

El Seguro es un sector maduro y relativamente estable. En sus empresas no pasan muchas cosas, al menos comparado con otros sectores donde el cambio permanente está instalado. El único hecho relevante de cambio llega con operaciones corporativas de compras (algunos dicen que no existen las fusiones). Así, el único factor significativo de cambio viene motivado por integraciones que durante un tiempo hacen temblar las estructuras de unas entidades en las que normalmente todo es predecible.

¿Tiene el sector a los Alonso, Hamilton y Raikkonen del mercado?

EN este contexto de tranquilidad, la gestión de personas pasa sin sobresaltos. Es un sector en el que no ha entrado la inmigración, ofrece estabilidad, horarios adecuados, nivel de exigencia controlable y salarios razonables -ni muy altos, ni muy bajos-. Un sector tranquilo para sus profesionales; tranquilidad que sólo se ve alterada, insisto, en casos de adquisiciones, que suelen poner todo "manga por hombro".

En ese contexto, la demanda de profesionales es escasa, no es un generador significativo de puestos de trabajo. Son los que son y el crecimiento, al ser un sector maduro, no implica más puestos de trabajo. La tecnología mejora la productividad y el empleo no crece. El reclutamiento, actual obsesión de muchos sectores, no lo es para el seguro. La retención (esto es, la no rotación) tampoco es una preocupación que quite el sueño.

Atractivas condiciones

Desde el punto de vista de la oferta, el Seguro ofrece atractivos horarios y condiciones. Para un joven de hoy es un sector atractivo, ya que busca una combinación positiva de tres facto-



res: salario, ambiente laboral y horario. El sector ofrece salarios razonables; ambiente laboral tranquilo (algo aburrido, triston, pero no agobiante y sin estrés); y horario muy competitivo, ya que muchos puestos tienen jornada continua, lo que permite a sus profesionales tener las tardes libres para su ocio, negocios o navegar por internet.

Sin embargo, este panorama ¿cambiará o se mantendrá? Personalmente creo que cambiará y que lo hará rápidamente. Desde el lado de la demanda habrá nuevas exigencias y reducción del margen que obligará a hacer más y mejor con menos coste, implicando mejoras en la productividad de los profesionales. La de-

manda se volverá más compleja en canales, clientes y productos. Las fusiones llevarán a sofisticar la competencia, que será más internacional. Las firmas internacionales generarán nuevas necesidades de movilidad, viajes y coordinaciones internacionales. El sector se abre al mundo.

RRHH más escasos

Desde la oferta, los profesionales son cada día más escasos y aunque el sector es todavía hoy atractivo, tendrá que competir para atraer a los mejores del mercado. Los Alonso, Hamilton o Raikkonen quieren trabajar en las mejores escuderías y el sector tiene mucho que cambiar para ser una de las grandes como Ferrari o McLaren.

Además, los nuevos jóvenes tienen nuevos valores fruto de un entorno de mercado en el que ellos son los dominantes. Por ello, la gestión de personas en seguros tiene que profesionalizarse y formar parte de la estrategia de negocio, con recursos para gestionar personas que ahora no tiene. En definitiva, el sector no sólo tiene que transformarse en cuanto a su negocio, sino también en cuanto a sus personas. ❖

“El sector es todavía atractivo para los jóvenes, pero eso cambiará y lo hará rápidamente”