



entrevista a **Jorge Noguera Arias**

Gerente General de MAPFRE RE
en Bogotá



Nace en Bogotá, provincia de Cundinamarca, Colombia el 8 de enero de 1949.

En 1972 culmina la carrera universitaria que eligió por vocación, Licenciatura en Jurisprudencia, en el Colegio Mayor Nuestra Señora del Rosario, fundado en 1653, y en 1973 trabajó durante un año como asistente en el Departamento de Reclamos y seguros en la Flota Mercante Gran Colombiana, que operaba entre Venezuela, Colombia y Ecuador. El año siguiente terminó su tesis "Estudios sobre el conocimiento de embarque". En realidad, el contrato de seguro marítimo.

En 1975 ingresa en el Departamento Jurídico de la Nacional de Seguros, donde al poco tiempo fue nombrado Jefe del Departamento de Seguro de Transportes.

En la década de los 80 prestó sus servicios en Seguros Colombia y, ya como Jefe de Reaseguros, en Seguros Bolívar. En 1991 es nombrado Vicepresidente Técnico Comercial de la Reaseguradora Hemisférica, compañía adquirida por MAPFRE RE ese mismo año. En 1996 se traslada a Brasil para trabajar en la oficina de MAPFRE RE, regresando a Colombia en 2000 como Gerente General.

En 2009 Jorge cumple 34 años en activo en el mercado de seguro y reaseguro.



“El mercado de seguros en Colombia ha madurado mucho en los últimos años, aunque queda camino por recorrer”

Después de haber trabajado en varias compañías aseguradoras en Colombia ¿Cómo ves el mercado de seguro directo en tu país? ¿Crees que se ha alcanzado la madurez?

Indudablemente, nos falta mucho camino por recorrer, pero se ha madurado mucho durante esta última década. El mercado en Colombia ha seguido un proceso de concentración. Hemos pasado de tener 36 a 27 compañías de seguros, principalmente por fusiones y cese de operaciones. Asevalle se fusionó con Bolívar. Liberty es el resultado de la unión de Skandía, Colmena, Latinoamericana y ABN. La antigua Inmobiliaria de Seguros, dedicada a vender seguros de arrendamiento, es ahora un departamento de Seguros Bolívar. Y aunque las compañías aseguradoras extranjeras siempre han existido en Colombia, no eran muy importantes ya que se concentraban en unos nichos de mercado muy particulares. Chubb está en Colombia desde 1959, AIG desde 1950 y Royal desde 1937.

¿Cuáles son los principales eventos de mercado y conferencias regionales que dan la oportunidad de encontrarse con los distintos actores?

Antes de contestar a esta pregunta tan formal me gustaría hacer un comentario sobre una reunión anual, muy informal. Tenemos una “asociación de ex-ejecutivos de Seguros Bolívar” de los años 80, que se reúne el último viernes del mes de noviembre de todos los años, día en que además de ver a los amigos,





Cartagena de Indias



se hacen negocios y se analiza la evolución de nuestro sector.

En cuanto a eventos del negocio, existe un encuentro anual de Fasecolda, que se hace en la bellísima ciudad de Cartagena de Indias en dos fechas diferentes, dependiendo de si se trata de un año par o impar o mejor dicho, si hay Evento FIDES o no. Tradicionalmente, Fasecolda convoca en octubre o noviembre, pero los años que hay FIDES lo hace en mayo.

¿En Latinoamérica se puede hablar también de globalización del seguro, al igual que en Europa? ¿Qué grandes grupos hay?

En Colombia están varios de esos grupos: Allianz, ACE, Generali, Liberty, MAPFRE, Royal, aunque no está aquí asentada por ejemplo Zurich. Pero sí hay un mercado totalmente globalizado. Yo diría que en Colombia las primas extranjeras a diciembre de 2008 representan el 45% del mercado colombiano.

¿Las personas que trabajan en las nuevas compañías de seguros se forman en alguna escuela especial o reciben una preparación genérica al trabajar en una aseguradora?

Considero que se dan ambas circunstancias, aunque la gran mayoría acaban siendo profesionales con formación genérica. Existen escuelas formales como el Politécnico Gran Colombiano que tiene una Facultad de Seguros. Hay mucha gente que adquiere experiencia con el trabajo del día a día y que son formados en las distintas compañías. Para el

caso colombiano, las de mayor tradición son Bolívar y Suramericana.

