

Anuario 2021

Escuela de Seguros de Chile



Indice 2021



- 01 Carta del Presidente**
Mario Gazitúa Swett
- 02 Artículo técnico**
Jorge Claude Bourdel
- 03 Carta director**
Leonardo Jiménez Evans
- 04 Diplomados 2021**
- 05 Seminarios y talleres internacionales 2021**
- 06 Diplomados 2022**
- 07 Convenios Internacionales**
- 08 Entrevistas**
- 09 Resultados e Indicadores**
- 10 Compañías Asociadas**
- 11 Instituciones Patrocinadoras y Auspiciadoras**

Carta del Presidente

Me dirijo a ustedes para compartir las actividades más relevantes y los resultados obtenidos por nuestra Escuela de Seguros durante el año 2021.

Por segundo año consecutivo, todas las actividades realizadas en el año fueron bajo la modalidad e-learning, sincrónicas y asincrónicas. La experiencia acumulada del año anterior, la formación de profesores y velocidad de reacción de la Escuela, siendo muy reconocidos por la industria aseguradora latinoamericana, fueron también fundamentales para cumplir estos objetivos.

Tal es así, que 2.692 alumnos participaron de los diferentes programas on line (25% más que el año 2020); de los cuales: 741 participaron en Cursos Abiertos Vespertinos; 175 en Diplomados para Corredores de Seguros Generales y Vida y Liquidadores de Siniestros, reconocidos por la Comisión para el Mercado Financiero CMF; 210 alumnos en cursos e-learning asincrónicos; 25 alumnos en el Diplomado Nacional de Asesoría Previsional; 213 en Diplomados Internacionales; 600 alumnos en cursos y programas cerrados "in company"; y 728 participantes en Seminarios y Talleres.

De los alumnos recibidos, 184 fueron extranjeros, provenientes de: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Estados Unidos, Guatemala, Honduras, México, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela y 494 provinieron de empresas extra industria.

De los programas internacionales in company realizados, destacan: Diplomado de Property&Casualty, realizado para Mutual Seguros de Costa Rica; Seguros de Equipo Electrónico, Responsabilidad Civil y Vehículos Motorizados para Compañía de Seguros Sucre de Ecuador; y Curso Calidad de Servicio en Seguros para Banco Seguros del Estado BSE de Uruguay.

Algunas actividades a destacar son las siguientes:

- Realización de siete Seminarios Internacionales y Nacionales abiertos y libres de pago para la comunidad nacional e internacional, como: Renta Habitacional; Póliza de Seguro de Transportes Stock Throughput; Normas CMF 459 y SP 290 para Entidades de Asesoría Financiera Previsional; Growth Hacking y Ventas Digitales en Seguros; Microseguros e Inclusión Financiera; Cambio Climático y Rentas Vitalicias Escalonadas. En todos ellos participaron conferencistas nacionales y extranjeros de reconocido prestigio.

- Taller Internacional de Modelamiento Actuarial en Reaseguros, en conjunto con la Consultora Internacional Prime Re Solutions de Suiza.

- Firmas de nuevos Convenios de Colaboración Institucional con Asociación Argentina de Compañías de Seguros AACs; Instituto Técnico en Seguros de la Asociación Panameña de Aseguradores APADEA; Aseguradora del Sur de Ecuador; Fideicomiso DEC de Ecuador y con ANS la Insurtech de Chile, que se vienen a sumar a los ya firmados.

En nombre propio y del Directorio que me honro en presidir, quiero agradecer a todas las Compañías de Seguros, Brokers de Seguros y Reaseguros, Liquidadores de Siniestros, Consultoras y empresas, de Chile como Latam, que han confiado la formación de sus profesionales y ejecutivos en nuestra Escuela de Seguros. A las instituciones, organizaciones y empresas nacionales e internacionales que nos apoyan y colaboran, aportando profesores, alumnos, material didáctico, becas de perfeccionamiento en el extranjero, entre otros. A los Directores Académicos de Diplomados y más de 400 profesores que participan en los diferentes programas, su inestimable apoyo y compromiso.

Para el año 2022 y dado que aún existen serios riesgos para la vida y salud de las personas, la Escuela ha tomado la decisión de impartir sus programas en formato on line, al menos durante el primer semestre. De esta manera estaremos llegando a un mayor número de personas de regiones de Chile y otros países de América Latina.

Extiendo muy especialmente mis saludos y reconocimiento a cada uno de los colaboradores de la Escuela, que han debido multiplicar sus esfuerzos, tiempos y horarios, para satisfacer las necesidades de formación a distancia, estando presentes en todas las actividades realizadas, otorgando soporte, apoyo tecnológico, asesoría a alumnos y profesores con una gran dedicación y esfuerzo.

Esperamos continuar sirviendo a la industria aseguradora latinoamericana y agradecemos una vez más su notorio y creciente apoyo, que nos llena de satisfacción.

Muchas gracias,

Mario Gazitúa Swett
Presidente Directorio

“2.692 alumnos participaron de los diferentes programas on line (25% más que el año 2020)”



Los Seguros Paramétricos

POR **JORGE CLAUDE**



Los seguros paramétricos son un tipo de solución de transferencia de riesgo no tradicional, a través de los cuales se pretende dar cobertura a riesgos y/o eventos que el mercado asegurador, actualmente, no ha podido atender por diversas razones, entre las cuales se encuentra un riesgo muy volátil, inexistencia de historia siniestral, dificultad para liquidar el siniestro y falta de una legislación que la permita.

Seguros paramétricos versus tradicionales

A diferencia de los seguros tradicionales que requieren de la determinación de una pérdida individual, los seguros paramétricos calculan los pagos utilizando una fórmula predeterminada con variables que son exógenas al asegurado y al asegurador, pero que tienen una alta correlación con los daños sobre el interés asegurable del cliente. Este tipo de seguro no indemniza la pérdida específica derivada del evento, sino que predetermina un monto de pago en caso de ocurrencia de un evento genérico desencadenante.

El monto a indemnizar se evalúa y se aprueba en conjunto con el asegurado en base a ciertos umbrales para los indicadores. Si el indicador queda fuera de cierto umbral (por exceso o por defecto), se procede al pago preestablecido.

Esta metodología de liquidación de siniestros permite ofrecer un pago más rápido que los seguros tradicionales, ya que los montos a indemnizar están previamente establecidos, al igual que las condiciones para activar dicho pago. Cada vez que el indicador supere el umbral, se procede al pago definido en la póliza, evitando así el proceso de constatar el daño percibido y la cuantificación de las pérdidas.

El riesgo base, es decir, que los pagos no coincidan con las pérdidas incurridas, existe al igual que en los seguros tradicionales, sin embargo, en este caso, como no es necesario verificar el daño sufrido, se requiere ser más precavido al momento de diseñar el indicador, el umbral y el parámetro a correlacionar con el daño cubierto. Algunas aseguradoras han optado por definir rangos para el umbral de pago e indemnización, evitando el estado binario de no indemnizar o indemnizar por el 100%.



En un contexto de alta incertidumbre climática, con eventos catastróficos cada vez más frecuentes, los seguros paramétricos tienen un rol importante que cumplir. Es más, el cambio climático ha generado una alta preocupación en algunos sectores industriales, ya que la operatividad del negocio o los beneficios pueden verse afectados por algún evento meteorológico adverso.

El 80% de los sectores económicos son frecuentemente afectados por anomalías climáticas, y en los países en vías de desarrollo el 90% de las pérdidas económicas debido a esos desastres naturales no están cubiertas por los seguros. El sector agrícola suele incorporar este tipo de cobertura, ya que un cambio climático puede ocasionar las pérdidas del ejercicio de todo el año, sin embargo, esto no sólo se acota a este sector, pues también hay experiencia internacional en otros sectores, o soluciones innovadoras en cuanto a la operatividad del negocio otorgando cobertura según el parámetro predefinido.

En el caso de una catástrofe natural, para el asegurado es primordial contar con la indemnización lo antes posible, pero en un seguro tradicional, un desastre natural presenta dificultades para la estimación de pérdidas y el correspondiente pago, por lo que la liquidación del siniestro puede tardar algunas semanas. Es así como los seguros paramétricos llegan como una solución que complementa a los seguros tradicionales, permitiendo un pago automático y rápido, cada vez que el índice alcanza el umbral predefinido.

Este tipo de seguros abre una puerta hacia la innovación. En otros países se han utilizado indicadores meteorológicos (humedad, temperatura, lluvia, velocidad del viento), índices de rendimiento productivo, área afectada por incendios según imágenes satelitales, nivel de inundación, entre otros para determinar las pérdidas a indemnizar.





Carta del Director

Despues del COVID, qué ...

POR **LEONARDO JIMÉNEZ**

Habiendo pasado dos años de pandemia Covid 19, el mundo aún continúa preso del virus que llegó en silencio, provocando una de las crisis más grandes de la historia de la humanidad.

El sitio www.statista.com informa por medio de su editor Abigail Orús, que al 9 de diciembre del 2021 la cantidad de fallecidos ascendía a 5,3 millones de personas, de los cuales: 2,3 son de América; 1,5 Europa; 1,1 Asia; 0,22 África y 4.563 personas de Oceanía. Las repercusiones en vidas humana, económicas, sociales, laborales, son inestimables y los profesionales de la salud aún no saben hasta cuando la tendremos.

Intelectuales, antropólogos, sociólogos, historiadores, periodistas, científicos, biólogos, académicos, futurólogos, se han volcado a analizar las repercusiones de esta pandemia, y a imaginar el mundo post pandemia. De lo que tenemos claridad es que el mundo será otro y nos deberemos adaptar y prepararnos para lo que viene. He estimado interesante compartir algunas notas y publicaciones encontradas en internet que nos asoman al devenir.

“La crisis puede suponer una oportunidad para provocar un cambio positivo en la sociedad, tanto en el sentido económico como sostenible o social. Comparada con la crisis financiera de 2008/2009, esta es sobre todo una calamidad de salud pública, que nos ha llevado a una crisis de consumo –por el periodo de confinamiento– y, por extensión, ha llegado a ser una crisis financiera causada por el estrés generado sobre la renta de los consumidores. Si a corto plazo los negocios se centraran en la pura supervivencia, a medio plazo la crisis podría actuar como un catalizador para una mayor adopción de comportamientos ASG (cumplimiento de los factores ambientales, sociales y de gobernanza) por parte de las compañías”. (Paula Mercado, Directora de Análisis de VDOS Stochastics).

Hace cincuenta años, dos de los futuristas más reconocidos del mundo, Alvin y Heidi Toffler, publicaron Future Shock, un libro sobre la aceleración de la vida. Los Toffler sugirieron que muchas personas tendrían dificultades para lidiar con más cantidad de cambios y, como resultado, sufrirían un choque social o personal.

“Cuando Alvin y Heidi escribieron Future Shock, no se consideraban futuristas”

dice María Bothwell, presidenta de Toffler Associates, “pero estaba claro que habían tocado la fibra sensible en una sociedad global que se enfrentaba a una alta cifra de cambios sin precedentes”. Si la gente puede o no sobrevivir al shock depende de su grado de adaptación, añade.

El astrónomo británico, Sir Martin Rees, es un “apocalíptico” autoproclamado de las pandemias.

“El escenario optimista es que este será un hecho “único” del que nos recuperaremos, habiendo aprendido al menos dos lecciones”

dice. “Primera, no deberíamos depender de cadenas de suministro largas y no resistentes. Necesitamos invertir en capacidad adicional, en personas y equipos, para hacer frente a tales hechos”, aclara. La “segunda, es que podemos aprender que no es necesario que los trabajadores de la ciudad pasen “una o dos horas desagradables” cada día viajando entre sus casas y la oficina, afirma.

