ebroker insights

Nº6 / dic 2017

Acompañamos al corredor de seguros en su Transformación Digital

Higinio Iglesias, CEO de ebroker participa en una entrevista para el medio digital especialista en *startups* El Referente, siendo publicada el día 4 de diciembre de 2017 y en la que habla de la historia de ebroker y su modelo tecnológico para el corredor.

ebroker es una startup que ha evolucionado desde la concepción de un simple software para corredores de seguros y su gestión hasta una **solución global** para la implementación de la estrategia empresarial de los corredores de seguros ebroker. Su fundador, **Higinio Iglesias** es graduado Social por la Escuela Social de la Universidad de Oviedo, Mediador de Seguros Titulado (Corredor de Seguros), y titulado en peritación judicial en seguros.

"Eran los años de Windows 3.11, DBase IV y Clipper; internet no existía. En el año 93, un pequeño grupo de corredores de seguros de distintos lugares de España nos unimos para cooperar profesional y empresarialmente y fundamos E2000 Cooperativa de Corredores de Seguros, y en el año 2001, después de varias experiencias negativas en la búsqueda de soluciones informáticas para nuestro colectivo decidimos, a partir del software que había creado para mi correduría, desarrollar un proyecto tecnológico con soporte empresarial sobre la idea de **un ERP creado por corredores para corredores**, abierto al mercado, al que bautizamos como ebroker", cuenta Higinio.

Desde que en 2001 ebroker tomó el testigo de aquel programa, no ha cesado en su evolución y aportación de innovación operacional a las empresas de mediación, especialmente a los corredores de seguros. Para Higinio todo ello es gracias, en gran parte, al **espíritu apasionado** del equipo que, desde distintos ámbitos, está en el día a día del desarrollo del producto, como por el soporte inversor que desde entonces le ha otorgado la mercantil en cuyo seno se ubica empresarialmente, E2K.

¿Qué aporta ebroker al mundo de la correduría de seguros?

Hoy ebroker es un claro referente tecnológico en el sector asegurador español. Un **partner estratégico** para el acompañamiento de las empresas de distribución de seguros en su proceso de **transformación digital**.

ebroker aporta al mundo de la correduría un enfoque en el que la prioridad es la reducción de las cargas administrativas como camino obligado para la **liberación de recursos administrativos** y su consiguiente **reorientación hacia la labor comercial** y el **incremento de la interacción con el cliente** con el fin de aumentar el nivel de empatía y fidelización de este.

Por sus amplias capacidades funcionales -en constante evolución e innovación-, por su moderna arquitectura tecnológica, por su entorno de seguridad de la información, por su adaptación a la regulación sectorial y normativa aplicable, por la fiabilidad del modelo empresarial que lo soporta, por ser un proyecto de corredores para corredores, hoy más de 600 empresas de distribución aseguradora confían en ebroker como **partner tecnológico**.

"ebroker es la suma de un ERP, un entorno de conectividad sectorial, un marketplace, y un conjunto de servicios de valor 360º para corredores de seguros"

¿Qué servicios ofrecéis a las más de 600 empresas de mediación de seguros que trabajan con vosotros?

ebroker es la suma de un ERP, un entorno de conectividad sectorial, un marketplace, y un conjunto de servicios de valor 360º para corredores de seguros.

Un ERP vertical para distribución aseguradora, que abarca desde las operaciones empresariales habituales de la mediación, hasta la gestión financiera integrada, gestión documental transversal, orientado a la relación con el cliente a través de **CRM nativo** con sistema de mensajería integrada, automatización de eventos y flujos de trabajo, y un entorno integral de movilidad (**APP "Mi Corredor"**) que posibilita la comunicación con clientes en tiempo real a través de mensajería instantánea, video llamada, envío de alertas…

También incluye un conjunto de recursos para las prácticas de business intelligence que van desde el despliegue y personalización de KPIs, a la monitorización de cuadros de mando, pasando por un sistema de segmentación inteligente de clientes basado en resultado en tiempo real de KPIs.

Un entorno de Conectividad Sectorial, que automatiza e integra procesos de negocio con las principales aseguradoras del mercado español, tanto en el ámbito de operaciones comerciales de oferta/contratación de pólizas, como en intercambio bidireccional de información relacionada con pólizas, recibos y siniestros. ebroker está plenamente comprometido con la aplicación del **estándar sectorial EIAC** en sus procesos de conectividad.

Un Marketplace, ebroker Store, que, mediante la implantación de productos aseguradores totalmente integrados en la operativa del ERP. impulsa, fomenta y favorece las relaciones comerciales para la oferta y contratación de seguros entre nuestro colectivo de **más de 600 corredores** de seguros-usuarios de ebroker y las entidades aseguradoras.

Servicios 360º, que aportan valor en el ámbito profesional más allá del beneficio de ebroker como producto software. Por ejemplo, prestamos servicios de contact center especializados en la mejora de la calidad de las bases de datos de clientes para hacer más eficientes las prácticas de **Business Intelligence** y **estrategias CRM**.

Además, ebroker es un sistema diseñado para ser usado en la web bajo distintas modalidades de licenciamiento que incluyen su explotación en nube (cloud computing), fácilmente integrable con otros sistemas a través de su interface de **webservices**, desarrollado siguiendo estándares de la industria como el lenguaje de programación java, bases de datos robustas y reconocidas como **PostgreSQL** y tecnologías con la brecha de la innovación como **blockchain**.