¿Qué opinas de las agencias de calificación?

En el año 1991, cuando yo estaba en Reaseguradora Hemisférica, no eran unos actores tan determinantes del mercado financiero ni asegurador. Después de los problemas que hubo en los años 1993, 1994 y 1995 y que el drama se volvió a repetir en el año 2001 y 2002, cuando hubo esos baches o dificultades en las industrias o en el sector financiero en general, las agencias de rating cobraron más importancia.

La legislación de seguros en Colombia, ¿en qué situación está? ¿Cómo hemos llegado hasta aquí?

La legislación de seguros colombiana es una legislación avanzada. Tenemos desde el año 1991 un mercado competido, de tarifas y productos libres que cumplen con los requisitos del Código de Comercio. En la época anterior, para que aprobaran una tarifa, tenían que pasar uno o dos años y para entonces, ya no servía para nada. Creo que la actual Superintendencia Financiera, que es la unión de la anterior Superintendencia Bancaria y la anterior Superintendencia de Valores, ha conseguido ser uno de los organismos reguladores de seguros mejores que hay en la región. La legislación de seguros en Colombia está muy actualizada y siempre toma las referencias exteriores más adelantadas, tal es el caso de Europa con la



Solvencia II. Si tomamos la región de América Latina, es probable que Colombia sea uno de los países más desarrollados, junto con México y Chile. Es una opinión personal.

El terremoto anunciado no ocurre aún. Ya existen modelos de terremoto para Colombia. ¿Cómo ves que esto pueda evolucionar?

Indudablemente por más estudios técnicos que haya y que digan que la tarifa de terremoto debe ser de "x" o "y", si hay capacidad de reaseguro y si hay negocio, la tarifa se resiente. No siempre se cobra lo que se debe. Si lo que quieres saber es si la tarifa de terremoto técnica es la adecuada en Colombia, no la hay porque va de la mano del mercado duro y blando. Por tanto, será más cercana a lo técnico en el mercado duro y bastante más alejada en el mercado blando.

¿Lo mismo pasa en riesgos industriales?

Sí. Siempre hay más capacidad de reaseguro en situación de mercado blando. No hemos llegado a niveles muy bajos en Colombia, ya que nunca han estado por debajo del 1 por mil, lo cual en sí no es muy halagüeño. Si tenemos en cuenta que en Colombia se debe tarifar, además del riesgo de incendio y los riesgos inherentes a incendio y ramos técnicos, el terremoto y el terrorismo, éste en mayor o menor grado de acuerdo con la situación de orden público, está claro que la tasa es claramente insuficiente. Hoy diría que se ha relajado un poco la cobertura de terrorismo desde el punto de vista de precio

y deducibles, y todo porque la situación ha mejorado socialmente. La guerrilla está más diezmada que hace cinco años, pero aún existe. No es que el riesgo se haya eliminado, como ocurre en otros países, sino que se ha alcanzado un mayor control.

El negocio de los ramos de Vida y Salud en MAPFRE RE Colombia constituyen una actividad importante, ¿en qué entorno legislativo ha sido favorable su desarrollo?

La situación en Colombia, antes de 1993, era la de un modelo de Seguridad Social como obligación de los empleados de contribuir a las pensiones, a la atención sanitaria y a los llamados riesgos de trabajo. Debían comprar ese seguro obligatoriamente y cuando uno está obligado a hacerlo y además hay un proveedor único, el servicio es desastroso. Se juntan las dos peores cosas: un monopolio por parte del proveedor y una obligación por parte del comprador.

En el año 1993, el senador que fue ponente de la Ley de Privatización de la Seguridad Social, es hoy Presidente de la República, Álvaro Uribe Vélez. Esta Ley fue un avance muy importante en el aspecto de seguros y sobre todo, en servicios. Con la Ley de Privatización de la Seguridad Social se abren las posibilidades y Colombia adopta un modelo mixto. Chile, que fue el país más avanzado en este sentido y con más historia en la privatización de la Seguridad Social, optó por cesar el Seguro Social del Estado y crear compañías aseguradoras privadas.

