

## LOS PREMIADOS

Laura C. Liébana-Madrid

La mediación profesional de seguros se ha convertido en una profesión cada vez más demandada. Voces expertas del sector coinciden en que, en un entorno cada vez más digital y con más información, los consumidores se han vuelto más exigentes con sus aseguradoras. Es en este punto en el que los corredores de seguros –al mediante entre empresas y clientes con independencia– consideran que su papel es, día a día, más importante. Sin embargo, buena parte de ellos no tienen un volumen de empresa suficiente como para lograr un control óptimo de su cartera de clientes. Y aquí es donde entra en acción el **Grupo Marh Underwriting**, con sede en Granada. Aunque especializada en soluciones tecnológicas y humanas para los mediadores, es una empresa multidisciplinar que además de «echar una mano» a los «brokers», ejerce de correduría.

Aníbal Valencia, su director general, asegura: «Imaginamos, diseñamos, construimos y llevamos a la práctica nuevos métodos de gestión y distribución de seguros utilizando canales digitales». Es decir, aplican la tecnología para crear «softwares» que faciliten la labor comercial de los mediadores. De esta manera proporcionan un «mayor alcance y escalabilidad para la pequeña y mediana empresa». Marh está formado por profesionales del mercado asegurador con más de 30 años de experiencia en el sector. Su equipo está integrado por abogados, economistas, informáticos, corredores de seguros o ingenieros, y todas sus soluciones tienen el fin de optimizar la gestión de los negocios aseguradores para «impulsarlos hacia el éxito», asegura. Esto se consigue «al aunar lo mejor de los dos mundos: tecnológico y humano».

Producto de este enlace han desarrollado una plataforma de gestión en «cloud». Ahora, basta con que el corredor encienda su ordenador o desbloquee el teléfono móvil para que acceda a su oficina virtual desde cualquier lugar. «Trabajar en la nube permite inmediatez y eficiencia», explica Valencia, porque los «brokers» pueden realizar su gestión con un catálogo de más de 30 aseguradoras evitando interlocutores y «consiguiendo mejorar el rendimiento de la empresa», añade.

Su valor diferencial es que el usuario consigue el área de administración propia de un gran



Francisco Marhuenda, Aníbal Valencia, su director general, y Eduardo Sicilia

## GRUPO MARH

Mejor Plataforma Tecnológica del Sector Asegurador

## El mediador de mediadores

Esta compañía se define como un «partner» estratégico para la transformación digital de los corredores de seguros y la optimización de sus negocios

corredor sin necesidad de personal interno. «Gestionar 100, 1.000 o 100.000 asegurados en Marh no implica un incremento lineal de los recursos humanos», asevera Valencia, y prosigue: «Se trata de ofrecer automatizaciones que permitan garantizar el mismo nivel de calidad que en el trato uno a uno». A través de Avant2 Marh Platform (disponible para ordenadores) o Broker 4 (app para móviles con una digitalización total de los flujos de trabajo) los corredores pueden gestionar clientes, pólizas, recibos, sinies-

tros y todos los procesos asociados al negocio en tiempo real.

Tres pilares sostienen al Grupo Marh desde su inicio: «Consultoría y conocimiento del área técnica de los seguros, tecnología y control de los sistemas administrativos», enumera su director general. Pero no todo fue siempre coser y cantar. «La plataforma nace en 2011 que, como 2012, fue un año de gran crisis», recuerda Valencia. Los aprietos económicos les «cogieron de lleno» y, además, «con una apuesta muy importante por la tecnología entre las ma-

**El usuario consigue un área de administración sin necesidad de contratar un equipo profesional propio**

nos». Fueron estos «condicionantes del entorno en que se encontraba nuestro país por los que no pudimos darle el uso correcto a nuestro producto». Hoy se barrunta «situación de estrechez», advierte Valencia. Para afrontarla, apunta, se necesitará «de un mayor esfuerzo y de mucha iniciativa».

«Podríamos llegar a un entorno similar al del 2012», anticipa. Si se diera el caso, cree que su plataforma «quizás aporte refugio y los medios necesarios para proteger buena parte del patrimonio de muchos profesionales del sector». Con el software de Marh podrán «optimizar, no decrecer en su negocio y defender así su profesión».

En definitiva, la compañía se define como un «partner» estratégico para la transformación digital de los corredores de seguros. El crecimiento que han logrado algunas corredurías en los últimos años las ha llevado irremediamente a avanzar digitalmente. La misión de Marh es, pues, ayudarlas a avanzar y migrar aportando un software ideado «de corredor a corredor», es decir, «por y para mediadores de seguros».

### EL ÉXITO TAMBIÉN PARA LOS PEQUEÑOS

Avant2 MARH Platform pretende «impulsar hacia el éxito a pequeños y medianos negocios aseguradores», expresan los directivos del Grupo. Por esta razón, en colaboración con Codeoscopic, han puesto en marcha una plataforma de gestión online para que el cliente disponga de un área de administración «propia de un gran corredor» sin necesidad de personal interno.