

Editado por: Carlos Rodríguez Salcedo crodriguez@larepublica.co

“El mito de que los seguros son costosos lo estamos rompiendo con los modulares”

SEGUROS. MARCO ARENAS, COUNTRY MANAGER DE LIBERTY SEGUROS EN COLOMBIA, INDICÓ QUE LA COMPAÑÍA ADELANTÓ PROCESOS DE SU TRANSFORMACIÓN DIGITAL POR LA PANDEMIA

BOGOTÁ

La penetración de seguros sigue siendo baja en el país, aunque desde el sector asegurador se tiene la impresión de que la adquisición de estos productos aumentará como consecuencia de la pandemia. Además de esto, Marco Arenas, country manager de Liberty Seguros en Colombia, se refirió en entrevista con LR a los planes de digitalización que adelantó la compañía por la coyuntura y a su oferta de seguros modulares.

¿Cuál ha sido el impacto de la pandemia en Liberty y cómo lo han afrontado?

Hemos podido acercarnos más a nuestros clientes. La pandemia nos ha obligado a atender remotamente todas sus necesidades integralmente, desde la cotización, expedición y el recibo, estudio y pago de siniestros. Esto ha sido una gran oportu-

nidad, porque nos ha traído la ventaja de implementar en el corto plazo proyectos que se veían a mediano plazo.

Nos preciamos de tener una solidez desde el punto de vista financiero que nos ha permitido atender todas nuestras obligaciones sin ningún inconveniente.

¿Cuáles son esos proyectos que estaban pensados a mediano plazo y que se tuvieron que adelantar?

Básicamente todo el tema de relacionamiento digital con los clientes. No tener nuestras oficinas físicas abiertas nos obligó a tener una atención m2m con el cliente de manera remota. Hoy nuestros clientes pueden cotizar seguros en línea, la ex-

pedición se hace de manera virtual y también pueden presentar reclamos de esa manera.

Algo bien interesante que hemos implementado es el tema de las inspecciones, tanto al momento de celebrar la póliza como en la reclamación. Estos eran proyectos que nosotros ambicionábamos un poco más adelante, pero que con esta coyuntura los hemos desarrollado de una manera exitosa.

En esta línea, ¿han sacado pólizas 100% digitales?

En nuestra página web hemos dispuesto de una plataforma transaccional donde los clientes pueden hacer todas las solicitudes que requieran y tenemos un chat en línea.

¿De cuánto es el mínimo para acceder a uno de sus seguros?

No hay unos montos generales

Marco Arenas, country manager de Liberty Seguros en Colombia.
Liberty Seguros

porque depende del ramo, del producto, las coberturas y el riesgo del cliente. Por eso, establecimos los seguros modulares, porque a través de estos, especialmente las Pyme, los asegurados tienen la posibilidad de determinar cuáles son sus necesidades y hasta dónde pueden llegar en los pagos de las primas asociadas a las pólizas. El mito de que los seguros son costosos lo estamos rompiendo con los seguros modulares.

¿Cómo funcionan?

Cuando hablamos de estas pólizas para Pyme, estamos ofreciendo unas coberturas que se enfocan en daños materiales, responsabilidad civil frente a terceros y transporte. El empresario decide cuáles son los montos que quiere asegurar en cada una de estas coberturas si las quisiera y en función de eso se determina el valor del seguro.

¿Cómo ha variado el consumo de seguros?

En general, el consumo en el país se ha ralentizado por la coyuntura económica en la que estamos y el aumento del desempleo. Sin embargo, nuestros niveles de ventas están en niveles aceptables, pues la pandemia ha puesto de presente la necesidad de asegurarnos. El seguro antes se veía como algo accesorio o adicional al consumo y con esta coyuntura se ha visto la importancia de estar asegurado.

¿Cuáles ramos se verían beneficiados con esto?

Yo creo que todos los ramos en general, porque hoy estamos afrontando una pandemia pero en el futuro vamos a afrontar otro tipo de contingencias.

HEIDY MONTERROSA BLANCO
hmonterrosa@larepublica.com.co



Wilson Triana
Experto en banca y seguros

“La flexibilidad de las aseguradoras en permitir que el tomador de un seguro lo adapte según su bolsillo y necesidad de protección es un avance que genera satisfacción”.



Escanee para escuchar la entrevista a Marco Arenas, country manager de Liberty Seguros.



Siganos en:
www.larepublica.co
Con la entrevista completa a Marco Arenas, country manager de Liberty Seguros.

Los retos del nuevo country manager

Arenas asumió el cargo de mayor liderazgo en Liberty Seguros Colombia a finales de julio. El directivo señaló que sus prioridades son la integridad, la rentabilidad y el crecimiento. “Queremos hacer negocios con integridad, lo que implica respetar las normas y mantener relaciones de confianza y ética con las partes relacionadas. En segundo lugar, nos estamos enfocando en que las líneas que tenemos sean rentables, y el crecimiento se va a dar en la medida que las premisas anteriores se articulen de manera eficiente y redunden en una mayor producción”, expresó.

BOLSAS. CRUDO GANÓ MÁS DE 9% EN LA SEMANA

El dólar perdió terreno frente al peso local y cerró en \$3.828

El viernes, el dólar alcanzó un precio promedio de \$3.823,72, lo que representó una caída de \$16,01 frente a la tasa representativa del mercado (TRM), que se ubicó en \$3.839,73.

La divisa abrió la jornada con un precio de \$3.830 y su cierre fue de \$3.828. El precio mínimo que se registró en la plataforma Set-Fx fue de \$3.815,75, mientras que el máximo fue \$3.831,39. El monto negociado durante la jornada fue de US\$688,39 millones en 1.550 transacciones.

Alexander Londoño, analista de mercados de ActiviTrades, indicó que con el regreso del apetito por el riesgo a los mercados financieros y la posibilidad de que se apruebe un segundo paquete de estímulo económico en Estados Unidos, el dólar se debilitó frente a las principales monedas y ante las divisas de mercados emergentes.

“Los inversores aprovechan la oportunidad para comprar divisas de más alto rendimiento y es por eso que en Latinoamérica, prácticamente todas las divisas le ganaron terreno al

dólar durante la sesión del viernes”, explicó.

Por el lado de los precios del petróleo, estos cayeron más de 1% el último día de la semana después de que terminó una huelga de trabajadores petroleros en Noruega, lo que se espera que impulse la producción de crudo.

Cabe mencionar que el huracán Delta obligó a las empresas energéticas de Estados Unidos a recortar la producción.

De acuerdo con los precios de cierre reportados por Reuters, el barril de Brent cayó 1,13%

DÓLAR INTRADÍA



US\$42,85

FUE EL PRECIO DE CIERRE DEL BARRIL DE BRENT EL VIERNES. EL BARRIL DE WTI FINALIZÓ LA JORNADA EN US\$40,60.

(US\$0,49), hasta US\$42,85, mientras que el de WTI disminuyó 1,43% (US\$0,59), hasta US\$40,60.

A pesar de estas caídas, ambos contratos de referencia ga-

naron cerca de 9% esta semana, su primer aumento en tres semanas y la mayor subida semanal del Brent desde junio.

HEIDY MONTERROSA BLANCO
hmonterrosa@larepublica.com.co