

SANTIAGO ROMERA Socio director de AREA XXI

○.....|

HAY UNA FAMOSA FRASE QUE DICE: NO ERES LO QUE LOGRAS, SINO LO QUE SUPERAS. AREA XXI A LO LARGO DE LOS ÚLTIMOS DOCE AÑOS SE HA CONSOLIDADO EN NUESTRO SECTOR COMO CONSULTORA DE REFERENCIA EN LOS ASPECTOS RELACIONADOS CON SOLVENCIA II. SU ALMA Y FUNDADOR, SANTIAGO ROMERA, REPASA LA TRAYECTORIA DE LA CONSULTORA Y LOS PRÓXIMOS PASOS A ACOMETER. UN EMPRESARIO DE CORAZÓN

“Lo que define el éxito es el trabajo constante”

“
Hoy en día somos
40 colaboradores,
con proyectos
en 29 provincias,
37 países, 4
continentes,
habiendo trabajado
250 proyectos,
65 activos y
con formación
impartida a más
de 1.000 alumnos
”

Este sector es muy grande pero al final las empresas y la gente se conocen. AREA XXI es una consultora muy conocida pero me gustaría empezar preguntándote: ¿qué es?

Análisis de Riesgos para Entidades Aseguradoras –AREA- XXI es un interviniente del sector asegurador necesario ante la ingente carga de trabajo que supone la gestión de una aseguradora, y que ayuda a centrarse a nuestros clientes en lo fundamental en una empresa, que es el negocio. Y los que somos empresarios lo sabemos.

¿Cómo surge AREA XXI?

Tras mi paso por entidades del sector derivé en consultoría. Recuerdo perfectamente mi entrevista. Critiqué los aspectos de la consultoría que no me convencían, vamos que ‘me quedé a gusto’, salí y dije no hay casi posibilidad de que me fichen. Todo lo contrario, a las dos semanas ya era consultor, estamos hablando de 2006, sin crisis y en pleno boom de Basilea

Ahí imaginé lo que sería una traslación al seguro, multitud de ramos, operativas y aseguradoras, así como con ciertos aspectos a ser formalizados, indistintamente del tamaño de la entidad.

Con todo ello hablamos Brígida Alvarado y yo, nos animamos, dejamos nuestros trabajos, diseñamos un modelo de gestión específico, creamos una metodología propia registrada, todo ello apalancado en la formación y con el conocimiento sectorial que teníamos. Y dirigido a un perfil de cliente que iba a necesitar un producto flexible, transparente, que le permitiera no distraerse y centrarse en negocio.

¿Os lanzasteis a la aventura en plena crisis?

Ahí nació AREA XXI, en plena crisis, pero con un enorme viento de cola del que nadie podríamos haber imaginado su potencia, y encima tuvimos ‘la suerte del valiente’, pues se retrasó cuatro años, un período que nos vino estupendamente para consolidar el proyecto,



metodología, recursos, imagen de marca, etc.

Hoy en día somos 40 colaboradores, con proyectos en 29 provincias, 37 países, 4 continentes, habiendo trabajado 250 proyectos, 65 activos y con formación impartida a más de 1.000 alumnos.

En resumen, al igual que la Nocilla tiene cuatro ingredientes, los nuestros son la conjunción de perfiles internacionales con técnicos combinando cantera y fichajes, partners que apoyan, tratamiento particular del cliente y afán continuo de superación, sobre todo esto último.

¿Cómo ha sido (y sigue siendo) liderar AREA XXI, una empresa que creaste desde cero?

Es un proceso de evolución y aprendizaje continuo, ya de por sí la consultoría es ágil y si el objeto de ésta es un sector tan dinámico como el asegurador, la mezcla es brutal.

¿Por qué AREA XXI es una empresa distinta?

Se trata de una entidad que ocupa un nicho determinado en el mercado asegurador, con unos empleados, tratamiento del cliente y metodología diferenciada.

Sé que ha habido años duros. ¿Qué recuerdas como más complicado y qué lecciones aprendiste?

Lo más complicado ha sido y está siendo hacer evolucionar la empresa y la lección aprendida, quizá lo dan las incipientes canas, es medir bien los tiempos.

El problema para muchas empresas de todo tipo, condición y sector es saber qué quieren ser y qué camino tomar para lograrlo. ¿Cuál es el vuestro, o vuestra meta?

Consolidarnos en los objetivos claves que nos hemos marcado, tanto en la consultora como en la fundación. Me gusta para ello la definición que se da de los buenos competidores: "Artistas

que saben luchar o luchadores que saben de arte"... Nosotros somos de estos últimos.

¿Para lograrlo habéis abrazado la transformación digital, os apoyáis en la tecnología y en procesos innovadores?

