

Los Multitarificadores no son nada nuevo entre la mediación, aunque todavía queda un amplio camino por recorrer hasta generalizar su uso, en el que será necesario resolver algunas cuestiones, como el problema de acceso al Sinco o agilizar las altas al servicio. Pero las perspectivas son buenas con la incorporación de nuevos ramos y funcionalidades en estas herramientas o su integración automatizada con las herramientas de 'backoffice' de los mediadores.

Multitarificadores, mayor oferta e integración

POCO a poco, los Multitarificadores se hacen hueco en la actividad diaria del mediador. Aunque es difícil establecer con certeza el porcentaje de corredores que actualmente utilizan esta herramienta, podríamos estar hablando de un 15% de estos profesionales, un ratio todavía muy pequeño. Su implantación, según Ricardo López, director general de Cognicase Global Segur (CGS), “está siendo más lenta de lo que cabría esperar, por diferentes motivos, pero es evidente que para una mayor agilidad en la gestión y por algunos requerimientos de la nueva Ley de Mediación, su uso debe imponerse”.

Efectivamente, el artículo 42 establece la necesidad de que el corredor ofrezca a sus clientes al menos tres ofertas del riesgo solicitado. “Tratar de cumplir este requisito sin el apoyo de una herramienta multi-compañía es muy costoso e ineficaz”, dice Jorge García, director comercial adjunto de E-Correduría. Para Álvaro Ruiz, director general de Webinsurancepartners, no cabe duda de que la nueva Ley ha incre-



**Alicia Olivas,
periodista**

mentado el uso de esta herramienta, pero no hasta el punto de que se haya “disparado” su utilización. Además, “el hecho de utilizar el Multitarificador es más una apuesta que una imposición. No por la Ley van a estar obligados aquellos que ya antes no creían en él”.

Productividad

En su momento, los Multitarificadores fueron considerados como “la solución” a la necesidad de documentar el análisis objetivo, pero Isidre Mensa, director general MPM Software, dice que “afortunadamente, los corredores han interpretado de forma más adecuada este concepto y, aún siendo una buena solución –especialmente en casos de multitarificación comparativa-, hoy valoran más la productividad de la herramienta, desde el punto de vista de ahorro de costes, con la

automatización de procesos de tarificación-emisión e integración automática en herramientas de backoffice de compañía y corredor”.

También, para Joan Benet, director comercial de Gecose, “su contratación por los corredores viene dada en la mayoría de los casos por el beneficio obtenido en la rapidez de emisión de proyectos y en la agilidad de la integración de pólizas en el programa de gestión”.

Higinio Iglesias, director de E2000 Nuevas Tecnologías, manifiesta que “la Multitarificación no es más que un eslabón en la amplia cadena de procesos integrables entre aseguradoras y mediadores. En E2000, damos una importancia excepcional a la integración global de procesos, dentro de ella, la Multitarificación debe tener su particular cuota de importancia”.

Para Antonio García, director general de Soft QS, “con Ley o sin ella, las ventas siguen igual y no despegan por la problemática del Sinco. Con la incorporación de Hogar esperamos que se incremente tanto la adquisición como el uso”.

✂ Álvaro Ruiz (Webinsurance): “Los corredores demandan sobre todo fiabilidad en las primas proporcionadas e integración con sus herramientas de gestión”

Higinio Iglesias (E2000 NT): “La Multitarificación no es más que un eslabón en la amplia cadena de procesos integrables entre aseguradoras y mediadores”

Agentes vinculados

¿Y qué ocurrirá con los agentes vinculados? ¿Llegarán los Multitarificadores a este colectivo? Para Iglesias, “si un vinculado está capacitado legalmente para hacer una oferta multicompañía, parece evidente y razonable que pueda estar interesado en un sistema de cálculo comparativo multicompañía”. También está claro, en opinión de Ruiz, que “por el hecho de que puedan trabajar con diferentes compañías, un multitarificador les puede simplificar mucho su trabajo y por lo tanto les puede ser muy útil”.

