

Incrementar la penetración del Seguro de Vida:

tarea vigente

Por:

Angélica María Sánchez

Analista de Medios y Comunicaciones

FASECOLDA

La llegada del 2013 trajo consigo el relevo de Armando Zarruk, quien se desempeñaba como Director de Actuaría y Cámara de Vida y Personas de Fasescolda.

Este matemático de la Universidad Nacional, con una maestría en Ciencias Actuariales de Georgia State University, se despide del gremio y entra a MetLife como Vicepresidente de Actuaría y Suscripción.

La presente entrevista recoge algunas de las experiencias vividas en su paso por la entidad y su punto de vista con respecto al presente y futuro del sector asegurador colombiano.

¿A su juicio, cuál es la importancia del gremio en la industria de seguros?

El gremio es fundamental porque mucha de su gestión se ve reflejada en decisiones que impactan en el largo plazo, no sólo las compañías de seguros, sino también al público en general. De un lado, Fasescolda participa en la revisión y seguimiento de los cambios normativos, como leyes o decretos particulares, y este tipo de

participación y representación puede aportar mucho y es importante para el sector. También quiero destacar a la agremiación como un generador de conocimiento. La centralización de información y los estudios técnicos que se hacen, son de gran utilidad las compañías. Adicionalmente, si bien las compañías cuentan con personas altamente capacitadas, considero que la gestión que se hace al reunir las para que compartan experiencias y discutan temas de coyuntura, así como traer a expertos internacionales, es algo supremamente valioso y ayuda a enriquecer la visión local.



Armando Zarruk

¿Cuál fue el reto más importante que tuvo que enfrentar en Fasecolda?

Yo creo uno de los retos más importantes tuvo que ver con la ley 1438 de reforma a la salud. A raíz de la crisis en salud y la declaratoria de emergencia social a finales de 2009, se empezaron a adelantar una serie de iniciativas regulatorias que en algún momento limitaban

explícitamente los planes voluntarios de salud, incluidas las pólizas que ofrecen las aseguradoras. Era clara para nosotros la importancia de incentivar este tipo de productos, no sólo porque liberan recursos del sistema público que se pueden destinar a las poblaciones menos favorecidas, sino también porque ayudan a desarrollar el mercado, por ejemplo, introduciendo tecnología e incentivando la investigación en salud que después se transfiere al sistema público. Creo que poco a poco el Gobierno ha venido entendiendo la importancia de los productos voluntarios de salud en todo el sistema, y esto quedó reflejado no únicamente en la ley 1438, sino también en la reforma tributaria. Fue una experiencia enriquecedora que requirió de esfuerzo y disertación, y que también sirvió para consolidar el comité de salud.

¿Su percepción de la labor del gremio cambió del antes al después de Fasecolda? ¿Por qué?

Antes había participado en el gremio a través de reuniones puntuales, pero no lo veía tan importante para la industria como ahora. Cuando entré a ser parte de él, pude comprender que a través de Fasecolda es factible proponer y ejecutar acciones de alto impacto, y creo se puede trabajar más para que en todos los niveles de las compañías de seguros, se conozca mejor la labor que se hace y se utilice en mayor medida los servicios que el gremio presta.

¿Cuáles son los retos que deben enfrentar los ramos de Vida y Personas en Colombia?

Para mí el principal reto de los seguros de vida y personas es incrementar la penetración localmente. Nuestras cifras aún son bajas cuando se comparan con países similares de la región y esto puede estar asociado a una baja cultura del seguro. Debo destacar que Fasecolda ha venido realizando campañas para que las personas conozcan mejor los beneficios de un seguro de vida, y es importante continuar y fortalecer este tipo de iniciativas. También es relevante que las personas sepan que los

beneficios de un seguro no sólo se activan cuando alguien fallece, sino que las compañías desarrollan muchos productos con beneficios que se pueden redimir en vida, asociados por ejemplo a la ocurrencia de la invalidez o de una enfermedad grave.

