (teléfono e Internet) con las marcas Génesis y Regal.

Puedes seguir las novedades de Liberty Seguros a través de nuestro perfil en twitter: [@GrupoLiberty_es](https://twitter.com/GrupoLiberty_es)
Para acceder a la sala de prensa web pinchar [aquí](#)

Gabinete de prensa:

Verónica Muñoz Garcinuño / Sonia Sánchez Ronda

Tel: 91.577.92.72

veronica.munoz@evercom.es

sonia.sanchez@evercom.es