

# TRIBUNA



**Higinio Iglesias López**

Consejero Director E2000 Nuevas Tecnologías

02/12/2007



0



## Aseguranza,Entrevista: Multitarificadores 08

### ¿Software? ¿Herramienta? ¿Plataforma? ¿Qué palabra escogería a la hora de definir a los Multitarificadores?

Depende del enfoque.

Cuando nos referimos como usuarios finales y desde un punto de vista funcional, es apropiado el término de herramienta.

El término plataforma tiene más que ver con una descripción de tecnólogo que combina las infraestructuras de soporte y los desarrollos que hacen posible prestar la función y constituir la solución final como una herramienta de utilidad. El término software resulta una descripción insuficiente y quedaría englobada en la anterior.

*La multitarificación, no es más que un eslabón en la amplia cadena de procesos integrables entre aseguradoras y mediadores.*

*En E2000 si damos una importancia excepcional al asunto global de la integración de procesos, dentro de la cual, la multitarificación ha de tener su particular cuota de importancia.*

### ¿Ha disparado la nueva Ley de Mediación el uso de estas herramientas?

Creo que no. Desde E2000 siempre hemos sido de la opinión de no dar a los multitarificadores más relevancia de la que realmente tienen y valorarlos en su justa medida.

La multitarificación, no es más que un eslabón en la amplia cadena de procesos integrables entre aseguradoras y mediadores.

En E2000 si damos una importancia excepcional al asunto global de la integración de procesos, dentro de la cual, la multitarificación ha de tener su particular cuota de importancia.

### Actualmente, ¿qué porcentaje de corredores y agentes han incorporado los Multitarificadores en su actividad diaria?

En nuestro caso muchos. Más de 400 corredores.

### ¿Qué está ocurriendo con los agentes vinculados? ¿Están llegando los Multitarificadores también a este colectivo? ¿Considera que éste puede ser un segmento interesante para el futuro?

Si un agente vinculado esta capacitado legalmente para hacer una oferta multicompañía, pues parece evidentemente y razonable que pueda estar interesado en un sistema de calculo comparativo multicompañía.

### ¿En que ramos o negocios están teniendo más éxito los Multitarificadores?

Una herramienta que está pensada para ahorrar tiempo y trabajo será más útil aplicada a la automatización de procesos en aquellas modalidades de seguro que más frecuencia de uso planteen. Seguros masa (autos, hogar, edificios, accidentes, ...)

Todo ello, siempre con carácter general, ya que particularmente también pueden surgir situaciones relativas a la especialización de cierto tipo de corredurías en torno a cierto tipo de productos que pueden generar otros escenarios de uso.

### **En general, ¿qué demandan los mediadores respecto a esta herramienta?**

FIABILIDAD.

Que las aseguradoras dispensen servicios de multitarificación con capacidades y reglas de negocio idénticas a las implementadas en sus páginas web para mediadores.

FLEXIBILIDAD.

Que los productos ofertados por las aseguradoras a través de este tipo de herramientas permitan ser modelados por el corredor adaptando la oferta final a sus necesidades.

INTEGRACIÓN.

Que la herramienta de multitarificación esté plenamente integrada con el entorno del corredor.

### **¿Podría describir, en pocas palabras, las características de su Multitarificador y cómo funciona?**

Disponemos de una plataforma propia e independiente de WebServices que conecta con las principales aseguradoras del mercado y que, entre otros, ofrece servicios de multitarificación y emisión de pólizas. Los corredores disponen de dos opciones para operar con nuestro sistema de multitarificación:

a) A través de ebroker, que es una solución global de gestión para mediadores que integra al 100x100 todos los procesos de multitarificación con el back-office.

b) A través de eAsegurador, que es un portal web que de forma específica ofrece servicios de multitarificación. En nuestra plataforma operan a la fecha las siguientes entidades:

Allianz, Axa, Axa-Winterthur, Catalana Occidente, Caser, Fiatc, Groupama, La Estrella, Liberty, Mapfre, Mussap, Reale, Surne, Vitalicio, Zurich

Ofertando productos relacionados con algunas de las siguientes modalidades:

Autos 1ª, 2ª y 3ª categoría, defensa jurídica, asistencia en viaje, retirada del permiso de circulación, hogar, edificios, accidentes, baja diaria por enfermedad.

### **¿Es necesario realizar una fuerte inversión por parte del mediador o contar con grandes conocimientos informáticos para su manejo?**

No. Nuestra herramienta de multitarificación en entorno web eAsegurador es gratis. Inversión 0.

### **Otro capítulo importante es el mantenimiento y actualización de los Multitarificadores, ¿qué ofrecen ustedes en este aspecto?**

Disponemos de un SAU (servicio de atención al usuario) con un equipo de operadores dedicados a tiempo completo y de forma exclusiva a dar servicio a los más de 400 corredores que actualmente operan con el servicio.

### **En cuanto a las compañías de seguros, ¿se puede decir que ya han superado el recelo a estar dentro de estas aplicaciones?**

Si

### **¿Qué acuerdos alcanzan con las aseguradoras para incluir su oferta?**

Desde principios del 2007 estamos alcanzando acuerdos estables de cooperación con las más importantes entidades del mercado; acuerdos generales de cooperación en la aplicación de las nuevas tecnologías a la integración de procesos de negocio.

Acuerdos que contemplan un seguimiento detallado de la evolución de los planes de trabajo, objetivos, estudio

de nuevas necesidades, innovación y establecimiento de sinergias entre aseguradoras cooperantes.

**La competencia en el sector de los Multitarificadores se ha disparado y la oferta en el mercado cada vez es mayor. ¿En qué aspectos debería fijarse un mediador a la hora de escoger la herramienta que más le conviene y no equivocarse?**

Nosotros no somos una empresa de software, somos una organización de corredores que hemos desarrollado un proyecto independiente entorno a la aplicación de la tecnología para mejorar nuestros procesos de negocio; por ello, "fabricamos" lo que necesitamos conforme a como consideramos que resulta más útil a nuestras necesidades funcionales.

**Ustedes están en permanente contacto con mediadores y aseguradoras, ¿cómo cree que están evolucionando, desde el punto de vista tecnológico?**

El sector servicios es muy receptivo, en general, a la innovación tecnológica ya que le aporta eficiencia y productividad.

Las aseguradoras con su actitud ante la innovación son el verdadero motor que marca el ritmo de evolución; el resto de los actores vamos a remolque con mayor o menor influencia. Hay poco consenso sectorial y no existe una base sectorial consensuada de procedimientos que de soporte a las iniciativas singulares. Posiblemente la palabra clave sea "estándar".

**¿Cuáles serán, en su opinión, los próximos pasos en Multitarificación? ¿Cómo evolucionará esta herramienta?**

Se producirá un reajuste del concepto. Se dejará de hablar de multitarificación en singular y se pasará a hablar de integración de procesos en términos globales. En algunas aseguradoras importantes este asunto ya está sobre la mesa, y entiendo que de forma muy acertada a la hora de enfocar una perspectiva correcta sobre que ha de ser una evolución tecnológica en la relación entre aseguradoras y su principal canal de distribución.

Y si todo ello viene acompañado de un consenso en el establecimiento de unos procedimientos comunes y estandarizados, estaremos en el camino correcto, a mi juicio, hacia un Sector 2.0

Su valoración

Promedio (0 votos)

**0 Comentarios**

 **Añadir comentario**