

# Entrevista a Saúl González, CTO de ebroker

Muy Segura  
Junt@s somos más y mejores



Saúl González Llaneza, CTO de ebroker es entrevistado por la periodista Flor Cid, del medio sectorial 'Muy Segura'. Ha sido publicada en su edición del 5 de febrero de 2021 a través de sus medios digitales.

¿Puedes hablarnos de la evolución de tu trayectoria hasta tu incorporación a ebroker? ¿Por qué tu apuesta por este proyecto?

Estudié ingeniería informática en la Universidad de Oviedo y me incorporé al mercado laboral durante el último año de carrera, desde entonces han pasado casi 15 años en los que he tenido la suerte de trabajar en muchos proyectos, tanto a nivel nacional como internacional, en los cuales he ido coincidiendo con grandísimos profesionales que me han ayudado a seguir creciendo y reinventándome día a día.

Los primeros siete años trabajé en varias empresas de consultoría, algunas de ellas grandes multinacionales, donde fui desempeñando todo tipo roles, desde desarrollador *full stack* hasta *head* de un departamento de arquitectura, pasando por puestos intermedios como analista o *project manager*.

Los 8 años siguientes he desempeñado la figura de CTO en compañías del sector de las telecomunicaciones, en un primer

momento en una pyme dedicada al reciclaje de dispositivos electrónicos, donde tuve la oportunidad de trabajar con grandes compañías como Vodafone, Ono, El Corte Inglés o Phone House, y fueron precisamente las colaboraciones con Phone House las que me abrieron las puertas de este gran *retailer* especializado en la comercialización de productos y servicios tecnológicos. Mi incorporación a Phone House se realizó en un momento clave y tuve la suerte de poder liderar el proceso de digitalización de la compañía y su integración en un gran grupo empresarial como es Global Dominion.

Por último, hace apenas 1 mes he dado el salto al sector *insurtech*, la verdad que en ese momento no estaba buscando un cambio, pero desde ebroker se pusieron en contacto conmigo, me contaron su trayectoria, sus planes de futuro y tras algunas conversaciones con Higinio Iglesias, CEO de ebroker, su gran apuesta por la tecnología unida a su conocimiento y posicionamiento en el sector de la mediación aseguradora, me hicieron decidirme y aceptar este nuevo reto.

¿Qué significado tiene para ebroker dar este nuevo paso en la evolución de su estructura organizativa? ¿Qué otros pilares fundamentales integran el equipo tecnológico?

Motivado por los nuevos retos de nuestro plan estratégico para los próximos años, en ebroker nos encontramos actualmente en un proceso de evolución en el que se está sumando el gran trabajo realizado a lo largo de los últimos 20 años junto con la incorporación de nuevos perfiles en áreas estratégicas como la gestión de procesos, el *big data* y las infraestructuras *cloud*.

Se han reforzado áreas críticas como la ingeniería de proyectos y procesos, la arquitectura del desarrollo de software y los servicios avanzados al usuario, lo que nos aportará una mayor capacidad para abordar de manera óptima estos nuevos proyectos a corto, medio y largo plazo, y liderar la evolución de ebroker como *partner* de confianza del corredor de seguros hacia su versión 10.0.

Desde mi punto de vista, esta combinación está dando como resultado un equipo humano altamente capacitado, con un gran potencial y que sin duda llevará a la compañía a un nivel superior.

¿Qué funciones clave incorpora la nueva figura del CTO, que representas?

Esta nueva figura de CTO es un paso más dentro de la clara apuesta tecnológica de ebroker y además lo estamos haciendo en un momento que considero es clave, donde la situación socio económica que estamos viviendo actualmente está poniendo de manifiesto que la tecnología ha de actuar como medio para unir a las personas y facilitar su vida en la medida de lo posible.

Me incorporo a este proyecto para aportar todo el conocimiento que he adquirido a lo largo de estos últimos 15 años, potenciando

áreas como el desarrollo de producto, las arquitecturas *cloud native* o la estrategia *devOps*, impulsando además otras áreas que actualmente están en pleno proceso de expansión como son el *business intelligence* y el *machine learning*, complementándolas además con mis conocimientos en analítica de datos y RPA.

Otro de mis objetivos es contribuir en el proceso de afianzar y ampliar nuestras alianzas estratégicas con *partners* tecnológicos, que nos permitirán ser una compañía mucho más ágil, dinámica, plural y disruptiva.

