

# Cristina Aldamiz-Echevarría Rubio

Directora de Responsabilidad Civil de la correduría de seguros Adartia

## “El Sistema de Acreditación DPC es una garantía para los ingenieros que permite reforzar su posición y su papel en la sociedad”

### Ana P. Fraile

El sistema de acreditación DPC (Desarrollo Profesional Continuo) para ingenieros introduce importantes novedades, entre las que destaca poder ofrecer a los colegiados condiciones especiales en la contratación del seguro de responsabilidad civil. Por su parte, las aseguradoras valoran muy positivamente este innovador sistema de acreditación que califican de gran avance. La directora de Responsabilidad Civil de la correduría de seguros Adartia, Cristina Aldamiz-Echevarría, señala que la acreditación permitirá medir mejor el riesgo, teniendo en cuenta criterios tales como la formación continuada, experiencia y capacitación del profesional. Es una práctica que ya se emplea en otros países y que, en su opinión, contribuirá a la mejora continua del seguro y a su adaptación a las necesidades de los colegiados.

**Adartia ha firmado un convenio de colaboración con el Consejo General de la Ingeniería Técnica Industrial (Cogiti), en el marco del sistema de acreditación DPC para ingenieros, para lograr sinergias respecto del seguro de responsabilidad civil de los ingenieros y la acreditación. Como directora de Responsabilidad Civil de la correduría, ¿podría explicarnos qué supone este acuerdo? y ¿cuál es su valoración del sistema de acreditación?**

El sistema de acreditación DPC es una garantía para los ingenieros que permite reforzar su posición y su papel en la sociedad. Asimismo, y en los tiempos que vivimos de gran movilidad geográfica en el terreno profesional, permite proporcionar una información sobre la cualificación del ingeniero, su formación y experiencia, datos de gran valor y relevancia para su adecuado reconocimiento en los distintos ámbitos de su vida profesional. Además, permite avanzar en el ámbito de la flexibilidad labo-

ral y en la línea que siguen el resto de países. En este sentido, en Adartia, como correduría líder en el aseguramiento de la ingeniería técnica industrial, trabajamos siempre en la mejora continua del seguro y su adaptación a las necesidades de los colegiados y colegios.

**“En Adartia nuestra prioridad es el cliente y su beneficio y esto hace que nuestra actividad siga comercialmente muy activa y en crecimiento”**

**Como acaba de señalar, Adartia está especializada en colectivos técnicos. ¿Qué aspectos destacaría del seguro de responsabilidad civil suscrito por aquellos ingenieros que hayan accedido al sistema de acreditación? ¿Obtendrán ventajas comerciales adicionales?**

Efectivamente, somos especialistas y expertos conocedores de los seguros de responsabilidad civil colectivos, seguros muy avanzados que hemos ido desarrollando conjuntamente con los colegios profesionales. Con el sistema de acreditación que se está poniendo en marcha, el seguro podrá ir midiendo el riesgo teniendo como referencia nuevos aspectos que hasta ahora no se tienen en cuenta como son la formación continuada del profesional y su experiencia. En función de eso, los seguros colectivos deberán irse adecuando a esta nueva realidad con precisión y rigor, diferenciando nuevas categorías y ofreciendo ventajas a aquellos que por su capacitación, experiencia y formación puedan acceder a distintos niveles de aseguramiento, dentro siempre de lo que supone trabajar en el ámbito de pólizas colectivas.

**El acuerdo con el Cogiti permitirá a Adartia realizar un análisis más categorizado de los profesionales, que se traducirá en primas y condiciones de cobertura distintas en función de los diferentes niveles de acreditación (junior, senior, advance y expertise). ¿Significa esto que ustedes podrán medir mejor el riesgo y trabajar con criterios que ya se venían empleando en otros países? ¿Qué beneficios reportará a los ingenieros asegurados?**

Sí, efectivamente, y en teoría los diferentes niveles de acreditación permiten medir el riesgo de forma individualizada y con ello categorizar a los profesionales, trabajando con criterios que vienen empleando otros países. Pero no hay que olvidar que trabajamos en el marco de seguros colectivos, y no sobre la base de seguros individuales, como en otros países, por lo que los diferentes niveles de cobertura y primas, en función de los niveles de acreditación, deben plasmarse adecuadamente en estas pólizas colectivas, analizando con precisión y en colaboración con los tomadores del seguro y esta es la línea de trabajo que estamos siguiendo.

