

Claves de Negocio, Destacadas

Begoña Larrea | La tecnología para corredores de seguros no funciona







¿Cuántas promesas hemos oído sobre los programas informáticos? Todo tipo de promesas, auténticos portaaviones capaces de llevar nuestros humildes negocios de mediación a otra dimensión.

Y, la verdad es que los compramos, nos los llevamos a nuestras oficinas y pretendemos que nos funcionen a la primera, como cuando compramos un móvil y lo sacamos de la caja.

Y, ¡sorpresa¡ No funciona.

Y, la realidad, es que no va a funcionar.

Queremos "hoy, ahora, ya" como si se tratasen de un móvil nuevo.

Los móviles los hacen para que podamos empezar a usarlos el primer día, son intuitivos, lógicos, fáciles de usar. ¿Por qué? Porque estamos preparados para usarlos. Pero la primera vez, nos tuvimos que leer el libro de instrucciones o nos tuvieron que enseñar.

Nosotros estamos preparados para usar los móviles, pero ¿está nuestra empresa preparada para usar la tecnología como parte integral del negocio?

Tiene que estar preparada y prepararla cuesta tiempo y dinero.

En Summa, que venimos de la integración de muchas corredurías, nos costó tres años preparar bien el negocio. Ahora, las cosas van rodadas, la tecnología nos funciona y somos capaces de acelerar el negocio de mediación con una plataforma muy innovadora.

¿Cómo lo hicimos?

- Empezando por la dirección. Teníamos claro que la tecnología tenía que funcionar, éramos conscientes que iba a ser lento y que no podíamos tirar la toalla a la primera de cambio.
- · Siendo fieles a nuestro negocio. La tecnología tiene que estar alineada con tu negocio, te tiene que servir a ti y de nada te sirve la de otro que quiere dedicarse a otros ramos, a otro tipo de venta o que este especializado en un tipo concreto de negocio que no es el tuyo.
- · Nos olvidamos de los fuegos artificiales. Empezamos por cosas sencillas, poco a poco, según lo fuimos consiguiendo, fuimos evolucionando y alcanzando nuevas metas.
- Destinamos presupuesto a conseguirlo. La tecnología no es tan cara, lo realmente caro son los recursos humanos que se necesitan para poner en marcha un proyecto de transformación digital. Empezando por tu coste, hay que dedicarle tiempo al proyecto, y siguiendo por personal de procesos, informática, diseño gráfico...
- Establecimos guías. Tanto para conseguir que la tecnología haga lo que quieres, como para conseguir que luego funcione cuando interactúa con los empleados, hay que hacer todos los procedimientos para que nadie se pierda.

A partir de aquí, BMP, RPA, AI, Web Services... la tecnología que quieras, el programa que sea, todo funcionará.

La tecnología nos ayuda a ser más eficaces y nos devuelve el tiempo que hemos ido perdiendo para relacionarnos con los clientes, vender más, gestionar más de cerca los siniestros... Pero no podemos ser el "hombre orquesta", hacer muchas cosas a la vez, incluso alguna que desconocemos cómo hacerlo y hacerlo bien.

Para hacer que la tecnología funcione y nos aporte muchos beneficios, necesitamos recursos especializados.