

Optimizar la experiencia del cliente, conclusión del encuentro entre Grupo Efe, Mok y Allianz Partners

Con el objetivo de mostrar las mejores prácticas entre retailers del sector Electro y proveedores de servicios en España, el presidente de la Asociación Española del Retail (AER) organizó una mesa redonda en la que participó Allianz Partners, como empresa aseguradora referente del sector, junto a líderes de la industria de retailers de Colombia, Perú y Chile

Desde el año 2017 Allianz Partners ha registrado un constante crecimiento en su línea de negocio 'Appliance Protection' (MDDR), situándose como líder en diversos segmentos y posicionándose como referente para 'retailers', 'telcos' y fabricantes. La entidad basa este crecimiento en la oferta tradicional, centrada en ofrecer extensión de garantía a productos de gama marrón y línea gris, así como protección ante daño accidental y robo para móviles, 'tablets', y relojes.

Por este motivo, y para mostrar algunas de las operaciones más relevantes dentro del mercado español al Grupo Efe, especialista del sector retail en Perú, y al Grupo MOK, proveedor de servicios y seguros masivos en Chile, Perú y Colombia, el presidente de la Asociación Española del Retail (AER) organizó una mesa redonda en la que Allianz Partners participó como empresa referente del sector en España.

Durante el encuentro, se analizaron las principales necesidades del sector, además de ser valoradas conjuntamente las mejores soluciones y servicios de extensión de garantía en los distintos acuerdos de los participantes. También se analizó la parte operacional, con el objetivo de optimizar los niveles de servicio y la experiencia del cliente, una prioridad compartida por los prestadores de servicios.

Entre las conclusiones de esta mesa redonda, destaca el intercambio de los diferentes esquemas de colaboración desarrollados por los participantes en el encuentro y la importancia de la cooperación entre el sector retail y los proveedores de servicios. Por otro lado, los participantes de la mesa redonda destacaron que para fidelizar al cliente y optimizar servicios, es necesario ofrecer atención personalizada y experta, basada en el intercambio de experiencias y colaboración obtenidas gracias a este tipo de encuentros.

Fernando Perez de Camino, Head del área de Comercial MDDR de Allianz Partners España, sobre el encuentro: "Es muy enriquecedor contar con el punto de vista de los principales agentes del mercado en otras geografías. Después de este encuentro, nos reafirmamos en que, independientemente del país en el que nos encontremos, los productos de Extensión de Garantía, junto a otros servicios de valor añadido, permiten al Retail Electro complementar su oferta tradicional, fidelizar al cliente y generar una nueva fuente de ingresos con la que contrarrestar los, cada vez más, ajustados márgenes del sector".

Datos de contacto:

Beatriz Toribio Guardiola
910481312

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional Marketing Seguros Recursos humanos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>