

Jamie Cañellas

Country Manager, Insurance de Sompo International en España y Portugal

“Iberia es un componente importante en la estrategia de expansión en Europa Continental”



David Leonor

Aunque Sompo International está presente en España desde hace más de dos décadas, atendiendo los intereses de las empresas japonesas en el extranjero, su actividad en nuestro país se vio reforzada hace cinco años con la apertura en Barcelona de su centro paneuropeo de Líneas Profesionales. Ahora, ha decidido dar un paso más abriendo en julio su oficina en Madrid. La expansión en Europa Continental, según reconoce Jamie Cañellas, Country Manager, Insurance de Sompo International en España y Portugal, es un pilar clave de crecimiento del grupo y, en particular, la operativa en Iberia, que “es un componente importante de esa estrategia”. “Estamos comprometidos con Iberia y con retener a los mejores talentos locales que proporcionarán un servicio líder en la industria a nuestros socios de distribución y clientes en este mercado”, resalta.

‘ACTUALIDAD ASEGURADORA’ (EN ADELANTE, ‘A.A.’):- ¿Qué objetivos os habéis marcado para este y los próximos años?

JAMIE CAÑELLAS.- El talento es un enfoque importante. Buscamos contratar y retener a los mejores talentos a medida que ampliamos nuestra oferta de seguros de No Vida en el mercado. Joan Torradeflot Botet se incorporó como Head of Accident & Health en mayo; Jesús García Matas, como Head of Property en julio; y Carlos Ortega, como Head of Casualty en septiembre. Luis Barbosa Miranda, experto en programas internacionales, se unió a nuestro equipo también en septiembre como Head of

Multinational. Otro enfoque es establecer relaciones sólidas con corredores y clientes, escuchando atentamente sus necesidades, para que juntos podamos crear soluciones de seguros a medida combinando nuestra amplia experiencia global con el conocimiento local.

‘A.A.’:- ¿Habéis completado ya el equipo más directo de trabajo o habrá nuevos fichajes en los próximos meses?

JAMIE CAÑELLAS.- Aún no hemos terminado. Tenemos previsto anunciar en breve un nuevo Head of Distribution y esperamos nombrar otros responsables para otras líneas de negocio antes de que acabe el año.

“

Tenemos la capacidad de asumir riesgos complejos que actualmente no se suscriben en el mercado, pero la ejecución depende de asociaciones productivas a largo plazo con corredores y clientes



Fotografías:
Enzo Monzón



'A.A.:' ¿Cuál es el atractivo para el grupo del mercado local?

JAMIE CAÑELLAS.- Iberia es uno de los mercados más dinámicos de Europa Continental, en el que sentimos que tenemos mucho que ofrecer. Está en constante evolución. Hay nuevos productos, más proveedores de seguros y una mayor competencia. Con una previsión de crecimiento anual combinado de primas brutas emitidas de más del 5%, para alcanzar el mercado de seguros de España más de 80.000 millones de euros en 2027, existe una gran oportunidad para que Sompo International se establezca junto a los actores de mercado existentes y ayude a las empresas locales en sus necesidades de gestión de riesgos.

OFERTA 'REALMENTE' LOCAL

'A.A.:' ¿Cómo os queréis diferenciar de los competidores? ¿Cuáles son vuestras fortalezas?

JAMIE CAÑELLAS.- Nuestra solidez financiera, nuestras soluciones líderes en el mercado y nuestra experiencia en el sector, ofrecidas a través de operaciones locales, nos sitúan en una posición única para atender las necesidades de los clientes. Estamos comprometidos con la creación de relaciones profesionales a largo plazo y hemos invertido en la obtención y el desarrollo de los mejores talentos y tecnologías. Uno de nuestros principales objetivos es proporcionar una oferta realmente local -idioma local, productos locales, suscriptores locales- con el apoyo de una empresa global.

'A.A.:' ¿Qué líneas principales de negocio suscribís?

JAMIE CAÑELLAS.- Nos centramos en ramos en los que podemos aportar al mercado una oferta realmente diferenciada y una experiencia probada. Entre ellos se incluyen Responsabilidad Civil, Líneas Financieras & Ciber, Daños Materiales & Energía, Transporte & Specialty y Accidentes y Salud.

TIEMPOS “APASIONANTES” PARA SOMPO INTERNATIONAL

Sompo International es una filial indirecta propiedad al 100% de Sompo Holdings, uno de los diez principales proveedores mundiales de (rea)seguros de responsabilidad civil y daños materiales para empresas y consumidores con sede en Japón. La matriz tiene 136 años de historia, aproximadamente 75.000 empleados en todo el mundo y en 2022 suscribió 35.000 millones de dólares en primas brutas emitidas.

Desde Sompo International se suscribe todo el negocio de (rea)seguros fuera de Japón y, en 2022, suscribió 15.600 millones de dólares en primas brutas emitidas.

Sompo International tiene calificaciones financieras de ‘A+’ (Superior) con S&P, ‘A+’ (Fuerte) con A.M. Best y ‘A1’ con Moody’s y actualmente emplea a más de 9.000 personas en más de 30 oficinas en 25 países. En conjunto, Jamie Cañellas destaca el acceso a 150 países, “atendiendo a los clientes a través de nuestras propias operaciones y afiliados”.

En Europa Continental, Ralph Brand, President Continental Europe Insurance, supervisa el desarrollo de las actividades en la región. Se han nombrado nuevos Country Managers para las operaciones de seguro en los principales mercados, como ha ido el caso de Jamie Cañellas, cada uno de los cuales está creando sus equipos de liderazgo local. “¡Son tiempos apasionantes para Sompo International!”, admite el directivo.

