

“El colombiano es uno de los mercados más atractivos en Latinoamérica”, Swiss Re

Sheyla Rojas, profesional de medios y comunicaciones
Fasecolda

Tres líderes del grupo proveedor de reaseguros, Swiss Re, en conversación con Fasecolda, hicieron un balance de su experiencia en Colombia tras la adquisición del 51 % de la Compañía Aseguradora de Fianzas S.A., Confianza.

Jan Ellerbrock, head Operations and Managing director; Nikolaj Beck, head Property and Casualty and Special Lines Managing director, y Davide Guidicelli, head Credit and Surety Corporate Solutions director, se declararon impresionados con Colombia; destacaron que en términos de sofisticación, experiencia, incluso, en la curiosidad que tiene el país para aprender acerca del sector asegurador, comparado con otras naciones, es notoria.

Subrayaron a la economía nacional como una de las razones por las cuales Swiss Re Corporate Solutions decidió asociarse con un actor local y reafirmaron el potencial de esa unión. Hablaron de sus proyecciones y de la experiencia que podrían aportar en temas de infraestructura.

¿Cuál es el balance que pueden entregarnos después de este primer año de trabajo en Colombia?

Jan Ellerbrock, head Operations and Managing director: lo que hemos notado con nuestro socio Confianza, es que el comportamiento del sector es prometedor. Encontramos una cultura sólida en el tema de negocios, con una toma de decisiones prudente; realmente tienen una visión local profunda, un buen entendimiento de las dinámicas del marketing y también una amplia red local; así, esta es una característica que sabíamos que tenía Confianza, pero hemos podido constatar que es aún mejor de lo que originalmente pensábamos.

Tenemos una buena plataforma sobre la cual podemos construir; nuestra aspiración es la de definir varias líneas de negocio, servir a grandes clientes corporativos. En el sector de la construcción, por ejemplo, tenemos los productos y la capa-



Davide Guidicelli, head Credit and Surety Corporate Solutions director; Nikolaj Beck, head Property and Casualty and Special Lines Managing director, Swiss Re; Jan Ellerbrock, head Operations and Managing director.

ciudad para llevarlos adelante, esto lo queremos desarrollar, al igual que la participación en proyectos de infraestructura de gran envergadura.

Vamos paso por paso y aprendiendo de la experiencia de la nueva línea de negocios, porque de lo que queremos estar seguros es que lo que ofrecemos está trabajando sin problemas con un buen servicio a los clientes y sostenible a largo plazo.

Nuestra proposición no es la de proveer una mayor capacidad al mercado local por un precio más bajo, reconocemos que debemos ser competitivos en cuanto a tasas; creo que estamos más enfocados en términos de diferenciación, riesgo, servicios de ingeniería y de generar más valor agregado. Podemos brindarle a Colombia recomendaciones en torno a

proyectos de construcción, debido a nuestra operación global.

➔ “Encontramos una cultura colombiana sólida en el tema de negocios, con una toma de decisiones prudente; realmente tienen una visión local profunda, un buen entendimiento de las dinámicas del marketing y también una amplia red local”.

➔ “Contamos con la experiencia y la red local de Confianza, combinada con la capacidad suiza y el conocimiento del mercado global, el cual se empleará en los proyectos 4G”.

¿Cuál es la razón más importante para estar en este mercado?

Nikolaj Beck, head Property and Casualty and Special Lines Managing director, Swiss Re: pienso que el mercado Colombiano es muy atractivo; el país ha mostrado un desarrollo positivo en los últimos 15 años; hoy por hoy, es uno de los más interesantes en Latinoamérica. Para hablar sobre el futuro es fácil decir que con un socio fuerte como Confianza, podemos estar tranquilos, porque ellos conocen muy bien este mercado. Fue el movimiento correcto para entrar al país.

¿Qué perspectivas tienen para el comportamiento de la economía de la región y especialmente de Colombia?

Nikolaj Beck, head Property and Casualty and Special Lines Managing director, Swiss Re: en general, creo que la economía en Latinoamérica tiene la característica de ser cambiante, algunas veces se evidencia un crecimiento rápido y otras una caída; Colombia es una de las economías más estables de la región.

De la unión con la aseguradora Confianza, ¿cuál va a ser el valor agregado en términos de seguros para la industria?

Davide Guidicelli, head Credit and Surety Corporate Solutions director: contamos con la experiencia y la red local de Confianza, combinada con la capacidad

suiza y el conocimiento del mercado global, el cual se empleará en los proyectos 4G, ya que estos son proyectos de gran envergadura, que requieren una mayor capacidad y complejidad. Esa es la mejor herramienta para tener éxito.

Uno de los aprendizajes que podemos traer a Colombia tiene que ver con la minería y la explotación de recursos naturales, esa experiencia técnica en términos de cómo diferenciar entre una operación bien manejada y una que no lo está y cómo se puede ayudar a esta última a mejorar: es un conocimiento clave que tenemos, somos líderes en el campo de la minería.

➔ "Tenemos una meta a largo plazo, sabemos que los mercados tienden a cambiar, no de la noche a la mañana, pero lo hacen, quizás ahora no es el momento de crecer de forma significativa pero invertimos en crear una red, asociaciones, alianzas locales para que cuando llegue el momento en el que el mercado cambie, no sea más difícil para los clientes colombianos: vamos a crecer a futuro”.

Tenemos una meta a largo plazo, sabemos que los mercados tienden a cambiar, no de la noche a la mañana, pero lo hacen, quizás ahora no es el momento de crecer de forma significativa pero invertimos en crear una red, asociaciones, alianzas locales para que cuando llegue el momento en el que el mercado cambie, no sea más difícil para los clientes colombianos: vamos a crecer a futuro. 