

Estudio de caso

Leer más



MAG Seguros revoluciona el negocio al innovar con la integración de aliados en el ecosistema

La empresa salta al siguiente nivel con la plataforma de APIs de Sensedia.

MAG Seguros estaba en su viaje de transformación digital y en 2011 comienza a integrar algunos socios dentro de su ecosistema, construyendo un modelo de ventas digital.

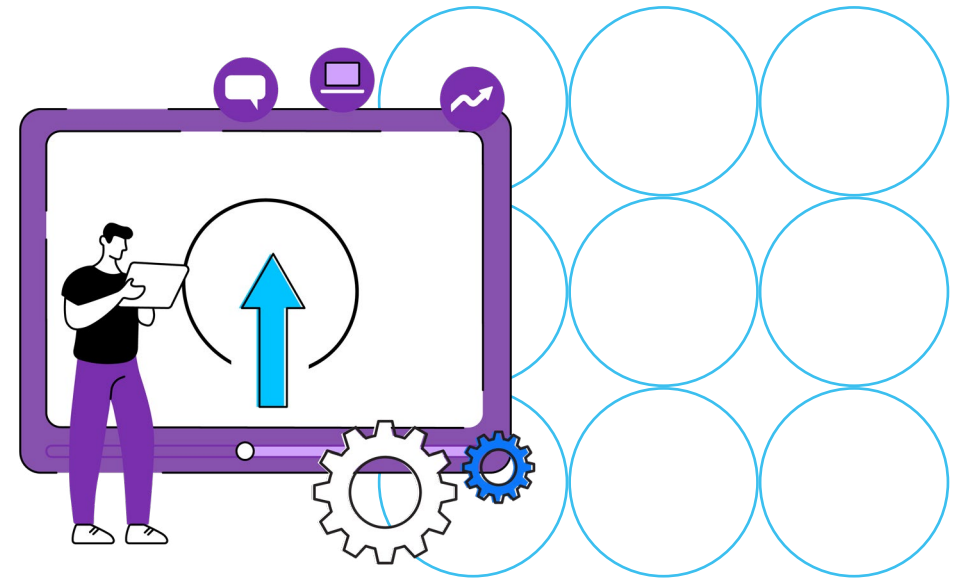
Desde entonces ha podido expandir su servicio, consolidando en un 100% su operación digital, una estrategia que se convirtió en la clave para escapar del daño económico causado por la [pandemia](#). La aseguradora continúa su expansión en el mercado y fue inevitable su evolución tecnológica.

MAG comenzó a buscar proveedores para una solución que cumpliera los objetivos del nuevo diseño de negocio y después de algunos intentos frustrados con otros jugadores encontró a **Sensedia** a través de un panel de discusión de APIs en Qcon.



“
Cuando les presente nuestro reto, la compañía estuvo dispuesta no solo a conocer nuestras necesidades sino que también fue flexible con la negociación”.

Comenta Luiz Henrique Queiroz,
Superintendente de Arquitectura Corporativa
en MAG Seguros.



El primer movimiento fue la migración de lo que ya estaba construido en nuestra plataforma interna a la plataforma de APIs de Sensedia. Luego vino una unidad de servicio con un equipo de desarrollo de experiencia (DX). “Esto nos dio la seguridad y el soporte para integrar más socios, expandiendo la capilaridad y la estructura para evitar cuellos de botella.” Dice Queiroz.

Tecnología

habilitando innovación

El gran reto tecnológico fue crear un portal capaz de ofrecer la mejor experiencia con la funcionalidad y simplicidad requerida por los dos usuarios, el técnico y el de negocio. La respuesta llegó con la construcción de un portal de API.

Sensedia personalizó el portal a la experiencia de usuario (UX) específica de MAG Seguros, incluyendo una nueva característica llamada Roadmap, en la que los usuarios muestran cuales son sus prioridades.



