

# Colseguros : de Desmazes a Borja

*Sobre un manto de nuevas oportunidades, se tejen las expectativas personales y corporativas de quienes a bordo de la compañía de seguros más antigua del país, le apuestan al cambio para permanecer.*

Por:

**Ingrid Vergara Calderón**

Directora de Comunicaciones y Mercadeo  
FASECOLDA

Durante el 2007, el sector asegurador experimentó importantes movimientos en los hilos conductores de algunas compañías de seguros, es así como a Royal Sun Alliance llegó como presidente José Luis Plana, a Seguros Confianza, José Alejandro Rueda en reemplazo de Rodrigo Jaramillo, y a la nueva aseguradora Positiva Compañía de Seguros, Gilberto Quinche.

El inicio del 2008 nos sorprende con un nuevo nombramiento y esta vez en la pionera de los seguros en Colombia, Colseguros, cuando se anuncia el retiro de Francis Desmazes después de seis años de permanencia en nuestro país y la llegada de

Ignacio Borja, quien se desempeñaba como Vicepresidente Regional de Ace Seguros, y cuenta con una amplia experiencia en el sector y conoce el mercado colombiano por una experiencia previa en el país.

El nuevo presidente de Colseguros, vuelve al país a dirigir y gerenciar la compañía más antigua del sector pero una de las más modernas en esta materia: “Yo creo que Colseguros esta en una posición espectacular para potencializarse, tiene todo para poder crecer, para poder expandirse después de haber logrado un fuerte proceso de ordenamiento desde la llegada del Grupo Allianz a Colombia en 1999” expresó.

Por su parte Francis Desmazes, culmina en Colombia un importante ciclo en su carrera profesional y ratifica las palabras de su sucesor: *“ sin contar con la crisis, hace un año nuestros accionistas analizaron sus diferentes filiales y su desempeño Hoy ven a Colombia con otros ojos, gracias al comportamiento de la economía del país, a los índices de inversión, y los resultados de nuestra compañía, que en el ranking mundial de Allianz nos ubica dentro de las 10 mejores del grupo al posicionarnos en el séptimo lugar, posición que hemos logrado como consecuencia de la modernización tecnológica de la empresa, un estricto convencimiento y seguimiento de las políticas del grupo, las cuales se enfocan en varios aspectos, entre ellos un buen resultado técnico y la generación de rentabilidad”*.

La compañía ha tenido un crecimiento saludable y, por ello, tiene el firme propósito de continuar la estrategia de crecer y consolidarse en los segmentos corporativos, área que conocen bien, pero además, quieren explorar todos los canales de acceso posible para contribuir con la masificación del seguro, tema en que se centrarán la mayor parte de los esfuerzos de la organización, *“Queremos desarrollar los seguros individuales en los distintos niveles de la población, con acceso ágil, fácil recaudación y que permita el manejo de una cartera sana ”* manifestó Borja.

Desmazes, por su parte, ha preparado el camino para cumplir con estos propósitos, y es por ello que Colseguros próximamente lanzará una fuerza de ventas propia, la que ha ido capacitando y especializando en diferentes áreas: *“tenemos el plan desde hace varios años de desarrollar la venta de productos especiales y empezamos con el ramo de salud, el cual requiere de una formación muy profunda, que difícilmente puede convivir sino va de la mano con el conocimiento de los alcances de una entidad de salud, por eso creamos una nueva generación de asesores, que acerquen al cliente con el producto”*.

De esta manera se buscan llegar a los distintos mercados de acuerdo con las necesidades de grupos específicos, determinados por el ingreso y sus canales de acceso. Al respecto el nuevo presidente añade: *“éste, siempre va hacer un tema más variable por venta, que por un gasto fijo, por que hoy por hoy las personas tienen gastos variables y la fuerza está en asesores que puedan hacer carrera, puedan crecer. Hoy tenemos una escuela de negocios enfocada a capacitarlos integralmente, desde lo técnico hasta contar las herramientas de venta y mercadeo para que la venta llegue a un feliz cierre. Este es un vehículo importante que funcionó en otras épocas, volver a esto es como regresar el tiempo y valerse de buenas experiencias”*.

