

# ¿USTED SABE LO QUE BUSCAN SUS CLIENTES?

**MAXPAR llega a Colombia trayendo innovación para ampliar la cobertura de seguros y aumentar sus ventas**

Los clientes buscan experiencias con productos, servicios y con atención de las marcas. Las personas quieren primas más razonables, flexibilidad y una relación costo y beneficio con un buen uso de lo seguro.

Imagine que un pequeño accidente, como por ejemplo: ¿una piedra que destroza el parabrisas de su cliente cuando él se dirige a un evento importante? Esto podría cambiar la rutina de un día importante en su vida.



## ¿SU CLIENTE TENDRÍA LA PROTECCIÓN ADECUADA PARA ASEGURAR SU TRANQUILIDAD?

Sabemos que accidentes ocurren en todo momento y un vidrio se rompe en el momento menos esperado.

Como buenos vendedores, no solo debemos presentar el producto o servicio más también debemos ofrecerlo soluciones reales que haga que la vida sea más fácil.

Muchas veces el cliente no sabe que cubre su póliza de seguros y prefiere pagar, por ejemplo, un accidente por aparte para que no se nos suba la prima del próximo pago. Esto genera costos altos, estresa y una insatisfacción.

Priorizar la necesidad del cliente es comprender sus problemas y ofrecer flexibilidad, calidad y una resolución para sus problemas con un costo justo.

Cambiar el vidrio de un vehículo es algo costoso y no siempre la única alternativa. Algunos accidentes menores se pueden resolver reparando el vidrio. Y cuando sea necesario realizar el cambio, debe ser con calidad y un precio justo. La cobertura de vidrios es más económica para el cliente, además de ser una forma para que su cliente tenga un contacto constante con la marca de la aseguradora y no necesite tocar su póliza de seguro.

## Vamos a hacer una cuenta de cómo la cobertura de vidrios ayuda a resolver el problema del cliente:



**UN VIDRIO LATERAL DE ESTE VEHÍCULO TIENE UN COSTO PROMEDIO DE \$95,000.**

**No hay deducible para la sustitución o reparación de los vidrios.**

Con la cobertura de vidrios el deducible **tiene un costo de \$0.00 para el asegurado.**

Una asistencia de vidrio puede generar ahorros de hasta **100% del valor del vidrio de un vehículo.**

MAXPAR llega al mercado colombiano para trabajar en alianza con las aseguradoras en la expansión e innovación de servicios como las coberturas automotrices trayendo la oportunidad para ampliar la cobertura de seguros con servicios de calidad y un excelente costo para sus clientes.

Maxpar, es el mayor proveedor de servicios de asistencia de vidrio para el mercado de seguros en Brasil. Opera como proveedor de las principales aseguradoras con 90% del mercado.

En Brasil, Maxpar es conocida como una aliada comercial de las aseguradoras e intermediarios que pueden generar más negocios, resolver problemas de forma rápida y generar satisfacción del cliente a costo justo.

COSTOS X ECONOMÍA		
VIDRIO	VALOR COMERCIAL	DEDUCIBLE PARA EL ASEGURADO
Panorámico trasero Mercedes Bens C180	\$795.000	\$0.000
Vidrio lateral Mazda 2	\$156.000	\$0.000
Panorámico delantero Mazda CX5	\$565.000	\$0.000
Vidrio Lateral Renault Sandero	\$95.000	\$0.000
Vidrio trasero/luneta BMW Serie 3	\$395.000	\$0.000

## ¿QUE ES LA ASISTENCIA DE VIDRIOS?

En los últimos 20 años ha empezado una revolución en Europa, Estados Unidos que evolucionó a Brasil, donde las aseguradoras ofrecen servicios con ventajas más inmediatas a los asegurados además de cobertura total, pérdida parcial y RCF, dada la cantidad de pequeños accidentes que ocurren todos los días.

Las aseguradoras han cambiado los productos que ofrecen para cubrir situaciones de mayor riesgo, pero con menor gravedad, como pequeñas abolladuras, pérdida de llaves, vidrios, entre otros.

Esta novedad es un tipo de cobertura que garantiza la reparación de daños accidentales. La asistencia de vidrios incluye vidrio panorámico delantero, panorámico

trasero y vidrios laterales, con la opción de cubrir farolas delanteras, traseras y espejos retrovisores.

Este es un nuevo tipo de asistencia que repara el vehículo asegurado sin necesidad de pagar deducible y sin afectar la póliza en la renovación.

Al contratar, el asegurado elige esta cobertura adicional por una fracción de lo que costaría cambiar estas partes de forma privada. No hay ningún costo para la sustitución de los vidrios do vehículo asegurado.

Por tratarse de una asistencia, este es un servicio que, cuando se utiliza, no aumenta la cotización del seguro el año siguiente.



**Jaime Herrera**  
SIP Seguros

"El sector requiere coberturas nuevas e innovadoras, que impacten positivamente las aseguradoras y apoye la confianza del producto de autos entre los clientes, MAXPAR con su producto de Cobertura de Vidrios llega impulsando precisamente esta necesidad además ajustado a una tendencia global de fácil acceso. Nosotros ya lo estamos comercializando."



**Diego Calderon**  
Logam Seguros

"A los clientes les gusta la cobertura por que reemplazan sus vidrios en caso de daño accidental y no tiene que pagar deducible por esta cobertura. Y están seguros de contar con el respaldo de Maxpar, por la calidad y profesionalismo que los caracteriza."

## COMO LA COBERTURA DE VIDRIOS DIFERENCIA SU NEGOCIO Y TRAE BENEFICIOS REALES PARA SU CLIENTE

Colombia es un país donde los niveles de propiedad de automóviles están aumentando, lo que impulsa la demanda de seguros.

Además, nuevos servicios son un incremento en las coberturas y crean diferenciales en el mercado para las compañías de seguros e intermediarios. Los servicios que generan diferenciación brindan una experiencia más positiva para el asegurado, aumentando su lealtad con la marca del asegurador.

A pesar de los efectos de la pandemia, esta es una cobertura que ofrece por ejemplo en Brasil, importantes ganancias mensuales para las compañías de seguros hasta en un promedio del 20%.

Con nuevos servicios y coberturas, el intermediario tendrá más oportunidades de fidelizar al cliente, asegurando así una mayor retribución por asegurado.

## BENEFICIOS LLAVES DE LA ASISTENCIA DE VIDRIO EN ASOCIACIÓN CON MAXPAR:

- ▶ No afecta la póliza y no hay deducible
- ▶ Posibilidad de reparación de la quebradura del vidrio panorámico delantero
- ▶ Asistencia al asegurado en el Centro de Reparación Automotriz propios o en talleres acreditados de alta calidad, con una garantía de 1 año
- ▶ Posibilidad de activación del servicio a domicilio
- ▶ Oportunidad del intermediario y la compañía de seguros de incrementar el ticket promedio

### CONOZCA LA CALIDAD DE MAXPAR

- ▶ Red de talleres propios para garantizar la calidad de productos y servicios
- ▶ Auto distribución: Símbolo de calidad, respeto y seguridad al consumidor
- ▶ Disponibilidad de activación del servicio a domicilio



**Isabela Motta**  
Account Manager en Maxpar  
[comercial.maxpar@maxpar.com](mailto:comercial.maxpar@maxpar.com)

