

“La tecnología será un elemento esencial para que los mediadores conserven su actual liderazgo en la distribución ”

Entrevista a Higinio Iglesias, CEO de ebroker y primer presidente de AETMA, sobre los objetivos de esta agrupación de tecnológicas de la mediación creada recientemente. Publicado en diciembre 2022 por Aseguranza.



Higinio Iglesias es el primer presidente de la recién creada asociación AETMA, formada por las cinco principales tecnológicas de la mediación. es un auténtico ejemplo de cooperación apoyada en el diálogo, el consenso y una visión común para estar al lado de los mediadores de seguros. Iglesias, un veterano conocedor del sector desde sus diferentes responsabilidades sectoriales, subraya la relevancia de AETMA para el mercado y para la mediación y el claro foco en todo lo que tocan.



⇒ Para empezar con la entrevista, este mes de septiembre se hizo oficial la creación de AETMA, la Asociación Española de Empresas Tecnológicas de la Mediación. ¿Por qué era necesaria esa unión, había llegado el momento oportuno de crearla??

Vivimos tiempos en los que la tecnología juega y jugará un papel determinante en la evolución y transformación de los modelos de negocio de los mediadores de seguros, muy especialmente en el ámbito de los corredores, y todo ello ha comenzado a manifestarse a través de importantes proyectos sectoriales. El momento y las circunstancias han propiciado la aproximación de nuestras empresas a un enfoque global y transversal en la aplicación de la tecnología al progreso de la distribución profesional, un enfoque a través de una actitud y visión abierta a la cooperación.

⇒ Los fundadores sois las cinco grandes tecnológicas de la mediación. ¿Habéis incorporado ya más miembros en estos meses? ¿Cuál es el perfil de empresa que tiene cabida en AETMA?

Hasta este momento AETMA está formada solamente por las cinco empresas fundadoras, no obstante, se trata de un proyecto asociativo de cooperación empresarial abierto a todas aquellas empresas cuya actividad principal sean los recursos y servicios tecnológicos para mediadores de seguros y, obviamente, encajen dentro de los requisitos fundacionales contemplados en los estatutos sociales.

⇒ ¿Cuál es el planteamiento concreto de AETMA?

El gran objetivo de AETMA es permanecer al lado de la mediación aseguradora, en un momento en el que la tecnología es un elemento esencial para alcanzar grandes objetivos asociados al proceso de transformación digital, que afecta, tanto a la sociedad, como al mundo empresarial. Deseamos que nuestra iniciativa de cooperación sea percibida como un instrumento para la representatividad de nuestras empresas asociadas, basada en los valores del diálogo y el consenso. En los próximos años habrá muchas cosas de las que hablar en materia tecnológica en el sector asegurador, en muchos casos con importantes implicaciones estratégicas para los mediadores. En ese diálogo altamente trascendente queremos ser su aliado natural y su referente de confianza.

«AETMA es un proyecto asociativo de cooperación empresarial abierto a todas aquellas empresas cuya actividad principal sean los recursos y servicios tecnológicos para mediadores de seguros»

⇒ AETMA ha constituido recientemente su Comisión Técnica y ha establecido sus líneas de actuación, ¿Cuáles son?

La Comisión Técnica de AETMA está formada por los líderes en materia tecnológica de nuestras respectivas empresas. Su objetivo es sumar capacidades y optimizar los recursos para disponer del conocimiento preciso de los proyectos, la mejor forma de abordarlos, y unificar el criterio de la interlocución en los órganos y comisiones de trabajo sectoriales, siempre desde una perspectiva puramente tecnológica. Somos empresas, y con frecuencia hemos de tomar decisiones importantes, principalmente los CEOS, decisiones en el interés particular de nuestras respectivas organizaciones, y en muchas ocasiones condicionadas por complejos aspectos tecnológicos. Ese conocimiento, y la interlocución sobre el mismo, es lo que deseamos compartir mediante la cooperación; otra cosa bien distinta es cómo cada empresa lo traslada y aplica en su estrategia y presencia en el mercado. Las metas inmediatas para la Comisión

Técnica se han establecido en el ámbito de los proyectos EIAC-CIMA y póliza digital.

