

**Invitado**

# Allianz ratifica su inversión en Colombia

*Vicente Tardío, Regional CEO, Iberian Peninsula and South America de Allianz Group, estuvo en Colombia para la celebración de los 135 años de Colseguros.*

Por:

**Ingrid Vergara Calderón**

Directora de comunicaciones y mercadeo  
FASECOLDA

Con su presencia, ratificó una vez más la confianza inversionista que el Grupo Allianz ha depositado en el país y así lo expresó en entrevista con la Revista FASECOLDA. “Allianz es una compañía tradicional de muchísimos años en muchos países de Europa y que una de nuestras filiales celebre 135 años tiene un gran valor para nosotros. Ser la pionera, y además yo diría que solitaria en el mercado por muchísimos años, hace que durante docenas de años Colseguros fuera “el” seguro en Colombia.”

**Fasecolda:** ¿Qué le hace pensar el hecho de que una compañía pueda mantenerse tanto tiempo sobre todo en un mercado tan competido como el nuestro?

**Vicente Tardío:** Como todo grupo habrá tenido momentos de gloria y momentos de menos, pero si hacemos la sumatoria quiere decir que esta compañía ha estado siempre en punta de gestión durante todos estos años. Especialmente para el sector asegurador la duración es importante porque tenemos seguros de vida que

## Invitado

se cobran dentro de 20, 30, 40 o 50 años, y que una compañía tenga la virtualidad de durar muchísimo es sin duda muy positivo, pues dice mucho de la solvencia, de la seriedad y de que cuando alguien tenga que venir más tarde a cobrar allí estará.

**F:** ¿Cuál es su visión del negocio frente a los países de América Latina?

**VT:** Nosotros sabemos perfectamente que una inversión en un país emergente tiene un elemento de riesgo mayor que en un país maduro, pero al mismo tiempo tiene un elemento de crecimiento mucho mayor y por el hecho de que Allianz tiene una presencia muy fuerte en mercados maduros y desarrollados, entendemos como objetivo básico estratégico del grupo el estar e invertir en países en vías de desarrollo.

Para un grupo como el nuestro, que es un grupo que crece y quiere seguir creciendo, es muy importante el invertir en países donde el crecimiento de dos dígitos todavía es posible. En ese sentido estamos invirtiendo en América, de Estados Unidos para abajo, estamos muy presentes en Asia, y estamos pensando también en países de África.

**F:** Ustedes estuvieron en Chile y en Venezuela, ¿tienen alguna intención de volver ahora que están mirando la región?

**VT:** De momento no. Y cuando digo de momento no, me refiero a que en un horizonte corto de dos años, no. Nuestra estrategia en América Latina es país a país, entonces estamos satisfechos con la presencia que tenemos hoy, que es: México, Brasil, Colombia y Argentina. No es estrategia de Allianz, América Latina como continente. No nos dedicaremos a plantar una banderita en todos y cada uno de los países de América Latina, como han hecho otras compañías. Nuestro objetivo es estar en los países que consideramos estratégicamente con futuro para invertir.

**F:** ¿Cómo ve usted el mercado colombiano?

El mercado Colombiano tiene una cosa muy buena y es que está muy poco desarrollado. El peso de los seguros de *retail*, a particulares es muy pequeño y yo diría que casi sorprendentemente pequeño. La prima por habitante en Colombia es muy inferior a la de Chile, Argentina, e inclusive Venezuela.

Considerando el mercado Colombiano, esto es un poco sorprendente. Creo que hay que estudiar las razones por las cuales es así, pero lo que esta situación manifiesta es que hay un campo importante para crecer. La gran visión de la compañía es que todo colombiano tenga una póliza de seguro de Colseguros, y eso nos pone en un desafío muy importante en materia de distribución, para lograr ese propósito. Además, queremos desarrollar el seguro de particulares y de pequeñas y medianas empresas.

» «Que una de nuestras filiales celebre 135 años tiene un gran valor para nosotros».



