

La aseguradora Noble implementó un sistema de redes privadas virtuales in house para 800 productores, a un precio menor al de 25 licencias concurrentes de Cisco.

Seguro que más barato



Aldo Álvarez, presidente de Noble: "En los últimos diez años empezaron los juicios por mala praxis médica".

Ni autos, ni vida, ni hogar: responsabilidad profesional, un nicho. Esa es la especialidad de la aseguradora Noble, un segmento poco desarrollado en la Argentina. Lo particular de la actividad ayudó a generar una operación que proyecta ingresos por \$ 20 millones para este año. Pero la originalidad complica la obtención de un sistema para soportar el negocio. Más aún cuando la actividad requiere de la sinergia entre abogados y médicos, dos sectores poco afines a la tecnología. Sin embargo, Aldo Álvarez, su presidente, logra gerenciar la IT de la empresa en forma eficiente y a bajo costo. El último paso lo dio al organizar el intercambio de información con los 800 productores de seguros de la compañía, dispersos por toda la Argentina, a un precio edgquo: US\$ 2.000. "En los últimos diez años empezaron los juicios por mala praxis, porque estamos en la era del consumi-

dor", define Álvarez, para explicar por qué es tan novedosa su actividad, al menos en la Argentina. "La relación paternal que había entre médico y paciente migró a otra, de tipo prestador-cliente", detalla.

CAMA AFUERA

Álvarez dirige desde hace 20 años un estudio jurídico en el que la responsabilidad es una de las especialidades. Así detectó la necesidad de una cobertura de riesgos para el sector de la medicina y fundó la aseguradora, un emprendimiento iniciado hace dos años. Actualmente, lleva reclutados más de 500 clientes en todo el país, muchos de los principales sanatorios. "Somos casi incompatibles con la tecnología, pero la venimos usando en el Estudio desde que teníamos una Commodore 64", refiere Álvarez, que tomó personalmente el desafío de gerenciar las necesidades de

informática bajo la premisa de no crear un plantel propio dentro de la empresa. Usó como plataforma de prueba el estudio de abogados y trasladó la experiencia a la aseguradora. "Nos respaldamos en todo lo referente a networking y seguridad en Baicom, con quien desarrollamos una relación de confianza", señala.

Baicom es un integrador fundado hace un año con profesionales foguados en empresas de renombre por el uso de la IT: AT&T Latinoamérica, UADE, PwC, Telefónica, Techint y Cisco, entre otras. Percibe por los servicios a Noble \$ 3.500 mensuales, más sumas adicionales negociadas "ad hoc" por los proyectos especiales, según informa Pablo Masoero, presidente de Baicom Networks, CIO "virtual" de Noble.

"¿Cómo logramos prestar servicios a estos precios? Por la sinergia de experiencia que incorporamos a través de nuestros diferentes clientes, por el monitoreo remoto de instalaciones que atendemos y por la posibilidad de asignar personal adecuado a cada tarea", explica Masoero. Esa fue la combinación que sedujo a Álvarez.

"O conectábamos a los productores al sistema o había que abrir sucursales en todo el país."

ALDO ÁLVAREZ, presidente de Noble Aseguradora de Responsabilidad Profesional.

IT ADETRÁS

El presidente de Noble dice que la tecnología es clave para el negocio, por varias razones. "Por cuestiones reglamentarias, debemos entregar periódicamente información en formatos precisos a la Superintendencia de Seguros; los juicios duran años y tenemos que tener datos precisos; además, en el negocio médico hay una evolución natural que exige cada vez más IT, tanto para almacenar historias clínicas como por el intercambio de información entre asegurado, productor y aseguradora; y, por último, porque la inversión en tecnología significa un fuerte ahorro en infraestructura física." El sistema central de Noble fue desarrollado por Siemens Itron. "Un trabajo de colaboración mutua, porque no hay paquetes estándar como en otros ramos de la industria aseguradora", explica Álva-

CLIENTES ASEGURADOS POR NOBLE

La cartera de clientes que contrataron servicios de responsabilidad profesional supera los 500. Estos son algunos de los más destacados:

- Administración Sanatorial Metropolitana
- Asociación de Bioquímicos de Venado Tuerto
- Asociación de Clínicas y Sanatorios Psiquiátricos
- Asociación Mutualista Evangelista Neuquina
- Casa Hospital San Juan de Dios
- Clínica Barterrica
- Clínica Pasteur
- Eurosisistemas
- Hospital Británico
- Lalcec
- Mater dei
- Sanatorio Chivilcoy
- Sanatorio Corrientes
- Sanatorio Norte Tucumán



rez. El software requería cuestiones muy específicas y la especialidad y flexibilidad suficientes para responder a los

cambios que impone la Superintendencia. Entre otras funciones, administra el ciclo de administración de asegurados, la emisión de pólizas, la liquidación de comisiones y la facturación. La empresa tiene unos 30 empleados y los abogados también acceden al sistema, de modo que éste atiende unas 40 terminales, porque el estudio es proveedor de la compañía de seguros tanto en la gestión de siniestros como en la detección precoz de riesgos.

BRAZO LARGO

Pero el motor de la compañía son los 800 productores dispersos por todo el país, salvo en Tierra del Fuego y Misiones. "Los conectábamos al sistema o debíamos abrir sucursales, con el gasto en infraestructura y mantenimiento que eso implica", recuerda el CEO.

Hasta hace seis meses, la interacción entre productor y sistema se canalizaba con faxes y la posterior carga de datos a mano en Buenos Aires, más una verificación posterior mediante una llamada interurbana. Así que decidieron implantar un sistema de redes privadas virtuales para automatizar la tarea. La idea es que el productor cargue y obtenga datos en forma segura desde su PC o desde un locutorio, y que pueda imprimir la póliza.

La solución fue instrumentada por Baicom a US\$ 2.000, aprovechando un servidor existente donde ya funciona el firewall y las facilidades de Windows 2000, por default, para crear VPNs con protocolo PPTP (Point-to-Point Tunneling Protocol). Para la conexión con el estudio de abogados, desde el que suelen darse sesiones largas, usan el protocolo IPSec, que ofrece mayor seguridad ya que la clave de encriptado varía con el tiempo, según Masoero.

El ejecutivo detalla que, técnicamente, el sistema tiene un servidor Radius para autenticación de usuarios y un front end web, desarrollado en PHP y en PERL, para la gestión de usuarios y la obtención de estadísticas útiles como direcciones, orígenes y kilobytes transferidos.

"De haber optado por equipos Cisco, habríamos gastado unos US\$ 3.000 en 25 licencias concurrentes; en cambio así no tenemos límite de usuarios", completa.

En Cisco no fue posible confirmar o desmentir la información por estar el especialista primero de viaje y luego de vacaciones, según sus voceros.

En cambio, Paula Martínez, product manager de Cisco Systems en el integrador Anectis, señaló que un "concentrador de VPNs 3005, que maneja 200 sesiones simultáneas de clientes IPSec (o 50 sesiones WebVPN - clientless) de acceso remoto, cuesta al público aproximadamente la cifra citada, sin licenciamientos parciales, y con el software de acceso remoto incluido". ■