Pero, de momento Benet afirma que “no son un segmento significativo, principalmente, porque hay muy pocos agentes vinculados”. Antonio García lo confirma: “En Aragón hay dos y a nivel nacional no llegan a 20”. Mensa cree igualmente que la herramienta será de gran utilidad para este colectivo, lo que ocurre es que “la figura no está teniendo el desarrollo que podía esperarse”. Pero, Jorge García insiste en que “es muy importante para el agente vinculado disponer de una herramienta de estas características con la que puedan optimizar su trabajo”.

Seguros masa

En cuanto a los ramos incluidos en los Multitarificadores, Higinio Iglesias recalca que “es una herramienta pensada para ahorrar tiempo y trabajo, por lo que es más útil en modalidades de seguro que más frecuencia de uso planteen: seguros masa (Autos,

Hogar, Comunidades, Accidentes...). El ramo más desarrollado hoy es Autos, dice Ricardo López. De hecho, los multitarificadores nacieron para dar respuesta a la problemática del precio en Autos, donde un porcentaje altísimo de consumidores se mueve por la tarifa, “es fundamental tener una oferta amplia donde se vea, claramente, la diferencia de precio, prácticamente en el mismo producto”, comenta Jorge García.

Pero la oferta de ramos está creciendo. Según Mensa, “tras el ímpetu inicial de Autos, las compañías están liberando nuevos servicios de tarificación y emisión en Hogar,

apunta “calidad y rapidez en la cotización y posterior contratación”. Para Álvaro Ruiz, “agentes y corredores demandan, por encima de todo, fiabilidad en las primas proporcionadas e integración con sus herramientas de gestión”. Higinio también hace hincapié en la fiabilidad desde otro punto de vista: “Que las aseguradoras dispensen servicios de Multitarificación con capacidades y reglas de negocio idénticas a las implementadas en sus web para mediadores”; y añade demandas como flexibilidad o integración, es decir, “que los productos ofertados por las compañías a

Isidre Mensa (MPM): “Tras el ímpetu inicial de Autos, las aseguradoras están liberando nuevos servicios de tarificación para el ramo de Hogar”

También compañías especialistas promueven productos específicos, como ILT, Defensa Jurídica, Accidentes, Comunidades, etc.”.

Para Benet, “a corto plazo todo riesgo estandarizable de los denominados masa estará presente en el Multitarificador. Quizás no con el objetivo de la emisión comparativa, pero sí como punto único de introducción de datos en la intranet del mediador”.

Demandas del mediador

Entre las peticiones más habituales de los mediadores, Jorge García

través de estas herramientas permiten ser modelados por el corredor, adaptando la oferta final a sus necesidades; y que se integre plenamente en el entorno del corredor”.

Según Mensa, solicitan sobre todo “más implicación por parte de las aseguradoras. No pueden dar precios distintos a los que obtiene el corredor a través de la web de la compañía. Asimismo, las aseguradoras deben asegurar los precios en todo momento con consulta a Sinco (sin simulaciones)”. Antonio García menciona nuevamente “que el precio sea correcto, lo que

Ricardo López (CGS): “La evolución vendrá integrando los productos que las aseguradoras tengan disponibles, y servicios, como siniestros o recibos”

Más que una herramienta

SOFTWARE? ¿Herramienta? ¿Plataforma? ¿Qué palabra es la más adecuada a la hora de definir a los Multitarificadores?

■ Higinio Iglesias (E2000 NT)

“Depende del enfoque. Desde un punto de vista funcional, es apropiado el término herramienta. Plataforma tiene más que ver con una descripción de tecnólogo que combina infraestructuras de soporte y desarrollos que hacen posible constituir la solución final como una herramienta de utilidad. Software resulta una descripción insuficiente y quedaría englobado en la anterior”.

■ Álvaro Ruiz (Webinsurance)

“Ninguna de esas definiciones sería incorrecta, pero yo me decantaría por definirlo como una herramienta, ya que es donde veo que radica su principal virtud: La de facilitar la aplicación de energía una sola vez sobre una pieza para conseguir múltiples tarificaciones al mismo tiempo”.

■ Isidre Mensa (MPM)

“Rotundamente herramienta. Para el corredor es una herramienta que le permite mejorar la productividad de su negocio. En este caso la herramienta es un producto de software que puede estar alojado en una plataforma externa”.

