

GEA estira el portafolio de la ‘universidad prepagada’

Global Education Alliance (GEA) quiere continuar con el liderazgo de pólizas educativas.

Por:

Ingrid Vergara

María Ximena Plaza

Dirección de Desarrollo Sectorial
FASECOLDA

Las familias cuentan con todo un menú de posibilidades para asegurar la educación superior de sus hijos. El Presidente de Global Education Alliance, Rodrigo Uribe, le explicó a FASECOLDA las novedades en su portafolio y el interés de la aseguradora en impulsar que los estudiantes también miren hacia las regiones.

FASECOLDA: Este año se realizó la consolidación de Global Education Alliance en Colombia, tras su adquisición de la unidad de vida de Royal Sun Alliance. ¿Qué significó este proceso para la aseguradora?

Rodrigo Uribe: Todo comenzó cuando Royal Sun Alliance (RSA) decidió focalizar su frente de negocios

en los seguros generales. De ahí que la aseguradora empezará a vender sus unidades de vida en el mundo y, le llegó la hora a Colombia de seguir esta directriz.

Fueron varias las compañías que presentaron propuestas de compra a RSA, sin embargo ésta prefirió a Global Education Alliance dado el desarrollo que habían realizado ambas firmas a partir de 1999 en los planes de educación.

Un proceso que no altera para nada la continuidad de las políticas formuladas por la unidad de vida de RSA, por ende, los clientes deben saber que no habrá modificaciones en sus pólizas y que se les seguirá brindando el mismo respaldo.

F: ¿Cuál es el enfoque de negocio de GEA y cómo está representada en el mundo?

R.U: Es necesario aclarar que GEA forma parte del conglomerado Global Tuition & Education Insurance Corporation, pionera en los planes de prepago universitario en los Estados Unidos, especialmente, en Florida donde uno de cada seis estudiantes asiste a un centro de educación superior con un plan de prepago.

También, se ha especializado en la ‘universidad prepago’ en toda América Latina y el Caribe. La aseguradora comercializa sus productos en más de seis países de la región.

En Colombia, además de vender seguros educativos, ofrecemos rentas vitalicias. Hemos iniciado gestiones con la Superintendencia Financiera para incursionar en la totalidad de los ramos de vida a corto plazo. Ya es un logro que 14 mil personas nos hayan transferido la responsabilidad de educar a sus hijos.

F: ¿Qué innovaciones traerá al mercado la llegada de Global Education Alliance?

R.U: El reto para nosotros es poder llegar a los estratos económicos bajos y, brindar alternativas para que las personas que viven fuera de Bogotá tengan un acceso más económico a la educación. También, que se den cuenta que más allá de la capital hay muy buenas universidades.

F: Entonces, ¿están analizando cómo ampliar las posibilidades de estudio para los estratos dos y tres?

Lo primero que hay que tener en cuenta es que los costos de la educación varían mucho dependiendo del lugar que se elija. Ahora bien, una forma de solucionar el poco acceso a la

educación es la adquisición de semestres. Una sola persona no tiene que comprar inmediatamente todo el plan de 10 semestres, sino hacerlo a lo largo de la vida del beneficiario. Incluso es posible que el abuelo regale unos cuantos semestres y el padre, otros.

Adicionalmente, estamos trabajando en ‘seguros populares’ con opciones de universidades limitadas. Ésto no significa que no se pueda realizar un escalonamiento del plan, es decir, el tomador del seguro puede ampliar la cobertura de esa póliza cuando lo crea pertinente. Con este esfuerzo para garantizar la apertura de la educación de Colombia, estamos dando nuestros primeros pasos en la responsabilidad social empresarial.



Rodrigo Uribe,
Presidente de Global
Education Alliance.

» Para garantizar la apertura de la educación de Colombia, estamos dando nuestros primeros pasos en la responsabilidad social empresarial.