

ANÁLISIS DE RIESGOS PARA ENTIDADES ASEGURADORAS

DICIEMBRE 2017



PROGRAMA

1. Entorno

2. Proyectos

3. Equipo

AVISTAMIENTO DEL PACÍFICO = OPORTUNIDADES EN ESTE MOMENTO



HABIENDO OÍDO HABLAR DE UNA GRAN EXTENSIÓN DE AGUA SITUADA MÁS ALLÁ DE LAS MONTAÑAS, CUYAS RIBERAS ERAN RICAS EN PERLAS Y ORO, EN 1513 ATRAVESÓ LAS MONTAÑAS DE ISTMO DE PANAMÁ Y VIO POR PRIMERA VEZ EL OCÉANO PACÍFICO, DEL QUE TOMÓ POSESIÓN EN NOMBRE DEL REY DE ESPAÑA.

PLANEÓ UNA EXPLORACIÓN DEL LITORAL DEL PACÍFICO HACIA EL SUR CON INTENCIÓN DE LLEGAR AL PERÚ, DEL QUE HABÍA OÍDO HABLAR EN 1513. REQUERIDO POR PEDRARIAS, FUE ACUSADO DE CRÍMENES IMAGINARIOS Y, CON LA COLABORACIÓN DE FRANCISCO PIZARRO, FUE CONDENADO Y DECAPITADO EL 15 DE ENERO DE 1519.

VASCO NÚÑEZ DE BALBOA FUE EL PRIMER EUROPEO EN DIVISAR EL OCÉANO PACÍFICO DESDE SU COSTA ORIENTAL Y EL PRIMER EUROPEO EN FUNDAR UNA CIUDAD PERMANENTE EN TIERRAS CONTINENTALES AMERICANAS

POR CIERTO, TUVO COMO COMPAÑERO MUCHO AÑOS A “LEONCICO”.. UN MASTÍN. DICEN QUE CON ÉL SE PRODUJO EL PRIMER AVISTAMIENTO DEL PACÍFICO

AREA XXI

LAS DECISIONES SON SOLAMENTE EL COMIENZO DE ALGO. CUANDO ALGUIEN TOMA UNA DECISIÓN, SE ZAMBULLE EN UNA PODEROSA CORRIENTE QUE LLEVA A UNA PERSONA HASTA UN LUGAR QUE JAMÁS HUBIERA SOÑADO EN EL MOMENTO DE DECIDIRSE...

ELLO, BAJO NUESTRA MODESTA EXPERIENCIA TRAS ESTOS DIEZ AÑOS, SE LOGRA COMBINANDO 14 ELEMENTOS (9/1/4): INICIO/DESARROLLO/PERMANENTE:

1. **PLANIFICAR PROFESIONAL Y VITALMENTE... ES EL INICIO DE UNA RELACIÓN**
2. **ORGANIZAR EL PROYECTO PROFESIONAL, TANTO LA EMPRESA COMO EL NEGOCIO**
 3. **ELEGIR EL SECTOR Y QUÉ NICHOS TRABAJAR**
 4. **SELECCIONAR EL PRODUCTO, BIEN FÁBRICA O VENTANILLA**
 5. **TRABAJAR BIEN A LOS CLIENTES... A QUIEN CONOCES**
 6. **ESTABLECER UN MÉTODO – HERRAMIENTAS -**
 7. **IMAGEN DE MARCA, PARA ELLO SABER DIVULGAR Y TRANSMITIR**
8. **FORMACIÓN. EN BALONCESTO DECIMOS: "TODO SE APRENDE MENOS LA ALTURA"**
9. **ESCUCHAR A MUCHA GENTE, COMPARTIR EXPERIENCIAS... TENER UN "CONSEJO"**
 10. **EQUIPO, CREAR UN EQUIPO TALENTOSO Y, SOBRE TODO, FIEL**
 11. **TRABAJO Y DISCIPLINA... TODOS LOS DÍAS**
 12. **HACER LAS COSAS BIEN HECHAS... NO NECESARIAMENTE PERFECTAS**
 13. **PACIENCIA Y CAPITALIZACIÓN EMPRESARIAL. NO PARAR DE INVERTIR**
14. **EMPUJE, OSADÍA E INICIATIVA, CREEDME, SE VALORA MUCHO Y YO TAMBIÉN EN MI EQUIPO**

SÓLO UNA COSA CONVIERTE EN IMPOSIBLE UN SUEÑO: EL MIEDO A FRACASAR.

NUESTRO PRINCIPAL CLIENTE... AREA XXI... UN NIÑO ENTRE 10 Y 11 AÑOS, ¿CÓMO ES?.



LOS NIÑOS DE 10 Y 11 AÑOS EMPIEZAN A TOMAR CONCIENCIA DE QUE ESTÁN DEJANDO DE SER NIÑOS. SI BIEN SU CEREBRO AÚN PIENSA COMO NIÑO, EL FÍSICO DE UN NIÑO DE DIEZ U ONCE AÑOS YA DEJARÁ DE SER EL DE UN NIÑO PARA PASAR A SER, POCO A POCO, EL DE UN ADULTO. DE ALLÍ QUE ENTRE LAS CARACTERÍSTICAS, PRODUCTO DE ESTOS GRANDES CAMBIOS, A MENUDO SE ENCUENTRE CIERTA TORPEZA.

ESTO NO SIGNIFICA QUE EL NIÑO NO NECESITE AFECTO, PARA ÉL ES MUY IMPORTANTE NUESTRO CARIÑO Y APOYO. EN ESTE MOMENTO VEMOS CÓMO EL NIÑO ES MÁS REBELDE QUE EN AÑOS ANTERIORES Y ES QUE COMIENZA LO QUE SERÁ UNA TÓNICA DE LA ADOLESCENCIA, EL CUESTIONAMIENTO DE LOS PADRES. EL NIÑO NO ACEPTA LAS NORMAS CON LA MISMA RECEPTIVIDAD QUE ANTES.

A NIVEL INTELECTUAL, UN NIÑO DE DIEZ AÑOS QUIERE DOMINAR LA REALIDAD Y HA DESARROLLADO UNA NOTABLE CAPACIDAD PARA RAZONAR Y TAMBIÉN DE REFLEXIÓN SOBRE SUS ACTOS Y SENTIMIENTOS. REALIZA OPERACIONES MENTALES DE MAYOR COMPLEJIDAD, INCLUSO DESARROLLA SU PROPIO SENTIDO DEL HUMOR. A LOS DIEZ AÑOS, LES SUELE GUSTAR MUCHO LOS CHISTES Y COLECCIONAR COSAS; ADEMÁS LES INTERESA LAS HISTORIAS DE AVENTURA Y MISTERIO.

COMO PADRES, ES FUNDAMENTAL QUE APOYEMOS TODOS LOS CAMBIOS QUE ESTÁ VIVIENDO Y AYUDEMOS A NUESTRO HIJO A TENER UN EQUILIBRIO ENTRE LAS TAREAS ESCOLARES, LA FAMILIA, LAS ACTIVIDADES ESTRUCTURADAS Y EL OCIO. NO DEBEMOS OLVIDAR QUE ES AÚN UN NIÑO

MUCHOS DE VOSOTROS TRABAJÁIS PARA AREA XXI EMPRESA, NO PARA CLIENTES... TAN O MÁS IMPORTANTE

AREA XXI, VALORACIÓN

DEBEMOS SEPARAR **EMPRESA – BALANCE Y CUENTA DE RESULTADOS - DE NEGOCIO, SIENDO ESTE PUNTO LO MÁS RELEVANTE – FLUJOS –**

PARA VALORAR EN AREA XXI DICHOS FLUJOS, SE DEBE CONSIDERAR:

- PROYECTOS
- FONDO DE COMERCIO, ESTO ES, CLIENTES
- INTERNACIONALIZACIÓN
- RRHH
- PARTNERS
- METODOLOGÍA
- EQUIPO DIRECTIVO
- FUTURO

ES COMPLICADO HACERLO POR MÚLTIPLOS, AL SER EMPRESA CON ESTILO PROPIO...
FUNDAMENTADO EN:

- CLIENTES, EN DIVERSOS PAÍSES
- LOS PROYECTOS ESTÁN RAZONABLEMENTE GESTIONADOS, CASI TODOS LOS CLIENTES REPITEN
- EL EQUIPO ESTÁ PREPARADO Y BIEN ENGRASADO
- LOS PARTNERS ESTÁN ASENTADOS
- LA METODOLOGÍA ES BUENA

EL FUTURO ES MUY BUENO¡!! PERO QUÉ DEBEMOS MEJORAR:

AREA XXI, VALORACIÓN

EMPRESA, EL NEGOCIO HAS IDO MÁS RÁPIDO QUE LA EMPRESA... VAMOS FORTALECIENDO, TODOS SOMOS EMPRESARIOS, ADQUIRIREMOS APLICATIVO DE FACTURACIÓN Y APOYO DE ESPECIALISTAS

LAS **GORRAS** DE SANTIAGO:

- INAMOVIBLES,
 - CEO
 - PARTNERS
 - CONSEJOS
 - LATAM
 - CLIENTES ESPECIALES
 - COMERCIAL, CON CLIENTES DIRECTOS Y PARTNERS
 - RELACIÓN INSTITUCIONALES: DGS, UNESPA
 - REUNIONES CON DIFERENTES PERFILES
- DERIVABLES,
 - REVISOR TÉCNICO
 - COORDINAR EQUIPOS
 - ASISTENCIA A ACTOS
 - FORMACIÓN



PARA ELLO REALIZAREMOS **INCORPORACIONES**:

1. TÉCNICO NO VIDA, 1117 – HECHO -
2. ESPECIALISTA EN M&A Y ACUERDOS CON PARTNERS Y APOYO EN GESTIÓN DE EMPRESA. 2018
3. ESPECIALISTA ACTUARIAL CON BUENA RELACIÓN IAE Y SECTOR, ASÍ COMO EXPERIENCIA EN CONSULTORÍA. REVISOR. 2018
4. REFUERZO JURÍDICO. PENDIENTE
5. AUDITORÍA INTERNA. PENDIENTE
6. PERFILES CON GANAS DE TRABAJAR Y APRENDER. CONTINUO