■ Ricardo López (Cognicase)

“Lo que se ha denominado en el mercado Multitarificador es un desarrollo de software que permite la integración de servicios, no sólo de tarificación y emisión, entre aseguradoras y mediadores”.

■ Joan Benet (Gecose)

“Las tres definiciones son correctas, aunque me inclinaría mejor por la de ‘plataforma de intercambio de información’”.

■ Antonio García (Soft QS)

“La definición correcta es software, quizás para darle más importancia los definimos como plataformas”.

■ Jorge García (E-Correduría)

“Sin duda alguna, herramienta” .❖

equivale a decir que las compañías comprueben Sinco. También quieren que las condiciones especiales que pueden ajustar desde la extranet de las compañías, las puedan introducir en el tarificador. Hay compañías que no lo permiten”.

Para Benet, los mediadores reclaman “poder aplicar sus condiciones comerciales al producto, como hacen en la web de la compañía”. Otra petición habitual, según Ricardo López, es “la facilidad

en su utilización e integración de más servicios”.

Inversión

¿Son, entonces, los Multitarificadores sencillos de manejar o requieren una fuerte inversión por parte del corredor? Isidre Mensa rechaza que estas exijan un gran desembolso: “De hecho, una de las modalidades de licenciamiento de la herramienta, consiste en alquilar su uso, ubicada en la plataforma

operativa de MPM, con lo que el corredor, sólo debe conectarse a una web, identificarse y trabajar en su zona estanco de la herramienta”. En el caso de E2000, su herramienta en entorno web ‘eAsegurador’ es gratis. Álvaro Ruiz también recalca que el multitarificador de Webinsurance no requiere una gran inversión y tampoco “es necesario disponer de ningún conocimiento informático específico más que el mero manejo de un ordenador conectado a internet”.

En Gecose, no es necesaria ninguna inversión inicial, “excepto el alta al servicio y disponer de un equipo con acceso a internet”, explica Benet. Además, “el manejo es muy sencillo e intuitivo, y dispone de un asistente”. En Cognicase, su Multitarificador tampoco supone un fuerte desembolso, ya que el servicio se sufraga mediante un canon por el uso “y más que conocimientos informáticos, es necesario un cambio de mentalidad que lleve a gestionar los ramos masa de la manera más eficiente y rentable posible”.

Jorge García destaca que, en su caso, no se necesita ninguna inversión, y “dado lo intuitiva que es la herramienta, no es necesario poseer conocimiento informático alguno”. En SoftQS, la inversión se sitúa en 300 euros al año y la utilización de su Multitarificador es inmediata, “ya que los mediadores están acostumbrados a hacer estas operaciones en las webs de las compañías”.

Mantenimiento

Los Multitarificadores sí precisan mantenimiento y actualización constantes, según Ricardo López, debido a “que deben acomodarse

Joan Benet (Gecose): “La contratación viene dada, en la mayoría de los casos, por el beneficio obtenido en la rapidez de la emisión de proyectos”

Antonio García (Soft QS): “Realmente empresas que tengan un tarificador con amplitud de compañías y que sigan invirtiendo en él, hay muy pocas”

en todo momento a las circunstancias de las diferentes entidades, productos, segmentaciones de tarificación, campañas comerciales, etc”. El servicio que proporciona Cognicase en este ámbito es “integral”. E-correduría ofrece “un constante mantenimiento y actualización de productos”. En Gecose, “la ventaja es que nuestros clientes no tienen que hacer absolutamente nada, ya que la aplicación está basada 100% en internet y el sistema está siempre plenamente operativo y actualizado”.

Webinsurance cuenta con “garantía de servicio”, es decir, “un equipo humano preparado para

garantizar que los cambios que desde las compañías se realizan no produzcan ningún impacto en nuestros clientes. De la misma forma nuestra compañía está continuamente invirtiendo en mejorar la herramienta”. En E2000 NT disponen de un Servicio de Atención al Usuario, “con un equipo de operadores dedicados a tiempo completo y exclusivo, a dar servicio a los más de 400 corredores que operan con el servicio”.

