

ENTREVISTA **Álvaro Satrústegui** Presidente y CEO de Exsel Underwriting Agency

“Desarrollar un producto asegurador diferenciado y de más calidad es nuestra razón de ser”

Creada en 2007 para dar solución a los mediadores de seguro en un ámbito tan complejo y amplio como es la Responsabilidad Civil Profesional, Exsel Underwriting Agency es una agencia de suscripción centrada en la calidad del producto. La siguiente entrevista nos acerca a su modo de trabajo.

Contextualicemos la actividad de Exsel. ¿Qué aportación de valor hacen las agencias de suscripción, como Exsel, a las aseguradoras?

Las agencias de suscripción aportan valor a las aseguradoras en cuanto a que facilitan la distribución de productos para nichos y de productos complejos que de otra forma no tendrían fácil salida al mercado. En muchos casos, las agencias han creado estos productos y han recabado el soporte de las aseguradoras.

¿Estamos en un momento de corriente favorable para este tipo de negocios?

La agencia de suscripciones una figura muy reconocida y extendida en todo el entorno europeo, muy particularmente en el entorno anglosajón. En España, donde no hay operativas más de 25 frente a las 200 de Italia, está



habiendo un incremento de apertura y, efectivamente, parece que sí estamos en un momento de corriente favorable.

Como agencia de suscripción ¿En qué seguros se viene centrando Exsel?

En seguros de Responsabilidad Civil Profesional, Ciber Riesgos y Responsabilidad Civil General de Empresas.

En los últimos años han incorporado seguros de perfil más tecnológico... ¿Qué ofrecen, por ejemplo, en materia de ciber riesgos?

Escudo Ciber, nuestro producto estrella. A lo largo de ocho meses hicimos un esfuerzo impor-

Exsel es una agencia de suscripción especializada en seguros de Responsabilidad Civil Profesional, Ciber Riesgos y Responsabilidad Civil General de Empresas

tante, analizando las ventajas y carencias de todos los productos del mercado en este campo y vimos que los seguros de riesgos cibernéticos se vienen basando en un seguro de coberturas básicas al que luego se le pueden añadir los extras u opcionales, como ocurre cuando compras un coche, y eso en el sector seguros suele ser sinónimo de poca calidad.

Como nuestra filosofía es ofrecer productos de la máxima calidad y además pensamos que competir en el mercado con lo mismo que ya existe no tiene sentido, creamos Escudo Ciber, que de serie ya sale con todos los extras. Un producto que de base ya ofrece todas las coberturas, lo que le diferencia absolutamente de todos los demás productos del mercado en este ramo.

Escudo Ciber está a disposición de empresas de todos los tamaños, pero nuestro enfoque está en las Pymes, que es el segmento en el que Exsel está especializado.

Tienen también un producto orientado a empresas tecnológicas... ¿qué aspectos diferenciales tienen sus coberturas?

Efectivamente, tenemos un producto de Empresas Tecnológicas que, de nuevo es único en el mercado por el hecho de incluir tres coberturas en un mismo producto: Responsabilidad Civil Profesional, Reclamaciones en relación a la LOPD y Ciber Riesgos.

¿Cómo trabajan para definir y desarrollar los productos? ¿Estrechamente con las corredurías?

Sí. Todos los productos creados por Exsel han sido diseñados en colaboración con los corredores. Además de la idea del producto, se crea un plan de negocio específico que es apoyado por uno o varios corredores.

¿Sobre la base de qué premisas?

Sobre la base de que estén adaptados a los nichos de mercado a los que van destinados,

que tengan primas competitivas, pero al mismo suficientes, y un condicionado flexible y moderno que pueda adaptarse a los cambios para no quedarse obsoletos.

Ayudan también a las corredurías en su transformación digital...

Sí. Desde finales de 2019 tenemos un proyecto en marcha que consiste en dotar con una web personalizada a aquellos corredores que ya tienen una relación con Exsel. Adicionalmente, ponemos a disposición una plataforma de marketing digital para desarrollar campañas con sus clientes. Por tanto, ayudamos a los corredores a tener éxito en sus campañas, además de proporcionarles un producto excelente.

¿Cómo se ha comportado la agencia en 2019? ¿Cómo va a seguir trabajando Exsel de cara al futuro?

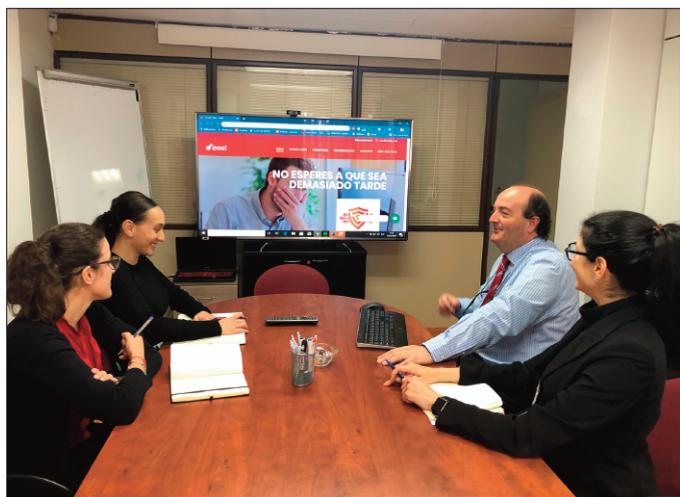
2019 ha sido un año de transición hacia un modelo más digital si cabe y a una nueva relación con los corredores. Es una nueva forma de trabajar, no solo offline sino online, con la que les apoyamos, formando parte de sus éxitos, está siendo muy bien acogida.

¿Esos cambios a nivel interno que menciona darán fruto en 2020?

Ya están dando fruto y muy particularmente en los seguros relacionados con la tecnología. Hay un gran interés por el desarrollo de campañas de marketing en este entorno. Exsel es pionero en este ámbito y vamos a apostar fuerte por desarrollar este nuevo ecosistema digital para los corredores.

¿Prevén lanzar nuevos productos este año?

Tenemos varios proyectos para 2020. El más avanzado está relacionado con la responsabilidad civil profesional del sector sanitario. Adicionalmente queremos culminar en 2020 un nuevo producto dentro de la gama de los multirriesgos, con un enfoque diferenciador en el servicio.



exsel
UNDERWRITING
AGENCY

www.exseluwa.com