

# SEGUROS ESPECIAL



**PONSODA CORREDURÍA DE SEGUROS PRESENTA EL 'MOTOR' QUE ESTÁ AL SERVICIO DE LOS CLIENTES**

PÁGINA 20

**ENRIQUE RICO: "TRABAJAMOS PARA QUE LA EXPERIENCIA DE NUESTROS ASEGURADOS SEA EXCEPCIONAL"**

PÁGINA 22

**MUTUA LEVANTE CELEBRA SUS 90 AÑOS DE VIDA Y RECIBE EL SELLO DE ENTIDAD SOCIALMENTE RESPONSABLE**

PÁGINA 24

**MIGUEL ÁNGEL LLORENS, CEO DE GROW UP INSURANCE, ESCRIBE SOBRE LA EVOLUCIÓN DEL SEGURO**

PÁGINA 26

**el nostre** ciutat

## PONSODA CORREDURÍA DE SEGUROS

# El motor de la correduría que está a su servicio

TEXTO PCS

Siempre hemos hablado del sector asegurador, de las compañías, de productos, pero hoy vamos a presentar el equipo que compone Ponsoda Correduría de seguros, porque sus componentes son el motor que cada día acuden a la oficina con su mejor sonrisa y su buen hacer, para atender a cada uno de ustedes y ayudarles a encontrar aquello que necesitan, mediante un asesoramiento y un servicio continuado de postventa.

El equipo para poder llevar a cabo su trabajo realiza una formación continua reglada, un sinfín de jornadas y talleres, ya sean de productos específicos nuestros o genéricos de las compañías, para estar al día en soluciones aseguradoras, leyes, normativas, obligaciones, etcétera.

Si tuviera que definir nuestro trabajo, me atrevería a decir que somos solucionadores de preocupaciones del riesgo de nuestros clientes. Te preocupa: ¿tu salud, sufrir un accidente, tu incapacidad laboral, tu dependencia, proteger tu patrimonio, tu empresa, tu actividad, tus trabajadores, tu jubilación, tu finca, tus vacaciones, tu medio de transporte, tu mascota, tu vivienda alquilada, asesoramiento legal, tus joyas, tus obras de arte, tu instrumento musical?... ¡Podemos tener una solución para cada una de estas preocupaciones!... en fin, TU VIDA!!!

Las personas encantadas de verte son:

– Directores comerciales

## Miguel Plana

La especialización es imprescindible y desde Ponsoda hemos apostado por ello, con la incorporación de Miguel Plana, con más de 31 años de experiencia en el sector, para dar respuesta a las necesidades de las empresas de la zona, sumando conocimiento a nuestra Correduría, para dar el mejor asesoramiento.

## Vicente Gisbert

Se hace necesaria la planificación financiera, a nivel individual y la previsión empresarial en todos los temas concernientes a los ramos de Vida, Accidentes, Jubilación, Ahorro Inversión, Seguros de Salud y Seguros de Crédito. Por supuesto, contando con todas las certificaciones profesionales obligatorias para el asesoramiento en estos productos, para ello incorporamos a nuestro equipo a Vicente Gisbert, con amplia experiencia en este sector, acreditada con un larga trayectoria en distintas multinacionales del sector asegurador.

## Francisca Canet

La unión hace la fuerza, por eso desde hace cuatro años, Francis, más conocida como Chesca, se integró con la finalidad de poder acceder a ampliar su oferta de productos propios Espabrok y así poder realizar mejores ofertas, más amplias, mejorando el servicio a sus clientes, con una mayor estructura a nivel nacional.

## Lucia Arevalo

Experta en la suscripción de riesgos empresariales, que lleva con nosotros 31 años. Nunca se cansa de buscar lo mejor para el cliente. Siempre en busca de la excelencia. Ha estado en todos los departamentos, y ha visto crecer la empresa. Su personalidad es arrolladora, con un sentido de la responsabilidad fuera de toda duda, tratándose además de una bellísima persona.

## Begoña Jornet

Experta en la suscripción de riesgos particulares. Le avalan sus 16 años de experiencia con noso-



Esther Ponsoda.



Mari Carmen García.



Francisca Canet.



Jorge Silvestre.



Noemí Figuerola.



Aitor Camaño.



Miguel Plana.



Vicent Gisbert.

tros. Valiente para encararse con las compañías y sacarles los colores, cosa que esconde detrás de una fachada de timidez.

