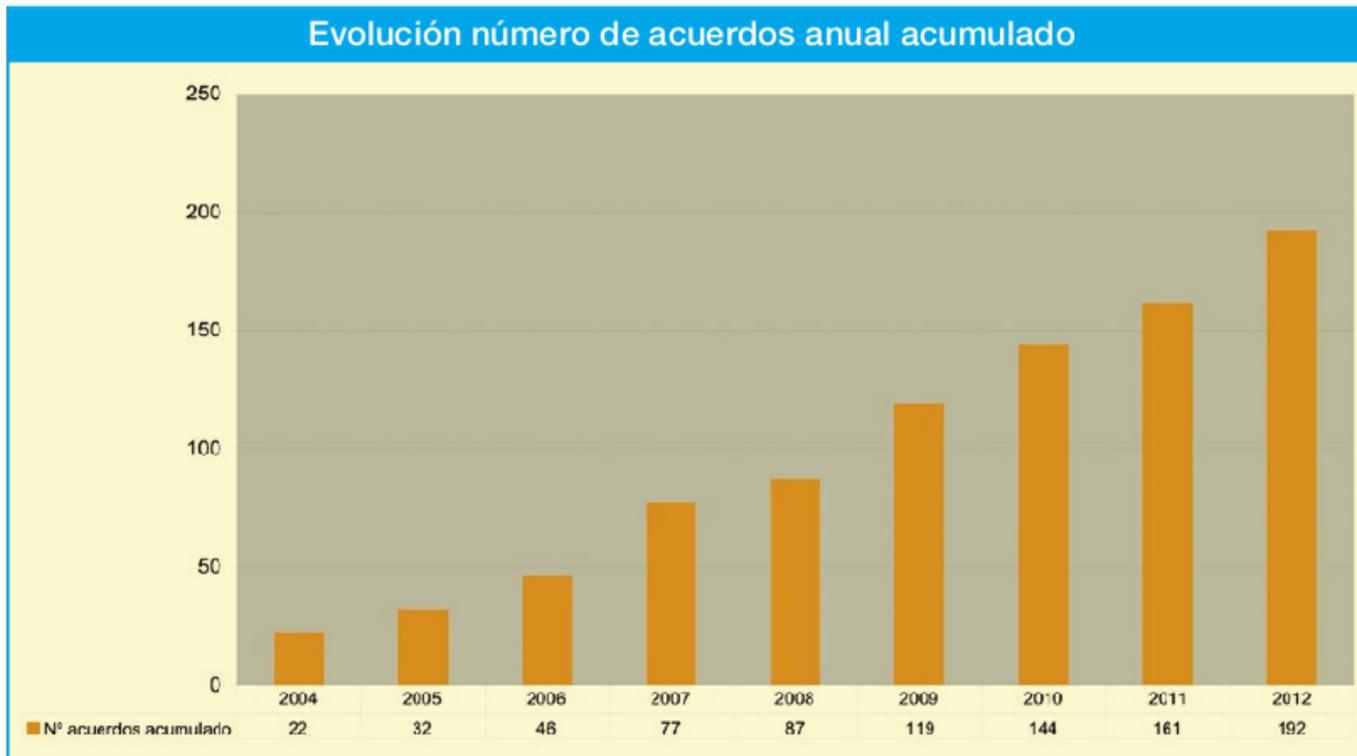


Asepeyo Club: seguimos sumando ventajas

El 3 de julio del año 2001 se publicó una circular en la que se informaba de la creación de nuestro club de empleados: Asepeyo Club. Ese año se inició el compromiso de poner a disposición de los empleados una plataforma de acuerdos en condiciones ventajosas en la compra de productos y servicios. Una iniciativa que pretendía crear un servicio exclusivo para los empleados de Asepeyo mediante el cual pudieran beneficiarse de un ahorro económico.

Desde entonces y bajo la filosofía de poder ofrecer acuerdos en todos los sectores posibles se siguió ampliando en número y gradualmente se fueron también diversificando las categorías. En la siguiente gráfica podemos ver cuál ha sido la evolución del número de acuerdos del club.



