

# Nuevas de cambio

*Durante el último año, un cambio generacional se ha presentado en la dirección de seis compañías de Seguros, Fasecolda dialogó con los nuevos presidentes de Segurexpo y Mundial Seguros.*

Por:

**Ingrid Vergara Calderón**

Directora de Comunicaciones y Mercadeo  
FASECOLDA



**Juan Enrique Bustamante Molina**

Presidente Mundial de Seguros

Economista de la Pontificia Universidad Javeriana con especialización en Finanzas para Seguros y Seguridad Social de la Universidad de la Sabana, cuenta con amplia experiencia en el sector asegurador. Inició sus labores en Seguros Caribe S.A, fue Vicepresidente Financiero de Mundial Seguros, Vicepresidente Financiero y Administrativo Clúster Colombia, Ecuador y Panamá, Vicepresidente de Operaciones de La Equidad Seguros, para ocupar, por último, el cargo de Gerente General Coopseguros del Ecuador S.A. Compañía de Seguros y Reaseguros

### **Después de 15 años de ausencia del país ¿cómo encontró el mercado asegurador colombiano?**

No ha cambiado en los últimos 20 años, una competencia voraz, vemos cómo repartir el ponqué y no cómo agrandarlo. Los factores de crecimiento están en el tema de la seguridad social y su crecimiento ha impulsado a las compañías multiproducto, en el tema de propiedad todavía no tenemos cultura de seguros, que está por explorarse.

El reto de los aseguradores no se ha cumplido y no se ha extendido el beneficio del seguro a mayores capas de la población, esto todavía no se ha dado. Se han hecho esfuerzos muy importantes, pero aún no tiene un impacto sobre el ponqué. En normatividad y reglamentación sí, hemos avanzado acorde a normas de Basilea y en tratamiento del riesgo, en temas de administración de riesgo y gobierno corporativo. En la esencia del seguro no hemos avanzado mucho.

### **¿Y frente a la competencia?**

No entiendo el modelo asegurador perdiendo plata en el resultado técnico, creo que tenemos una gran oportunidad y debemos ser más creativos para no seguir luchando por la misma tajada y compitiendo con condiciones que deterioran el modelo.

Mundial toda la vida ha sido un empresa enfocada a resultado técnico y parte del negocio es que seamos eficientes y rentables, ojalá con el estudio de reservas estas condiciones mejoren.

Hay que invertir en la búsqueda de segmentos de mercado y llegar a muchas partes de la población la que no hemos llegado.

### **¿Qué diferencias ve marcadas en el negocio de seguros de cumplimiento entre Colombia y Ecuador?**

Las diferencias son enormes, ahora por una nueva norma, el sistema de contratación pública de Ecuador exige que la entidad de seguros pague en 48 horas con el sólo aviso de siniestro, la renovación es automática y el cobro inmediato.

La problemática aquí, es que tenemos que avanzar en el tema de diseño de forma, la CCI está trabajando en un tema de educación y propuestas que ilustran cómo deberá realizarse una contratación efectiva. Las normas hoy son débiles frente al manejo fiscal de los recursos destinados para cierto tipo de obras.

### **¿Han pensado ustedes explorar la media y pequeña empresa?**

Mundial está explorando estos mercados ante todo colocando la parte de la suscripción como premisa, es decir conocer al afianzado, lo que nos asegura que la ejecución del contrato se va a llevar a cabo,

**Juan Enrique Bustamante Molina**  
Presidente Mundial de Seguros



Tecnológicamente la compañía está haciendo muchos esfuerzos para llegar a modelos matemáticos para colocación de cupos y hacer más ágil la colocación de pequeños negocios.

### ¿Qué proyectos se gestan para el futuro de la Compañía?

Mundial tiene unos retos muy interesantes, el tema de tener una red como la que tenemos para el SOAT, nos plantea el desafío de fortalecer la compañía, saber que otro tipo de seguros vamos a colocar a través de esta. Queremos explorar nuevas líneas de negocio con los mismos canales y especializarnos en ello.



#### Jesús Urdangaray López

Presidente Segurexpo

Con más de 18 años de experiencia en el sector asegurador, es Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Oviedo, España, cuenta con diversos estudios de post-grado en el ámbito del análisis financiero y del seguro.

