

MODERNIZACIÓN, DATO Y ADAPTACIÓN REAL

el verdadero reto del seguro corporativo en España



En el seguro llevamos tiempo hablando de digitalización, automatización e inteligencia artificial, pero, en el negocio corporativo, la cuestión de fondo no es tecnológica, sino operativa. La diferencia no la marcará quien más hable de innovación, sino quien sea capaz de integrarla sin romper procesos, sin perder criterio técnico y sin alejarse del cliente. En España, además, ese reto tiene matices propios que merece la pena poner sobre la mesa.

Si algo estoy viendo con claridad en el mercado asegurador español es que la transformación del negocio corporativo ya no puede analizarse solo desde el discurso de la innovación.

Hay que bajarla al terreno real:

- Al de **la operativa diaria**.
- Al de la **calidad del dato**.
- Al de la **relación entre correduría, compañía y cliente**.
- Y al de la **capacidad de respuesta ante riesgos cada vez más complejos**.

Durante años, el sector ha convivido con una cierta paradoja. Todos hemos asumido que había que avanzar en conectividad, automatización y eficiencia, pero, al mismo tiempo, muchas organizaciones han seguido dependiendo de sistemas heredados, circuitos internos poco flexibles y procesos en los que el dato no siempre fluye con la calidad, la rapidez y la trazabilidad que hoy exige el negocio.

En España, además, esta realidad tiene un componente muy particular. Nuestro mercado combina grandes grupos, corredurías medianas con un enorme valor relacional y técnico, estructuras locales muy especializadas y compañías con velocidades de transformación distintas.

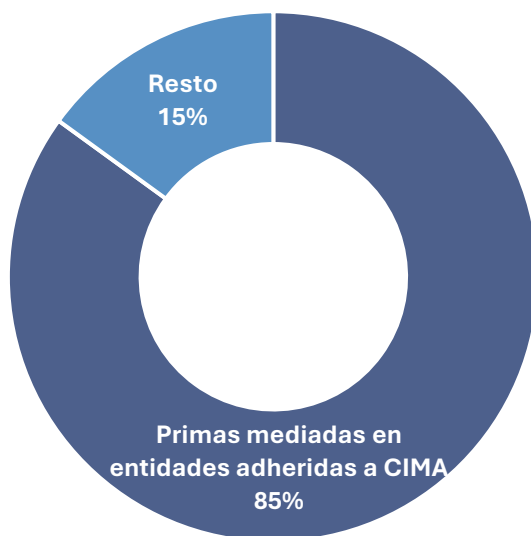
Eso hace que hablar de modernización aquí no sea hablar de una receta única, sino hablar de cómo adaptar cada organización a un entorno donde la exigencia del cliente empresarial es cada vez mayor.

La buena noticia es que el sector ya ha recorrido parte del camino.

La conectividad alrededor de CIMA y del estándar EIAC ha supuesto un avance relevante, hasta el punto de que CIMA canaliza el 85% de las primas captadas por corredores. Ese dato, por sí solo, demuestra que **la digitalización de la mediación ya no es un concepto teórico**, sino una infraestructura real sobre la que se puede seguir construyendo.

Peso de CIMA en primas intermediadas

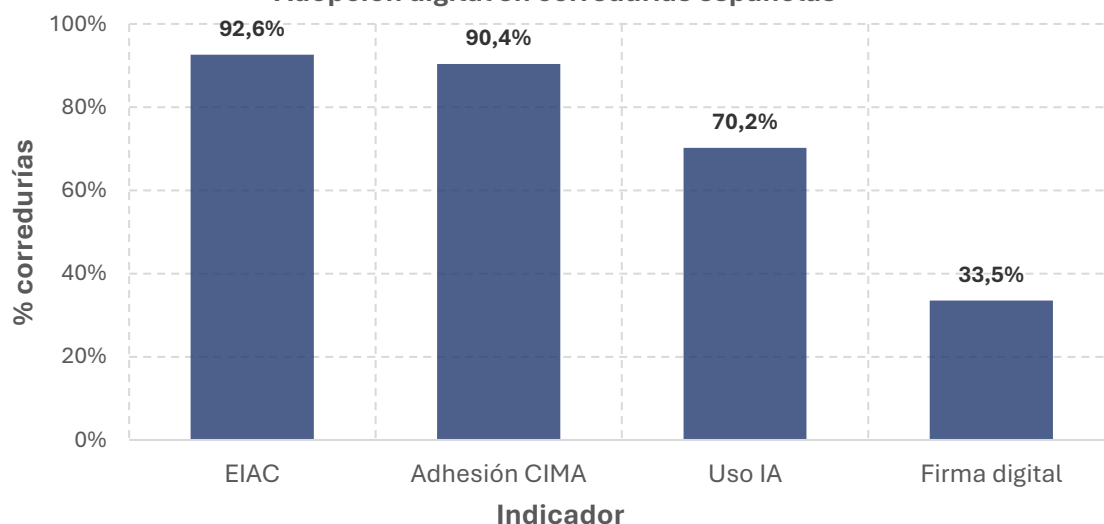
■ Primas mediadas en entidades adheridas a CIMA ■ Resto



