

FINANZAS Y MERCADOS

EFG Wealth Management

LA COMPAÑÍA ARRIBÓ A CHILE HACE 19 MESES

Reale Seguros: “Esperamos crecer al menos 10 u 11 veces lo que crezca el mercado este año”



VERÓNICA ORTIZ

■ Los máximos ejecutivos de la aseguradora de origen italiano realizan una evaluación desde su llegada a Chile y cuentan los planes de negocio en el país y la región.

POR CONSTANZA RAMOS T.

En junio de 2017 aterrizó en Chile Reale Group, compañía de seguros que nació en Italia hace 190 años y que mantiene operaciones hace 30 años en España.

Nuestro país es su primera incursión fuera de Europa y a 19 meses desde su llegada, el balance es muy positivo.

En entrevista con DF, Ignacio Mariscal (IM), CEO de Reale Seguros España, junto a Oscar Huerta (OH), y Eduardo Couyoumdjian (EC), director general de Reale Seguros y director general para Chile, cuentan su visión del mercado local y afirman que la aseguradora tiene planes de expansión en Latinoamérica.

Respecto al crecimiento de la compañía, señalan que esperan crecer al menos 10 u 11 veces lo que vaya a crecer el mercado.

—¿Cómo evalúan el año pasado?

—IM: Hemos tenido un 2018 excelente, estamos súper satisfechos con el desempeño y el desarrollo de la

compañía. El año pasado fue un año de muchos cambios y de muchísima evolución para la compañía. En términos generales, más allá de las cifras, el posicionamiento de la empresa en el mercado, especialmente la respuesta de los corredores, por la propuesta de valor que hemos traído a Chile, ha sido muy positivo. Hemos contado con el apoyo de un número elevadísimo de corredores, lo que nos ha permitido alcanzar cifras de negocio que han superado las expectativas que teníamos; un 21% sobre el presupuesto de ventas.

—¿Cómo han logrado este desarrollo?

—EC: Lo hemos logrado posicionando no sólo a la compañía como un actor nuevo del mercado con una propuesta distinta, de servicio, de cercanía hacia el cliente, sino que tenemos un modelo de atención totalmente diferenciado del resto, mucho más rápido, más cercano, que realmente da una solución al cliente versus ser meramente un indemnizador como compañía de seguro.

—En términos de cifras ¿cuánto han crecido?

—IM: A nivel de grupo el año pasado fue un año extraordinario. Estamos casi en 5 mil millones de euros de primas y hemos saltado en casi 1.000 millones de euros en los últimos tres años.

—¿Qué planes de negocio tienen para este año?

—OH: A nivel local queremos continuar con la expansión. La semana pasada inauguramos una oficina en Viña del Mar y este año queremos alcanzar la zona centro-sur en Concepción y Talca. Aspiramos a ser una de las cinco compañías más grandes en el futuro y en el mercado regional queremos estar entre las tres primeras.

—EC: Desde el punto de vista operativo, seguiremos con procesos de innovación, también automatización de procesos para poder ir satisfaciendo las necesidades de los intermediarios principalmente, en los tiempos de emisión, en la calidad de la emisión y tiempo de respuestas. También pretendemos la integración completa

Ahora que en el proyecto de Chile estamos muy cercanos al objetivo que teníamos, estamos empezando a ver otros mercados y la meta sería estar en uno o dos países más de aquí a dos años. Los países interesantes son Colombia, Perú y Uruguay”.

“A nivel de grupo el año pasado fue un año extraordinario. Estamos casi en 5 mil millones de euros de primas y hemos saltado en casi 1.000 millones de euros en los últimos tres años”.

de todos nuestros sistemas operativos desde el punto de vista contable, de emisión y de siniestro.

—¿Y en Latinoamérica?

—IM: También queremos expandirnos. Ahora que en el proyecto de Chile estamos muy cercanos al objetivo que teníamos, estamos empezando a ver otros mercados y la meta sería estar en uno o dos países más de aquí a dos años. Los países interesantes son Colombia, Perú y Uruguay.

—¿Cuál es su meta de crecimiento?

—OH: Al menos 10 u 11 veces lo que vaya a crecer el mercado este año. Somos una compañía muy joven y todavía estamos en la etapa de inversión. Apostamos a tener un crecimiento sano y sostenible, pero que sea fuerte en estos primeros años.

—¿Cómo ven la industria en general en Chile?

—OH: Siempre ha sido competitiva y este año la industria se pondrá un poco más, porque están entrando al menos un par de nuevas compañías, que nos están siguiendo los pasos. Es un mercado bien profesional que afortunadamente crece. Además, se suma la legislación y regulación tremendamente transparente que permite una competitividad muy clara, con lo que podemos trabajar de manera ordenada mirando hacia el futuro.

—¿Cómo están viendo los cambios que se vendrán en materia de normativa?

—EC: Los grandes desafíos vienen desde las nuevas normativas que vienen a nivel internacional de supervisión basada en riesgo, pero son regulaciones que afectarán al mercado completo y permitirán una mejor solvencia y garantía. Estamos expectantes a lo que pueda pasar en la parte regulatoria, tenemos la fortuna de pertenecer a un grupo internacional europeo que ya tiene implementada gran parte de estas normas con lo que estamos absolutamente preparados para la implementación de este tipo de regulación.

—IM: Todo este tipo de normativas, son de una maduración muy lenta. En Europa, por ejemplo, la primera fecha que se puso para entrar en Solvencia II se tuvo que posponer porque son procesos. La aplicación real y material de todo esto, suele tener maduraciones lentas lo cual implica retrasos entre uno y tres años de lo que inicialmente el legislador pone sobre la mesa.