

DANIEL SAN MILLÁN

Presidente de Igea y gerente de Riesgos de Ferrovial

DANIEL SAN MILLÁN NO ENGAÑA Y NUNCA ESTIMA RESPUESTAS. NO ESCONDE LO QUE PIENSA Y ESO NO ES FÁCIL NI TAN HABITUAL EN EL MUNDO EMPRESARIAL. UNO DE LOS TEMAS MÁS POLÉMICOS ES EL TRASLADO DE LA SEDE DE FERROVIAL A LOS PAÍSES BAJOS Y TAMBIÉN LO ACLARA. PROPAGA LA IMPORTANCIA DE LOS GERENTES DE RIESGOS Y TRAZA COMO MUESTRA LOS ÚLTIMOS AÑOS, CON RIESGOS IMPENSABLES, ESOS QUE LLAMA DE “CIENCIA FICCIÓN”, QUE HAN SEMBRADO EL TERROR EN LAS ORGANIZACIONES PERO AL TIEMPO HAN PUESTO LA FUNCIÓN EN SU AUTÉNTICO LUGAR.

“Pido a la comunidad que seamos valientes, que nos hagamos valer porque tenemos mucho que aportar”

“El traslado de la sede de Ferrovial a los Países Bajos es una decisión puramente empresarial, para dar valor a la empresa y a los accionistas. Todo el ruido generado alrededor de que es un cambio por motivos fiscales es totalmente falso”

Una cuestión que ha sido bastante aireada y por la que no debemos dejar de preguntar es por el traslado de la sede de Ferrovial a los Países Bajos. ¿Qué ha supuesto?

Es una decisión que ha causado mucho ruido, más de lo que pensábamos, aunque sabíamos que iba a ser bastante mediático. Es una decisión puramente empresarial, para dar valor a la empresa y a los accionistas. Todo el ruido generado alrededor de que es un cambio por motivos fiscales es totalmente falso.

Es un movimiento audaz, somos los primeros en España -no en Europa-. Y repito que ha sido una decisión puramente empresarial que nada tiene que ver con beneficios fiscales, que son mínimos, por no decir casi inexistentes, y sí con una estrategia muy clara: cotizar en Estados Unidos.

El paso por Amsterdam y el cambio de domicilio fiscal es la mitad del camino porque lo que queremos es estar en octubre cotizando en la Bolsa de Nueva York.

En España no hay ninguna compañía que hoy tenga doble cotización (en Madrid y en Nueva York). Sin embargo, en Amsterdam hay seis compañías que ya están cotizando en estos dos mercados. Es un camino que ya está testado.

¿Y cómo se explican tantas críticas?

Ahí no vamos a entrar, ni Ferrovial ni yo, porque es ruido mediático y no tenemos nada que decir a eso. Nosotros defendemos a nuestros accionistas, a la empresa y al valor que aporta esta decisión, que ha tenido muy buena acogida entre los inversores. Pero no entramos en esa discusión porque no tiene que ver con un tema político o fiscal, se trata de una de-



cisión estratégica y puramente empresarial.

Somos ya casi una empresa americana en cuanto a actividad, más del 50% del ebitda y el 40% de la facturación viene de Estados Unidos. Todos los días tenemos proyectos nuevos en Estados Unidos y Canadá de concesiones y obras, pero seguimos siendo una empresa española, por supuesto, y eso no se puede olvidar. Y estas decisiones de cambio de domicilio fiscal a Holanda y cotizar en Estados Unidos no van a mover la estructura española.

La verdad es que la tormenta ya ha pasado y ahora hay otros focos más importantes y quedará claro que la empresa va a seguir siendo española.

Es probable que cuando coticemos en Estados Unidos y aumente todavía más nuestra actividad haya un movimiento natural de contar con más estructura allí, pero nunca vamos a perder la españolidad, y la gran estructura corporativa se va a mantener en Madrid.

Ya entrando en materia y sobre esto, ¿qué cambios tendrá la gerencia de riesgos para Ferrovial desde su nueva sede corporativa? ¿Los planes de aseguramiento de Ferrovial se han visto afectados de alguna manera por ese traslado de sede? ¿Hay cambio de interlocutor?

