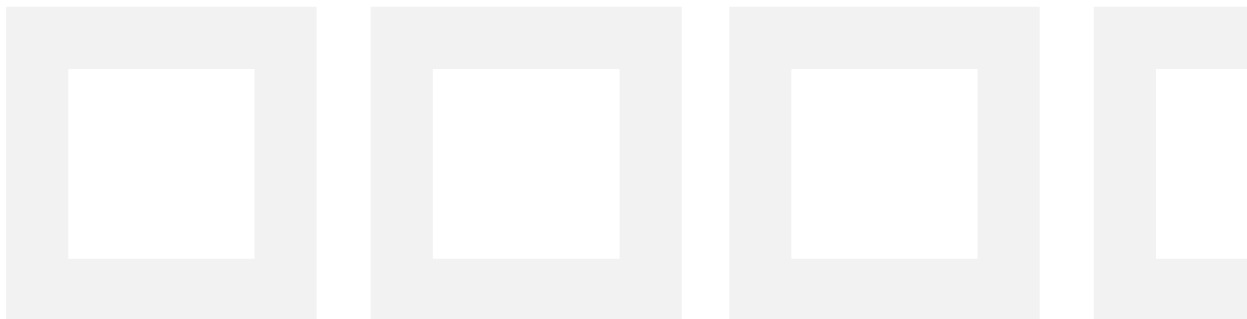




Jornada Técnica

“La omnicanalidad al alcance del corredor”

Madrid, 12 de Noviembre de 2015



Jornada Técnica

“La Omnicanalidad al alcance del corredor de seguros”

12 de Noviembre de 2015

Estimado amigo/a,

La evolución de internet ha cambiado **la forma en la que las organizaciones prestan servicios y se relacionan con sus clientes y colaboradores**, convirtiéndose en un **factor crítico para la sostenibilidad y la competitividad** de las empresas. La irrupción de los **smartphones** y los **dispositivos móviles inteligentes** han supuesto a su vez una verdadera revolución y un cambio drástico en el comportamiento y los hábitos de consumo y comunicación de la población. El sector asegurador no es ajeno a este cambio, y ahora, con la inminente entrada de nuevos players del calibre de Google entre otros, aún menos.

Los corredores deben estar tecnológicamente preparados para este nuevo escenario y para dar respuesta a las nuevas preferencias de sus clientes y mantener sus niveles de competitividad y visibilidad en los múltiples canales que estos utilizan diariamente.

Dar respuesta a la flexibilidad que demanda nuestro cliente, se traduce en facilitarle el acceso al consumo de información y a la prestación de servicios (autoservicio frecuentemente) a través de diferentes canales y dispositivos. Esta respuesta del corredor obliga a **establecer estrategias de gestión y de servicio basadas en el concepto de la Omnicanalidad**. Es decir, poder atender, gestionar y acompañar a sus clientes y colaboradores con independencia del canal de comunicación que estos deseen utilizar en cada momento. El principal objetivo es conseguir la satisfacción del cliente facilitando una experiencia consistente en todos los procesos con independencia del canal empleado.

Las tecnologías multicanal permiten a la correduría de seguros poder **ofrecer servicios electrónicos** a sus clientes y colaboradores, permitiéndoles el acceso a la información **mediante diferentes dispositivos y canales de comunicación** (atención en oficinas, atención mediante colaboradores, call centers, comunicación vía web, por teléfono, vía portal, desde app móvil, por correo electrónico ...).

En esta jornada analizaremos cómo las tecnologías multicanal de MPM Software permiten a la correduría de seguros poder ofrecer servicios electrónicos para múltiples dispositivos y a través de distintos canales de comunicación, para que usted pueda definir y aplicar una verdadera **estrategia omnicanal** en su correduría. Además, podrá conocer de primera mano las **experiencias de corredores de seguros pioneros en aplicar la multicanalidad** y cómo han implantado sus servicios digitales mediante el apoyo de las soluciones de MPM Software.

Le esperamos **el próximo 12 de Noviembre** en el **Hotel Silken Puerta América de Madrid**. Estamos convencidos de que esta Jornada será de su agrado y cumplirá con sus expectativas.

Un cordial saludo,



Isidre Mensa
CEO MPM Software

Programa de la Jornada Técnica

“La Omnicanalidad al alcance del corredor de seguros”

12 de Noviembre de 2015

09:30 h - Recepción y acreditaciones

10:00 h - Bienvenida e introducción al evento

Presidencia de honor: José María Campabadal, Presidente del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros.