Aparte de estas empresas, ¿qué otros agentes del mercado se pueden beneficiar del uso de vuestro software?

ebroker está orientado de forma específica a empresas de distribución de seguros en cualquiera de sus modalidades o formatos. También puede ser de gran utilidad para el control de contratos de seguro y la integración de procesos con aseguradoras por parte de los departamentos de gerencia de riesgos de grandes empresas o corporaciones.

Además, habéis creado ebroker Store, donde se ofrecen productos de diversas compañías de seguros, ¿qué tipo de servicios se pueden encontrar aquí? ¿A quién van destinados?

Ofrecemos a las aseguradoras nuestra plataforma ebroker como un **marketplace** en el que las aseguradoras pueden visualizar y operar de forma integrada sus productos llegando de una manera eficiente y uniforme a todo el potencial de distribuidores que operan con nuestro sistema. Las aseguradoras no solo tienen la posibilidad de operar la oferta y contratación de sus productos, sino que también pueden desplegar acciones de marketing y soporte a la comercialización. **Conectamos aseguradoras y distribuidores.**

La empresa inició su actividad en la localidad asturiana de Pravia en 2001, ¿cuánto dinero necesitasteis para poner en marcha la empresa?

En sus orígenes ebroker se basó en un modelo de autofinanciación a partir del capital social aportado por sus accionistas, que en su gran mayoría eran empresas de distribución de seguros.

¿Habéis realizado alguna ronda de inversión o recibido apoyo externo? ¿Quién ha participado en ellas?

Nos financiamos con el resultado de la propia actividad. El único apoyo externo que hemos recibido hasta la fecha han sido las ayudas a la innovación e I+D+i provenientes de los organismos públicos para la incentivación que provienen del Gobierno del Principado de Asturias.

¿Tenéis pensado convocar alguna ronda o abriros a nuevos inversores?

En estos momentos no se valora.

"Se espera que el entorno insurtech ayude a vivir y convivir en este nuevo ecosistema del sector seguros"

Actualmente seguís teniendo en Pravia el Centro Tecnológico, ¿tenéis pensado moveros a alguna gran ciudad mejor conectada?

No, en absoluto. Por muchos motivos **Pravia está en nuestro ADN**. Pese a lo que se pueda creer, Pravia es una localidad muy bien conectada. Tiene todo lo que necesitamos. Es una pequeña villa que fue beneficiaria de un proyecto de cableado de fibra

óptica en el que nosotros participamos de forma relevante en el año 2005. El aeropuerto de Asturias se encuentra a 7 minutos de Pravia y nos une con Madrid, Barcelona, Valencia, Sevilla, Lisboa, Londres, París… La Universidad de Oviedo (a 30 minutos de Pravia) titula en múltiples ingenierías, incluyendo la informática. Pravia es una villa de 3500 habitantes con un entorno que favorece la productividad por la calidad de vida que ofrece a todos los que formamos el equipo. Si vienes por aquí se entiende perfectamente.

Nacisteis en pleno 'boom' de internet, ¿cómo ha cambiado la tecnología el mundo de los corredores de seguros? ¿Hacia dónde creéis que va?

ebroker se comienza a cimentar en el tiempo del CGI y el Javascript, primeras tecnologías que hacían que la web comenzase a dejar de ser páginas html estáticas. De ahí venimos.

Venimos de una visión en el que el software para corredores de seguros era algo cuya única utilidad era saber cuántas pólizas tenías, cuántas primas cobrabas y cómo saldabas tus obligaciones derivadas de ellos con las compañías. Poco más.

Desde ahí, paso a paso, se ha ido evolucionando hacia una visión de la tecnología al servicio de la eficiencia en la gestión integral del negocio, del **impulso a la actividad comercial** y al **fomento de las relaciones con el cliente**.

La industria del seguro ha cambiado, y más que va a cambiar. El mundo del seguro se ha vuelto **multicanal**, **omnicanal**, **conectado**, en permanente batalla por la confianza de un cliente cada vez más infiel, y se espera que el entorno **insurtech** ayude a vivir y convivir en este nuevo ecosistema del sector seguros.

En 2015 disteis el salto a Latinoamérica de la mano de JLT Perú, ¿os habéis encontrado con alguna dificultad socioeconómica, política o cultural en este proceso de internacionalización?

En la actividad aseguradora cada país tiene su regulación y sus usos de mercado, máxime fuera de la UE, y en **Perú hemos adquirido mucho conocimiento y experiencia** en un mercado emergente muy atractivo, más aún cuando entras en él de la mano de uno de los **mayores brókers del mundo como JLT**.

¿Cuál es vuestro plan de expansión?

Crecemos a buen ritmo en el mercado español y para nosotros este es el mercado prioritario. Estamos atentos a las nuevas oportunidades que puedan presentarse y no descartamos nada si detrás de la oportunidad hay un buen plan. Este año hemos arrancado un **nuevo proyecto internacional** para dar soporte a la implantación en España de la aseguradora búlgara **EUROINS**, y sobre esto último por ahora no puedo contar mucho más.

¿Qué otros planes tenéis de cara a 2018?

Crecer como equipo y hacer avanzar ebroker desde una **actitud innovadora** comprometida con la realidad de nuestros clientes y el mercado. El resto vendrá sólo.

www.ebroker.es | info@ebroker.es

902 830 500
Agustín Bravo
33120 Pravia | Asturias | España

Copyright © 2017
E2K Global Business Solutions S.A.
Todos los derechos reservados.