Si todo va bien vamos a tener triple cotización, y ciertamente verdad que esto va a estresar un poco a la organización porque tenemos que cumplir con tres reguladores bursátiles.

Y ya en materia de seguros, sinceramente, y es una pregunta muy inte-



resante, ir a cotizar a Holanda no va a suponer ningún cambio en cuanto a colocación de programas, mercados actuales, relación con brokers y aseguradoras. Todo va a seguir igual. No va a tener ninguna trascendencia práctica en la gestión de riesgos y seguros. Madrid sigue siendo un gran hub asegurador y no vamos a cambiar.

Sí es cierto que debido a nuestra gran actividad en Estados Unidos cada vez colocamos más allí. Por ejemplo, ya tengo más equipo en Austin, que es nuestro cuartel general, que en Madrid. Y no por esta decisión de cambio de sede fiscal ahora sino desde hace ya dos o tres años. Pero es un tema que no tiene nada que ver

con esta decisión, es que simplemente es práctico. Estados Unidos es mucho más complicado en cuanto a colocaciones, precios, siniestros, etc., y poco a poco y de forma natural vamos pivotando hacia allí.

Reacción histórica: mercado duro

Ya en tu calidad de presidente de Igea y concededor del mercado, ¿qué te transmiten las empresas y la misma Ferrovial a la hora de acercarse al mercado de seguros? ¿En qué situación nos encontramos?

Tuvimos un mercado blando más de quince años y llegó el mercado duro de golpe, como siempre de forma histórica, parece mentira que un mercado tan maduro y con tanta tradición los aseguradores lo quieran arreglar en dos años. ¿Esperamos cambio de ciclo? Yo creo que el mercado ahora está estable, salvo ciertas actividades que están proscritas. No auguro un cambio de ciclo, creo que se va a quedar estable en cuanto a precios, no van a bajar las retenciones.

Hace años en una entrevista anterior hablabas de mercado "asquerosamente blando". ¿Preveías la reacción posterior?

Lo dije entonces, antes de la llegada del mercado duro, y ciertamente causó mucha extrañeza. No me gustaba ese mercado porque sabía lo que iba a venir: una reacción histórica. Eso es difícil de explicar sobre todo para quien ha vendido mucho las bajadas de primas.

Ligado con lo anterior, se habla mucho de la dificultad de encontrar seguros en algunos sectores como plásticos, alimentación, coberturas de incendios... ¿Es la realidad?

He hablado con colegas y me han confirmado que hay enormes dificultades para ciertas actividades. Me han dicho que una es alimentación, un clásico, y además cualquier industria que tenga el famoso panel sándwich.

Hay muchas dificultades crecientes en termosolares, porque hay mucha siniestralidad y el mercado está empezando a restringir, hay empresas que lo están pasando mal no ya porque paguen mucha prima, sino porque tienen dificultades para completar capacidades cien por cien.

Y el peor de todos es el sector de las incineradoras, porque la siniestralidad no para de crecer y el mercado de seguros es reactivo a poner capacidad en este tipo de riesgos.

¿Y en relación con la transición hacia la sostenibilidad?

A todos se nos llena la boca con la transición ecológica y todas las industrias estamos enfocadas en esto, incluidas las aseguradoras, pero en riesgos que requieren implicación y son claves para esa transición el mercado no está respondiendo como esperábamos. No vemos un compromiso, un esfuerzo para ciertas situaciones que no son desde el punto de vista del beneficio las mejores.

Es verdad que si hay un discurso hacia la transición ecológica debería verse reflejado en el día a día y no lo estamos viendo.

¿Qué pedirías al sector asegurador en estos momentos? ¿Cuáles son tus preocupaciones de cara al seguro?