## M<sup>a</sup> Carmen García

Lleva 3 años con nosotros y aunque su trabajo es más bien interno de apoyo a suscripción de empresas y particulares, también trata con el cliente; escuchándole, y asesorándole. Ella define nuestra labor en que “brindamos un servicio personalizado, ayudándoles a proteger sus bienes y a disminuir los riesgos mediante la selección y adquisición de seguros adecuados a sus necesidades”.

## Javier Jaen

Responsable del departamento de prestaciones. Quince años atendiendo y solventando incidentes a nuestros clientes. Profesional donde los haya ¿Cuántos siniestros habrá tramitado? Le caracteriza su buen humor y su ímpetu para que las cosas salgan bien.

## Cristian Mateos-Carnal y Jordi Masiá

Ambos, junto con Javier, coinciden en que, si algo define al seguro, es sin duda, la promesa escrita de que se responderá en caso de cumplirse las condiciones del contrato con el suceso de un siniestro. El tan necesario servicio postventa, donde se materializa el seguro y el servicio. Ahí es donde entran ellos. Y es que sin su servicio estaríamos dejando “solo” al asegurado frente a las compañías y frente a gestiones que requieren de conocimientos, técnica, pericia, dedicación y constante “pelea”. Nosotros nos encargamos de defender los intereses de nuestros asegurados frente a éstas y de gestionar todo el proceso desde su apertura, hasta su cierre. Su labor es el buen gobierno de los problemas de nuestros clientes para no fallarles y seguir “generando confianza”.

## Jorge Silvestre, Aitor Camaño y Aida Blasco

Son los responsables de las oficinas C/ Luis vives,

21, Av. Camilo Sesto, 58 de Alcoy y Av. Valencia, 60 de Muro, respectivamente. Se encargan de que todo funcione según la filosofía de la empresa.

## Noemí Figuerola, Anabel Molina, Ana Carcelén, Laura Castro, Mario Martínez, Juan Linge y Carolina Santonja

Su trabajo principal es el contacto con el cliente, para asesorarle en todo lo referente a productos, presupuestos y cualquier duda o necesidad que puedan tener, ya sea para la contratación de una póliza o de pólizas ya contratadas. Para esto, han de estar en permanente formación para poder proponer soluciones a nuestros clientes y colaboradores.

## Paloma Soriano

Ella vigila que todas las pólizas se renueven, avisa a los clientes del vencimiento de sus pólizas y controla los temidos aumentos.

## Luis Molina

Es el más querido a fin de mes. Ya sabemos en qué departamento está: Contabilidad.

Bromas aparte, en Contabilidad, el trato con el cliente es silencioso ya que no existe una comunicación directa entre las dos partes, pero es esencial para el funcionamiento correcto entre el asegurado y las compañías. Del mismo modo la relación entre proveedores, acreedores, colaboradores, agencia tributaria, obligaciones como cobro, pagos, bancos, cajas son necesarios para que todo funcione.

Y por último estamos **Rafael Ponsoda y Esther Ponsoda**, apostando para que la “orquesta” cada vez suene mejor en todos los sentidos. Pero hoy, los protagonistas son ellos.

Gracias a todos, y a los que ya no están, por su saber hacer, por ser como son y sus ganas de ser cada vez mejores. Hoy Ponsoda Correduría de seguros es lo que es.

Muchas gracias FAMILIA.

EL SECTOR

# El seguro factura un 26% más hasta marzo de 2023 gracias al tirón de los seguros de ahorro

GETTY IMAGES

TEXTO M.P.

Los ingresos de las aseguradoras por primas se situaron en 21.880 millones de euros a cierre del primer trimestre de 2023, lo que supone un incremento del 25,54% respecto al mismo periodo de un año antes. Este aumento se ha debido, principalmente, al tirón del seguro de vida ahorro. De la facturación lograda a lo largo del ejercicio, 11.601 millones de euros correspondieron al ramo de no vida, y los 10.278 millones restantes, al de vida, según muestran los datos provisionales recabados por Investigación Cooperativa de Entidades Aseguradoras (ICEA). Las subidas de tipos de interés han impulsado los productos de ahorro garantizados, que han incrementado su facturación un 78,02%. Su empuje permitió que la facturación total del ramo de vida (la suma de ahorro y riesgo) se incrementara en un 57,42%. El volumen del ahorro gestionado por parte de las aseguradoras a través del seguro de vida se elevó un 1,68% de un año para otro, de manera que las provisiones técnicas se situaron en 197.917 millones al cierre de marzo. La facturación del ramo de no vida se situó, por su parte, claramente en positivo en todos sus ramos, al anotar un repunte interanual del 6,44%. Los seguros de salud crecieron de un año para otro un 7,53% y aportaron 2.944 millones. Las



