

REALE SEGUROS ENTRA EN RENTABILIDAD Y EN MEDIO DE COMPLEJO ESCENARIO ECONÓMICO ANALIZA LO QUE VIENE PARA EL PAÍS

Lo cumplieron tal como estaba escrito en su plan estratégico inicial y eso es lo que más destaca Oscar Huerta, director general de la firma en Chile, porque las condiciones estaban dadas para que no ocurriera: primero, el estallido social a pocos meses de haber iniciado operaciones; y después una pandemia. "Nada de eso se nos pasó por la mente cuando armamos el plan. Aún así cumplimos", dice el ejecutivo.

Cinco años y medio han pasado desde que el grupo italiano Reale ingresó al mercado latinoamericano con la apertura de su aseguradora en Chile y cumplimiento del primer gran hito marcado en el plan de negocios inicial: llegar al breakeven en su quinto año de operaciones en el país. Al cierre de 2022 y con los 877 corredores con los que están produciendo, la firma tiene una penetración de 2,9% en el mercado total de seguros generales en Chile, donde 6,6% de la participación corresponde al segmento de autos y 1,4% se distribuye en otros ramos. La emisión de primas directas brutas registró un crecimiento de 21,4%, y en autos mantienen alrededor de 193 mil vehículos asegurados, más de 103 mil vehículos en flotas y colectivos y siguen creciendo en el segmento de vehículos individuales, con más de 89 mil unidades aseguradas.

Oscar Huerta, director general de la firma en Chile, admite que no ha sido un camino fácil. Dice que está tranquilo con los números, pero más allá de eso, destaca lo que la firma ha logrado construir en un contexto adverso e inesperado. "Más allá de lo cuantitativo, en lo cualitativo me parece muy relevante el posicionamiento que hoy tenemos en el mercado y en tan solo cinco años. Nuestros competidores nos respetan y nos reconocen como una compañía que ha hecho bien las cosas, que no

ha llegado reventando el mercado, y que además ha contribuido a elevar su estándar de servicios, cumpliendo con toda la normativa y sin haber hecho competencia desleal, en un escenario que para nada ha estado exento de dificultades", sostiene Huerta.

-¿Qué fue lo más complejo de 2022?

-Varias cosas, pero la principal fue la delincuencia. Los gobiernos no se están dando cuenta que están perdiendo la batalla contra el crimen organizado, y hablo en plural porque no es solo cosa de esta administración, sino también de la anterior. Creo que las autoridades están tan metidas en sus conflictos y temas políticos que todavía no se han dado cuenta de que están perdiendo el país, y cuando el crimen organizado empieza a penetrar de la manera en que lo está haciendo, se empieza a generar una sensación compleja donde eventualmente habrá un punto de no retorno. Eso nos está afectando mucho en forma de grandes pérdidas que al final, si las sabemos gestionar, se convierten en más negocio, pero para los clientes es todo lo contrario y es muy duro, pues acaban pagando más por culpa de malas políticas públicas. También hay tensiones en el servicio y eso es una mezcla de cosas. Por un lado, está la alta rotación laboral, algo que está ocurriendo en todas las industrias como consecuencia de la pandemia. Por otro lado, los talleres están cerrando como consecuencia de las políticas que están ahogando a



Oscar Huerta,
director general de
Reale Seguros en
Chile

las pymes. Y a eso hay que sumar la escasez de repuestos, que es lo que más nos está afectando, mucho más que la siniestralidad.

-¿Cómo está impactando eso concretamente al rubro asegurador?

-Considerando que los plazos de espera son de entre dos y seis meses, el impacto es muy grande, porque es tiempo que el conductor pierde al estar sin su auto. Ante la opinión pública, el responsable de esto es la aseguradora, y eso no es cierto. Sí es cierto que tenemos la facultad de poder indemnizar al cliente, pero no queremos hacerlo porque eso es traspasarle el problema. Por eso quiero dejar bien claro es que no es

responsabilidad de las aseguradoras, sino del oligopolio que controla la importación de repuestos y de la mala política pública que no les exige que haya transparencia en los precios y en la disponibilidad de los repuestos. Eso lo acaban pagando los clientes.

-Considerando ese escenario, ¿cómo evalúa lo que viene para 2023?

-Viene una economía complicada y continúa la incertidumbre, sobre todo asociada al proceso constitucional, que además creo que hoy no es lo prioritario para la ciudadanía, como sí lo es la seguridad pública y la inflación. En general, creo que las reformas estructurales que se están planteando son bienintencionadas y que este gobierno en particular tiene muy buenas intenciones, pero poco conocimiento y poca experiencia, lo que podría terminar en la destrucción de la inversión y del empleo, y por ende en el decrecimiento económico. Y todo eso, al final, redundará en una menor calidad de vida para los ciudadanos.

-¿Y cuál es su lectura sobre lo que viene para el rubro de seguros?

-Estamos viendo que la morosidad está aumentando y que la gente cada vez compra menos. De momento lo que están haciendo es comprar menos cobertura para abaratar los costos. Y así como vamos, lo que ocurrirá el año que viene es que la tasa de penetración de seguros bajará. Hoy se asegura uno de cada tres vehículos y creo que en 2023 no llegará ni al 30% porque habrá gente que no podrá pagar el seguro. Eso es malo para el país, pero afortunadamente este es un negocio bien resiliente, así que nosotros seguiremos haciendo nuestro trabajo.

Al cierre de 2022 y con los 877 corredores con los que están produciendo, la firma tiene una penetración de 2,9% en el mercado total de seguros generales en Chile.

Diario Financiero
<https://www.df.cl>

Web
www.reale.cl
LinkedIn
<https://www.linkedin.com/company/realeseguros/>