Pediría al mercado que fuese un poco menos volátil, más estable, más estratégico, y ahora que en las cuentas llevamos dos años viendo récord de beneficios de las aseguradoras de grandes riesgos, que empezasen ya a bajar esos beneficios al asegurado. Que tomasen en cuentas las dificultades que estamos pasando y que estuviesen más cerca de nosotros. Más

relación de socios, porque es muy fácil decirlo, pero cuando llega la hora de la verdad no lo es ejecutarlo.

Pasó la crisis, tienen unas cuentas de resultados fabulosas, vamos a empezar otra vez a bajar esto a la calle y a suavizar un poco todas las enormes restricciones en precios, en coberturas y en retenciones que ha habido hasta ahora.

Estrategia de retención

Ante esta situación, ¿las empresas considerarías que es el momento de retener más riesgo como en otros momentos? ¿Las fórmulas existentes todavía sirven o hay que ir a otras opciones?

Aquí hay un asunto que es clave. Ya sabemos que hasta ahora en el mercado blando había retenciones ridículas en grandes riesgos como los nuestros y ahora el mercado nos está obligando a retener desde que

“ **Tuvimos un mercado blando más de quince años y llegó el mercado duro de golpe, como siempre de forma histérica, parece mentira que un mercado tan maduro y con tanta tradición los aseguradores lo quieran arreglar en dos años** ”

empezó el ciclo duro. Y eso no va a cambiar, es posible que los precios bajen, no la retención. Pero, mi visión como gerente de riesgos, es que la estrategia correcta no es retener riesgo porque te lo imponen las aseguradoras, sino porque tienes una estrategia de retención.

En mi caso, no estoy siguiendo las retenciones del mercado y a veces estoy reteniendo más de lo que el mercado me podría dar. Porque es más eficiente. Y ahí es donde los gerentes de riesgos tenemos que dar un paso adelante, la estrategia de retención debe ser nuestra, no impuesta por el mercado.

Ahí entran en juego herramientas más sofisticadas y las compañías cautivas, una herramienta fantástica para retener porque te va a permitir mandar en la estrategia de retención y si te va bien ahí está la clave, porque parte del dinero que se está quedando en el mercado va a volver a tu grupo vía cautiva. Y reteniendo más de lo que te pide el mercado.

Por eso digo que debemos dar un paso adelante y que no sea el mercado quien marque nuestra retención, sino la estrategia en gerencia de riesgos de cada compañía.

¿Tanta fe tienes en las cautivas?

Es una herramienta estratégica y tenemos que dar un paso adelante. Nosotros tenemos una cautiva desde 2009 y otras grandes compañías las tienen desde hace muchos años, y animo a todos mis colegas a que den el paso cuanto antes.

Las compañías cautivas son una herramienta, no un fin en sí mismo, para tener una estrategia de retención y para poder jugar en la misma liga que nuestros aseguradores y reaseguradores. Cuanto antes la tengamos, mejor.

En mercado blando tenía menos sentido, pero ahora en mercado duro yo diría que es absolutamente necesaria.

El gran momento de la gerencia de riesgos

Han pasado unos cuantos años desde tu anterior entrevista con Aseguranza. Entonces afirmabas que era el gran momento de los gerentes de riesgos. ¿Cuál es hoy la realidad? ¿Es buena la salud de la función?

Te diría que esa frase no solo está vigente sino que se ha acentuado con todo lo que ha pasado estos años. Hemos ganado 'momentum' porque los riesgos que hemos enfrentado en los últimos años, casi de ciencia fic-

ción, nadie los tenía en el radar: pandemia, el volcán de La Palma, guerra en Europa...

Eso crea en las empresas una mayor focalización en el riesgo y en cómo manejarlos.

Tenemos que tener en cuenta que hay ciertos riesgos que el mercado de seguros no puede cubrir. El problema es que ciertos riesgos sistémicos como una pandemia el mercado asegurador no los puede

absorber. Si no hay una colaboración público-privada, como pasó en Estados Unidos después del 11-S, no se puede avanzar. Durante la pandemia de Covid estuve en distintas comisiones con Unespa y la DGSFP y se empezó a hablar pero al final todo se fue diluyendo.