pólizas empresariales, englobadas en la categoría "resto no vida", sumaron 3.151 millones de euros y crecieron otro 7,34% en los últimos 12 meses. Los seguros de multirisgo subieron un 6,21% en términos interanuales, hasta los 2.401 millones; mientras los seguros del automóvil aportaron 3.105 millones de euros en los tres primeros meses del año, un 4,72% más.

*El patrimonio gestionado por e negocio de vida roza los 198.000 millones de euros al finalizar marzo. Todos los ramos de no vida incrementan su facturación*

## Juntos para protegerte

Estamos para acompañarte hasta donde tu quieras llegar

**Alcoy**

■ C/ Goya, 5  
965 544 399  
■ C/ Luis Vives, 21  
965 333 800  
■ Av. Alameda Camilo Sesto, 58  
965 544 399

**Banyeres**

■ C/ Vinalopó, 4  
966 567 71 7

**Muro de Alcoy**

■ Av. Valencia, 60  
965 531 715

**Alicante**

■ C/ Reyes Católicos, 52  
Entlo. Esquina Av. Óscar Esplá  
965 030 215

**Ibi**

■ Calle Felipe II, 6  
966 550 939

**Ponsoda**  
Correduría de Seguros

**Espabrok**  
GENERAMOS CONFIANZA

## UNIÓN ALCOYANA SEGUROS

# E. Rico: “Trabajamos para que la experiencia de nuestros asegurados sea excepcional”

“La transformación digital es uno de nuestros principales desafíos. Nos encontramos en un momento de aceleración en la implementación de la transformación digital, centrándonos en la automatización de procesos, la robotización, el uso de algoritmos y la incorporación de la Inteligencia Artificial”

TEXTO ENC

## – ¿Cómo trabaja Unión Alcoyana para mejorar la experiencia de sus clientes? ¿Qué acciones se están desarrollando?

– En Unión Alcoyana, estamos comprometidos en mejorar constantemente la experiencia de nuestros clientes. Para lograrlo, hemos implementado diversas acciones. Una de ellas, quizá la más importante, es la creación del Grupo de Atención al Mediador y el Grupo de Atención al Cliente. Se trata de dos equipos de personas de la casa, profesionales con mucha experiencia que dan respuesta ágil a todas las consultas y dudas que puedan surgir, tanto por parte de nuestros mediadores como por parte del cliente que contacta con nosotros. Su misión es dar la mejor solución, no una solución, y en el menor tiempo posible. En aproximadamente un 80% de los casos, la primera experiencia que tienen nuestros clientes con la Compañía es a través de nuestros mediadores. Son ellos quienes asesoran, acompañan, formalizan los seguros y atienden a nuestros asegurados. Por lo tanto, es fundamental que seamos capaces de estar ahí siempre que nuestros mediadores nos necesiten, para poder dar una respuesta ágil y eficiente al cliente y asegurar así, una experiencia satisfactoria para nuestros asegurados. Además, estamos dando pasos hacia la omnicanalidad para reforzar que esa experiencia, sea satisfactoria. Somos conscientes de que la forma de interactuar entre el cliente y la compañía ha cambiado, o, mejor dicho, ha evolucionado hacia el uso de diferentes canales de comunicación, que varían en función de cada persona y situación. Pero en todos los casos, necesitan una solución rápida y eficaz; estamos juntando todas las piezas del puzzle, para brindar la mejor experiencia, independientemente del canal a través del cual, interactuamos.

## – Hablemos precisamente de los clientes de Unión Alcoyana. ¿Cómo cree que la perciben?

– Nos esforzamos por ser percibidos por nuestros clientes como una compañía transparente, honesta, cercana y comprometida. Estos valores fundamentales guían nuestras acciones; no debemos olvidar nunca que somos personas trabajando para personas. El retorno que recibimos por parte de la mediación, es que esos valores, para nosotros fundamentales, se transmiten correctamente y son el fundamento para que se genere una relación de confianza entre ambas partes. Este es nuestro principal objetivo, cumplir con nuestra promesa, estar cuando nos necesitan y basar nuestra relación, en la confianza mutua.

