

La colaboración entre Colegios Profesionales y AGERS, es fundamental para el desarrollo de la gestión de riesgos

José Calvo, Asesor Técnico del Col·legi de Mediadors de Barcelona.
Licenciado en Derecho por la Universidad de Barcelona



Los profesionales de la Mediación están en constante contacto con el cliente, y es una verdadera oportunidad, que, en esta relación, incrementen su aportación de valor y posicionamiento introduciendo y orientando a sus clientes empresa, en aspectos relacionados con gestión de riesgos de una manera más amplia, y además su transferencia a seguros. Es cierto que la gestión del riesgo no es una ciencia matemática, pero con cierta metodología, podemos ayudar a tomar decisiones como se dice “de manera informada”.

Desde 2015 AGERS, mantiene un acuerdo de colaboración muy activo con el col·legi de Barcelona, donde cada año identificamos conjuntamente acciones que van incorporadas en la propuesta de formación del col·legi a sus colegiados y que cuentan con el apoyo de AGERS en la ideación y concreción de contenidos para contribuir con los objetivos que el colegio persigue anualmente. Ambas organizaciones tienen un interés común, y dentro de sus palancas de actuación está la de profesionalizar cada vez más, el conocimiento y habilidades en gestión de riesgos y seguros de distintos tipos de empresa.

Esta labor la realizamos a través de los responsables que, desde el Colegio, trabajan en preparar y ejecutar un plan de formación anual actualizado y retador para sus mediadores.

Josep, colabora con mucho convencimiento sobre esta labor dentro del Colegio de Mediadores de Barcelona, siendo la gerencia de riesgos un parte de la asesoría técnica. Ha profundizado en esta área, y de hecho lleva trabajando en la Gestión de

riesgos desde hace dos años. Desarrollo el Postgrado Experto en Gerencia de Riesgos que AGERS desarrolla con el Risk Center de la Universidad de Barcelona, y ha podido comprobar cómo se ha ampliado su visión sobre las oportunidades que para la mediación puede suponer esta área.



1. Josep, desde tu visión ¿qué retos tendrán los mediadores de seguros en materia de gestión de riesgos y seguros empresariales?

No es fácil fijar tendencias en una situación tan cambiante como la que económicamente vamos a entrar en este 2023. Pero en mi opinión y justamente por ello la adaptabilidad sería un valor en el tendríamos que profundizar, y con ello la mutación de los actores que hoy jugamos en el tablero de juego del seguro. Todo cambio lleva una adaptabilidad a las nuevas reglas y con ello el mejor instrumento que tenemos a nuestro alcance es la formación. Los cambios, ya que nos sacan de

nuestra zona de confort, hacer surgir nuevos riesgos y con ello nuevas incertidumbres que sin duda vamos a tener que manejarlos.

Ello va a suponer un cambio de paradigma en la distribución con estructuras de mediadores más complejas pero que permitirán afrontar los retos del futuro con mayor capacidad de servicio. El acceso a la tecnología con un uso de información más eficiente será uno de los efectos de esta concentración. Esta transformación conlleva la aparición de nuevos riesgos más complejos, con mayor suma de capitales, nuevas tecnologías y formas de ingeniería industrial, nuevos materiales que sin duda como mediadores vamos a tener que manejar para poderles dar soluciones personalizadas.

2. ¿Qué cambios consideras que está sufriendo el cliente empresa y cómo el mediador puede apoyarle en el contexto actual?

Este es un punto interesante. En una gran parte nuestros clientes son personas que dirigen un proyecto empresarial el cual afronta retos parecidos a los nuestros; hacer crecer y afirmar su proyecto de empresa. La gran parte de los sectores industriales, fabricantes, distribuidores y de servicios en general compiten en mercados más competitivos en la captación y mantenimiento de sus clientes, presentes y futuros. La satisfacción del cliente es esencial, la eficiencia en la prestación del servicio es el medio para conseguir ese objetivo. El manejo de la tecnología y la

digitalización de la información son las herramientas que nos van a llevar a esa eficiencia. Nuevos conceptos como el internet de las cosas, la implantación del blockchain o el uso de las monedas digitales, entrarán y cambiarán la forma de como realizaremos y entenderemos los negocios. Estas ventajas también van a llevar otro cambio, como el uso intensivo del capital, como recurso necesario para hacer realidad esta nueva era de digitalización, un replanteamiento de nuestra forma de hacer habrá un incremento de la productividad que requerirá una concentración de recursos y capitales y con ello un cambio importante de los actores que intervengan en cada mercado

3. ¿Qué ventajas consideras que tiene para el mediador profundizar y adquirir conocimientos y habilidades relacionadas con la gestión de riesgos? Qué prioridades recomendarías en este sentido a tus asociados.

