

¿Cómo definiría AyF?

—AyF es una correduría de seguros que se dedica a la consultoría integral de riesgos para empresas y particulares, dando todo tipo de soluciones aseguradoras a nuestros clientes y ayudándoles en la transferencia de estos al mercado asegurador. También estamos presentes en el momento que llamamos momento de la verdad en seguros, que es el momento del siniestro, acompañando a nuestros clientes desde el minuto cero y defendiendo sus intereses con total independencia de las aseguradoras.

¿Cómo funciona AyF correduría de seguros?

—La primera fase siempre es escuchar al cliente para saber a qué riesgos se enfrenta, conocer cuál es la actividad, si es empresa, o tipo de vida si es particular. En muchas ocasiones, en cierto tipo de riesgos nos desplazamos a la ubicación dónde se encuentran, pero lo principal es poder hablar con las personas que los conocen realmente, que pueden ser una o varias; el titular de una empresa, un empleado, un administrador de fincas, un asesor etc. A partir de ahí, se le sugiere al cliente los riesgos que por nuestra experiencia debería de intentar transferir. Nuestro personal técnico buscará el mejor encaje en el mercado, comparando las coberturas más adecuadas al mejor precio posible. Al cliente se le dan varias posibilidades, y es él quien decide siempre después de un detallado asesoramiento.

Hemos creado además un pequeño ecosistema interdisciplinar de asesoramiento y servicio alrededor de la correduría, compuesto por asesores fiscales, laborales y técnicos, un bufete de abogados que da apoyo gratuito a nuestros clientes en materia de seguros y una empresa de reparadores propia para precisamente poder controlar que la calidad del servicio dada es la óptima.

¿Cuándo constituyeron la empresa y con qué objetivo?

—La empresa como correduría de seguros, se constituyó en el año 1989. Sin embargo, fue fruto de la evolución de una empresa familiar que constituyeron mis padres en el año 1958 siendo agentes exclusivos de una entidad aseguradora. A finales de los 80 nos incorporamos mi hermano José Carlos, actual consejero delegado y yo, y fue en ese momento cuando nos transformamos en correduría de seguros. En 2001 fundamos NB21, otra sociedad de correduría de seguros, con un grupo de corredores gallegos en la que seguimos manteniendo un 25,9% del accionariado.

Todas las empresas evolucionan en sus objetivos y expectativas y en concreto nuestra evolución

MARÍA AMEIJERAS

Directora General de AyF Correduría de Seguros

“El valor aportado por el seguro a nuestra sociedad es inmenso”**Pensando en el cliente**

“Hemos creado un pequeño ecosistema interdisciplinar de asesoramiento y servicio”

Para las Pymes

“Podemos ofrecer un gran valor añadido a los clientes empresariales y autónomos”

El sector

“Los seguros son un elemento estabilizador de la economía desde su papel de inversores institucionales

ha estado influenciada siempre por un objetivo principal, el de servicio a nuestros clientes. El camino y todo lo acontecido durante estos 55 años, nos ha enriquecido y reforzado como organización dándonos una amplia visión y experiencia del mercado asegurador.

Ustedes están especializados en riesgos de pymes ¿qué riesgos son los que más afectan a este tipo de empresas?

—Nosotros tenemos una cartera importante de particulares, pero si, en los últimos tiempos estamos poniendo más el foco en perfiles de clientes empresas y autónomos porque entendemos que podemos ofrecerles un gran valor añadido. Nos encontramos con un tejido empresarial en donde hay muy poca cultura del riesgo y son estas

pequeñas empresas las que están más expuestas. Cualquier eventualidad que les origine tener que reponer un perjuicio ocasionado en el ejercicio de su actividad puede llegar a cerrarles la empresa. Yo me he encontrado, por ejemplo, con empresas con una plantilla de entre 10 y 15 trabajadores y sin tener contratada la responsabilidad civil patronal en su póliza de RC, si tienen la desgracia de que uno o varios trabajadores tengan un accidente grave, es muy posible que no puedan levantar cabeza. En la actividad empresarial existen infinidad de riesgos; operacionales, derivados del cumplimiento regulatorio, de reputación, relacionados con las personas. También riesgos emergentes como la transformación digital, el cambio climático o el medioambiental. Muchos de ellos son susceptibles de transferencia al mercado asegurador y esa ahí donde nosotros podemos aportar mucho valor.

