LITORALPRESS

Fecha: 11-08-2025
Medio: La Tercera
Supl. : La Tercera - Pulso
Tipo: Noticia general
Título: Gerente general de AuguStar (ex Ohio) revela los planes de la compañía de seguros de vida en Chile

Pág. : 10
Cm2: 796,9

Tiraje: 78.224
Lectoría: 253.149
Favorabilidad: No Definida

Gerente general de AuguStar (ex Ohio) revela los planes de la compañía de seguros de vida en Chile

Este mes se concretó la fusión entre Ohio National y la cartera de rentas vitalicias de Zurich, estrenando su marca única: AuguStar. Esto va en línea con el nuevo controlador estadounidense que tiene la compañía, Constellation Insurance.

MARIANA MARUSIC

Son varios cambios los que ha atravesado la compañía en los últimos años. En 2021 se anunció que Constellation Insurance, que tiene más de US$ 34 mil millones en activos totales bajo administración, tomaría el control de Ohio National Financial Services, que en Chile era propietaria de Ohio National Seguros de Vida.

En 2022 se concretó: Ohio dejó de ser parte de la mutual y pasó a integrar el holding asegurador con presencia en Estados Unidos y América Latina, el que es respaldado por dos de los mayores inversionistas institucionales de Norteamérica, estos son Caisse de dépôt et Placement du Québec y Ontario Teacher's Pension Plan Board, quienes administran un total de US$480 mil millones en activos netos, lo que equivale a 1,4 veces el PIB de un año de Chile.

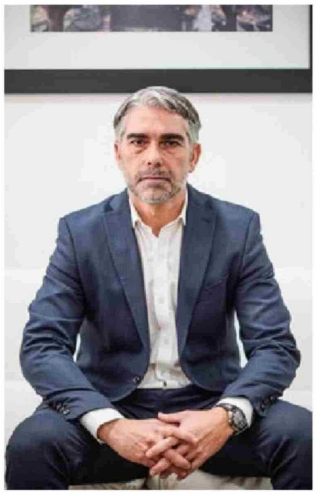
Con ello hubo un cambio en los planes a nivel local: crecer. El año pasado Ohio National anunció en Chile que compraría la cartera de rentas vitalicias de Zurich. Una vez que se concretó, pasó a llamarse AuguStar Seguros de Vida. Y ahora, al iniciar agosto, recién se hizo efectiva la fusión entre ambas, pasando a operar de manera unificada en el mercado local bajo el nombre de AuguStar Seguros de Vida.

Eso significó pasar desde el lugar número 12 en participación de mercado según activos administrados, al octavo lugar. Y pronto serán séptimos, una vez que se concrete la fusión entre Security y Bice.

El gerente general de la compañía fusionada, Jaime Torres, comenta que AuguStar gestionará una cartera de inversiones de US$3.200 millones, lo que se compara con los US$1.100 millones que manejaban antes a nivel local. Ahora pagarán más de 56 mil pensiones de rentas vitalicias al mes, esto es el triple que los 18 mil pensionados que tenían antes. En total, administrarán una cartera de 60 mil clientes individuales y casi un millón de asegurados en coberturas grupales.

¿Qué implica esta fusión para la compañía?

Esta fusión es un hito muy importante para nosotros, porque viene a reforzar la estrategia de crecimiento de la compañía en el mercado chileno. Hace dos años, el grupo al cual nosotros pertenecíamos, cambió de dueño, era una mutual y pasó a ser una compañía con un accionista controlador, que es Constellation Insurance.



Jaime Torres, gerente general de AuguStar.

Y desde ese minuto vino la necesidad de crecer en Chile y desarrollarnos más. Uno de los planes era la posibilidad de tener un crecimiento inorgánico, además del crecimiento natural de las líneas de negocio. Entonces, ahí apareció la oportunidad de la compra de la cartera de rentas vitalicias de Zurich, que se concretó en diciembre del año pasado. Y esta fusión viene a consolidar eso.

¿Por qué es importante crecer para el nuevo controlador?

Porque para el grupo, dentro de su estrategia, en los mercados en los que participa, quiere tener una posición más relevante. Nosotros éramos una compañía más pequeña en Chile y ahora estamos en búsqueda de crecer y ser más relevantes en el mercado.

