

"ESTAMOS EN PERMANENTE BÚSQUEDA DE VALOR AÑADIDO PARA EL SEGURO"

Entrevista Aitor MILNER
CEO ADDACTIS Ibérica

inese

Inese, 13 de enero de 2015

"ESTAMOS EN PERMANENTE BÚSQUEDA DE VALOR AÑADIDO PARA EL SEGURO"



Tomando el relevo de Javier Aparicio, que pasa a tener nuevas responsabilidades en el grupo vinculadas con América Latina, **Aitor Milner** ha asumido, con efecto 1 de enero, la Dirección General de **ADDACTIS Ibérica**.

En esta entrevista – la primera que concede tras su nombramiento, hace balance del desarrollo de la entidad en los últimos años, las claves diferenciales de su oferta y aporta su visión sobre el grado de preparación de las entidades ante Solvencia II.

También remarca la valoración que conceden sus clientes “a la potencia y robustez de nuestras herramientas, así como su facilidad de uso”. Milner subraya asimismo que 2015 será el año “de la consolidación del Grupo en la Península Ibérica” y, en esta línea, adelanta que “la gestión dinámica del pricing, Solvencia II en sus tres pilares y, en especial, sus áreas cuantitativas, van a representar el centro de nuestra actividad de consultoría.

En cuanto a las herramientas, apostamos por soluciones a la medida sobre la base de la adaptación de las que ya tenemos: si somos capaces de cubrir las necesidades de los mayores aseguradores, lo vamos a ser holgadamente con los medianos y pequeños”.

BDS - ¿Le ha sorprendido su nombramiento como nuevo director general de ADDACTIS Ibérica?

Aitor Milner - He de reconocer que ha sido una sorpresa y una nueva e importante responsabilidad. ADDACTIS tiene ya unas líneas marcadas y una reputación creada, que es necesario desarrollar. Cuento con la experiencia, con el apoyo de nuestra matriz y con un equipo que me permite afrontar esta nueva etapa con garantías de éxito. Por tanto, afronto el nuevo reto con ilusión y determinación.

BDS - ¿Qué balance puede hacer de los ya cerca de tres años de actividad que lleva junto a ADDACTIS Ibérica? ¿En qué aspectos se han centrado en este tiempo?

Aitor Milner - Estos tres años han sido liderados por Javier Aparicio, un profesional que acredita más de 30 años de desarrollo en el sector asegurador y con un elevado reconocimiento por parte del mercado. Su balance es muy positivo: hemos introducido una marca desconocida en la Península Ibérica en un momento de crisis y de competencia feroz entre los consultores de seguros. Hemos creado un equipo y desarrollado una actividad comercial muy notable.

Entre España y Portugal hemos generado un diálogo de negocio, según nuestros registros, con 195 aseguradoras, 10 reaseguradoras, 1 empresa farmacéutica, 2 empresas de ingeniería, 3 empresas de informática de gestión de seguros, 11 consultoras, 8 corredurías de seguros y 6 Universidades.

Nuestra actividad se centró, desde el inicio, en nuestras dos fortalezas: el desarrollo de software actuarial y la consultoría actuarial. Sobre estos dos pilares hemos desarrollado nuestra actividad de estos últimos tres años: Solvencia II, pricing, reserving, área cualitativa de la gestión de riesgos, desarrollo de modelos ligados, o no, al ámbito técnico-actuarial, apoyo externo a la actividad actuarial y de riesgos de las compañías, etc.



TRES GRANDES VENTAJAS A EXPLOTAR

BDS - ¿Cuáles son las claves de la propuesta de valor de ADDACTIS Ibérica? ¿En qué se diferencia su oferta de la de sus competidores?

Aitor Milner - Contamos con tres ventajas que aún no hemos explotado en toda su dimensión:

- 1) Tenemos una oferta integral de software actuarial tan amplia que la convierte en única en España.
- 2) El disponer de software propio para poder llevar a cabo localmente nuestras misiones de consultoría, permite a nuestro equipo ser capaz de llevar a cabo proyectos ajustados en plazos sustanciándose en unos entregables de calidad y consistencia muy superior a la media de mercado.
- 3) Nuestra estrecha relación con el resto de oficinas de ADDACTIS en Europa nos permite contar con recursos especializados y un repositorio de desarrollos propios muy notable.

