

Las consultoras especializadas en seguros evitan distraer la visión de negocio de las aseguradoras

Si las entidades tienen dificultades ante ciertos obstáculos y necesitan respuestas, soluciones y orientación, las **consultoras especializadas en seguros** aparecen para solucionar los problemas. Estas empresas se han convertido en '**imprescindibles**' para el sector "debido a la intensa y variada carga de trabajo existente, basada fundamentalmente en los aspectos normativos, la cual podría distraer la visión de negocio de la entidad". Lo explica **Santiago Romera**, socio director de **AREA XXI**, que enumera como principales razones para contratar las tareas de consultoría: **proyectos** para su integración en la empresa de la manera más efectiva entendible desde la primera línea de defensa hasta el consejo; **ahorro de costes**, así como **cobertura de ciertos puestos claves** sobre los que existe alta rotación; cumplir con los **requerimientos normativos**; o el **crecimiento orgánico** e inorgánico, tanto local como internacional.

También surgen motivos desde el punto de vista de inversión (tipo de producto, plazo, entidades y consumo de capital), aspectos tecnológicos y digitales, conocimiento del sector y referencias de proyectos similares en entidades parecidas y, como no podía ser de otro modo, el enfoque hacia el cliente.

Tipo de consultoría

El mundo fluye a velocidad difícil de asimilar por el aluvión normativo, la inmediatez de la información o la cantidad de datos que hay que gestionar. Por ello los tipos de consultorías que están a disposición de las empresas varían "según las necesidades específicas en cada momento. Para ello, como es imposible abarcar la globalidad de las necesidades, **es necesario contar con partners** que nos complementen para llegar a cubrir los aspectos en los que no somos especialistas", puntualiza Santiago Romera.

Las consultoras atienden las **necesidades** que algunas **aseguradoras medianas y pequeñas** no parecen cubrir de forma directa. Es una de las claves de su labor, porque "**cada consultora nos hemos especializado básicamente en un nicho específico** de mercado, es una 'regla no escrita' que hace que nos respetemos y complementemos".

En otro ámbito, también ayudan a los clientes a retos como la disminución de las primas, los cambios normativos, financieros y tecnológicos. Incluso a la especialización: "Sin duda, la clave es saber atender a las necesidades del cliente en cada momento y, perdón si soy reiterativo, para ello es fundamental contar con una amplia red de partners que permita que seamos 'fábrica' -con nuestro producto- o 'ventanilla' -distribuyendo el producto de otro-".

Normativa

La importancia de las consultoras está en gran medida **en asimilar la legislación** de gran envergadura que atañe al sector asegurador. En básico "en un sector tan regulado y con normativa tan cambiante, tener un equipo continuamente adaptado a los aspectos legislativos. De un modo u otro los distintos proyectos se desarrollan bajo normativa externa o interna propia de cada aseguradora. En AREA XXI hemos apostado fuerte sobre ello integrando en nuestro equipo dichos perfiles". Santiago Romera pone como ejemplo la frase que transmiten a los alumnos en clase: "Nacemos calculando, derivamos en contables y morimos abogados".

Sobre el **futuro** de las consultoras especializadas, el socio director de AREA XXI no duda en afirmar que "estamos **alineados con el prometedor futuro del sector asegurador**, pues éste va unido a la rápida evolución de las personas y a la dinámica actividad económica cada día más global, debiendo inexorablemente adaptarnos a ello".