

LA FÓRMULA DE REALE SEGUROS PARA ENTRAR EN RENTABILIDAD EN SU QUINTO AÑO DE OPERACIONES EN EL PAÍS

La compañía cumplirá una meta importante, y no muy usual en el mundo corporativo, siguiendo su plan estratégico inicial. Su director general dice que lo harán pese al escenario desafiante que se mantiene, con tasas de interés crecientes en base al fuerte aumento de inflación.

Han pasado casi cinco años desde que el grupo italiano Reale ingresó al mercado latinoamericano con la apertura de su aseguradora en Chile. Con el estallido social de octubre de 2019, la pandemia a inicios de 2020 y la crisis económica desencadenada desde entonces, ajustaron el camino a seguir para amortiguar los golpes. Pero algunos de los cambios que tuvieron que hacer a la estrategia inicial ayudaron a afinar una buena fórmula para que las metas que hoy están por cumplir sean muy similares a las que apuntaba el plan inicial. Por ejemplo, llegar al breakeven en su quinto año de operación en el país.

Al cierre de 2021, la firma logró una penetración del 6% del negocio objetivo de los 809 corredores con los que ya están produciendo. Eso se traduce en un 2,8% del mercado total de seguros generales en el país, donde la participación en el segmento de autos fue de 5,7%, y en un escenario que llevó al mercado automotor a registrar su segundo mejor año, cerca de igualar el récord de ventas de 2018, con un crecimiento de 60,6% en comparación a 2020, según datos de la Asociación Nacional Automotriz de Chile (ANAC).

El camino sigue desafiante, admite Oscar Huerta, director general de la firma en Chile, en un año que espera no esté definido por el "exceso de liquidez", producto de las ayudas gubernamentales y de los retiros excepcionales de los fondos de pensiones. "Lo que esperamos es que la actividad económica vaya de más a menos, junto con la inversión", dice.

-¿Qué estrategias hay detrás de los buenos resultados de 2021?

No ha habido muchos cambios en la estrategia en el último tiempo. Cuando partimos, lo hicimos con una estrategia clara de posicionarnos sobre todo en el canal tradicional intermediado por los brokers y corredores de seguros y en buena medida lo hemos logrado. Durante este último año, y a raíz de la pandemia, aceleramos un poco nuestros planes de apertura de otros canales de distribución, especialmente los digitales. Pero más del 90% de nuestro negocio se concentró en la distribución tradicional. Seguimos concentrados en nuestra cartera principal de productos, aunque hace unos pocos meses hemos empezado a vender un nuevo producto de casco marítimo. No ha habido cambios determinantes, pero sí tengo que destacar que nos hemos enfocado en mantener nuestros niveles de servicio y operatividad, lo que se traduce en la buena reputación que hemos ido construyendo tanto a nivel de corredores como hacia nuestros clientes finales. Además, tenemos un componente importante de flotas y eso apenas paró su actividad durante la pandemia.

-Así como en los últimos años la demanda de autos ha crecido significativamente en Chile, el robo de vehículos también. ¿Qué están haciendo al respecto?

-Tenemos una presencia importante en la Región Metropolitana, pero también en el norte del país. Eso nos llevó a ser de las primeras compañías en empezar a notar los efectos del incremento de la delincuencia. A principios del año pasado lanzamos un programa, que es independiente de la Ley Antipatronajes vigente desde 2019 y que creemos que es poco efectiva, porque al final lo que estipula es que el cliente puede exigir a su asegurado-



Oscar Huerta, director general de Reale Seguros en Chile.

-¿Cómo proyectan este año a nivel de actividad comercial en general?

-Nuestro objetivo sigue siendo crecer dos dígitos y bien por encima del mercado, porque todavía somos una compañía joven que no alcanza su masa crítica. Conforme a nuestro plan, a mediados de este año vamos a entrar en rentabilidad y alcanzar el breakeven, tal como estaba previsto para nuestro quinto año de operación, y esperamos terminar el año con resultados positivos. Todavía hay una fuerte actividad porque seguimos con mucha liquidez en las economías domésticas, derivada de los retiros de fondos de pensión y de las ayudas públicas. Ya sabemos que buena parte de eso se ha ido a consumo de bienes durables, entre ellos los automóviles que han registrado ventas récord. Actualmente el promedio de espera tras la venta de un auto es de tres a seis meses para su entrega, lo que quiere decir que todavía se están entregando autos que se vendieron en el último trimestre y por tanto, las ventas de seguros siguen fuertes. Pero la proyección es que si no hay más retiros, no debiera haber mucha más actividad comercial, al menos no una mayor a la que ya vimos, entonces las ventas de autos empezarán a caer. Para controlar la inflación van a seguir subiendo las tasas de interés y por tanto, la actividad económica irá de más a menos. Lo que esperamos es un crecimiento económico en torno al 2%, con una inflación elevada que superará el 8% a mitad de año y terminará entre el 6% y el 7%. Y en ese escenario, las ventas de seguros también irán de más a menos. En el mercado de generales estimamos que el año terminará en torno al 2% de crecimiento y ahí, nosotros esperamos crecer entre el 10% y el 12%.

ra un GPS gratuito para su vehículo, pero es él quien tiene que correr con los gastos de la instalación y monitoreo. Entonces este programa propio y exclusivo que creamos es para los clientes que tengan determinados modelos o vivan en determinadas zonas de mayor riesgo de robo, para que puedan recibir una instalación gratuita del dispositivo y recuperar el auto en caso de robo, sin que sin que tengan que pagar nada adicional. Nos ha ido muy bien: hemos conseguido instalar alrededor de 15 mil dispositivos concentrados mayormente en la Región Metropolitana, en Calama y en Antofagasta, que es donde la frecuencia de robo se ha disparado. Esto se enmarca dentro del trabajo de un equipo especializado en robo, que armamos exclusivamente para atender este tema, y con el que logramos recuperar un 37% de vehículos robados sin GPS. De los que tienen nuestro GPS exclusivo, recuperamos el 90%, sin considerar la Región de Antofagasta, donde los pasan a Bolivia sin mayor control.

En 2021 se vendieron 415.581 autos, según la ANAC. Fue el segundo mejor año para el sector, quedando cerca de igualar el récord de ventas de 2018, cuando se comercializaron 417.038 unidades. En ese escenario también se recuperó la venta de seguros, y Reale Seguros se posicionó con una participación de 5,7% en el segmento de autos.

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

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