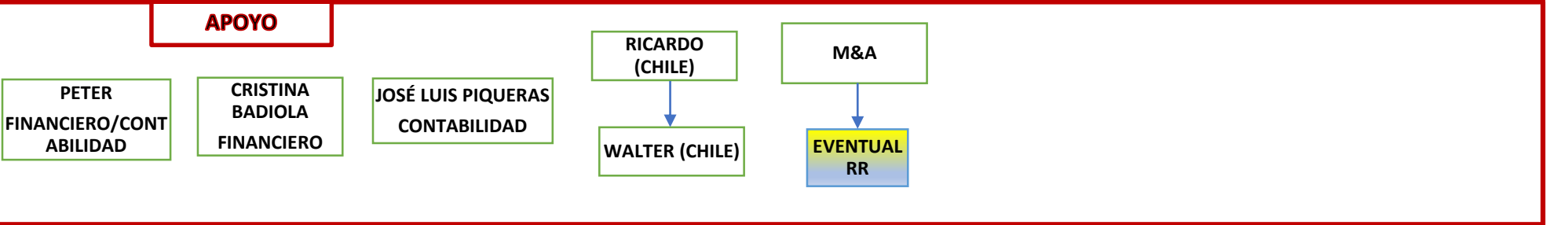
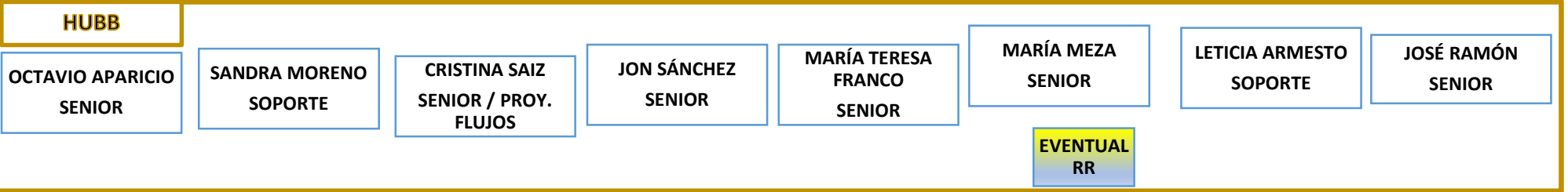
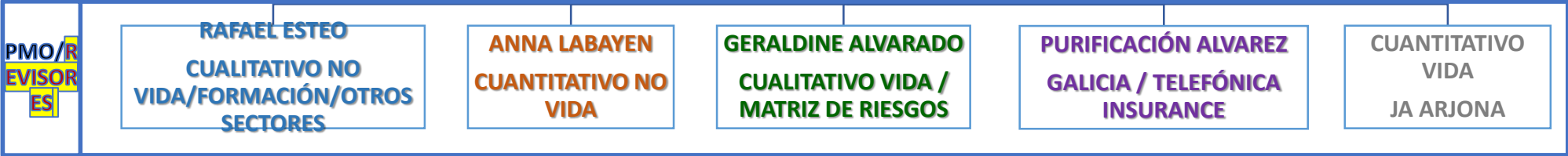
AREA XXI, VALORACIÓN

PERO TODA ESTA “DUE DILIGENCE” NOS HA VALIDO PARA VALORARNOS CUANTITATIVAMENTE, ASÍ COMO PARA AYUDAR A ORDENARNOS... ERA UNO DE LOS OBJETIVOS





SANTIAGO ROMERA
SOCIO DIRECTOR



NOMBRAMIENTOS / SALIDAS / CAMBIOS/ FALLECIMIENTOS

MERCADO

NOMBRAMIENTOS:

- PREVISIÓN MALLORQUINA: JORDI PAGÉS
- COMITÉ DE PENSIONES DE LA ASOCIACIÓN ACTUARIAL EUROPEA, MAITANE MANCEBO
- AMA VIDA, JOSÉ CORTIZO
- GENERALI SUBDIRECTOR GENERAL, MARCOS RODRÍGUEZ
- DOMINION, MIGUEL ÁNGEL SAN MARTÍN
- MUTUALIDAD DE LA ABOGACÍA, VERIFICACIÓN CUMPLIMIENTO, LAURA PILAR DUQUE
- PSN SALUD, JUANJO HELLÍN

SALIDAS:

- SERFIEX: IVÁN BÁRCENAS
- CALCULO, ÁNGEL CASARRUBIOS
- PELAYO, SALVADOR SANCHIDRIÁN, SUBDIRECTOR GENERAL
- ADDACTIS, AITOR MILLNER
- ICEA, JAVIER AMIL
- RACE, IVÁN
- RGA, IÑIGO
- CALCULO, VÍCTOR MERCADO... PELAYO
- PREMAAT, DAVID MURIEL... AMA

AREA XXI

ENTRADAS

- JON SÁNCHEZ, DESDE AMA
- LETICIA ARMESTO, SECTOR AUTOMÓVIL

SALIDAS:

- ANTONIO ROMO, CASER
- IRENE GALLEGO, PROYECTOS PROPIOS

FALLECIMIENTOS:

- ROGELIO, UNIÓN PROTECTORA



PROGRAMA

1. Entorno

2. Proyectos

3. Equipo

AREA XXI

EL ASESORAMIENTO, EL GRAN PASO QUE LE ESPERA AL SECTOR EN LOS PRÓXIMOS 15 AÑOS. MIGUEL ÁNGEL VÁZQUEZ, RESPONSABLE DEL DEPARTAMENTO DE ANÁLISIS Y ESTUDIOS DE UNESPA, PUSO EN VALOR AYER LA DEFENSA QUE DEBE HACERSE DEL CONCEPTO DE ASESORÍA.

PERO TODO EMPIEZA EN LA FORMACIÓN (NORMATIVA+FORMACIÓN=CONSULTORÍA): “LA FORMACIÓN ES EL REVERSO DE LA ENVIDA” (FORMADOR DE IBERIA)

ESTE AÑO SEGURAMENTE HABRÁ CURSO DE ESPECIALIZACIÓN EN SOLVENCIA II EN ICEA, SEGURAMENTE SE LO “REGALAREMOS” A DOS/TRES MIEMBROS DEL EQUIPO DE AREA XXI EN BASE A SU TRABAJO YR PROYECCIÓN

AUDITORIA_EVIDENCIAS DE CONTROLES

RESUMEN DEL CONTROL	RESPONSABLE	EVIDENCIA	DOCUMENTACIÓN SOLICITADA
LA COMPAÑÍA DISPONE DE NOTAS TÉCNICAS PARA CADA UNO DE LOS PRODUCTOS DEBIDAMENTE FIRMADAS Y ACTUALIZADAS ANTE CUALQUIER VARIACIÓN EN LOS GASTOS.	LA COMPAÑÍA	AREA XXI DISPONE DE LAS NOTAS TECNICAS ASI COMO EL CORREO DE ENVIO DE LA COMPAÑÍA	
LA COMPAÑÍA DISPONE DE LA HERRAMIENTA RISKO DE SERFIEX VA A REALIZAR EL CONTROL DEL ALM MEDIANTE HERRAMIENTA RISKO, CON LO CUAL HABRÁ UN DOBLE CHEQUEO.	SERFIEX	LA COMPAÑÍA EMPLEAN CACTUS Y PISA Y CHEQUEAN CON LOS CÁLCULOS DE SERFIEX.	
NO REALIZA NUEVA PRODUCCIÓN. NO OBSTANTE PARA LOS COLECTIVOS DE AHORRO Y LOS COLECTIVOS DE RIESGO (TARES) LAS TARIFAS ESTÁN INTEGRADAS EN EL SISTEMA GENERÁNDOSE LOS RECIBOS DE FORMA AUTOMÁTICA.			
ADEMÁS PARA LOS TARES CUYO TOMADOR ES POPULAR SERVICIOS FINANCIERSO, EL BANCO ENVÍA CADA MES UN FICHERO FORMATO TXT DONDE SE ESPECIFICAN LAS PRIMAS, ASEGURADOS Y CAPITALES, PROCEDIENDO LA ENTIDAD A DAR DE ALTA EN PISA LOS ASEGURADOS Y SUS CAPITALES Y POSTERIORMENTE CHEQUEAR LAS PRIMAS GENERADAS CON LAS DEL FICHERO TXT.	LA COMPAÑÍA	LA TARIFICACIÓN DE UN PRODUCTO	LA TARIFICACIÓN DE UN PRODUCTO

PROYECTOS VIP

Un CEO me dijo una vez que, cuando recibe un informe, lo primero que hacía era mirar la calificación general:

- Si era "satisfactorio", dijo, "lo echo a la basura"
- Si la calificación era "necesita mejorar", la coloco en la bandeja de entrada para su revisión al día siguiente
- Y que, si el resultado era "insatisfactorio", se llevaba el informe en su maletín para leer en el tren a casa esa misma noche

PROYECTOS, ACTUALMENTE 235 CLIENTES – 1017 -

ENORME FONDO DE COMERCIO, ÉSE ES EL VALOR FUTURO DE AREA XXI... TENEMOS QUE EXPLORARLO... Pero debemos buscar SINERGIAS CON PARTNERS, ES IMPOSIBLE EXPLOTARLO SOLOS

- Legal/Fiscal, REFORZAMOS. VIP PARTNERS

- IT, BIEN CON PARTNERS

- IFRS... FORMACIÓN IMPORTANTE, JA ARJONA COORDINA

- DGS... TENEMOS SIETE CLIENTES INSPECCIONADOS...