Tenemos otro riesgo sistémico a la vista sobre el que el mercado empieza a polemizar mucho y es el de ciberataque sistémico. No hablamos de los ataques a empresas, que son diarios

“Cuando tengo temas de estrategia encima de la mesa o relacionados con la optimización a través del uso de cautivas me divierto como un niño”

Daniel San Millán admite que la parte con la que más disfruta de su trabajo es la complicada, la que a cualquier persona le causaría un quebranto importante. Eso sí, como a cualquier mortal que se precie, le gustaría tener más tiempo para dedicar para esas pequeñas cosas que son tan necesarias.

¿Te sigues divirtiendo todos los días con tu trabajo?

Buena pregunta... Te voy a decir la verdad, llevo en esto desde los 22 años y ahora tengo 52, y evidentemente no te puedes divertir como el primer día. Te diría que hay partes de mi trabajo que me aburren porque las he hecho muchas veces. Hay partes del día a día que delego totalmente en mi equipo, porque entiendo que el management debe ser así.

¿Y con qué disfrutas más?

Por ejemplo, con esta operación de la triple cotización en Madrid, Amsterdam y Nueva York porque es algo nuevo, análisis y estrategia en la financiación de los nuevos retos que te plantea esta estructura. Cuando tengo temas de estrategia encima de la mesa o relacionados con la optimización a través del uso de cautivas me divierto como un niño.

Me divierto con los retos nuevos, con las cosas complicadas, las que son estratégicas, cómo ser más eficientes en Estados Unidos, con la colocación y retención... eso me llena y me gusta.

¿Los de nuestra generación tenemos dudas con lo que esperábamos de la vida?

Uno tiene siempre sus momentos de dudas porque cuando llevas tantos años en la misma profesión y ya has pasado por todas, ves que se repite lo mismo, cansa y a veces piensas que necesitas un cambio vital.

¿Qué echas de menos, para qué placer te gustaría tener tiempo?

Me encanta cocinar y lo echo de menos porque entre Igea, Ferrovial y los viajes no tengo tiempo. Me encantaría hacer como los europeos, llegar a las cinco y media a casa y hacer la cena a la familia, porque me gusta cocinar, ir al mercado, pero cuando quiero salir son las ocho y media y ya han cerrado. También me encanta montar en moto e ir al Bernabéu, y para esto sí que hay algo más de tiempo.

Hay un problema en España y es que hacemos jornadas muy largas. Y uno de los problemas del paro estructural en este país es que hacemos el trabajo de tres personas, si te comparas con una empresa americana o anglosajona ves que hacemos el trabajo de tres o de cuatro.

Tenemos un nivel de autoexigencia que no es normal y no dedicamos tiempo a nuestros hobbies, a la familia ni a los amigos. Es que no tenemos tiempo para hacer nada. Yo cambiaría sin mirar sueldo por tiempo, pero no funciona así y si lo haces estás fuera.

y varias veces al día a cualquier empresa del IBEX, sino de ciberataque global. Por eso el mercado de Cyber está tan duro, por eso las compañías no quieren asumir más de 5 millones de euros de capacidad. Todo el mundo está pensando en qué ocurriría si hay un ataque sistémico.

Todo este tipo de riesgos hacen que la función crezca, que tengamos más importancia, más visibilidad y que subamos en los organigramas. También pido a la comunidad que seamos valientes y tomemos ese papel, que vayamos a los consejos de administración y los comités y nos hagamos valer porque tenemos mucho que aportar. Hay riesgos que no son transferibles ni lo van a ser, el mercado de seguros no puede asumir un riesgo sistémico, pero sí puedes financiarlos, mitigarlos, preparar tu balance con otro tipo de medidas que no sea la pura transferencia vía seguro. Las compañías cautivas pueden jugar un papel para capitalizar y tener un colchón que luego puedas utilizar para asegurar riesgos no asegurables, que es otra de las ventajas de las cautivas, no solo ser reaseguradores y quedarte con parte del beneficio que se quedaría el mercado, sino financiar riesgos donde no hay transferencia posible. Por eso insisto en que hay que crear las cautivas cuanto antes y capitalizarlas para que las puedas utilizar como una herramienta eficiente en la estrategia de gerencia de riesgos de cada empresa.