Esto demuestra que la digitalización de la mediación en España ya no parte de cero. La base sectorial existe; el reto ahora está en convertir esa conectividad en procesos más fluidos, mejor dato y mayor capacidad de servicio al cliente empresarial.

¡Pero también sería un error confundir conectividad con transformación completa!

Adopción digital en corredurías españolas



La lectura es muy clara: el sector ha avanzado mucho en conectividad básica, pero la profundidad de la transformación sigue siendo desigual. Implantar un estándar o adherirse a una plataforma no equivale todavía a haber automatizado de verdad la operativa comercial y documental.

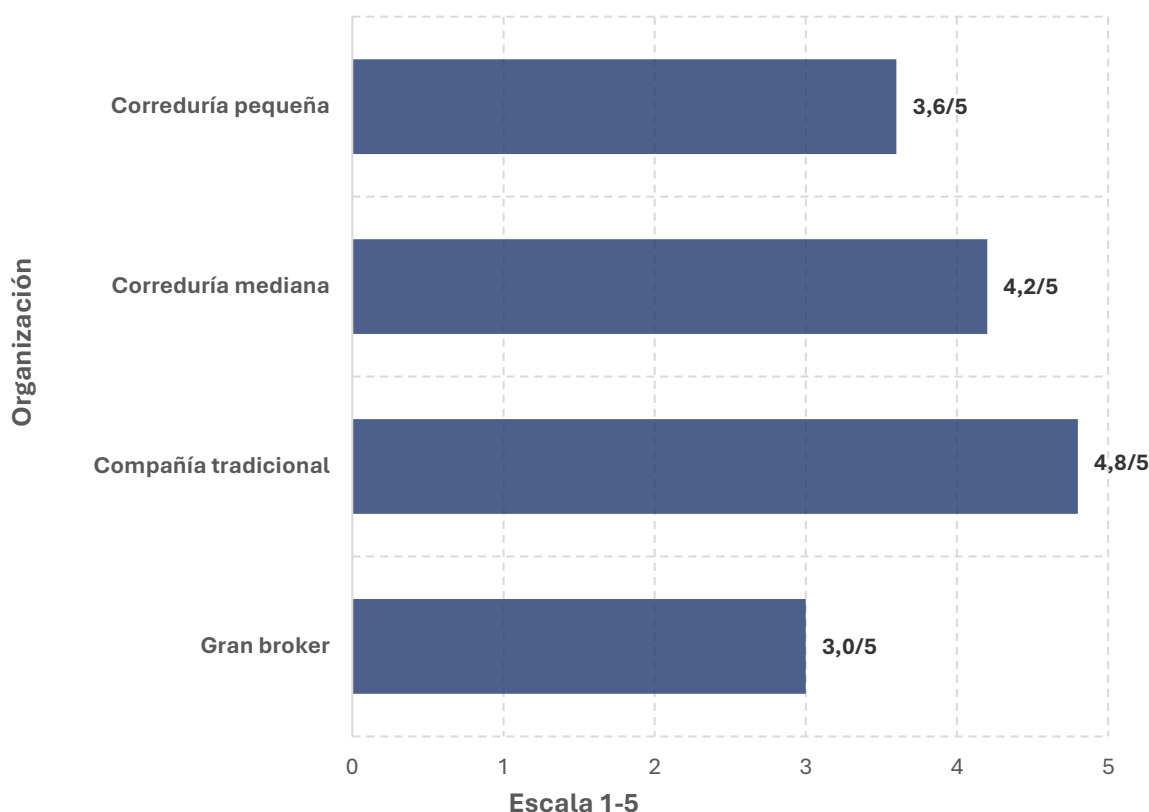
El Barómetro de Adeco 2025 refleja una implantación de EIAC del 92,6% entre las corredurías asociadas, mientras que el uso de la firma digital de CIMA se sitúa en el 33,5%, y el 70,2% declara utilizar herramientas de inteligencia artificial en su correduría. El mensaje es claro: el mercado avanza, sí, pero no todos los elementos evolucionan con la misma profundidad ni con la misma velocidad.