En Colombia, el caso chileno tuvo mucha influencia en la redacción de la Ley de Privatización de la Seguridad Social y se decidió finalmente diseñar un sistema mixto, es decir, el Seguro Social continuó siendo un operador, aunque surgieron otros competidores privados. Se crearon fondos de pensiones de los principales grupos financieros: Suramericana con su fondo de pensiones llamado "Protección", el Grupo Sarmiento tiene "Porvenir", y otras compañías que han seguido iniciativas de este estilo son ING o Skandia, por ejemplo. Y lo mismo sucede en las otras dos áreas de la Seguridad Social, el área de salud y el área de riesgos de trabajo. En el área de salud, se instrumenta el Plan Obligatorio de Salud (POS). Suramericana crea "Susalud", y surgen otras sociedades con el mismo propósito como "Colmédica" y "Colsanitas", entre otras. La atención sanitaria del POS hoy es de altísima calidad.



En el área de riesgos de trabajo, ¿también fueron tan significativos los cambios?

Como concepto de servicio, las ARP (Administradoras de Riesgos Profesionales) han sido una revolución y como concepto volumen de primas, también. Hasta julio de 2008 en el negocio asegurador de ARP existían las compañías privadas de ARP y el Seguro Social aparte. A partir de julio del pasado año finalizó el Seguro Social en ARP, encargándose sólo del negocio de pensiones. Esto quiere decir que los negocios de salud y de ARP

pasan al mercado privado en su totalidad. Concretamente el mercado de ARP que antes estaba a cargo del Seguro Social (25% del mercado) se transfiere a una compañía llamada La Positiva (antigua Previsora Vida). En este contexto tan favorable, Colmena, Suratep, Colpatria, Equidad, Liberty y MAPFRE ya cuentan con su empresa ARP.

MAPFRE RE es reasegurador del ramo de ARP y ha sido sumamente activa hasta llegar a ser líder de reaseguro de Seguridad Social en Colombia. Lo hacemos bien gracias al apoyo de la Dirección Regional del ramo y al trabajo realizado desde 1993. También MAPFRE RE tiene un papel importante en el reaseguro de salud y pensiones.

¿En qué quieres ocupar tu tiempo libre una vez dejes el mundo del reaseguro?

Considero que en Colombia existen pocas personas privilegiadas que hayan tenido tantas posibilidades como yo. Es un país donde aún queda mucho por hacer en el campo de la mejora social y de la educación. Me propongo trabajar a través de fundaciones para devolver a mi país las oportunidades que me ha dado y contribuir de esa manera a la mejora general de esta sociedad. Por qué no a través de Fundación MAPFRE, a la que tengo un gran apego. Finalmente solo decir que es muy gratificante llegar al principio de esta última etapa de la vida con unas condiciones tan buenas: salud, motivación y cariño.

MAPFRE RE ha sido autorizada como reaseguradora local en Brasil; después de tu experiencia antes de apertura del IRB ¿qué piensas del futuro mercado brasileño a corto plazo?



Desde que se anunció la apertura del mercado brasileño de reaseguro hasta que fue una realidad, pasaron once años. Lo que suceda en los próximos depende mucho de los reaseguradores activos. Ya no hay que enseñar a los brasileños lo que es un contrato cuota aparte ni qué es una comisión, sino qué es el reaseguro internacional. Hay que transmitirles la idea de la diversidad que les ofrece el mercado reasegurador de opciones y de precios. Es un mercado con el que hay que asociarse. En Brasil ahora hay que fomentar ese concepto de socio, de partner de largo plazo con el reasegurador.

Como reaseguradores, hay que digerir el tamaño de Brasil. Va a haber mucha competencia, porque no hay catástrofes tipo terremoto o huracán, y por otro lado las compañías no necesitan mucha capacidad de reaseguro, porque todas son compañías supremamente grandes a nivel latinoamericano. Se necesita fomentar la cultura de reaseguro, más que la información de reaseguro.

Dependerá por tanto de nuestra actitud activa, hemos de atender mucho al mercado brasileño ya que todas las compañías de reaseguro están presentes en Brasil y tienen equipos muy grandes y muy profesionales que visitan frecuentemente a las aseguradoras. Es sin duda un objetivo real para MAPFRE RE, estar al mismo nivel de sus competidoras.