«Las tecnológicas de la mediación competimos y seguiremos compitiendo en el mercado, que nadie lo dude, una competencia que es buena y necesaria porque va en beneficio de los mediadores»

Por el bien común

⇒ ¿Sois compatibles las empresas que integráis la asociación? Es decir, pese a que sois empresas competidoras, ¿es un ejemplo de apuesta por el desarrollo común?

Tenemos claro que cooperar y competir libre y lealmente en el mercado no son cosas incompatibles. Las tecnológicas de la mediación competimos y seguiremos compitiendo en el mercado, que nadie lo dude, una competencia que es buena y necesaria porque va en beneficio de los mediadores ya que les

hace disponer de una oferta diversa y plural, y además genera una dinámica que hace evolucionar y mejorar los productos.

⇒ ¿Dónde crees que están las mayores oportunidades para las empresas tecnológicas que formáis parte?

Uno de los objetivos de AETMA es participar en las decisiones de cómo hacer y enfocar aquellos aspectos de los proyectos sectoriales que implican las relaciones aseguradoras- mediadores, y que afectan de una forma clara y directa a los procesos de integración con nuestros ERP y herramientas de conectividad. Nuestros productos, juegan un papel de bisagra y nexo de operación entre aseguradoras y mediadores, y por eso entendemos que hemos de participar en la concepción y diseño de esa parte de los proyectos. Todos nos beneficiaremos de hacer las cosas de mejor manera. Todos ganaremos en términos de eficiencia y productividad, y ello no supone tener que renunciar a un valor competitivo.

«De manera inminente o a corto plazo, no percibo una dinámica de concentración en torno a las principales empresas tecnológicas de la mediación»

⇒ El tamaño en las empresas de tecnología empieza a importar para poder desarrollar proyectos ambiciosos y complejos y a unos precios asequibles para los clientes. ¿Las grandes tecnológicas os acabaréis 'comiendo' a las pequeñas? ¿Vamos hacia una concentración inevitable de las empresas tecnológicas?

Lograr mayores niveles de eficiencia, rentabilidad y competitividad a través de la concentración empresarial no es ninguna práctica desconocida ni secreto. Está sucediendo con carácter general, y muy particularmente en nuestro sector. Las aseguradoras se concentran, los mediadores se concentran, los proveedores de servicios se concentran. De manera inminente o a corto plazo, no percibo una dinámica de concentración en torno a las principales empresas tecnológicas de la mediación. Ahora bien, uno de los factores que pudiera alterar esa dinámica es un mejor conocimiento recíproco, la convergencia en criterios e intereses, las circunstancias coyunturales, por ejemplo. La química y los negocios comparten la peculiaridad de que la reacción es más probable cuando los elementos interactúan y comparten un medio. Otra cosa distinta es el resultado de la reacción.

⇒ ¿Cómo valoras la acogida en general de la creación de AETMA?

Muy buena. Tanto mediadores como aseguradoras nos están trasladando una visión muy positiva de la decisión, cuestión que es de agradecer. Cuando una iniciativa de cooperación nace

impulsada por los valores del diálogo, el consenso y el compromiso con el interés general de la mediación, es difícil no percibirlo como positivo.

Mayor presencia

⇒ Pasando a hablar del proyecto EIAC/CIMA, ¿qué va a suponer el empuje en este caso de AETMA?, ¿cómo va a contribuir?

Confiamos en que contribuya a avanzar más rápido. Ir más rápido significa que más corredores usuarios de los ERP de las tecnológicas den el paso de adherirse a CIMA como forma de operar las funcionalidades basadas en el estándar EIAC. Pero para ello entendemos que es preciso mejorar algunas cuestiones relacionadas con la calidad de los datos y de la operativa del servicio. Los corredores han de percibir las ventajas del modelo de una forma clara. Estamos comprometidos en trabajar en ello.