**“No creo que exista desconfianza de la sociedad hacia los seguros. De hecho, hoy por hoy creo que el sector asegurador ha demostrado ser uno de los más solventes y serios”**

**En cuanto a la actividad comercial de Adartia, en general ¿podría decirnos cuál está siendo el comportamiento de la correduría en estos difíciles momentos que atraviesa nuestra economía?**



Cristina Aldamiz-Echevarría Rubio.

Seguimos trabajando con mucha ilusión y siendo fieles a los valores que nos hicieron nacer, de cercanía al cliente. En Adartia nuestra prioridad es el cliente y su beneficio y esto hace que nuestra actividad siga comercialmente muy activa y en crecimiento.

**Tradicionalmente, los hogares españoles han tenido una media de tres seguros contratados: salud, hogar y automóvil. ¿Continúa siendo así o han aparecido nuevas coberturas que los desbancan?**

Sí, aunque han aparecido seguros muy novedosos que dan respuesta a nuevas necesidades como pueden ser los seguros que protegen efectos personales (sustracción o avería de móvil, lpad, tabletas, etcétera), los seguros tradicionales de autos, previsión social y hogar siguen siendo los más contratados.

**En la batalla por captar clientes, las empresas aseguradoras ofrecen cada vez mejores ofertas. ¿Cuál es la política de Adartia a la hora de enfrentarse a ese cliente que amenaza a su compañía con las**

**“El diferencial de una empresa no está en su tamaño, sino en su especialización y en la generación de valor al cliente”**

**mejores ofertas de la competencia?**

Simplemente, ofreciendo nuestra especialización, nuestro servicio, nuestra cercanía y nuestros productos.

**¿Cómo se puede conseguir mantener e, incluso incrementar, el valor añadido de un seguro en un entorno cada vez más competitivo y más presionado por el precio?**

Nuestro modelo de negocio se basa en que el producto es la suma de la cobertura y el servicio, y ese es nuestro diferencial y valor y lo que nos está permitiendo crecer y diferenciarnos en un entorno tan competitivo.

**¿Por qué cree que se ha perdido la fidelidad que caracterizaba la relación entre los asegurados y su compañía aseguradora?**

**¿Piensa que existe desconfianza por parte de la sociedad hacia los seguros?**

El comportamiento no es idéntico en todos los ramos, ni en todos los perfiles de cliente. Quizá en seguros como autos y hogar, la extensa oferta que existe facilita el cambio de una compañía a otra en determinados segmentos de población. Sin embargo, hay otros seguros, como es el de responsabilidad civil o salud que se caracterizan por la fidelidad del cliente a la compañía aseguradora. Respecto a la segunda cuestión, no creo que exista desconfianza de la sociedad hacia los seguros. De hecho, a día de hoy creo que el sector asegurador ha demostrado ser uno de los más solventes y serios.

**¿Qué ha supuesto la llegada de Internet y la irrupción de las redes sociales para una empresa como Adartia? ¿Cómo valora la presencia del sector asegurador en este nuevo mundo? ¿Piensa que el cara a cara continúa siendo necesario?**

Sí, Adartia, como empresa joven e innovadora, cree en el futuro de Internet y de las redes como nuevo modelo de negocio para determinados perfiles de clientes y ramos del seguro. El nuevo modelo debe convivir con el tradicional de venta y posventa, en concreto para seguros que precisan un alto grado de conocimientos y especialización.

**Con la crisis, ¿han aumentado los intentos de fraude a las compañías de seguros?**

Sí, claro que han aumentado los intentos de fraude.

**¿El futuro de las empresas de seguros pasa por procesos de concentración que permitan a las compañías adquirir grandes dimensiones y tamaño o es posible subsistir siendo pequeño?**

En mi opinión, el diferencial de una empresa no está en su tamaño, sino en su especialización y en la generación de valor al cliente.

**¿Existe mucha diferencia de funcionamiento entre las aseguradoras españolas y las de los países europeos?**

No, no existen grandes diferencias en lo que a su funcionamiento se refiere. Su sistema de trabajo es similar y así lo podemos apreciar en nuestro mercado, en el que conviven compañías aseguradoras nacionales con aseguradoras multinacionales.

**Y por último, ¿cuáles son los retos a los que se enfrenta el sector en los próximos años?**

La innovación, la adaptación a las nuevas tecnologías y la adaptación a las directivas europeas.