10:15 h - Bloque 1: “La Omnicanalidad al alcance del Corredor de Seguros”

Consumidor digital: ¿Evolución o revolución en el sector asegurador?

Carlos Albo, CEO de Exponent Consultores.

Estrategia de Omnicanalidad de MPM Software

Ramon Guinart, Director Funcional de MPM Software

11:15 h - Bloque 2: “Soluciones multicanal B2C (Business-to-Customer)”

Experiencia de GEXBROK con entornos web e-client

José Ángel Benito, Director Técnico de GEXBROK Mediación.

Presentación de la nueva solución SEG APP para Smartphones y Tablets

Ramon Guinart, Director Funcional de MPM Software

12:00 h - Coffee Break

12:30 h - Bloque 3: “Soluciones multicanal B2B (Business-to-Business)”

Experiencia de CONFLUENCE GROUP con las herramientas de venta

José Luis Medel Jiménez, Director Comercial de Confluence Group.

Experiencia de GRUPO MAYO con entornos e-Colaborador

Jaime Carvajal, CEO de Grupo MAYO

Experiencia de ÁGORA con las plataformas web de soporte a las delegaciones

Vicente Pino, CEO de Ágora Broker

13:30 h - Conclusiones y ruegos y preguntas

13:45 h - Cóctel-aperitivo Networking

Presidencia de honor del evento



José María Campabadal, *Presidente del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros.*

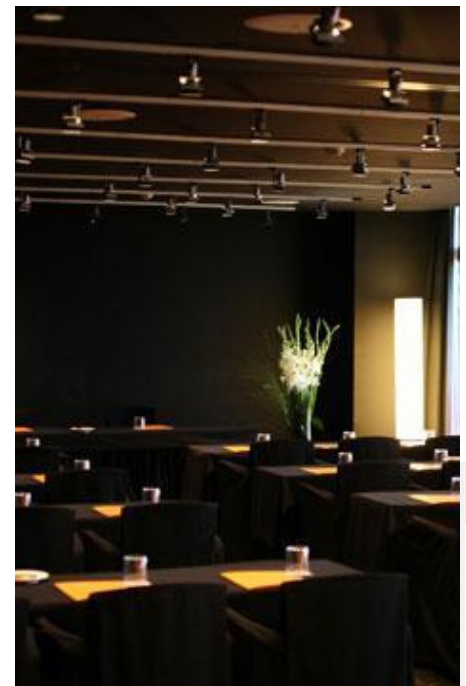
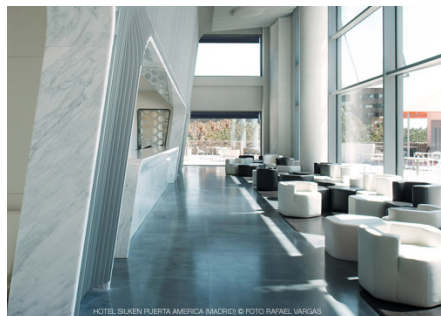
Profesional con una extensa y relevante trayectoria en el sector. Actualmente es Presidente del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros y Vicepresidente de Copaprose (Confederación Panamericana de Productores de Seguros).

Ha ocupado diversas presidencias en el sector: Presidente del Colegio de Mediadores de seguros de Tarragona, del Consejo de Colegios de Mediadores de Seguros de Catalunya y del CECAS (Centro de Estudios del Consejo General de los Colegios de Mediadores de Seguros).

El espacio elegido para la ocasión

Silken Puerta América.

Avenida de América, 41. 28002 Madrid.



El Silken Puerta América es una idea de libertad hecha realidad, un espacio de encuentro donde se unen distintas culturas y formas de entender la arquitectura y el diseño. Una obra que rompe esquemas mediante el uso de diferentes colores, materiales y formas. Un Hotel 5 Estrellas capaz de introducir al huésped en espacios innovadores, atrevidos y muy distintos de lo habitual.

El Silken Puerta América es un espacio que invita a soñar a quien lo visita. Un proyecto único que ha reunido a diecinueve de los mejores estudios de arquitectos y diseñadores del mundo, que tiene el lujo de contar con tres premios Pritzker (el Nobel de la Arquitectura).

Contenidos bloque 1

“La Omnicanalidad al alcance del corredor de seguros”

Este bloque temático tiene por objetivo explicar qué es, en qué se basa, sobre qué tipo de herramientas se sustenta y cuáles son los principios teóricos necesarios, tanto a nivel tecnológico como a nivel de marketing estratégico, para adoptar el concepto de Omnicanalidad en la correduría de seguros.

