

## Tribuna

# El Seguro como exportador de conocimiento

*Santiago Romera*  
*Socio director de AREA XXI*  
*sromera@area-xxi.com*

La verdad es que, siendo prácticos, la realidad aconseja que siempre es bueno rodearse en el entorno de la familia o amistades de un médico (si es dentista mejor), abogado, manitas, funcionario... Y de alguien que trabaje en Seguros...

Esto viene a colación de lo "exportable" que resulta el profesional de seguros a otras actividades profesionales. Dentro de las compañías –y rompo una lanza a favor de los actuarios como compiladores de parte de todo este conocimiento– los profesionales debemos saber de materias tan dispares como: estadística, finanzas, derecho, informática, contabilidad, procesos, etc. Por no hablar de la pluralidad de ramos que abarca el negocio de seguros... En resumen debemos saber "un poco de muchas cosas".

Dentro de estas, voy a reseñar algunas, las más notorias, estando seguro que me olvido de bastantes:

- Materia Actuarial, por ejemplo el concepto del Value at Risk (VaR), estudiado desde los momentos iniciales de actuariales, se traspasa a Basilea II en banca como medida novedosa de medición del riesgo.
- Contabilidad: un contable de seguros, que sigue la máxima de "recaudar como un legionario y pagar como un numantino", no tiene precio en otro sector. Imaginémoslo un contable de otro sector, trasladado al sector asegurador y su primer encuentro con los IBNR's, margen de solvencia, matching, la renta fija que no es fija, Solvencia II... En su descargo comentaremos que es normal que eche en falta el grupo 3 –Existencias– del PGC.
- Distribución, salvando las distancias con banca y Mifid, para distribuir seguros, debemos pasar por el tamiz de la "Ley de Mediación", con un mínimo de un curso de 60 horas, semana y media de jornada laboral.
- Dónde Invertir, excepto los fondos propios de libre disposición, todo sujeto a límites en porcentaje y rating.
- Intervinientes: peritos, médicos, talleres, abogados, etc.
- Convenios: CIDE, SDM, etc.
- Figuras que comparten negocio, como el reaseguro y el coaseguro
- ...

En consecuencia, en esta época complicada que nos toca vivir, pongamos en valor nuestro sector y, en consecuencia, a los profesionales que lo integran, sin duda lo mejor del mismo.

