

Hablamos con...

Carlos Gómez y Tim Jehnichen

En este número hablamos con dos CEO's: **Carlos Gómez, Head of Generali Global Corporate & Commercial Iberia & LatAm** y **Tim Jehnichen, Presidente ejecutivo de Munich Re sucursal en España**, ambos nos dan su visión sobre el mercado desde el punto de vista de la aseguradora y la reaseguradora y cuáles son sus perspectivas para los próximos años.



Tim Jehnichen, Presidente ejecutivo de Munich Re sucursal en España



Carlos Gómez, Head of Generali Global Corporate & Commercial Iberia & LatAm



Carlos Gómez

**Carlos Gómez, Head of Generali Global Corporate & Commercial
Iberia & LatAm**



1. Retos a los que se enfrenta tu organización en los próximos años

El principal reto que tenemos todos, tanto las empresas como la sociedad es adaptarnos a convivir con la incertidumbre. Es algo que atañe a todos los aspectos de la vida de las personas y saber gestionarlo adecuadamente es fundamental para seguir avanzando.

La sociedad y sus valores están cambiando y posiblemente veremos más cambios en el medio plazo, y debemos tener la capacidad de preguntarnos hacia dónde debería evolucionar la cultura en nuestras empresas. Ese es el reto, el hacernos esa pregunta y contestarla; porque la respuesta a esta pregunta es la que marcará nuestros planes estratégicos y nuestra Misión y Visión, y nuestro posicionamiento futuro ante estos retos.

Si echamos la vista atrás, en las décadas pasadas nos enfrentamos al reto de la globalización y todo lo que ello suponía: un nuevo escenario, nuevos riesgos...y lo hicimos, nos adaptamos a ello. Ahora nos parece que no requirió ningún esfuerzo, pero no fue así.

Ahora de la misma manera, tenemos que adaptar nuestra cultura para que la organización sea capaz y sepa convivir a todos los niveles con la incertidumbre; incrementar nuestra flexibilidad, las demandas de inmediatez y conjugarlas con los cambios necesarios para manejar adecuadamente los cambios que se producen en nuestro entorno.

En nuestro día a día como aseguradora esto se traduce en la capacidad de adaptarnos rápidamente a las necesidades de nuestros clientes y socios, que a su vez se ven afectados por ese cambio. En Generali Global Corporate&Commercial, los retos de nuestros clientes son nuestro negocio.



Hablamos el idioma de nuestros socios, aprovechando nuestra experiencia global, conocimiento local y conocimientos del sector para promover sus intereses. Estamos tan interesados en impulsar las ventajas como en proteger las desventajas a través de soluciones de seguros originales, integradas y flexibles, y aspiramos a agregar valor mucho más allá de resolver sus necesidades inmediatas de gestión de riesgos.

Otro reto es la tecnología, avanza más rápido de lo que muchas veces nos gustaría, y no podemos quedarnos atrás. La formación continuada de nuestros equipos es crucial ya que es muy fácil quedarse tecnológicamente desfasado si no estamos atentos.

La tecnología debe servir para ser más eficientes y aprovechar la oportunidad para desarrollar herramientas que nos permitan simplificar determinados procesos. Y estos avances tienen que

hacerse sin perder las relaciones personales, el face to face con el cliente que es tan imprescindible e irrenunciable, al menos para GC&C. Debemos tener la capacidad de equilibrar las relaciones entre tecnología y humanidad para seguir construyendo relaciones a largo plazo.

A estos cambios hay que unir la evolución de los profesionales: cada vez más se demanda un equilibrio entre la vida personal y la profesional. Aquellas organizaciones que no estén atentas a estos retos van a sufrir para retener el talento. Los profesionales tienen ahora la capacidad de elegir y apuestan por las compañías que premian la eficiencia y en las que la meritocracia forma parte de su día a día. Combatir el edadismo, el presencialismo y acompañar a la sociedad en su evolución será clave para dar respuesta a las demandas de los clientes, profesionales y sociedad.





