

Entrevista con Javier Celma, vicepresidente de Seguros Metr6polis

Tras m1s de 70 a1os en el mercado espa1ol, Metr6polis Seguros se ha consolidado como una de las firmas de referencia dentro del 1mbito del seguro, especialmente en el sector n1utico, ofreciendo a sus clientes una gran cercan1a y flexibilidad para adaptarse a cada circunstancia particular y concreta. Metr6polis Seguros cuenta con un portfolio de productos aseguradores personalizados para diferentes tipos de embarcaciones. Hablamos con su vicepresidente, Javier Celma Mendoza.



1. 1Cu1ndo naci6 la divisi6n n1utica de Metr6polis Seguros?

Como navegante aficionado observ6 que no exist1a ninguna compa1a que tuviese personal especializado en el sector n1utico que entendiese y satisficiera las preocupaciones de los amantes del mundo de la n1utica. Por eso en Metr6polis Seguros decidimos crear en el a1o 1999 el Departamento Mar1timo y lanzamos nuestro primer producto asegurador, METROmar.

2. 1Cu1l ha sido la base de su 6xito?

Las claves del 6xito de Metr6polis Seguros ha sido el crear un Departamento de Seguros Mar1timos con personal especializado en temas n1uticos que ofrecen informaci6n precisa al instante sobre todos los productos de aseguramiento necesarios en el mundo n1utico y el apoyarnos en colaboradores especializados.

3. 1Qu6 valor a1adido aporta al mercado?

La especializaci6n. Durante estos 15 a1os nuestro departamento de embarcaciones no ha dejado de desarrollar productos espec1ficos tanto para embarcaciones de recreo como escuelas n1uticas, escuelas de buceo, motos de agua, embarcaciones de charter, multirriesgos mercantiles de n1uticas y moton1uticas, puertos deportivos y transporte de embarcaciones que adec1an sus coberturas a las verdaderas necesidades del cliente imponiendo en nuestro quehacer diario unos altos est1ndares de calidad, profesionalidad y servicio, incluso en las actuaciones periciales, las cuales se realizan por peritos especializados en embarcaciones.

Esta especializaci6n nos ha llevado a alcanzar importantes acuerdos en el sector, el 1ltimo de ellos con Marina Estrella, distribuidor y br6ker n1utico l1der del sector en Espa1a.

4. ¿Qué acciones realizáis para apoyar el sector náutico?

Nuestro objetivo no es únicamente ser la referencia del sector náutico español en ámbito asegurador sino que además participamos activamente en la promoción del mundo de la náutica. Por ello participamos en distintas asociaciones náuticas, como es el caso del CME y ANEN, desarrollamos continuas acciones de patrocinio de embarcaciones además de eventos y regatas. Este compromiso nos ha llevado a participar de manera activa en la Comisión de Embarcaciones de Recreo de Unespa en la cual se analizan las distintas problemáticas del sector náutico con el fin de dar un mejor servicio a los navegantes y a la Administración Pública

5. ¿Qué ventajas tiene para su organización la pertenencia al CME?

La principal ventaja es pertenecer a un foro de empresas que están unidas por un objetivo y un ámbito de trabajo común como son nuestros mares. Pertenecer al CME está siendo una experiencia muy positiva porque nos permite colaborar e intercambiar experiencias con las principales empresas del sector.

6. ¿Dónde le gustaría ver a CME en 5 años?

Metrópolis Seguros ve con mucha esperanza el futuro del CME. Estamos seguros que en estos 5 años el CME se va a consolidar como la referencia en el sector marítimo.