

Nuevos líderes para la industria

Entre los diversos balances que dejó el 2011 resaltan los “vientos de cambio” que soplaron en el sector asegurador colombiano con la llegada de nuevos presidentes a las compañías Cónдор – Aurora, La Previsora, Chartis y Royal and Sun Alliance.

Por:

Ingrid Vergara

Directora de Mercadeo y Comunicaciones

Daniel Bernal

Analista de Medios y Comunicaciones

FASECOLDA

La revista Fasecolda logró una entrevista virtual con tres de ellos, en la que respondieron las siguientes preguntas:

1. ¿Cuáles son los pilares en los que está basada su administración?

2. ¿Qué aporte puede brindar al sector asegurador colombiano?

3. ¿Cuáles son los principales retos para el sector y su compañía frente al TLC con Estados Unidos y la liberalización del año 2013?

4. El mundo está atravesando por una profunda crisis económica ¿cuál es el papel que debe jugar la industria aseguradora en medio de esta turbulencia?

5. ¿Qué estrategias plantearía para incrementar la penetración del seguro y contribuir a la cultura del seguro en Colombia?



José Ancizar Jiménez • Presidente Córdor – Aurora

1. La administración de la compañía está basada en pilares de crecimiento sostenido del valor de la empresa, de manera transparente y rentable con resultados exitosos, que permita a la organización afianzar su posición en el mercado asegurador, enmarcada en criterios de creación de una propuesta de valor diferenciada hacia el mercado, con altos estándares de calidad en la prestación de los servicios, con procesos operativos ágiles y flexibles, mediante la adecuación de la estructura organizacional, orientando el enfoque estratégico hacia el mercado: cliente externo, intermediarios, competidores, cliente interno.

2. La experiencia técnica de las 2 compañías adquirida en más de 45 años, nos pone en una situación privilegiada frente a los retos que impone el desarrollo económico del país. Temas como el crecimiento en infraestructura, el desarrollo de sectores como el energético, minero, transporte, agricultura y el cambio en la dinámica del sector salud en el país requieren soluciones integrales de aseguramiento a la medida que

nuestras aseguradoras poseen. Córdor y Aurora están dispuestas a ofrecer confianza a los clientes a través del cumplimiento de los compromisos establecidos con altos estándares de eficiencia y calidad.

3. El TLC debe ser abordado como una gran oportunidad para el crecimiento del sector asegurador colombiano, mas allá de las medidas que permiten el ingreso de compañías extranjeras a comercializar seguros en el país, se debe considerar la adecuación a nuevas tecnologías que generen competitividad internacional. El primer reto para nuestras compañías es fortalecer y actualizar el portafolio de productos con el fin de superar las ofertas de los mercados extranjeros, de tal manera que podamos atender el nuevo mercado originado por el ingreso de capitales extranjeros. Lo anterior, generará grandes oportunidades de crecimiento para la industria aseguradora.

4. La Industria Aseguradora juega un papel fundamental en el manejo de la crisis ya que por ser parte del sistema financiero debe dar confianza al mercado y a la economía en general. Esto se logra buscando crecimientos sostenidos en colocación de primas, que generen un resultado técnico positivo a la industria. En épocas de turbulencia financiera las compañías de seguros deben fortalecer sus controles en la suscripción de tal forma que permita una adecuada administración de los riesgos a los que se ven expuestos y obtener así márgenes positivos en el resultado del negocio, disminuyendo la dependencia de los resultados en los portafolios de inversiones.

5. Creo que el mercado debe enfocar sus esfuerzos en temas como el de capacitación y generación de cultura del seguro. En épocas donde el país se ha visto azotado por diversas catástrofes naturales originadas por el invierno, y el mundo se ha visto expuesto a una crisis financiera global, es importante insistir a los colombianos en la necesidad de estar asegurado

ante cualquier eventualidad como las que actualmente se presentan. Cóndor y Aurora seguirán apoyando de manera decidida los programas de Educación Financiera que se establezcan a nivel gremial, además de intervenir en forma activa en el desarrollo de nuevos programas que permitan una mayor penetración de la industria en la economía nacional. Todo lo anterior sin olvidar que el estado debería incentivar la contratación de seguros a través de beneficios tributarios tanto a empresas como a particulares.