“la pandemia acelerará el desarrollo de la infraestructura necesaria para apoyar la infraestructura del trabajo online”.

cree Susan Schneider, directora de la organización AI, Mind and Society Group, en la Universidad de Connecticut .Ruben Nelson, director ejecutivo de Foresight Canada, opina que “nuestras poblaciones se han vuelto menos respetuosas, más egocéntricas y autocomplacientes”. “Esas características se ven reforzadas por un mundo corporativo impulsado por las ganancias a corto plazo, con el apoyo de una industria publicitaria de miles de millones de dólares y gobiernos cómplices, que han idolatrado el crecimiento económico”, afirma. Esta vez, el coronavirus “marcará y dividirá la historia humana”, asegura.



José Luqué es Country Manager de Infor México, proveedor de software empresarial y un socio tecnológico estratégico para empresas a escala mundial, creando software a medida para industrias concretas publicó:

Las empresas que adoptan la colaboración y otros beneficios de la nube esperan recibir un buen retorno de la inversión, incluyendo acceso rápido y remoto a software crítico más allá de Zoom o Teams. El mayor acceso a los datos remotos, apps de ERP y sistemas brinda no solo mayor continuidad del negocio, sino mayor agilidad y respuestas. Las primeras dos facetas son parte de la estrategia de supervivencia, pero las últimas dos demuestran la oportunidad que tiene la tecnología para la manufactura para ayudar con el crecimiento, aun frente a eventos de Cisne Negro de gran escala.

Esta capacidad de pasar a una etapa de crecimiento es claramente parte de lo que los clientes esperan.

Este es un cambio de mentalidad palpable que el COVID-19 ha forzado a aceptar y adoptar con respecto a la nube. El apetito ha aumentado, junto con las expectativas de una Tasa de Retorno, ROI mayor y más rápido.

Otro factor es el cambio del rol del departamento de TI. Los líderes de TI están ahora mucho más alineados con lo que ocurre en el negocio. Esto significa que sus elecciones son mucho más estratégicas, basándose en procesos corporativos y no sólo por las funciones tecnológicas. Esto, junto con las soluciones específicas para cada sector, logra un impacto mayor.



El Informe de Políticas “La educación durante Covid 19 y después de ella”, de Naciones Unidas de Agosto 2020, establece entre otros:

“La pandemia por coronavirus (COVID-19) ha provocado la mayor interrupción de la historia en los sistemas educativos, que ha afectado a casi 1.600 millones de alumnos en más de 190 países en todos los continentes. Los cierres de escuelas y otros centros de enseñanza han

afectado al 94 % de los estudiantes de todo el mundo, una cifra que asciende al 99 % en países de ingreso bajo y mediano bajo. La crisis está agravando las disparidades educativas preexistentes, al reducir las oportunidades que tienen muchos de los niños, los jóvenes y los adultos más vulnerables (los habitantes de zonas pobres o rurales, las niñas, los refugiados, las personas con discapacidad y los desplazados forzosos) para continuar con su aprendizaje. Las pérdidas en materia de aprendizaje también amenazan con extenderse más allá de la generación actual y echar por tierra los progresos realizados en los últimos decenios, en particular en apoyo del acceso de las niñas y las mujeres jóvenes a la educación y de su mantenimiento en el sistema educativo. Alrededor de 23,8 millones de niños y jóvenes (del nivel preescolar al postsecundario) adicionales, podrían abandonar la escuela o no tener acceso a ella el año que viene, a consecuencia solo de las repercusiones económicas de la pandemia.

El impacto de la crisis provocada por COVID19 en la educación no tiene precedentes.

Ha retrasado el logro de los objetivos internacionales en materia de educación y ha afectado de manera desproporcionada a los más pobres y vulnerables. Sin embargo, la comunidad educativa se ha mostrado resiliente y ha sentado las bases para la recuperación. Sigue existiendo el riesgo de una caída en espiral en un bucle de retroalimentación negativa de exclusión y pérdidas en materia de aprendizaje. Sin embargo, toda espiral negativa de agravación de las circunstancias socioeconómicas, da a entender que existe una imagen opuesta, la de una espiral positiva que puede conducirnos al futuro educativo que queremos, un futuro de cambio inclusivo en la enseñanza, de aprovechamiento del potencial de las personas y de realización colectiva, en todos los ámbitos de la vida, mediante la inversión en educación. Existen un impulso ilimitado y recursos sin explotar con los que podemos contar para el restablecimiento no solo de los servicios educativos básicos, sino de sus aspiraciones fundamentales. Es responsabilidad de los Gobiernos y de la comunidad internacional, mantenerse fieles a los principios y llevar a cabo reformas, no solo para devolver a los niños y los jóvenes el futuro prometido, sino para que todos los agentes educativos encuentren su función a fin de hacerlo realidad.

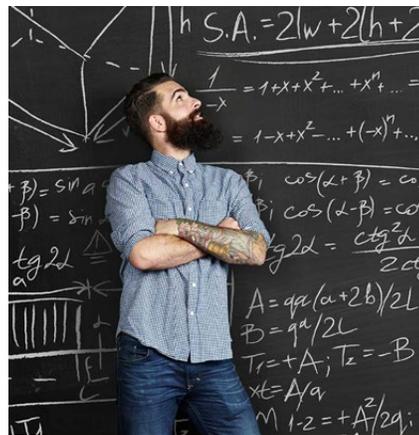
Para terminar:

¿Qué estamos haciendo hoy para sobrevivir Post Covid?



Diplomados 2021

Resumen de las principales actividades



ENTREVISTA DIRECTOR

Diplomado Internacional Seguros para Riesgos de la Construcción

JOSE PEDRO FORNO
GERENTE DE INGENIERÍA
VIOLLIER Y ASOCIADOS



ENTREVISTADOR

Las empresas de la construcción están expuestas a variados riesgos y muchos de ellos con lesiones o pérdidas humanas producidos por accidentes laborales. Adicionalmente existen variados riesgos de maquinarias, equipos, entre otros.

¿Cuáles son las normas, reglamentos y condiciones que deben cumplir las empresas constructoras, antes de iniciar por ejemplo un edificio en altura? Tenemos entendido que debe existir en cada obra un Previsionista de Riesgos acreditado.

JOSE PEDRO FORNO

El cumplimiento de la normativa se debe entender que es el requerimiento mínimo, sin embargo, muchos lo consideran como requerimiento único. El análisis del riesgo, necesariamente holístico, debe ser efectuado por un profesional del área de riesgo, que sea capaz de construir una matriz de riesgo, que es una condición indispensable hoy en cualquier actividad.

Dicho lo anterior, son muchos los requisitos que se deben cumplir para poder iniciar una obra de forma segura minimizando los riesgos, sin embargo podríamos indicar que al menos debería haber un prevencionista así como también un reglamento interno; un reglamento especial para el régimen de contratistas; un sistema de gestión de seguridad y de salud en el trabajo; el comité paritario y un plan de seguridad de la obra, es decir, especificar una descripción de la obra y su organización interna, sus metas, y las responsabilidades, además de un análisis permanente de los riesgos y comunicación diaria con los colaboradores.

ENTREVISTADOR

Como Liquidador Senior de Seguros de Ingeniería y Construcción y con más de 10 años de experiencia en Viollier Asociados, Ajustadores de Seguros, conoce muy bien la importancia y necesidad de tener debidas coberturas de seguros, para los riesgos que están expuestas las empresas y personas.

Nos podría indicar ¿cuáles son los riesgos más frecuentes que están expuestas las empresas ligadas a la construcción e ingeniería? y ¿cuáles serían las recomendaciones para identificar, controlar y mitigar los riesgos?

JOSE PEDRO FORNO

El o los riesgos, entendiéndose como la probabilidad de ocurrencia de un hecho dañoso, a los que se ve enfrentado un proyecto de ingeniería son variados y dependen mucho del tipo de proyecto, la ubicación y la experiencia de todos los profesionales involucrados incluyendo operadores y jefaturas. Esto último impacta directamente con el costo de la obra, por lo que la capacidad y experiencia del personal debería estar reflejado en la matriz de riesgo, así como en el programa de seguros del proyecto. Un factor importante que siempre es determinante es la intervención humana en el proceso de diseño y luego en la construcción, ya que estamos siempre expuestos al error involuntario con consecuencias directas e indirectas no solo en la obra, sino que también en la integridad física de las personas. Adicional a lo anterior, los proyectos están expuestos a eventos de la naturaleza, y sobre todo estos últimos años con la aceleración del cambio climático y que ha tenido como consecuencia eventos más severos.

Igualmente creo, que el mercado asegurador tiene el desafío de establecer programas de seguros para distintos tipos de obras y por ende distinta exposición a riesgo; lo que implica que los suscriptores deben tener cabal conocimiento de la materia o proyecto a asegurar. En esto es importante la utilización de cuestionarios que permitan dimensionar el riesgo y por ende establecer un precio justo de la exposición que se desea traspasar.

ENTREVISTADOR

Actualmente usted dirige académicamente el Diplomado Internacional de Seguros para la Construcción, que realiza todos los años la Escuela de Seguros de Chile. De acuerdo a nuestras investigaciones y consultas con profesionales y ejecutivos de la construcción, sobre la necesidad de formación de Gerentes de Obras, Gerentes de Proyectos de Ingeniería, Inspectores Técnicos de Obras (ITOs), Jefes de Obras, Prevencionistas de Riesgos, entre otros, nos han comentado que no existen en América Latina, programas de formación como este. ¿Cuál ha sido su experiencia después de dos años de dirigir este Diplomado? y ¿qué aspectos se debieran introducir o mejorar?

JOSE PEDRO FORNO

Dirigir este diplomado me llena de satisfacción y de humildad, por la posibilidad de seguir compartiendo y aprendiendo de nuestros alumnos, y de la oportunidad que entrega de compartir experiencias y de aprendizaje mutuo, lo que permite el crecimiento de todos los alumnos, incluido el interlocutor de la clase.

Es muy inspirador ver el nivel de los profesionales que tiene nuestro país con respecto a la ingeniería y a la construcción, están muy bien preparados en las artes del diseño y la construcción; además de existir bastante experiencia local, que puede ser fácilmente exportada. Creemos que, en la formación profesional, existe nula formación con respecto a los seguros de ingeniería, por lo que es importantísimo el rol que cumple la Escuela de Seguro en la difusión y entrega de conocimientos al respecto. Todo profesional del mundo de la ingeniería es capaz de identificar los riesgos a los que está expuesto, sin embargo, deberían además conocer cuáles son las coberturas de seguros que pueden tomar estos riesgos. Creemos que todo siempre se puede mejorar, por lo que junto con la Cámara Chilena de la Construcción es nuestro desafío ampliar el diplomado y ser capaces de llegar a todo tipo de profesionales de la ingeniería y la construcción, no solo de personas involucradas en el mundo del seguro.

ENTREVISTADOR

Viollier Asociados, Ajustadores de Seguros, con sus más de 60 años de vigencia, es ampliamente reconocida en la industria aseguradora chilena. Nos podría comentar ¿cuáles a su juicio son los factores de éxito para que una Empresa Liquidadora de Seguros como Viollier se mantenga por tanto tiempo?

JOSE PEDRO FORNO

Lo que nos ha permitido sostener la empresa y generar un crecimiento constante por más de 60 años, son un servicio de calidad al cliente; capacidad técnica a toda prueba, y eficacia operativa; todo sustentado por tres principios que están internalizados en todos nuestros colaboradores: - EQUIDAD en el trato de todas nuestras relaciones, sean internas o externas - APRENDIZAJE CONTINUO, lo que implica una capacitación constante a través de cursos formales y una discusión permanente de todos los casos en sus puntos críticos - TECNOLOGÍA, como una herramienta indispensable que nos libera de las acciones repetitivas y nos permite enfocarnos en lo más importante que es el estudio de los casos y reflexión de los puntos críticos. Es muy importante además tener un propósito claro y personas con gran liderazgo que inspiran a otros a seguir mejorando tanto en lo personal como en lo profesional. No solo es importante hacer las cosas bien, sino entregar valor en todo lo que hacemos.

Nuestra empresa es una gran familia, que permite a sus miembros desarrollarse y especializarse sin limitaciones, es decir somos un gran equipo conformado por un gran grupo humano.





