

# Nuevo jugador en el mercado de seguro de crédito

*La empresa, una de las líderes mundiales en soluciones de administración de crédito para las empresas, ya hizo su entrada a Colombia mediante una alianza estratégica con Colseguros y ahora planea incursionar en Chile a finales de 2008.*

Por:

## **María Ximena Plaza**

Analista de Medios y Comunicación  
Comunicaciones y Mercadeo  
FASECOLDA

En entrevista para la revista FASECOLDA el Presidente y CEO de la compañía, Paul C. G. Overeen, explicó su plan de crecimiento en los mercados emergentes así como las estrategias de la compañía para sobrellevar la desaceleración económica de los Estados Unidos y seguir respaldando a los empresarios.

**Euler Hermes alcanza el 36 por ciento de participación en el mercado mundial de seguro de crédito, según datos de la misma compañía. ¿Cuál fue la evolución de la firma para lograr este liderazgo en la industria?**

Un proceso de adquisiciones y fusiones marcó el desarrollo de Euler Hermes en los últimos años. Si bien la historia del grupo se remonta a casi 90 años atrás, fue a finales de la década pasada cuando el mundo escuchó de Euler Hermes.

Antes de 1999 Euler y Hermes eran dos aseguradoras independientes de seguros de crédito. Euler, que antes se llamaba SFAC, fue adquirida por la firma de administración de inversiones AGF y al mismo tiempo Hermes pasó a manos del Grupo Allianz.

Pero el destino de ambas compañías estaba más cerca de lo que se pensaba, pues Allianz compró en 1996 una parte mayoritaria de AGF. Tres años después Euler y Hermes firmaron un acuerdo de cooperación para coordinar su desarrollo internacional.

En septiembre de 2002 se dio la fusión formal de ambas, dado que Allianz y AGF anunciaron que unirían sus compañías de seguros de crédito mediante la adquisición de Hermes por parte de Euler.

Explico esta evolución para resaltar que en el mercado de seguros de crédito se necesita de una amplia red de usuarios y, por ende, de numerosas bases de datos. Por esta razón, la firma reúne a jugadores influyentes en la industria aseguradora del planeta.

De este modo, tenemos actualmente bases de datos de más de 44 millones de empresas, nos hemos convertido en uno de los líderes en el recobro de deudas alrededor del mundo y emitimos 25 mil clasificaciones de riesgos por día.

**Euler Hermes se encuentra en cerca de 51 países y recientemente ha incursionado en India, Turquía e Irlanda, lo que demuestra que hay un interés especial por los mercados emergentes. ¿Cómo se verá reflejada esta preferencia en Latinoamérica?**

Como cualquier compañía, Euler Hermes pretende mantener su crecimiento. Sin embargo, las oportunidades para incrementar la penetración del seguro en regiones como Europa han llegado a un umbral y es difícil sobrepassarlo.

Por ende, hemos encontrado potencial en mercados de Latinoamérica y Asia. Actualmente los mercados emergentes representan 10 por ciento de los ingresos totales de la firma y esperamos que lleguen a 20 por ciento de las ganancias de la compañía en los próximos cinco a 10 años.

**En Latinoamérica la firma ingresó primero a México y después a Argentina. Hace algunos meses hizo su entrada a Colombia, mediante el respaldo que le brinda a Colseguros con su seguro de crédito, ¿qué los motivó a dar este paso en el mercado local antes que en otros países de la región?**

Al observar a Latinoamérica, usualmente la mirada se dirige hacia el "Big Five" o los cinco grandes de la región. México, Brasil, Colombia, Argentina y Chile pertenecen a este grupo al alcanzar alrededor de 85 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB) de la zona.

La razón de fondo para incursionar en Colombia fueron

los beneficios de Colseguros, compañía de Allianz. Se trata de una aseguradora conocida en el mercado local y consideramos que nos podemos beneficiar de su infraestructura, conocimiento del mercado y talento humano entre otras cosas.

En Chile, por ejemplo, no hay presencia de una compañía del Grupo Allianz y, por ello, es más difícil empezar de cero.

**El nuevo seguro de crédito creado por Colseguros, con el apoyo de Euler Hermes, ¿a qué público objetivo se dirige?**

Inicialmente nos enfocaremos en las empresas con más de cinco millones de dólares en ventas, porque ofrecer el producto a negocios que no llenan este requisito es difícil debido a los costos de distribución. Entonces el producto está dirigido, en un comienzo, a la gran y mediana empresa.

Pero después de algunos años, nos enfocaremos también las compañías más pequeñas y, así nuestro producto llegará a todo tipo de compañías, como ya lo hemos hecho internacionalmente.

**Frente a la situación actual, la ola de bancarrotas en los Estados Unidos no se detiene. En 2007 Euler Hermes pronosticó que el número de quiebras aumentaría en 50 por ciento y, según el más reciente informe de la compañía, durante el primer trimestre de este**



**año siguió el mismo camino. ¿Cómo afronta Euler Hermes los riesgos de una posible recesión de los Estados Unidos?**

El seguro de crédito, producto insignia de Euler Hermes, sigue la corriente de la economía dado que cubre a las empresas del impago de sus clientes por motivo de insolvencia, riesgo político o de simple mora prolongada. Entonces dada la coyuntura actual de EE.UU., la proporción de pérdidas de la firma en este país se ha duplicado, lo que es un indicador fiel de que sí está atravesando una desaceleración económica.

De cara a esta situación, Euler Hermes ha analizado la exposición que tiene en ciertas industrias y se ha enfocado, especialmente, en los sectores que registran un comportamiento estable como,

por ejemplo, la industria de los plásticos o de los alimentos.

Aún así no hay que perder de vista que nuestro principal objetivo es pagar las reclamaciones de nuestros clientes, sin importar el sector al que pertenezcan.

Para ello, la compañía mantiene una fortaleza financiera y mantiene las adecuadas reservas para responder las obligaciones de los usuarios de seguros.

Pero somos conscientes que las reclamaciones en EE.UU. pueden seguir registrando una tendencia a la alza en los próximos 12 meses.

» Euler Hermes se enfoca en los sectores productivos más fuertes y mantiene su ritmo de crecimiento en los mercados emergentes, donde espera recibir 20 por ciento de sus ingresos totales en cinco a 10 años.

**NUEVO**

**SOAT**  
ANÁLISIS ECONÓMICO DEL SEGURO  
OBLIGATORIO DE ACCIDENTES DE TRÁNSITO  
Y ACUERDOS DE COMPENSACIÓN  
EL CASO COLOMBIANO

Ana María Rodríguez Pulecio  
Jimmy Martínez Correa

Ricardo Gaviria Fajardo  
Juan Felipe Restrepo Ochoa

**fasecolda**  
Federación de Aseguradores Colombianos

**Análisis económico  
del seguro obligatorio  
de accidente de  
tránsito y acuerdos  
de compensación**

**Informes:** 3443080 Ext: 1802/03  
Cra 7 No. 26-20 piso 12

**fasecolda**  
Federación de Aseguradores Colombianos