Lilian Perea Ronco • Presidente Royal & Sun Alliance Colombia

1. La prioridad principal de mi administración es el cliente. Todas nuestras acciones están enfocadas

en entender sus necesidades para de esa manera poder generar una propuesta de valor que permita exceder las expectativas que ellos tienen de nuestros productos. Igualmente nuestros esfuerzos están puestos en brindar un Servicio Brillante a nuestros intermediarios y asegurados, garantizando que su experiencia con nosotros es más que satisfactoria.

Otra clave para el éxito está en el gran talento humano que hace parte de nuestra compañía, el activo más importante que poseemos. Uno de los pilares que sostiene mi gestión es el fomentar el trabajo en equipo para lograr los mejores resultados, lo cual sólo se puede conseguir con personas comprometidas y motivadas. Tenemos una motivación real para generar el mejor ambiente laboral para nuestros empleados, lo cual fue reconocido por Great Place to Work al ser destacados como uno de los mejores lugares para trabajar en Colombia.

La excelencia técnica es otro pilar fundamental, pues sólo de esa manera podemos garantizar que entendemos muy bien los riesgos que enfrentamos y que estamos asumiendo aquellos que se encuentran dentro de nuestro apetito de riesgo.

La solidez financiera es básica para el buen desarrollo de nuestra actividad. Contamos con un muy buen desempeño en esta área, siendo ratificada la calificación AAA este año por parte de Fitch Ratings. En este aspecto es muy importante el respaldo de nuestra casa matriz, una de las compañías más importantes de seguros en el mundo, con 300 años de experiencia en el mundo, 57 años en Colombia y presencia en 130 países, que ha logrado comprender a sus 20 millones de clientes, y ha evolucionado con ellos para satisfacer sus necesidades.

RSA me entrega la gran responsabilidad de dirigir sus banderas en Colombia, mi país, la tierra que me

ha permitido crecer y adquirir una amplia experiencia en el sector, la cual hoy comparto, junto con mi visión y la de todo mi equipo, para que continuemos creciendo como la aseguradora que mejor protege a los colombianos.

2. Visión, experiencia, conocimiento del mercado e innovación, son algunas de las características que he compartido con el sector asegurador colombiano desde hace 13 años, cuando comencé mi carrera en el apasionante mundo de los seguros.

Desde entonces, he trabajado firmemente por especializarme en el mercado de seguros colombiano, conocer sus particularidades y las necesidades de los clientes. Esto me permitió, entre otras gestiones, introducir y consolidar a RSA como la primera compañía en el sector de Affinity en Colombia, así como el diseño y la introducción de productos rentables e innovadores.

3. Frente a la liberalización del mercado asegurador colombiano en el año 2013, existen dos retos:

1) La competencia de otras aseguradoras del extranjero, que podrían considerar el mercado colombiano como atractivo, y mucho más, bajo la estructura de sucursal de compañía del exterior.

2) El segundo reto, está en mantener la confianza de nuestros clientes actuales y en los futuros, a efectos de que no vean en las aseguradoras del exterior, una alternativa para la colocación de sus programas de seguros. Otros países que han pasado por este proceso, como por ejemplo Chile, nos demuestran que si bien los primeros años existe la tendencia a que las grandes empresas compren los seguros en el exterior, después éste comportamiento se revierte y los clientes vuelven a tomar los seguros internamente.

4. El papel del sector asegurador en momentos de crisis es muy importante e impacta varios frentes.

En el corto plazo, debemos garantizar que las reclamaciones que se presenten sean atendidas, de manera ágil y oportuna, a efectos de que con los pagos que hagan, las industrias afectadas puedan reconstruirse. Igualmente es importante poder soportar el crecimiento buscado en los diferentes sectores de la economía, a través de la oferta de pólizas que brinden a los empresarios la tranquilidad que se desempeñan en un entorno con riesgos bien administrados. Es por eso que la misión de RSA hace referencia a que mediante nuestra actividad “aseguramos el progreso”.

Las lecciones aprendidas en el pasado, cuando grandes aseguradoras a nivel mundial se vieron involucradas en el desarrollo de la crisis, nos permiten entender que es importante para el sector poder ajustarse a las condiciones financieras y mantener los niveles de solvencia, para de esa manera dar confianza al sistema y al público en general.