Al hilo, otro aspecto muy importante es que no sólo valoramos el hecho de cuidar a nuestros clientes, si no que trabajamos de dentro hacia fuera, cuidando de nuestro personal, mediadores, proveedores y colaboradores, ya que entendemos que son ellos, quienes hacen posible nuestro éxito. Nos enorgullece contar con un equipo comprometido que com-

parte nuestros valores, ya que estos principios son fundamentales.

## – ¿Cuáles son los principales desafíos a los que se enfrenta la Compañía y cómo lo están abordando?

La transformación digital es uno de nuestros principales desafíos. Nos encontramos en un momento de aceleración en la implementación de la transformación digital, centrándonos en la automatización de procesos, la robotización, el uso de algoritmos y la incorporación de la Inteligencia Artificial, sin perder de vista la necesidad de capacitar a nuestros equipos de trabajo, en estas nuevas herramientas.

Nuestro enfoque actual se centra en buscar la integración de estos cambios digitales para mejorar los procesos internos, pero sin perder de vista nuestros valores como empresa y nuestra cercanía con nuestros clientes. Buscamos encontrar el equilibrio adecuado entre la adopción de nuevas tecnologías y la preservación de la relación humana y personalizada que nos caracteriza.

Otro gran desafío, al que se enfrenta el sector asegurador en general, pero toda la sociedad en su conjunto es el cambio climático. En nuestro caso, somos muy conscientes de esta realidad y estamos trabajando para analizar y abordar su impacto.

Por poner algún ejemplo, estamos trabajando en la creación de un mapa de riesgos en la Comunidad Valenciana, que es nuestra principal zona de influencia y una zona especialmente sensible a los fenómenos meteorológicos adversos. Este mapa nos permite adaptar los riesgos a la realidad y comprender dónde se producen las mayores incidencias, como tormentas intensas, lluvias, granizadas y vientos fuertes. El cambio climático está generando un aumento claro en la siniestralidad y está impactando en diversos ámbitos, como hogares, comunidades, industrias y comercios. Tener toda esta información, nos permitirá desarrollar iniciativas concretas para mitigar el riesgo y plantear soluciones personalizadas, para cada caso.

Desde hace varios años, estamos enviando avisos a nuestros clientes, a través de mensajes de texto (SMS), cuando va a acontecer algún fenómeno meteorológico adverso. Esta medida ayuda a nuestros asegurados a tomar precauciones y medidas para minimizar posibles daños o impactos en sus propiedades. También damos difusión en nuestras redes sociales, e incluso estamos trabajando con profesionales de generación de contenidos en las redes, para difundir mensajes de precaución y seguridad.

El cambio climático es una preocupación global, y como compañía aseguradora, estamos comprometidos en adaptarnos y responder de manera proactiva a estos desafíos, tanto en términos de gestión de riesgos como en la protección y apoyo a nuestros asegurados.

## – El concepto de sostenibilidad empresarial está en auge ¿qué pasos está dando la Compañía?

– La sostenibilidad es y será, un concepto clave en los próximos años. Esto va de crear valor, tanto para garantizar un crecimiento rentable y sostenido de



Enrique Rico, director general de Unión Alcoyana.

nuestra entidad, como para contribuir a la mejora de la sociedad; poniendo siempre a las personas en el centro de nuestra actividad y de nuestra toma de decisiones.

Entendemos que esto no es algo nuevo para nosotros, aunque no se llamara así. Desde siempre, la Compañía se ha preocupado por cuidar de su entorno y ahora, estamos en el momento de poner en orden todas estas iniciativas ya en vigor, para, no sólo, dar cumplimiento a la normativa vigente, sino mostrar ese firme compromiso con el entorno, que desde siempre hemos tenido.

Si hablamos de sostenibilidad, no sólo debemos enfocarnos en la parte medioambiental, sino que va más allá... Entendemos que ser sostenible supone actuar de forma equilibrada en los tres pilares de la sostenibilidad, ambiental, social y de gobernanza. Reciclaje de consumibles y reutilización de materiales reciclados, como las fundas de nuestras pólizas, movilidad sostenible del equipo comercial con el uso de vehículos híbridos, digitalización de procesos para reducir el consumo de papel, alertas meteorológicas vinculadas a fenómenos atmosféricos, seguros concretos para coches eléctricos, placas solares, vehículos de movilidad personal, que reducen las emisiones de CO2, etc. Son algunas de las iniciativas del pilar medioambiental, que tenemos implantadas y sobre las que debemos seguir trabajando.

