

# Panamerican Life

## por el mercado de vida

*Panamerican Life, una empresa con 95 años de experiencia a nivel mundial en la venta de seguros de vida, ahora concentra su operación latinoamericana en Colombia.*

Por:

### **Ingrid Vergara Calderón**

Directora de Desarrollo Sectorial  
FASECOLDA

José Suquet, Presidente Mundial y CEO de la aseguradora estadounidense, estuvo en Colombia para liderar el Seminario Internacional de Entrenamiento dirigido a los empleados de su compañía y, que contó con la participación de representantes de Ecuador, Panamá, Guatemala, Honduras así como de otros países de Latinoamérica.

Para conocer el alcance de su nueva estrategia y sus perspectivas, entrevistamos a su presidente y éstas son sus percepciones.

#### **Fasecolda: ¿Por qué decidieron que Colombia fuera la sede de operaciones de Latinoamérica?**

**José Suquet:** La operación de Pan American Life está concentrada, especialmente, en los Estados Unidos y Centroamérica. Al analizar los mercados donde tenemos presencia, consideramos que el potencial de Colombia es superior.

Pese a que los resultados en otros países son mayores que los que registramos en Colombia, al tener en cuenta el crecimiento económico y el potencial del mercado vemos una oportunidad para alcanzar una posición de liderazgo.

#### **F: ¿Por qué su estrategia de negocio se ha enfocado hacia mercados emergentes?**

**JS:** Nosotros no los vemos como mercados emergentes, sino como nuestro grupo objetivo. De hecho, llevamos casi 100 años de permanencia en Panamá. Hemos aprovechado el Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos y Centroamérica, CAFTA, para posicionarnos en el mercado de seguros de vida en esta región y, somos el grupo que realmente está presente en todos los países de Centro América.



» Tenemos los ojos puestos en Colombia

**F: El año pasado la compañía a nivel global tuvo un crecimiento de 8%, entonces ¿a qué le están apostando en Colombia?**

**JS:** Estamos interesados, principalmente, en aumentar nuestra participación en el segmento de vida individual y, trabajamos para incursionar en el mercado de bancaseguros. Dado que nuestra presencia no ha sido significativa en los últimos años, cualquier cosa que hagamos se reflejará en un crecimiento muy importante. Será un proceso muy disciplinado y agresivo, no vamos a comprar el mercado ni tratar de ofrecer el producto más barato, pero innovaremos con productos diseñados al alcance de los diferentes segmentos.

**F: ¿Cuál es, entonces, su mercado objetivo?**

**RTA:** Definitivamente queremos enfocarnos en estratos altos y, que el seguro individual haga parte de un plan financiero que sirva como base para un programa de retiro, incapacidad física o seguro médico entre otros.

Vamos a acercarnos a corporaciones y sociedades de ejecutivos clave, con el fin de generar productos de vida que alcancen sus expectativas.

**F: Hablemos un poco de microseguros, ¿la aseguradora piensa incursionar en este tema?**

**RTA:** Nosotros tenemos los productos y la tecnología para incursionar en bancaseguros, por ello, creemos factible explorar el tema de microseguros. Cabe considerar que esta modalidad de seguro requiere de un canal de distribución especializado y debe ser comercializado de manera masiva así como se requiere un tipo de protección específica.

**F: De la experiencia que ha tenido en países de Suramérica y Centro América, ¿cuál cree que ha evolucionado más en el tema de seguros en los últimos cinco años?**

**JS:** Indiscutiblemente, Panamá es el país líder en crecimiento económico y, eso jalona directamente el sector asegurador. Pero, también se verá un progreso en El Salvador, Honduras y Guatemala, tanto por su calidad política como por su mejora en el crecimiento económico.

**F: ¿Qué futuro le ve a la industria aseguradora colombiana en un mercado tan competido?**

**JS:** Lo importante para la industria de seguros colombiana es la estabilidad económica y social del pueblo para que se sienta seguro. Yo creo que hay un gran potencial de crecimiento. De nuestra parte, vamos a seguir aumentando nuestra presencia porque contamos con un talento humano calificado, especialmente, en las áreas financieras y de seguros. Nuestra gente y nuestros nuevos productos nos auguran éxitos en el país.



José Suquet,  
Presidente Mundial y CEO de Panamerican Life.

» Este país se caracteriza por el calificado talento humano que tiene, especialmente, en las áreas financieras y de seguros.