

■ El presidente de la aseguradora española traza los planes en el país: equilibrar la posición en los negocios de daños, automóviles y vida. Además, se refiere a los efectos de las catástrofes en las primas del sector.

POR NICOLÁS CÁCERES

Hace 36 años, el abogado Antonio Huertas ingresó como *trainee* a la gigante aseguradora española Mapfre. Nunca se cambió de trabajo. Desde esa fecha comenzó a escalar en la organización y actualmente ocupa la presidencia de la compañía, la que dejará en 2029 cuando cumpla 65 años, la edad tope fijada por la empresa para fomentar el recambio de sus directivos.

De visita por dos días en Chile, Huertas conversó con DF sobre los planes de la aseguradora y de paso, aprovechó de presentar a la nueva gerenta general de la operación local: Eva Tamayo, una ejecutiva española que antes de arribar a nuestro país lideraba las operaciones de Mapfre en Islas Canarias, España.

ANTONIO HUERTAS
PRESIDENTE DEL GRUPO MAPFRE



FOTO JONATHAN DUBIÁN

“Necesitamos mejorar la distribución en Chile y estamos abiertos a tener una alianza en banca seguros”

Nuevo ciclo estratégico

En febrero, Mapfre presentó sus resultados globales correspondientes al año 2023, destacando el avance de 9,7% de las primas (US\$ 28.642 millones), mientras que los ingresos subieron 9,2% y se situaron en US\$ 34.305 millones.

"El año pasado fue un punto de inflexión después de la pandemia. En 2023, pese a que hemos tenido globalmente una mayor inflación -que afecta al seguro de automóvil-, pudimos crecer casi un 10% en primas y eso es espectacular, porque además, este crecimiento ha sido muy homogéneo en todas las zonas donde operamos", señaló.

Asimismo, Huertas indicó que uno de los factores que impulsaron los resultados fue mantener a raya los costos, mejorando los niveles de eficiencia de la aseguradora. "Esto ha ayudado a que los márgenes se hayan recuperado", sostuvo.

"Además, a nivel global hemos comenzado un nuevo ciclo estratégico, y nos comprometimos a crecer al menos en 6% a nivel mundial", dijo.

- ¿Cuáles son los énfasis de este nuevo ciclo estratégico?

- No es diferente en los aspectos de negocio, pero debemos mejorar la ejecución, es decir, tener mejor foco y limitar nuestro apetito de negocios: hacer más de aquello que sabemos hacer mejor.

Además, en este nuevo ciclo hay dos factores relevantes. Uno es cómo se comportarán los eventos climáticos a nivel global, que hoy tienen más recurrencia. El otro son las tasas de interés y lo que harán los bancos centrales.

El elemento diferenciador de este nuevo ciclo estratégico es que pondremos mucho más foco en los elementos ESG, que será el cuarto pilar de nuestro plan. Los otros tres son: crecimiento rentable, eficiencia y transformación digital y cultural.

- ¿Quedó conforme con el aporte de la operación chilena? Anotó utilidades por US\$ 11 millones, mostrando un alza de 53% respecto a 2022.

- Chile batió un récord y hemos tenido el mejor año de la historia de Mapfre en Chile y eso nos hace ser muy optimistas para el futuro.

- ¿Cuáles son los planes para Mapfre Chile, considerando el nuevo ciclo estratégico?

- Mapfre es una empresa a nivel global muy diversificada, donde el 30% de nuestro negocio son seguros de automóviles, un 30% cubre daños y otro 30% pólizas de vida. El 10% restante se reparte entre seguros de salud y otros.

En Chile no ocurre esto ya que tenemos un 80% en seguros de daños y muy poco en automóviles, vida y salud. Por ello, debemos fortalecer la diversificación en Chile y tenemos

"Mapfre es una empresa a nivel global muy diversificada, donde el 30% de nuestro negocio son seguros de automóviles, un 30% cubre daños y otro 30% es salud. El 10% restante se reparte en salud y otros. En Chile no ocurre esto ya que tenemos un 80% en seguros de daños y muy poco en automóviles, vida y salud".

muchos negocios en los que hay mucha sesión al reaseguro, y la cuenta de resultados de una compañía debe fortalecerse en negocios en que pueda tener retención de reservas para que pueda acumular reservas y así ampliar su balance.

- ¿El foco entonces será crecer en seguros de vida y automóviles?

- Eva Tamayo: La operación en Chile es tremendamente sólida y robusta. Pero Mapfre siempre está en permanente transformación y siempre queremos mejorar. La operación en Chile está preparada para abordar nuevas áreas de negocios y nichos, como riesgos personales, crecer en seguros de autos, vida y salud.

Huertas: La penetración del seguro en Chile es una de las más altas de la región, pero tiene un desequilibrio: hay mucho seguro catastrófico, pero poca póliza de protección personal. Por ejemplo, aquí no existe un seguro obligatorio de automóviles que proteja la responsabilidad civil que sí existe en otros países.

De acuerdo a nuestro indicador denominado "Brecha de Protección Aseguradora", Chile necesita duplicar el tamaño de su industria para alcanzar niveles de protección adecuados para su población.

- ¿Antonio, existe alguna posibilidad de crecer inorgánicamente?

- Lo que hoy necesitamos en Chile

es mejorar la distribución y estamos abiertos a cualquier oportunidad de realizar una alianza en banca seguros, compartiendo el riesgo y el éxito.

Eventos catastróficos

- Chile es uno de los países con mayores eventos catastróficos, como terremotos, inundaciones y recientemente incendios. ¿Cómo ha evolucionado la prima de estos seguros y los reaseguros?

- Los aseguradores trabajamos con datos y no fabricamos un producto determinado que sabemos cuál es su costo para después incrementar el margen comercial y venderlo a un precio determinado.

En Chile, la potencial gravedad de los eventos catastróficos hace que tengamos que ser muy cautos y el mundo reasegurador mira con mucha lupa a este mercado porque el importe del daño puede ser cuantioso.

Todo es asegurable, lo que hay que trabajar son los datos y primas suficientes en base a los cálculos estadísticos, porque el riesgo asegurador se basa en la dispersión de éste y el subsidio cruzado.

Nuestra ventaja es que somos una empresa mundial, y hacemos compras de reaseguros a una escala muy superior a otros competidores, entonces, tenemos una optimización de recursos.