“

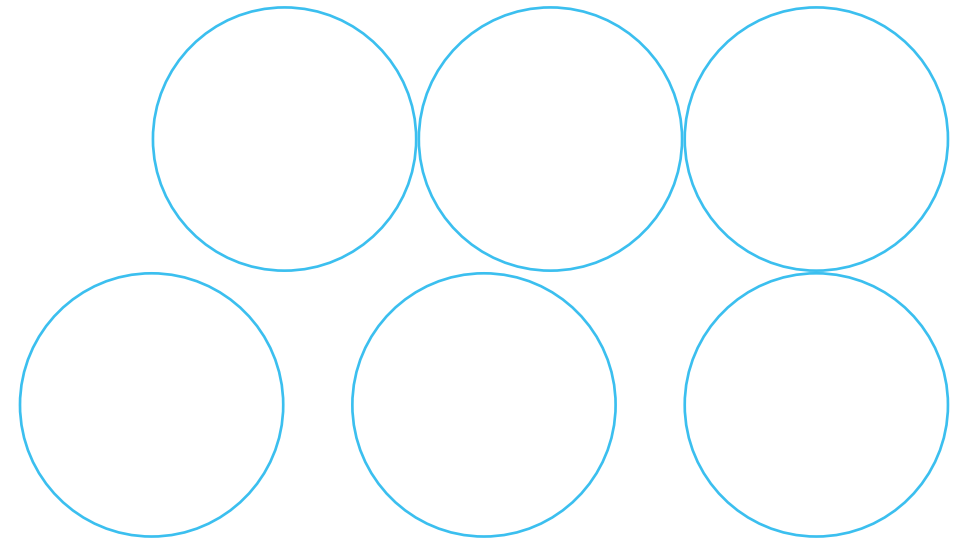
Con el B2D (Business to Developer), estábamos listos para darle una voz mayor a la comunidad de usuarios desarrolladores. Uno de los diferenciales de esta nueva estructura es la funcionalidad documental de las APIs en el portal con un lenguaje sencillo y fácil de acceder tanto de forma interna como externa para los aliados”.



Rafael Flexa

Director de Desarrollo de Negocios
en Sensedia

MAG Seguros, a través de la plataforma, habilita a sus aliados a vender, crear portafolios y ofertas, ya que proporciona plantillas de contratos alineadas a los diferentes tipos de negocio, de acuerdo con el alcance de la cobertura. Así, agiliza el proceso de entrega de credenciales listas para ser integradas a través de la **plataforma de Sensedia**.



Hoy, los socios entran automáticamente al portal de API. En caso de alguna dificultad, tienen la opción de llamar para solucionar sus dudas al equipo de **Desarrollo de Experiencia (DX)**, que mantiene a todos conectados. “No solo entregamos una solución de negocio, contribuimos en la transformación histórica de MAG Seguros” apunta Flexa.

Cosechando

los frutos del trabajo

La implementación del proyecto ocurrió a finales de 2018 y principios de 2019. En su primer año, según Queiroz, MAG Seguros habría ganado muchos aliados de diferentes segmentos y además se logró posicionar con un diferencial en el mercado. Adicionalmente, las APIs le dieron a MAG Seguros la posibilidad de conectarse con cualquier ecosistema del mercado financiero.

“Hicimos algunos días de hackatón con nuestros aliados y otros con prospectos del pipeline. La iniciativa se convirtió en un historia de éxito. Hoy, cuando alguien quiere configurar un proceso de venta de seguros, por ejemplo, hay una plantilla disponible en la plataforma, que desarrollamos junto con Sensedia y otros socios comerciales.” Explica el ejecutivo de seguros.

Usando la nueva plataforma y portal de API, MAG Seguros ha ganado velocidad para poner en línea a sus aliados, sobrepasando la integración de retos y expectativas sobre su habilidad de escalar.

“

Ya no tenemos más cuellos de botella. Todo está disponible en nuestro portal, que se ha convertido en un retrato del nivel de digitalización de la compañía. En efecto, un gran diferencial frente a la competencia”.



Luiz Henrique Queiroz

Superintendente de Arquitectura Corporativa
en MAG Seguros

La alianza con **Sensedia** fue más allá:

“

Estamos en total sinergia. Sensedia ya conoce cómo podemos integrarnos con oportunidades. Prácticamente se ha convertido en un aliado de negocio, porque está presente en varias plataformas y por otro lado tenemos la integración disponible. ¿Por qué no juntar fuerzas y hacer negocios? Una innovación importante en el modelo de negocios de aliados estratégicos”
Dice Queiroz.

La meta de MAG Seguros, según Queiroz, es ofrecer la mejor experiencia digital para compra y gestión no solo de los productos de seguros, sino para los diferentes ecosistemas de las compañías del grupo.

“

El próximo paso es extender nuestro nuevo modelo de negocio a todo el ecosistema del mercado financiero” asegura él.





Más para ti

Blog Sensedia

Casos de uso de las APIs para las compañías de seguros y

Por Nicholas Gimenes
Líder de Growth & Product Marketing

pulse para acceder

Blog Sensedia

Canales Digitales – ¿su arquitectura de TI está preparada?

Por Nicholas Gimenes
Líder de Growth & Product Marketing

pulse para acceder

Crear conexiones que transforman el mundo

Para ver más contenidos como éste, haga clic aquí:

[Leer más](#)