- IDD, PROPIOS & PARTNERS, COMPLICA BANCASEGUROS

- LOPD, BIEN CON PARTNERS

- Nuevos Ramos/Productos (Autos, PRIIPS). HELLO CAR

- M&A, EQUIPO ESPECIALISTA

- LATAM, POTENCIAMOS

- Otros Sectores: Hospitales, etc... VIP PARTNERS

- Metodología A21: Matriz, etc... VIP PARTNERS

PROYECTOS



- **SALEN:**

- ✓ PASTOR VIDA
- ✓ AEGON

- **ENTRAN:**

- ✓ NACIONAL VIDA
- ✓ DELOITTE – CIGNA –
- ✓ MUTUA PREVISIÓN SOCIAL NOROESTE
- ✓ LIBERBANK
- ✓ HNA, ACUERDO DISTRIBUCIÓN
- ✓ ASERTA:

- ✓ INvSIGHT
- ✓ CONTABILIDAD

- ✓ REALE CHILE
- ✓ ASEGRUP, PRESENCIA RELEVANTE
- ✓ HELLO CAR:

- ✓ CONSEJO
- ✓ ACTUARIAL

- **TARGET:**

- ✓ DELOITTE – CCS –
- ✓ INSPECCIONES DGS
- ✓ MONTEPÍO DE CONDUCTORES
- ✓ PREMAAT, BCP
- ✓ PATRIA HISPANA
- ✓ CAP GEMINI
- ✓ AMIC:
 - ✓ VERIFICACIÓN DE CUMPLIMIENTO
 - ✓ BCP
- ✓ RACE ACTUARIAL
- ✓ ASV
- ✓ ASISA AUDITORÍA INTERNA
- ✓ SOLISS, VERIFICACIÓN CUMPLIMIENTO
- ✓ MUTUALIDAD DE LEVANTE, SFCR
- ✓ ECUADOR, IGNACIO
- ✓ SOLVENCIA II, MALDIVAS

- **PRODUCTOS:**

- ✓ CALCULADOR

PROYECTOS VIP

Empresa	Estado	CUENTA
AMIC	ACTIVO	11
ASEGRUP	ACTIVO	9
MURIMAR	ACTIVO	7
MUTUALIDAD DE GESTORES ADMINISTRATIVOS	ACTIVO	7
ACUNSA	ACTIVO	6
IMQ PAMPLONA	ACTIVO	6
MUTUALIDAD DEL CLERO	ACTIVO	6
SERAS	ACTIVO	6
DELOITTE	ACTIVO	5
NOVASTER	ACTIVO	5
HNA	ACTIVO	4
MUTUA TINERFEÑA	ACTIVO	4
PLEYADE	ACTIVO	4
SOLISS	ACTIVO	4
Unión de Artesanos de Mdad de P.S.	ACTIVO	4
AON RISK SOLUTIONS	ACTIVO	3
ATOCHA	ACTIVO	3
LA FE	ACTIVO	3
MUTUA LORETO	ACTIVO	3
MUTUA PREVISION SOCIAL DEL NOROESTE	ACTIVO	3
MUTUALIDAD DE LA ABOGACÍA	ACTIVO	3
MUTUASPORT	ACTIVO	3
NACIONAL VIDA	ACTIVO	3
NECTAR	ACTIVO	3
RACE	ACTIVO	3

PROYECTOS VIP

ICEA	PIPELINE	5
HP	PIPELINE	4
AMIC	PIPELINE	3
ASERTA	PIPELINE	3
DELOITTE	PIPELINE	3
AMA	PIPELINE	2
ASEGRUP	PIPELINE	2
COFACE CHILE	PIPELINE	2
FUTURA INSURANCE	PIPELINE	2
INSTITUTO DE AUDITORES INTERNOS	PIPELINE	2
NFOQUE	PIPELINE	2
SOLISS	PIPELINE	2
UNIVERSIDAD DE MÁLAGA	PIPELINE	2

PROYECTOS VIP

SOLUNION	OPORTUNIDAD	9
AON RISK SOLUTIONS	OPORTUNIDAD	8
MAPFRE RE	OPORTUNIDAD	8
PREMAAT	OPORTUNIDAD	8
ALIANZA	OPORTUNIDAD	7
ICEA	OPORTUNIDAD	7
ASEGRUP	OPORTUNIDAD	6
DELOITTE	OPORTUNIDAD	6
NOVASTER	OPORTUNIDAD	6
IDECIDE	OPORTUNIDAD	4
MUTUA PREVISION SOCIAL DEL NOROESTE	OPORTUNIDAD	4
MUTUA TNERFEÑA	OPORTUNIDAD	4
PATRIA HISPANA	OPORTUNIDAD	4

PROYECTOS VIP

ICEA	OUT	58
DELOITTE	OUT	27
AMA	OUT	20
INESE CAT	OUT	20
HP	OUT	19
ANTARES	OUT	17
CESCE	OUT	17
CAP GEMINI	OUT	16
SOLUNION	OUT	14
AON RISK SOLUTIONS	OUT	13
CALCULO	OUT	12
DELONIA	OUT	12
MUTUALIDAD DE LA ABOGACÍA	OUT	12
AEGON	OUT	11
ATOCHA	OUT	11
WINTERMAN	OUT	11
GENERALI	OUT	10
MERIDIANO	OUT	10
PLEYADE	OUT	10
SVS	OUT	10
TELEFONICA LEARNING SERVICES	OUT	10
UMAS, Mútua de Seguros	OUT	10

PROYECTOS VIP

ICEA	TERMINADO	117
DELOITTE	TERMINADO	13
AEGON	TERMINADO	11
CESCE	TERMINADO	11
INESE CAT	TERMINADO	11
LA FE	TERMINADO	11
UMAS, Mútua de Seguros	TERMINADO	11
SOLISS	TERMINADO	10
WINTERMAN	TERMINADO	10
BANCO CAMINOS	TERMINADO	7
BBVA	TERMINADO	7
PLEYADE	TERMINADO	7
AACH	TERMINADO	6
AMA	TERMINADO	6
ANTARES	TERMINADO	6
MAPFRE RE	TERMINADO	6
AVIVA	TERMINADO	5
CAP GEMINI	TERMINADO	5
SOLUNION	TERMINADO	5



Diversificación de productos

Tipo (301017)

Tipo	CUENTA	%
RIESGOS	711	32%
FORMACIÓN	489	22%
TÉCNICO	334	15%
COMERCIAL	183	8%
OPERACIONAL	173	8%
VALORACIÓN	128	6%
FINANCIERO	67	3%
NORMATIVO	56	3%
RECRUITING	31	1%
CONSEJO	30	1%
ARTICULOS	7	0%
TOTAL	2.209	

Tipo (1216)

Tipo	CUENTA	%
RIESGOS	600	31%
FORMACIÓN	452	24%
TÉCNICO	278	15%
COMERCIAL	169	9%
OPERACIONAL	153	8%
VALORACIÓN	105	5%
FINANCIERO	57	3%
NORMATIVO	45	2%
RECRUITING	24	1%
CONSEJO	24	1%
ARTICULOS	7	0%
TOTAL	1.914	

2.209

Incrementamos 295, comparando con 1216. 0'97 Acción Comercial por día natural, 1'36 por día hábil (Verano y sin Festivos) ,

- **PROYECTO TIPO: 40% (39% EN 2016) – RIESGOS Y NORMATIVO, SUBE POR RIESGOS -, ESPECIALIDAD ... JUNTO CON OPERACIONAL GENERA RECURRENCIA Y CANTERA...**
- **24% (24%), TÉCNICO, VALORACIÓN Y FINANCIERO. PRECISAN ESPECIALISTAS/EXPERTISE Y APLICATIVO. NO ES TARGET, AHORA BIEN, VAMOS A REFORZAR M&A**
- **FORMACIÓN NECESARIA, 22% (24%) ... CON 1% DE LOS INGRESOS... SOPORTE Y PRESCRIPCIÓN**
- **COMERCIAL, REENFOQUE CON HNA Y PROYECTOS COMO RAMO DE SALUD**
- **CONSEJO GRAN PRESCRIPTOR 30 ... HEMOS DOBLADO EN DOS AÑOS**
- **ARTÍCULOS DIFUSIÓN Y ENTRENAMIENTO**

1217

1216

Estado	CUENTA	%
OUT	1.244	56%
TERMINADO	475	22%
OPORTUNIDAD	276	12%
ACTIVO	162	7%
PIPELINE	52	2%
	2.209	
% CANASTA	31%	
(T,A,P)/TOTAL		
Estado, SIN FORMACIÓN	CUENTA	%
OUT	1.029	60%
TERMINADO	256	15%
OPORTUNIDAD	241	14%
ACTIVO	155	9%
PIPELINE	39	2%
	1.720	
% CANASTA	26%	
(T,A,P)/TOTAL		

Estado	CUENTA	%
OUT	1.012	53%
TERMINADO	430	22%
OPORTUNIDAD	250	13%
ACTIVO	152	8%
PIPELINE	70	4%
	1.914	
% CANASTA	34%	
(T,A,P)/TOTAL		
Estado - Sin Formación -	CUENTA	%
OUT	813	56%
TERMINADO	219	15%
OPORTUNIDAD	227	16%
ACTIVO	147	10%
PIPELINE	56	4%
	1.462	
% CANASTA	29%	
(T,A,P)/TOTAL		

ALGO MÁS BAJO %, CON MÁS VOLUMEN DE “TIROS”, 295, SUBEN ACTIVOS Y BAJAN PIPE, 162 ACTIVOS !!. SI SE SUMA A PIPE, 214 A GESTIONAR ACTIVAMENTE. ESTAMOS TRABAJANDO OPORTUNIDADES... PARA ELLO VIP NUEVO ORGANIGRAMA POTENCIANDO PARTE COMERCIAL

1217

Nacional	CUENTA	%
	1.749	79%
NO	460	21%
	2.209	

Repite	CUENTA	%
IGUALA	242	10%
REPITE	1.741	76%
NO	226	14%
	2.209	

1216

Nacional	CUENTA	%
	1.511	79%
NO	403	21%

Repite	CUENTA	%
IGUALA	156	8%
REPITE	1.542	81%
NO	216	11%

1. **EL 86% GENERA RECURRENCIA (89%). BUEN DEL INCREMENTO MIX HACIA IGUALA, BAJAN LOS QUE REPITEN**
2. **INTERNACIONAL MANTIENE % LATAM – ESPAÑOLES EN LATAM Y VICEVERSA - ... LLEGADA DE NORMATIVA... REPLICAMOS LO VIVIDO EN ESPAÑA... ELIMINANDO INEFICIENCIAS Y BUROCRACIAS, RELACIÓN DIRECTA CON REGULADOR Y PATRONAL. VIP BOLIVIA, PANAMÁ Y TRABAJANDO ECUADOR**
3. **LOS ACTIVOS SE BRINDAN CON CHAMPÁN ... CON LOS PIPE NOS PODEMOS TOMAR UN CAÑA ... PARA LAS OPORTUNIDADES TOMEMOS AGUA PARA REFRESCARNOS Y SIGAMOS TRABAJANDO ...**

LÍNEA DE TRABAJO. VER IGUALAS VS. PROYECTOS A21

TIPO	oct-17	jun-17	dic_16
PROYECTOS A21	8%	9%	10%
COMPARTIDOS	36%	40%	44%
CRECIMIENTO	44%	49%	54%
IGUALAS	55%	50%	44%
FORMACIÓN	1%	1%	2%
MANTENIMIENTO	56%	51%	46%

- PROYECTOS AREA XXI, BAJADA
- COMPARTIDAS: BAJA HACE UN AÑO 8% MÁS. ÉSTA ES LA TENDENCIA QUE DEBEMOS SEGUIR...
- IGUALAS: CECEN UN 11% DESDE EL AÑO PASADO, BUENA TENDENCIA, TRANSFORMAMOS PUNTUALES... PERMITE FLUJEAR... SUBE % IGUALAS A COSTA DE % EN LOS COMPARTIDOS
 - IGUALAS MÁS COMPARTIDOS 91% (88%)
 - FORMACIÓN, 1%, 70% DE CLIENTES

