

entrevista

JAVIER APARICIO
Consejero delegado de Actuaris Ibérica

“Somos muy transparentes y nos gusta transmitir lo que sabemos”

ACTUARIS IBÉRICA CUMPLE AHORA SU PRIMER AÑO Y MEDIO EN EL MERCADO IBÉRICO, DONDE, COMO RECONOCE SU CONSEJERO DELEGADO, JAVIER APARICIO, “HEMOS CONSEGUIDO ENAMORAR AL MERCADO CON NUESTRAS HERRAMIENTAS, FÁCILES DE USAR, VERSÁTILES Y MUY INTUITIVAS”, QUE PUEDEN SER APROVECHADAS “EN LA GESTIÓN DIARIA Y EN LA TOMA DE DECISIONES, MUCHO MÁS ALLÁ DEL MERO CUMPLIMIENTO DE UN MARCO LEGISLATIVO EUROPEO MUY EXIGENTE EN MATERIA DE SOLVENCIA”. SOBRE ESTA BASE, LA FIRMA ASIENTA UNA PROPUESTA DE VALOR QUE LA DIFERENCIA COMO UN POTENTE Y FLEXIBLE FABRICANTE DE SOFTWARE PARA LA GESTIÓN DEL RIESGO ASEGURADOR Y UNA MARCA RECONOCIDA POR SU RAPIDEZ DE REACCIÓN, EL ELEVADO NIVEL DE SOFISTICACIÓN DE LOS TRABAJOS ENTREGADOS Y SU CLARA VOCACIÓN EN INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO.

'A.A.': ¿Qué balance puede hacer de su año y medio de actividad en el mercado? ¿En qué aspectos se han centrado en este tiempo?

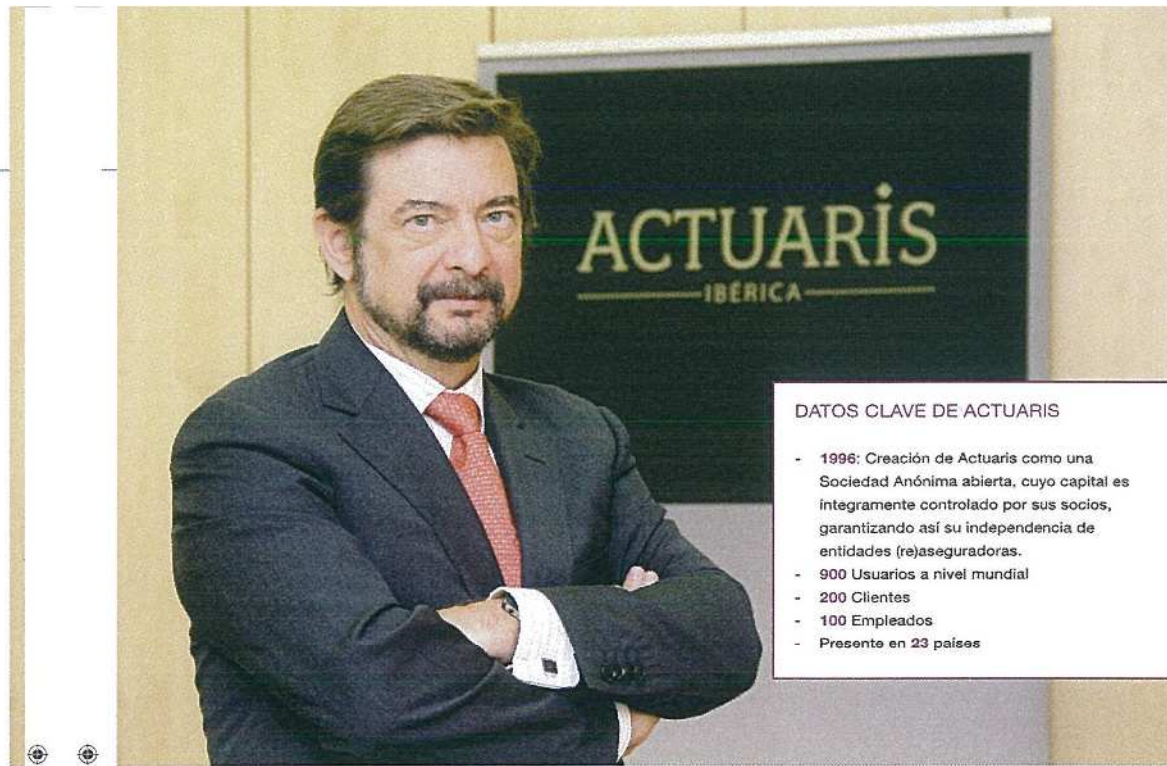
Javier Aparicio. La experiencia ha sido muy gratificante. Nuestro plan de negocio se basaba en la capacidad y tecnología generada por Actuaris durante 20 años para proveer al mercado europeo con una fuerte capilaridad, capacidad sincronizada de consultoría –o, lo que es lo mismo, la utilización de nuestro conocimiento y experiencia de forma coordinada a nivel global– y la puesta en escena de un software actuarial de nivel superior; sofisticado pero muy fácil de utilizar. La verdad es que la gestión de las expectativas en un startup es algo que llevo haciendo en los últimos 25 años de mi vida. Por muy prometedor que parezca un proyecto, tiene que mostrar resultados a corto. Por tanto, hemos sido muy pragmáticos: nos hemos reunido con todos los clientes que Actuaris ya tenía en España, con los Top 10 y con un cuadro de aseguradoras consideradas según diversos criterios como nuestro objetivo para el Software IBNRS. Lo hemos hecho en diversas ocasiones y bajo diferentes formatos. Consistía en llevar a cabo una sistemática y profunda difusión de nuestra marca asociada a nuestra

potencia en edición de software y consultoría en el rango cuantitativo.

