

Gestión Empresarial

Higinio Iglesias Consejero delegado de E2000

“Es momento de aportar valor para modernizar los seguros”

Lourdes Marín MADRID.

“Tenemos que demostrar al consumidor que el producto de una compañía de seguros es mejor cuando va acompañado del servicio del corredor, y que ese valor es independiente”. Así explica Higinio Iglesias, consejero delegado de E2000, la importadora de un sector que ha sabido sobrellevar la crisis.

¿Qué labor desempeñan en E2000?

Somos una empresa de base accionarial que nació en 2001 y fabricamos servicios para corredores de seguros. Lo que nos caracteriza es nuestra visión innovadora sobre cómo desarrollar estos productos y dar elementos de valor a los corredores, modernizando así el sector.

¿Quiénes lo forman?

Tenemos una representación bastante global, con corredores de seguros que abarcan distintos segmentos de mercado –orientados a los negocios empresariales, particulares, familiares, de coche...-. Ahora mismo, como clientes globales entre servicios de tecnología y de distribución, en E2000 están cerca de 600 corredores de seguros, un 10 por ciento del sector en España.

¿Qué tipo de servicios ofrecen a los corredores de seguros?

Fabricamos servicios de tecnología, ponemos en marcha sistemas de calidad y facilitamos a los corredores acuerdos de distribución con las compañías de seguros. También desarrollamos herramientas de marketing de ayuda a la comercialización y fidelización de los clientes, prestamos servicios de formación y les ayudamos con los trámites formales que les exige la Administración.



FERNANDO VILLAR

Digitalización: “El cliente se informa en Internet y eso ha favorecido a que se incremente el interés”

Valor añadido: “Un corredor de seguros ofrece un producto realmente ajustado a las necesidades”

¿En qué consiste la herramienta ‘eBroker’?

Es un *software* de gestión integral (ERP) para corredores. Con él, además de administrarse y atender sus procesos de operativa interna, pueden relacionarse con otras aseguradoras y con los clientes. Así, *eBroker* permite una gestión eficaz, rápida y sin errores y, además, engloba toda la parte de la conectividad.

¿Qué necesita el sector de los corredores de seguros?

En nuestra opinión, es momento de aportar valor. Hubo un tiempo en el que la industria aseguradora en España comercializaba principalmente a través de agentes y corre-

dores, pero desde hace una década se está volviendo multicanal. Es decir, se está empezando a distribuir por teléfono, Internet, redes de distribución... Este entorno genera una problemática importante de fidelización del cliente y el corredor de seguros tiene que competir teniendo en cuenta. De este modo, están obligados a ser capaces de aportar servicios de valor como factor distintivo, para ser diferentes y competitivos.

¿Han propiciado esta necesidad los buscadores de Internet?

La digitalización y el tratamiento masivo de datos han sido muy importantes. El cliente se informa ahora en Internet. Sin embargo, esto debe ser sólo una referencia de lo que el mercado ofrece, pero un corredor de seguros puede poner a su disposición el producto que realmente se adapte mejor a sus características. Además, Internet ha favorecido el interés del consumidor en los seguros, y eso es positivo pues desarrolla la cultura aseguradora.

¿Y cómo contribuyen a esta modernización?

Proponiendo a las compañías de seguros formas y conductas de distribución innovadoras. Por ejemplo, hemos invertido mucho en tecnología y en proyectos de marketing que ayuden a los corredores de seguros a llegar al cliente. Hemos de ser realistas y reconocer cuál es la percepción de los consumidores, porque si no somos capaces de aceptar ese proceso de cambio, estaremos perdidos. Este año hemos crecido en un 8 por ciento y nuestro periodo de consolidación más claro ha sido durante la crisis, cuando hemos crecido por encima de lo que lo hacía el sector.

Las pymes innovadoras recurren más a la inversión pública

Cataluña reúne la mayoría de empresas en esta situación

eE MADRID.

Apostar por la innovación es un requisito cada vez más importante para las empresas de nuestro país. En este sentido, un estudio elaborado por Informa D&B bajo el nombre *Análisis sobre Empresas Innovadoras* ha revelado que son las pymes innovadoras las compañías que más recurren a la financiación pública.

El perfil más común es el de empresas de menos de 50 empleados y relativamente antiguas. De esta forma, según el informe, de las 11.345 sociedades calificadas como innovadoras por el Ministerio de Economía a 1 de julio de 2015, el 42 por ciento son

42

POR CIENTO

Es el porcentaje de micro empresas calificadas como innovadoras.

micro empresas y el 37 por ciento son pequeñas. Por su parte, las compañías medianas representan el 19 por del total, y las grandes tan sólo el 2 por ciento.

En este sentido, tal y como sostiene la directora de Estudios de Informa D&B, Nathalie Gianese, “tan solo 208 empresas de más de 250 empleados solicitaron un préstamo como empresa innovadora y un 4 por ciento tenía menos de cinco años”.

Por comunidades, Cataluña es la región con más empresas en esta situación, el 20 por ciento del total, seguida de Madrid (16 por ciento) y Valencia (13 por ciento).

La actividad sanitaria es el sector que más empleo crea

Le siguen la industria farmacéutica y la construcción

eE MADRID.

Los datos revelados por la última Encuesta de Población Activa (EPA) han confirmado una tendencia al alza en la creación de empleo durante los últimos meses. Precisa-

mente, en este escenario algunos sectores específicos han sido los más beneficiados, entre ellos, la sanidad, la industria farmacéutica y la construcción.

De esta forma, las actividades sanitarias generaron un total de 14.200 puestos de trabajo en el primer semestre del año, la mayor parte en el sector privado.

Por su parte, la industria farmacéutica ha creado 11.300 empleos, lo que supone un aumento del 16

por ciento respecto a la cifra de finales de 2014.

En palabras de Mar Moreno, gerente de Michael Page Healthcare, una división especializada en la selección de mandos intermedios y directivos para la industria farmacéutica, médica y científica, “la situación actual del sector está favoreciendo la contratación de personal cualificado”. Moreno añade también que el incremento de la demanda de profesionales en dis-

tintas áreas de la industria “demuestra que este campo se está convirtiendo en uno de los principales motores de generación de empleo en España”.

Mejores remuneraciones

La buena retribución económica sigue siendo una de las características más distintivas en este ámbito. Un factor que se debe al alto nivel de especialización de sus empleados. Además, según la división

de Healthcare este paquete retributivo podría aumentar a través de incentivos, remuneración variable o beneficios sociales.

Por último, el aumento de la contratación en la industria farmacéutica tiene su origen, en parte, en el establecimiento en España de filiales de compañías internacionales con el objetivo de reducir costes y mantener así el servicio a otros países de Europa, Oriente Medio y África.