Desde la perspectiva estratégica, contaremos con la colaboración de un experto en Marketing Digital que nos ayudará a entender cómo internet ha cambiado la forma en la que los clientes se relacionan con las empresas, cómo se han modificado los procesos de compra y decisión, y cuáles son las claves a aplicar para conseguir mantener la competitividad en este nuevo mercado asegurador donde las tecnologías multicanal han tomado tanto protagonismo.

A nivel de soluciones, le explicaremos cuál es la estrategia tecnológica diseñada por MPM Software y qué tipo de soluciones ofrecen cobertura a estas nuevas necesidades de comunicación e interacción.

Ponentes bloque 1

Consumidor digital: ¿Evolución o revolución en el sector asegurador?



Carlos Albo, CEO de Exponent Consultores

Carlos Albo es economista, MBA por el Instituto de Empresa, experto en comportamiento del consumidor por la London School of Economics, CEO de Exponent Consultores y cofundador de la plataforma aimfri.es

Estrategia de Omnicanalidad de MPM Software



Ramon Guinart, Director Funcional de MPM Software.

Analista y Consultor Informático con una experiencia de 25 años en el ámbito de las Tecnologías de la Información aplicadas al Sector Asegurador.

Desempeña las funciones de Director Funcional, dirigiendo la estrategia tecnológica, los procesos de I+D y la coordinación técnica para la creación y la evolución de todo el catálogo de soluciones profesionales de MPM Software para Brokers y Corredores.

Contenidos bloque 2

“Soluciones multicanal B2C (Business-to-Customer)”

Este bloque temático tratará en detalle los diferentes aspectos y características de las soluciones e-client como plataformas de soporte B2C para los clientes del corredor y analizará uno de los casos de éxito de su implantación en una correduría de seguros.

Los entornos e-client son soluciones especialmente diseñadas para el uso por parte del cliente final, y que le permiten realizar una determinada serie de gestiones con nuestra empresa en modo de autoservicio. Es decir, es una extensión virtual de la correduría de seguros hacia los clientes y un canal más de interacción.

En este bloque podremos ver un ejemplo de la aplicación multicanal de los entorno e-client. Concretamente analizaremos las características, las diferencias y las ventajas de este tipo de solución tanto en modelo web (plataforma eSEGcli de MPM Software) como en modelo APP para dispositivos móviles (nueva solución SEG APP de MPM Software).

Ponentes bloque 2

Experiencia de GEXBROK con entornos web e-client



José Ángel Benito, *Director Técnico de GEXBROK Mediación*

José Ángel Benito es licenciado en Derecho por la Universidad de Extremadura, Master en Dirección Estrategica de Empresas de Mediación y Asesor Financiero y de Productos de Inversión.

Desempeña el cargo de Director Técnico de la Correduría de Seguros Gexbrok mediación, SLU, y además es Consejero delegado del Grupo Gefiscal asesoría&Consultoria, S.L.U

Presentación de la nueva solución SEG APP para Smartphones y Tablets



Ramon Guinart, *Director Funcional de MPM Software*

En esta ponencia llevada a cabo por Ramon Guinart, Director Funcional de MPM, podremos conocer en detalle y de primera mano, la nueva solución SEG APP para Smartphones y Tablets.

Contenidos bloque 3

“Soluciones multicanal B2B (Business-to-Business)”

Este bloque temático tratará en detalle los diferentes aspectos y características de las soluciones e-colaborador y las soluciones web como plataformas de gestión y soporte para la fuerza de ventas y las delegaciones comerciales.

Los entornos e-colaborador están especialmente diseñados para los usuarios profesionales y semiprofesionales, y ofrecen funcionalidades de gestión y de apoyo a la venta.

En este bloque conoceremos la experiencia de las corredurías que han puesto en marcha herramientas de soporte a la venta. Concretamente analizaremos los casos de implantación de herramientas de tarificación dirigidas a colaboradores y a clientes, y las experiencias en la puesta de marcha de una plataforma web de gestión para el soporte a las delegaciones comerciales.

Ponentes bloque 3

Experiencia de CONFLUENCE GROUP con las herramientas de venta



José Luis Medel Jiménez, *Director Comercial de Confluence Group*

José Luis Medel Jiménez es Corredor de Seguros Titulado desde 1998 y Master en Dirección de empresas por San Telmo.