FUTURO



NEGOCIO EN EL **FUTURO, SER “MARCA BLANCA” DE GRANDES FIRMAS**: DELOITTE, AON, DOMINION, BDO, CAP GEMINI Y, EN MENOR MEDIDA, AUDITORAS CON SFCR Y OTRAS ENTIDADES COMO NOVASTER

ACTIVO

- TIENEN PROYECTOS, NO TIENEN RECURSOS
- NO DEDICAMOS ESFUERZOS A LABOR COMERCIAL CON CLIENTE, ES MÁS PARECIDO A TRATO CON “MAYORISTAS”: B2B NO B2C
 - MAYOR FEE
 - RECURRENCIA
- POSICIONARNOS PARA ADQUIRIR CARTERAS DE OTRAS CONSULTORAS “VETERANAS” CON PROBLEMAS DE SUCESIÓN, A CAMBIO DE UNA COMISIÓN QUE LES OFRECEMOS POR NEGOCIO

PASIVO

- **DEBEMOS TENER LOCALIZABLE “GENTE BUENA”**
- **CUIDAR RELACIÓN CON PARTNERS, MÁS QUE CON CLIENTES**
 - **EL CLIENTE NO ES DIRECTAMENTE NUESTRO**

Y NO LO OLVIDEMOS: “EL TRATO A CLIENTE, DE UNA U OTRA MANERA, ES LO QUE NOS DA DE COMER”

PROGRAMA

1. Entorno

2. Proyectos

3. Equipo

AUTÓNOMO... RÉCORD

Evolución de la afiliación media en el RETA (Régimen Especial de Trabajadores Autónomos)

	TOTAL AGOSTO 2017		VARIACIÓN MENSUAL	VARIACIÓN ANUAL
2001	2.621.952		1.065	
2002	2.670.634		41	48.683
2003	2.750.905		3.034	80.271
2004	2.859.428		1.921	108.523
2005	2.951.456		671	92.029
2006	3.032.031		-1.409	80.575
2007	3.140.702		-483	108.671
2008	3.382.148		-17.480	241.446
2009	3.202.305		-16.374	-179.843
2010	3.126.792		-13.539	-75.513
2011	3.094.590		-11.256	-32.202
2012	3.050.085		-14.757	-44.504
2013	3.034.003		-12.641	-16.082
2014	3.109.867		-9.566	75.863
2015	3.164.675		-13.677	54.809
2016	3.191.697		-13.330	27.022
2017	3.213.140		-16.765	21.443

Fuente: Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

D. S. / EL MUNDO GRÁFICOS

INFORME JUSTALENT EVALUACIÓN EQUIPO AREA XXI

Fechas de realización: Del 12 al 22 de septiembre de 2017

Personas participantes: 20

De acuerdo con el alcance del proyecto, se ha procedido a evaluar a todos los colaboradores de AREA XXI con la herramienta Map Talent © contra un perfil genérico de excelencia en equipos de profesionales altamente cualificados.

Objetivos de la evaluación:

- Ofrecer a los Socios Fundadores de la Empresa datos concretos y rigurosos sobre la capacidad y el talento actual de los colaboradores de AREA XXI.
- Corroborar su fortaleza y solidez para que AREA XXI consiga sus objetivos

Como objetivos secundarios:

- Contrastar el nivel de adecuación de las capacidades actuales de los profesionales con las esperadas.
- Tener la “foto” actual de las capacidades profesionales y personales del equipo
- Evidenciar la actual fortaleza, competencia y contribución de los profesionales.
- Poder definir planes de desarrollo/formación necesarios.
- Identificar personas que pueden ser “mentores” o transferir prácticas o conocimientos.
- Identificar las personas con mayores niveles de contribución (talento interno).
- Facilitar las decisiones de promoción/sucesión.

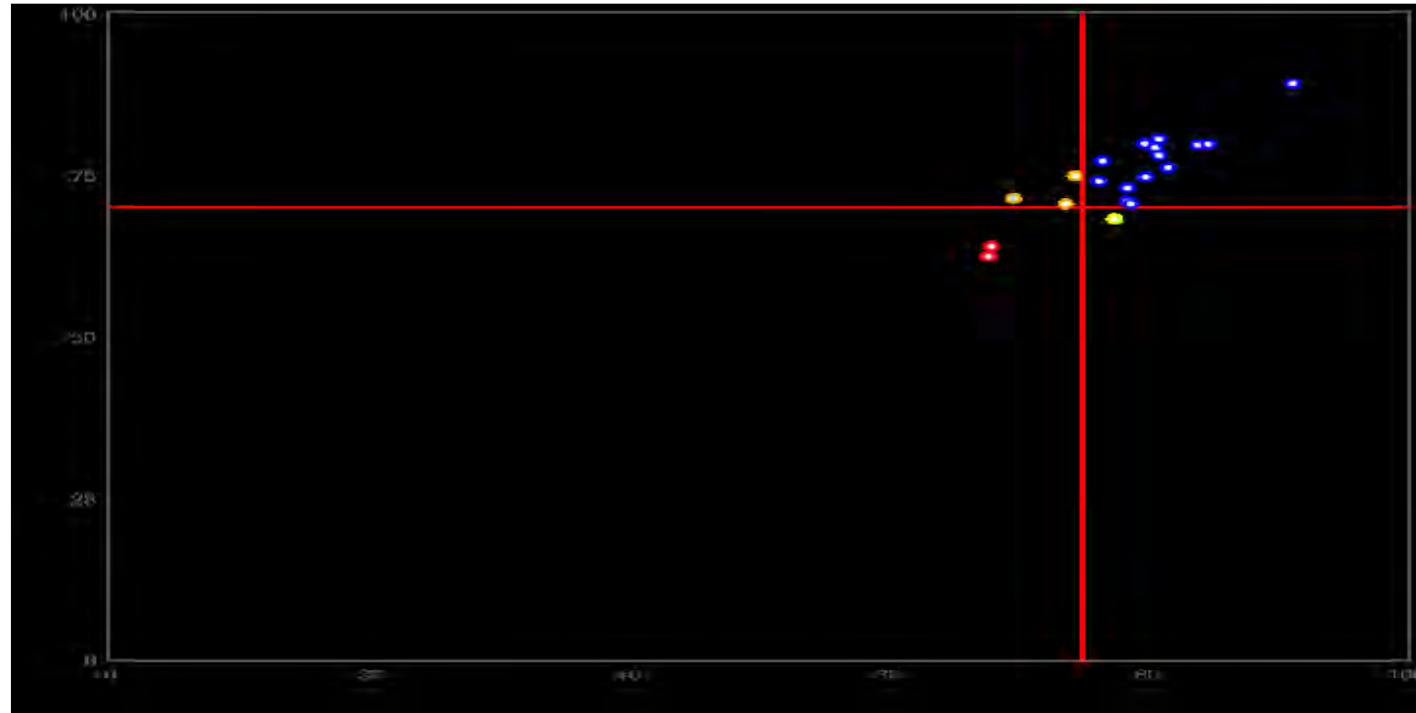
INFORME JUSTALENT EVALUACIÓN EQUIPO AREA XXI

Consideraciones generales respecto al mapa de talento.

- El resultado del mapa de talento es muy positivo, con un 70% de los colaboradores en el cuadrante que excede claramente el perfil objetivo. Supera pues los estándares de excelencia. No obstante, seguramente esta valoración se encuentra influida por la relación existente entre los participantes, en la que no hay perfiles controvertidos (clientes-proveedores, jefes-empleados, etc.).
- No deja, sin embargo, de haber personas con niveles menos positivos, a pesar de que son bastante favorables en términos absolutos y están todos ellos dentro del círculo de “adecuados”.
- De igual modo se muestra la relevancia de la Formación Continua, no siempre actualizada en ciertos perfiles
- Otro elemento que parece confirmar el aspecto de la buena relación entre todos los participantes y la falta de competencia interna es el hecho de que la valoración recibida del Feedback de otros es más alto que autoevaluación (salvo en el apartado de “Compromiso”). Esto puede confirmar la existencia de una gran confianza en los colegas y compañeros, lo cual es muy bueno como equipo, si es que han sido absolutamente sinceros en lo positivo y lo negativo.
- El único aspecto genéricamente más bajo es “Creatividad e Innovación”

EN GENERAL, LA FOTO DE CONJUNTO ES MUY POSITIVA

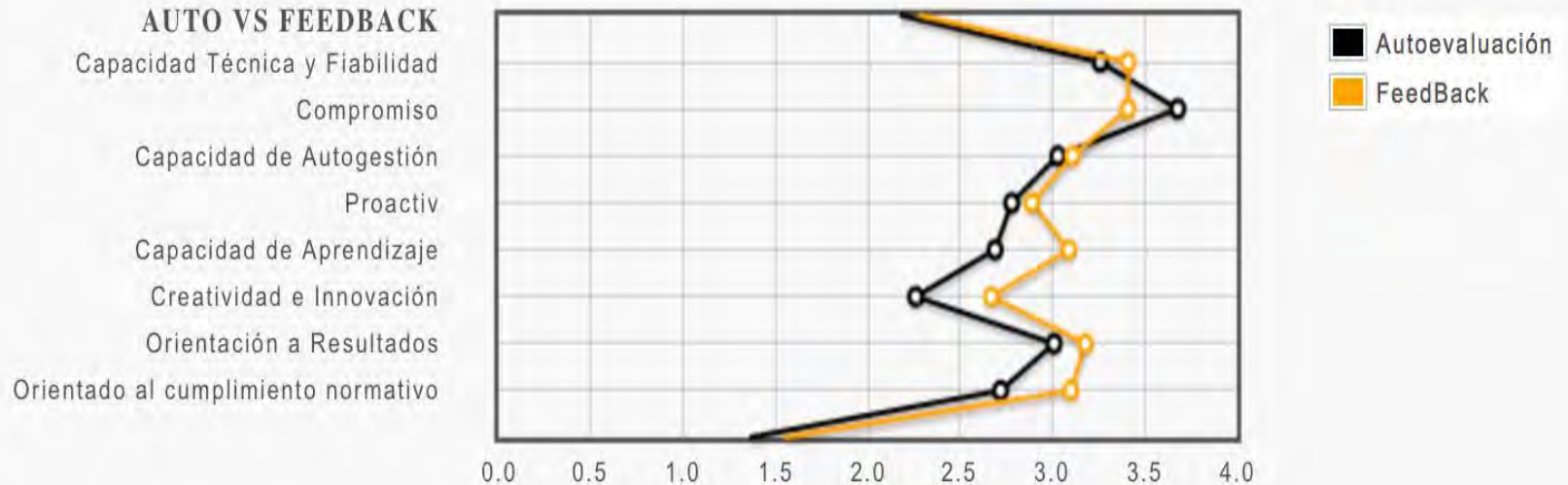
INFORME JUSTALENT EVALUACIÓN EQUIPO AREA XXI



EJE Y – TALENTO – VS. EJE X – COMPROMISO -. CURIOSAMENTE SE CORRELACIONA BASTANTE EL TALENTO AL COMPROMISO:

- AZULES BIEN EN AMBOS
- AMARILLO MÁS EN UNA QUE OTRO, 3 RECURSOS MÁS TALENTO QUE COMPOROMISO Y UNO MÁS COMPROMISO QUE TALENTO... PERO TODO POR POCO
- ROJO, MAL EN LOS DOS

INFORME JUSTALENT EVALUACIÓN EQUIPO AREA XXI



EL NARANJA ES CÓMO VALORA EL EQUIPO Y EL NEGRO CÓMO SE VALORA UNO MISMO. COMO MEDIA – CADA UNO HAY QUE VERLO DE MANERA PARTICULAR - EL EQUIPO VALORA MÁS A UNO QUE ÉL MISMO EN TODO, SALVO EN COMPROMISO... ESO ES BUENO

BRÍGIDA COMENTARÁ CON CADA UNO PERSONALMENTE SU VALORACIÓN

FEE AREA XXI, 1017



A DESTACAR.

