



David Casado (Casado & Vázquez, SL)

“Un mediador profesional siempre debe estar en guardia”

Tu hermano y tú trabajáis en vuestra correduría de Leganés. ¿Sois segunda generación?

Segunda generación, no. Hemos sido, y somos, primera línea. Siempre hemos tenido la fortuna de contar con mi padre, que nos ha hecho partícipes de todas las decisiones. Nos ha enseñado a compartir los valores propios de esta profesión y de nuestra familia. Por eso, no me gusta hablar de segunda generación, sino de primera línea.

Llegué al negocio con 17-18 años cuando trabajábamos como agentes exclusivos. Compatibilizaba la universidad con la oficina. Y mi hermano también, pero cambiándonos los turnos para que el negocio estuviera constantemente atendido.

¿Qué es lo que más te agrada de esta profesión?

Me gusta todo lo que aprendes a diario porque afrontas diferentes facetas. Cada situación te aporta algo nuevo. Tienes que estar al día, renovarte, actualizarte, hay que saber escuchar... Estamos aquí para ayudar a nuestros clientes, para interactuar con ellos, con la calle, con el pulso de la vida...

Hazme un análisis de tu competencia.

Es bueno que exista la competencia porque te hace evolucionar y te convierte en mejor profesional. Te ayuda a depender solo de ti mismo. Por eso, para mí, es positiva.

¿Qué ramos trabajáis?

Entre mi hermano y yo (que somos los titulares de la correduría), trabajamos todos los ramos. En general, es un cliente de clase media obrera, que llega hasta nuestra puerta. También está el cliente de empresa, que tienes que salir a buscarlo.

¿Qué hacéis para seguir creciendo?

Trabajar desde la oficina nuestros clientes y por supuesto salir a la calle ofreciendo nuestro servicio, atención y ayuda, visitando comercios y empresas, Nuestros clientes y amigos nos recomiendan y es cierto que “el boca a boca” funciona. Hacemos comprender al barrio y a nuestro entorno que pueden contar con nosotros. Es nuestro deber estar siempre en alerta...



Dices: “hay que estar siempre en guardia”, ¿por qué?

Porque en esta vida, en general, tienes que estar atento, no para luchar, sino para estar pendiente de los cambios, de las necesidades de la gente, de las novedades de las compañías... En nuestro caso, las aseguradoras cubren diferentes riesgos. Debes estar atento al mercado y dispuesto a escuchar. Permaneces en modo de

observación constante para evolucionar y detectar necesidades.

Primero, hay que ser constante en todo lo que hagas. Segundo, respetuoso: respeta y serás respetado, como regla de convivencia para dejar puertas abiertas allá donde vayas. Y tercero, tener la conciencia tranquila por acciones sinceras, honestas y profesionales

Explícame cuál es el papel del corredor sobre otros mediadores.

Es el grado máximo de formación en mediación de seguros. Te exige una cualificación adicional. La correduría te permite una independencia real. El cliente es tuyo. Las compañías son satélites con los que conectamos en función del cliente. Nosotros elegimos qué productos y qué compañías resuelven mejor sus problemas. Esto exige capacitación, formación, ayuda.

En otro tipo de mediación estás limitado a productos y compañías. Aquí, no. Somos libres.

Dentro de poco vas a cumplir un año con nosotros, ¿Estás satisfecho con los servicios de E2K?

Muy contento. Me ayuda en el día a día de mi actividad y en la presencia continua ante el cliente con soluciones de comunicación digitales, contenidos para las redes sociales... Al final, si lo tuviéramos que hacer nosotros, no podríamos.

¿Tú qué eres: corredor o empresa de correduría?

Un corredor tiene que ser una empresa. Solo cuando nos gestionamos como una empresa somos capaces de centrar el tiro hacia donde queremos ir. Significa que gestionamos correctamente el riesgo del cliente y nuestro trabajo interno.

¿Cuáles son tus aficiones?

Soy muy deportista. Habitualmente voy al gimnasio. También, soy muy aficionado al ciclismo de montaña y carretera. Practico artes marciales y, ahora, hago boxeo. También soy un apasionado de los caballos.



Vaya..., ¿y te da tiempo a todo? ¿Alguna cosa más?

Tengo 40 años y 4 hijos: 2 niñas mayores (10 y 7 años) y 2 niños pequeños (de 5 y 2 años). ¡Ah! Y comparten mi afición por el karate.



Más información:

www.casadoyvazquezseguros.es

Rioja, 5 Leganés (Madrid)

916 871 929

www.facebook.com/casadoyvazquez