

COLOMBIA: MOTOR DE CRECIMIENTO DE MUNICH RE

Angélica María Sánchez, Analista de medios y comunicaciones
Fasecolda

Matthias Marwege, director de Munich Re para España, Portugal, Latinoamérica y el Caribe; Andreas Moser, Client Executive Latinamerica, y Rolf-Dieter Krahmer, gerente general de Munich Re Colombia, estuvieron de visita con ocasión de la remodelación y ampliación de las instalaciones de Munich Re en nuestro país.

En dialogo para la revista Fasecolda, argumentaron el fortalecimiento de su presencia e informaron que, con esta inversión, la reaseguradora reitera su mensaje de confianza y permanencia en el país, acercándose a los 35 años de estar operando de manera ininterrumpida en Colombia.

¿Cuál es la visión de la compañía con respecto al panorama que ofrecen Colombia y Latinoamérica actualmente?

Andreas Moser: Desde 1980, año en el cual establecimos aquí nuestra oficina, hemos estado apostándole a Colombia, y hemos visto un crecimiento importante en la economía del país, que nos favorece para el desarrollo a futuro. Apoyamos con nuestros productos de reaseguro el progreso del país y lo protegemos de sus riesgos más importantes.

Matthias Marwege: Nuestro objetivo siempre será participar en el desarrollo económico y contribuir con el crecimiento de los mercados de seguros y reaseguros en Latinoamérica. Gracias a nuestra estrategia a largo plazo en la región, Munich Re ha estado haciendo negocios por décadas y cuenta con seis oficinas en ella. Actualmente, podemos ver los frutos de los esfuerzos realizados en años anteriores.

¿Cuál es el objetivo de la modernización de sus oficinas?

Andreas Moser: La oficina se amplió y remodeló por varias razones; la principal es porque hemos decidido conformar una nueva gerencia regional para el ajuste de siniestros en Colombia, que responderá por toda Suramérica, excluyendo a Brasil. Sabemos que en el negocio del reaseguro el momento de la verdad es



Ricardo Pérez, Matthias Marwege, Andreas Moser, Rolf-Dieter Krahmer

cuando ocurre un siniestro, y esto requiere de todo un servicio que permita entender la situación para responderle al cliente cuando lo necesite.

Además, vemos la oportunidad de estar acompañándolos no solo en el momento del desastre, sino desde antes, ya que el conocimiento que se gesta y se madura es muy valioso, tanto para nuestras áreas de suscripción como, por supuesto, para nuestros clientes.

Rolf-Dieter Krahmer: Esta es una oficina que crece porque así lo amerita un país que crece en la región, porque así lo exigen nuestros clientes, quienes necesitan ser atendidos de una manera rápida, eficiente y, sobre todo, en un ambiente amigable de negocios. A nuestro ya conocido equipo de profesionales se han incorporado nuevos colegas provenien-

tes de diferentes países, que con experiencias muy valiosas enriquecerán nuestra presencia en el país y en la región. La filosofía de Munich Re es estar tan cerca de los clientes como sea posible y por eso en nuestras nuevas instalaciones hacemos uso de tecnologías vanguardistas y las aprovechamos para generar impacto en la forma como se hacen negocios.

Contamos con cuatro salas de reuniones, un working coffee para empleados y clientes, y diferentes espacios nuevos que favorecen la interacción. Pero no todo tiene que ser trabajo, hemos incorporado al nuevo diseño algunas obras de arte de reconocidos artistas colombianos y hemos designado nuestras salas con nombres alusivos a varias regiones del país.

Hablando de temas locales, ¿cómo puede llegar a respaldar Munich Re a constructores, propietarios y



aseguradores si se concretara la iniciativa del seguro decenal?

Rolf-Dieter Krahmer: Si este tema llegara a materializarse, Munich Re cuenta con toda la experiencia de haberlo trabajado y sacado adelante favorablemente en países como Francia y España. Colombia requiere de esta cobertura, y los hechos recientes lo han demostrado. Sin embargo, para lograrlo es definitivamente necesario generar condiciones técnicas y mecanismos de control que lo hagan viable.

Andreas Moser: Esta cobertura requiere de reaseguro, debido a que es una acumulación muy grande de riesgo. Si el producto resulta técnicamente adecuado, podemos apoyar.

Colombia es un país rural, ya que el 94,4% de su territorio se encuentra en el campo. Ante esta realidad, y ante sucesos catastróficos como el fenómeno El Niño de 2010, ¿le interesaría a Munich Re incursionar en el reaseguro agropecuario?

Matthias Marwege: Normalmente, los sectores que protegemos son los que representan riesgos patrimo-

niales, de infraestructura y catastróficos. Para la protección del campo, el desafío está en crear condiciones adecuadas que cubran al sector agropecuario en su totalidad; es decir, a pequeños y grandes productores, y que fomenten un desarrollo sostenido del sector, no solo para Colombia, sino también para otros países.

Como empresa, tenemos especialistas dedicados a trabajar en este aspecto, que resulta bastante complejo, entre otras cosas, porque la información disponible con respecto al clima y a las condiciones de los suelos debe ser muy completa y muy específica para cada país. En este sentido, sería necesario trabajar de la mano del Gobierno.

¿Cómo impacta la adopción de Solvencia II en los mercados de seguros de Latinoamérica?

Matthias Marwege: El tema de la regulación está cambiando el entorno de actuación de las compañías de seguros y reaseguros, y vemos una tendencia casi mundial de cambio de estándares. Dentro de poco entrarán en vigor las reglas de Solvencia II en Europa, lo cual repercutirá sin duda en regiones como América

➔ Hemos decidido conformar una nueva gerencia regional para el ajuste de siniestros en Colombia, que responderá por toda Suramérica, excluyendo a Brasil.

Latina. Esta es una gran oportunidad para que el sector pueda seguir creciendo y profesionalizándose. Nosotros como empresa apoyamos esta nueva regulación.

¿Qué ha representado la liberalización del mercado de seguros en Colombia para Munich Re?

Matthias Marwege: Gracias a la liberalización de la economía colombiana, de la firma de diferentes tratados de libre comercio y de los acuerdos que se derivan de la Alianza del Pacífico, las necesidades de los clientes cambian y la oferta también. Este es un gran reto y una gran oportunidad de incrementar nuestro número de clientes y de ofrecerles la confianza y el respaldo que Munich Re brinda permanentemente. 



www.cuidatequeyotecuidare.com



ridsso.com

al cuidado

Realizar pausas en tu trabajo te da energía y mejora tu bienestar.

Cuidarte es lo más importante.



ARL | **sura** 