La tecnología es un tema inexorable, para ello nos apoyamos fundamentalmente en nuestros partners de Seguros Red, ellos nos actualizan continuamente.



Al igual que la Nocilla tiene cuatro ingredientes, los nuestros son la conjunción de perfiles internacionales con técnicos combinando cantera y fichajes, partners que apoyan, tratamiento particular del cliente y afán continuo de superación



En cuanto a los procesos, adaptamos nuestra metodología continuamente a los cambios normativos, financieros y de negocio.

¿Para vosotros son importantes los acuerdos de colaboración?

Para nosotros son claves, tenemos firmados más de 50 acuerdos de colaboración con diferentes partners

en diversos países. Supone prácticamente un 25% de nuestra facturación y nos permite cubrir proyectos y zonas que, por nosotros mismos, hubiera sido impensable el poder realizarlos

Por otro lado, es una buena oportunidad de compartir experiencias y conocimientos, siempre bajo la clave de ser generoso y saber el rol que se desempeña, así como tener claro de quién es el cliente. Es cierta la frase 'que el último euro se lo lleve tu compañero'.

Visión sectorial

Y si hablamos del sector, sabemos que va a existir siempre pero que tiene que hacer un ejercicio de anticipación constante. ¿Cómo será dentro de 10 años?

Si te parece, te reto y lo escribimos y enterramos en una 'cápsula del tiempo' y en diez años nos juntamos para desenterrarla. Creo que habrá un entorno financiero estructural de tipos de interés bajos, globalización más avanzada aún y seguros basados en el servicio y adecuados a la pirámide generacional, como por ejemplo la dependencia, así como unos chicos brillantes ya maduros, que seguro nos hacen replantearnos aspectos personales y profesionales. Eso sí, hablando de todo un poco y dándole un toque sentimental al mensaje de la cápsula, no sé si mi Atleti habrá ganado una Champions en ese plazo. ¿Tú que crees Guillermo?

También en ese plazo, ¿cuál será el futuro de vuestra actividad?

Saber trasladar la gestión de riesgos a otros sectores, no solo en las grandes empresas, también en las pymes. Así como una presencia más potente aún en LATAM.

Pues ya que lo mencionas, ¿cuál es vuestra presencia en Latinoamérica?

Bueno, dicen que cuando uno llega a Latinoamérica le pica un mosquito que hace que te encante o que, por el contrario, provoque que no quie-

“ Me gusta la definición que se da de los buenos competidores: “Artistas que saben luchar o luchadores que saben de arte”... nosotros somos de estos últimos ”

ras volver. En mi caso fue lo primero, para explicarlo aquí voy a conjugar lo personal y lo profesional. Desde un punto de vista profesional a mí me hizo madurar mucho. Primero trabajando en proyectos varios en los primeros seis años de este siglo en la región, siendo testigos de primera mano de las situaciones que se iban dando en Argentina, Colombia, Venezuela, Bolivia... y así un sinfín de situaciones que me permitieron conocer la región y sus peculiaridades y de igual modo tomar una perspectiva de empresa que antes no tenía, estando ésta ceñida a una visión departamental.

Posteriormente y hasta la actualidad, merced al conocimiento adquirido en la región del sector asegurador en general y previsional en particular, unido a los compañeros de trabajo y amparado en un contexto de traslación de la normativa de Solvencia II en diferentes fases, ha permitido que parte del negocio de AREA XXI, un 20% aproximadamente, lo realicemos allí. Ello supone veranos fuera de España, horas intempestivas, etc., pero merece la pena.

Pero ya entrando en el tema personal, mi mujer, si bien lleva tiempo en España, es guatemalteca y lo tiene muy presente. Como anécdota, fundamos la peña del Atlético de Madrid en Guatemala, ahí es nada.

Y, para terminar, espero algún día acabar mi grado de Historia en la parte de América.

Retos y demanda

Desde tu visión como consultor, ¿te parece excesivo que en el mercado español pueda haber casi 250 aseguradoras como sucede ahora mismo? ¿Crees que tendrán que



desaparecer o unirse algunas? ¿De algún tipo en concreto?

De las 227 entidades actuales, si bien han demostrado ser solventes prácticamente todas, el reto va a ser la cuenta de resultados, no solo por el componente técnico que se estrecha, sino por el componente financiero reducido de manera global. Las últimas estadísticas mostraban un número relevante de empresas que presentan resultados negativos. Ese es el reto, saber cuánto se puede aguantar así. Y un detonante va a ser la llegada de IFRS17 con su plan contable y eventuales repercusiones fiscales.

¿Qué puede aprender el sector asegurador de otros sectores?