¿Cómo están variando los riesgos debido a la evolución social?

—Nuestra sociedad está inmersa en una gran revolución. Los cambios en la demografía, geopolítica, energía, tecnología y lo que llamamos transformación digital están afectando al conjunto de todos nuestros ecosistemas. La exposición al riesgo está aumentando de manera exponencial. En cuanto a los riesgos que han existido siempre, creo que no debemos perder de vista los que ponen en riesgo la sostenibilidad del sistema como son la crisis demográfica, el cambio climático y todo lo que afecta a la energía. En otro plano están también los cambios regulatorios, el cumplimiento normativo, el riesgo reputacional, la internacionalización, etc. Pero la misma evolución social hace que emerjan nuevos riesgos. Hoy en día mantenemos, por ejemplo, una exposición continua a sufrir ciberataques, que, aunque no los hayamos sufrido directamente, sí estamos siendo testigos a nivel mundial de ciberataques masivos o puntuales contra empresas, profesionales y particulares.

¿Qué le diría a una empresa que no tiene sus riesgos bien cubiertos?

—Simplemente que reflexione. Cuesta mucho trabajo poner en marcha una empresa y un incidente por un riesgo que no está transferido al mercado asegurador, pudiendo estarlo, puede cerrar una empresa. En primer lugar, hay que saber a qué te estás enfrentando, después dependiendo del apetito al riesgo que tenga cada uno tomar la decisión de transferirlo en una u otras circunstancias. Hay herramientas para hacer el proceso más económico, segundas capas en sumas aseguradas, sistema de franquicias, etc.,

pero lo importante es ponerse en manos de un profesional que te ayude a identificarlos, analizarlos y evaluarlos.

Y en seguros particulares, ¿qué cambios se están produciendo?

—Lo más preocupante, desde mi punto de vista, es todo lo relacionado con el sistema de previsión social. El nuestro, que siempre se ha puesto de ejemplo de entre los mejores del mundo, está en riesgo. Tenemos una crisis demográfica acuciante. Todo ello afectará a las pensiones, a la salud, al mercado laboral... Es necesario interiorizar la necesidad de cubrir estos riesgos, con un plan de ahorro sistemático, con un buen seguro de vida riesgo (otra concepción de ahorro) dando la opción a una familia de mantener el mismo nivel de vida en caso de una eventualidad, con un buen seguro de salud privado, de dependencia, etc.

¿Cuál es el papel del seguro en la sociedad?

—Alguna vez leí lo siguiente: si el seguro no existiese, sin duda habría que inventarlo. El valor aportado por el seguro a la sociedad es inmenso. Por un lado, está su papel de mutualización y reparto de los riesgos, el que hace que los riesgos se puedan transferir, provisionar y limitar y que las consecuencias económicas de los eventos sufridos por unos pocos puedan ser asumidas precisamente porque los asumimos entre todos. Pero además es un elemento estabilizador de la economía por su papel de inversor institucional.

¿Por qué cree que el sector asegurador no tiene la buena imagen que le corresponde?

—Sinceramente creo que ha faltado mucha falta de comunicación. El sector no ha sabido gestionar bien este aspecto. Pero es que, además, la cultura aseguradora de la sociedad, igual que la financiera, es escasa. Este aspecto ha contribuido a errores en la contratación de seguros y a contratos mal dimensionados. Un contrato mal dimensionado en cuanto a coberturas lo único que puede generar es frustración. Todo ello ha contribuido a que históricamente no se le haya dado la suficiente relevancia al papel del seguro como herramienta de prevención y protección, pilar fundamental de nuestra economía. En este sentido la OCDE ya desde 2005 ha establecido una serie de principios y buenas prácticas para la educación financiera. En España se promovió un Plan de Educación Financiera durante el periodo 2008-2012 prorrogado durante el periodo 2013-2017 y que se acaba de volver a renovar para el periodo 2018-2021 para el cuál se prevé una inversión máxima de 2,8 millones de euros. Seamos por tanto optimistas y pensemos en esto solo puede mejorar. ■