

Eduardo Iglesias,
Gerente General
de Colón Compañía de Seguros

“EL MERCADO SEGUIRÁ CON UN CRECIMIENTO IMPORTANTE”

Los seguros de Hogar y los Integrales de Comercio tendrán una buena performance este año, incluso cuando lo visualiza como recesivo por el proceso de reordenamiento que encara el nuevo gobierno. También espera que los riesgos operativos vinculados a la obra pública despeguen para fin de año. Asume que las nuevas autoridades de la Superintendencia de Seguros podrían aplicar criterios más modernos a la industria que le permitirán pensar en nuevos criterios de solvencia y sustentabilidad.

Por Eliana Carelli

Para Eduardo Iglesias, gerente General de Colón Compañía de Seguros, el nuevo gobierno recibe una herencia extremadamente mala. “La situación es de una gravedad inédita: inflación muy alta, déficit fiscal enorme, presión tributaria desmedida, problemas con la balanza de

pagos y el Banco Central en condiciones críticas”, enumera.

Según su criterio, hasta ahora se han tomado decisiones “con mucha racionalidad económica”, aunque el proceso de ir “hacia un país normal” va a llevar su tiempo y no será indoloro: “Esta situación se va a resolver tomando mucha deuda, pero también



Eduardo Iglesias.
Ambicioso plan de crecimiento.

con ajuste”, asume y augura, en ese marco, un año recesivo.

El acuerdo con los *holdouts* lo visualiza como “un paso clave en el camino para reinsertar a la Argentina en el mundo para conseguir financiamiento barato a largo plazo”, aunque advierte que se trata de una condición necesaria pero no suficiente: “Para ser vistos como sujetos de crédito tendremos que trabajar durísimo en empezar a parecernos a un país normal”.

Planteado este escenario, Alzas y Bajas le consultó al empresario cuál será la *performance* del sector asegurador.

“Veo un estancamiento en la venta de autos Okm que puede impactar en la producción del emblemático ramo Automotores”

¿Cómo visualiza que será el desarrollo del mercado asegurador este año?

El mercado va a seguir con un crecimiento importante. La Argentina hace cuatro años que no crece y sin embargo el seguro creció. Tiene cada vez un mayor porcentaje del PBI y, como ese porcentaje aún es pequeño, tiene una enorme potencialidad de crecimiento.

Si se da un ordenamiento de la economía que permita un desarrollo del sistema financiero -estoy convencido de que este gobierno apuesta fuertemente a esto-, los seguros van a recibir parte de ese estímulo. Vamos a continuar creciendo, al menos en los mismos niveles que en los últimos años.

¿Cómo visualiza los balances a junio de 2016?

Este año los balances van a ser buenos. El trimestre que cerró en diciembre seguramente mostrará un buen resultado de las inversiones y creo que esto se repetirá a marzo. A esta altura creo que el resultado

general positivo de la industria para junio 2016 está asegurado, principalmente sostenido por la estructura financiera del sector. Asumo que el resultado financiero será mejor que a junio de 2015. En cuanto al resultado técnico, es de esperar que se consolide la mejora que viene experimentando desde 2014. Considero que la inversión que la industria hizo en tecnología le ha permitido generar una mayor eficiencia operativa que ya se puede apreciar en los balances.

¿Cuáles serán los ramos con mejores posibilidades de crecimiento este año?

Creemos que se van a desarrollar muy bien Combinado Familiar e Integrales de Comercio. De hecho, como novedad, Colón está apostando a esas líneas de negocios. Los trabajos en pos de la generación de conciencia aseguradora están dando resultados y hay cada vez más demanda sobre este tipo de productos. Hoy Colón ya tienen una línea de Hogar, pero habrá un relanzamiento con productos nuevos y cotizadores *online*.

A fines de 2016, si vuelven las inversiones en la Argentina, podría moverse la obra pública, escenario en el que los seguros para riesgos operativos podrían repuntar. Si hay reactivación económica, Vida para obligaciones patronales también despegará. Con la apertura de nuestro país al mundo, Caución también tiene su oportunidad.