ENTREVISTA
DIRECTOR

**Diplomado Internacional de
Inversiones Alternativas**

ROGER MOGROVEJO
DIRECTOR ACADÉMICO

ENTREVISTADOR

El objetivo general del Diplomado es capacitar a profesionales de la industria financiera, como: Bancos, Compañías de Seguros, Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP), Administradoras Generales de Fondos, Fondos Mutuos y Family Offices de América Latina, en los distintos tipos de activos alternativos disponibles para los inversionistas institucionales en lo relativo a su Rol en el Portafolio, Definición, Disponibilidad, Valorización, Límites de Inversión, Custodia, Cumplimiento Normativo y Monitoreo.

Como Director Académico del Diplomado le agradeceríamos nos comentara ¿cómo ha sido la evolución de este Diplomado en los 5 años anteriores? y ¿cuáles fueron los resultados obtenidos en esta 6ª versión?

ROGER MOGROVEJO

En esto cinco años han egresado más de 200 profesionales, -altos ejecutivos de las más diversas instituciones financieras del país y el extranjero-. Contamos con más de veinte profesores, expertos en instrumentos financieros e inversiones provenientes de la industria financiera. Todos los años hemos ido adaptando y actualizando el programa de acuerdo a las nuevas necesidades. Se han agregado Módulos de Valoración de Activos, Estructuras Financieras que repican los Activos Financieros y también Fondos de Deuda Privada Latinoamericana. En la versión 2022 incluiremos un módulo de ESG (Environmental, Social&Governance), factor clave para decisiones de inversión de administradores de cartera. El Diplomado cuenta con un gran prestigio en los inversionistas institucionales de Chile y varios de ellos lo consideran en su planificación de capacitación de los profesionales de inversión.

ENTREVISTADOR

Cómo Chief Investment Officer de Grupo Zurich en Chile y su dilatada experiencia en el mercado financiero, ¿cómo analiza la situación financiera actual? y ¿qué alternativas de inversión sugiere para la industria aseguradora, en tiempos de alta volatilidad?

ROGER MOGROVEJO

La administración de portafolios de inversión tradicionales ha enfrentado en los últimos años una disminución de la rentabilidad tanto de acciones como de bonos. Una manera de compensar estas caídas ha sido incluyendo e incrementando la inversión en Activos Alternativos para poder ofrecer mayores retornos. La clave es aumentar la rentabilidad sin aumentar el riesgo de los portafolios con las inversiones en Activos Alternativos.

ENTREVISTADOR

Activos Alternativos ofrecidos en la región, observamos que la oferta es muy limitada y escasa. ¿Cómo piensa internacionalizar el Diplomado y atraer a ejecutivos y profesionales extranjeros para que participen en él?

ROGER MOGROVEJO

El año 2015 detectamos la oportunidad de formar profesionales en administración de activos alternativos, por la creciente necesidad de buscar inversiones de mayores retornos, en un mundo de baja de tasas de la mayoría de los instrumentos tradicionales de inversiones como los Bonos y Acciones. La preocupación de los Activos Alternativos es que son muy diversos y complejos de entender y por esta razón en parte ofrecen mayor retorno. El desafío por consiguiente es contar con profesionales con experiencia en evaluación, selección, inversiones, monitoreos y desinversión.

Revisando la oferta educativa en programas similares en Latinoamérica, observamos que es muy escasa y estimamos que se debe a la escasez de profesionales expertos que dominen estos activos, y que dispongan del tiempo necesario para diseñar e impartir estos programas de alta especialización. Ese fue el desafío que asumió la Escuela de Seguros de Chile y un grupo de ejecutivos, -hace ya más de cinco años-, para desarrollar este Diplomado conducente a formar profesionales que la industria financiera requiere. Parte del éxito del Diplomado han sido los más de veinte profesores, profesionales expertos en sus áreas, que comparten sus conocimientos y experiencias con los alumnos, condiciones fácilmente transmisibles y adaptables a otros países de la región.

Se debe señalar que la modalidad online sincrónica nos ha permitido difundir el programa y ha facilitado la inscripción de participantes de Latinoamérica



Testimonio Alumnos Diplomados

STEVEN FLORES MORALES

Diplomado Internacional en Ciencias Actuariales

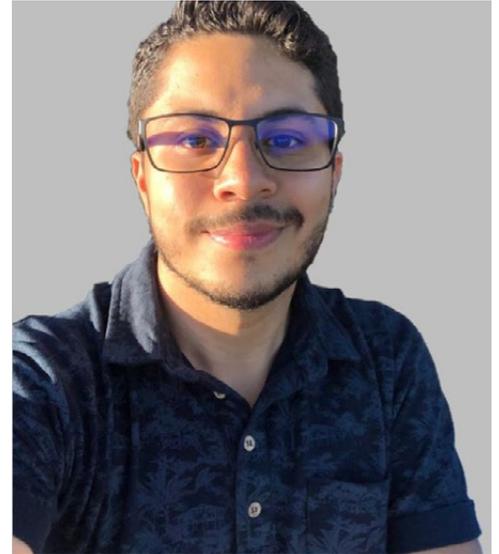
“Participar en el Diplomado Internacional en Ciencias Actuariales fue muy provechoso para mi formación profesional.

Los profesores, además de contar con una impresionante calidad humana y estar disponibles para consultas, son expertos de la materia que imparten, lo que es un punto fundamental para los alumnos.

Otra parte muy positiva del Diplomado es que la mayoría de los alumnos participantes, trabajan en entidades aseguradoras y aportan sus puntos de vista, expectativas y experiencias, lo cual ayuda a conocer también lo que nos rodea. El intercambio de conocimiento entre los participantes de diferentes países es muy enriquecedor.

Estoy muy agradecido con la Escuela de Seguros por toda la asesoría y atenciones.

En resumen, recomiendo realizar el Diplomado en Ciencias Actuariales ya que mi experiencia fue altamente positiva”.



GERARDO PÉREZ-COTAPOS MARÍN

Diplomado Internacional de Seguros de Responsabilidad Civil

GERENTE ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS

Grupo Oxiquim S.A.

“Participar en el Diplomado Internacional de Seguros de Responsabilidad Civil en la Escuela de Seguros ha sido una experiencia muy positiva, debido a que trabajo en una industria que presta servicios y vende productos de manera transversal a la industria nacional, asumiendo riesgos de variadas complejidades e impactos que deben ser bien entendidos y dimensionados, para poder tener una buena cobertura y minimizar los costos. Lo anterior no puede ser posible si no se tiene una exhaustiva comprensión de la forma en que los riesgos pueden ser cubiertos mediante una gestión eficiente de las pólizas de seguros que ofrece el mercado. Estos asuntos son de mucha complejidad y, en esta materia, la Escuela de Seguros nos prepara en el análisis riguroso de estas temáticas con un cuerpo docente de probada experiencia en el mundo asegurador”.



DANIEL ROJAS BERNADOT

Diplomado Internacional Seguros para Riesgos de la Construcción

LÍDER DE SINIESTROS PROPERTY, ENERGY & TRANSPORTE
SOUTHBRIDGE

“El programa entrega las herramientas técnicas necesarias para el proceso de suscripción de un riesgo de construcción, como también desde un punto de vista catastrófico ante un eventual siniestro, por medio de experiencias y casos prácticos. De este modo logramos identificar y analizar los riesgos y aplicar las medidas de prevención o mitigación. Desde ambas perspectivas debatimos entre los asistentes del diplomado, compartiendo información enriquecedora al ser aportada desde diferentes actores del mercado, lo cual resultó muy interesante. Finalmente agradecer al equipo docente, por su interés y amabilidad en las clases realizadas y el personal de la escuela siempre atento y disponible”.



PEDRO CUNILL

Diplomado Internacional de Derecho de Seguros

“Si tuviera que destacar una virtud del Diplomado Internacional de Derecho de Seguros 2021 sería su facilidad para transmitir contenidos complejos en forma fácil y didáctica, sobre todo para quienes no tenemos tanta experiencia. Así, la presencia de alumnos extranjeros y recién egresados de Derecho (como el suscrito) no fue óbice para generar un espacio de discusión y aprendizaje nutrido, respetuoso tanto de la legislación como de la aplicación forense de los tópicos.

Por lo demás, es destacable la calidad y distinción del cuerpo académico, lo que resulta fundamental no solo desde el punto de vista de los contenidos, sino que también por las posibilidades y vínculos que ello genera. No todo programa de postgrado puede preciarse de contar con un equipo de teóricos y profesionales a la vanguardia; sí puede hacerlo el Diplomado Internacional de Derecho de Seguros de la Universidad de Los Andes y la Escuela de Seguros de Chile.

Para terminar, no puedo dejar de agradecer a los profesores/as, coordinadoras/es y compañeros/as, espero que nos volvamos a encontrar.”



La Escuela de Seguros organizó varios Seminarios Internacionales durante el año recién pasado, concitando el interés de setecientas veintisiete personas.

- TALLER ACTUARIAL
- RENTA HABITACIONAL
- PÓLIZA STP (STOCKTHROUGHPUT): UNA SOLUCIÓN PARA TIEMPOS ACTUALES
- RIESGO CAMBIO CLIMÁTICO.
- NCG 459 Y SP 290
- GROWTH HACKING Y VENTA DIGITAL EN SEGUROS
- MICROSEGUROS E INCLUSIÓN FINANCIERA
- RENTAS VITALICIAS ESCALONADAS: CLÁUSULA DE AUMENTO TEMPORAL DE PENSIÓN

Seminario Online Growth Hacking y la Venta Digital en Seguros

Viernes 01 de Octubre
de 11:30 a 13:00 hora de Chile



Inscripción en Línea

"Introducción al Growth Hacking"
Mario Ernst
Moderador
Cofounder, Growth Latam

"Growth Hacking y el crecimiento de las ventas digitales"

"¿No lo vimos venir?, o cómo lo que pensabas que ocurriría, se está cayendo dramáticamente en la toma de ventas por internet"

"Presencia digital: Una mirada desde lo técnico para optimizar el canal digital y prepararse para lo que viene"

Federico Cuellos
Panelista
Growth Manager, Growth Latam

Claudio Villar
Panelista
Socio Director, Insight & Actions

Yuri Cancino
Panelista
CEO, Blue Aspects

Seminario Online Microseguros Desafíos y Oportunidades

Viernes 05 de Noviembre
de 10:00 a 11:30 hora de Chile



Guillermo Aponte
Moderador
Licenciado en Economía. Fue Gerente General de la Caja de Salud, Subsecretario de Seguros Médicos de la Secretaría Nacional de Salud, Vice Ministerio de Pensiones y Seguros, Presidente de ASSAL y Presidente del Banco Central de Bolivia.

Inscripción en Línea
www.escueladeseguros.cl

"Vinculación de los Microseguros en la Inclusión Financiera"

"Los Factores de Éxito en los Seguros Inclusivos"

"Desafíos de los Microseguros, fortalezas y debilidades"

María Victoria Sáenz
Panelista
Administradora de Empresas y Máster en Derecho Financiero. Desde 2014 ha liderado para el apoyo al desarrollo de la industria de los microseguros o seguros inclusivos para Latinoamérica y el Caribe.

Alejandra Díaz
Panelista
Psicóloga especialista en responsabilidad social empresarial. Fue jefe de Crecimiento para Colombia de la Microinsurance Catastrophe Risk Organisation, miembro del Consejo Directivo del Microinsurance Network.

Julio González
Panelista
Director Ejecutivo y Socio Fundador de Actum Corredora de Seguros. Con 20 años de experiencia en Bancos y en el sector de seguros, promovió la bancarización y crecimiento de la Banca Microempresas y la Banca Seguros.

Seminario Renta Habitacional y Control de Riesgos Masivos en Multifamily

Viernes 11 de junio
de 10:00 a 11:15 horas de Chile



Roger Mogrovejo
Moderador
Ingeniero Comercial, MBA y Magister de Administración de Construcción de la PUC, CO de Chile. Actualmente Seguros de Vida del Grupo Zurich. Director Académico del Español de Inversiones Alternativas de la Escuela de Seguros.

