



Entrevista CEO de Aon España

Jacobo Hornedo: “Hay ahora más demanda que oferta de capital disponible para asegurar”

“Cada vez se producen más riesgos complejos de cubrir y sube la volatilidad” ▶ “España es un país atractivo para la inversión extranjera por sus empresas y porque inspira confianza”

MARTA YOLDI
MADRID

El consejero delegado de Aon España, Jacobo Hornedo (Madrid, 1970), es optimista respecto a la evolución general de la economía española y de su sector el año que viene, y augura que seguirá creciendo la inversión en nuestro país, como afirma que se pondrá de manifiesto en la XIV edición del Foro Spain Investors Day, cita que patrocina y que tendrá lugar los próximos 10 y 11 de enero. Ahora bien, no es ajeno a los retos que aguardan: riesgos más difíciles de evaluar, transición energética o política de personas.

¿Cuáles serán los retos más acuciantes para el sector en 2024?

Algunos de los que ha habido en 2023 se han acrecentado un poco. Lo que estamos viendo, a nivel mundial, es que hay más demanda que oferta en el capital disponible para asegurar. Esto, probablemente, siga en 2024 y se debe a algo que viene pasando desde hace años, que cada vez hay riesgos más complejos de cubrir, hay más volatilidad. Las compañías de seguros se basan en siniestros del pasado para poder poner un precio a los riesgos futuros. Lo que pasa es que muchos de ellos están cambiando. Un ejemplo es todo lo que está ocurriendo con los eventos de la naturaleza. Un dato: en 2022 hubo pérdidas totales por estos eventos de 313.000 millones de dólares y solo estaban asegurados 132.000 millones.

¿Qué medidas se están tomando para solventarlo?

Los modelos para poner un precio no están actualizados y eso lleva a que muchas compañías sean mucho más limitativas. Están apareciendo soluciones nuevas, como el seguro paramétrico, que establece un índice sobre una variable climatológica que, si se produce, genera una indemnización. Eso complementa o sustituye a las coberturas tradicionales. También es novedoso todo lo que está suponiendo la transición energética. Muchas empresas están desarrollando tecnologías nuevas cuyo precio es más difícil de cuantificar. Se está haciendo, pero hay limita-



JUAN LÁZARO

ciones y falta de capacidad. Esto es un reto para el sector. Por último, el ciberriesgo está creciendo de forma exponencial. Cada vez se producen más ataques, y en eso el sector asegurador juega un papel fundamental.

En el plano económico, ¿cómo se ve el inicio de año?

Yo, ante todo, quiero ser positivo. Las previsiones apuntan a que España va a crecer un poco más que el resto de países de la Unión Europea. Sigue habiendo confianza, en la economía y en las instituciones, confianza en que hay seguridad jurídica. Y seguimos tenien-

do empresas que son líderes en sectores importantísimos para la economía. España es un país muy atractivo para invertir y, además, desde el punto de vista geopolítico estamos bien posicionados.

Ante este panorama, ¿cómo se espera que se desarrolle el próximo Spain Investors Day?

Por las empresas españolas que son líderes en muchos sectores estratégicos para la economía mundial, por la transición energética, por el turismo o por el liderazgo en infraestructuras, preveo que va a ir muy bien. Lo que sí creo que es muy importante es la me-

jora de la distribución de los fondos Next Generation, porque hay demasiada burocracia, y hay que lograr que esas inversiones lleguen a la economía real con más transparencia de cómo se están ejecutando. Veo que tenemos muchos retos pero que el contexto es bueno para transmitir confianza a los inversores, que en eso consiste el Spain Investors Day. Va a haber más presencia de inversores y en más sectores en esta edición que en anteriores. Esperemos que se atraiga más inversión que el año pasado.

Dado que los eventos naturales son uno de los grandes desafíos del sector, ¿qué opina de las conclusiones de la COP28?

Temas que veo positivos: ha habido récord de participación, se han comprometido más de 80.000 millones de dólares en inversiones y se ha fijado triplicar la capacidad de las energías renovables para 2030. Se dan pasos muy buenos, pero hay que ejecutar las decisiones que se toman. Son medidas de largo y medio plazo y hay que avanzar, pero los resultados son difíciles a corto plazo. Un ejemplo es la regulación. Los plazos para la autorización de una planta renovable en Europa son de siete años. Son pasos positivos pero que también van a suponer muchos retos en la industria aseguradora.

¿Y en Aon qué se espera de 2024?

Tenemos un plan bastante ilusionante para los próximos tres años, enfocado en tres directrices. La primera se dirige a todo lo relacionado con riesgos y personas. Ahí tenemos cada vez más soluciones. Se agranda la brecha entre las necesidades de los clientes (digitalización, cambio climático o tecnología) y el capital asegurable.

¿Cuáles son los objetivos?

Queremos modelizar mejor los riesgos para que haya capital y asegurar y hemos de contar con los mejores especialistas y *data analytics* para asesorar a nuestros clientes. Y en cuanto a las necesidades de los empleados, también distan cada vez más de lo que las empresas pueden ofrecer en bienestar, pensiones o beneficios sociales. Somos el único asesor que ha alineado todas las soluciones de personas en una sola para tener una visión integrada. La segunda directriz es seguir trabajando en un modelo donde lo más importante es el cliente y cómo podemos ofrecerle lo mejor de Aon, sin barreras geográficas, con conocimiento altamente cualificado por expertos en sectores económicos específicos. Y la tercera directriz es realizar una fuerte inversión en sistemas para dar el mejor servicio: estandarizar operaciones, hacer procesos más eficientes e invertir en herramientas analíticas basadas en la información y los datos, así como en plataformas tecnológicas.



Tenemos un plan para los próximos tres años sobre riesgos y personas, liderazgo de los clientes y sistemas, en los que se realizará una fuerte inversión