

Julián Rojo: “Mi propósito es acompañar a grandes corporaciones europeas con exposiciones en Latinoamérica”

Damos la bienvenida a Julián Rojo, experto en Desarrollo de Negocio en Europa para MAPFRE Global Risks. A lo largo de toda la entrevista nos contará cómo se enfrenta a este nuevo desafío personal y profesional y cómo percibe el mercado actual, analizando sus factores y tendencias.

Volver a MAPFRE Global Risks, ¿qué es lo que te ha llevado a aceptar este nuevo reto?

Antes que nada, quisiera agradecer a todos los equipos de MAPFRE Global Risks la cálida bienvenida que me han brindado. **Regresar a MAPFRE, mi lugar de referencia en lo profesional**, después de una larga y enriquecedora etapa internacional, ha sido una decisión meditada, cargada de entusiasmo.

Durante estos años en París, he seguido de cerca la evolución de la empresa, en un mercado en profunda transformación desde la pandemia. Desde luego, ha sabido aportar estabilidad, permanencia y liderazgo al seguro corporativo, **consolidándose como referente en la Península Ibérica y América Latina**.

Desde mi punto de vista, **el éxito sostenido se apoya en dos factores** fundamentales. Por un lado, una **suscripción rigurosa**, con más de cuarenta años de experiencia, fuertemente especializada por líneas de negocio: Daños, Responsabilidad Civil, Líneas Especiales (Aviación, Construcción, Energía, Marítimo, Minería) y Programas Globales de Beneficios para Empleados. Por otro lado, destacaría también un **servicio al cliente sobresaliente** —en operaciones, siniestros e ingeniería— con equipos dedicados y atención al detalle, algo clave en programas con cautiva.

Por lo tanto, ver cómo una compañía, con una cultura empresarial sana, mantiene la excelencia y sigue superándose, especialmente en América Latina, es inspirador.

Mi labor como Experto de Desarrollo de Negocio se centrará inicialmente en Europa, combinando la optimización de nuestra base actual de clientes con la identificación y desarrollo de nuevas oportunidades estratégicas, de la mano de nuestros brókeres.

El objetivo: acompañar a grandes corporaciones con exposiciones relevantes en los mercados donde MAPFRE está presente, y muy especialmente en Latinoamérica, para que confíen en nosotros la emisión de sus pólizas.

En definitiva, **es el momento, el entorno y el proyecto adecuados**. Contribuir de nuevo al futuro de MAPFRE, con una mirada renovada y experiencia consolidada, es un reto que me ilusiona enormemente.

“Cuando broker, aseguradora y gerente de riesgos son capaces de alinearse conocimiento, propósito y compromiso, se convierten en un equipo cohesionado y resiliente”

¿Qué papel puede desempeñar MAPFRE Global Risks en Europa como socio estratégico para las grandes corporaciones con operaciones en Latinoamérica?

Lo primero que salta a la vista es que **España es un puente natural entre Europa y Latinoamérica**, no solo por la lengua y los lazos históricos, sino por la afinidad cultural y empresarial, que reduce barreras y facilita la gestión en entornos complejos. Para las grandes corporaciones europeas con presencia en la región, esto se traduce en una ventaja competitiva real.

Los datos respaldan esta percepción: en 2024, **España fue el primer inversor europeo en Latinoamérica**, con un 6% de la inversión extranjera directa total y el 40% de la procedente de la UE, según la CEPAL (cf. “La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe”) ... Y lo hace con una profundidad sectorial y una escala que pocos pueden igualar.

En el plano asegurador, del mismo modo, **MAPFRE ofrece un valor diferencial único a los clientes**: presencia consolidada en la mayoría de los mercados latinoamericanos, escala, capilaridad sectorial y conocimiento profundo de cada jurisdicción. Entendemos regulaciones, prácticas de mercado y matices operativos que marcan la diferencia en la gestión de grandes riesgos.

A esto se suma una **estructura internacional sólida y equipos especializados en sectores clave como energía, infraestructuras, minería, transporte o beneficios para empleados**. Esto nos permite coordinar programas globales uniformes y técnicamente coherentes, pero adaptados a cada país.

Y, por supuesto, nuestro servicio: operaciones, siniestros e ingeniería con agilidad, rigor técnico y acceso directo a decisores clave incluso en las situaciones más exigentes.

En resumen, **MAPFRE Global Risks es un socio asegurador diferente, capaz de combinar visión global y ejecución local, aportando la confianza y estabilidad** necesarias para prosperar en un entorno latinoamericano dinámico y exigente.

“Las cautivas cambiarán la arquitectura del mercado, desplazando el foco de la simple transferencia de riesgo hacia modelos híbridos de retención”

¿Qué tendencias transformarán más el negocio asegurador en los próximos cinco años, sobre todo en riesgos globales?

Me inclinaría por decir que la más significativa será el crecimiento de las aseguradoras **cautivas**. En Europa, su adopción se acelera por varios factores: cambios en el mercado tradicional (tarifas, capacidad, retenciones), riesgos emergentes (ciber, cambio climático, responsabilidad medioambiental) y reformas regulatorias que facilitan su creación o traslado, como en Francia.

Este fenómeno se extenderá geográficamente. España e Italia avanzan hacia marcos más favorables, y mercados como Luxemburgo, Irlanda o Suiza seguirán siendo referencias. **Las cautivas ampliarán su alcance**, no solo para riesgos frecuentes y de baja severidad, sino también para líneas no tradicionales, soluciones paramétricas y coberturas a medida para riesgos no asegurables en el mercado convencional.

Esto permitirá a las empresas retener más riesgo, optimizar costes y obtener mejores condiciones en el mercado abierto. **Para el asegurador es un reto** —porque parte de la prima se quedará en la cautiva— y una oportunidad para posicionarse como socio estratégico, aportando fronting, estructuración de programas y asesoramiento especializado.

En resumen, creo que las cautivas cambiarán la arquitectura del mercado, desplazando el foco de la simple transferencia de riesgo hacia **modelos híbridos de retención**, financiación alternativa y colaboración estrecha asegurador–cliente.

“En un mercado tan digital y competitivo, la clave es construir alianzas estratégicas entre aseguradora, broker y cliente, basadas en confianza, transparencia y agilidad”

Eres un firme defensor de las relaciones a largo plazo y la transparencia. ¿Cómo imaginas la relación ideal entre aseguradora, broker y cliente en un entorno cada vez más digital y exigente?

En un mercado tan digital y competitivo, la clave es construir alianzas estratégicas entre aseguradora, broker y cliente, basadas en **confianza, transparencia y agilidad**.

Los grandes riesgos necesitan, estructuralmente, aseguradores predecibles y estables, capaces de mantener relaciones sólidas a largo plazo, más allá de los ciclos económicos. **La tecnología es un aliado esencial:** agiliza procesos, da acceso inmediato a información crítica y permite decisiones más precisas. Pero no debe sustituir la conexión humana, sino reforzarla.

Observo que cuantos más datos tenemos, más importa la calidad de las preguntas que hacemos. Las máquinas irán asumiendo cada vez más tareas repetitivas, de manera excepcionalmente eficaz, pero **la comunicación, la colaboración, la creatividad y la empatía no pueden ser sino patrimonio de las personas**.

De cara al negocio, cuando broker, aseguradora y gerente de riesgos son capaces de alinear conocimiento, propósito y compromiso, la relación deja de ser meramente transaccional y se convierte en un **equipo de trabajo** cohesionado y resiliente, en beneficio de todos.

MAPFRE ejemplifica esta cultura de forma sobresaliente.