

Actualidad



LAS ENTREVISTAS DEL *BDS* Santiago Romera, socio director de AREA XXI

“Lo importante para una compañía no es ser grande, sino rápida”

En el actual entorno de mercado, en el sector asegurador predomina hoy día el “binomio rentabilidad -a través de una relación más profunda y duradera con el cliente-y riesgo - mediante la optimización del capital-, de ahí que ambas partes deben ir unidas a fin de proporcionar un mayor retorno económico”, según afirma Santiago Romera, socio director de AREA XXI. En esta entrevista para el *BDS*, dibuja una situación que no ha de verse como una competición entre grandes / pequeños, “si no entre rápidos/lentos; un pequeño-rápido puede competir con un grande-lento, de ahí que se precise apoyo por parte de concedores del negocio con, por supuesto, las herramientas adecuadas”.

En las entidades españolas, “existe una doble preocupación, tanto cualitativa – predominando el riesgo operacional– como cuantitativa, pues al de por sí específico componente técnico del pasivo, se ha unido una situación de mercado complicada por la parte del activo. Sin lugar a dudas, el riesgo, considerando la medición y diversificación del mismo, bajo un enfoque global, puede ayudar a conseguir beneficios comerciales, satisfacer las necesidades de sus accionistas/mutualistas y cumplir con autoridades supervisoras”, detalla Romera.

Con este telón de fondo, el sector asegurador demanda del consultor “conocimiento de la materia”, con respuestas concretas; “ahorro de tiempo”; “metodología, a ser posible con aplicaciones informáticas a tal efecto que logren optimizar el proyecto, disminuyendo el riesgo operacional”; y “dominio del sector”.

El texto íntegro de la entrevista con Santiago Romera puede leerla [en la página web de INESE, pinchando aquí.](#)

"Lo importante para una compañía no es ser grande, sino rápida"

[Entrevista exclusiva] - Hoy en día predomina en el sector asegurador una conjunción del binomio rentabilidad y riesgo, de ahí, tal y como indica Santiago Romera , socio director de AREA XXI, que “ambas partes deben ir unidas a fin de proporcionar un mayor retorno económico”. Por lo tanto, destaca, “el riesgo, considerando la medición y diversificación del mismo, bajo un enfoque global, puede ayudar a conseguir beneficios comerciales, satisfacer las necesidades de sus accionistas/mutualistas y cumplir con autoridades supervisoras”. Ante esta situación, lo importante para una compañía no es ser grande, sino rápida. Un actor del mercado “pequeño-rápido” puede competir con un grande-lento, “de ahí que se precise apoyo por parte de concededores del negocio con, por supuesto, las herramientas adecuadas”.

P.- ¿Qué cuestiones priman hoy en día en el sector en lo que se refiere a Gestión Avanzada de Clientes? ¿Son clave al respecto cuestiones como el apoyo de especialistas en los proyectos o el uso de herramientas CRM?

Santiago Romera .- Hoy en día predomina la conjunción del binomio rentabilidad -a través de una relación más profunda y duradera con el cliente- y riesgo -mediante la optimización del capital-, de ahí que ambas partes deben ir unidas a fin de proporcionar un mayor retorno económico. La actual situación es una competición no entre grandes/pequeños, si no entre rápidos/lentos; un pequeño-rápido puede competir con un grande-lento. De ahí que se precise apoyo por parte de concededores del negocio con, por supuesto, las herramientas adecuadas

P.- ¿Qué preocupa a las aseguradoras en materia de control de riesgos? ¿Por qué este aspecto va a ser clave en la gestión de las entidades?

Santiago Romera .- Existe una doble preocupación, tanto cualitativa – predominando el riesgo operacional– como cuantitativa, pues al de por sí específico componente técnico del pasivo, se ha unido una situación de mercado complicada por la parte del activo. Sin lugar a dudas, el riesgo, considerando la medición y diversificación del mismo, bajo un enfoque global, puede ayudar a conseguir beneficios comerciales, satisfacer las necesidades de sus accionistas/mutualistas y cumplir con autoridades supervisoras.

P.- ¿Están las entidades aseguradoras suficientemente capacitadas para afrontar todos estos cambios que se avecinan? ¿En qué aspectos deferían incidir, apostando por una adecuada formación?

Santiago Romera .- Este punto es una de las claves. Considerando las entorno a 300 compañías del sector, podemos encontrar aquellas muy preparadas, incluso con modelos internos; pasando por una segunda capa que llevan tiempo preparándose con los diferentes QIS; seguidas por un tercer grupo que se ha dado cuenta que sólo queda año y medio para el cierre de 2012; para terminar en un último grupo que 'se deja llevar'. El 'Plan Director', ya lo vivimos en Basilea (en aspectos parecidos y en otros diferente a Solvencia), se iniciaría en acciones formativas, para continuar con la parte referente a la calidad del dato con los procesos, sistemas y personas -el Consultation Paper No. 37 lo comenta en cierta medida-, dejando para el final la parte cuantitativa

EL PAPEL DEL CONSULTOR

P.- ¿Qué se le pide hoy en día desde el sector a las firmas de consultoría? En vuestro caso, ¿cuáles son vuestros principales servicios para atender esta demanda?

Santiago Romera .- Al consultor se le piden básicamente estos aspectos:

- Conocimiento de la materia, con respuestas concretas que solucionen los problemas planteados.
- Ahorro de tiempo, en este oficio están prohibidos los "ladrones de tiempo".
- Metodología, a ser posible con aplicaciones informáticas a tal efecto que logren optimizar el proyecto, disminuyendo el riesgo operacional.
- Benchmarking, dominio del sector y cómo se afronta el proyecto en entidades similares.

En AREA XXI, intentamos dar soporte desde los siguientes aspectos:

- Estudio continuo: para formar hay que estar formado. Para ello efectuamos diversas acciones, tanto en el sector como con la universidad, como por ejemplo los diversos cursos con la Universidad de Extremadura, entre otras.
- Productividad: no nos importa crear equipos mixtos con el cliente, es mejor para ambas partes y genera una confianza importante.
- Para ello contamos con importantes Partners de Proyecto como es Cálculo, especialistas sectoriales en aplicaciones informáticas.

- Eso se logra con una experiencia dilatada internacionalmente y en varios ámbitos de la empresa, así como fomentando el intercambio de know-how, siempre con la adecuada discreción, con compañeros de profesión, participando en diversos foros sectoriales.

P.- ¿Qué distingue a AREA XXI de la competencia? ¿En qué aspectos esperáis seguir marcando la diferencia a futuro?

Santiago Romera .- Análisis de Riesgos para Entidades Aseguradoras, AREA XXI, es una compañía formada por un equipo de consultores seniors freelance, multidisciplinares, incluyendo entre sus clientes a aseguradores, reaseguradores, corredurías, tanto líderes internacionales, como pequeñas mutuas, etc... Tanto en España como en otros países, sobre todo Latinoamérica. Destacaría dentro del Proyecto la Experiencia –combinamos equipo con pasado en compañía de seguros, así como consultor-, adaptabilidad de los proyectos, así como la tarifa competitiva, pues finalmente somos empresarios, digamos una “Consultora de Directo”, al combinar la doble faceta empresario / trabajador del freelance.