

Tanto aseguradoras como corredurías están viendo como se duplica su información almacenada debido a un uso independiente de bases de datos. Manuel López, director general de Terránea Correduría, defiende la creación de una infraestructura compatible que mejorará el crecimiento y el resultado de ambas.

"La solución está en la compatibilidad de los sistemas"

**M**anuel López, director general de Terránea Correduría de Seguros, explica que "las aseguradoras cada vez cuentan con sistemas Webs más desarrollados que permiten realizar a los mediadores casi todas las funciones como son: la grabación de pólizas, la gestión de siniestros, el encargo de peritaciones, entre otras funciones". El poder realizar estas operaciones es altamente valorado por la correduría Terránea ya que les garantiza la oferta de un completo y mejor servicio a sus clientes. Pero existen inconvenientes. "El problema es que duplicamos las labores administrativas de grabación, ya que tenemos que hacerlo tanto en nuestra propia base de datos como en las Webs de las aseguradoras", afirma Manuel López.

Además, se suma a esto, que la mayor parte de las corredurías han visto duplicado su personal, "nos hemos tenido que dotar de infraestructuras más fuertes, con un mayor número de personas, que están quitando gran parte de la carga administrativa que soportaban las aseguradoras", continúa el director general. Es por ello, que considera que la solución está en la compatibilidad de los sistemas, "es decir, que el programa grabe en mi base de datos así como en la propia Web de la aseguradora". De esta forma se ahorraría tiempo administrativo y se gestionaría la información de manera más eficiente.

**"Las aseguradoras que estén dispuestas a desarrollar y dotar de recursos a las corredurías, lo notarán en su crecimiento y sus resultados"**

### **Dotación de recursos para las corredurías**

De hecho, según nos confirma, en la actualidad están trabajando con distintas aseguradoras para compatibilizar las bases de datos. En concreto, con la aseguradora

Allianz han desarrollado mecanismos de armonización. "Nosotros grabamos en nuestra base de datos y ésta se descarga en su propio sistema. Éste es el futuro de la mediación y las aseguradoras que estén dispuestas a desarrollar y dotar

## **"Captamos clientes por el boca a boca"**

Terránea fue creada en marzo de 1998 y en la actualidad está formada por un equipo de 27 profesionales. Su objetivo principal, según nos informa Manuel López, director general, es dar un servicio integral en el sector transportes. Únicamente disponen de oficinas en Madrid, pero trabajan con colaboradores, es decir, auxiliares externos, en todo el territorio nacional y "nos apoyamos y cooperamos de forma intensiva en nuestra Web", afirma Manuel Lopez.

"Pensamos que es importante crecer desde nuestro comienzo y lo hemos hecho siempre por encima del 20% sin adquirir ni comprar ninguna otra correduría. Ésta seguirá siendo nuestra política", continúa Manuel López. Además, seguirán desarrollando su negocio dotándose de profesionales y auxiliares externos. "He de comentar que nuestro principal medio de captación de clientes es el boca a boca y esto lo hemos conseguido dando un buen servicio"

La correduría Terránea obtuvo la certificación e implantación de la UNE-EN-ISO 9001: 2000 y en noviembre de 2003 con Aenor. "Hemos sido una de las primeras corredurías de seguros en implantar dicha certificación en su modus operandis", afirma Manuel López. Igualmente se caracteriza por ser una correduría familiar, a lo que encuentra más ventajas que inconvenientes ya que "nos permite tomar decisiones rápidas y nos dota de un importante dinamismo, algo fundamental para el desarrollo de una empresa".

### **Especializados en seguros de Transporte**

La correduría Terránea está especializada en seguros pertenecientes al transporte, un sector que está de plena actualidad debido a la pasada oleada de huelga por la subida del petróleo. "El sector transportes lo está pasando realmente mal, les está repercutiendo el incremento continuo del coste del gasóleo. Habrá una reestructuración del sector." afirma convencido. El 70% de los clientes de Terránea pertenecen al ramo de transportes aunque también trabajan otros como el Químico, Salud y han creado un nuevo departamento para dedicarse a los seguros de Ocio.

"La gran mayoría de nuestros clientes son Pymes y autónomos. Pero también somos mediadores de grandes flotas", explica el director general de Terránea Correduría de Seguros. En cuanto a la siniestralidad, indica que están disfrutando de un buen comportamiento, "la tendencia de los precios de los seguros de circulación es a la baja, posiblemente por la concienciación que realiza la administración en seguridad vial", continúa.

En Terránea han querido estar activos en este sentido y son patrocinadores junto con IVECO desde el año 2006 y hasta 2009 de los cursos de seguridad vial que organiza la Dirección General de Transportes, haciendo especial hincapié en clases de conducción segura y ahorro en el consumo del gasoil.

### **Volumen de negocio de Terránea Correduría en 2007**

**Primas intermediadas:** 10.228.897 euros.

**Comisiones de corretaje:** 911.882 euros.

**Primas intermediadas de nueva producción:** 3.787.498 euros.

**Comisiones de corretaje de nueva producción:** 357.245 euros.



de recursos eficientes a las corredurías lo notarán en su crecimiento y sus resultados", continúa Manuel López.

Del mismo modo, Terránea ha apostado fuertemente por el desarrollo de las nuevas tecnologías, es por ello que han puesto en marcha una página Web ([www.terraenea.es](http://www.terraenea.es)) que ofrece una completa interactividad con sus clientes. "Permite consultar y visualizar pólizas, expedientes de siniestro, recibos... Toda la documentación está digitalizada y permite descargar toda la información en ficheros Excel, tanto de pólizas, Carteras, liquidaciones o siniestros. Ofrece un servicio tanto a nuestros clientes como a los auxiliares que pueden ratificar Online un gran abanico de seguros", explica Manuel López.

Además, su página Web incluye un boletín digital en el que mes a mes se presentan todas las noticias relacionadas con el sector. Concretamente y, debido a que el ma-

yor volumen de negocio de Terránea se concentra en el ramo de Transportes, las noticias que se presentan están en su mayoría relacionadas con la última hora de esta actividad. En muchas ocasiones es el propio Manuel el que informa y firma muchos de los artículos publicados.

### **El sector transportes lo está pasando realmente mal, les está repercutiendo el incremento continuo del coste del gasóleo**

Por otro lado, en los últimos meses se está hablando de que las nuevas exigencias para los corredores hacen peligrar a las pequeñas corredurías, sin embargo el día a día está demostrando que no

es así. "Creo que las pequeñas corredurías dan un servicio muy personalizado y familiar. Nuestra intención es mantener lo bueno de la pequeña y conseguir el poder de negociación de las grandes", afirma el director general de Terránea.

Igualmente opina sobre la figura del agente vinculado, el cual considera "se mantendrá como hasta la fecha". En cambio, en cuanto a la regulación que se ha hecho de las funciones de los auxiliares externos considera "que era un precepto necesario, pero se debería exigir algo más a la banca seguros".

En cuanto al ejercicio de Terránea Correduría en el pasado 2007, Manuel nos explica que "cerramos el año con una facturación de unos 14 millones de euros. El primer trimestre del año hemos crecido un 16% y ahora tenemos que esperar a ver que sucede el resto del año".

*Vanessa León*