

BRAND CORNER

WWW.DF.CL

Patrocinado por **REALE SEGUROS**

En medio del estallido social, la empresa sorteó los obstáculos de un complejo cuarto trimestre el año pasado y, de esta manera, un reforzado plan con foco en el cliente le permitió cerrar 2019 creciendo 46% respecto a 2018. Este año la compañía planea seguir reforzando su estrategia de servicio, considerando los positivos resultados que le ha traído, junto con abrir nuevas sucursales en Temuco y Talca durante el trimestre en curso.

Oscar Huerta,
director general de Reale Seguros en Chile



REALE SEGUROS ANOTA OTRO AÑO POSITIVO PESE A COMPLEJO ESCENARIO ECONÓMICO

En junio de 2017, el grupo italiano Reale hizo su ingreso al mercado latinoamericano con la apertura de su aseguradora en Chile. Y a casi tres años de aquel hito, el balance de la empresa sigue siendo sobresaliente, mostrando un crecimiento del 46% al cierre de 2019, según datos de la compañía. Además, en la empresa acotan que sobre la base cifras propias y de datos de mercado recabados por la Asociación de Aseguradoras de Chile (AACh), al término del año pasado Reale Seguros tenía el 2,1% de participación en el total del mercado de seguros generales.

Aunque el estallido social que se desató en octubre pasado significó un remezón fuerte para todos los sectores económicos, el director general de Reale Seguros en Chile, Oscar Huerta, explica que lograron sortear la ola positivamente, especificando que “sin el impacto de los siniestros derivados del estallido social hubiéramos terminado en beneficios como los planeados. No obstante, pudimos cerrar con una cifra muy positiva y apenas dos puntos bajo lo planificado”.

El ejecutivo detalla que cuando la compañía llegó a Chile, invirtió 55 millones de euros destinados a abrir sucursales, oficinas, a incorporar un buen equipo de colaboradores, nuevos productos y líneas de negocios, junto con “dar a conocer la marca y el modelo de servicio de excelencia reconocido en mercados tan maduros como el español y el italiano”.

Añade que particularmente en

2019 “no fue necesario” inyectar recursos adicionales para los planes futuros por cuanto “nos enfocamos en desarrollar la empresa con el capital que ya teníamos disponible, concentrando nuestros planes en la apertura de nuevas sucursales y oficinas, así como también nuevos productos y líneas de negocio”. Tal estrategia, acota Huerta, les permitió cerrar 2019 “con una facturación de 2,237 millones de UF”.

Efectos de la crisis social

2019 tuvo un fin de año complejo y para 2020 el Banco Central prevé un crecimiento del PIB menor al 1% a consecuencia, además, de la situación provocada por el coronavirus.

Sin embargo, el estallido social impactó en menor medida a Reale Seguros, comenta el director general de la compañía en Chile. “Esperábamos terminar con una cifra positiva en torno a los US\$ 500 mil y hemos finalizado con la misma cifra pero en negativo, es decir, medio millón de dólares abajo por el impacto de los graves problemas de movilidad a la población en general, y a nuestro equipo en particular, así como un aumento de la demanda de prestaciones y servicios por siniestros, ponerse al día en el pago del seguro o, simplemente, por el alza de la demanda de seguro ante la situación de violencia y descontrol”, explica.

Huerta agrega que la compañía estuvo plenamente operativa 24/7 durante todo el período de contingencia, lo que fue “un espaldarazo

importante de cara al mercado, porque hemos estado en el momento que más nos necesitaban nuestros corredores y clientes”.

El ejecutivo especifica que los seguros de autos junto con los programas de incendio y terremoto en las carteras hipotecarias, eran los productos más demandados, pero que en medio de la contingencia aumentó el interés de las PYME en adquirir coberturas para proteger su negocio, bienes que “tenían un índice de aseguramiento muy bajo”.

Proyecciones

Para este año Reale Seguros pretende enfocar sus esfuerzos en infraestructura, tecnología y talento, además de invertir “para seguir reforzando lo que nos ha diferenciado del mercado: nuestro modelo de servicio”.

En ese contexto, Huerta puntualiza que planean abrir una nueva sucursal de atención al cliente en Santiago y otras en Talca y Temuco que estarán operativas en este primer trimestre. Estas oficinas, además de entregar servicios de venta, también se encargan de solucionar los problemas de los clientes y así evitar ciertas gestiones engorrosas que consumen tiempo y dinero.

“Allí podemos hacer la evaluación de un auto, por ejemplo, y entregar otro de reemplazo. También poseemos un call center propio que funciona los siete días de la semana, durante las 24 horas. Nuestros trabajadores se encargan de prestar ayuda en una emergencia, como enviar una grúa propia de la

“La compañía estuvo plenamente operativa 24/7 durante todo el período de contingencia -post estallido social- y eso ha sido un espaldarazo importante de cara al mercado, porque hemos estado en el momento que más nos necesitaban nuestros corredores y clientes”, comenta Oscar Huerta, director general de Reale Seguros en Chile.

compañía”, aclara Huerta.

Con esta estrategia, que apunta a reforzar el compromiso con los clientes, es que la firma espera crecer en torno al 30% en 2020.

Un crecimiento que se enmarca en nuevos requerimientos tras el 18 de octubre, como limitantes de ciertas coberturas de riesgos políticos y terrorismo, mayores deducibles y tasas mínimas en dichas coberturas. Exigencias que, según explica Huerta, provienen de los reaseguradores internacionales que han asumido la mayor parte de los “elevadísimos costos de los siniestros derivados de la violencia generada por el estallido social”.

Todo aquello, dice el ejecutivo, “unido al incremento de los costos de repuestos de autos -importados y afectados por el alza del dólar-, deriva en aumentos de precios de los seguros, que harán crecer al mercado por sobre la economía en general, y a pesar de la reducción en la demanda e inversión y el aumento del desempleo.

A mediano plazo, la empresa planea lanzar productos para motos, transporte marítimo, cascos y seguros de nicho para personas con coberturas y servicios especiales.

Facebook
<https://www.facebook.com/BrandCornerDF>
Twitter
https://twitter.com/DF_BrandCorner

Facebook
<https://www.facebook.com/RealeSegurosChile/>
LinkedIn
<https://www.linkedin.com/company/realeseguros/?originalSubdomain=cl>

