



MEDIACIÓN / NEWS

Broker Mediterráneo, la experiencia de una correduría especializada en Farmacias

Redacción 18 de diciembre de 2019

[Tweet](#)

En esta entrevista, Nestor Ramos, director general de Broker Mediterráneo, nos explica la experiencia de una correduría especializada en el sector de oficinas de farmacias y las peculiaridades de las coberturas que necesitan sus clientes.

¿Qué es Broker Mediterráneo?

Broker Mediterráneo es la única correduría especializada en el sector de oficinas de farmacias. En la actualidad y bajo la marca Farmarisk, miles de farmacéuticos de todo el territorio nacional ya confían en nosotros. Personal cualificado, especializado y con un servicio muy específico por las características de nuestros clientes, dan servicio día a día a los farmacéuticos en asesoramiento y atención de siniestros.

¿Cuál es el motivo de esta especialización?

En el sector están entrando nuevas figuras dispuestas a conseguir una parte del mercado de riesgos masa muy importante a base de banalizar el seguro centrándose únicamente en el precio, un bróker pequeño no puede entrar en esta guerra. Por eso, decidimos hace tiempo, viendo lo que se avecinaba, especializarnos en un nicho para poder centrar nuestra ventaja competitiva en el conocimiento en profundidad del cliente y poder crear productos exclusivos para ellos.

¿Cuáles son las principales características de las farmacias?

El sector de las oficinas de farmacias tiene muchas características. Multirriesgos con un contenido importante y con cada vez mayores procesos tecnológicos, responsabilidad civil profesional importante y pocos empleados de media por cada farmacia.

Acaba de conseguir una exclusiva con Vammos del seguro de IT de Empleados, pero dices que, de media, tienen pocos empleados, ¿tienen mucho absentismo laboral?

No, ni mucho menos. Las farmacias tienen pocos empleados de media y no hay casi absentismo, pero también tienen derecho a ponerse enfermos de verdad o recuperarse de accidentes!. La frecuencia no es alta, pero el impacto del coste económico en estos negocios pequeños sí es importante, máxime teniendo en cuenta que en las bajas de larga duración tienen que contratar a un suplente.

¿Cuál es la cobertura que más se valora por los farmacéuticos?

La cobertura básica del complemento que tienen que pagar al empleado cuando se encuentran de baja por incapacidad laboral está teniendo mucha acogida, pero en cuanto se les explica la cobertura opcional del pago de la cuota de la seguridad social y se les hace una pequeña cuenta sobre el coste que asumen, también les interesa y lo están contratando muchos.

¿Qué expectativa de negocio tienes?

No sabría poner una cifra, lo que sí te puedo decir es que ahora está teniendo muchísima aceptación y las perspectivas son excelentes.

QUIÉNES SOMOS CONTACTO POLÍTICA DE PRIVACIDAD AVISO LEGAL POLÍTICA DE COOKIES

© Seguros News 2019