BDS - Próximos a la entrada en vigor de la Regulación Europea sobre Solvencia II, ¿cuál es la respuesta que perciben desde ADDACTIS de las aseguradoras ibéricas sobre la adaptación de sus estructuras y procesos a los tres pilares? ¿Se encuentran en un estadio de preparación similar la mayoría de aseguradoras o piensa que existe un sesgo en función de su tamaño? ¿En qué ámbitos piensa que unos u otros necesitan aún apoyo externo?

Aitor Milner - El mercado ibérico ha tardado en general mucho tiempo en asimilar el subyacente y las consecuencias de la entrada en vigor de Solvencia II. Las primeras en reaccionar, hace ya unos 10 años, fueron

las grandes multinacionales. Estas establecieron, con carácter general, un calendario y unos patrones de trabajo uniformes a nivel internacional. Todas ellas han terminado una primera fase de trabajo sobre el conjunto y se encuentran en distintos niveles de refinamiento de sus modelos. Varias de ellas abordaron Solvencia II mediante el desarrollo de Modelos Internos y con el tiempo lo han adaptado a unos requisitos de capital más realistas y adecuados.

En un segundo bloque encontramos a las entidades regionales y grandes entidades nacionales. Todas ellas han avanzado notablemente en 2014 en el desarrollo de los tres pilares. En un tercer bloque nos encontramos con las pequeñas y medianas entidades españolas.

La variedad de enfoques en este segmento es total: mientras unas iniciaron su trabajo a partir del Pilar 2 en su faceta cualitativa, otras optaron por dar cumplimiento prioritario al pilar 3 de Reporte y, las menos, iniciaron un proceso de modelización y entendimiento sistemático de su modelo económico, sus fortalezas y debilidades. En tanto que el primer bloque de entidades es atendido de forma centralizada desde nuestra Oficina en Bruselas, los otros dos debían serlo desde Madrid/Lisboa. Aquí la gran dificultad ha sido competir contra un número considerable de consultores que, o bien actúan con herramientas ajenas, o bien han desarrollado sus propias herramientas.

Nuestra misión desde ADDACTIS es alentar a todas las entidades para que utilicen Solvencia II como plataforma para un cambio radical en su filosofía de negocio. Creemos firmemente que Solvencia II dotará a las compañías de las herramientas necesarias para hacer una gestión más eficiente del riesgo y queremos manifestar nuestra disposición y deseo de acompañarlas en este proceso. En este sentido, hemos desarrollado un conjunto de herramientas de uso profesional concebidas para tal fin, ampliamente testadas y aceptadas en el sector asegurador europeo.

BDS - ¿Cuántas compañías trabajan ya con el software ADDACTIS y qué 'inputs' les llegan de las mismas?

Aitor Milner - Trabajamos con las mayores compañías del sector en todo el ámbito actuarial. Existen 48 licencias activas en España y 10 en Portugal. El 'feedback' que recibimos de nuestros clientes es muy similar: todos ellos han destacado la potencia y robustez de nuestras herramientas, así como la facilidad de uso de las mismas. A partir de la segunda mitad de 2014 hemos realizado una revisión de nuestras tarifas en términos de software, incorporando a las mismas aquellas circunstancias de mercado que nos permitan acceder a un espectro de mercado más amplio. Queremos ser útiles al sector y nos encontramos en permanente búsqueda de valor añadido para el mismo.

BDS - ¿En qué ámbitos de la actividad actuarial tienen planeado actuar en 2015?

Aitor Milner - Este año es para nosotros muy significativo, ya que representa la consolidación del Grupo en la Península Ibérica. La gestión dinámica del pricing, Solvencia II en sus tres pilares y, en especial, sus áreas cuantitativas, van a representar el centro de nuestra actividad de consultoría. En cuanto a las herramientas, apostamos por soluciones a la medida sobre la base de la adaptación de las que ya tenemos: si somos capaces de cubrir las necesidades de los mayores aseguradores, lo vamos a ser holgadamente con los medianos y pequeños.

Dada nuestra estructura, estaremos atentos a otras oportunidades de negocio para las cuales nuestras áreas de conocimiento puedan ser útiles.