

Salut Fabroker Clic Salut neix per garantir a les persones el millor servei de salut que necessiten en cada cas

Entrevistem Jordi Nadal, responsable de Salut Fabroker Clic Salut



Jordi Nadal, responsable de Salut Fabroker Clic Salut | Cedida

Els seus primers passos al món assegurador van ser a la ciutat de Tarragona, a les principals entitats del sector. Més tard es va moure per Lleida i Barcelona per tornar de nou a casa on ha continuat una feina que l'apassiona. Ara, amb una trajectòria de més de 40 anys al món de les assegurances de salut i després de retrobar-se amb Francesc Solà i Jordi Ferré, a qui coneixia de fa molts anys, el **Jordi Nadal** encapçala el departament **Salut Fabroker Clic Salut** que aquesta corredoria, líder a la demarcació de Tarragona, ha creat per donar resposta a una realitat: arran de la pandèmia, la gent i les empreses han vist la necessitat de tenir cobertura sanitària privada.

- Jordi, per què has decidit apostar per Fabroker?

- Hi ha diversos factors. Conèixer la corredoria, que per mi és la de referència a la província, i el fet de tenir amiatat amb el Jordi i el Francesc, hi fan molt. Per altra part, el projecte és engrescador, un projecte pensat en l'expansió exponencial que representa la creació de Salut Fabroker Clic Salut, que dona peu a consolidar un bon ritme de treball i de creixement a tota la nostra regió, però també a Castelló o Mallorca i per què no pensar en tot l'estat espanyol.

- De la vostra unió neix aquesta nova marca, nou producte, que és Salut Fabroker. Explica'ns què és exactament?

- És la millor possibilitat de posar a l'abast de tothom les solucions en salut que es demanden, ja sigui a nivell personal a casa, com a nivell global a les empreses i corporacions. Si assegurem casa nostra o la nostra indústria, per què no pensem en assegurar la nostra salut que és el més preuat que tenim? I més en un moment on els serveis sanitaris públics estan totalment col·lapsats. Aquest és el punt de partida de Salut Fabroker, el que pretenem és que la societat ens vegi com una marca prèmium per a la cura de la seva salut, el corredor assessor amb totes les companyies i mútues asseguradores que treballa per aconseguir els millors preus i avantatges per al pacient-client.



Una de les tanques per donar a conèixer Salut Fabroker Clic Salut Foto: Cedida

- Quins tipus de serveis oferireu a partir d'ara als particulars a través de Salut Fabroker Clic Salut?

- Tot el servei que necessiti per contractar una assegurança nova o per millorar les prestacions actuals amb la companyia que té contractada. Li farem a cada client el seu vestit a mida. Normalment, quan el particular s'interessa per una assegurança només mira el preu i, en cas que sigui de sanitat, com a molt es mira el quadre mèdic. Nosaltres som aquí per fer-los veure tota aquella lletra petita que tenen els contractes: hi ha pòlisses completes, amb copagaments o sense ells, que molts particulars no saben ni que existeixen o si les necessiten. Aquest és un exemple d'allò que fem, ser prescriptors del tipus d'assegurança que s'ajusta en cada cas.

- I quins avantatges i productes teniu previstos per a les empreses des de Salut Fabroker?

- Hem creat aquest departament de la mà de Corporate Fabroker per arribar a tot el teixit empresarial i industrial oferint el producte de salut. Moltes empreses el tenen amb entitats asseguradores i ara comencen a conèixer els nostres serveis. Els auditem tot el que tinguin contractat en l'àmbit de la salut per acabar oferint-los més serveis i menys costos un cop hàgim establert les necessitats reals que tenen. Serem els autèntics Health Risk Management de tot el seu equip humà i de les seves famílies. L'assegurança mèdica privada aporta beneficis a l'empresari i també als seus treballadors, entre altres, beneficis fiscals. Nosaltres tenim la funció de fer-los veure que si tenen un romanent de diners, el poden destinar a aquest àmbit.

- De quins recursos humans o mitjans disposa Salut Fabroker Clic Salut ara i a curt termini?

- Aquest departament comença a caminar amb la meua incorporació, així com també la de la corredoria M&P Diagonal amb l'Albert Pujol, que és una molt bona notícia perquè ells operaven des de sempre en l'àmbit de la salut, i l'arribada de la Yolanda Hoyo que és una professional molt consolidada al món assegurador de la salut, a més de la incorporació de l'Aleix que ens ajudarà amb el Call Center per poder atendre molts clients. A l'equip també hi sumem l'Albert Gil del departament Corporate Fabroker, i que ara promourà Salut Fabroker a pimes, empreses i corporacions. A això hi sumarem, al proper mes de gener, la pàgina web www.clicsalut.com on podràs veure quins productes tenim i què et podem oferir. Així, arribem a la societat per totes les vies, amb la plataforma digital, però i sobretot amb el contacte directe.

- Què suposa la integració de la corredoria M&P Diagonal a Salut Fabroker?

- És molt important perquè aporta la seva expertesa de tots aquests anys, més de 20, en l'àmbit assegurador de la salut. Estem convençuts que els seus clients entendran perfectament el nostre projecte i els nous avantatges que els oferim i que els beneficiaran. L'Albert Pujol està molt satisfet amb la seva integració a Fabroker.

- La campanya de difusió de Salut Fabroker arriba acompanyada d'unes tanques publicitàries que ja es poden veure a Tarragona i Reus. Al final i amb la suma de tots els factors i agents, s'ha creat un producte que és únic al mercat.

- Exacte, la suma enforteix i beneficia directament el client que, en lloc de veure una entitat concreta, veu Salut Fabroker Clic Salut i, per tant, la solució a totes les seves necessitats quan pensa en la salut i el seu benestar.