

“Mitigamos los riesgos de la construcción con seguros para el promotor”

JOSÉ MARÍA ESTEBAN DIRECTOR NACIONAL DE PROMOCIÓN INMOBILIARIA DE ORES & BRYAN

Ores & Bryan es uno de los principales actores en el mercado del seguro de crédito y caución de la mano de la compañía Mic Insurance.

¿Cuáles fueron los orígenes de la empresa?

Ores & Bryan nace con la idea de ser un referente en el mercado del seguro de caución y de crédito. Hoy somos el corredor líder y un referente en afianzamiento y seguros para condicionantes de licencia, tanto en promotor puro como en gestoras de cooperativas.

¿Qué es Ores & Bryan y que valor le aporta MIC?

Como parte del grupo SABSEG, Ores & Bryan es uno de los principales brókeres a nivel Ibérico. Nuestra estrecha relación con una empresa líder y especializada en construcción

como MIC nos aporta capacidad y saber hacer.

¿Cuál es la propuesta de valor de la firma en el mercado asegurador?

Nuestra propuesta es la especialización y la creación de productos de nicho, como el de afianzamiento en cooperativas creado para el marco del acuerdo, por ejemplo, con CON-COVI, con la compañía MIC. Ores y Bryan aporta su departamento de reaseguro de caución, que permite que proyectos elevados en capital puedan salir adelante aunque inicialmente tengan alguna dificultad en su concreción.

¿Qué productos ofrecen en riesgos para empresas y particulares?

Dentro del grupo tenemos varias áreas de especialización, como las garantías necesarias para la promoción inmobiliaria, las licitaciones públicas, empresas de trabajo temporal, empresas de seguridad o garantías internacionales. En nuestra web avalesyfinanzas.com se pueden



José María Esteban Carretero, Director Nacional Promoción Inmobiliaria de Ores & Bryan, y Antonio Morera Vallejo, Presidente de MIC Insurance

ver todos los productos y sectores en los actuamos.

¿Cuáles son las principales garantías que ofrecen dentro del sector inmobiliario?

Hemos editado un libro de promoción junto a MIC Insurance que recoge todo lo que podemos ayudar en el sector, acompañando al promotor o cooperativa desde el momento que señala el suelo, hasta

que entrega las viviendas, mitigando los diferentes riesgos con seguros a medida. Además, hemos creado un producto para que queden cubiertas las viviendas una vez finalizada su construcción hasta su entrega a los compradores finales.

¿Qué diferencia a la compañía de sus principales competidores?

Creo que hay tres aspectos que nos diferencian: el primero es la

presencia directa en varios puntos de Andalucía, Murcia, Cataluña, Madrid o Galicia, ya que consideramos que la relación personal mejora el servicio. El segundo aspecto es nuestra apuesta por la tecnología, con herramientas y aplicaciones como Oresnet, Caucionet y Avaletesnet que facilitan la conectividad permanente con el cliente. En el caso de Avaletesnet 3.0, tenemos más de 600 empresas que licitan ante la administración pública y utilizan esta herramienta para emitir sus avales en cuestión de horas para presentarse o adjudicarse concursos públicos. Por último, destacaría nuestra internacionalidad, ya que acompañamos a nuestro cliente en diversos países.

¿Cuáles son los planes de futuro de Ores & Bryan y de MIC Insurance?

Nuestros planes son seguir siendo líderes en el servicio a la construcción y promoción en España, dado que, la especialidad y experiencia de ambas empresas nos permite tener conocimientos que otras firmas no tienen dentro del sector.