¿Dirías que la gerencia de riesgos ahora es imprescindible en una organización?

El gerente de riesgos ha crecido en los organigramas, nos están empujando hacia arriba. Yo creo que la gerencia de riesgos tiene mucho que ver con la gestión financiera de una empresa. En muchos casos dependemos de los directos financieros, que también han cobrado mucho peso. Y los financieros sí saben ver muy bien cómo proteger el balance, de herramientas como las cautivas que ayudan a financiar, a mitigar los impactos, y sobre todo, todo el mundo se está dando cuenta por fin de que los seguros sirven para proteger el balance de una compañía. Que está bien que cubran también el pequeño siniestro, pero su verdadera finalidad es proteger el balance y eso a un director financiero le cala y le llega.

La función está subiendo en los organigramas, nos dan mucha más voz porque aportamos soluciones. Cuantas más soluciones sigamos aportan-

do más arriba va a ir la función. Esto requiere valentía, sofisticación y hacer cosas nuevas.

Un mercado blando como tuvimos es malo para un gerente de riesgos, porque te acomodas. Ahora con mercado duro y la amenaza de riesgos sistémicos es cuando somos realmente valiosos y hay que dar ese paso adelante.

En España contamos con Igea y Agers como asociaciones de gerentes de riesgos, ¿queda

representado el sector suficientemente? ¿Es potente la labor de lobby que realizáis?

Igea es una asociación empresarial en la que estatutariamente sólo pueden ser miembros los gerentes de riesgos representando a sus compañías a diferencia de Agers, donde caben aseguradoras, brokers, abogados, gerentes de riesgos, peritos.

Agers es una asociación de gerencia de riesgos muy querida, con la que nos llevamos muy bien y mantenemos líneas de colaboración muy estables pero es importante hacer esta distinción porque siendo solo gerentes de riesgos -somos 47 ya, empresas del Ibex, otras cotizadas, etc.- estamos creciendo sin hacer campaña, no tenemos estructura, hacemos todo nosotros, somos una familia. Igea podría ser un lobby muy potente pero siempre he sido de la opinión de que el papel de Igea no es ir al mercado de seguros a presionar, no es el tipo de lobby que hace Igea ni lo va a hacer mientras se mantenga la junta direc-

“ Pediría al mercado que fuese un poco menos volátil, más estable, más estratégico, y ahora que en las cuentas llevamos dos años viendo récord de beneficios de las aseguradoras de grandes riesgos, que empezasen ya a bajar esos beneficios al asegurado ”

tiva actual. Sí es verdad que hacemos lobby defendiendo los intereses de nuestras empresas y buscando que el mercado se ajuste un poco y que no nos deje sin ciertas coberturas, vamos a intentar que los sectores tan afectados de los hablábamos vuelvan a encontrar capacidad y hablar con los aseguradores para que se comprometan más.

Ya sabemos que lobby en España tiene una connotación oscura. Pero Igreá no va buscando ese lobby asegurador. El tipo de lobby que hacemos es colaborativo, estamos en muchos comités y comisiones, y a veces colaborando con Agers. Pero desde luego manteniendo siempre, y ahí está la clave, que podamos hacer lobby positivo manteniendo la independencia económica.

Igreá no acepta ni un solo euro de una compañía de seguros o de un bróker porque consideramos que cuando te estás financiando con agentes del mercado pierdes esa independencia y esa capacidad de hacer lobby positivo.