⇒ ¿En AETMA pensáis que el proyecto CIMA se había frenado?

El proyecto no se ha frenado, simplemente avanza más lento de lo deseado, y por ello es preciso ir más rápido. Más corredores, más aseguradoras, más tecnológicas, un estándar más estándar, más visión de las ventajas.

⇒ ¿Os habéis sentido excluidas las tecnológicas de las conversaciones y decisiones tomadas sobre el proyecto CIMA?

Las tecnológicas, hasta ahora, sólo hemos participado en el Comité Técnico de CIMA. En su día solicitamos incorporarnos a la propia Comisión CIMA porque pensamos que, siendo una parte esencial en el modelo, no estábamos participando en la toma de algunas decisiones que afectaban de forma relevante a la estrategia y operativa funcional relacionada con nuestros ERP. La comisión no lo consideró pertinente, y aunque respetamos la decisión, no la compartimos. En todo caso, lo importante no es que las tecnológicas, antes de forma individual y ahora a través de AETMA, formen parte de la Comisión CIMA, lo realmente importante es establecer mecanismos que nos permitan formar parte del proceso en la discusión de los asuntos y en la toma de decisiones.

⇒ ¿Qué otras iniciativas tenéis planteadas a futuro?

En este momento el foco de AETMA se centra en los proyectos EIAC-CIMA y póliza digital. No obstante, estamos seguros de que a no mucho tardar vendrán al sector otros importantes proyectos altamente trascendentes para la distribución profesional, y deseamos estar preparados para acompañar a los mediadores en su desarrollo, objetivos e intereses.

⇒ ¿De qué manera las herramientas tecnológicas están ayudando a impulsar el sector asegurador?

Comercialización, postventa, eficiencia operacional, cumplimiento normativo, aprovechamiento del dato, experiencia del cliente, nuevos modelos de negocio; todo pasará por la tecnología, será esencial tanto para aseguradoras como para mediadores.

«Lo importante no es que las tecnológicas formen parte de la Comisión CIMA, lo realmente importante es establecer mecanismos que nos permitan formar parte del proceso en la discusión de los asuntos y en la toma de decisiones»

⇒ Te hemos escuchado decir que la tecnología aplicada a la mediación es “puntera en el mundo”. ¿Es exportable a otros países?

La globalización abre las puertas a la internacionalización. Cuando visitas otros países te das cuenta de que en España tenemos una visión y estado de la tecnología aplicada a la mediación muy desarrollada. Hay cuestiones, como la conectividad sectorial, en

las que somos auténticos líderes. Pienso que hay verdaderas oportunidades de negocio en otros países, disponemos de visión, conocimiento y experiencia, lo que no tengo tan claro es que tengamos la dimensión y estructura adecuada para abordar acciones de internacionalización relevantes, y con ello no me refiero a tener clientes en otros países, me refiero a abordar globalmente otros mercados. Sería interesante reflexionar sobre ello.

⇒ **Siguiendo con una parte tan imprescindible del sector, ¿cuál es tu lectura de la mediación? ¿Y ves a los mediadores preparados para afrontar un futuro, o ya presente, verdaderamente digital?**

Vivimos una nueva era digital y no hemos de olvidar que a lo largo de la historia el dominio y liderazgo en la tecnología ha determinado la hegemonía política, social y económica. La tecnología será un elemento esencial para que los mediadores de seguros conserven su actual liderazgo en la distribución. La multicanalidad es una realidad incuestionable, y los mediadores no tienen mejor forma de vivir dentro de ella que haciéndose fuertes a través de una aportación de valor al consumidor apoyada en la tecnología. Las empresas tecnológicas tenemos la gran misión y

responsabilidad de estar al lado de los mediadores y facilitarles esas capacidades.

