

sector

EJECUTIVO

REVISTA DE ECONOMÍA Y EMPRESAS



Pictet AM:
Seguridad suiza
en fondos
de inversión



**E2000 Financial
Investments:**
ebroker,
la herramienta
indispensable
para el sector
asegurador



Alicia Aza:
"Las huellas
fértiles",
su último libro



**Kurt Hegerich, presidente
de Claro Sol Facility Services**

**Pionero del Facility Management
en España**



“Hemos contribuido a modernizar la distribución del seguro en España”

Miguel A. Gallego

Hace quince años un grupo de empresarios del mundo del corretaje de seguros decidieron emprender; invirtieron capital, recursos e ilusión, y fundaron E2000 Financial Investments, una empresa orientada a la prestación de servicios en el ámbito del sector asegurador con la misión de dar soporte empresarial a actividades y planes estratégicos en el desarrollo futuro de las empresas de mediación. Siempre consideraron el desarrollo tecnológico como la piedra angular en el futuro de los corredores de seguros, y, por ello, desarrollaron el proyecto 'ebroker', que ha evolucionado en estos últimos años desde la concepción de un simple 'software' para corredores de seguros y su gestión hasta la percepción real de una herramienta global de atención a las necesidades organizativas y de conectividad sectorial. Empresas de mediación, aseguradoras, proveedores de servicios y clientes ocupan un espacio común de relación definido por las nuevas tecnologías y la era internet, que está suponiendo un importante cambio en la forma de entender y hacer negocios y el sector asegurador no es ajeno a ello. “Hoy en día 'ebroker' está implantado en más de 500 empresas de correduría de seguros y somos conscientes, y estamos muy orgullosos, de que de una forma muy notable, desde nuestro impulso profesional y actitud emprendedora empresarial en torno al desarrollo tecnológico, hemos contribuido a modernizar la distribución de seguros



en España”, indica Higinio Iglesias López, consejero delegado de E2000 Financial Investments.

La noticia es que *ebroker* ha lanzado al mercado recientemente importantes innovaciones en su ERP, programa de gestión, especialmente concebido para corredores de seguros. Díganos en qué consiste esta innova-

ción y qué ventajas tiene en general para el sector de seguros.

Efectivamente, hemos introducido importantes elementos de innovación en nuestro producto *ebroker* para dotarlo de nuevas capacidades en el ámbito de la inteligencia empresarial. Nuestros clientes son empresas de corretaje de seguros y manejan diariamente gran cantidad de datos con un importante



coste operativo en su obtención y procesamiento, datos que en sí mismos son irrelevantes, pero que tratados a través de cierta metodología y prácticas, se convierten en información y ésta a su vez en conocimiento, resultando de gran utilidad en el apoyo a la toma de decisiones empresariales. Poner en valor los datos e información que una pyme maneja (sea de nuestro sector, corretaje de seguros, u otros) es algo que enriquece al activo inmaterial de cualquier empresa. Hemos dado un importante paso en innovación para acercar las prácticas del Business Intelligence a la pyme y, en cierta medida, trasladar la visión de que no es algo tan costoso como se supone, ni está sólo al alcance de grandes empresas o corporaciones. En resumen, estamos seguros que nuestro producto *ebroker* contribuye a que nuestros clientes avancen como empresarios ayudándoles a tomar mejores decisiones en sus negocios.

¿Los mercados internacionales forman parte de sus planes para el futuro? ¿Están en conversaciones con operadores mundiales y, en concreto, están tratando de llegar a acuerdos en el mercado latinoamericano?

Nuestra prioridad actual se centra en un indiscutible compromiso con la calidad de servicio a nuestros actuales

clientes, el desarrollo e innovación del producto y el crecimiento sostenible en el mercado español. No obstante, también es cierto que nuestra actual posición destacada y relevante como proveedores de soluciones tecnológicas para empresas de corretaje de seguros en el mercado español, unido a la participación, aportación y apuesta por la conectividad de procesos entre corredores y aseguradoras, así como el apoyo a importantes iniciativas sectoriales de estandarización de intercambio de información desarrolladas en los últimos años en torno a proyectos sectoriales como SIAC y EIAC, ha dado como resultado un creciente interés respecto a nuestro producto y actividades en países del entorno LATAM, consecuencia de la difusión de nuestro día a día a través de redes sociales y buscadores en internet. Países LATAM como Chile, Perú, Colombia, Panamá, Costa Rica, principalmente, nos ofrecen en estos momentos atractivas oportunidades para alcanzar nuevos clientes y también internacionalizar nuestra actividad. Estamos explorando y valorando.

¿Cómo está el sector de corredores de seguros en nuestro país?

Por distintos motivos (crisis, política de precios...) el volumen de negocio del sector asegurador en los últimos

cuatro años (2010-2013) ha decrecido, es decir, el sector se ha contraído, la tarta se ha reducido, y el número de comensales a la mesa para su reparto se ha incrementado. La estrategia de las entidades bancarias para intensificar su actividad en la venta de seguros, la orientación a la venta directa de algunas aseguradoras, el fenómeno de los comparadores vía internet (atención a la reciente iniciativa de Google puesta en marcha en California (EEUU) para operar como comparador de seguros), y las iniciativas de otros actores interesados en la distribución aseguradora como fuente de diversificación de sus actividades principales (grandes superficies, por ejemplo), han dibujado un nuevo escenario de multicanalidad sectorial en el que el corredor de seguros se ve obligado a competir de una forma muy intensa y en muchos casos enfrentándose a prácticas más que cuestionables. Actualmente, los corredores de seguros se encuentran en una fase de adaptación y encaje en este nuevo orden de multicanalidad adaptando sus procesos y estructuras operativas como empresas a importantes mejoras en la eficiencia, productividad, capacidad de servicio, y otros factores críticos en su naturaleza de auténticos expertos en el asesoramiento, contratación y gestión de seguros. Actualmente, de todo el volumen de primas que representa el sector asegurador español son aproximadamente 54.000 millones de euros, un 5,50% sobre el PIB, y un 24,06% del volumen no vida, están en manos de corredores de seguros. Los corredores han de trabajar duro en los próximos años para defender su importante peso y relevante papel en la industria aseguradora española. Y deben no sólo conservarlo, sino incrementarlo.