» «Disciplina en la suscripción, control estricto del gasto y búsqueda constante en las oportunidades para poder crecer”

Francis Desmazes  
Ex-presidente de Colseguros



Y es que el mercado colombiano da para todo, a juicio de Borja, aunque está muy lejos de ser un mercado maduro y la penetración del seguro sigue siendo baja, las personas cuentan con más conciencia de los riesgos a los que se exponen *“la gente discute si hay o mucha o poca cultura del seguro, yo creo firmemente que a diferencia de otros países, la gente en Colombia si se quiere asegurar, pero tienen poco acceso y obviamente si se puede generar esa apertura y darle a la gente la oportunidad de comprar seguros, y ellos los van a comprar. Para mí la incursión de la seguridad social, ha hecho que la gente sepa que el seguro sirve”*, dijo el directivo.

Por esta razón, Colseguros se enfoca en los seguros masivos para llegar a cualquier mercado de manera generalizada *“Crear productos para distintos estratos, permite hacer varias presentaciones de un producto, desde una cobertura completa hasta la comercialización por partes del mismo”*, afirmó.

### **La experiencia en Colombia**

Para Francis Desmazes la industria aseguradora colombiana está en permanente movimiento y está influenciado

» **“Queremos desarrollar los seguros individuales en los distintos niveles de la población, con acceso ágil, fácil recaudación y que permita el manejo de una cartera sana”**

Ignacio Borja  
Presidente de Colseguros

por un alto nivel técnico y profesional así como una fuerte competencia. Su meta al llegar al país *“era salvar el barco”*, lo que suponía un fuerte apretón del cinturón en la aseguradora y la toma de decisiones drásticas, *“los cambios no fueron fáciles, pero no fue peor de lo que imaginaba, porque aquí encontré personas capaces e idóneas y siempre pensé que contaba con personal dispuesto a realizar grandes esfuerzos para sacar adelante a esta compañía”*, dijo Desmazes.

Este francés, que se quedaría a vivir en Colombia si esta decisión estuviese en sus manos, le deja junto a su esposa un gran legado a la compañía un al país, la Fundación Tía Bambi COLSEGUROS, que durante cinco años se dedicó a ayudar a otras fundaciones que carecían no solo de recursos físicos sino, también, de recursos humanos. Adicionalmente, les enseñamos a construir planes y metodologías para sus problemáticas de manera integral, los cuales se abordan no solo desde la perspectiva del individuo afectado, sino desde el



núcleo familiar. Gracias a este trabajo integral, hoy cinco fundaciones son autosuficientes.

Muchos se le han sumado a este proyecto *“Ahora contamos con corredores, clientes y proveedores que nos apoyan con tiempo y, en ocasiones, con dinero en este proyecto. En un futuro cercano vamos a participar en la construcción de una escuela para 1.200 alumnos, en su mayoría campesinos de Antioquia y Choco, que han vivido el fenómeno del desplazamiento. Esta iniciativa cuenta con el respaldo del Sena”*, manifestó.

Dados estos grandes aportes a la sociedad colombiana, Borja manifestó que permitirá la continuidad de este importante proyecto.

Colombia no sólo fue una grata experiencia profesional para Desmazes sino también una experiencia de vida. En el país, encontró a grandes amigos y personas, que no había hallado en otros países donde realizo parte

de su recorrido profesional, con nostalgia expresó *“Me llevo al país en el corazón”*

### **Perspectivas de la compañía de seguros**

El 2009 se vislumbra con nuevos aires y el norte definido, producto de la experiencia internacional del Grupo Allianz, y una compañía pionera y concedera del mercado desde hace más de 130 años. Por ello, para sus directivos el éxito de estos objetivos tanto en el segmento individual como masivo corporativo dependen de su sustentación fundamentalmente técnica: *“con la coyuntura económica mundial, y en épocas de mercados inestables, basaremos nuestro negocio en tres aspectos fundamentales: disciplina en la suscripción, control estricto del gasto y búsqueda constante en las oportunidades para poder crecer. Esto es, lo que queremos hacer como compañía para sobrellevar esta temporada que estamos viviendo, este ciclo económico”*, argumentó Borja.



**Ignacio Borja**  
Presidente de Colseguros

**Francis Desmazes**  
Ex-presidente de Colseguros