⇒ **¿Tu experiencia de cooperación entre corredores en los últimos 30 años te ha servido para apostar ahora por la cooperación entre las empresas tecnológicas?**

En 1993 un pequeño grupo de corredores apostamos por la cooperación como estrategia para caminar juntos hacia el futuro. Estamos hablando de la era pre-internet, y entonces ya pensábamos que en el desarrollo profesional y empresarial del corredor de seguros la tecnología jugaría un papel importante. Apostamos por una cooperación entre corredores que impulsara en paralelo el desarrollo del negocio asegurador y la inversión en tecnología. 30 años después en E2K seguimos pensando lo mismo y siendo coherentes con esa visión. Nuevamente apostamos por la cooperación, en esta ocasión formando parte de AETMA, cooperando con las empresas tecnológicas especializadas en la mediación aseguradora. Pensamos que el conocimiento y visión de E2K sobre las necesidades e intereses de los corredores, unida a nuestra experiencia en el mundo tecnológico a través de ebroker puede ser útil e ir en beneficio del conjunto de la mediación. Por eso nos integramos en AETMA y valoramos que el resto de tecnológicas fundadoras de la asociación compartieran esta idea.

Póliza digital

⇒ Otro de los proyectos sectoriales en los que vais a centraros es la póliza digital. ¿Qué planteamientos concretos tenéis?

Casi la totalidad de las empresas tecnológicas ofrecemos a los corredores funcionalidades para la firma electrónica de documentos, y eso incluye también la capacidad de que los corredores ofrezcan a sus clientes la posibilidad de firmar los contratos de seguro que median. Nos parece bien que una iniciativa sectorial establezca como objetivo una forma estándar de hacerlo. Pero esto es un tema complejo porque va más allá de una cuestión exclusivamente tecnológica. Es preciso dialogar para consensuar el modelo en el que hemos de realizar esta transición en régimen de convivencia con la realidad preexistente y el modo en la que se aborda la forma de conseguirlo. Hay que tener en cuenta que han de coexistir las actuales funcionalidades con la forma estandarizada que se pretende, porque, entre otras cuestiones, no todas las aseguradoras han adoptado EIAC como estándar y no todas las aseguradoras están adheridas a CIMA y, en todo caso, nosotros como tecnológicas hemos de ofrecer a los corredores la capacidad de operar con todas las entidades del mercado. Ahora AETMA ha solicitado a la Comisión CIMA que este diálogo se produzca y consensuemos la mejor forma de hacerlo y avanzar.

⇒ ¿Cuál es el futuro que prevés para la póliza digital?

Firmar documentos contractuales de forma electrónica no es algo del futuro, hoy ya es una práctica habitual con la que estamos familiarizados. Las pólizas de seguros han de formalizarse electrónicamente a muy corto plazo, es incuestionable.

«La multicanalidad es una realidad incuestionable, y los mediadores no tienen mejor forma de vivir dentro de ella que haciéndose fuertes a través de una aportación de valor al consumidor apoyada en la tecnología»

⇒ Se trata de una cuestión que al final involucra a todo el sector. ¿Por qué no se ha desarrollado antes?

Es un tanto excesivo referirnos a la firma electrónica de las pólizas en términos de 'póliza digital'. Digitalizar el contrato de seguro debería de suponer más que su simple firma, deberíamos de estar hablando de gestionar electrónicamente la parte formal del

proceso documental de la suscripción. Es una cuestión tanto de seguridad jurídica como de eficiencia operacional. No se ha desarrollado antes porque efectivamente es una cuestión sectorial y hay que ponerse de acuerdo en muchas cosas; una de ellas es el papel que los corredores de seguros han de tener en el proceso formal para cumplir con sus cometidos y obligaciones profesionales como mediadores. El corretaje de seguros implica una participación activa en la supervisión de la suscripción, lo que supone un importante nivel de integración tecnológica entre los sistemas de las aseguradoras, los corredores, las entidades certificadoras y los dispositivos que utilizan los clientes. Hay que analizar bien la forma de hacerlo para no tener que hacerlo dos veces.



www.ebroker.es | info@ebroker.es

910 772 105

Agustín Bravo

33120 Pravia | Asturias | España

Copyright © 2022

E2K Global Business Solutions S.A.

Todos los derechos reservados.