*Vicente Tardío,  
Regional CEO, Iberian  
Peninsula and South America  
de Allianz Group.*

## Invitado

Conjuntamente en los próximos cinco años, vamos a modernizar los procesos de la compañía a través de importante inversión tecnológica, para hacer de Colseguros la empresa más eficiente del país. Una vez consigues eso es facilísimo tener los mejores productos, pues ganando lo mismo puedes ofrecer un precio más barato y automáticamente eso significa que puedes vender más. Es todo un proceso y a nosotros nos parece que descansar en una máxima eficiencia es fundamental.

**F:** ¿Cómo afrontó Allianz la crisis?

**VT:** Ahora, mirando para atrás, creo que afrontamos muy bien la crisis. Obviamente las cifras de Allianz hoy son menores de lo que eran hace dos años, nuestro beneficio de este año probablemente va a estar del orden de un 40% por debajo de lo que estuvo en 2007 y esto visto así tiene una connotación negativa, pero si nos vamos a ver cómo es que han pasado la crisis nuestros principales competidores, llegamos a la conclusión contraria: nosotros después de esta crisis somos el grupo con mayor número de primas en no vida del mundo y uno de los primeros en vida, y por tanto tenemos una posición de privilegio.

Nuestros competidores más directos han sobrevivido la crisis, pero están con cifras menores, y algunos como AIG no han sobrevivido. Por eso nuestro balance es positivo. Y haber pasado bien la crisis nos coloca en una posición de ventaja en el momento en que venga el despegue después de la crisis.

Allianz tuvo también a su favor que el año pasado vendimos un banco muy grande que teníamos en Alemania

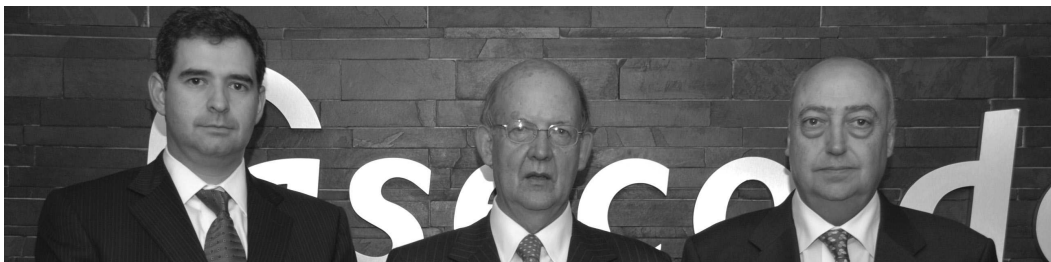
que era el Dresdner Bank, que nos pesaba mucho en el balance y que lo vendimos al final de agosto, una o dos semanas antes de la quiebra de Lehman Brothers, que fue el evento que desató toda la quiebra del sistema bancario. Por tanto digamos que estuvimos allí, no sé si listos o afortunados, pero el hecho de no tener un banco nos ha favorecido a pasar la crisis.

**F:** Desde su perspectiva de extranjero ¿cómo ve el futuro de Colombia?

**VT:** Yo creo que este país está muy bien dirigido desde hace mucho tiempo, que tiene una seguridad legal como no tienen ningún otro país en América del Sur y por tanto tiene un futuro espléndido si mantenemos el rumbo que tiene ahora.

Aquí se está haciendo un esfuerzo tremendo para que el mundo vea lo que Colombia ha cambiado, y eso se debe seguir haciendo. Hay una diferencia todavía entre lo que la gente piensa en Europa que es el país y lo que de verdad es cuando llegas aquí. Por lo tanto hay que comunicar al mundo que Colombia es distinta, que prácticamente ha erradicado los grandes problemas que tenía y eso se consigue con políticas muy activas que está implementando el Gobierno, por ejemplo, al estimular el turismo.

Este país es fantástico y tiene zonas para explorar turísticamente. En cuanto más gente vaya a visitarlo, más gente hablará bien de él. Colombia está mucho mejor, actualmente, de lo que todo el mundo piensa.



Ignacio Borja, Presidente Colseguros; Roberto Junguito, Presidente Fasecolda y Vicente Tardío, Regional CEO, Allianz Group.