A nivel social, nuestro objetivo es cumplir con las personas que forman parte de nuestro entorno directo. Estamos comprometidos con la responsabilidad social e intentamos devolver a la sociedad una parte de lo que nos da, en la medida de lo posible. Por ello impulsamos constantemente colaboraciones con organizaciones sociales, el deporte, la cultura y la educación. A nivel interno, fomentamos un ambiente laboral de confianza y compromiso mutuo. Somos familiarmente responsables, garantizamos el derecho a la igualdad de oportunidades y tenemos implantadas diversas medidas de conciliación, como el teletrabajo, la desconexión digital o el crédito horario. Esto son sólo algunos ejemplos, pero estamos trabajando para ampliarlos y mejorarlos.

Por último, nuestra política de sostenibilidad también abarca la gobernanza responsable y ética. Mantenemos altos estándares de transparencia, integridad y buen gobierno corporativo en todas nuestras operaciones. Nos esforzamos por establecer relaciones sólidas y de confianza con nuestro entorno, basadas en la confianza y la responsabilidad mutua. Estamos decididos a seguir avanzando en este camino y contribuir a un futuro sostenible.

# Lo mejor de cumplir 145 años es hacerlo cumpliendo contigo

Porque cumplir años está bien, pero hacerlo cumpliendo cada uno de nuestros compromisos está mejor. Llevamos 145 años caminando a tu lado para asegurar tu tranquilidad. Miramos al futuro con entusiasmo, optimismo y la ilusión del primer día. Así, trabajamos con la energía necesaria para poder garantizarte que cuando nos necesites aquí estaremos.



**145**  
aniversario  
1877 - 2022



**unión  
alcoyana**  
seguros

*Ser y estar*



## ANIVERSARIO

# Mutua Levante celebra sus 90 años de vida

La entidad ha recibido esta semana el sello ETHSI, que la califica como la primera entidad de seguros éticos de la Comunidad Valenciana, un distintivo que se une a la inscripción en el Registro de Entidades Socialmente Responsables

TEXTO ENC

La entidad aseguradora Mutua Levante cumple este año su 90 aniversario. Recientemente ha celebrado este hecho junto a sus empleados, mediadores, colaboradores y miembros del Consejo de Administración.

A la citada celebración asistió, José Vicente Soler, Director General de Economía Sostenible, quien calificó el papel relevante de Mutua en su entorno y anunció, como primicia, que Mutua Levante es la primera entidad valenciana inscrita en el Registro de Entidades Socialmente Responsables. A esta inscripción se le añade que, esta misma semana, ha recibido el sello ETHSI, que califica a esta firma como la primera entidad de seguros ética de la Comunidad Valenciana.

Estas dos distinciones se suman a la certificación que tiene esta aseguradora en conciliación y en seguridad en la información y los convenios suscritos de buenas prácticas.

En la reciente celebración también intervinieron el Presidente de la entidad, Juan Escrig, y Elena Turrión, Consejero Ejecutivo, quienes felicitaron a los asistentes por su colaboración en la consecución de la efeméride y auspiciaron un gran futuro para la entidad.

Este acto sirvió para rendir un homenaje a todas aquellas personas que han hecho y hacen posible



*Fundada en el año 1933, Mutua Levante es una entidad de seguros arraigada a la Comunidad Valenciana, que tiene como objetivo ofrecer el mejor servicio a sus mutualistas*

que Mutua Levante esté celebrando actualmente sus 90 años, y que lo haga además con una gran y reconocida trayectoria, despuntando en muchos aspectos, como el trato humano, la cercanía, la sostenibilidad o tecnológicamente, ámbito en el que está muy avanzada, al igual que en el margen de la solvencia, estando muy por encima de la media del sector.

### Una entidad cercana y del territorio

Mutua Levante, fundada en 1933, es una entidad de seguros arraigada a la Comunidad Valenciana, que tiene como objetivo ofrecer el mejor servicio a sus mutualistas.

Por ello, Mutua Levante es una empresa del territorio, teniendo como colaboradores a profesionales de la Comunidad de distintos sectores, como los proveedores, los talleres o los abogados. Por otro lado, parte de sus beneficios se destinan a Fundación Mutua Levante, mediante la cual la empresa canaliza su compromiso con la sociedad y realiza acciones solidarias, culturales y educativas para retornar a las personas parte de los citados beneficios que obtiene a través de su actividad aseguradora.