2. ¿Cuáles son los ramos en los que vais a concentrar vuestros esfuerzos a corto y medio plazo?

Nuestra visión es más amplia y no se centra exclusivamente en un "ramo", preferimos centrarnos en visión industria, sector y cliente.

Sin duda Generali tiene un expertise en la gestión de unos determinados riesgos, adquirida a lo largo de su historia, que destaca sobre otros, pero seguimos teniendo margen de mejora para convertirnos en un referente a nivel global.

Nuestra intención es continuar apostando muy fuerte en Property, Ingeniería y Construcción, Marine-Aviation y Casualty, e ir incrementando nuestra capacidad y posicionamiento en riesgos como D&O o Cyber, y estar atentos a nuevas necesidades de coberturas que surjan. Y todo ello compatibilizado con las exigencias de sostenibilidad que nos hemos marcado, terreno en los que queremos ser un líder destacado.

Pero esta focalización no es solo una capacidad de cobertura, de términos y condiciones, es un soporte global y estar

en todas las fases del seguro y diseñar el journey más adecuado: Comenzar en el "antes" a través de nuestra área de Loss Prevention & Risk Engineering, a la que cada vez se le implementan más recursos tanto humanos como tecnológicos, para una gestión más eficaz y eficiente del riesgo; en el "durante" mediante la adaptación de las coberturas al perfil de riesgo y necesidades de nuestros clientes, y en el "post", una tramitación de siniestros ágil que haga disminuir el impacto de la pérdida lo más posible en el cliente, y la tecnología en este punto también es un buen aliado. Todo esto coordinado por un

equipo comercial el cual alinea las necesidades de los clientes y brokers, con las soluciones y servicios que tenemos en GC&C.

Pero como he comentado al inicio, nuestro enfoque es principalmente cliente, por lo que, al margen de la cobertura tradicional, también intentamos ofrecer soluciones para aquellos riesgos que impactan en el balance de los clientes y que están fuera del perfil de aseguramiento tradicional. Por poner un ejemplo una solución Paramétrica, que es capaz de dar soluciones a riesgos que el seguro tradicional no alcanza a cubrir.

3. Los responsables de riesgos y seguros en las empresas españolas, ¿Qué valoran más a la hora de buscar soluciones para el tratamiento y control de sus riesgos?

Desde mi punto vista y mi experiencia, los clientes necesitan un socio que les ayude en la gestión de sus riesgos. Buscan alguien en quien confiar, una estabilidad a medio y largo plazo para lo cual necesitan estar convencidos y sentir que cuentan con alguien a su lado que es más que un mero proveedor de servicios.

Nosotros queremos ser ese socio de confianza, mostrar que tenemos los recursos y la actitud necesaria para evolucionar a su lado en el tiempo, adaptarlo a los cambios que puedan surgir y adelantarnos a

las necesidades. Son clientes que valoran no solo "el producto asegurador" sino que ponen por delante el conocimiento de los riesgos y de cómo gestionarlos que les podemos aportar.

Con la experiencia, uno se da cuenta de que las empresas no creen en las soluciones únicas, sino que aprecian enormemente la comprensión y el entendimiento de sus necesidades, que hablemos el mismo lenguaje, que les escuchemos para que podamos poner a su disposición una oferta de valor añadido acorde a las necesidades de protección de su negocio. Todo ello con la transparencia necesaria para que el asesoramiento, contratación, gestión de siniestros sea un fiel reflejo de los compromisos adquiridos y que nos vean como el aliado en la gerencia de sus riesgos.





Tim Jehnichen
Presidente ejecutivo de Munich Re
sucursal en España.



1. Retos a los que se enfrenta tu organización en los próximos años

En general seguimos muy de cerca la economía real, por lo tanto uno de los principales retos a corto plazo es la inflación y su impacto en los diferentes ramos.