Estamos en una gran época de cambios, no solo por el cambio en sí, sino por la velocidad en la que se realizan. La especialización sería la vía que llevaría a esa eficiencia y ésta a la productividad y con ella a la permanencia del proyecto empresarial de la mediación. La especialización va a necesitar de una selección de la formación que vamos a necesitar para ayudar a analizar los riesgos a los que se van

a enfrentar nuestros clientes. Ejemplos los tenemos en empresas donde la tecnología y el uso de nuevos materiales y avances científicos son la base de su permanencia. Riesgos como la nanotecnología o riesgos emergentes como el uso de nuevas materias primas o procesos industriales abrirán nuevos frentes en responsabilidades de productos. Los cambios normativos, como los temas de compliance, y la responsabilidad de la persona jurídica, así como la protección y uso de datos y con ellos las amenazas de ciberseguridad, son retos a los cuales desde la mediación hemos de estar preparados.

A nivel de mercado ya no solo van a estar preparados para la transferencia de riesgos al asegurador; con la forma tradicional de transferirlos a una póliza de seguros que era asumida por la otra parte que era el asegurador. Ahora el asegurador valora con un mayor nivel de exigencia los riesgos que quiere asumir; restringe capacidades de suscripción, incrementa la retención de los asegurados en forma de mayores franquicias, delimita el contenido de las cláusulas de los contratos de seguros con un mayor rigor, analiza con más detalle a través de sus departamentos de ingeniería la selección de los riesgos que quiere asumir. Hay un apetito más selectivo y fuerza a que los asegurados participen más en la mejora de los riesgos.



Por ello ya no solo nuestra función de mediador cambia, como profesional que ayuda a la transferencia de riesgos, sino que se amplía a hacer entender a los asegurados como pueden minimizar sus riesgos, eliminarlos en parte y en definitiva a manejarlos; es decir el nuevo rol será de ayudar a los clientes a gerenciar los riesgos. La formación en gerencia de riesgos será el método de adquirir ese conocimiento.

4. ¿Cómo puede apoyar AGERS al Colegio en acciones de aprendizaje para facilitar la consecución de objetivos Conjuntos?

La colaboración con AGERS será muy interesante a la hora de explorar esta nueva faceta. AGERS es una organización de reconocido prestigio en el área de la gerencia de riesgos. Tiene los conocimientos y la experiencia en este campo de actividad, así como su implantación

de forma reconocida, con un "know how" que sin duda su transferencia de este va a dar un valor añadido a la mediación de Barcelona.

Prueba de ello es el acuerdo de colaboración que iniciamos en 2019 para la realización conjunta de acciones de formación dirigidas a los alumnos del Máster en Gestión de Empresas mediadores de Seguros, que se imparte por la Fundación Auditorium, en colaboración con el Centro de Estudios del Consejo General de Mediadores de Seguros y la Universidad Abad Oliba-CEU.

5. ¿Qué destacarías del trabajo conjunto entre el Colegio y AGERS?

Creo que la forma de trabajar conjuntamente es una oportunidad para poder compartir las técnicas, experiencias y conocimientos que AGERS ha ido adquiriendo durante estos años. Es una oportu-

nidad para adquirir ese conocimiento especializado de carácter sectorial que de un valor adicional y diferenciador para que un asegurado se sienta mejor entendido en sus necesidades y acompañado en su proyecto empresarial por un mediador que no sólo sabe de seguros, sino que conoce el sector de su cliente que le permite minimizar sus riesgos, continuidad y expansión empresarial de su negocio.

Es un partner que permitirá acompañar a nuestros mediadores en el año 2023.

Queremos a principios de año, realizar una webinar en abierto con todos nuestros mediadores, para dar una visión general de porqué hay que avanzar en la gestión de riesgos, más allá del seguro y sus ventajas para el mediador y ofrecerles apoyo con un plan de formación continua 2023 en conocimientos, metodologías y herramientas de gestión de riesgos y seguros empresariales y avanzar con los Riesgos Emergentes.



Luis Ferrer, expresidente del Col·legi de Mediadors d'Assegurances de Barcelona junto a Juan Carlos López Porcel, presidente de AGERS en la firma del acuerdo entre las dos organizaciones en 2015