La parte comercial, sobre todo. Es complicado pasar de tener productos que te compran a pasar a venderlos. Y además, claramente saber difundir el seguro en la sociedad, como un compañero de viaje necesario, tanto como prestador de servicios, como protector ante eventos no deseados y, por ejemplo, como producto financiero rentable. ¿Qué institución



Empresario de corazón

¿Por qué elegiste la profesión actuarial?

Estudiaba en la facultad de Somosaguas y llegado el momento de especializarme me pareció una opción muy atractiva. Un grupo de amigos estábamos leyendo las materias de las especialidades y al ver asignaturas como 'Matemática actuarial y de la decisión con riesgo' nos fue imposible resistir. Por otro lado, eran los noventa y no era fácil colocarse en el mundo laboral y, siendo prácticos, esta carrera tenía buenas oportunidades profesionales.

¿Qué hubieras sido de no ser actuarario?

Mi vocación era la biología, junto con la historia, son mis dos 'profesiones frustradas' transformadas actualmente en hobbies ambas.

¿Qué ha significado para ti ser empresario?

Bueno, en primer lugar, yo de siempre quería tener mi empresa, embarcarme en la aventura de constituir una empresa, materia por cierto cuya teoría quizá debíamos haber aprendido los estudiantes de empresariales -o en alguna

de sus diversas derivadas-, pero no recuerdo entre las distintas asignaturas aquella que enseña cómo constituir una empresa y sobre todo una pyme, que es el tejido empresarial español.

La verdadera enseñanza vino tras haber trabajado en diferentes aseguradoras desempeñando perfiles diversos, lo que me enseñó el contenido, así como un periplo en una gran consultora que me enseñó el continente. En ese momento fue cuando vislumbré el momento de emprender.

financiera da la rentabilidad de las aseguradoras de Vida Ahorro?

¿Cómo ves ahora al sector?

Los profesionales que trabajamos en seguros somos unos afortunados y prácticamente no tengo más que palabras de halago para todos los intervinientes en el mismo, pues hablamos de entidades financieras con calidad en sus inversiones, vital en la economía española, vocación de largo plazo, solvente y que ha resistido a una terrible crisis de manera notable. De igual modo genera empleo de calidad y, además, la cualificación de los profesionales que lo integran la veo más que notable.

Por ponerle un pero, debemos seguir esforzándonos en 'venderlo un poco mejor' empezando desde la escuela, haciéndolo atractivo como opción profesional.

¿Qué percibes que demanda el sector?

Básicamente, la demanda actual podríamos agruparla en cuatro temas: con el contexto de tipos de interés ba-



Creo que habrá un entorno financiero estructural de tipos de interés bajos, globalización más avanzada aún y seguros basados en el servicio y adecuados a la pirámide generacional



jos, dónde invierto, con quién y a qué plazo; crecimiento orgánico vs inorgánico; gestionar el aluvión normativo, bajo el enfoque de no solo cumplir, sino que sirva; y asimilar las nuevas tecnologías a la velocidad que éstas llegan.

Pero luego hay otros temas particulares en cada tipo de entidad -mutua, banca seguros, multinacional o empresa familiar, canal de distribución, etc., y en continua evolución.

Y para terminar, ¿por dónde irá el futuro de AREA XXI?

Futuro y casi el presente. Como decimos a los chicos en clase: "Nacemos calculando, derivamos en contables y moriremos abogados". Como empresa, se precisa una conjunción entre las habilidades individuales y los trabajos en equipo. Esa es la clave, aunar dichos perfiles. De igual modo, el diálogo con el supervisor debe ser continuo, esta faceta la considero clave y agradezco la predisposición y accesibilidad de éste.

En cuanto a los proyectos, los dividimos en 9 líneas en las que, de un

Pues si no parece suficiente riesgo juntar cuatro factores como es ser empresario, en el exigente sector de la consultoría y encima autónomo, todo ello en septiembre de 2007, momento en el que se inicia 'oficialmente' la crisis, pero créeme que la fórmula resulta teniendo los objetivos claros, la paciencia suficiente, un equipo que te respalde y sobre todo lo que define el éxito, que es el trabajo constante.

Y obviamente el apoyo en casa, yo trabajo en AREA XXI con Brígida, mi mujer, ella es gestora administra-

tiva y lleva la empresa y yo el negocio. Funciona.

¿Qué es lo más duro?

¿Cuál es la mayor presión? El que varias familias dependan de ti, el compartir el negocio, pero no el riesgo, el escuchar cómo te dicen que se deben hacer las cosas gente que nunca las hizo. Esa es la responsabilidad final que se tiene como empresario.

Hoy, tras doce años, podemos decir que ya tenemos cierta 'velocidad de crucero' y entramos en una

segunda fase, quizás más difícil, que es la de mantenerse con nuevos retos y definiciones de roles.