Hemos ensamblado un proyecto ya ganador en otros países europeos, con un nivel de talento profesional y juventud extraordinario; una situación del mercado ibérico muy puntual y oportuna por la fuerte concentración entre los grandes consultores actuariales puros y por el cambio de control entre varios operadores de seguros; y la puesta en valor de nuestras herramientas con una capacidad de respuesta de mucha calidad.

'A.A.': ¿Han tenido la acogida que esperaban por parte del Seguro español? ¿Y en el mercado portugués?

Javier Aparicio. El mercado español es generalmente reactivo a las novedades, comparado con otros mercados que conozco. Aun así la entrada ha sido muy buena y ha cubierto nuestras expectativas. El mercado portugués ha representado la mitad de nuestra cifra de negocio el primer año. La maduración de un nuevo proyecto es más rápida en Portugal que en España. Sin embargo su recorrido, es más corto. Ello permite establecer de forma escalonada y más ordenada nuestro desarrollo.



DATOS CLAVE DE ACTUARIS

- 1996: Creación de Actuaris como una Sociedad Anónima abierta, cuyo capital es íntegramente controlado por sus socios, garantizando así su independencia de entidades (re)aseguradoras.
- 900 Usuarios a nivel mundial
- 200 Clientes
- 100 Empleados
- Presente en 23 países

'A.A.': ¿De qué forma se han visto afectados por la situación económica?

Javier Aparicio. La verdad es que no ha representado un freno, como sí lo han sido las distintas dilaciones generadas en torno a Solvencia II y su puesta en marcha.

'A.A.': ¿Qué ha sido lo más complicado? ¿Y lo más fácil?

Javier Aparicio. Lo más complicado ha sido generar un equipo local competente y cohesionado. Pensamos, por ejemplo, que la antigüedad media de un empleado en reaseguro es superior a 20 años y en consultoría es menor a 5 años. Lo más fácil, ha sido sin duda ganar el interés del mercado con nuestras herramientas fáciles de usar, versátiles y muy intuitivas, que habrán de ser aprovechadas en la gestión diaria y en la toma de decisiones, mucho más allá del mero cumplimiento de un marco legislativo europeo muy exigente en materia solvencia.

DIFERENCIAL PROPUESTA DE VALOR

'A.A.': ¿Cuáles son las claves de la propuesta de

valor de Actuaris Ibérica? ¿En qué se diferencia su oferta de la de sus competidores?

Javier Aparicio. Sobre nuestra propuesta de valor, voy a enumerar los aspectos que yo como usuario destacaría:

- Queremos ser percibidos como un potente y flexible fabricante de Software para la gestión del riesgo asegurador.
- Nuestros trabajos entregados alcanzan un nivel de sofisticación muy elevado. Ello es fruto de los exigentes procesos de producción implantados por nuestro director, Aitor Milner.
- Somos de muy rápida reacción.
- Tenemos una vocación clara en investigación y desarrollo. Fruto de ello es la colaboración con la Universidad Complutense de Madrid que se traduce en una colaboración intensiva en formación para clientes, proyectos paneuropeos de investigación y coaching técnico.

Entiendo que todas estas claves nos diferencian claramente de cualquier otra oferta existente.

'A.A.': ¿Son conscientes las compañías de la problemática que supone la puesta en marcha de nuevos

modelos de control del riesgo asegurador y de la regulación de Solvencia II? ¿En qué ámbitos necesitan más ayuda al respecto?

Javier Aparicio.- Claro que lo son. Lo que ocurre es que a un sector que está sobrellevando con éxito una crisis enormemente dura se le pronostica la aplicación de unos nuevos parámetros de control que muchos actores de mercado consideran absurdos. Quisiera matizar este punto: la esencia que plantea Solvencia II es la utilización de unas nuevas tecnologías y una metodología revisada para gestionar de forma más precisa y sistemática una empresa de seguros.

Creemos que el apoyo resulta más evidente en una nueva infraestructura tecnológica, que es lo que nosotros creamos, y en la definición y puesta en marcha de unas nuevas pautas de trabajo, aspecto en el que nosotros aportamos la experiencia adquirida por toda Europa.

EQUIPOS CON GRAN EXPERIENCIA Y MADUREZ

'A.A.'.- Una de las claves de partida de su proyecto era contar con "un gran equipo, siempre cercano al cliente, ¿cómo lo consiguen?