5. En este momento la penetración del seguro en nuestro país es muy baja. Es importante poder generar conciencia en las personas acerca de la necesidad de administrar los riesgos que nos rodean a través de seguros. Al mismo tiempo es necesario identificar las necesidades de los clientes para poder ofrecer una propuesta de valor alineada a lo que ellos realmente quieren e poder de esta manera incentivar más fácilmente la adquisición de los productos que ofrecemos.

Los seguros son productos que no son demandados por lo tanto debe hacerse una oferta intensiva de ellos. Es por esto que la mejor manera para incrementar la penetración y crear una cultura de seguros es a través de la inversión en canales de distribución no

tradicionales, que nos permitan alcanzar sectores de la población que tradicionalmente no tienen acceso a seguros. Esta estrategia ha sido implementada con gran éxito en RSA en los últimos años alcanzando gran posicionamiento en estos canales, y seguiremos haciéndolo en el futuro con la seguridad que los resultados positivos continuarán.



José Alejandro Samper • Presidente La Previsora

1. Apalancarnos en la gente, su conocimiento, experiencia y su mística por la empresa.

- Aprovechar la fortaleza patrimonial para crecer.
- Conocimiento, experiencia y consolidación de liderazgo en algunas líneas de productos foco para Previsora.
- Desarrollo de alianzas estratégicas para líneas de negocio seleccionadas.

2. Tengo una trayectoria en otros sectores, lo que me ha permitido conocer diferentes escenarios económicos, y

tener una visión global sobre la industria y los negocios en general. Veo el negocio de los seguros sin sesgos ni preconcepciones, lo que me facilita propiciar cambios y desarrollar prácticas empresariales diferentes. Finalmente, le apporto al sector mi compromiso y mis ganas por fortalecerlo dentro de la economía del país.

3. Afianzar relaciones con los clientes.

- Fortalecer los niveles de servicio y valor agregado percibidos por los clientes en los momentos de verdad en que la cercanía se vuelve crucial.
- Definir estrategias a nivel sectorial y al interior de las empresas, que nos permitan ser muy competitivos en las dimensiones claves del negocio para ofrecer los mejores productos y servicios al mercado nacional.
- Generar acciones y servicios con los clientes que los haga ver a nuestras empresas como los socios ideales en la gestión de riesgos.

4. Como empresas especializadas y dedicadas a la gestión de riesgo, podemos apoyar a nuestros clientes con productos y servicios de valor agregado en el manejo y mitigación de riesgos, de tal forma que se puedan concentrar en los temas claves de sus negocios.

Asimismo, como empresas con capacidad de inversión y como expertos en el manejo de portafolios, podemos contribuir en la selección de proyectos e inversiones de capital de riesgo e invertir en ellos de forma que contribuyan a dinamizar nuevamente la economía y apalancar el crecimiento.

5. Considero que uno de los principales inconvenientes para que las personas no accedan a los seguros, es el desconocimiento; por esto es primordial profundizar los programas de educación que se vienen adelantando, enfatizando en términos claros, sencillos y convincentes sobre las ventajas de asegurar los bienes y la vida misma. Adelantar

Invitados

campañas de comunicación con testimonios reales de las personas y empresas que se han beneficiado y minimizado el impacto de los diferentes riesgos y siniestro incurridos, con las pólizas contratadas. Considero que consumidores educados que conozcan en términos sencillos las ventajas y el verdadero valor de los productos, más temprano que tarde se

convertirán en clientes de nuestra industria. Lograr que la gente se familiarice con los seguros es parte fundamental para construir una cultura de gestión del riesgo para lo cual en Previsora utilizaremos los medios que tenemos disponibles para comunicarnos con clientes actuales y potenciales en procura de tales objetivos.

Conocemos mejor que nadie las necesidades de protección de los colombianos

Por eso, te ofrecemos todas las soluciones necesarias para que tú y tu familia vivan más y estén mejor protegidos.

Con SURA no necesitas nada nuevo. **Asegúrate de vivir.**

sura 

VIDA

SALUD

AUTOS

HOGAR

EMPRESAS

Consulta a un asesor

SEGUROS GENERALES SURAMERICANA S.A.

SEGUROS DE VIDA SURAMERICANA S.A.

LÍNEA DE ATENCIÓN Bogotá, Cali y Medellín: 437 88 88. Resto del país: 01 800 051 8888

www.sura.com