Inscripción en Línea

"La Masificación de los Edificios Multifamily Orgánicos e Inorgánicos"

Gonzalo Jiménez
Panelista
Ingeniero Comercial, Máster en Real Estate y Máster en Dirección Estratégica de Ventas, MBA, Fundador y Director General Grupo Comersa. Director Académico Diplomado Multifamily Escuela de Seguros.

"Inversión en renta residencial: Beneficios y riesgos de invertir en Multifamily"

Ramiro Figueroa
Panelista
Ingeniero Comercial con diploma en Derecho Inmobiliario. Universidad del Bío Bío. CEO de Real Estate Investment Group Zurich, Chile. Consultador Seguros - Zurich Switzerland Seguros.

"Escala y Operación Integrada: las claves para entregar mejor calidad de servicio, tecnología y sustentabilidad"

Felipe Swett
Panelista
Ingeniero Civil Industrial, con diploma en Ingeniería Industrial. PUC, MBA. Biology School of Management, Calicut (India) IIT.

Seminario Online Rentas Vitalicias Escalonadas

Viernes 10 de Diciembre
de 10:00 a 11:30 hora de Chile

Inscripción en Línea
www.escueladeseguros.cl

"Introducción a Rentas Vitalicias Escalonadas"

"Nuevo producto de Rentas Vitalicias: Cláusula de Aumento Temporal de Pensión"

"Potencial y beneficios de las Rentas Vitalicias Escalonadas, una oportunidad"

Joaquín Echenique
Moderador
Ingeniero Civil Electricista. Fue Intendente de Seguros de la Comisión del Mercado Financiero. Fue gerente regional de finanzas del grupo Zurich para Latinoamérica, y también fue gerente de la Asociación de Aseguradores de Chile. Actualmente socio de PrimAmérica.

María Elisa Alonso
Panelista
Ingeniera Civil Industrial de la Universidad de Valparaíso de Chile. Actualmente es jefa de la División Técnica y de Seguros Previsionales de la Comisión para el Mercado Financiero, dependiente de la Dirección de Regulación de Seguros.

Alonso Alegria
Panelista
Ingeniero Comercial de la Universidad de Valparaíso de Chile, 21 años de trayectoria profesional en la industria financiera, Banco y Compañías de Seguros. Actualmente trabaja en la Compañía de Seguros de Vida Confitería a cargo del Segmento Pensionados.

Máximo Ossandón
Panelista
Ingeniero comercial de la Pontificia Universidad Católica de Chile ha desarrollado toda su carrera profesional en la industria aseguradora. Se ha desempeñado en diferentes áreas relacionadas con el ámbito comercial siendo partícipe de diferentes iniciativas.

Seminario Pólizas Stock ThroughPut (STP) Una Solución a los Tiempos Actuales

Viernes 09 de julio
de 10:00 a 11:15 hora de Chile



Inscripción en Línea

"Desde el siniestro y la liquidación, ventajas y desventajas del STP"

Arnaldo Rotella
Panelista
Ingeniero Comercial, U de Chile. Post grado en Seguros y Reaseguros, Boca de los Andes, Munich. Actualmente liquidador técnico de Seguros. Actualmente es gerente División de Transporte y Seguro Habitación, Ciudad Expeditores de Seguros. Acreditado como Excepcional General Adjunto de la norma Internacional de STP.

"Ventajas y desventajas del STP. Por qué es recomendable adquirirla"

Raúl Revilla
Panelista
Ingeniero Comercial en Administración y Dirección de Empresas en la Universidad Autónoma de Madrid, España. Más de 20 años de experiencia en aseguración. Actualmente ocupa el cargo de Director de la línea de Rentas en Calcegor. Se paga la región de Latinoamérica.

"STP: Fortalezas y debilidades desde la mirada del asegurador"

Diego Calderón
Panelista
Ingeniero Comercial IFT, actualmente Gerente de Suscripción. Harne en Star Companies. Cuenta con más de 20 años de experiencia en suscripción y gestión de seguros. Actualmente en Chile a través de Latinoamérica. Actualmente en Chile a través de compañías de Seguros y Corredoras. Actualmente miembro del comité de Cargo de la Asociación IFT.

Diplomados 2022

El 2021 recibimos 213 alumnos en Diplomados de alta especialización en seguros, representando 44,89% más que el año anterior. Esta importante cantidad de participantes nos indica la necesidad de formación de nuevos profesionales y ejecutivos. Por tal razón hemos decidido nuevamente ponerlos a disposición de la industria aseguradora y reaseguradora Latinoamericana.

La mayoría de estos Diplomados cuentan con el alto auspicio y patrocinio de reconocidas instituciones internacionales.

Dada la modalidad On Line sincrónicos, nos ha permitido llegar a varios países de la región.

Del mismo modo la Escuela ofrece un nutrido programa de cursos on line sincrónicos y asincrónicos, dirigidos principalmente a las áreas de suscripción, técnicas, operacionales, contables, siniestros, entre otras, de Compañías de Seguros y Reaseguros, Corredores y Asesores de Seguros y Reaseguros, Liquidadores y Ajustadores de Siniestros, Instituciones Reguladoras, Agentes de Ventas, y Gerentes de Riesgos de Grandes y Medianas Empresas.

Diplomados Internacionales	Días	Inicio	Término	Horario*	Horas	Valor
Ciencias Actuariales	L y W	04-Abr	04-Jul	17.00 A 20.00	75	USD 2562
Suscripción de Riesgos de Seguros de Vida y Salud	M y J	05-May	19-Jul	17.00 A 20.00	63	USD 1961
Derecho de Seguros	L y W	23-May	08-Ago	18.00 A 21.00	63	USD 2098
Inversiones Alternativas	M y J	02-Jun	01-Sep	18.00 A 21.00	72	USD 2120
Seguro del Transporte Marítimo y Riesgos Portuarios	M y J	14-Jun	04-Ago	17.00 A 20.00	46	USD 1870
Seguros Para Riesgos de la Construcción	L y W	11-Jul	14-Sep	17.00 A 20.00	57	USD 2050
Innovación y Transformación Digital en Seguros	L y W	10-Ago	17-Oct	18.00 A 21.00	51	USD 1909
Reaseguros	M y J	23-Ago	20-Oct	18.00 A 21.00	54	USD 2092
Seguros de Incendio, Riesgos Catastróficos e Ingeniería	M y J	30-Ago	20-Oct	18.00 A 21.00	48	USD 2007
Seguros de Responsabilidad Civil	L y W	21-Sep	14-Nov	18.00 A 21.00	42	USD 1913
Gerencia de Riesgos y Seguros	M y J	18-Oct	15-Dic	18.00 A 21.00	48	USD 2007
Seguros de Ciber Riesgos y Líneas Financieras	M y J	25-Oct	13-Dic	18.00 A 21.00	40	USD 2050
Seguros de Caucción	L y W	02-Nov	14-Dic	18.00 A 21.00	40	USD 1879

* Horario: Horas de Chile

Diplomados Nacionales	Días	Inicio	Término	Horario*	Horas	Valor
Asesoría Previsional	L y W	18-04-2022	21-09-2022	18:00 A 21:00	126	\$977.000
Corredor de Seguros Generales y Vida	L a J	P/D	P/D	18:00 A 21:00	135	\$1.125.000
Liquidador de Siniestros	L a J	P/D	P/D	18:00 A 21:00	135	\$1.125.000

* Los Diplomados de Corredores de Seguros y Liquidador de Siniestros se impartirán una vez autorizados por la Comisión para el Mercado Financiero CMF.





ENTREVISTA
DIRECTORA
ACADÉMICA

**Diplomado Internacional de
Fianzas, Caución, Garantía**

MARÍA DE LA LUZ BERG
ASEGURADORA PORVENIR

ENTREVISTADOR

El crecimiento económico, el desarrollo de nuevos emprendimientos, la recuperación de empleos, etc., son elementos necesarios para levantar la alicaída economía Latinoamérica post pandemia. Para eso se requiere inversión tanto pública y privada, y esta inversión debe ser tranquila y confiada. Los seguros de garantía permiten a la industria aseguradora apoyar este crecimiento pues indemnizan el daño provocado por incumplimientos que tengan como origen un contrato o la ley.

Como Gerente Comercial de Aseguradora Porvenir ASPOR, Compañía de Seguros Generales de Chile, tiene bajo su responsabilidad los Seguros de Garantía, Fianzas o Caución. ¿nos podría indicar brevemente las diferencias o similitudes en cada uno de estos seguros?

MARÍA DE LA LUZ BERG

Tales términos son similares. La denominación va a variar según el país en que estés situado en Latinoamérica. En Chile les llamamos seguros de Garantía, aunque nuestra ley habla de seguros de caución; en Argentina, Paraguay y Uruguay les llaman Caución, en México y en Colombia les llaman Fianzas, pero también tienen seguros de caución. En otros países, como en Bolivia incluyen dentro del concepto de “Seguros de Fianza” tanto los seguros de caución como de crédito. Todos ellos tienen por objeto indemnizar al asegurado de las pérdidas que experimente producto de incumplimiento de obligaciones de origen contractual o legal.

ENTREVISTADOR

La Escuela de Seguros anualmente imparte más de catorce diplomados de especialización en Seguros On Line, patrocinados y auspiciados por organizaciones muy reconocidas. ¿Cuáles son los motivos y razones para diseñar y desarrollar el Diplomado Internacional de Caución o Fianzas On Line? y ¿Quiénes debieran participar?

MARÍA DE LA LUZ BERG

Porque es un producto tremendamente noble si es bien suscrito, cumple una labor fundamental de apoyo a la economía de nuestros países. Sin embargo, es difícil encontrar formación para los profesionales tanto dentro como fuera de la industria. Día a día nos encontramos con frases tales como “prefiero la boleta bancaria porque es más segura”, y somos nosotros los llamados a romper esos paradigmas transmitiendo el conocimiento tanto a los profesionales del sector público, como privado (todas las industrias) para que puedan armar mejores bases de licitación y sepan cómo enfrentar un siniestro; a nuestros suscriptores para que miren el mundo de las fianzas globalmente en todos sus aspectos y a nuestros reaseguradores para que puedan ver de un modo más local el producto.

ENTREVISTADOR

De acuerdo a su gran experiencia en seguros de Caucción, Fianzas o Garantía, ¿nos puede precisar qué riesgos son los que están protegidos con estas pólizas? y ¿existe realmente necesidad de formación de profesionales y ejecutivos, expertos en estos seguros?

MARÍA DE LA LUZ BERG

Hoy en día estamos apoyando a todas las industrias. Donde exista una obligación que garantizar, que no sea de dinero, puede otorgarse una póliza de caucción. Y en cuanto a la formación, la necesidad es urgente. ¡Que habría dado yo cuando empecé a trabajar en esta área, el haber contado con programa de formación en fianzas! Los errores en este ramo se pagan caros y por eso es tan importante contar con un programa que no solo tenga una visión desde el mundo asegurador, sino que veamos la mirada de profesores de otras industrias, por ejemplo, estructuración de proyectos inmobiliarios, visión de un ingeniero en minas frente al cierre de faenas mineras, etc.

ENTREVISTADOR

¿Nos podría indicar brevemente el proceso de suscripción de riesgos asociados a pólizas de seguros de garantía?

MARÍA DE LA LUZ BERG

Lo más importante es el conocimiento del tipo de riesgo que nos piden asegurar y frente a esto mirarlo desde distintos ángulos: ¿Qué hay que hacer (obligación)?, ¿Cómo lo va a hacer (experiencia y capital)?, ¿Están las condiciones dadas para que pueda hacerlo (ambiente económico y político)?, ¿Cómo nos devuelve lo pagado si es que falla (colaterales)?, y una cosa muy importante ¿Quién es el mandante y su historia?.

ENTREVISTADOR

Dada la situación actual de cuarentenas y contagios producto del COVID 19, nos imaginamos que ha aumentado la siniestralidad. ¿Nos podría dar algunos ejemplos -sin necesidad de dar nombres por supuesto- de siniestros y el proceso de liquidación de los mismos?

