

La multidistribución

Conclusiones

Gracias a sus análisis pertinentes, este estudio demuestra que la multidistribución representa un tema de discusión para muchas entidades del sector asegurador: algunas ya utilizan este modelo para fortalecer su posición en el mercado y ganar cuotas de mercado, mientras otras son más reticentes para utilizarlo por ser ante todo más complicado y caro.

Por tanto, este estudio proporciona un panorama exhaustivo del análisis de los resultados de las principales entidades aseguradoras del sector.

Objetivo del estudio

El objetivo de este estudio es analizar y comparar las diferentes respuestas de las compañías aseguradoras en España frente a clientes que se dirigen a ellas a través de diferentes canales, sin olvidar posicionarse tanto del lado de la entidad aseguradora, tanto como del distribuidor y del cliente.

Valor del estudio

Con este documento, los profesionales del sector asegurador (compañías de seguros, corredurías, entidades relacionadas con el sector...) podrán:

- Inspirarse de este modelo para poder lanzarse en un modelo de multidistribución de seguros.
- Beneficiarse de unos análisis pertinentes y ejemplos al nivel nacional.
- Mejorar la comercialización de sus productos y servicios, inspirándose en algunos ejemplos concretos de multidistribución.
- Apoyarse en las necesidades de cada cliente con el fin de proponer el canal de distribución que mejor se adapte a las expectativas de los clientes.
- Inspirarse de las diferencias de resultados que existen entre un modelo de multidistribución y uno de monodistribución para adaptar su negocio al uno o al otro en función de sus propias exigencias y posibilidades.
- Entender cuáles son las fuerzas y límites de cada uno de los actores de un modelo de multidistribución.

Metodología

En este estudio, INOV Finance, en colaboración con INESE, les propone un panorama exhaustivo de la problemática de la multidistribución, según 3 ejes principales:

- **Los líderes del sector en España y la multidistribución** (Principales datos sobre los líderes del sector asegurador en España, datos sobre otras entidades de interés en la multidistribución,...).
- **Análisis estratégica de la multidistribución** (Diagnostico estratégico, multidistribución contra monodistribución, comparativas,...).
- **El cliente y la multidistribución** (El cliente ante los múltiples canales de distribución, ventajas y límites de la multidistribución, recomendaciones).

Pour vous procurer l'étude,

vous pouvez vous adresser à INOV Finance (info@inovfinance.com) ou aller sur le site d'Inese (www.inese.es/estudios_de_seguros).