- LOS ACTIVOS (20) HAN INCREMENTADO UN:
 - 14% ESTE AÑO SU FEE MEDIA SOBRE EL PROMEDIO DE SU PROPIA HISTORIA EN AREA XXI. DICIEMBRE 15%
 - 11% SOBRE FEE PROMEDIO DEL AÑO 2016 (16), CIFRA A DESTACAR NOTORIAMENTE. EXPLICADO POR TRES EFECTOS SOBRE LA FEE:
 - INCREMENTOS EN LA 1ª LÍNEA, PASANDO COMPLEMENTAR SU EVOLUCIÓN PERCIBIENDO POR PARTICIPAR EN PROYECTOS, MIXTO FIJO/VARIABLE
 - MAYOR CARGA DE TRABAJO EN LA LA 2ª LÍNEA, CON SUS INCREMENTOS
 - ROTACIONES DE PERFILES:
 - ENTRAN MÁS SENIORS EN 1ª Y 2ª CAPA
 - SALIDAS DE RECURSOS CEDIDOS A AEGON (JUNIORS Y SENIORS)
- LOS ACTIVOS (20) HAN INCREMENTADO UN 14% SU FEE MEDIA HISTÓRICA SOBRE EL TOTAL DE LA MEDIA HISTÓRICA DE TODOS LOS RECURSOS DE AREA XXI (38)

ESTAMOS APOSTANDO POR MIX ENTRE CANTERA VS. CONTRATACIONES (INEVITABLES EN CONTEXTO DE CRECIMIENTO Y ANTE REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE)... ES UNA BUENA NOTICIA

CADA VEZ CON MÁS ESPECIALISTAS –SENIORS -: RAMOS/PRODUCTOS/ÁREAS ESPECÍFICOS

ACTIVOS, AÑO ACTUAL VS. MEDIA Hª DE DICHOS ACTIVOS	109%	20
MEDIA ACTIVOS 2017/2016	111%	16
MEDIA ACTIVOS SOBRE MEDIA HISTÓRICA	114%	38

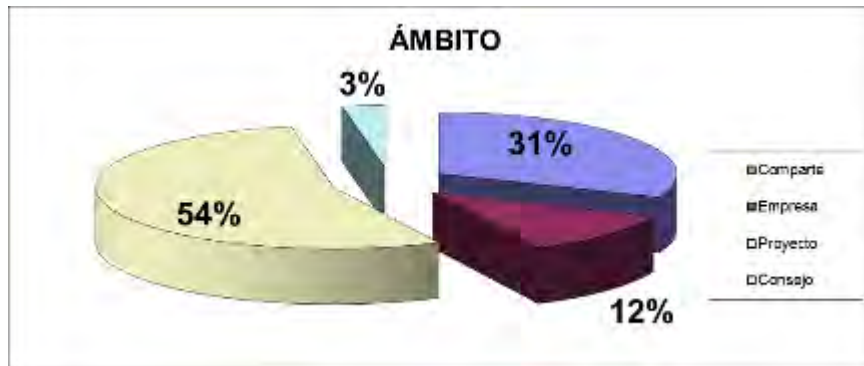
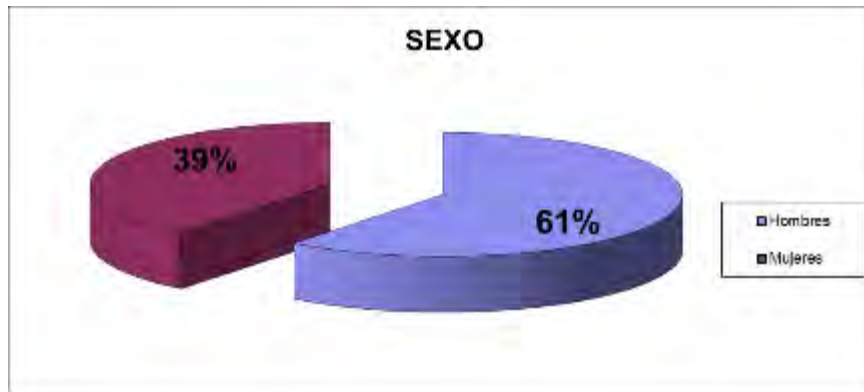


SOMOS 33 COLABORADORES

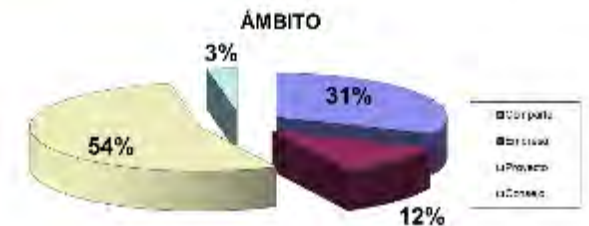
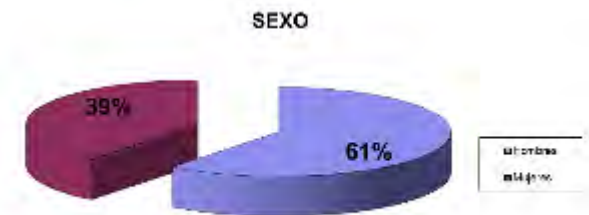
- 19 Exclusivos, 9 Comparten, 4 Empresa, 1 Consejo

COLABORADORES. REGLA DE 1/3

DICIEMBRE 2017

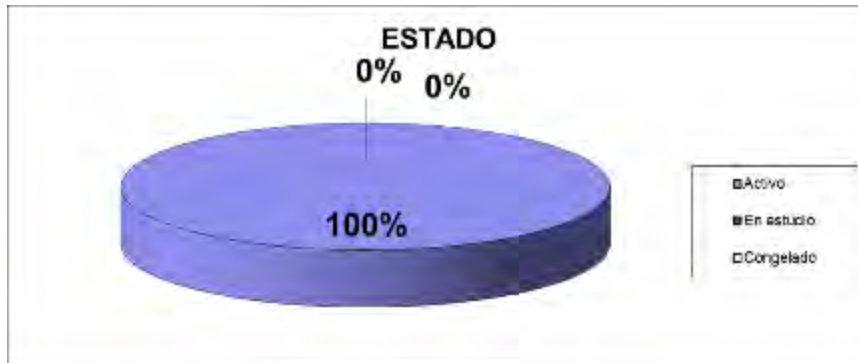


JULIO 2017



COLABORADORES. REGLA DE 1/3

DICIEMBRE 2017



JULIO 2017





ALBERTO HOYOS



idecide

- **Licenciado en Derecho Universidad Complutense de Madrid**
- **Responsable de Selección y Formación de MAPFRE Vida (1990-2000) en la Dirección General Comercial**
- **Colaborador desde 1992 y actualmente en la Fundación MAPFRE , Escuela de Seguros de MAPFRE, en Licenciatura Superior de Seguros, Masters y Formación Especializada en Seguros**
- **Colaborador de la Asociación ICEA desde 1994 en Formación para Masters y Entidades del Sector Asegurador**
- **Consultor en Formación , especialista Seguros y Banca, en Técnica y Productos, Organizaciones Comerciales, Ventas y Habilidades (desde 2000 - actualmente...)**
- **Formador en Masters, Escuelas de Negocio, Universidades y Empresas privadas**
- **Colaborador de la Fundación UCEIF-Banco Santander y Universidad de Cantabria para Formación y Tours Académicos**
- **Fundador del Grupo IDECIDE, equipo internacional de Formación y Consultoría para Hispanoamérica, especialistas en Seguros www.idecide.es**

idecide





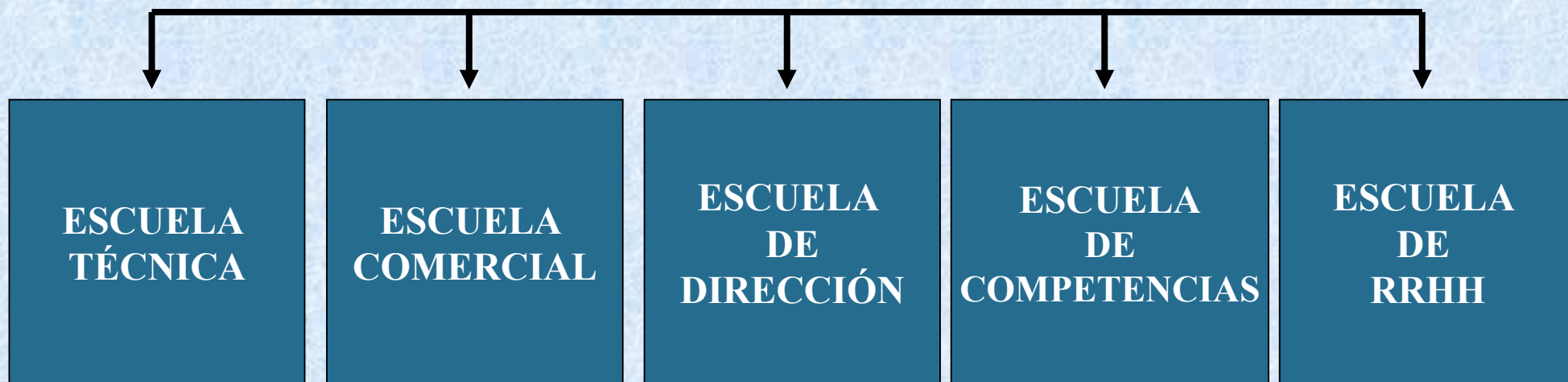
Objetivo principal

- *Crear, desarrollar y consolidar una ESCUELA DE SEGUROS propia del Grupo NACIONAL SEGUROS, primera, única y referente en el Mercado de Bolivia.*
- *Diseñar esta ESCUELA como CENTRO DE ENTRENAMIENTO:*
 - *a corto-medio plazo con un Acuerdo con una UNIVERSIDAD de Bolivia y una UNIVERSIDAD de España para Certificación de Programas y Dobles Titulaciones*
 - *a largo plazo, para poder transformar el Centro en una FUNDACIÓN abierta al Mercado boliviano y de la Región*



