

# Competencia global de la industria

## no puede basarse en el precio: AON RE

*En los últimos 20 años AON RE ha logrado posicionarse como uno de los jugadores estratégicos en el mundo al mantener una fuerte presencia en más de 40 países. Recientemente, la firma de reaseguros ha fijado su mirada en América Latina.*

### **Gustavo Morales**

Vicepresidente Jurídico  
FASECOLDA

El C.E.O de AON Re Latin America, Mike Hughes, estuvo en Colombia y discutió varios temas de interés sobre el sector asegurador con los ejecutivos de FASECOLDA.

Uno de los temas que llama la atención a Hughes, respecto de la industria aseguradora colombiana, es la bajísima densidad de los ramos de vida. Al comparar el caso colombiano con otros países similares como Chile y México, el ejecutivo encontró nuestra experiencia muy desfavorable.

Y quizá, como bien lo dice Hughes, en otros países los seguros de vida hacen parte de la oferta estándar que los empleadores realizan a sus asalariados y, de este modo, se convierten en un mecanismo inherente a la política salarial del grueso de las compañías así como un factor de competitividad laboral.

Sin embargo, este no es el caso de Colombia. A juicio de Hughes, en el país también hace falta expandir mucho más algunos mecanismos de distribución que, como la bancaseguros, que han demostrado su eficacia.

Al preguntarle por la labor que debe jugar un gremio asegurador, el directivo insistió en la importancia de fortalecer la labor analítica y estadística respecto al comportamiento de la industria.

También recalcó la importancia de trabajar, junto a las autoridades, en la búsqueda de una regulación óptima para el sector. Se ha demostrado que una regulación excesiva puede acabar, literalmente, con una industria.

Hughes se refirió en términos positivos a la regulación peruana. Como ejemplo de una regulación excesiva y

abrumadora, citó el ejemplo colombiano debido al número de miembros que debe tener la junta directiva de un corredor de reaseguros extranjero –se requieren 10 participantes–. Esto lleva a que, en ocasiones, sean más los miembros de junta que los empleados de la organización. Regulaciones de esta clase pueden aplastar cualquier sector económico.

Frente al tema de penetración de los seguros, consideró que la mejor forma para impulsarlo es mediante los intermediarios. De ellos depende, principalmente, el crecimiento de la industria en el largo plazo. Es necesario, además, entender que la competencia global no puede basarse en el precio. China, por ejemplo, tiene una capacidad imbatible de hacerlo todo más barato, incluyendo, por supuesto, los productos de seguros, manifestó el ejecutivo.

En consecuencia, el sector asegurador latinoamericano tendrá que competir con productos innovadores y adecuados a las necesidades específicas de sus mercados.

Apuntó que es indispensable un mayor trabajo en la automatización del proceso asegurador, para lo cual recomienda examinar los exitosos avances que ha tenido Chile en la materia. En su criterio, el ramo de los seguros exequiales, tal y como se ha desarrollado en Colombia, es un buen ejemplo de un producto innovador, masivo, concebido para las necesidades del grueso de la población colombiana, y con gran potencial de crecimiento. Para penetrar en las capas socioeconómicas



Mike Hughes  
C.E.O. AON Re Latin America

inferiores de la población, el criterio principal debe ser el costo de la prima. También ayudarían mucho los incentivos tributarios, especialmente, para los empleadores que promuevan los seguros a favor de sus empleados de bajos ingresos.

En cuánto al recurrente tema del calentamiento global, el C.E.O de Aon Re Latin America consideró que es un tema en el que la ciencia es aún incierta y los riesgos absolutamente indefinibles, y por lo tanto, la industria aseguradora debería marginarse de ese ámbito.

Finalmente, Hughes hizo algunas reflexiones sobre AON Re Latin America y sus características distintivas en el mercado del corretaje de reaseguros de la región. La compañía basa su operación en el principio de proteger el balance de sus clientes, optimizar sus portafolios y, en general, prestar una consultoría de riesgo, más que una simple labor de corretaje.

» En algunos países, los seguros de vida hacen parte de la oferta estándar que los empleadores realizan a sus asalariados y, de este modo, se convierten en un mecanismo inherente a la política salarial del grueso de las compañías así como un factor de competitividad laboral.