**“Su gran apuesta por la tecnología unida a su conocimiento y posicionamiento en el sector de la mediación aseguradora, me hicieron decidirme y aceptar este nuevo reto”**

Bajo tu responsabilidad: ¿cuáles son los retos más importantes que afrontarán este 2021?

Tenemos un plan estratégico muy ambicioso de cara a 2021 y 2022, donde la tecnología será el eje que nos hará evolucionar, reinventarnos y llevar ebroker a un nivel superior, todo ello por supuesto sin perder nuestra vocación de estar siempre al lado del corredor.

Dentro de este plan estratégico acabamos de lanzar Merlín, nuestro nuevo multitarificador, que responde a una necesidad que había dentro del mercado y que está teniendo muy buena acogida en su fase Beta inicial. Estamos haciendo también una gran apuesta en áreas como *big data* y

*machine learning*, lo que nos permitirá ser una compañía mucho más *data driven*. Todo ello apoyados en tecnologías *cloud* y en alianzas con socios estratégicos.

Además, a lo largo de 2021 tenemos previsto presentar un buen número de novedades tecnológicas, que ahora mismo no puedo desvelar, pero que estarán muy orientadas a ayudar a nuestros clientes y a facilitar las relaciones cotidianas entre los corredores y las aseguradoras.



Recientemente habéis lanzado Merlín, un nuevo multitarificador que nace fruto del compromiso de la compañía, manifestado durante dos décadas, con el corredor de seguros. ¿Qué novedades aporta al mercado y cuál consideras que es su principal valor añadido?

Como he comentado, aunque no es ni mucho menos la única, Merlín es una pieza importante dentro de nuestro *Roadmap* de 2021. Nuestro multitarificador está orientado, entre otras cosas, a cubrir una necesidad que el mercado estaba demandando y no es otra que posibilitar que existan varias opciones en la oferta de multitarificadores para que los usuarios puedan evaluar y decidir libremente con que plataforma quieren trabajar.

Merlín tiene muchas ventajas, entre las que destacan su facilidad de uso, las posibilidades de personalización o los

nuevos servicios que estamos incorporando, como por ejemplo un sistema de identificación de vehículos que agiliza el proceso de inserción de datos en el proceso comercial, o un comparador detallado de garantías a diferentes niveles que permite al corredor conocer al máximo las opciones de oferta para asesorar a su cliente. También se ha tomado en cuenta la utilización de modelos predictivos para el seguimiento y evolución de precios mediante el cual el sistema se encarga de realizar una orientación continua durante el proceso comercial, mostrando recomendaciones y avisos personalizados que ayudan a la toma de decisiones.

Otra de las principales novedades que incorpora Merlín es su componente social, que permite a los usuarios valorar los productos y servicios ofertados, ver las puntuaciones acumuladas y utilizarlas como un factor más en el proceso de ofrecer a sus clientes los productos que mejor se adapten a sus necesidades.

En esta clara y constante apuesta por la innovación: ¿puedes avanzar cuál será la estrategia de la compañía a lo largo de este nuevo año?

Hemos definido un plan estratégico a 2 años, donde queremos balancear la evolución de nuestras plataformas actuales, con la modernización tecnológica y la evolución de nuestro equipo humano, nos estamos preparando para el gran cambio que supondrá ebroker 10, nuestra nueva plataforma ERP.

Hemos hecho una apuesta muy clara de evolución hacia las tecnologías *cloud native*, por las múltiples ventajas que nos aportarán tanto a nosotros como a nuestros usuarios; entre las más destacadas podría citar la flexibilidad que tendremos para realizar cambios y personalizaciones para nuestros clientes, garantizar la disponibilidad del servicio con plataformas redundadas y alta disponibilidad sin que ello suponga un

aumento de costes, poder escalar fácilmente el sistema para afrontar picos de carga y poder seguir ofreciendo una herramienta 100% segura que cumpla perfectamente las normas de seguridad y de protección de datos que le exigimos a nuestras plataformas.

¿Deseas añadir algún comentario o reflexión adicional?

Simplemente daros las gracias por la entrevista y desear que muy pronto podamos estar hablando cara a cara sobre las novedades que desde ebroker vamos presentando a lo largo de 2021.



[www.ebroker.es](http://www.ebroker.es) | [info@ebroker.es](mailto:info@ebroker.es)

902 830 500

Agustín Bravo

33120 Pravia | Asturias | España

Copyright © 2021

E2K Global Business Solutions S.A.

Todos los derechos reservados.