Estructura CENASE

ESCUELAS DE ESPECIALIZACIÓN





PLAN DE FORMACIÓN

**FORMACIÓN
TÉCNICA**

**FORMACIÓN
COMERCIAL**

**FORMACIÓN
EN
GESTIÓN**

**FORMACIÓN
EN
COMPETENCIAS**

**FORMACIÓN
EN
RRHH**

PROGRAMAS DE FORMACIÓN INICIAL - Diplomas propios internos

**PROGRAMAS DE FORMACIÓN CONTINUA - Cursos de Especialización / Tapas Formativas
Diplomas propios internos y Universitarios**

**PROGRAMAS DE EXPERTOS INTERNACIONALES - Titulación Universitaria
Doble Titulación Universitaria**



MARIAN

ARGENTINA: Cambios regulatorios

Encuentro empresarial en CEOE 8/11/2017 (Senador del Congreso, y Superintendente de Seguros de la Nación)

- Oportunidades en los mercados asegurador y financiero.
- Reforma fiscal (nueva normativa, impuestos, inflación, deficit)
- Reforma mercado de capitales: Productos financieros, Previsionales, Seguros Vida y Ahorro con capitalización.
- Nuevos artículos Ley Seguros para prácticas empresariales y cumplimiento de la Normativa: Vigilancia y control de entidades.
- Modernización de la SSN: Nuevos productos “bancalizar” operaciones de seguros.

Objetivo: Atraer inversión en Banca y Seguros



ARGENTINA: Normativa aprobada

- Reaseguros: Liberación parcial al reaseguro internacional.
- Actualización del método de tramos para establecer la RSP (actualización de juicios, liberación de tasas de interés, aumento costes en Daños y aumento baremo lesiones).
- Normas financieras: Pasando de instrumentos de política monetaria a instrumentos del Tesoro Nacional.
- Normas de restricción de inmuebles para el cómputo de capitales mínimos para operar (similar a Brasil).

En curso para Enero 2018

Normas de Solvencia II – capitalización por riesgo y no por volumen





ANNA

PROYECTOS

SERAS
(Actuarial/GR)

UMAS
(Actuarial)

ACUNSA
(Actuarial/GR/AI)

LIBERBANK
(Caída y Lucro)

NACIONAL
BOLIVIA
(Formación/GR)

VALIDADOR
PROPIO
SOLVENCIA II

REVISIONES SFCR

MUTUA TINERFEÑA
(Actuarial/GR)

ASERTA
(Actuarial)

IMQ
(Actuarial/GR)

ASEGRUP
(Actuarial/GR)

MUTUASPORT
(Actuarial/AI)

FORMACIÓN

CAC (GR)

CUNEF

INTERNA (IFRS)

ANDORRA
(GR)

R /VISUAL BASIC

PIPELINES

SOLISS (Técnico)

ALIANZA

TI Y PHYD

OPORTUNIDAD

ANDORRA

ICEA

INESE

OTCFin

AIS

ASEMAS (PT)

DELOITTE

WINTERMAN

BAHEN-NTT DATA

UMAS (Tarifas)

VERIFICACIÓN CUMPLIMIENTO

BOE

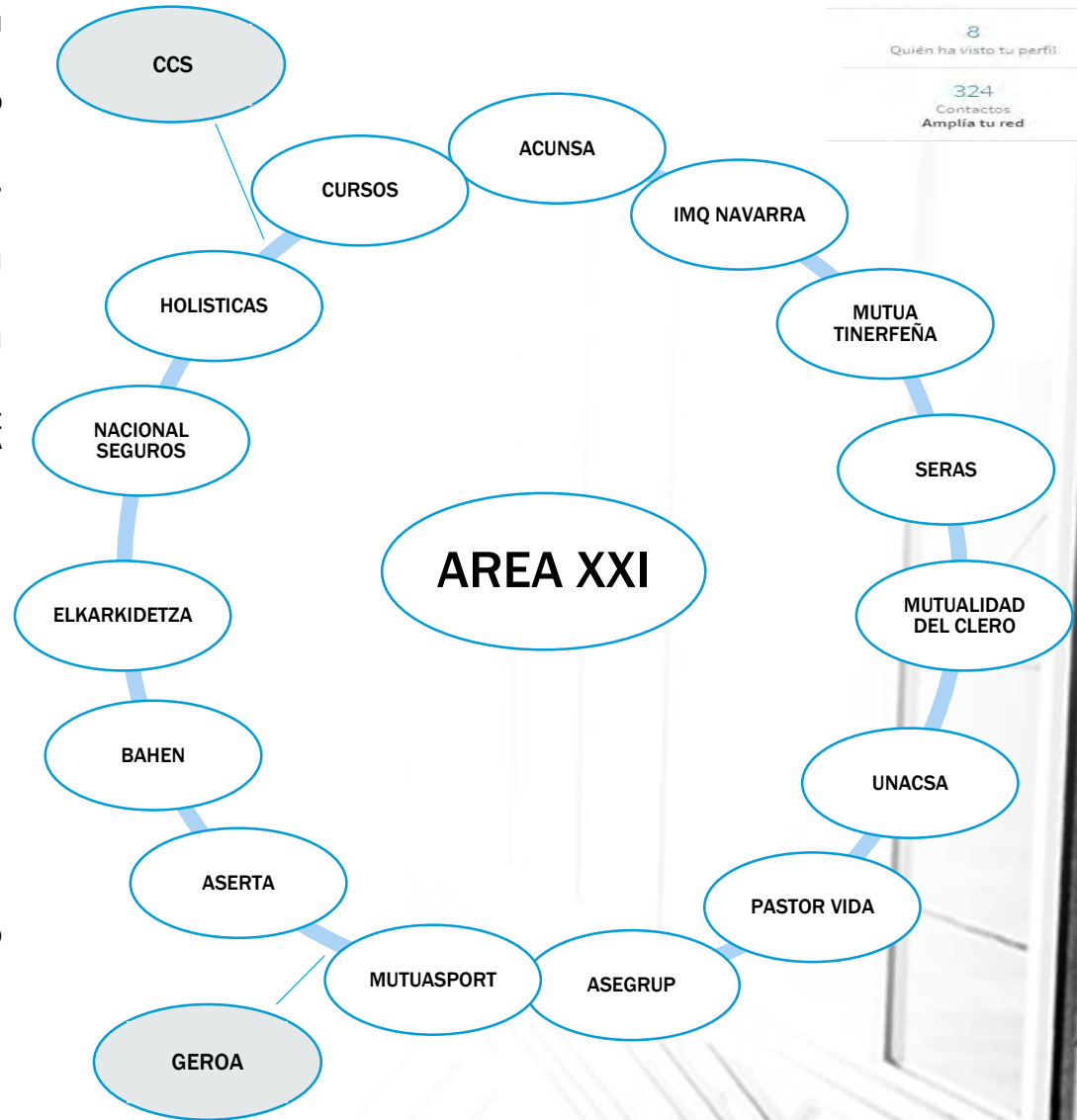
UNESPA

ACTUALIZACIÓN
MATRIZ



RAFAEL

1. **ACUNSA:** AUDITORIA INTERNA Y APOYO IMPLEMENTACIÓN S II
2. **IMQ NAVARRA:** GESTIÓN RIESGOS, VERIFICACIÓN DE CUMPLIMIENTO, FUNCIÓN ACTUARIAL Y APOYO IMPLEMENTACIÓN S II
3. **MUTUA TINERFEÑA:** FUNCIÓN ACTUARIAL, GESTIÓN DE RIESGOS Y APOYO IMPLEMENTACIÓN S II
4. **UNACSA:** APOYO VERIFICACIÓN DEL CUMPLIMIENTO Y GESTIÓN DE RIESGOS, IDD Y APOYO IMPLEMENTACIÓN S II
5. **SERAS:** GESTIÓN DE RIESGOS, VERIFICACIÓN DE CUMPLIMIENTO, FUNCIÓN ACTUARIAL, AUDITORIA INTERNA Y APOYO IMPLEMENTACIÓN S II
6. **PASTOR VIDA:** VERIFICACIÓN DE CUMPLIMIENTO Y APOYO A IMPLEMENTACIÓN S II
7. **MUTUALIDAD DEL CLERO:** GESTIÓN DE RIESGOS, VERIFICACIÓN DE CUMPLIMIENTO, FUNCIÓN ACTUARIAL, AUDITORIA INTERNA Y APOYO A IMPLEMENTACIÓN S II
8. **ASEGRUP:** AUDITORIA INTERNA
9. **MUTUASPORT:** APOYO GESTIÓN DE RIESGOS, Y AUDITORIA INTERNA
10. **ASERTA:** FORMACIÓN Y FUNCIÓN ACTUARIAL
11. **BAHEN:** SOLUCION Y REALE
12. **ELKARKIDETZA:** FUNCIONES SISTEMA GOBIERNO
13. **CURSOS**
14. **HOLISTICAS**
15. **NACIONAL SEGUROS:** FORMACIÓN, SISTEMA DE GOBIERNO Y EJERCICIO CAPITAL ECONOMICO



rafael esteo lozano
colaborador técnico en AREA XXI

8
Quién ha visto tu perfil

324
Contactos
Amplía tu red



GERALDINE

PROYECTOS ACTUALES

- ✓ ATOCHA: Gestión de Riesgos, Verificación del Cumplimiento, Control Interno.
- ✓ MUTUAGA: Gestión de Riesgos, Verificación del Cumplimiento, Control Interno y Actuarial.
- ✓ MUTUALIDAD DE LA INGENIERÍA: Gestión de Riesgos, Verificación del Cumplimiento, Control Interno.
- ✓ LORETO MUTUA: Auditoría Interna y Apoyo en Gestión de Riesgos y Control Interno
- ✓ MUTUALIDAD DE LA ABOGACÍA: Auditoría Interna y Control Interno
- ✓ SOLISS: Apoyo de Auditoría Interna.
- ✓ HNA: Auditoría Interna y Control Interno
- ✓ NÉCTAR: Auditoría Interno y Control Interno
- ✓ PREMAAT: Auditoría Interna y apoyo a Gestión de Riesgos.
- ✓ MURIMAR, MURIMAR VIDA Y MURIMAR GRUPO: Auditoría Interna y apoyo Gestión de Riesgos.
- ✓ APLICATIVO DELONIA

