IMAGEN :

# AXA flexibiliza su seguro de Hogar

## El cliente crea su seguro con diferentes coberturas y servicios ajustando el precio final sin perder calidad de servicio

Pagar sólo por lo que necesitas. Bajo ese concepto, AXA inició el  
  
pasado año su estrategia comercial para mejorar su competitividad  
  
en el seguro de Automóvil en un entorno de guerra de precios,  
  
mejorando la oferta de su producto sin repercutir en la calidad del  
  
servicio ni en la rentabilidad del negocio. Ahora, tras constatar el  
  
éxito de esta fórmula tanto en la Nueva Producción como en el  
  
margen técnico de Auto, la aseguradora lanza Hogar Flexible bajo  
  
la misma filosofía.   
  
El cliente será el que decida el precio de su seguro de hogar a través de  
  
la selección de las coberturas y servicios que necesita. Además, por  
  
primera vez en España, AXA incorpora en Hogar coberturas  
  
tradicionalmente exclusivas del seguro de Auto que reducen el precio  
  
del seguro, como el copago o el uso exclusivo de reparadores de la red  
  
AXA Calidad. Todo ello manteniendo la calidad del servicio con la que  
  
AXA quiere diferenciarse de sus competidores.  
  
Asimismo, y al igual que ocurre con Auto, el nuevo producto de hogar  
  
revaloriza la figura del mediador de seguros, ya que su labor de  
  
asesoramiento se hace más evidente a la hora de ayudar a sus clientes  
  
en el diseño del producto que mejor se adapte a sus necesidades reales  
  
de aseguramiento.  
  
Para Jaume Miquel, responsable de Particulares de AXA España el  
  
mayor bien material que tienen las familias, los hogares y el contenido  
  
de los mismos, ha de tener la mejor protección, y eso no es siempre la  
  
más cara, sino la más adecuada a cada familia.   
  
Tras el éxito de Auto Flexible hemos lanzado Hogar Flexible con la  
  
misma orientación. Que el cliente pueda elegir el seguro que necesita y  
  
pague sólo por lo que contrate, sin reducir la calidad del servicio, ha  
  
añadido Miquel.  
  
Hogar Flexible cuenta con tre  
  
Artículo publicado en AXA