MARÍA DE LA LUZ BERG

La industria más golpeada ha sido la industria de la construcción, al menos en la severidad de los siniestros; las paralizaciones y el aumento en el costo ha obligado a varias a entrar en procesos de quiebra y su consecuente liquidación de contratos, por lo tanto el cobro de las garantías. Chile es un mercado a primer requerimiento o de ejecución inmediata por lo tanto los siniestros se han pagado, con algunas excepciones, sin problema. Sin embargo, aquí se demuestra un buen suscriptor de uno que no lo es, pues los siniestros pueden ser evitables si se acompaña a tiempo a nuestro cliente para que resuelva el problema.

Convenios Internacionales

La Escuela de Seguros de la Asociación de Aseguradores de Chile mantiene Convenios de Colaboración con las Asociaciones Aseguradoras: APESEG de Perú, AACS de Argentina, ABA de Bolivia, APCS de Paraguay, APADEA de Panamá, ASES de El Salvador y FEDESEG de Ecuador. Este año 2021 se sumaron Aseguradora del Sur y Fidecomiso DEC, ligada a Seguros Equinoccial, ambas de Ecuador.



Entrevistas



RODRIGO HOYL
VICEDECANO ECONÓMICO
FACULTAD DE DERECHO
UNIVERSIDAD DE LOS ANDES.



ENTREVISTADOR

Ante las innumerables manifestaciones y conflictos sociales, políticos, ambientales, de género, entre otros, sucedidos en varios países del mundo, se han producido graves daños a las personas y a la propiedad pública y privada. La ciudadanía, las empresas, el Estado, los Gobiernos han debido reaccionar y proteger a las personas y resguardar el patrimonio. Como una forma de protegerse de los daños producidos están los seguros.

Como Director Académico y profesor del Diplomado Internacional Derecho de Seguros, ¿nos podría indicar cómo operan los seguros en estados de conmoción pública? y ¿cuáles son las condiciones de aseguramiento?

RODRIGO HOYL

Ante las numerosas manifestaciones y conflictos sociales en diversos países del mundo, incluido nuestro país, las aseguradoras y también las reaseguradoras, han encendido sus alarmas y han estado realizando un seguimiento acucioso de la evolución político-social de la región.

Los daños ocasionados por situaciones violentas en la infraestructura de los países, incluidos bienes públicos y privados, han impactado la siniestralidad del mercado, presionando a las compañías de seguro. Se ha verificado un importante incremento de eventos dañosos denunciados por personas naturales y jurídicas. Esos siniestros, en ocasiones, resultan de complejo análisis para conseguir encasillarlos adecuadamente en las coberturas de las diferentes pólizas.

El impacto fundamental se da a nivel de compañías de seguros generales, ya que éstas protegen los bienes y patrimonio de las víctimas. No obstante, también se han gatillado coberturas de vida, por los daños ocasionados a las personas afectadas en estas conmociones públicas.

RODRIGO HOYL

A nuestro juicio continúa siendo relevante el desafío del Estado de desarrollar políticas de aseguramiento de bienes públicos, analizando costos y beneficios, e incluso explorando complementarlas con otras alternativas de transferencia de riesgos.

¿Dónde apreciamos mayores riesgos potenciales? Por un lado, en las compañías de seguros mismas. Se constata una mayor exigencia de las áreas técnicas de las compañías producto de estos siniestros, ya que se ven obligadas a verificar en poco tiempo la existencia, circunstancias y cuantía de numerosos bienes siniestrados. Por otra parte, en los procesos de liquidación de esta clase de siniestros es más fácil que se generen disputas por las coberturas y montos de las indemnizaciones reclamadas. En tercer lugar, hay riesgos de aumento en los costos de liquidación, en los casos en que los montos y complejidad de los siniestros hagan conveniente contar con liquidadores de seguros especializados.

Finalmente, parece importante tener presente que estos riesgos habitualmente son transferidos a través del reaseguro, por lo que están expuestos al análisis permanente de las compañías reaseguradoras. De hecho, desde finales de 2019 los precios de los reaseguros en coberturas de conmoción civil, huelgas, actos terroristas, entre otras, han sufrido un alza no despreciable. Por tanto, vemos como amenazas el endurecimiento de costos de reaseguro, eventuales dificultades para renovar contratos de reaseguro y disputas con los reaseguradores. En este contexto, de aguas movedizas, la evolución política-social de la región será esencial. Un entorno agresivo que se extienda en el tiempo es complicado para los aseguradores.

Sin perjuicio de lo anterior, esperamos con optimismo que prime una resolución pacífica de conflictos políticos y sociales de la región, y que transcurran a través de cauces democráticos establecidos por los Estados de Derecho latinoamericanos.

ENTREVISTADOR

Habiendo sido alumno y posteriormente Director Académico, ¿cuáles son las fortalezas más representativas de este Diplomado que usted dirige? y ¿qué cambios o modificaciones sugiere para la próxima versión 2022?

RODRIGO HOYL

A mi juicio las fortalezas más importantes de este diplomado son disponer de un sólido cuerpo docente, que integra abogados con vasta experiencia profesional y otros con perfil investigador. Esto asegura un equilibrio entre una enseñanza de desafíos prácticos con una dosis de reflexión sobre las nuevas tendencias del mercado, de la Comisión para el Mercado Financiero y de la jurisprudencia nacional y extranjera. El éxito de este diplomado se ha visto avalado por la gran satisfacción manifestada por nuestros egresados, los que año a año se transforman en embajadores frente a sus pares.

La experiencia de haber sido alumno de este diplomado me permitió vivir en primera persona las fortalezas de este programa y descubrir -en las conversaciones en clases y café con los compañeros- oportunidades de mejora, que se han ido implementando en el tiempo.

Un diplomado, como varios que imparten la Universidad de los Andes en conjunto con la Escuela de Seguros de Chile, te desafían con interrogantes que no admiten una única solución y te expone a las nuevas tendencias de los seguros. Además de actualizar conocimientos, te permiten descubrir los problemas que surgen en un mundo tan vertiginoso como el nuestro, y las maneras en que los enfrentan los expertos del área del seguro. Los alumnos descubren aspectos en los que pueden aportar en su empresa u oficina y, en algunos casos, se hacen capaces de liderar cambios profundos y de manera vanguardista.



EDUARDO LARA DI LAURO

ACTUARIO RGA RE VP, HEAD OF HEALTH, LATIN AMERICA



ENTREVISTADOR

RGA Re siempre ha estado muy activo impartiendo capacitación, seminarios virtuales de actualidad, Covid 19, entre otros. ¿Cuáles han sido las lecciones que ha dejado la pandemia de COVID 19, para la industria aseguradora y reaseguradora?

EDUARDO LARA

En efecto, en RGA siempre estamos comprometidos con proporcionar y compartir conocimiento y experiencias para el beneficio y crecimiento de nuestros clientes y de los mercados en los que participamos.

Definitivamente la pandemia del Covid-19 está dejando muchas lecciones y aún no terminamos. La principal lección es reconocer la importancia que tiene la industria aseguradora y reaseguradora en apoyar a las sociedades a ser más resilientes, a salir adelante ante un evento tan catastrófico como lo está siendo esta pandemia. Otra lección importante que nos está dando la pandemia es la importancia de la innovación y lo rápido que podemos reaccionar. En particular en RGA siempre hemos invertido en innovación para ayudar a afrontar los retos que la industria de seguros enfrenta, combinando nuestra experiencia global y enfoque local.

ENTREVISTADOR

Dada la gran experiencia y profundo conocimiento de los seguros y reaseguros de vida y salud, que tiene RGA Re en la región, ¿Qué aspectos ven ustedes que se deben mejorar o perfeccionar al interior de la Compañías de Seguros, que favorezcan una mayor penetración de los seguros, sobre todo en las personas más vulnerables de nuestros países?

EDUARDO LARA

Como siempre he dicho, la penetración de los seguros de vida y salud depende en gran medida de los sistemas de salud y seguridad social de los países, a menor cobertura e ineficiencia de los sistemas públicos, mayor participación de los seguros privados. Además de lo anterior, la cercanía y el entendimiento de las necesidades de nuestros clientes/usuarios es fundamental, como se ha indicado reiteradamente, poner al cliente en el centro de nuestras acciones e iniciativas nos dará mayor penetración y satisfacción de ellos, a quienes nos debemos. Llegar a los más vulnerables lo podemos y estamos

EDUARDO LARA

logrando con innovación y tecnología, el papel que la digitalización está jugando en la transformación de la industria de los seguros de vida y salud es primordial. Al ser RGA la única reaseguradora global especializada en vida y salud, estamos a la vanguardia tecnológica para mejorar los procesos clave del negocio, mejorando significativamente la experiencia del cliente satisfaciendo sus necesidades y llegando a él a través de distintos canales, incluso los digitales.

ENTREVISTADOR

Según la publicación “Coronavirus Pandemic (Covid -19) -the data” de los autores Richter et al, aparecido en Statistics and Research, se informa que al 25 de Octubre del 2021, los contagiados a nivel mundial ascienden a 244 millones de personas y los fallecidos a 4,95 millones. Los costos de esta pandemia son imposibles de cuantificar. ¿Tiene alguna información de los montos pagados por la industria aseguradora y reaseguradora, ya sea a nivel local o mundial en esta pandemia?, o ¿cuánto ha contribuido la industria aseguradora en mitigar estos costos?

EDUARDO LARA

En efecto son incuantificables, sobre todo por lo que las defunciones implican. Los gastos varían de país a país y dependen de la participación gubernamental y privada en los costos que está implicando la pandemia, desafortunadamente la información es difícil de agregar. La información disponible país por país es la que se encuentra en los sitios de sus Ministerios de Salud.

Si bien es evidente la contribución de la industria aseguradora en la mitigación de los costos, principalmente los de salud, aún no he visto análisis precisos. Lo que también es evidente es la respuesta y compromiso de la industria aseguradora y reaseguradora para cubrir los riesgos de vida y salud derivados de la pandemia, no obstante, éstos serían exclusiones bajo condiciones generales comunes.

ENTREVISTADOR

Hemos sabido que RGA Re desde hace varios años está auspiciando y apoyando el Diplomado Internacional de Reaseguros que realiza todos los años la Escuela de Seguros de Chile. Nos interesaría nos comentara ¿cuáles son las principales características de este Diplomado, y qué importancia tiene en la industria aseguradora Latinoamericana?

EDUARDO LARA

Es un Diplomado muy completo y de alto nivel, con una facultad de profesores con mucho conocimiento y experiencia, lo que lo hace perfectamente balanceado entre teoría y práctica.

Dados los desafíos que la industria aseguradora y reaseguradora enfrentan y lo que las sociedades nos demandan, debemos contar con el talento humano que entienda los fundamentos del seguro y reaseguro para que innove y transforme los retos en oportunidades. Contar con personal bien capacitado y experto en cada una de las líneas de negocio y áreas operativas es fundamental para el éxito de nuestra misión “apoyar a las sociedades a ser más resilientes, enfrentando los riesgos que enfrentan con soluciones de administración de riesgos innovadoras, sencillas y asequibles”. Es fundamental contar con esta opción de capacitación y especialización que proporciona la Escuela de Seguros de Chile a la región.

ENTREVISTADOR

¿Cómo ha sido su experiencia participando como profesor (a) en la 14ª versión del Diplomado Internacional de Reaseguros, y que mejoras le incluiría?

EDUARDO LARA

Enriquecedora, muy a gusto con los participantes de distintos países, además excelente logística de parte de los organizadores. Definitivamente las experiencias presenciales las he disfrutado más y han resultado mejor para los asistentes. ¡Espero que en el 2022 lo podamos hacer!