Por otro lado, la fusión también significa un estreno más en sociedad del nuevo nombre de la compañía. Por este mismo cambio comenté anteriormente, en Estados Unidos la compañía dejó de ser Ohio National hace ya dos años y pasó a ser AuguStar Life, que es la de vida, y AuguStar Retirement, que es la de rentas vitalicias. Y nosotros estábamos viendo el mejor momento para hacer ese cambio de nombre.

Por lo tanto, la fusión también marca el inicio de esta marca en Chile, que es una marca que habla de una compañía que quiere ser más relevante y con un approach mucho más cercano.

Y, obviamente, el tamaño que vamos a adquirir también permite tener sinergias, eficiencias, que es parte de nuestro core. Lograr tener eficiencias que nos permitan traspasarlas después a los clientes en términos de oferta de valor.

¿Por qué se llama AuguStar?

Augustar es una estrella de una constelación, tiene que ver con ser una guía, porque el mundo financiero es bien árido para los clientes, hace referencia a ser una guía dentro de todo este universo de tanta información, que vaya guiando las decisiones de las personas en materia de protección y planificación financiera. Eso es lo que de verdad vamos a buscar con este hito de fusión y cambio de marca.

¿Además de rentas vitalicias, qué otras líneas de negocios tienen y pretenden hacerlas crecer?

Comercializamos también seguros de vida individual, donde tenemos seguros de vida, seguros con ahorro y APV. Comercializamos seguros masivos, que son seguros fundamentalmente de desgravamen de créditos y tarjetas en retail, y también productos de banca seguro, que son coberturas más pequeñitas que se venden en las tiendas de los principales retailers. Y esa línea de negocio la estamos haciendo crecer también a la banca, estamos participando ahora de las licitaciones de las carteras de desgravámenes de los créditos hipotecarios de los bancos. Y estamos abriéndonos también a otros mercados que no sean solamente retail, sino que también otras instituciones financieras crediticias, cooperativas, etc.

En vida individual tenemos todavía una participación pequeña, tenemos una participación del orden del 1,5% aproximadamente de market share, y ahí tenemos un proyecto de crecimiento más agresivo, fundamentalmente porque estamos solo enfocados en Santiago y queremos ampliar nuestra red de venta en regiones, donde hoy día hemos penetrado poco.

Hemos participado en las licitaciones del Seguros de Invalidez y Sobrevivencia (SIS) históricamente, pero en las últimas no hemos participado. Y también hemos sido reaseguradores del SIS en Perú, donde tenemos una compañía hermana.

Pero en general las rentas vitalicias son el negocio más importante. Hasta el año pasado nosotros habíamos dejado de vender rentas vitalicias desde el año 2019, pero a fines del año pasado volvimos a vender rentas vitalicias y este año retomamos ese mercado.

¿Por qué habían dejado de vender rentas vitalicias?

Por distintas razones. Las tasas en su momento estaban bajas y respecto al retiro programado éramos menos competitivos en ese producto. Estaba todo este cambio de propiedad en Estados Unidos, que también hizo que se pusiera una pausa en la venta de esas rentas vitalicias, porque las rentas vitalicias requieren capital de la accionista. Y una vez que se tomó control con un controlador que tiene apetito, se decidió volver a vender rentas vitalicias. Este año esperamos vender US$120 millones más o menos en rentas vitalicias.

¿Qué foco y prioridades quiere poner el nuevo controlador?

El foco anterior era más que nada lo que nosotros llamábamos una empresa boutique, en el sentido de que no era importante el tamaño, sino ser una empresa muy estable, muy cercana a sus clientes, con productos muy a la medida. La cercanía no la queremos perder, pero sí el nuevo accionista es más agresivo, quiere crecer más, y por eso es que estamos con planes de crecimiento orgánico, con rentas vitalicias, que es el que está empujando más el carro, con esta apertura para vida individual en regiones, y también estamos buscando nuevas oportunidades si es que se pueden volver a tener crecimientos inorgánicos con carteras que puedan estar disponibles, o compañías, también estamos abiertos a eso.

Entonces, el controlador está apostando por Chile.

Sí, absolutamente.