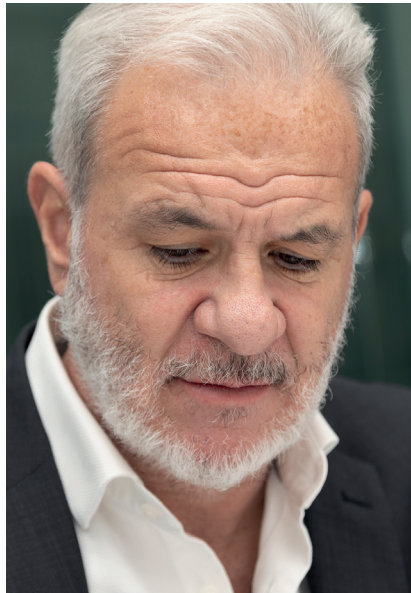
¿En qué estáis 'metidos' en este momento?

Por ejemplo, en Ferma estamos moviendo mucho, y este es un tema de lobby positivo, el tema de las cautivas. Porque a las cautivas no se las puede tratar igual que a un reasegurador comercial. Desde Ferma se está promoviendo que las cautivas tengan una regulación distinta porque ahora mismo no la tienen, lo que hay es un tratamiento de ciertos reguladores más amigable, como Luxemburgo, Dublín o Malta, pero porque interpretan la directiva de reaseguro de forma más 'friendly' para las cautivas.

Es una acción de lobby en positivo que se hace desde Ferma y estamos participando en ella.

¿Cuál es la situación de los programas internacionales?

No ha cambiado mucho, es una de las eternas cuestiones a las que nos



enfrentamos los gerentes de riesgos. Pero sí vemos con satisfacción que se han engrasado bastante los programas en las aseguradoras, los brokers ya iban un poco por delante. Funciona mejor, sobre todo en lo que es emisión y colocación.

Que los brokers y las aseguradoras vayan asumiendo, y es importantísimo para que los programas internacionales funcionen bien, que son compañías globales y que no puede haber centros de beneficios que entren en guerra. Es decir, a un cliente no le puede afectar que tus primas vayan a la filial de Estados Unidos o a la de Madrid. Eso que era un problema estructural poco a poco se está salvando. Ahí se ha avanzado pero sigue habiendo problemas, sobre todo en siniestros. Hay mucha confusión sobre dónde se deben tomar las decisiones en torno a un siniestro importante y se pierde mucho tiempo. Al final si es un gran siniestro (si no está judicializado) la decisión se va a tomar de donde proviene la colocación pues es a esa unidad de negocio a la que va a afectar el resultado final.

Hicimos un estudio y se están pagando el 95% de los siniestros. El problema es que en muchas ocasiones la

indemnización tarda demasiado en llegar. No es extraño que siniestros complejos se vayan a los dos años, incluso a los tres, con un proceso de desgaste y de tensión brutal. Es algo que nuestros clientes internos no entienden. A veces han pasado dos o tres años contables y ya no está ni el equipo de gestión que sufrió inicialmente el siniestro.

¿Puedes profundizar en esa parte de los clientes internos?

Es un tema en el que mis colegas y yo estamos educando al mercado. Hay una percepción de que el gerente de riesgos se sienta en su despacho y a verlas venir, que repartimos juego y no es así. Tenemos detrás gente que es dueña de su negocio que están sufriendo el siniestro y que nos tienen muy apretados, tanto en presupuesto como en los siniestros. Son clientes muy duros.

Por ejemplo, una obra de Ferrovial en Estados Unidos, como la Terminal 1 del JFK con un presupuesto de más de 4.000 millones de dólares, o la del metro de Ontario (6.000 millones de dólares canadienses) son empresas en sí mismas. Nos aprietan y sufrimos mucho con nuestros clientes internos, estamos bajo gran presión y es nuestra obligación aportar soluciones aseguradoras y servicio.

El mercado tiene que darse cuenta de que sufrimos tanto o más que ellos con nuestros clientes. Somos unidades de servicio y tenemos que proteger sus balances.

Entramos en gran tensión con nuestros clientes internos con el proceso. Se pagan los siniestros y final feliz, pero ese proceso de uno, dos o tres años es inasumible para los financieros.

La comunicación en el siniestro

Aunque sea algo de lo que podemos hablar mil veces, ¿qué importancia tiene la comunicación en la gestión de los siniestros?