**JAVIER YÁÑEZ
GÓMEZ**
GERENTE DIVISIÓN DE
RESPONSABILIDAD CIVIL &
RIESGOS FINANCIEROS
GRAHAM MILLER –
CRAWFORD CHILE



ENTREVISTADOR

Graham Miller conoce muy bien la importancia y necesidad de tener debidas coberturas de seguros para los riesgos que están expuestas las empresas y personas. Del mismo modo nos han comentado que usted es un profesional muy reconocido en los Seguros de Responsabilidad Civil RC. Nos podría indicar ¿cuáles son los seguros de RC más relevantes o significativos que las empresas debieran contratar, para mitigar sus riesgos y no exponer su patrimonio?

JAVIER YÁÑEZ

La verdad es que ello dependerá en gran parte de la actividad económica específica. En el común de los seguros de daño propio, como los seguros de Incendio o Robo, la actividad económica no es muy influyente respecto de las coberturas a contratar, de modo que el aseguramiento de los riesgos generalmente se dará con instrumentos similares y respecto a coberturas comunes: un fabricante de alimentos, una clínica o un puerto seguramente querrán asegurar sus inmuebles, sus contenidos, materias primas y perjuicios por paralización. En Responsabilidad Civil, en cambio, aunque la cobertura básica es común a todos los seguros (el costo de indemnizaciones a terceros y gastos de defensa judicial) cambian sustancialmente los tipos de siniestros, el marco legal de regulación de la responsabilidad y los riesgos según la actividad económica. Y, por consiguiente, los tipos de seguros de RC asociados a cada actividad. Así, entonces, las empresas debiesen tener un seguro con la cobertura básica común que viene dada por un modelo general con adicionales como RC de Empresa y RC Patronal, a lo que debe agregarse diversos adicionales según su riesgo específico. Sobre la base de los ejemplos antes citados, un fabricante de alimentos debiese pensar en complementar su seguro de RC con una cobertura muy especial como es la RC de Productos. Por su parte, una Clínica deberá enfocarse más bien en cobertura de RC Profesional Médica. Un Puerto, en cambio, debiese preocuparse de, por ejemplo, su posible riesgo de RC de Contaminación. De ahí la importancia y necesidad de un mayor estudio y especialización de todos los riesgos y productos distintos que existen dentro del amplio espectro del “Seguro de RC”, donde la Escuela de Seguros juega un papel esencial.

ENTREVISTADOR

Nos imaginamos que con la pandemia de COVID 19 y el alto stress que han estado sometidos los médicos y profesionales de la salud, nos imaginamos que la contratación de Seguros de RC Médica ha aumentado. Graham Miller como Liquidadores de Seguros, deben tener gran experiencia en estas pólizas. ¿nos podría comentar brevemente su experiencia?

JAVIER YÁÑEZ

No tengo duda que la pandemia ha producido duros efectos en el personal de salud, con el consiguiente stress y cansancio, situaciones que pueden generar condiciones de mayor riesgo de errores profesionales, aunque ignoro si ello ha producido un aumento significativo en la contratación de seguros de RC Profesional. De lo que no tengo duda es que la pandemia ha postergado miles de consultas y procedimientos quirúrgicos, por lo que es muy probable que la situación médica de muchísimos pacientes se haya visto agravada durante todo este tiempo.

Por ello, en la paulatina reactivación médica de casos no Covid, que ya estamos viviendo, seguramente habrá múltiples complicaciones de salud que la gente atribuirá a errores y negligencias médicas, cuando lo más probable es que se hayan debido simplemente al agravamiento de dolencias que ya traían por la citada postergación vivida en el país. Todo esto, a su vez, generará muchos reclamos contra los médicos y demás profesionales de la salud, quienes debiesen preocuparse por tener una adecuada protección como la que da el seguro de RC Profesional Médica.

ENTREVISTADOR

¿Qué motivaciones tiene Graham Miller para apoyar iniciativas de educación como la 14ª versión del Diplomado Internacional de Seguros de Responsabilidad Civil, que realiza todos los años la Escuela de Seguros de Chile?

JAVIER YÁÑEZ

Como empresa siempre hemos dedicado mucho tiempo y recursos a formar y educar a nuestros profesionales en cada uno de los ámbitos en que trabajamos, ya que tenemos la convicción que ello permite dar un mejor servicio a nuestros clientes y también que la valiosa experiencia y conocimiento que hemos ido adquiriendo no se pierda por el paso del tiempo. Por las mismas razones hemos tenido siempre la mejor disposición para compartir estos conocimientos con el Mercado en general y, en especial, con la Escuela. En efecto, creemos que a mayor educación de los actores del Mercado habrá un mejor servicio de todos entre sí y con respecto a los asegurados, con un consiguiente aumento en la contratación de seguros que a todos beneficia. Y de paso vamos además contribuyendo al flujo y difusión del conocimiento.

ENTREVISTADOR

Con varios años como profesor del Diplomado, ¿qué aspectos se debieran introducir u otros por mejorar, para responder de mejor forma al perfeccionamiento de profesionales y ejecutivos de Latinoamérica?

JAVIER YÁÑEZ

A mi juicio el actual Diplomado abarca la mayor parte de los temas que deben ser estudiados y ha ido incorporando temas que con más frecuencia se van dando en nuestro mercado. Ahora bien, como el diplomado se ha expandido exitosamente fuera de Chile, creo que sería muy bueno aprovechar la incorporación de profesores extranjeros para que pudiesen agregar un par de clases orientadas no sólo a los temas puntuales que se les han encomendado, sino también a exponer acerca de las principales características y problemática general de sus respectivos mercados. Vale decir, clases adicionales donde expongan acerca de los principales tipos de siniestros, conflictos más frecuentes, discusiones jurídicas más relevantes, etc., en cada uno de sus países.

DAVID GIBERT
DIRECTOR GENERAL
CORPORATIVO
GRUPO MOK



ENTREVISTADOR

Grupo MOK es reconocido en el mercado como una empresa de Multiservicios, entre ellos asistencias. ¿Nos podría explicar brevemente cuáles son las actividades que realizan o áreas de desarrollo?

DAVID GIBERT

Grupo MOK es una Compañía de Servicios enfocados a la industria de Seguros Masivos a nivel LATAM que se define como una “Plataforma Omnicanal de Soluciones Integrales”. En efecto, nuestra gama de servicios es muy amplia e incluye Asistencias de todo tipo (Auto, Hogar, Salud, Viajes, Pymes, Funeraria, Mascotas...); Garantías Extendidas para Bienes, Autos y Hogares; Ajustes de Siniestros dónde actualmente hacemos más de 5 millones de ajustes de siniestros al año, Servicios de última millas como Inspecciones, Verificaciones domiciliarias para Bancos, Delivery de Kits Financieros, entre otros; Servicios de Televentas por Telemarketing o canales remotos digitales; Contact Center 24/7 Omnicanal.

Todos estos servicios disponibles nos permiten configurar una oferta a nuestros Sponsors de “Ecosistemas de Soluciones Integrales” customizados para ellos en distintas categorías como Auto, Hogar, Salud, Pyme, Desempleo, Universidades, la cual además está soportada por altos estándares de seguridad y en un modelo completamente omnicanal para que el cliente final sea quien elija el canal de comunicación con Grupo MOK que le sea más cómodo: Teléfono, Whastapp, Mail, Autoatención desde su Smartphone las 24 horas del día, los 365 días del año.

ENTREVISTADOR

¿Cómo pueden las asistencias favorecer la contratación de seguros? y ¿de qué manera llegar a poblaciones más vulnerables que no tienen acceso a la Banca?

DAVID GIBERT

Claramente las soluciones integrales que ponemos a disposición de nuestros Sponsors son una excelente forma de aumentar su oferta de valor complementando sus pólizas de seguros que en general cubren riesgos “catastróficos” (Incendio, Muerte, Enfermedades graves) con una propuesta de servicios de alta frecuencia, que resuelven situaciones concretas del día

DAVID GIBERT

a día, aumentando usabilidad a sus pólizas de seguros y fidelizando al cliente con un buen servicio. Durante la pandemia COVID-19 pudimos observar cómo nuestros servicios orientados al Ecosistema Salud fueron de gran utilidad para los asegurados con servicios como: Telemedicina, Ambulancias, Salas de Urgencia, Psicólogos para tratamiento del Estrés, Clínicas del Sueño... Nuestra vocación es resolver situaciones imprevistas cotidianas que son un dolor de cabeza cuando ocurren para uno como cliente.

Por otro lado, la penetración de seguros en Latinoamérica todavía es muy baja respecto a Europa o USA y canales como Utilities, Cajas de compensación, Cooperativas, Telco's y Retailers son excelentes vías para acceder a segmentos de la población que no tienen acceso a la Banca, pero que sí requieren de protección de seguros y servicios dada su fragilidad patrimonial frente a eventuales sucesos negativos en sus vidas.

Actualmente Grupo MOK brinda servicios a más de 30.000.000 de clientes finales en la región, mayoritariamente de segmentos medios y medios bajos, que administramos a cuenta de Sponsors en los diferentes países en los que estamos presentes.

ENTREVISTADOR

De acuerdo a la página Web del Grupo, aparecen con oficinas en Chile, Perú, Colombia y México, que por supuesto denota mucho trabajo y alto reconocimiento. ¿En que basa el éxito que han tenido en estos 15 años?

DAVID GIBERT

Muchas gracias por sus palabras.

Grupo MOK está actualmente presente en Chile, Perú, Colombia y México, con la voluntad de seguir creciendo en su internacionalización en Latinoamérica. La verdad es que las bases del crecimiento son múltiples, pero si tuviera que seleccionar los principales motivos destacaría tres que me parecen fundamentales:

1. El modelo integral de soluciones que nos permite acompañar al Sponsor, desde la creación de la campaña y venta, hasta la post venta asegurando todo el proceso completo de servicio
2. Una infraestructura Tecnológica robusta con nivel de seguridad Banco, que nos asegura cuidar las bases de datos de nuestros clientes e integrarnos con los Sponsors en forma segura.
3. Un equipo humano de primer nivel en lo profesional, que trabaja como una gran familia con valores y compromisos fuertes.

ENTREVISTADOR

Hemos sabido que Grupo MOK auspicia desde hace algunos años, el Diplomado Internacional de Innovación y Transformación Digital de Seguros, ¿Qué beneficios han obtenido de esta alianza? y ¿cuál ha sido la experiencia de las personas que han participado en este programa de estudios?

DAVID GIBERT

Hace ya varios años que decidimos auspiciar el Diplomado Internacional de Innovación y Transformación Digital de Seguros, lo cual nos ha permitido enviar colaboradores nuestros y de nuestros Sponsors de la región, a seguir las clases y de esta manera mantenernos al tanto de las últimas tendencias digitales en el mercado de seguros, y aprender también de experiencias exitosas que nos aportan para nuestro modelo de negocio a futuro. Las personas que han participado han valorado mucho la oportunidad y experiencia vivida y sienten que salen "renovados y actualizados" en un mundo de Seguros que está en plena evolución con la explosión digital acelerada incluso por el factor COVID-19 y el Teletrabajo.

¡Adicionalmente el Diplomado permite un Networking importante con los países de la región en la que estamos plenamente insertos, así que muy positiva la experiencia!

GUSTAVO TRÍAS
DIRECTOR EJECUTIVO
ASOCIACIÓN ARGENTINA DE
COMPAÑÍAS DE SEGUROS



ENTREVISTADOR

Como Director Ejecutivo de la Asociación Argentina de Compañías de Seguros, le agradeceríamos nos comente ¿cuáles son las principales preocupaciones de la Asociación y sus actuales desafíos?

GUSTAVO TRÍAS

Desde la AACS estamos trabajando en distintas temáticas. Desde el año pasado nos planteamos un plan estratégico basado en distintos pilares. La representación del sector generando contenido y comunicaciones de interés para nuestros stakeholders, la generación de información y análisis de valor para nuestras compañías asociadas, y el desarrollo de algunos proyectos específicos que colaboren al desarrollo de nuestra actividad. En este sentido trabajamos el último tiempo en recorrer, entender y analizar los mejores caminos a la hora de compartir información para combatir el fraude, de encontrar herramientas colaborativas para mejorar distintas problemáticas, las necesidades legales y reglamentarias para continuar avanzando en el proceso de digitalización del sector. Asimismo, hemos lanzado una campaña con el apoyo de todas nuestras asociadas en la difusión, la cual tiene como principal objetivo llegar a la sociedad en general con un mensaje ligado a que el “Evitar accidentes está en nuestras manos”; en esta detallamos con mensajes claros y precisos cuatro acciones que cada uno de nosotros puede realizar en nuestra conducta vial para mejorar la seguridad de todos los habitantes de nuestro país.