OTROS PROYECTOS ACTUALES

- ✓ Elaboración de Comparativo de Curva Tipo
- ✓ Novedades de web del Instituto de Auditores de España

PROYECTOS FUTUROS

- ✓ DOMINION
- ✓ PREBAL
- ✓ A expensas



Geraldine Alvarado
Colaborador Técnico en AREA XXI
Madrid y alrededores, España | Seguros

Afiliada Anfaco-Cecopesca
Educación Universidad de Santiago de Compostela

132
contactos

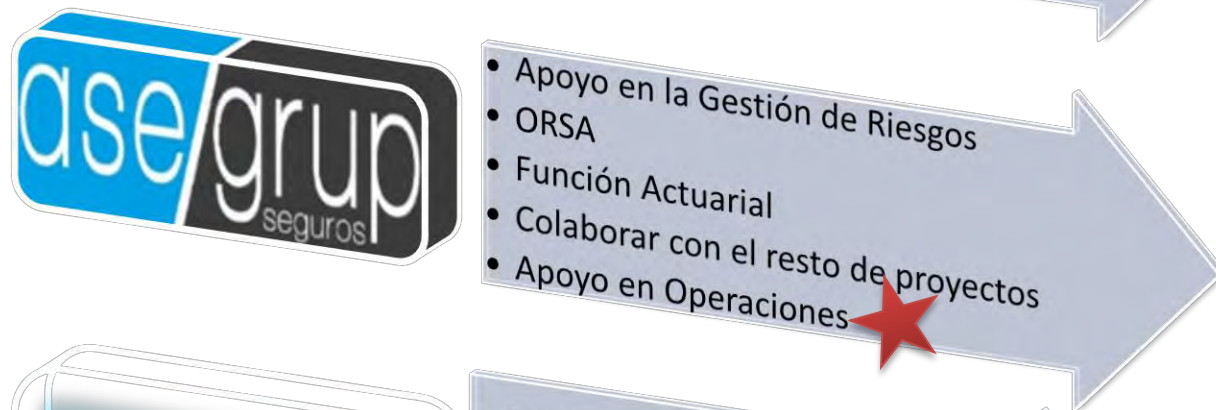
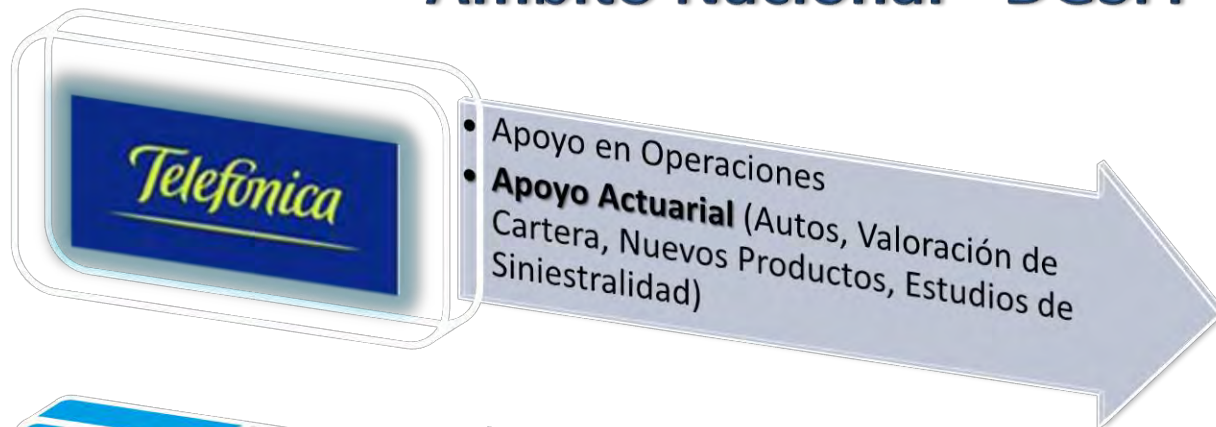
A LinkedIn profile card for Geraldine Alvarado. It features a profile picture of a woman with dark hair and glasses. The text includes her name, current role as a technical collaborator at AREA XXI, location in Madrid, and affiliations with Anfaco-Cecopesca and the University of Santiago de Compostela. It also shows 132 contacts.



PURRI

PROYECTOS EN VIGOR

Ámbito Nacional - DGSFP



Oportunidades
Gestión de Riesgos

Oportunidades
Apoyo en
oportunidades de
mercado (crecimiento
inorgánico)

Inspecciones DGSFP

Oportunidades
Apoyo Actuarial
Apoyo Financiero

PROYECTOS EN VIGOR

Ámbito Local – Xunta de Galicia



- Apoyo Actuarial
- Gestión de Riesgos / Verificación de Cumplimiento
- ORSA



- Apoyo Actuarial
- Gestión de Riesgos / Verificación Cumplimiento
- ORSA



- Cálculo Capital Económico
- Informes SFCR y RSR
- ORSA

Oportunidades

Oportunidades de mercado (fusión)

Oportunidades

Gestión de Riesgos
Verificación de Cumplimiento
Auditoría Interna
Función Actuarial

PROYECTOS EN VIGOR

Latinoamérica



- Panamá
- Actuarios Independientes
- Plan Director Solvencia II: Control Interno y Cálculo de Capital Económico

Oportunidades

Entrar en el Grupo
"Banesco"
Proyectar a España
(Abanca)
Referencia sector
Panamá (Formación
Consultoría)



LLUVÍS

PROYECTOS ACTIVOS

AREA XXI

- Validador cálculo
- Informes, normativa
- SFCR
- Apoyo diverso

TELEFONICA INSURANCE

- Apoyo Técnico y Seguimientos

OTROS CLIENTES

- Elkarkidetza – Políticas
- UNACSA – IDD
- Asegrup – Revisión Notas Técnicas

ARTICULOS

- Publicación en ADN Seguro noviembre 2017

PIPES Y OPORTUNIDADES

BM EURINVEST

- Creación aseguradora Vida Ahorro
- Puesta en marcha de empresa

CAP GEMINI

- Cesión recurso Change Management

OTROS

- Mutua Levante – SFCR
- Taldie – Start up
- Preval – Apoyo diverso
- Consorcio – Gestión de Riesgos
- Montepío Bancaja - Políticas



Lluís Gisbert Mocholí

Empresario y Actuario de Seguros

Plaza 53, S.L. • Universitat de València

Valencia y alrededores, España • Más de 500

1.012

Tus contactos

[Ver todo](#)





ANNA

CLIENTES

Apoyo a Geral

- ✓ ATOCHA: Gestión de Riesgos, Verificación del Cumplimiento, Control Interno.
- ✓ MUTUAGA: Gestión de Riesgos, Verificación del Cumplimiento, Control Interno.
- ✓ AMIC: Gestión de Riesgos, Verificación del Cumplimiento, Control Interno.
- ✓ LORETO MUTUA: Auditoría Interna, apoyo en Gestión de Riesgos y Control Interno.
- ✓ MUTUALIDAD DE LA ABOGACÍA: Auditoría Interna, apoyo en Control Interno.
- ✓ HNA: Auditoría Interna y apoyo en Control Interno.
- ✓ NÉCTAR: Auditoría Interna y apoyo en Control Interno.
- ✓ MURIMAR GRUPO/VIDA/NO VIDA: Auditoría Interna.
- ✓ PREMAAT: Auditoría Interna.

Apoyo a Rafa

- ✓ UNACSA: Verificación del Cumplimiento y Apoyo Solvencia II.

Apoyo a Puri

- ✓ TELEFÓNICA INSURANCE: Apoyo back up.

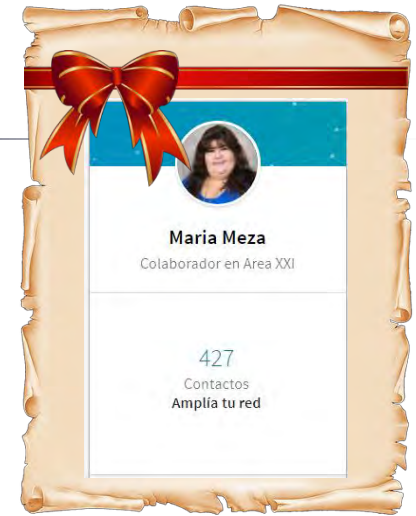
OTROS PROYECTOS

- ✓ Apoyo formación nuevas incorporaciones.
- ✓ Noticias mensuales de Auditoría Interna.
- ✓ Presentación Clientes (237 clientes/colaboradores).
- ✓ Dependencia.



MARÍA MEZA

Proyectos....



Maria Meza
Colaborador en Area XXI

427
Contactos
Amplía tu red



María Meza en el 2017 ha logrado....



- ✓ Adaptarme a una nueva cultura y formar parte de ella.
- ✓ Adaptarme al equipo y a un nuevo esquema de trabajo.
- ✓ Conocer y aplicar la Metodología AREA XXI (Actas, Matrices, Reuniones, etc.)
- ✓ Adquirir conocimientos de la Normativa de la UE, España. (Solvencia II, LOPD).
- ✓ Conocer los clientes de AREA XXI (31 clientes).
- ✓ Trabajar en adquirir el SHIP CONSULTOR. (Aún trabajando)

Thank you





OCTAVIO

PROYECTOS ACTUALES

- ✓ MUTUASPORT: Función Actuarial, Gestión de riesgos, Auditoría Interna.
- ✓ ASEGRUP: Auditoría Interna, Notas técnicas, Inspección DGS
- ✓ MUTUALIDAD DEL CLERO: Consejo y Comités.
- ✓ COFACE CHILE: ORSA

PROYECTOS VARIOS

- ✓ PREBAL: Auditoría Interna
- ✓ MERIDIANO SEGUROS: Sistema de Gobierno, Inspección

Linked ®



Octavio Aparicio Alfaro

Consultor Actuarial AREA XXI

AREA XXI • Universidad Complutense de Madrid

Madrid y alrededores, España • 412 



MAI TE

PROYECTOS

- **ASEGRUP:** Tareas Actuariales.
- **UNIÓN DE ARTESANOS:** Función Actuarial.
- **UNIÓN PROTECTORA:** Función Actuarial.
- **BANESCO:** Tareas Actuariales.
- **ASERTA:** Formación y Tareas Actuariales.
- **UMAS:** Tareas Actuariales.
- **MURIMAR NO VIDA:** Apoyo en Auditoría Interna.
- **TELEFONICA INSURANCE:** Apoyos Puntuales.