Por las nuevas condiciones económicas, también hay retos importantes asociados a las bajas tasas de interés, y en el corto plazo, cambios regulatorios como un nuevo régimen de reservas o de solvencia, que pueden generar requerimientos de capital.

¿Cómo enriquece su paso por Fasecolda la labor que desempeña en su nuevo trabajo?

El paso por Fasecolda me ayudo a desarrollar y potenciar ciertas habilidades que son muy importantes en mi nuevo cargo. En general, los actuarios somos conocidos y respetados por el conocimiento técnico; sin embargo, no es un secreto que aún nos falta desarrollar habilidades de comunicación que faciliten la interrelación con otros públicos. Creo que es importante generar consensos y entender los diferentes puntos de vista, y esto es algo que está en el día a día del trabajo gremial. El estar constantemente en contacto con entidades del Gobierno, así como con los directores e integrantes de otras cámaras técnicas de las diferentes compañías, me ayudó a adquirir una visión más amplia del sector. En verdad valoro mucho la experiencia en Fasecolda y creo que parte de ese aprendizaje es precisamente lo que me permite ahora participar en las decisiones estratégicas de MetLife.

¿Qué aprendizajes le deja haber trabajado con personajes de talla nacional como Roberto Junguito?

Son muchas las cosas que se pueden aprender trabajando con el Dr. Junguito y una de las principales es comprender la importancia de hacer del gremio una organización que mientras defiende los intereses



Armando Zarruk

» Son muchas las cosas que se pueden aprender trabajando con el Dr. Junguito y una de las principales es comprender la importancia de hacer del gremio una organización que mientras defiende los intereses legítimos de un sector, mantiene la premisa de que dichos intereses no pueden menoscabar el interés general.

legítimos de un sector, mantiene la premisa de que dichos intereses no pueden menoscabar el interés general. Me parece que esto es algo que las compañías de seguros también han comprendido y que ven como una ganancia global a largo plazo. Considero importante destacar el interés del Dr. Junguito por lo técnico y lo académico, ya que gracias a esto, el gremio se ha consolidado como un interlocutor válido ante los diferentes públicos de interés, en una industria altamente especializada.

Invitado

¿Qué va a extrañar de Fasecolda?

En Fasecolda es posible participar en discusiones académicas sobre temas de coyuntura de los diferentes ramos, así como aspectos macro a nivel nacional e internacional. Voy a extrañar esas reuniones que me permitían enriquecer la concepción que se tiene de la industria y verla desde diferentes ángulos. Es un ambiente muy profesional y de colegaje, no sólo con todas las personas de Fasecolda, sino también de las compañías. Obviamente me harán falta los partidos

de fútbol contra nuestros eternos rivales del piso 11, a quienes envío el más fraterno saludo.

Un mensaje final...

Me voy de Fasecolda con los mejores recuerdos por haber podido compartir con personas valiosas que aportaron día a día a mi desarrollo profesional y personal. También es grato saber que algunas cosas de las que se hicieron, tienen un impacto significativo en la industria en general. Me llevo invaluable enseñanzas y agradezco a todos quienes fueron partícipes en este proceso.

¿TU SEGURO DE VEHÍCULO
TE DA MÁS?

Autos | **sura** 
TE ACOMPAÑA

Con un Seguro de autos de SURA tienes
MÁS CAMINOS POR DESCUBRIR.

Con nosotros podrás contar con:

- **ASESORÍA DEL EXPERTO AUTOS SURA, REVISIÓN DE VIAJE Y ACOMPAÑAMIENTO EN COMPRA Y VENTA DE VEHÍCULO***
- **REVISIÓN TÉCNICO MECÁNICA SIN COSTO***

Compruébalo **llamando al #888** desde celular o contacta a uno de nuestros asesores profesionales. Para más información visita www.sura.com/autosura

* Aplica para la póliza de Plan Autos Global de SURA de acuerdo con las condiciones de la póliza.