Posee una experiencia de 16 años en el sector, siempre desde la vertiente comercial. Desde hace 3 años, está al mando de la Dirección Comercial de Confluence Group y además es ejerce la Dirección General, de Magnia Union, formada por 3 corredurías de renombre.

Experiencia de GRUPO MAYO con entornos e-Colaborador



Jaime Carvajal, *CEO de Grupo MAYO*

Es Corredor de Seguros con estudios superiores en ESIC, Master en Alta Dirección Aseguradora por ICEA y PDG de IESE.

Jaime Carvajal López Chicheri fué presidente de FECOR en el período de 2001 a 2006 y Director de Desarrollo Estratégico de Marketing y Comunicación del Grupo EXPERT. Actualmente ejerce de CEO de Grupo MAYO. A nivel de proyectos ha sido fundador de Quadrifoglio Project y de FAMA Internacional.

Experiencia de ÁGORA BROKER con plataformas web de soporte a las delegaciones comerciales



Vicente Pino, *CEO de Ágora Broker*

Comenzó en 1985 como agente afecto de Seguros Bilbao y 4 años después se transforma en corredor de seguros. Poco a poco su estructura empresarial evolucionó, creando Sarabris Correduría de Seguros.

Durante varios años preside la asociación de corredores Red Mediaria y en 2012 crea Ágora Broker correduría de seguros como proyecto de integración de otros corredores y corredurías de seguros, convirtiéndose en su actual Consejero Delegado.

Documentación y recursos complementarios

Ponemos a su disposición una serie de materiales informativos y recursos complementarios que están relacionados con la temática del evento. Puede consultar y descargar dichos materiales a través de su código QR.

Documentación:



Catálogo de la solución SEG Tarificador 4

También puede acceder a este documento en la dirección:
<http://www.mpm.es/Jornadas/SEGTarificador4.htm>



Página de información de la plataforma e-client eSEGcli

También puede acceder a esta información a través de la dirección:
<http://www.mpm.es/sites/spain/productos/eSEG/eSEGcli>



Página de información de la plataforma e-colaborador eSEGcol

También puede acceder a esta información a través de la dirección:
<http://www.mpm.es/sites/spain/productos/eSEG/eSEGcol>

Artículos recientes



El concepto e-Colaborador: Soluciones cloud para auxiliares y fuerza de ventas

Este artículo trata de forma general el concepto de e-colaborador y hace un repaso a las principales características funcionales a tener en cuenta para la selección de soluciones destinadas a ofrecer servicios a la fuerza de ventas a través de internet.

Disponible en: <http://www.mpm.es/articulos>

Información acerca de nuestra última Jornada Técnica:



Integración de Información con Compañías Aseguradoras - 29 de Mayo de 2015

Acceda al resumen y las conclusiones de nuestra última Jornada Técnica que estuvo dedicada a la integración de Información con Compañías Aseguradoras y donde asistieron más de 170 profesionales del sector asegurador.

También puede acceder desde: <http://www.mpm.es/sites/spain/25aniversario>

.....

MPM:

25 años comprometidos con la mediación aseguradora

.....

Igualada
Barcelona
(Sant Cugat)
Madrid
Lisboa

+ de 100
Profesionales al
servicio de la
mediación

Corredores
+ de 1.000
instalaciones
+ de 8.000
usuarios de
Visual SEG

7,5 M. €
Facturación
prevista 2015

MPM Software
Software y tecnología
para especialistas en
seguros...

5
Unidades de
negocio
especializadas

Brokers
+ del 66% de
la cuota del
mercado

6,9 M.
€
Facturación
2014

Bancaseguros
+ del 70% de
la cuota del
mercado



BARCELONA · MADRID · LISBOA

MPM Software

Doctor Pujadas, 102-108
08700 IGUALADA (Barcelona) ESPAÑA
Tel. +34 93 805 39 93 - Fax +34 93 805 39 59

Delegación Madrid

Orense, 85 – Edificio Lexington
28020 MADRID
Tel. 902 107 128

MPM Software - PORTUGAL

Edifício Infante D. Henrique. Rua João Chagas 53 – Escritório C04
1495-072 Algés (LISBOA) PORTUGAL
Tel. +351 21 414 9520 - Fax. +351 21 414 9529



Capture este código QR y acceda al microsite
específico de esta Jornada Técnica o bien visite:
<http://www.mpm.es/jornadas>