Dentro de la conmemoración de este 90 aniversario, Mutua Levante editará un libro que hará un repaso a la historia de esta empresa, el cual están preparando Lluís Vidal, Elisa Beneyto y Àngel Beneito.



# Cuidando de ti desde 1933

Las mejores  
coberturas  
adaptadas a ti

- \_SeguroAUTOS
- \_SeguroHOGAR
- \_SeguroCOMERCIO
- \_SeguroDEPORTE
- \_SeguroMOTO
- \_SeguroVMP

900 200 232  
atencioncliente@mutualevante.com  
www.mutualevante.com

**90**  
años  
1933 · 2023  
MUTUA LEVANTE



Miguel Ángel Llorens Camps, CEO de Grow Up.

## OPINIÓN

## Grow Up Insurance, la evolución del seguro

La oficina de Generali de la Avenida Juan Gil Albert, 69 cambia de imagen, cambia su concepto.

Cambia la forma de ofrecer garantías a sus clientes. Una evolución del seguro centrada en la satisfacción del cliente

MIGUEL ÁNGEL LLORENS CAMPS – CEO GROW UP

Actualmente, en el mercado de los seguros existe una brecha de confianza de los clientes ante una cada vez mayor incerteza. Además, hay que lidiar con la rápida evolución de las necesidades y preferencias de los clientes en un mundo cada vez más digital y orientado a la inteligencia artificial. El futuro pasa por crear productos y servicios que satisfagan las demandas del mundo digital, disruptiendo con los canales de distribución tradicionales, en un ecosistema centrado en el cliente, en su valor.

A medida que las expectativas de los consumidores evolucionan y el sector se transforma, nuestra estrategia debe girar en torno a nuestro propósito social, transformar el modelo de negocio para satisfacer las nuevas necesidades de los clientes y desarrollar una organización ágil y tecnológica.

El incremento de la inflación está teniendo repercusiones, no solo en los gastos generales de las compañías, sino también en el coste medio de los siniestros, y esto, unido al incremento de frecuencia de ciertos ramos y a la competencia en precio del mercado, provoca en todas las entidades la necesidad de reservar el resultado técnico y financiero.

Todo esto genera un mercado cada vez más competitivo, basado en la búsqueda de beneficios y la estandarización, rigidez, e impersonalizarían



de productos. Quedando el cliente como el gran damnificado.

### LA FÓRMULA

Grow Up Insurance adquiere la oficina que hasta junio de este año, está gestionada por Red Mediadores SAS, como agencia exclusiva de Generali. Motivados por la situación de un mercado cada vez más impersonal y automatizado, Grow Up se centra en ofrecer un abanico mucho más amplio

de productos y servicios enfocado a generar experiencias que cumplan con las expectativas del cliente.

El diseño de productos y servicios se centra en resolver necesidades y expectativas de clientes, tanto particulares como empresas. Para ofrecer ese valor añadido, creemos en la necesidad de escuchar al cliente de forma activa para conocer qué soluciones generarán satisfacción y cumplirán con las expectativas de estos.

El objetivo es ir más allá del servicio tradicional, a través de un concepto que mejore la experiencia del asegurado.

Como agencia vinculada, continuamos ofreciendo soluciones tradicionales de seguros, con la ventaja de contar con un amplio abanico de compañías. Grow Up apuesta por ir más allá, complementando la cobertura tradicional con producto propio.

Transformar la experiencia de contratar un seguro, valorada por el cliente habitual como algo "intangible", en una experiencia "tangible", forma parte de la visión de Grow Up. Ejemplo de ello pueden ser, mantenimiento y garantía mecánica para el seguro de auto, o mantenimiento de electrodomésticos en el seguro de hogar, de forma que el cliente puede disfrutar de prestaciones de servicios que van más allá de la gestión de siniestros.

Todo ello derivado de la escucha activa al cliente, que es el principal valor que Grow Up tiene como propósito: transformar las expectativas de sus clientes en servicio recibido.

# GROW UP

La **evolución** del seguro.



Cambio de imagen



Avda. Juan Gil Albert, 69 Alcoy  
96 533 24 77 | 96 527 56 58  
[www.growup.es](http://www.growup.es)