MPM ofrece “la evolución continuada de sus soluciones de multitarificación, ampliando funcionalidad, incorporando ramos, integrándolas y versionándolas con el resto

de herramientas que componen nuestra suite de soluciones para el sector”. SoftQS distribuye siempre todos los productos de las compañías actualizados: “Además, realizamos todos los cambios y adaptaciones que las entidades nos han solicitado y no suponen ningún cargo añadido para el mediador”.

Competencia

La competencia en Multitarificadores se ha disparado y la oferta cada vez es mayor. ¿En qué aspectos debe fijarse el corredor a la hora de escoger la herramienta que más le conviene y no equivocarse? Benet cita: “usabilidad del producto,

Esta es la oferta

	CGS "Autotar 2.0"	Gecose "CotizaBroker"	MPM "SEGTarificador"
Fecha Lanzamiento	Enero 2006	Febrero 2005	Marzo 2003
¿A quién va dirigido?	Mediadores que colaboren con distintas aseguradoras y redes comerciales amplias	Mediadores, asociaciones de mediadores, colegios y aseguradoras	Corredores, brokers, grandes distribuidores y operadores de bancaseguros
Características y funcionalidades	Basado en arquitectura SOA. Desarrollo orientado al servicio, que supone estabilidad del sistema, utilización de pocos recursos, interfaz de usuario de alta usabilidad y estética, e integración en el Back-Office.	Opera de forma interactiva con las compañías que el mediador desee. Adaptable a entornos cambiantes y accesible desde otras plataformas. Cotización on-line comparativa multi-compañía y multi-ramo; control y seguimiento de cotizaciones; emisión de proyectos y pólizas 'on line'; gestión de documentación y certificados; enlaces con aplicación de gestión y CRM; configuración de acceso de usuarios, delegaciones y sucursales.	Basado en plataforma Microsoft. Alto nivel de disponibilidad y escalabilidad. Tarificación de proyectos y emisión de pólizas, estructura multiempresa y multioficina, comparativa cualitativa, mapeo directo de coberturas, descarga de documentos al enlace documental, control avanzado de contraseñas, etc.
Oferta actual (compañías, ramos y productos)	Integrada por 15 aseguradoras con todos aquellos productos que tengan disponibles siendo Autos el ramo más extendido.	18 compañías. Autos y Defensa Jurídica.	Más de 25 compañías. En ramos de Autos, Motos, Hogar, Comunidades, Salud, Vida, ILT y Defensa Jurídica.
Inversión inicial y tarifas	Los costes se adecuan en todo momento a las especificidades de cada cliente	Cuota inicial de alta 600 euros. Mantenimiento desde 380 euros/año.	Las tarifas de licenciamiento dependen del público objetivo y de la versión, iniciándose con un coste anual desde 300 euros por usuario/corredor.
Servicios de valor añadido	Herramienta viva con mantenimiento y actualización constante que permite la integración con el Back Office, herramientas estadísticas, personalización, etc.	Soporte on-line, mantenimiento y actualizaciones permanentes, integración de proyectos en CRM, posibilidad de personalización a medida según necesidades, etc.	Herramienta integrada con la suite de productos SEG y fácilmente accesible por estas aplicaciones desde su fachada de servicios web. Incorpora un amplio paquete de estadísticas, altamente personalizable.
Mediadores y usuarios que lo usan ya y previsión para 2008	10.000 usuarios. En 2008 prevén doblar esa cifra.	270 mediadores. Las previsiones para 2008 son 80 nuevos clientes.	SEGTarificador ASP: 250 corredores en modo alquiler. SEGTarificador en 22 instalaciones con 7.000 usuarios. En este modelo, prevén en 2008 10 nuevos clientes con 2.000 nuevos usuarios.

rapidez, disponibilidad y, sobre todo, que sea un producto realmente plural e independiente sin vinculaciones ni dependencias a aseguradoras ni a corredurías".