Empezó como analista en las áreas de riesgos de entidades financieras como el Banco Popular Español y Abbey National Bank (en la actualidad del grupo Banco Santander), para luego integrarse al Grupo Cesce, donde llegó a ser Director General Adjunto y miembro del Consejo de Administración de este en México.

### Como expertos en seguros de crédito de exportación y dada su experiencia en México ¿qué puede aprender Colombia sobre este tema?

Hoy en día el seguro de crédito es uno y curiosamente el ramo que más se ha desarrollado ha sido el doméstico, porque lógicamente el número de transacciones económicas entre las empresas es mucho mayor a nivel interno que a nivel de exportación.

En el aspecto técnico es una herramienta fundamental porque protege contra la ocurrencia de riesgos financieros y genera un servicio integral porque ayuda a la empresa exportadora a conocer los mercados donde quiere incursionar, donde lo acompaña seleccionando el riesgo, conociendo clientes potenciales y si finalmente existe algún problema para la cancelación de la factura, la aseguradora está ahí para prestarle un servicio en gestiones de cobranza y llegado el caso, indemnizar.

### ¿Cómo ha afectado el tema de las exportaciones con Venezuela directamente al negocio?

Evidentemente ha habido una situación problemática que ha afectado a los exportadores colombianos y se han producido un número elevado de pagos, situación que obligó a paralizar la cobertura de exportaciones, sin embargo recientemente el Gobierno de Venezuela autorizó pagos por cerca de 800 millones de dólares y todo eso se va canalizar a través de Segurexpo.

### Hablemos un poco del tema de cumplimiento dadas las circunstancias que se presentaron recientemente ¿cómo ve el desarrollo de este seguro en Colombia?

El seguro de cumplimiento en Colombia está bien desarrollado, no es el mercado más grande de Latinoamérica pero sí es uno de los más importantes, pero definitivamente se ha visto afectado con todos los problemas, por los episodios de corrupción, impactando

a todos los agentes que están involucrados en esas operaciones.

El seguro de cumplimiento es una herramienta de apoyo al desarrollo de la infraestructura del país, tal vez ahora atraviesa una situación de inconformidad por falta de conocimiento y porque eventos relacionados con el sector público en ocasiones desafortunadamente están sujetos a una cierta sospecha, pero entiendo que es un tema que se debe superar con el tiempo, proporcionando información y conocimiento sobre este seguro.

### **El pago de este siniestro en Bogotá ¿cómo afectó las finanzas de Segurexpo?**

El pago del siniestro de la ciudad ascendió a 69 mil millones de pesos. Con el apoyo de los accionistas y de los reaseguros contratados, la situación patrimonial de Segurexpo no se vio afectada. Con ello, demostramos la afectividad de los seguros, la solvencia de la compañía, el apoyo de sus accionistas y la confianza de los reaseguradores.

### **¿Por estas y otras circunstancias el costo del reaseguro se ha incrementado?**

El costo del reaseguro ha subido como consecuencia de la crisis financiera, pero el apoyo del reaseguro al negocio de cumplimiento en Colombia, no se ha visto afectado. Y en nuestro caso gracias al respaldo que tenemos del grupo Cesce y su músculo financiero y al reasegurador se nos ha permitido atender al mayor siniestro en Bogotá y considerar la confianza para conseguir mejores condiciones de reaseguro ahora.

### **¿Cuál es la estrategia que usted trae para Segurexpo para los próximos años?**

Este año podemos considerarlo como el inicio de una nueva etapa potencial, donde el negocio del crédito pueda situar a Segurexpo como referente del mercado porque el grupo Cesce al que pertenecemos lo es a nivel mundial y a nivel de cumplimiento enfocarnos en mejorar todo lo necesario para que el servicio que prestemos sea adecuado y seamos conocidos porque prestamos un servicio extremo.

### **¿Qué mensaje le deja usted a sus competidores?**

El mensaje que le dejamos a los competidores es que Segurexpo está en el mercado, que iniciamos una nueva etapa, que no sería lo más adecuado que todos quisiéramos comernos la misma torta, que hay para todos y hay que competir aprovechando la experiencia, con servicio e innovación.

**Jesús Urdangaray López**  
Presidente Segurexpo