**Maite Franco González-
Quijano**
Colaborador Técnico en AREA XXI

265
Contactos





JOSÉ RAMÓN

-
- **MUTUAGA:** Función actuarial (QRT) – Auditoria Interna – Inspección DGS.
 - **PREMAAT:** Auditoria interna (Manuales) – Presentación Matriz de riesgos – Revisión de políticas.
 - **Soluciones Holísticas:** Aplicativo de calculo actuarial – Parametrización de productos MUTUAGA.
 - **HNA:** Auditoria interna (Manuales).
 - **Loreto Mutua:** Auditoria interna (Prueba operacional).
 - **Mutualidad de la Abogacía:** Auditoria Interna (Prueba operacional).
 - **Aplicativo AXXI.**
 - **Formación:** Curso R - IFRS – Riesgo de Longevidad.



CRISTINA SAINZ

PROYECTOS ACTUALES

PURI

- ✓ TI: T mplate Cuadro de Mando.
- ✓ MUTUA NOROESTE: Revisión de provisiones técnicas.
- ✓ LA FE: Revisión de provisiones técnicas. Apoyo Actuarial, gestión de riesgos, verificación de cumplimiento, control interno y actuarial.
- ✓ ASEGRUP: Apoyo Actuarial, diseño y desarrollo de productos

RAFA

- ✓ PASTOR VIDA. : gestión de riesgos, verificación de cumplimiento, control interno y actuarial
- ✓ MUTUALIDAD DEL CLERO: gestión de riesgos, verificación de cumplimiento, control interno y actuarial
- ✓ ELKARKIDETZA: gestión de riesgos, control interno y actuarial

PROYECTO NOVASTER

- ✓ APF
- ✓ RD EDUCA
- ✓ MORABANK

PROYECTOS ACTUALES

APOYO ACTUARIAL CLIENTES DE VIDA

- ✓ MUTUAGA: Apoyo Actuarial
- ✓ AMIC: Apoyo Actuarial
- ✓ MURIMAR, MURIMAR VIDA Y MURIMAR PORTUGAL: Auditoría Interna

PROYECTO DE FLUJOS

- ✓ MUTUAGA: (RETA POSTERIORES, RETA ANTERIORES, RENTAS)
- ✓ MURIMAR VIDA: (TAR OBJETIVO PREVISION, TAR, PREMIOS DE JUBILACION, RENTAS.....).

PROYECTO DE PROYECTO SQL- R

- ✓ VIDA AHORRO
- ✓ VIDA RIESGO
- ✓ DECESOS
- ✓ TABLAS (GENERACIONALES Y MENSUALES).

SFCR RSR



JESUS

ENTIDAD	PMO	PROYECTO
	GERAL	Manuales de Procesos
	GERAL	Manuales de Procesos
	Capital Auditors	Auditoría Interna y Pruebas Operacionales
	GERAL	Auditoría Interna, apoyo a Gestión de Riesgos y Pruebas Operacionales.
	GERAL	Auditoría Interna, apoyo a Gestión de Riesgos y Pruebas Operacionales.
	GERAL	Auditoría Interna, apoyo a Gestión de Riesgos y Pruebas Operacionales,.
	RAFA	Verificación de Cumplimiento IDD
	PURI	Informe de Control Interno
	GERAL	Apoyo puntual: Gestión de Riesgos, Control Interno, Verificación Cumplimiento, y Actuarial.
	Proyecto Futuro	Colaboración Clientes conjuntos, formación, desarrollo Matriz de Riesgos de AREA XXI.

Linked in®



A LinkedIn profile card for Jesús García. The card features a circular profile picture of a man with a mustache, set against a background of a city skyline with tall buildings. Below the photo, the name "Jesús García" is displayed in a bold, black font, followed by the title "Colaborador Técnico en AREA XXI" in a smaller, grey font. At the bottom of the card, the number "80" is shown in a teal color, with the word "Contactos" underneath it.

Jesús García
Colaborador Técnico en AREA XXI

80
Contactos



LETICIA

Apoyo a Geraldine

- ✓ MUTUAGA: Apoyo puntual en Gestión de Riesgos.
- ✓ LORETO MUTUA: Pruebas operacionales.
- ✓ MUTUALIDAD DE LA ABOGACÍA: Pruebas operacionales.
- ✓ HNA: Elaboración de manuales.
- ✓ MURIMAR: Apoyo puntual en Gestión de Riesgos y Auditoría Interna.
- ✓ SOLISS: Verificación del Cumplimiento y apoyo en Auditoría Interna.

Apoyo a Rafael

- ✓ ASERTA: Formación.
- ✓ AMA: Formación.
- ✓ IMQ NAVARRA: Gestión de Riesgos, Verificación de Cumplimiento.
- ✓ MUTUALIDAD DEL CLERO: Actualización políticas.
- ✓ MUTUA TINERFEÑA: Gestión de Riesgos, Control Interno.
- ✓ SERAS: Actualización políticas, Inspección DGSFP.

Apoyo a Purificación

- ✓ UNIÓN DE ARTESANOS: Gestión de Riesgos, Verificación de Cumplimiento y Auditoría Interna.
- ✓ UNIÓN PROTECTORA: Gestión de Riesgos, Verificación de Cumplimiento y Auditoría Interna.
- ✓ ASEGRUP: Gestión de Riesgos, Verificación de Cumplimiento y Auditoría Interna.
- ✓ LA FE PREVISORA: Gestión de Riesgos.
- ✓ NOROESTE FERROL: Apoyo en FSCR Y RSR.



JONATHAN

PROYECTOS ACTUALES

- ✓ VALIDADOR DE SCR: No Vida, Salud, Mercado, Contraparte, Operacional...
- ✓ TI: Pricing Segurmóvil para Corredores, Nuevo producto para web

PROYECTOS FUTUROS

- ✓ BANSABADELL/ZURICH ¿?



JOSÉ LUIS

PROYECTOS

- MUTUAGA AUDITORIA INTERNA
- IMQ NAVARRA AUDITORIA INTERNA
- AMIC AUDITORIA INTERNA
- MURIMAR AUDITORIA INTERNA

BCP

- MUTUAGA
- AMIC
- PREMAAT



José Luis Piqueras

Auditor Interno

Madrid

Seguros

Actual José Luis Piqueras,
AREA XXI.

295 contactos



JOSÉ MANUEL

Reserva de Salas.

Protegido: Reserva de Salas

← Compartir

Comunicaciones

Reserva de Salas >

Reserva de Salas

Seleccione su sala, fecha y hora:

Salas
Sala de Videoconferencia 1

Elija fecha
04-12-2017

Elija franja horaria
4 Diciembre, 2017

No disponible Disponible Seleccionado

8:00 am	9:00 am	10:00 am
11:00 am	12:00 pm	1:00 pm
2:00 pm	3:00 pm	4:00 pm
5:00 pm	6:00 pm	7:00 pm
8:00 pm		

Comunicaciones.

ox ACCIONA - SISTEMA ...



Objetivos Oferta - ¿Quiénes somos? Clientes Prensa Contacto Video

Fundación

Protegido: Comunicaciones

Compartir

Comunicaciones

Reserva de Salas

Octubre 2017

11 Octubre, 2017

NUEVA SALA DE VIDEOCONFERENCIA

Ya esta operativa la nueva sala de videoconferencia, Sala 3.

Este es el link de acceso:

<http://areaxl.meeting.oigaa.com/flex.html?roomdirect.html&key=bZID4RWD74QdtNb>

Para utilizarla, como las otras dos salas existentes, hay que proceder obligatoriamente por el aplicativo de Reserva de Salas.

Septiembre 2017



SOFÍA




Proyectos:


1. Sellar
2. Control de visitas a la web
3. Profesora de iphone y ipad





089617

Visitantes únicos :

 Hoy : 54

 Ayer : 77

 Este Mes : 1574

 Este Año : 12337

Su Dirección IP: 83.44.31.132

Fecha del Servidor: 2017-11-30



CIRCO / COCKTAIL

EXCELENTE OPORTUNIDAD PARA “TRABAJARSE AL CLIENTE TANTO ACTUAL COMO POTENCIAL”

EN EL CIRCO – 610 ASISTENTES - BIEN, APROVECHEMOS ENTRADA Y DESCANSO, PERO VIP EL COCKTAIL – 160 -. RECORDAD QUE NO TODOS LOS DEL CIRCO VIENEN AL COCKTAIL, AL COCKTAIL PREFERENTEMENTE CLIENTES

OBVIAMENTE SE VA CON FAMILIA/AMIGOS/COMPAÑEROS DE TRABAJO, PERO LO HEMOS PREPARADO PARA HACER DOS HORAS EFECTIVAS – SERVICIOS DE APARCACOCHE Y CUIDADO DE NIÑOS, NUESTROS Y DE LOS CLIENTES –

MARQUEMOS A LOS CLIENTES “VIP”... CON LOS QUE TRABAJÁIS Y LAS OPORTUNIDADES, OS IRÉ DICHIENDO



CHRISTMAS

ÉSTE VA A SER NUESTRO CHRISTMAS A ENVIAR DESDE EL 4 DE DICIEMBRE A NUESTROS CLIENTES. CADA UNO ENVIÁIS A VUESTROS CONTACTOS:

www.dropbox.com/s/zejoqkidjemagsh/video_audio_ok_1080.mp4?dl=0

Christmas 2017
CORREO TIPO:

ESTIMAD@ **XX**, ESPERO PASÉIS BUENAS FIESTAS Y OS DESEO UN FELIZ 2018

FIRMA

XX
COLABORADOR TÉCNICO AREA XXI





FUTURO – EQUIPO/COMPROMISO -



LA FRASE DEL TRIMESTRE ES... “LA PESCA ES DE TRUCHA – SE LE PERSIGUE – O CARPA – SE ESPERA TRANQUILO –”, DIFERENCIEMOS ENTRE LOS DOS TIPOS DE ACCIONES, TRUCHA... O CARPA



DÓNDE NOS VEMOS ESTE 2018...

FINALMENTE, HA SIDO UN AÑO DURÍSIMO Y HEMOS SALIDO BIEN, DE AHÍ QUE ES NECESARIO CELEBRAR LOS ÉXITOS, POR ELLO ESTA REUNIÓN Y LA JORNADA DE MAÑANA CON CLIENTES/FAMILIARES/AMIGOS DE AREA XXI