

QBE: CON LOS OJOS PUESTOS EN COLOMBIA

Angélica Sánchez, Analista de Medios y Comunicaciones.
Fasecolda



Izquierda: Nicolás Delgado, Presidente de QBE en Colombia. Derecha: John Neal, CEO Global de QBE.

John Neal, presidente global de QBE Insurance Group, visitó hace algunos días nuestro país para dar a conocer el nuevo rumbo que el grupo asegurador australiano dará a su operación.

Apertura de sucursales en las principales ciudades del país y la creación de nuevas líneas de negocio son algunos de los aspectos que hacen parte de la nueva estrategia de QBE Seguros para posicionar y fortalecer la empresa en Colombia. En entrevista para la revista Fasecolda, se refirió además a otros aspectos.

¿Cuál es la importancia de Colombia en la operación de QBE?

Después de Argentina, Colombia se ubica en el segundo lugar para la compañía en la región. El año pasado, el país aportó el 20% de la producción total de la compañía en Latinoamérica. De los 1 380 millones de dólares de primas que facturaron los 7 países que operan en la región, Colombia fue responsable de más de 242 millones de dólares. Esto nos indica que este es un buen país para estar, ya que cuenta con una economía estable, un mercado bien regulado, y altos índices de rentabilidad.



John Neal, CEO QBE Insurance Group.

Vemos en Colombia un increíble potencial, no solo por la solidez del sector, sino por la estabilidad y crecimiento de sus políticas macroeconómicas, las cuales han contribuido al impulso de la industria en el país.

¿Y cuál es la importancia de América Latina? ¿Cuáles son las metas?

En la actualidad, América Latina aporta el 8% de los ingresos del grupo, y pesa el doble que Asia. Latinoamérica es nuestro cuarto mercado, después de Norteamérica, Europa y Australia. La meta que tenemos es duplicar el tamaño del negocio en la región durante los próximos cinco años.

¿En qué se basa su estrategia de negocio?

Nuestra estrategia de negocio subyacente es la de mantener las operaciones en los mercados clave de seguros a nivel mundial y, en lo posible, ser un garante principal para las líneas de negocio y desarrollar las mejores tarifas y condiciones en los mercados en los que operamos.

La estrategia de QBE, diversificación por productos y exposición geográfica, es fundamental para gestionar nuestros riesgos de seguros y reaseguros, y ha sido un ingrediente vital en el éxito del grupo. Hemos desarrollado una cultura única que se basa en prácticas de gestión de riesgos y controles eficaces.

¿Cómo está estructurada la nueva estrategia para Colombia?

Pondremos en marcha un plan de expansión que busca ofrecer un mejor servicio en todo el país. Próximamente abriremos sucursales en Medellín y Cali, y para 2015 sumaremos a la expansión a Barranquilla y Bucaramanga. Así mismo, como parte de nuestra estrategia de diversificación, venimos desarrollando nuevas líneas de negocio para atender de manera integral las necesidades de aseguramiento de los colombianos.

¿Cuáles son los productos que QBE comercializa en nuestro país?

Actualmente, nuestro producto con mayor representatividad es el SOAT. A partir de ahora nos enfocaremos en la cobertura de riesgos comerciales para empresas pequeñas y medianas, como incendio, sismo y responsabilidad civil, atendiendo industrias como la minería y el transporte.

¿En cuáles otros pretenden incursionar en el futuro?

Sabemos que próximamente se pondrá en marcha un nuevo seguro obligatorio que deben tomar las firmas constructoras contra riesgos de deterioro de las estructuras; este busca proteger el patrimonio de los futuros compradores de casa nueva en Colombia. Sería una gran oportunidad, ya que podríamos ofrecer productos para asegurar la obra en desarrollo, la propiedad a futuro, y a los arquitectos, diseñadores y constructores en responsabilidad civil. Propiciaríamos una garantía completa.

¿Y los microseguros? ¿Y el seguro agropecuario?

Ambas líneas de negocio son muy importantes y están en auge. Son opciones que estamos examinando con cuidado, basándonos en experiencias que hemos tenido en otros países.

¿Planean adquirir alguna compañía local próximamente?

QBE se ha consolidado como una de las 20 principales compañías aseguradoras del mundo gracias, en parte, a su política de adquisiciones. Esto, sin duda, es algo que continuará en los próximos años, dado que la industria aseguradora global se encamina hacia una mayor concentración. Así que es muy probable que lo hagamos; no solo aquí, sino en toda la región.

¿Y qué características buscan ustedes en las compañías a adquirir?

➔ El crecimiento de QBE, a nivel nacional e internacional, es un ejemplo de éxito; fue fundada en 1886 y desde entonces ha desempeñado un papel significativo en la historia comercial de Australia. Con el pasar de los años, se ha consolidado como una de las 20 principales aseguradoras y reaseguradoras en todo el mundo.

Buscamos que tengan habilidades en las áreas de producto que nosotros deseamos explotar en Colombia, que cuenten con un eficiente esquema de canales de distribución y que, por supuesto, admiremos su cultura organizacional y su desempeño.

¿Cuál ha sido el impacto de la crisis económica europea en las ganancias del grupo?

Los últimos cinco años han sido bastante desafiantes, pero sin duda las aseguradoras se han visto menos afectadas que los bancos, gracias a su solidez. El impacto se ha visto reflejado en menores retornos de inversión y por eso hemos sido muy cuidadosos en diseñar los precios de los productos, decidir en dónde invertimos y avanzar en el desarrollo tecnológico, que siempre es importante.

¿Cuál es el objetivo global en un futuro cercano?

Nuestro objetivo es hacer crecer el negocio a través de nuestras redes y con la adquisición de empresas de seguros, fortaleciendo los portafolios y los equipos de suscriptores que cumplen con nuestros criterios de rentabilidad mínima. 