En el año 2008 se cerró un acuerdo con la empresa Beneficia y se añadió un portal gestionado externamente que nos proporcionaba acuerdos adicionales a los ya suscritos internamente. Esto supuso un salto cualitativo en nuestro club ya que se vio incrementado notablemente el número de acuerdos y la forma de acceder a su consulta. Este portal se incorporó en el apartado de Asepeyo club del portal del empleado. Tres años después, en 2011 otro portal se incorporó a nuestro club con el mismo objetivo que el anterior. Este portal, más

moderno en su enfoque tanto por la estructura de acuerdos como por la calidad de los mismos se ha consolidado como el más visitado y utilizado en nuestras compras. De hecho cuenta con 2.204 usuarios que se han registrado voluntariamente y el importe de las compras realizadas en el último año por los usuarios asciende a más de 60.000 euros. Esta confianza y buen funcionamiento de la plataforma son algunos de los argumentos que nos han llevado a decidir que la gestión de nuestro club debe traspasarse a la empresa Colectivos VIP.

Entre las ventajas que supondrá que una empresa especializada asuma el mantenimiento y actualización debemos citar:

- Centralización de todos los acuerdos en una única plataforma, accesible desde el centro y desde casa.
- Mayor posibilidad de cerrar nuevos acuerdos e incrementar la oferta de manera proactiva.
- Posibilidad de atender peticiones concretas para incorporar nuevos acuerdos.
- Seguimiento de la evolución de la actividad de los usuarios y las compras.
- Posibilidad de valorar los acuerdos publicados por los usuarios
- Existencia de un departamento orientado a la resolución de incidencias
- Conocimiento de la evolución de los datos de uso y actividad: de usuarios, de compras, incidencias, etc.

Lo que inicialmente comenzó como un elemento de fidelización

y valor añadido a los empleados, también se ha convertido en un elemento diferencial para nuestras empresas mutualistas, que vieron la posibilidad de ofrecer adicionalmente una oferta comercial dirigida a nuestros empleados. Una relación beneficiosa en ambos sentidos. De hecho, está previsto recoger en nuestro manual de servicios una ficha con la información del club de empleados como una ventaja competitiva de la Mutua.

Redacción Azul

En memoria de un maestro y amigo



Profesor, amigo y compañero de trabajo, desde la recordada Clínica Anglè de ASEPEYO hasta el Hospital de Sant Cugat, pasando por la Cruz Roja de Hospitalet, el doctor Josep Borrell Pedrós, aun en su ausencia, siempre será un ejemplo para todos nosotros. Destacó por su entrega y amor a la profesión, por su extraordinaria generosi-

director médico del Hospital de Asepeyo hasta su jubilación en 1999.

Le recordaremos como una persona ilusionada, capaz de contagiar su entusiasmo por todo lo que se relacionara con nuestra profesión. Vivió para su profesión las 24 horas del día durante todos los días de su vida. Y cuan-

dad con el paciente, al que siempre defendió y trató con cariño.

Buen formador y docente, excelente comunicador, atendía múltiples y continuas invitaciones para impartir conferencias en todo el mundo. Referencia en cirugía de la rodilla a nivel nacional, cirujano de prestigiosos atletas y médico responsable de la traumatología en el FCB, a la par que

do tenía unos días para descansar, pocos, los aprovechaba para volver a sus orígenes, a su pueblo, Castellserà, una pequeña población de Lleida donde él era feliz con su gente, donde todos le querían y le admiraban. Allí el doctor Borrell era «lo Pep, el millor doctor del món, que opera els jugadors del Barça».

¡Cuanto de cierto había en esa afirmación de sus paisanos! Pero para nosotros era el que nos enseñaba el camino, los valores, quien nos contagiaba la ilusión. Y así, a su lado durante 30 años, muchos de nosotros aprendimos a ser médicos.

Josep, has sido un verdadero ejemplo para nosotros y para las generaciones futuras. Siempre te hemos llevado y te llevaremos en nuestro recuerdo y en nuestro corazón. Solo nos resta darte las gracias por todo ello.

Josep M. Aguilera y Pep Barrachina