

Seguros Confianza y Swiss Re Corporate Solutions: **una familia que crece**

Angélica Sánchez, Analista de Medios y Comunicaciones
Fasecolda

Luego de que la Superintendencia Financiera de Colombia avalara la compra del 51% de la Aseguradora de Fianzas Confianza, por parte de la filial Corporate Solutions de la compañía suiza de reaseguros Swiss Re, Michel Liès, CEO del grupo, y Agostino Galvagni, CEO de Swiss Re Corporate Solutions visitaron nuestro país para celebrar el primer año de esta alianza.

Swiss Re Corporate Solutions hace parte del Grupo Swiss Re, uno de los más grandes líderes de reaseguro a nivel mundial. Esta filial ofrece opciones de aseguramiento de alta calidad a corporaciones multinacionales medianas y grandes. Su oferta incluye transferencia de riesgo estándar y programas en diferentes líneas de negocio, con soluciones altamente personalizadas, adaptadas a las necesidades de cada cliente.

Esta división presta servicios a clientes de más de 40 oficinas en todo el mundo y está respaldada por los casi 150 años de experiencia, capacidad significativa y la fortaleza financiera del Grupo Swiss Re.

Michel Liès, habló con la Revista Fasecolda sobre su experiencia y proyectos en el país.

¿Por qué Swiss Re Corporate Solutions escoge a Seguros Confianza para llevar a cabo este proyecto?

Precisamente por la confianza que tenemos en el liderazgo de esta entidad y por su solidez. Esta compañía de origen familiar y creada hace 36 años tiene un gran respaldo técnico y un conocimiento particular de ciertos productos con los cuales podemos ampliar y mejorar el servicio a nuestros clientes. Nuestras razones de ser son complementarias y se pueden aprovechar.

➔ Esta compañía de origen familiar y creada hace 36 años tiene un gran respaldo técnico y un conocimiento particular de ciertos productos con los cuales podemos ampliar y mejorar el servicio a nuestros clientes.

Swiss Re tiene más de 100 años de presencia en América Latina y más de 50 en Colombia. Esto nos hace conocer muy bien el mercado y la dinámica de la región. Este es el continente del presente y del futuro, y aquí Colombia juega un papel sumamente importante.

Haber conseguido esta unión es un éxito, pero significa un mayor éxito el crecimiento a futuro no solo nuestro, sino de nuestros clientes.

¿Cuáles son los proyectos que esta gran alianza plantea para el país?

Queremos ampliar con innovación la oferta que actualmente Confianza brinda a sus clientes. Nos parece muy interesante la nueva ola en infraestructura que está experimentando Colombia con las concesiones de cuarta generación. Las necesidades que tienen los Gobiernos de contar con un respaldo en este aspecto es algo que no se puede desconocer y los aseguradores y reaseguradores tenemos toda la disposición para brindar este apoyo.

Los proyectos de infraestructura, además de contribuir a la estabilidad económica de un país, ayudan a la consolidación y ampliación de la clase media, lo que permite reducir la pobreza. Esto supone un fantástico desafío para la industria aseguradora y, aunque hay una gran competencia, la innovación será el gran punto diferenciador con respecto a otras compañías.

Entre nuestros objetivos está apostarle a las concesiones de cuarta generación (4G), además, queremos traer a Colombia soluciones para los sectores hidrocarburos, agrícola, minero y energético.

¿Cómo beneficia esta unión al cliente corporativo?

La relación con el cliente está establecida por Confianza desde hace muchos años. Sin embargo, nuestra actividad a nivel internacional nos brinda la experiencia para poder replicar aquí metodologías que desembocarán en resultados exitosos para ambas partes. La innovación es nuestro as bajo la manga y con ella podremos ofrecer soluciones más atractivas.

➔ Creemos que es un buen momento para que el Estado colombiano comience a pensar en un sistema de aseguramiento a gran escala para los menos favorecidos.

Según Swiss Re, ¿cuál es el perfil del consumidor de seguros en Colombia?

El consumidor de seguros en Colombia tiene la necesidad de productos personalizados. Muchas veces el sector se centra en generar un solo producto para una gran masa de clientes, pero lo que nosotros proponemos es la identificación de cada cliente como único, para poder responderle a cada uno con una solución particular.

¿Cuál es su percepción acerca de la coyuntura económica de Colombia?

➔ Nos parece muy interesante la nueva ola en infraestructura que está experimentando Colombia con las concesiones de cuarta generación. Las necesidades que tienen los Gobiernos de contar con un respaldo en este aspecto es algo que no se puede desconocer y los aseguradores y reaseguradores tenemos toda la disposición para brindar este apoyo.



Michel Liès, Samuel Rueda, Agostino Galvani, Luis Alejandro Rueda.

A pesar de que la perspectiva de crecimiento económico para Colombia haya disminuido este año, si se compara con algunos otros países de la región, sigue siendo prometedora y un buen escenario para el negocio. La situación económica del país hoy justifica todo lo que hacemos. Este gran paso que estamos dando, el cual nos amplía el espectro acerca del mercado local, es muy valioso y demuestra la gran credibilidad que para nosotros tienen los profesionales colombianos.

¿Qué beneficios traen para el consumidor final los avances en temas de regulación que actualmente se presentan en la región?

Estamos totalmente de acuerdo con el hecho de que debe haber unos estándares mundiales que permitan conectar lo que ocurre en Estados Unidos y Europa con el resto del mundo. La gran preocupación que tenemos a nivel de regulación es que varias de esas reglamentaciones son inspiradas por el entorno bancario. Muchos de los reguladores ejercen su actividad sobre los bancos y las compañías aseguradoras al mismo tiempo, lo que queremos es hacer entender que la industria del seguro no es igual a la in-

dustria bancaria, por la misma razón que una persona no puede acudir a la aseguradora pidiendo que le devuelvan su dinero si no ocurre el siniestro.

¿Existe percepción en los Gobiernos acerca de la utilidad de los seguros?

Actualmente hay muy poco interés por parte del sector político sobre aquello en lo que el seguro puede aportar, muchos siniestros acontecen sin ser asegurados y, al final, el que termina pagando es el Estado.

Nuestro planeta está asegurado solo en un 20%. Sin embargo, las estadísticas muestran que en 2014 hubo muchas catástrofes, pero las pérdidas humanas y materiales se redujeron gracias al incremento en la penetración del seguro a nivel mundial.

Creemos que es un buen momento para que el Estado colombiano comience a pensar en un sistema de aseguramiento a gran escala para los menos favorecidos, que les permita mejorar su calidad de vida y mitigar el impacto de cualquier evento catastrófico en sus vidas. 