

Nuevos rumbos

Del cliente a la compañía aseguradora Somo:



Marta Vega

Distribution Manager, Insurance, Somo Iberia

una nueva forma de entender el riesgo



Después de quince años en la gestión de riesgos y seguros en el sector energético, hace unos meses tomé la decisión de dar el salto al otro lado, con una nueva perspectiva: transformar la experiencia como cliente en soluciones aseguradoras. Un cambio que refleja no solo una evolución profesional, sino también una forma distinta de entender el riesgo.

Inicié mi carrera en un broker de seguros de reconocido renombre y posteriormente pasé por distintos despachos de abogados especializados en este sector. A lo largo de estos años he podido conocer de cerca el papel que desempeña cada uno de los actores en el mercado asegurador. Y, sobre todo, comprobar que la colaboración entre empresas, brokers y aseguradoras resulta clave cuando se trata de gestionar riesgos cada vez más complejos.

Hace unos meses empecé un nuevo capítulo en Somo como Distribution Manager, Insurance para Iberia. Una nueva oportunidad para contribuir activamente a la concepción de soluciones aseguradoras para las empresas aportando valor gracias a mi experiencia.

EL RIESGO EN EL SECTOR ENERGÉTICO

El sector energético opera en un entorno especialmente exigente. Es una industria intensiva en capital, con infraestructuras críticas y con una exposición constante a riesgos operativos, tecnológicos, regulatorios y medioambientales.

En este contexto, el trabajo del responsable de riesgos y seguros consiste en identificar, analizar y gestionar aquellas amenazas que pueden afectar al funcionamiento de la compañía. Para ello es necesario trabajar de forma transversal con distintas áreas, desde operaciones hasta finanzas o estrategia.

Durante esta etapa he tenido la oportunidad de colaborar con corredores, aseguradoras, peritos y otros profesionales en el diseño de programas de seguros para riesgos complejos y en constante evolución. Esa experiencia me permitió entender mejor tanto las necesidades de las empresas como el valor que aportan aquellos socios aseguradores que combinan capacidad, conocimiento y visión a largo plazo.



CAMBIAR DE LADO, CAMBIAR DE MIRADA

Después de muchos años en el lado del cliente, surgió la oportunidad de iniciar una nueva etapa en Sampo, dentro del área de distribución.

Este cambio me permite observar el sector desde otro ángulo. La distribución no consiste únicamente en acercar productos al mercado, sino en entender bien a brokers y clientes, escuchar sus necesidades y construir relaciones sólidas que permitan dar respuestas adecuadas a cada situación.

Haber trabajado previamente como responsable de riesgos y seguros aporta una sensibilidad especial hacia las preocupaciones de las empresas. Conocer cómo funcionan por dentro, cuáles son sus prioridades o qué dificultades afrontan en la gestión del riesgo facilita conversaciones más directas, realistas y útiles.

En definitiva, lo que sí puedo asegurar tras un breve periodo de tiempo en Sampo, es que entender el riesgo desde dentro ayuda a aportar una visión más completa a la hora de diseñar soluciones aseguradoras.

UN SECTOR EN EVOLUCIÓN

El sector asegurador se encuentra en pleno proceso de transformación. Los riesgos emergentes, la transición energética, la digitalización o los cambios regulatorios están redefiniendo el entorno en el que operan las empresas.

En este escenario, las aseguradoras deben adaptarse para ofrecer respuestas cada vez más especializadas. La cercanía al mercado, la capacidad de escucha y la colaboración

con las distintas partes del sector son aspectos cada vez más relevantes.

En este contexto, la función de distribución adquiere un papel estratégico como punto de conexión entre el conocimiento técnico de la aseguradora y las necesidades reales de empresas y brokers.

UNA NUEVA ETAPA

Para mí, formar parte del equipo de distribución de Sampo en Iberia, supone una gran oportunidad para participar activamente en el desarrollo del mercado. La aseguradora de origen japonés, que cuenta con una larga trayectoria en Europa y lleva unos años desarrollando con gran éxito el negocio de seguros no vida en España, apuesta claramente por el crecimiento en la región, basándose en su experiencia y en las relaciones de largo plazo. Lo que más me motiva es el espíritu de equipo que hay en la región. Una forma muy práctica y emprendedora de abordar los retos, que se refleja en la forma de trabajar y en la vocación de servicio de todas las personas que formamos parte del equipo.

Los cambios profesionales implican salir de lo conocido, pero también permiten ganar perspectiva y seguir aprendiendo.

En mi caso, supone continuar vinculada al mundo del riesgo y del seguro desde un enfoque diferente: contribuir al desarrollo de soluciones que ayuden a las empresas a gestionar mejor sus riesgos y afrontar con mayor confianza los desafíos del futuro.

Cambiar de lado no es comenzar de nuevo, es multiplicar la capacidad de aportar valor desde otra perspectiva.