Explique qué es exactamente un corredor de seguros.

Un corredor de seguros es un profesional experto y titulado, especializado en la actividad aseguradora que opera en el mercado de forma independiente (sin vinculación ni afección a ninguna aseguradora en particular) con la misión de asesorar a particulares, empresas e instituciones sobre la forma más adecuada y conveniente de contratar aquellos seguros que mejor se adapten a sus necesidades específicas para proteger

sus intereses y/o patrimonio. También le asesora y asiste durante la vida de dichos contratos de seguros en todo lo referente a su administración y en la gestión de siniestros, representando al cliente ante las aseguradoras en todo este tipo de gestiones y trámites. Las empresas que los corredores constituyen, para desde estructuras empresariales desarrollar dichas actividades profesionales, se denominan corredurías de seguros, y a la actividad en sí misma se suele referir como corretaje de seguros. La actividad de los corredores de seguros está sujeta a ciertas exigencias y obligaciones bajo control administrativo en base a lo regulado por la Ley 26/2006, de 17 de julio, de mediación de seguros y reaseguros privados, y supervisada su actividad por la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, organismo dependiente del Ministerio de Economía y Competitividad. Las Comunidades Autónomas también tienen competencias de supervisión cuando el ámbito de actuación de los corredores se circunscribe principalmente a su ámbito geográfico. No conviene confundir la actividad profesional de agente y corredor de seguros. Los agentes son dependientes de las entidades aseguradoras y actúan bajo su mandato y responsabilidad. Los agentes forman las estructuras propias de distribución de las aseguradoras.

Me parece que a ustedes les aqueja la competencia desleal de muchos bancos que ofrecen seguros a sus clientes aprovechando que solicitan préstamos e hipotecas...

Efectivamente, así es. Los corredores estamos muy preocupados por esta cuestión. No es un problema de la multicanalidad. La existencia de múltiples canales de distribución es un hecho incontestable. Los corredores no estamos en contra de la multicanalidad, estamos en contra de ciertas prácticas de algunos canales, como la banca, que nos crean, a mi entender, una competencia de dudosa lealtad al, entre otras cosas, promover la formalización de pólizas de seguros asociadas a operaciones financieras como hipotecas, préstamos, etc. Y además de considerar dichas actividades como competencia un tanto desleal, entendemos que van en contra de los intereses de los clientes y en este



sentido coincidimos plenamente con la opinión y reivindicaciones de algunas organizaciones de consumidores.

Y puede decir algo de la Directiva de Distribución de Seguros, ¿En qué medida les afecta?

El 5 de noviembre de 2014, el Consejo de la Unión Europea aprobó la Propuesta de Directiva de Distribución de Seguros (IDD), y es posible que dicha Directiva sea aprobada antes del verano y comience su trasposición en los diferentes países, cuestión que aún puede durar hasta dos años. Básicamente esta nueva directiva y todo su proceso de trasposición, que aún ha de producirse, tiene como objetivo establecer las condiciones necesarias para que la competencia entre canales sea justa y transparente en un marco de protección de los derechos del consumidor, en particular, en productos de vida con elementos de inversión. Nuestra actividad está regulada y ello implica dictar normas y establecer mecanismos de control; es importante, y confío que de todo ello resulte un equilibrio justo entre la protección de los derechos del consumidor y una necesaria libertad para que los operadores de mercado se desenvuelvan en escenarios de libre competencia y prácticas respetuosas.

¿Qué es Segurauto?

E2000 Financial Investments, es una empresa orientada a la prestación de

servicios en el ámbito del sector asegurador con la misión de dar soporte empresarial a actividades y planes estratégicos en el desarrollo futuro de las empresas de correduría. Además de nuestra línea de actividad en torno a la tecnología a través del proyecto *ebroker*, que a efectos prácticos opera como una unidad de negocio independiente, también operamos como central mayorista entre aseguradoras, empresas de servicios y corredores a través de la protocolización de acuerdos de distribución aportando valor comercial y operacional. Segurauto (segurauto.com) es otra de nuestras iniciativas empresariales con la mente puesta en el papel que el corredor de seguros ha de jugar en el nuevo modelo que la economía digital traerá al sector. El ramo del automóvil, en cuanto a su condición de seguro obligatorio, será el que posiblemente se desarrolle con más rapidez en su comercialización a través de iniciativas vía internet. Con la irrupción de Google en EEUU como gran comparador, no sería descartable su desembarco en Europa y, finalmente, en España. Estas iniciativas nos hacen visualizar la necesidad de adaptación a este tipo de nuevos escenarios si los corredores quieren retener su actual cuota del 25,45% de participación del ramo de autos. El proyecto Segurauto va en esa línea ■