



Preguntas y respuestas Webinar

CIMA póliza digital: Seguridad y confianza en un clic

P. ¿Cuáles son los pasos a seguir para adherirme a CIMA póliza digital?

R. Para que un corredor se adhiera a Poliza digital, previamente debe estar adherido a la plataforma CIMA, dado que es una nueva funcionalidad dentro de la misma.

Para recibir las peticiones de firma de las pólizas de sus clientes en su ERP, en el caso de no tener software propio, debe ponerse en contacto con su empresa tecnológica para ver si ya están integradas en póliza digital y en ese caso, su empresa tecnológica le indicará la forma de proceder.

Como primer paso, se debe firmar un anexo al contrato que ya tienen firmado para CIMA, donde se recoge el alcance de esta nueva funcionalidad.

P. ¿Cuáles son los pasos a seguir si soy un corredor con software propio?

R. Para que un corredor de software propio se adhiera a Poliza digital, previamente debe estar adherido a la plataforma CIMA, dado que es una nueva funcionalidad dentro de la misma.

Para recibir las peticiones de firma de las pólizas de sus clientes en su ERP, debe realizar los desarrollos establecidos para su integración en póliza digital, por lo que debe mandar un correo a gestion.poliza@tirea.es, de cara a establecer los pasos a seguir y recibir la documentación técnica necesaria para su desarrollo.

P. ¿Tiene algún coste para la correduría?

R. La firma de contratos de seguros no tiene coste para la correduría. La firma de documentos propios del corredor tendrá el coste actual asociado a su proveedor de firma.

P. Si el firmante no es el correcto, ¿Se puede reasignar a la persona realmente autorizada?

R. Desde CIMA póliza digital, la solicitud se enviará a la persona indicada por la entidad o el corredor, en los casos en los que se le haya requerido aportar los datos para la firma digital. Si el proceso se debe dirigir a otro firmante, se deberá iniciar un nuevo



proceso de firma, dado que es importante recabar las evidencias de ambos procesos.

P. ¿Se va a organizar alguna DEMO?

R. Dado que esta funcionalidad se está integrando en los ERP´s de los corredores, desde las propias empresas tecnológicas se realizarán DEMOS a sus corredores y desde CIMA seguiremos informando.

P. ¿Cómo sabrá el firmante que no es un enlace engañoso?

R. Se está trabajando con las soluciones de mercado que se están integrando en póliza digital para que, desde el ERP del corredor cuando se conozca la existencia de un proceso de firma, se avise previamente a su cliente de que va a recibir dicho proceso, de cara a que el cliente final confíe y proceda a la firma de la póliza.

P. ¿Cuándo estará operativa en los ERPs?

R. Se está trabajando para que esta funcionalidad esté operativa en todos los corredores de CIMA, tanto si tienen software propio como si trabajen con soluciones de mercado.

Actualmente el piloto se ha realizado con Codeoscopic, Gecose, eBROKER, MPM y SoftQS, pero se espera que se vayan incorporando el resto de empresas tecnológicas y corredores con software propio adheridos a CIMA.

P. El problema de la firma digital, es que la gente se la lee menos que una en papel, y puede estar firmando sin saberlo cláusulas abusivas que a veces hay en las pólizas, además la costumbre de algunas aseguradoras que marcan por defecto la autorización para enviar publicidad, cuando esta parte debería ser autorizada expresamente.

Uno de los valores de póliza digital, es que el corredor participa en el proceso de firma, y es conocedor en todo momento del documento de la póliza que se envía a su cliente para la firma.

P. ¿Cuál es la diferencia entre este sistema y los sistemas de firma digital que ya tienen implantadas las compañías?

R. Un elemento diferenciador de CIMA póliza digital es que integra al corredor en el proceso de firma, permitiéndole conocer todos los procesos de firma que se están dirigiendo a sus clientes, así como poder validar el documento a firmar y aportar los



datos requeridos para que se pueda realizar una firma digital, teniendo la garantía de la confidencialidad de los datos aportados.

P. ¿Es obligatorio para todos los clientes?

R. En CIMA póliza digital, **no es obligatoria** para todos los clientes, pero ofrece una ventaja significativa. El corredor está en el centro del proceso, brindando soporte y asesoría a sus clientes durante el proceso de firma, garantizando así seguridad y confianza.

P. ¿Quién va a firmar, los mediadores o los clientes?

R. El proceso de firma va dirigido al cliente final que es el destinatario de la firma.

P. ¿Se tiene previsto algo para las DAA de auto? Si no mandamos papel ¿qué hacemos cuando hay que firmar una declaración de accidente si el cliente no la tiene?

R. No es objeto del alcance de póliza digital, cuyo fin es la firma de las pólizas intermediadas por corredores.

P. ¿Se van a estandarizar las coberturas?

R. No es objeto del alcance de póliza digital, cuyo fin es la firma de las pólizas intermediadas por corredores.

P. Con la póliza digital, se nos crea una consulta en referencia al parte amistoso de accidentes, porque por lo general se le entrega junto con el contrato de seguro de Autos, ¿hay algo previsto a corto o mediano plazo para esto?

R. No es objeto del alcance de póliza digital, cuyo fin es la firma de las pólizas intermediadas por corredores.