Para Ruiz, deben tener presentes "las garantías de servicio y facilidades de integración con el resto de sus sistemas". E2000 no es una empresa de software, matiza Iglesias,

"somos una organización de corredores; por ello, fabricamos lo que necesitamos conforme a lo que consideramos que resulta más útil a nuestras necesidades".

de Multitarificadores

E2000 NT "eAsegurador"	WebinsurancePartners "Multitarificador"	Shopnet Brokers "E-Correduría"	SoftOS "QSTaris"
2006 Corredores de seguro	2002 Mediadores, asociaciones de corredores, operadores de bancaseguros y portales.	2005 Corredores, operadores de bancaseguros y agentes vinculados.	2005 Mediadores, compañías, mediadores con software propio y empresas de software de gestión que no tengan tarificador.
Herramienta web de multitarificación basada en WebServices que conecta con las principales aseguradoras del mercado y que, entre otros, ofrece servicios de multitarificación y emisión de pólizas.	Los usuarios son definidos por el mediador, en número ilimitado. También es accesible por usuarios remotos e integrable en la propia web. Introducción de datos única. Máxima Seguridad en las transacciones. Funcionalidades: proyectos multicompañía. Contratación a partir de selección de producto y compañía. Prima garantizada. Emisión del certificado de seguro personalizado. Traspaso de información a programas de gestión. Herramientas de seguimiento.	Eficaz, versátil, fiable, seguro, disponible. Hasta 60 precios en sólo 3 minutos, sin desembolso ni inversión inicial en software. Multicotiza, memoriza presupuestos y contrata 'on line'. Cumple los requisitos de LOPD y dispone de un exclusivo sistema de emisiones con sellado digital.	La sencillez es su funcionalidad principal. Formulario único y dinámico para introducir los datos, pantalla de presentación de resultados de las compañías indicando si se ha consultado Sinco, obtención de proyecto personalizado, seleccionando compañías, garantías y realizando el análisis objetivo y contratación del seguro seleccionado.
17 compañías. Ramos: Autos 1ª, 2ª y 3ª categoría, Defensa Jurídica, Asistencia en Viaje, Retirada de carné de conducir, Hogar, Edificios, Accidentes, Baja por enfermedad.	24 Compañías. Ramos: Autos, Motos, Camiones, Hogar y Comercio. Otros a petición.	Más de 100 productos y 30 compañías	Más de 15 compañías con Autos y en desarrollo Hogar, con 8 compañías
Inversión 0: es un portal web. Tarifa 0: es gratuito	Inversión en infraestructura no necesaria. Inversión inicial en la herramienta en función del grado de personalización requerido.	Ninguna inversión inicial. Un euro por producto y usuario al mes.	El coste de adquisición varía en función de diferentes parámetros. Para una correduría media 500 euros. El mantenimiento anual es de 300 euros.
Mantenimiento y actualización de productos, integración en el software de la correduría, personalización, etc.	Garantiza la evolución e integración de nuevos productos y compañías. Personalización del Multitarificador e integración en intranet o 'site' corporativo o herramienta de gestión. Estadísticas.	Personalización absoluta, disponibilidad total, sistema exclusivo de emisiones con sellado digital de tiempo con al Fábrica Nacional de Moneda y Timbre, mantenimiento y actualización de productos, volcado de datos en el aplicativo de gestión, etc.	Producto personalizado. Al ser una solución nativa internet, se puede utilizar en la oficina, por colaboradores externos e incluso en casa del cliente. Se actualiza de forma automática. Incorpora un módulo de gestión de usuarios y estadísticas de uso.
Actualmente 400. La previsión para 2008 es de 600.	Más de 100 clientes con Multitarificador. Las expectativas para 2008 son buenas con la expansión de la herramienta de Gestión GESTWIP que dispone del multitarificador integrado.	En torno a 200 corredores con más de 5.000 usuarios. El número crece si tenemos en cuenta grandes superficies, cajas de ahorro, concesionarios de automóviles, etc.	Actualmente más de 600 y esperan superar los 1.000 en 2008

Para Jorge García, "un aspecto muy importante es la probabilidad de riesgo operacional, cuya cuantía dependerá en buena medida de la solvencia de la empresa que pro-

porciona la herramienta". En opinión de Isidre Mensa, "si el proveedor conoce bien el mercado y tiene la capacidad de inversión en tecnología, la herramienta estará bien

estructurada en términos de usabilidad, fiabilidad y protección".