Al mismo tiempo, la inflación ha provocado el alza de tipos de intereses. Esto debería beneficiar a las compañías de seguros y reaseguros, siempre que esta subida se produzca de forma moderada y progresiva.

Más allá del corto plazo, nos preocupan los impactos del cambio climático. Desde Munich RE, llevamos muchos años poniendo de manifiesto el problema del cambio climático, así la frecuencia de catástrofes naturales parece confirmar lo que era nuestra hipótesis. Este año hemos visto una sequía en gran parte del mundo, desde Brasil hasta China, algo sumamente extraordinario.

En este sentido, la lucha contra el cambio climático también debería ofrecer oportunidades y ya comenzamos a verlas – sobre todo representa una oportunidad grande para España.

Como nuevos retos al alza han aparecido la geopolítica y la ciberseguridad, desafíos cada vez más importantes y de gran impacto.

Si todo lo anterior no es suficiente, hay que mencionar el cambio demográfico y la lucha por atraer y retener talentos. Sobre todo en el ámbito de la digitalización, estamos buscando atraer a los mejores perfiles para crear el futuro del seguro.

2. ¿Cuáles son los ramos en los que vais a concentrar vuestros esfuerzos a corto y medio plazo?

Para Munich Re es importante contar con un portfolio balanceado, con riesgos diversificados y no enfocarnos únicamente en uno o dos ramos. No siempre es fácil de conseguir. Vemos, por ejemplo, que durante este año el segmento de grandes riesgos industriales sigue viéndose afectado por siniestros de gran severidad. El control de las capacidades y de las acumulaciones es fundamental para nosotros.

Consideramos de vital importancia asegurar la rentabilidad de la cartera y no tanto el crecimiento. Estamos ante una gran oportunidad para compensar una década de mercado blando. Pero al mismo tiempo no hay que olvidar el cliente, nosotros seguimos con nuestra política de continuidad y damos precios técnica-

mente adecuados, basamos nuestra relaciones en la confianza y el largo plazo.

3. Los responsables de riesgos y seguros en las empresas españolas, ¿Qué valoran más a la hora de buscar soluciones para el tratamiento y control de sus riesgos?

A esto podrían responder ellos mejor que yo, pero sabemos que ellos valoran la claridad y la continuidad a la hora de contratar y/o de renovar sus pólizas.

Hace 3 años empezó el endurecimiento del mercado lo cual para muchos ha sido una experiencia nueva, no conocida y ahora se añaden temas como ESG, la propia transformación de la economía, la inflación y la falta de capacidad. Si metemos todos los componentes en una coctelera, se darán situaciones complicadas para algunas compañías. Lo entendemos y por ello tratamos de darles opciones.

Nosotros ponemos a disposición de nuestros clientes soluciones para medir de una forma más cierta el riesgo del cambio climático, lo cual puede ser muy útil a hora de ver exposiciones y para la toma de decisión.

Entiendo que para un responsable de seguros, la certidumbre sobre futuros escenarios, poder anticipar el ciclo y manejar las expectativas es fundamental y por ello, encontrar compañías consistentes y previsibles es muy importante para la propia credibilidad del sector.

4. ¿Qué efecto va a tener en el sector en general, y en las reaseguradoras en particular, el escenario de subida de tipos de interés?

Siempre se ha dicho que una subida de tasas de interés puede beneficiar a las compañías de seguros y reaseguros, siempre que esta se produzca de forma moderada y progresiva.



En el contexto actual vemos todo lo contrario, los diferentes eventos: colapso en la cadena de suministro, precios de la energía, etc... nos está llevando a una presión inflacionaria no conocida desde los años 70.

Es importante destacar que desde Munich Re no solo proveemos de capacidad al mercado, hacemos mucho más. Desarrollamos productos junto con nuestros socios. Proveemos herramientas digitales, por ejemplo en la medición del impacto del cambio climático. Apoyamos con formación en gestión de riesgos, etc. Y por supuesto somos una fuente flexible de sustitución y optimización de capital.