Es absolutamente clave. Y no es un problema de que no se paguen los si-

Debemos dar un paso adelante y que no sea el mercado quien marque nuestra retención, sino la estrategia en gerencia de riesgos de cada compañía

niestros, es un problema de comunicación, porque no hay transparencia en el proceso. Sobre todo en el mercado europeo.

Fuimos pioneros en Estados Unidos y desembarcamos en 2004, empezamos a colocar riesgos allí porque no había capacidad. El mercado americano es mucho más caro que el nuestro, aguanta muchos más siniestros, pero funciona mucho mejor. Es más eficiente, los plazos se acortan. Tienes un siniestro y lo primero que recibes es lo que llaman una carta de reserva de derechos, que a mí al principio se me ponían los pelos como escarpas porque te hablan de cláusulas limitativas, posibles exclusiones, aplicación de sublímites, etc. Cuando luego entiendes cómo funciona el mercado americano te das cuenta de que no te están excluyendo el siniestro de saque, sino exponiendo los problemas que ellos ven que puede tener ese siniestro, de forma que los conoces y puedes atacar el asunto, hablar y gestionarlo con tus clientes internos.

En España van los peritos, empiezan a pedir cosas, nuestros clientes internos aportan información. El perito recibe pero no dice nada. ¿Y qué pasa cuando después de ocho meses nadie ha dicho nada? Que nuestro cliente interno piensa que hay cobertura y no hay problemas, pero no es infrecuente que aparezcan problemas de forma repentina sin haber dado ninguna pista en este sentido con anterioridad.

Por eso hay que mejorar el proceso. Y la comunicación es clave entre asegurado y asegurador. Los aseguradores tienen que sacar del 'back office' a la gente de siniestros, porque están vendiendo su producto, que no es otro que el siniestro en sí.

Por otro lado, en los últimos años un número mayor de brokers han dado un gran paso y se han ido centrando mucho en la gerencia de riesgos. ¿Cómo valoras ese papel?

Primero, ha habido un proceso destacado, la caída de la operación Aon-Willis, que en mi opinión atentaba claramente contra la competencia. Estuve implicado en una comisión en la Unión Europea para dar a conocer la opinión de los gerentes de riesgos industriales sobre esa operación, que rompía todas las reglas de la competencia. Nos íbamos a quedar con dos grandes brokers, Aon por un lado y

Marsh, que había comprado ya JLT hace unos años, no era razonable.

Curiosamente, de esa comisión de la UE salió que se aprobaba la fusión pero que la nueva compañía tenía que vender operaciones en Europa, entre ellas la de España, para que no atentase contra la competencia efectiva en grandes riesgos. Por cierto, ventas que ya estaban cerradas a otros brokers que están pisando fuerte. La UE tenía aprobada la operación con ciertos condicionantes de venta pero luego lo tumbaron en Estados Unidos, el departamento de justicia, no el de competencia.

Esa ruptura tuvo ganadores y perdedores claros pero también es verdad que despertó a otros brokers que vienen empujando muy fuerte (Howden, Gallagher, Lockton...) para incluir un poco de equilibrio en el mercado del corretaje internacional.

Esto en cuanto a situación corporativa. En la operativa, creo que el bróker sigue avanzando, aportando valor, y los considero absolutamente necesarios en nuestro proceso sobre todo porque en empresas tan internacionalizadas como las nuestras es absolutamente vital.

¿Cuál es el diagnóstico de la internacionalización de las multinacionales españolas?

Es imparable. Está en las estrategias y para eso necesitas un bróker que te dé servicio en todos los países en los que estás porque no puedes tener un equipo de gerencia de riesgos en cada uno. Y ahí es donde el bróker juega un papel fundamental.

Eso sí, en el gran riesgo el bróker se tiene que acostumbrar a que tengamos un contacto cada vez más directo entre gerente de riesgos, aseguradores y mercado, esto no resta valor al bróker.

“
Las compañías cautivas son una herramienta, no un fin en sí mismo, para tener una estrategia de retención y para poder jugar en la misma liga que nuestros aseguradores y reaseguradores. Cuanto antes la tengamos, mejor
”