Ricardo López destaca "la tecnología utilizada en el desarrollo de la herramienta y el conocimiento del

Sicoef: la plataforma tecnológica de la Bancaseguros

ACTUALMENTE, la plataforma Sicoef ya está totalmente operativa como canal de venta e intercambio de información on-line entre las entidades de mediación bancoaseguradoras y compañías, “cuyo modelo relacional y de negocio está experimentando un salto cualitativo y cuantitativo extraordinariamente importante”, según Alfonso C. Campón, director Gerente de Amaef AIE.

Su diseño se ha realizado de forma que se pueda realizar una adición fácil y continuada de nuevas funcionalidades, partiendo de dos grandes bloques: El primero, un desarrollo software, con dos módulos iniciales: Administrador de Comunicaciones, que constituye un centro de intercambio de información entre compañías y entidades de mediación; y un sistema de conexión en tiempo real con las compañías, integrado con el administrador de comunicaciones que permite la tarificación y emisión, y en breve estará también disponible para consultas y otras funciones del negocio. El segundo bloque es un centro operativo, en régimen de ‘outsourcing’, que controla y supervisa todas las transacciones.

Para Campón, resulta evidente “la orientación claramente dirigida a la reordenación del escenario de la distribución bancoaseguradora y sus herramientas operativas, en principio para el negocio No Vida, pero

que podría extenderse a Vida en el futuro por la vía de aseguradoras filiales o participadas por entidades financieras”.

Sicoef integra ya a 18 compañías y a 18 entidades financieras, y prevé incorporar a otras en los próximos meses. Sus prioridades para 2008 son:

- Conexión operativa de todas las entidades de mediación y aseguradoras asociadas.
- Integración de los productos Sicoef con los sistemas propios de las entidades financieras, lo que supone conectar inicialmente y de manera progresiva con más de 7.700 oficinas bancarias/puntos de venta y un mercado potencial de más de 40.000 en España.
- Incorporación de nuevos productos y compañías, y proporcionar un servicio y asesoramiento de calidad al cliente final. Está previsto tener operativos, además de los actuales ramos de Autos, Hogar y Defensa Jurídica, los de Accidentes, ILT, Asistencia Sanitaria, Asistencia en Viaje, Comercio, Comunidades, Empresas/Pymes, Decesos, Decenal, TR Construcción, Leasing, y Servicios de OCT.
- Evolución del sistema con nuevas funcionalidades, como suplementos on-line, herramienta de conciliación de emisiones, conciliación de cuentas de efectivo y papel, etc. ❖

negocio que el proveedor posea para poder prestar un servicio adecuado”. Antonio García, en cambio, no cree que la oferta cada vez sea mayor, “de hecho yo diría que es todo lo contrario. Realmente empresas que tengan un tarificador con amplitud de compañías y que sigan invirtiendo y trabajando en el mismo, hay muy pocas”.

Próximos pasos

La ampliación de ramos en los que se puede tarificar es la nota más destacada de cara al futuro. Los Multitarificadores deben evolucionar, según López, “integrando aquellos productos que las aseguradoras tengan disponibles, así

como otro tipo de servicios, siniestros, recibos, etc.”. Jorge García insiste en el aumento de la oferta en seguros: “Otro paso será la incorporación de servicios financieros a la herramienta. Nosotros ya estamos trabajando en ambos aspectos”.

Gecose lanzará en breve un producto denominado ‘integrabroker’, que “incluye de forma gratuita el Multitarificador a todos los clientes que tienen contratado nuestro programa de gestión, usando la misma ingeniería que ‘cotizaBroker’ con el objetivo de intercambiar información con las aseguradoras de forma totalmente automática”.

Junto a la implantación de

nuevos ramos o la integración con herramientas de ‘backoffice’, portales e intranets/extranets corporativas, Mensa cree que en el futuro habrá “menos dependencia de las plataformas sobre las que se ejecuta la herramienta y mejor conexión con los sistemas de las compañías”. Igualmente, vaticina “funcionalidades de valor añadido más allá de la contratación o orientación a una comparativa más cualitativa”. Higinio Iglesias destaca que “se producirá un reajuste del concepto. Se dejará de hablar de Multitarificación en singular y se pasará a hablar de integración de procesos en términos globales”. ❖

Jorge García (E-Correduría): “Estamos trabajando en el aumento de la oferta en seguros y en la incorporación de servicios financieros a la herramienta”