ENTREVISTADOR

La pandemia COVID 19 ha dejado varias lecciones a los países y gobiernos del mundo. Las pérdidas humanas y la gran cantidad de personas contagiadas, han sido serios desafíos para los Sistemas de Salud públicos y privados. Del mismo modo se han activado varias pólizas de seguros de salud y fallecimiento. ¿De qué forma la industria aseguradora se ha visto amenazada? o ¿cuál ha sido el impacto de la pandemia en la industria aseguradora Argentina?

GUSTAVO TRÍAS

Desde principios del año 2019 el mundo ha sido desafiado cómo pocas veces ha ocurrido en la historia. La pandemia generó una problemática generalizada que modificó absolutamente todos nuestros hábitos de vida y atacó de fuerte manera el desarrollo normal de todas las actividades del ser humano, desde las productivas hasta las recreativas. Este hecho lamentablemente del cual

GUSTAVO TRÍAS

todavía estamos intentando salir nos ha desafiado en nuestra actividad aseguradora de manera muy especial. Primero debiendo adaptarnos a desarrollar la mayoría de nuestras tareas a distancia y en formato digital, a tener que responder por los riesgos que teníamos asumidos en nuestros portafolios. Desde este punto de vista, no sólo la problemática se centró en el incremento de la siniestralidad en los seguros de Vida; sino que también uno de los mayores desafíos que seguimos afrontando fue la abrupta caída de la economía, la cual en nuestro país (Argentina) llegó prácticamente al 10% del PBI. Sumado a este tema, también a nuevas exigencias regulatorias, tales como incorporar el Covid 19 como cobertura dentro de los seguros de Riesgos del Trabajo cómo por otro lado sufrir nuevos impuestos generados desde el Poder ejecutivo a las pólizas de seguros. El conjunto de los distintos problemas ha generado un cierre de ejercicio anual de la industria aseguradora muy negativa, donde los resultados del sector se dividieron por cuatro; pasando del cierre de los años 2019/20 con rentabilidad de un 8% sobre primas devengadas pasando al último cierre de 2020/21 a un 2%.

ENTREVISTADOR

[A raíz de los hechos acaecidos el 2021, y a la luz de la experiencia internacional ¿cuáles son los temas del presente y futuro más relevantes que la industria aseguradora debiera abordar?](#)

GUSTAVO TRÍAS

Sin lugar a duda unos de los procesos que más se aceleraron con la aparición de la pandemia fueron la digitalización de muchas actividades, y nuestra industria no ha estado al margen de este crecimiento abrupto en la forma de relacionamiento y generación de nuestros servicios. El desafío cultural en principio y luego el tecnológico que tenemos por delante son los temas centrales. El fuerte desarrollo del mundo insurtech, el empoderamiento de los clientes a través de haberse hecho más simple el acceso a los servicios de seguros; harán que debamos trabajar fuertemente en desarrollar nuestras actividades en un entorno muy distinto, sobre todo con un visión centrada en el cliente y en la experiencia que este viva, en cada contacto con los servicios que brindamos desde el sector asegurador.

ENTREVISTADOR

[Nos hemos informado que hace un tiempo la Asociación firmó un Convenio de Cooperación con la Escuela de Seguros de Chile. ¿Será posible nos indique brevemente en qué consiste?, ¿cuáles son los beneficios para vuestras compañías asociadas? y si conoce algún testimonio de personas que hayan participado en programas en esa institución.](#)

GUSTAVO TRÍAS

Exactamente, desde marzo del 2021 nuestra Asociación firmó un convenio de colaboración con la Escuela de Seguros de Chile. El convenio consiste en que los empleados de nuestras compañías socias puedan acceder a toda la capacitación que es generada desde la Escuela, en forma virtual y a través de descuentos en los distintos cursos.

Desde nuestro lugar, trabajamos en la difusión y comunicación de toda la actividad educativa a través de nuestros medios de comunicación que llegan a toda la comunidad aseguradora de la República Argentina.

Desde nuestro lugar, se ha tomado este acuerdo como muy positivo ya que les permite a nuestras asociadas acceder a educación de calidad en materia de seguros.

SEBASTIÁN FISCHER

GERENTE GENERAL ANS



ENTREVISTADOR

Si bien es cierto la marca ANS está bastante posicionada en el mercado chileno, aún hay instituciones y personas particulares que no saben bien a qué se dedica específicamente y cuál es su contribución al desarrollo de la industria aseguradora en el país. ¿Nos podría comentar cuál es la visión y misión de ANS?

SEBASTIÁN FISCHER

En ANS "buscamos enriquecer el ecosistema de seguros para hacer más simple la vida de todos quienes lo conformamos". De esa forma, nuestro modelo de plataforma busca habilitar más y mejores negocios entre corredores independientes y las compañías de seguros, dentro del ecosistema de seguros. Buscamos apoyar al corredor independiente para que su foco y tiempo esté junto al cliente final, entregándole en una plataforma multi producto & multi compañía con emisión en línea, múltiples capacidades tecnológicas y un músculo comercial tanto o más potente que el de su competencia de cara al cliente final. A su vez, apoyamos a nuestras compañías miembros para que puedan acceder y aportar a los negocios de los corredores de una forma eficiente y rentable, apoyándolos en el diseño y configuración de productos, campañas, data, y en la atención del corredor.

ENTREVISTADOR

Según su experiencia de varios años en ANS, ¿cuál es el perfil ideal de un Corredor de Seguros para integrarse a vuestra institución? Adicionalmente nos gustaría saber si tiene algún costo para los corredores de seguros.

SEBASTIÁN FISCHER

Creo que no existe un perfil único. Nosotros creemos firmemente en el rol del corredor independiente; dada su idoneidad, cercanía con el cliente, imparcialidad, conocimiento experto para explicar en simple algo complejo y su grado de compromiso en la atención; creemos es la mejor forma de atención y comercialización de cara al cliente final; nuestro rol es potenciarlos y acompañarlos, tecnológica, comercial y operacionalmente; creando una propuesta imbatible para el cliente, y un canal sumamente relevante y atractivo para las compañías. Si bien los corredores medianos y pequeños, valoran más rápidamente este apoyo, los corredores grandes (en especial aquellos que fueron creciendo junto a ANS) siguen trabajando junto a nosotros, y hemos ido co-creando, más y nuevas formas de potenciar su rol en la industria.

SEBASTIÁN FISCHER

En ANS no le cobramos a los corredores; sí buscamos que nuestra relación genere cierto nivel de negocio, pero este le va abriendo más oportunidades junto a ANS, no generándole un gasto. Nuestros ingresos vienen principalmente por los servicios que les damos a las compañías, sin afectar al corredor.

ENTREVISTADOR

¿Cómo es la distribución en ventas por los diferentes canales de comercialización de la industria aseguradora anualmente? O de otro modo, ¿cuánto es el monto total en primas que comercializa ANS por medio de sus Corredores Asociados?

SEBASTIÁN FISCHER

Estamos muy orgullosos de que el volumen de prima que los corredores ANS comercializan con las compañías miembros de ANS, que tienen servicios por los cuales ANS es remunerado, es más de UF 2,7 millones en primas anuales; y trabajamos muy motivados para seguir creciendo juntos.

ENTREVISTADOR

En virtud de la genuina vocación por la formación y capacitación en seguros que tiene ANS, nos hemos informado que hace pocos años, decidieron buscar a socios estratégicos que respondieran a esa vocación. ¿Nos podría ampliar esta información?

SEBASTIÁN FISCHER

Como bien dices, en ANS tenemos una vocación genuina en la formación, capacitación y crecimiento del corredor independiente; por esta razón nos acercamos a la Escuela de Seguros y estamos muy agradecidos y orgullosos de tener hoy una estrecha relación juntos, participando y fomentando que los corredores sean cada vez mejores asesores, creciendo y aprendiendo para poder dar una atención integral a sus clientes. Tenemos un ambicioso plan de crecimiento, y creemos firmemente en nuestro rol de plataforma, haciendo participar a más socios estratégicos, formadores, corredores, compañías, empresas tecnológicas y todo tipo de partners, para juntos crear una gran industria al servicio del cliente. Buscamos enriquecer el ecosistema de seguros para hacer más simple la vida de todos quienes lo conformamos.



ESILDA CAMACHO
DIRECTORA EJECUTIVA
APADEA



ENTREVISTADOR

Como Directora Ejecutiva de la Asociación Panameña de Aseguradores APADEA, le agradeceríamos nos comente ¿cómo se ha ido posicionando el Instituto Técnico y cuántas promociones o personas se forman anualmente?

ESILDA CAMACHO

El Instituto Técnico Apadea obtuvo su personería jurídica en el año 2014 y desde esa fecha ha formado a 2.776 distribuidos entre Diplomados y seminarios especializados.

La Asociación Panameña de Aseguradores desde su fundación en 1.952, ha tenido la educación como uno de sus pilares estratégicos. Durante estos 69 años ha formado miles de profesionales, no obstante, a partir del 2.014 con el nacimiento de un Instituto especializado el impulso que se le ha dado a los Diplomados de 6 meses, ha hecho la gran diferencia, sobre todo, porque la educación es integral. Sucedió que los estudiantes del sector seguros año a año participaban de distintos seminarios y algunas veces repetían la misma formación. Con la llegada del Instituto Apadea se ha estructurado un currículo basado en las necesidades específicas de la industria.

ENTREVISTADOR

Nos imaginamos que al igual que todos los países del mundo, la industria aseguradora panameña ha estado expuesta al COVID 19. ¿cómo ha afectado esta pandemia al sector y cuál ha sido su impacto?

ESILDA CAMACHO

Definitivamente con la llegada del Covid 19 hay un antes y un después para el mundo en general y seguros no es la excepción. No obstante, con cada crisis siempre llegan las oportunidades y tenemos aprendizajes muy importantes que rescatar de esta crisis. Primeramente, el aceleramiento que hemos sufrido en transformación digital, todos los países hemos venido hablando de la importancia de la tecnología para los años venideros y en todas las conferencias internacionales el tema era de gran relevancia, no obstante, la llegada de Covid-19 hizo que las empresas pasaran de la planeación a la ejecución y para mí ése ha sido uno de los mayores impactos que nos deja Covid, la transformación hacia la educación virtual, el teletrabajo, grandes paradigmas que antes de la pandemia nadie apostaba por ellos. Hoy día se ha demostrado que sí se puede y que nos toca adaptarnos a los cambios, porque es una ley que “lo que no cambia muere”

ENTREVISTADOR

A raíz de los hechos acaecidos el 2021, y a la luz de la experiencia internacional ¿cuáles son los temas del presente y futuro más relevantes que la industria aseguradora panameña debiera abordar?

ESILDA CAMACHO

Para mí personalmente, la penetración y la masificación del seguro debe ser un tema relevante para todos. La Asociación Panameña de Aseguradores durante la emergencia nacional, decretada por el Presidente de la República en marzo de 2020 a consecuencia de la crisis sanitaria del Covid-19, decidió de forma voluntaria y solidaria continuar brindando cobertura en las pólizas a pesar de la exclusión de Pandemias/Epidemias. A la fecha los pagos derivados por dichas reclamaciones alcanzan más de \$ 125 Millones de dólares para las familias panameñas, la diferencia entre tener acceso a un seguro privado y los congestionamientos en los hospitales públicos ha hecho una gran concientización en cuanto a la necesidad de protegerse. A nivel de industria, esta es una de las razones de ser de nuestra actividad: fortalecer y desarrollar la industria de seguros, proponiendo y contribuyendo a desarrollar productos masivos y comunicarlos, así como facilitar el aumento de la participación del sector seguros en la economía en términos de aumentos de cobertura, penetración y densidad. La tranquilidad que se le brinda a una familia ante la enfermedad o la pérdida repentina de un ser querido no se puede cambiar, pero lo que sí se puede cambiar es la manera en que esa familia enfrenta financieramente su realidad. Allí hay un reto importante para la industria de seguros de todas las naciones donde la brecha de aseguramiento se abre anualmente.