Y ahí es donde, en mi opinión, está una de las claves del momento actual. **En el negocio corporativo o de empresas no basta con incorporar herramientas; hay que conseguir que esas herramientas mejoren de verdad la toma de decisiones**, reduzcan fricción, ordenen mejor la información y permitan una relación más ágil entre todos los actores del proceso. Cuando eso no sucede, la tecnología corre el riesgo de convertirse en una capa superficial que impresiona en la presentación, pero no cambia de forma sustancial la operativa.

También conviene ser realistas sobre dónde aporta hoy más valor la inteligencia artificial. Su aplicación tiene mucho sentido en ámbitos como la lectura documental, la validación de datos, la clasificación de información, la detección de inconsistencias o el apoyo a determinados procesos de análisis. En cambio, **cuando hablamos de procesos “core” ligados a emisión, administración, siniestros o decisiones sensibles desde el punto de vista regulatorio, la prudencia sigue siendo imprescindible.**

En ese punto, España vuelve a tener un rasgo diferencial.

Complejidad de implantación en España



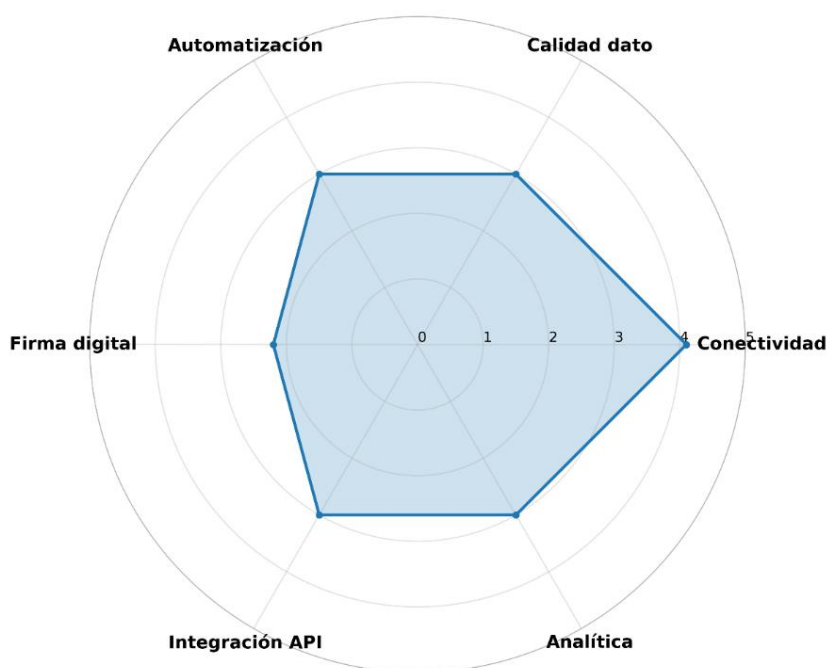
No todos los actores afrontan la transformación desde la misma posición. En unos casos pesa la rigidez del "legacy"; en otros, la falta de escala o de recursos para acometer cambios con continuidad y equipo dedicado

Muchas corredurías medianas y muchas estructuras comerciales muy valiosas no compiten por falta de visión, sino por limitaciones de escala, recursos o prioridad inversora. Y lo mismo ocurre en ciertas compañías: **no siempre frena la falta de voluntad, sino el peso de sistemas antiguos, integraciones complejas o estructuras demasiado rígidas para cambiar con rapidez.**

Por eso creo que el debate de fondo no debería centrarse en quién tiene la tecnología más vistosa, sino en **quién está construyendo una organización más adaptable**.

- Adaptable para **intercambiar mejor los datos**
- adaptable para **responder con rapidez**
- adaptable para **integrar automatización** sin perder supervisión humana
- y adaptable **para seguir prestando un asesoramiento de valor en un entorno donde el cliente empresarial pide cada vez más especialización y más claridad**.

Lectura editorial de capacidades | conectar no basta



La ventaja competitiva no va a estar solo en estar conectado, sino en transformar esa conexión en mejor dato, mejor análisis y mejor capacidad de decisión. Ahí es donde, en mi opinión, se va a jugar buena parte de la diferencia entre crecer con criterio o quedarse en una modernización solo aparente.

En el fondo, la modernización no va solo de sistemas. **Va de servicio. Va de escalabilidad. Va de criterio.** Y va, sobre todo, **de entender que, en el seguro corporativo del futuro, seguirán siendo fundamentales la cercanía, la confianza y el conocimiento técnico**, pero apoyados en una operativa mucho más fluida y preparada para un mercado que ya no espera.

Casimiro Rey

*Director de Empresas y Negocio Internacional
Miembro del Comité de Dirección
Grupo Galilea S.L. (Söderberg & Partners)*