

“Para nosotros, trabajar de la mano de ebroker es fundamental en el mercado español”

Entrevista realizada a Jeroen van Leeuwen (COO Euroins) e Higinio Iglesias (CEO ebroker) con motivo de la colaboración entre ambas entidades para la distribución de Autoway. Publicada en noviembre 2021 por Grupo Aseguranza.



⇒ ¿Cuáles son las líneas de actividad de Euroins?

Jeroen van Leeuwen: Desde 2008 Euroins opera en el mercado de seguros en España; estamos autorizados por la DGSFP en España para trabajar en régimen de libertad de servicios. Con sede en Bulgaria, Euroins forma parte de Euroins Insurance Group (EIG), uno de los mayores grupos independientes en los mercados de los seguros en Europa Central, Oriental y Sudoriental y, también, en la CEI (Comunidad de Estados Independientes).

EIG cuenta con una cuota de mercado que supera el 7% en la región del sureste de Europa, lo que supone más de 3 millones de clientes, 3.500 empleados y unos ingresos anuales de 468 millones de euros. Nuestro principal valor pasa por ofrecer una completa

gama de productos en los ámbitos de Seguros Generales, de Salud y de Vida. Destacar especialmente nuestros seguros de Autos, con los que comenzamos en España. EIG opera en 14 países europeos. A su vez Euroins Insurance Group forma parte de Eurohold Bulgaria, el mayor holding público de Bulgaria por ingresos y uno de los principales grupos de servicios financieros y de servicios públicos de Europa central y oriental, que cotiza en Sofía y Varsovia.

⇒ ¿Cuándo ha entrado Euroins en el mercado español y cómo opera?

J. van L.: Nuestro desembarco en España tuvo lugar hace 13 años. Contamos con una amplia experiencia a nivel internacional lo que

nos permite adaptarnos con facilidad a los diferentes mercados. España se caracteriza por su dinamismo dentro del mercado de seguros. Durante este tiempo en España hemos conseguido ajustar nuestros servicios a las necesidades de nuestros clientes y podemos asegurar que lo hemos logrado con éxito.

“Apostamos por la distribución a través de corredores. Este canal proporciona lo que el cliente necesita: asesoramiento de calidad y personalizado”

Apostamos por la distribución a través de corredores. Este canal proporciona lo que el cliente necesita: asesoramiento de calidad y personalizado. Para nosotros, la figura del corredor nos permite entender las necesidades de los clientes al mismo tiempo que nos facilita la explicación de las pólizas y su redacción en el momento de emitirla y, lo que es más importante, estar siempre con él cuando ocurre un accidente para darle la mejor asistencia en la tramitación de cualquier siniestro. En la actualidad colaboramos con más de 100 corredores y seguimos trabajando constantemente para ampliar nuestra red.

En este sentido, nuestra colaboración con ebroker es clave. Es nuestro principal partner exclusivo y socio de confianza. Su alianza ha sido determinante. Gracias a su plataforma y amplia red de corredores de seguros estamos logrando el éxito esperado y

ofreciendo el mejor servicio y atención a nuestros clientes al mejor precio.

⇒ **¿Cuáles son sus principales áreas de operaciones y proyectos?**

J. van L.: Uno de nuestros principales productos es precisamente el seguro de Automóviles, el cual ofrecemos a través de una amplia red de corredores de seguros. Igualmente, queremos impulsar el resto de los productos y potenciar nuestra relación con el corredor de seguros y cliente final.

En Euroins apostamos por un desarrollo continuo de la tecnología, un ejemplo es nuestra colaboración con ebroker. De esta forma, optimizamos los procesos entre compañía y corredores de seguros. Gracias a esta vía de colaboración, conocemos cuáles son las necesidades del corredor y a raíz de ahí desarrollamos la solución más adecuada adaptando nuestros productos. Calidad y precio van de la mano en todos nuestros servicios para alcanzar uno de nuestros principales objetivos, que es conseguir la satisfacción del cliente.

⇒ **¿Cuáles son las próximas etapas de su desarrollo en España?**

J. van L.: Nos enfrentamos a un contexto más complejo debido a la pandemia. A pesar de ello, valoramos constantemente la posibilidad de desarrollar e introducir nuevos productos en función

de las necesidades de los clientes y de las exigencias de nuestros corredores.

Para nosotros, el foco principal pasa por responder a las peticiones de los corredores, ya que los consideramos esenciales por su vínculo con los clientes y, además, son nuestros representantes comerciales en el mercado. Por todo ello, queremos ampliar nuestra línea de productos para adaptarnos al mercado y a las necesidades de los clientes y que estos productos crezcan horizontalmente. También queremos ampliar la red comercial.



