



“Conseguirás otra dimensión”

CENTRO SERVICIOS COMPARTIDO

Disponer de un centro de servicios compartido no es una opción, es una obligación para lograr negocios rentables.

Reducir costes, centralizar funciones, estandarizar procesos, eliminar redundancias, conseguir economías de escala y capacidad de negociación son imprescindibles para el éxito.

Summa ha creado el más potente centro de servicios compartido: Back office de administración, formación, obligaciones legales y administrativas.

Para pensar en global y actuar en local.

CENTRO DE EXCELENCIA EN CRECIMIENTO

Piensa en grande para llevar tu negocio a una nueva dimensión.

Nuestro centro de excelencia te permite hacer negocios competitivos que crecen, al poner a tu disposición toda la oferta de seguros del mercado, con los mayores descuentos, mejores tarifas, ventajas exclusivas, bróker Lloyd's y marca de prestigio.

Además de contar con el soporte de un plan comercial, campañas de marketing, explotación de nichos de mercado con productos exclusivos y el intercambio de ideas de éxito.

Podrás integrar mediadores pequeños de la zona, con herramientas de última generación tecnología que te permitirán gestionar estas carteras y/o mediadores de forma automatizada.

REINVENTA TU NEGOCIO

Reinventarse para crecer por encima del máximo crecimiento vegetativo que te puede dar el negocio, queremos apoyarte para expandirte en tu zona mediante integraciones de mediadores y compras de carteras pequeñas.

Conseguiremos adaptar tu negocio a las nuevas realidades asumiendo innovaciones para la expansión comercial con tecnología de vanguardia: BROKIA (CRM y gestión comercial), mutitarificadores, integración total con compañías, firma digital en el móvil, robótica en la elaboración y presentación de propuesta al cliente, gestión robotizada de proyectos para colaboradores, SMS, WP, emails masivos, tarjeta de crédito,...

ELEGIR AL SOCIO ADECUADO ES LO MÁS IMPORTANTE

Solo un modelo de negocio de éxito puede aportar valor a tu negocio.

La más completa plataforma de crecimiento con los recursos humanos, tecnológicos y financieros para escalar.

Fórmulas para cada necesidad: para el que quiere crecer, el que quiere cambiar, el que quiere vender, el que quiere continuar, el que quiere mantener la cartera y por supuesto para el que quiere reinventarse.

Protegiendo el patrimonio y cuidando del riesgo del mediador.