ENTREVISTADOR

Producto del Covid 19, se ha producido una recesión mundial de proporciones, en las cuales la producción mundial de bienes y servicios se ha visto seriamente afectada. El transporte marítimo de mercancías se ha visto disminuido fuertemente. ¿De qué forma la actividad del Canal de Panamá se ha visto afectada y por ende la disminución de pólizas de transporte marítimo y riesgos portuarios?

ESILDA CAMACHO

Afortunadamente la actividad económica del Canal de Panamá no se ha visto afectada. A Abril de 2020 habían transitado 4.742 buques por el canal mientras que en el 2.019 transitaron 4.899, no obstante la actividad creció marginalmente un 0.3%. Por otro lado en cuánto a pólizas de transporte marítimo 2.019 vs 2.020 solo disminuyó 1.05% en primas mientras que a octubre de 2021 hay un incremento de 11.1%

ENTREVISTADOR

Nos hemos informado que hace algunos años la Asociación firmó un Convenio de Cooperación con la Escuela de Seguros de Chile. ¿Será posible nos indique brevemente en qué consiste?, ¿cuáles son los beneficios para vuestras compañías asociadas? y si conoce algún testimonio de personas que hayan participado en programas en esa institución.

ESILDA CAMACHO

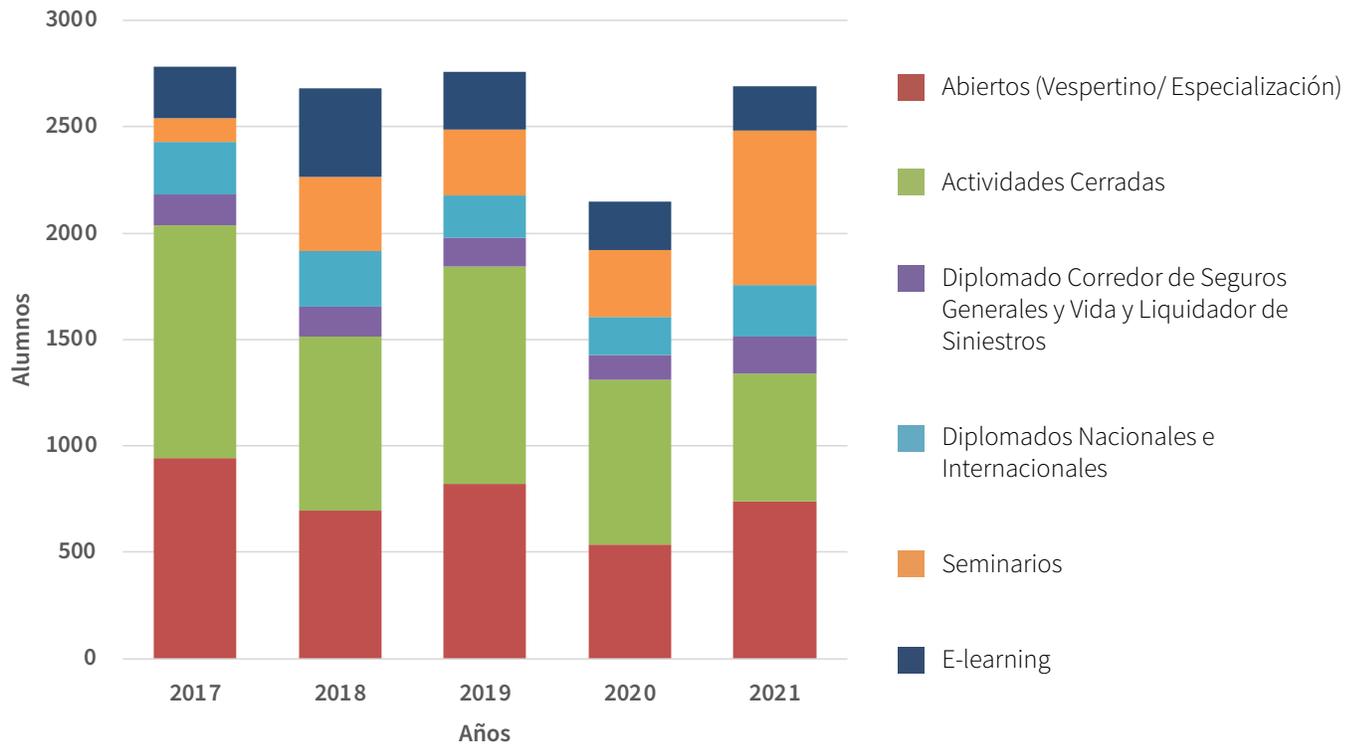
Nuestra asociación ha venido trabajando por varios años con la Escuela de Seguros de Chile, no obstante, durante el año 2.021 logramos la firma de un convenio de colaboración que busca ante todo, complementar la oferta educativa a nuestros estudiantes, brindándoles acceso a formación de calidad y a recibir formación académica de extraordinarios profesores de toda Latinoamérica, que a través de la Escuela de Seguros de Chile aportan al proceso de enseñanza-aprendizaje de nuestros estudiantes.

Resultados e Indicadores 2021

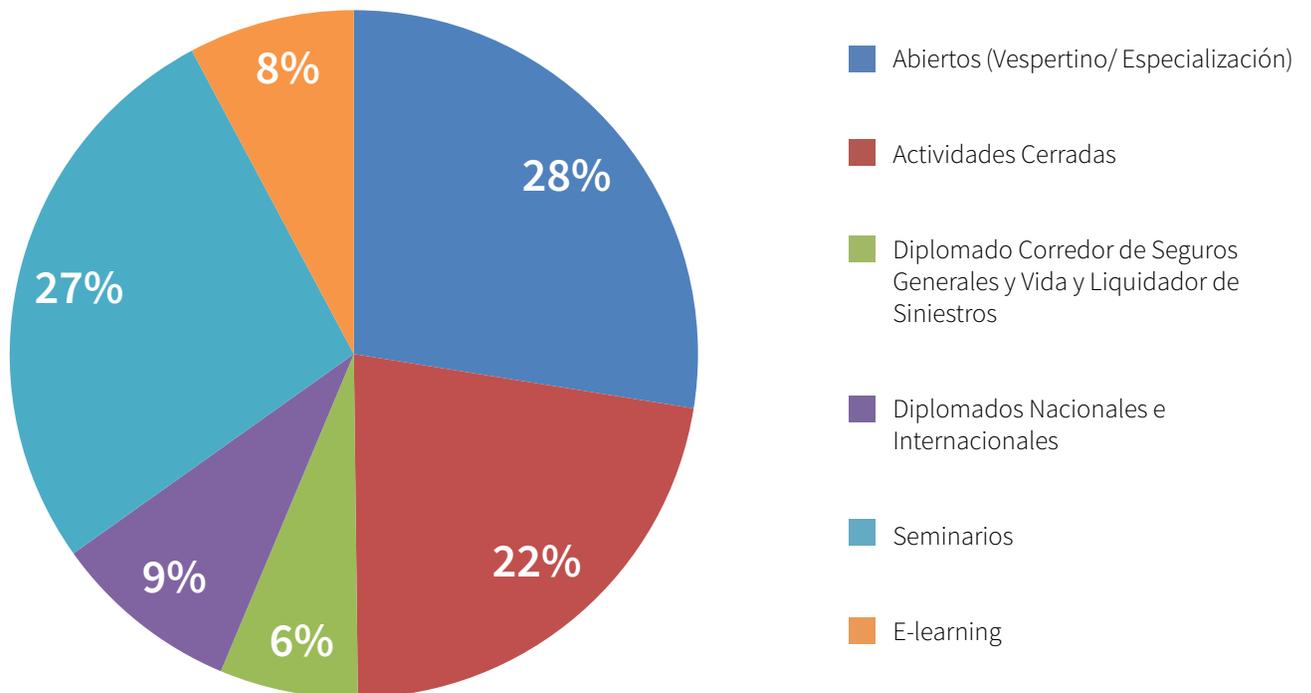


DENTRO DE SU POLÍTICA DE TRANSPARENCIA, LA ESCUELA DE SEGUROS PRESENTA LOS RESULTADOS E INDICADORES OBTENIDOS EN 2021, QUE REPRESENTAN UN 25,3% MÁS DE PARTICIPANTES QUE EL AÑO ANTERIOR.

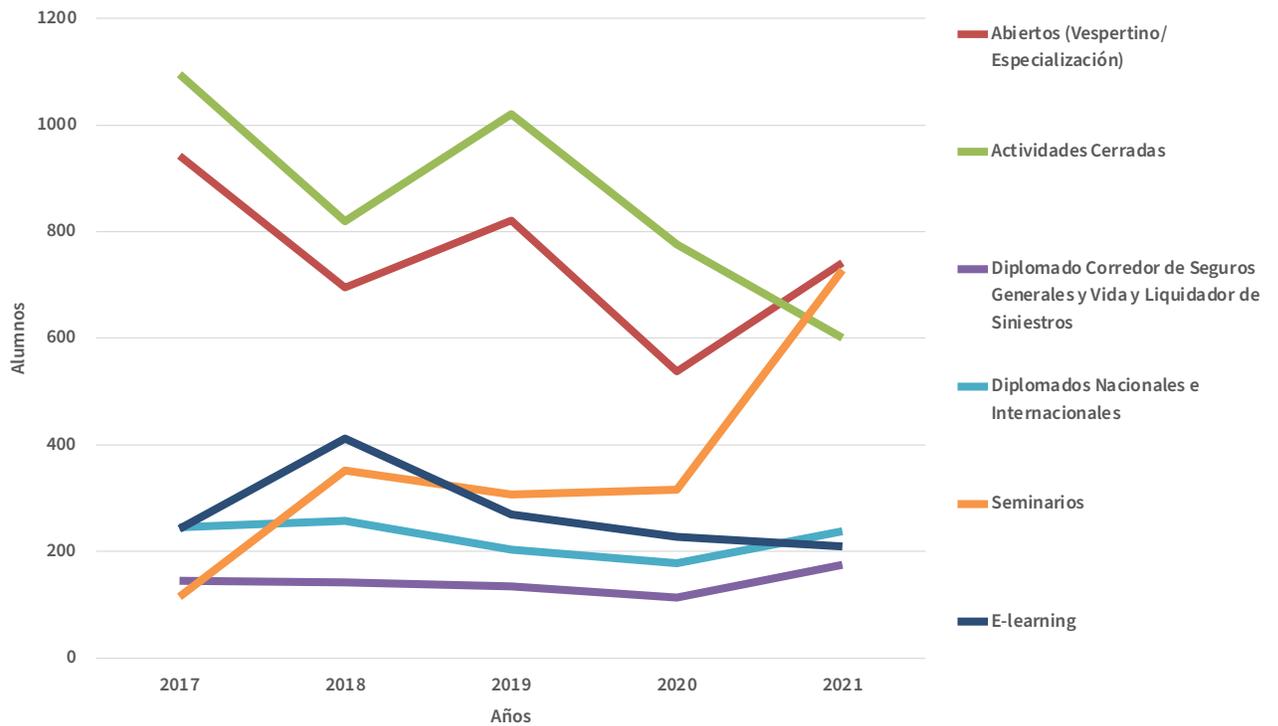
Cantidad de alumnos por año/ actividades académicas



Porcentaje del total de alumnos 2021 / actividades académicas

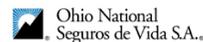


Cantidad de alumnos anuales/ actividad académica



Compañías Asociadas

VIDA



GENERALES



CRÉDITO



Instituciones Auspiciadoras







Escanéame