Plataforma ebroker

⇒ **La distribución se realiza a través de corredores y con el soporte de la plataforma de ebroker. ¿El objetivo es ampliar la gama de productos y servicios?**

J. van L.: Efectivamente, nuestro objetivo es ir creciendo, mejorando nuestros productos existentes y ofreciendo otros nuevos acordes a las necesidades actuales de los corredores y clientes. Queremos satisfacer las necesidades de los corredores para ofrecer nuestros productos. En función de esto, ajustamos nuestros servicios.

⇒ **Hace más de dos años que colaboráis con ebroker y ofrecéis seguros de automóvil a través de su plataforma tecnológica. ¿Por qué la elección de un partner como ebroker?**

J. van L.: Trabajar de la mano de ebroker para nosotros es fundamental en el mercado español. Su profesionalidad y conocimiento del mercado nos permite satisfacer a los clientes más exigentes a través de su asesoramiento personalizado. También nos ofrece un factor determinante gracias a sus avances tecnológicos. Y es que nos permite distribuir nuestro producto de forma exclusiva en la plataforma llegando a los corredores de seguros y usuarios.

// Marco tecnológico para los corredores

⇒ ¿Qué productos de Euroins estáis ofreciendo a través de vuestra plataforma?

Higinio Iglesias: A través de nuestra plataforma, los usuarios disponen en condiciones económicas exclusivas del seguro Autoway, un producto de Autos diseñado para el distribuidor de seguros que le aporta ventaja competitiva, adaptabilidad a las necesidades de sus clientes, conectividad plena con la compañía, flexibilidad y sencillez en la contratación.

Un producto con una experiencia de contratación ágil y que pone en valor tanto la reducción de las cargas administrativas de los distribuidores de seguros como la adaptabilidad a las necesidades del cliente del presente y futuro.

⇒ ¿En qué se diferencia? ¿Qué valor tiene una propuesta como la de Euroins y ebroker?

Higinio Iglesias: Uno de los pilares fundamentales en los que se ha asentado el proyecto es la interoperabilidad de información entre Euroins y el corredor para el desarrollo de su negocio, aportando conectividad y eficiencia a través de la tecnología de ebroker y un producto de calidad.

Desde ebroker hemos transmitido a Euroins la importancia de la conectividad y el uso del estándar EIAC; tanto es así que el alcance definido de integración es bastante ambicioso y abarca la totalidad de los procesos, hasta conseguir lo que podríamos definir como 'conectividad ideal', todos ellos basados 100% en el estándar EIAC. Hoy en día, se trata de una de las compañías que intercambia información de recibos de forma bidireccional a través de ebroker.

“También es nuestro objetivo lograr un crecimiento estable y sólido del proyecto, impulsando el negocio de los corredores de seguros a través de ebroker como bisagra tecnológica entre estos y Euroins”

Nuestra propuesta conjunta le brinda a la comunidad de corredores usuarios de ebroker la oportunidad de cooperar con una aseguradora a medio y largo plazo, desarrollar un proyecto donde, como distribuidores puedan decir qué piensan y eso se traslade a la propuesta de producto al mercado.

⇒ ¿Qué objetivos conjuntos buscan Euroins y ebroker?

Higinio Iglesias: Nuestra colaboración busca facilitar la comercialización de productos en un marco tecnológico que contribuya en numerosas ventajas para el corredor, dotándole de opciones aseguradoras y servicios que le hagan más competitivo.

También es nuestro objetivo lograr un crecimiento estable y sólido del proyecto, impulsando el negocio de los corredores de seguros a través de ebroker como bisagra tecnológica entre estos y Euroins.

⇒ ¿Hay potencial en el mercado español para este tipo de alianzas concretas?

Higinio Iglesias: La alianza entre Euroins y ebroker reúne las condiciones necesarias para tener éxito en el mercado: un proyecto innovador, con ideas frescas y que impulsa el negocio de los corredores a través de la tecnología, el conocimiento y el acceso a un importante grupo de distribuidores de seguros usuarios de ebroker, sumado a la gran experiencia de una multinacional, Euroins, que ha construido un gran producto para comercializar en España y que ha entrado en el país de la mano de ebroker como socio de confianza. ██████████



www.ebroker.es | info@ebroker.es

902 830 500

Agustín Bravo

33120 Pravia | Asturias | España

Copyright © 2021

E2K Global Business Solutions S.A.

Todos los derechos reservados.