Javier Aparicio.- Las aseguradoras externalizan ciertas funciones o tareas y exigen que el consultor aporte un nivel de conocimiento y rendimiento al mejor nivel que ellas mismas habrían logrado de haber llevado a cabo el trabajo internamente. Esto es en lo que pensamos cada vez que participamos en un proyecto. En nuestra propuesta de valor nunca destacamos el precio, y esto es así porque el grado de experiencia y madurez de nuestros equipos es alto, y esto no puede ser ni barato ni banalizado.

'A.A.'.- ¿Qué aportan al mercado sus desayunos de trabajo? ¿y sus IBNRS Club?

Javier Aparicio.- Con nuestros ACTU-Coffees y otros formatos de formación programados en toda Europa representamos nuestra vocación por transmitir conocimiento. Tanto teórico como práctico. El IBNRS Club como el inminente ERMS Club y ACTU-Pillar 3 Club son

OBJETIVOS MUY AMBICIOSOS



'A.A.'.- ¿Qué objetivos se han marcado para este año? ¿Y a medio plazo?

Javier Aparicio.- Los objetivos cuantitativos son muy ambiciosos ya que pensamos doblar nuestros ingresos. Queremos introducir nuestra herramienta de modelización ERMS, que es aplicable como soporte integral de Solvencia II, tanto para entidades de Vida como No-Vida indistintamente. También vamos a potenciar dos nuevas herramientas, en las que ya competiremos en igualdad cronológica con otros proveedores: ACTU-Pricing y ACTU-Pillar3. Ambas describen en su nombre su utilidad. También queremos entrar en el mercado latinoamericano. Tenemos el mandato del Grupo Actuaris para ello; pero queremos hacerlo con cierto criterio oportunista: nuestro deseo sería acompañar a aseguradores españoles que se expandan en aquellos mercados. Contamos igualmente con un creciente interés por parte de los aseguradores locales en Solvencia II "explicado por españoles", siempre más fácil de entender que el "explicado por norteamericanos".

una extensión constante y programada de este compromiso. Somos muy transparentes y nos gusta transmitir lo que sabemos. No tenemos miedo de perder oportunidades de negocio porque el cliente aprenda a hacer algo. Entre tanto, nosotros investigamos para innovar y avanzar. El cliente nos lo reconocerá y ello generará un círculo virtuoso.

'A.A.'.- ¿Qué les aporta, y qué aporta al mercado, su acuerdo con la Universidad Complutense de Madrid? ¿Están satisfechos del acuerdo para que utilicen su software de Reserving IBNRS los alumnos del Máster en Ciencias Actuariales y Financieras de la UCM (MCAF)?

Javier Aparicio.- Tenemos un claro déficit en "horas de utilización" de nuestras herramientas en comparación con otras más tradicionales y muy bien implantadas en el Mercado Ibérico. Hemos pensado que una for-

ma de reducirlo consiste, análogamente a como hacen nuestros colegas en Francia y Holanda, en que los estudiantes del Master Actuarial hagan sus prácticas utilizando nuestro Software. En realidad es un movimiento absolutamente win-win: nosotros creamos potenciales utilizadores de nuestras herramientas mientras que la Universidad cumple mejor su función de enseñar la realidad práctica del mercado. Además nos sirve para que alguno de nuestros consultores adquiera mayor destreza en el uso de herramientas y su experiencia frente a potenciales usuarios o clientes. □

Aitor Milner, director de Actuaris Ibérica

"Nuestras virtudes son la agilidad y la adaptabilidad"

'A.A.'.- ¿Por qué se distingue la nueva versión de su software IBNRS v2.5.0.14 y de qué forma está siendo valorada por el mercado?

Aitor Milner.- Hablemos en términos prácticos de dos de nuestras virtudes ya mencionadas, que son la agilidad y la adaptabilidad: la versión de IBNRS que se menciona ya quedó obsoleta hace semanas. A día de hoy hablamos de la v2.5.1.21. Las nuevas versiones se "cuelgan" de nuestra extranet donde nuestros clientes pueden acceder para su utilización. La no actualización apenas representa un problema ya que todas las versiones son compatibles entre sí. Pero cada nueva versión aporta una pequeña mejora, que es explicada on-line a nuestros más de 800 usuarios simultáneamente en todo el mundo.

GRAN IMPLANTACIÓN ENTRE LOS LÍDERES

'A.A.'.- ¿Cuántas compañías trabajan ya con el software Actuaris y qué 'inputs' les llegan de las mismas?

Aitor Milner.- Son más de 15 aseguradoras. La mayoría de ellas entre las Top 15 del mercado Ibérico. Todas ellas son muy afines a nuestras herramientas; agradecen nuestra agilidad en generar nuevas versiones y la amigabilidad de su uso. Hemos alcanzado recientemente un acuerdo con el Instituto de Seguros de Portugal para el uso de nuestra herramienta. Ellos toman ventaja de ello mediante una sustancial ganancia de tiempo y seguridad en los procesos de cálculo y nosotros de poder contar que nuestras herramientas merecen por el momento la confianza de 3 reguladores en Europa.