¿Visualiza algún ramo con problemas para este año?

Veo un estancamiento en la venta de autos Okm que puede impactar en la producción del emblemático ramo Automotores, aunque los precios de los vehículos nuevos aumentaron mucho. Habrá que ver cuál de las dos variables gana en el balance final.

Algunos bancos recientemente anunciaron la no obligatoriedad de contratar el seguro de Vida Saldo Deudor para las tarjetas de crédito. ¿Podría explicar qué cambió? Aparentemente se generó algún tipo confusión al respecto; algunas personas creen que ahora pueden contratar el seguro por su cuenta.

Sí, eso es parte de la gran con-

“La Argentina no es un país catastrófico pero los aseguradores sabemos que la frecuencia e intensidad de los riesgos catastróficos vienen subiendo en el mundo y que, tarde o temprano, eso nos va a impactar”

fusión que hubo en el país y en la industria en los últimos meses del año pasado. Algunas instituciones dejaron la decisión de tener o no un seguro de Saldo Deudor a criterio de sus clientes. Si el cliente decide no tomar la cobertura de seguros, deberá pagar el préstamo en caso de quedar incapacitado o desempleado y sus herederos heredarán la deuda en caso de fallecimiento. La posibilidad de tener otro seguro que sea equivalente a un Saldo Deudor y que cubra al cliente no es operativamente viable. Hay mucha gente que opinó livianamente de este tema, pero realmente no conocen las complejidades operativas, técnicas y regulatorias del mismo.

¿Qué balance hace de la gestión anterior de la Superintendencia de Seguros de la Nación y qué espera de las nuevas autoridades del organismo?

La gestión Bontempo fue buena para el sector, exceptuando los dos últimos meses que a mi criterio fueron anormales. Entiendo que habrá una continuidad de muchas de las políticas que se desarrollaron los últimos años. Las dos primeras resoluciones que firmó Edgardo Podjary como Superintendente (hacer voluntario el Inciso K y derogar la

resolución que obligaba a las aseguradoras a vender sus tenencias en dólares) fueron lógicas. También se anunció que no habrá una nueva Ley de Seguros, lo que me parece razonable porque para mí no era necesaria. Ahora debería enfocarse en darle al organismo criterios más modernos. Si la Argentina se convierte en un país normal, podemos empezar a pensar en solvencia y sustentabilidad de la industria aseguradora. Asumo, además, que cuando sea el momento se va a pensar en esquemas de incentivos fiscales y de complemento del sistema previsional estatal desde el seguro.

¿Cree que habría que implementar cambios en el marco normativo de reaseguros?

Hay ramas en las que es posible tener reaseguro local. Tiene sentido para algunos negocios. Quizá haya que trabajar en la solvencia de los reaseguradores. Por ahora, la Argentina no es un país catastrófico pero los aseguradores sabemos que la frecuencia e intensidad de los riesgos catastróficos vienen subiendo en el mundo y que, tarde o temprano, eso nos va a impactar. En ese escenario, no tengo claro si hay capacidad de reaseguro local para dar respuesta a esa situación.

¿Qué novedades se pueden esperar de Colón Seguros para este año?

Tenemos un ambicioso plan de crecimiento para 2016. Además de sumar Integral de Comercio y Hogar, en 2016 continuaremos apostando fuertemente a diferenciarnos por tecnología. Uno de los pilares de nuestra estrategia competitiva es la inversión tecnológica que nos permite tener sistemas de emisión *on line*.

Además, estamos trabajando fuertemente el desarrollo de nuestros canales de distribución y estamos generando acuerdos con nuevas entidades financieras, como Banco de Chaco y con Tarjeta Actual de la Patagonia.

Finalmente, tenemos un proyecto regional para potenciar algunas áreas del interior del país, fundamentalmente en el norte (este y oeste). En el canal de Masivos tenemos acuerdos con Instituciones financieras, regionales, aseguradores *on line* y *retailers*.