Luego, hay que tener cuidado y pensárselo, sobre todo a la hora de constituir una segunda empresa, pues se abre la espita y puedes montar una tercera y así sucesivamente. De hecho tenemos una empresa en Soria "Naturalsportlanguage" para desarrollar distintas actividades en la provincia, desde micológicas al Románico, pasando por visitas a los diversos parajes naturales de la región.

Formación, empleo y **Fundación AREA XXI**

¿En qué consiste vuestra apuesta por la formación?

Creemos que lo que sabemos nos lo han enseñado, por lo que tenemos una 'especie de deuda'. Además, gran parte de los componentes de la firma hemos tenido experiencias previas diversas como formadores, pero en este momento, vamos a distinguir entre la impartida a profesionales y la impartida en la universidad. Nosotros fundamentalmente tratamos la primera.

En este caso, la formación es parte de nuestro 'triángulo virtuoso' (normativa-formación-consultoría). La consultoría, en un sector con tanta normativa como es el asegurador, es demandada a efectos de cumplir con los requerimientos legales. ¿Cómo llegamos a dichos clientes? Pues vía formación, y ello exige un nivel de estudio y actualización importante, pero nos permite obtener oportunidades comerciales.

Por otro lado, es un excelente entrenamiento para los consultores, pues la puesta en escena en una clase así como la pregunta del alumno puede llegar a ser más complicada que incluso la de ciertos consejos de administración.

Siempre decimos que es una mezcla entre actor-estamos delante de un público exigente actuando en directo- y de, perdón por el símil, torero -no sabemos el perfil de alumnos que nos vamos a encontrar y debemos 'capear' los diferentes perfiles-. Eso sí, el público, refiriéndonos al alumnado, siempre es soberano.

En resumen, la formación es una forma de mantenernos en forma e informados.

¿Es dura la incorporación a este mercado laboral?

Lo que percibimos, con toda la actividad que hemos descrito, es que va a haber bastante trabajo. Ahora, en lo que se debe trabajar es en generar empleo que lo administre.

Es evidente que hay un cambio de forma diferente de afrontar la vida y, por ende, el trabajo. Para empezar los chicos son tecnológicamente hablando 'mentes limpias', es su medio natural, y además si comparamos con al menos mi generación el nivel de idiomas es superior, así como de capacidad de intercambio cultural.

Además, las prioridades son otras, no juzgo si mejor o peor, pero evidentemente así es. E igual de evidente es hacia dónde vamos, lo vemos desde los chicos que contratamos hasta en nuestros propios hijos.

¿Y cuál es el enfoque de la Fundación AREA XXI?

La Fundación surge en un contexto de ayudar a los recién licenciados en actuariales a encontrar una oportunidad profesional e incluso postularles a trabajar en Latinoamérica

Lo que ocurrió es que el objetivo inicial no fue acertado, por un lado, afortunadamente, la de actuario de seguros es de las profesiones más demandadas, y por otro no percibimos un especial interés por ir a trabajar a Latinoamérica.

Afortunadamente hemos evolucionado con un objetivo: apoyar no solo a los actuarios sino a otras especialidades, también demandadas por el sector, así como llevar el conocimiento del mundo del seguro a los colegios en bachillerato dentro de la asignatura de economía. Estamos muy ilusionados con este nuevo enfoque y ya empieza a funcionar.

“**La Fundación surge en un contexto de ayudar a los recién licenciados en actuariales a encontrar una oportunidad profesional e incluso postularles a trabajar en Latinoamérica**”



modo u otro nos estamos posicionando:

- Gestión de los clientes actuales, con un crm B2B.
- Exportar la gestión de riesgos a otros sectores, ya sean vinculados o no con el negocio asegurador.

- Latinoamérica, trasladando las experiencias vividas, aprovechando lo aprendido y evitando los errores. También en ciertos países africanos.

- Probablemente se dé un proceso de concentración sectorial, con proyectos específicos de M&A.

“

De las 227 entidades actuales, si bien han demostrado ser solventes prácticamente todas, el reto va a ser la cuenta de resultados, no solo por el componente técnico que se estrecha, sino por el componente financiero reducido de manera global

”

- Nuevos productos sobre todo enfocados al cambio de la pirámide poblacional, enfocados más al servicio que a la prestación. En este aspecto llevamos apostando hace años por la dependencia, incluso trabajando con administraciones públicas.

- Reingeniería de procesos.

- Búsqueda de alternativas de inversión, ante la situación más que previsible de tipos de interés estructuralmente bajos.

- Nuevas tecnologías y productos en los que ya de un modo u otro participamos: Lemonade, pay as you drive, genética, ciencias de la alimentación, big data, etc.

- Y, por supuesto IFRS, en especial IFRS 17, con los cambios que supondrá actuariales, contables, formativos, consejeros, RRHH y, sobre todo en ti.