‘A.A.’: ¿Qué sectores o tipo de empresa os interesan más?

JAMIE CAÑELLAS: El riesgo no depende de la industria por lo que nuestra oferta es muy amplia en todos los sectores. En cuanto al tamaño de las empresas, nos centramos en las más grandes del mercado, incluidas las que cotizan en el Ibex, así como en las de segmento medio-alto.

CORREDORES, BASE DE SU DISTRIBUCIÓN

‘A.A.’: ¿Apostáis por los brókers como único canal de venta? ¿Cuál es el valor añadido de estos profesionales?

JAMIE CAÑELLAS: Aunque los clientes pueden acudir directamente, los corredores son la base de nuestra distribución; son nuestro canal de comercialización más importante. Tenemos colaboraciones estratégicas con todos los corredores mundiales y mantenemos profundas relaciones con ellos, tanto a nivel internacional como local.





Los corredores locales también son enormemente importantes. Aportan un enorme valor al mercado, conocimiento y experiencia detallados, que son inestimables para nosotros. Trabajamos estrechamente con ellos a medida que desarrollamos los recursos en diferentes líneas de negocio. También trabajamos duro para establecer relaciones con los clientes, a todos los niveles, desde la alta dirección hasta los gestores de riesgos y los jefes de líneas de productos.

En última instancia, tenemos la capacidad de asumir riesgos complejos que actualmente no se suscriben en el mercado. Pero la ejecución de estos riesgos complejos depende de la colaboración y el establecimiento de asociaciones productivas a largo plazo con corredores y clientes en España y Portugal.

'A.A.:' ¿Sigue habiendo en el mercado dificultades para ofrecer coberturas a precios razonables para ciertos riesgos o sectores económicos? ¿Cómo puede solucionarse esta demanda de las empresas?

JAMIE CAÑELLAS.- Hay cada vez más riesgos en el mundo y las pérdidas son cada vez mayores, lo que significa que hay una creciente necesidad de capaci-

EN CASA, COMO EN NINGÚN SITIO

Para Jamie Cañellas, su nombramiento al frente de las operaciones de la compañía en Iberia es "una oportunidad fantástica". "Después de dirigir la distribución para Sompo International en Europa Continental durante 5 años, estoy muy emocionado de asumir el reto de construir la oferta de la compañía en Iberia, mi mercado natal". "Me siento bien situado -reconoce- para comenzar un nuevo capítulo y formar parte de la historia de crecimiento de Sompo International".

¿Y en casa como en ningún sitio? "Claro que no hay ningún lugar como España. Me encanta la gente, la comida y la cultura. Es un país fantástico, tan variado y rico en tradiciones", admite.

La primera de sus aficiones es pasar el mayor tiempo posible con la familia y "mis tres increíbles hijos". "Me encanta escalar montañas y visitar exposiciones de arte, especialmente de fotografía" y, en esto, "España es un gran país para poder disfrutar de ambas actividades con unos lugares increíbles". Además, viajar es una de sus pasiones y "me encanta explorar y descubrir nuevos lugares y experiencias". "Disfruto mucho -reconoce- subiendo a mi coche y descubriendo experiencias cercanas. ¡Siempre olvidamos que tenemos cosas increíbles muy cerca de casa!"

dad adicional. Los clientes buscan socios de confianza a largo plazo que puedan ofrecerles las soluciones que necesitan y que tengan la solidez financiera necesaria para pagar la siniestralidad en caso de que ocurra lo peor. Quieren estabilidad y la certeza de que los actores de la siniestralidad estarán aquí a largo plazo. Por último, se trata de establecer un equilibrio: los gestores de riesgos tienen que aceptar que necesitan pagar un precio justo por la transferencia de riesgos.

TARIFAS ADECUADAS Y SOSTENIBLES

'A.A.': En cuanto a los precios, ¿creéis que el endurecimiento del mercado va a continuar a medio plazo o hay síntomas de cambio, al menos en ciertos sectores?

JAMIE CAÑELLAS: Las perspectivas varían según el ramo, pero en general se observa una ralentización del endurecimiento de mercado de los últimos años y una estabilización en algunas líneas. Naturalmente, la inflación de la economía y de la siniestralidad repercutirá en los precios. Esto crea un gran riesgo en la forma en que modelizamos los años de siniestralidad actuales, pero también en la forma en que consideramos nuestra cola. Sin embargo, trabajamos estrechamente con corredores y clientes a través de una interacción continua y regular para comprender su situación específica. Esto significa que analizamos cada riesgo individualmente para asegurarnos de que las tarifas se sitúan en un nivel adecuado y sostenible.

“

Nos centramos en las empresas más grandes del mercado, incluidas las que cotizan en el Ibex, así como en las de segmento medio-alto

COBERTURA CADA VEZ MÁS PRECISA

'A.A.': En general, ¿el nivel de aseguramiento de las empresas en España es el adecuado?

JAMIE CAÑELLAS: El mercado de seguros en España está bien establecido. Con un nivel de penetración superior al 5%, nuestro país se sitúa entre las naciones más aseguradas de Europa Continental. En los últimos diez años, el sector de la gestión de riesgos se ha transformado considerablemente. Los clientes son cada vez más sofisticados y la experiencia en gestión de riesgos es cada vez más frecuente en el mercado, sobre todo a nivel interno. Con esta mayor capacidad para gestionar eficazmente el riesgo, la cobertura de seguros es cada vez más precisa.

