

“Se debe revisar el tema de las

SEGUROS. EL PRESIDENTE DE SEGUROS SURA DIJO LA REALIDAD DEL PARQUE AUTOMOTOR CAMBIO, ADEMÁS DIO A CONOCER DETALLES DEL LANZAMIENTO DEL PROGRAMA EMPRESA SURA

BOGOTÁ
Seguros Sura lanzó ayer su nuevo programa Empresa Sura, con el que busca acercarse a las Pyme e impulsar su crecimiento para combatir su tasa de mortalidad.

IN SIDE

Juan David Escobar, presidente de la firma, habló con LR de este y otros proyectos; además, comentó sus preocupaciones en cuanto a las correcciones que debe tener a futuro el Soat.

¿Cómo le fue a la compañía en el primer semestre?

Venimos creciendo en el primer semestre 14% y tenemos una meta de crecer 15% este año. Estamos cumpliendo presupuestos de ingreso a 102% y estamos confiados de que a final de año tendremos el presupuesto que nos planteamos, muy en línea con el del año pasado por temas de inflación y otros coyunturales que tuvimos el año pasado y que favorecieron la utilidad, y este año no se repiten.

¿Qué crecimiento han visto en los diferentes segmentos?

En primas emitidas hacemos entre todos los negocios unos \$980.000 millones mensuales. A cierre de este primer semestre hemos logrado unos \$5,6 billones para llegar a final de año a cerca de \$11,8 billones. El segmento de automóviles crece a 4%, en Soat 12%, cumplimiento, con 5%, está más rezagado porque en construcción no se está dando la dinámica esperada. La firma de seguros generales crece a 9% y la de vida 6%.

¿Cómo se ve representado este crecimiento en clientes?

El mercado de este país tiene la posibilidad de que cuente con baja penetración, por lo que se pueden generar crecimientos de doble dígito. Este año venimos creciendo 10%, una cifra importante llegando a 11,8 millones de clientes entre todas las compañías. En seguros voluntarios alcanzamos 6,9 millones de clientes y en empresas casi 550.000 clientes. La ARL, que es un muy buen medidor del crecimiento empresarial y de los trabajadores independientes, crece al 16% en clientes.

¿Cómo les ha ido con la implementación del Centro de Servicios Digitales?

Se trata de una apertura que vamos a hacer en septiembre de este año. Hemos venido haciendo unos pilotos para ajustar este Centro Digital porque lo que quiere entregar inicialmente son mayores capacidades sobre los riesgos cibernéticos. Básicamente es hacer a la gente consciente de un uso responsable de la tecnología.

¿En qué se ha invertido en tecnología y qué novedades vienen?

El 30% de nuestra inversión está en tecnología en tres grandes capítulos. El primero es renovación tecnológica de la infraestructura con la que contamos hoy en día. Lo otro es transformación digital desde la app, para que el cliente sea más autónomo. Un tercer punto es en cuanto a la creación de innovación desde la compañía. En nuestro portafolio tenemos 30 proyectos, de los cuales cerca de 15 están dirigidos a innovación. Hoy contamos con el seguro de arrendamiento 100% digital, primero de este tipo.

¿Cree que en un futuro todos sus productos sean digitales?

Creemos que la digitalización abarcará 100% de las soluciones en seguros a futuro; hoy en día no se pueden concebir

EL PERFIL

Juan David Escobar es ingeniero de sistemas, con especialización en e-business y maestrías en Administración y Ciencias Actuariales. Además realizó estudios de alta gerencia con el Kellogg Graduate School of Management de Chicago. Hace parte de Suramericana desde 1991, cuando se vinculó como practicante universitario. Desde entonces ha ocupado diversos cargos como: analista, director y gerente en las áreas de Sistemas, Actuarial y Seguros Generales, así como vicepresidente de Seguros, antes de convertirse en presidente de Seguros Sura Colombia desde 2016.



\$11,8

BILLONES, ES LA CIFRA CON LA QUE PODRÍA CERRAR EN PRIMAS EN TODO EL AÑO SEGUROS SURA COLOMBIA.

Síganos en:

www.larepublica.co

Con las 10 claves para desconectar del trabajo después de su jornada laboral.



Escanee para ver el Inside LR completo con el Presidente de Seguros Sura Colombia.

productos que no nazcan digitales. Así es como tenemos un proyecto andando en la arena de la Superintendencia Financiera, porque necesita innovación en regulación. Este busca la posibilidad de asegurar un capital, desapareciendo el concepto de ramos. También tenemos chats automáticos que responden cerca de 80% de las preguntas frecuentes de un cliente.

¿Ha visto crecimiento en el negocio de los microseguros?

En este sentido nuestra estrategia es proteger patrimonio y



cada cual define qué es lo que quiere asegurar. Hemos venido trabajando a lo largo de seis años en lograr penetración en el segmento económico de estratos dos y tres, y este año tenemos expectativas de generar primas por \$4.000 millones en este segmento, allí tenemos 23 millones de los colombianos a los que tenemos que llegar. Debemos cambiar la forma de los seguros, las personas pueden asegurarse por día, semana, o mes.

Las Pyme tienen baja inclusión financiera, ¿cómo llegar a ellas a través de los seguros?

Para el lanzamiento que hacemos, el programa Empresa Sura, hemos venido recogien-

do información de las necesidades que tienen este tipo de empresas en talleres con las Pyme, por lo que el proyecto busca ayudar a mejorar las capacidades y la sostenibilidad de las Pyme. Queremos generar una relación de acompañamiento para que la empresa sea competitiva, pues si reducimos los índices de mortalidad de las Pyme, seremos más competitivos. Hay estadísticas muy claras sobre las Pyme, pero al final del día la clave es asumir riesgo, lo que nos hace trabajar en conjunto con ellas.

¿Cuánto se invirtió en este proceso y en qué ciudades estará disponible?

BOLSAS. EL PRESIDENTE DE LA FED HA INSINUADO QUE SE REDUCIRÁN LAS TASAS EN LA REUNIÓN DE FINAL DE MES

Dólar perdió \$15,43 ante la TRM y cerró en \$3.199,99

BOGOTÁ
Al cierre de la jornada del jueves, el dólar alcanzó un precio promedio de \$3.197,48, lo que representó una caída de \$15,43 frente a la Tasa Representativa del Mercado (TRM), que se ubicó en \$3.212,91.

La divisa inició la sesión con un precio de \$3.196 y su cierre fue de \$3.199,99. El precio mínimo que se registró en la plataforma Set-Fx fue de \$3.190,60, mientras que el máximo fue \$3.203,70. El monto negociado fue de US\$900,34 millones en 1.483 transacciones.

En mercados internacionales, el dólar cotizó estancado en mínimos de cinco días después

de que el presidente de la Reserva Federal, Jerome Powell, mantuvo la posibilidad de que se haga un recorte de tasas de interés. Sin embargo, según Reuters, los inversionistas fueron cautelosos en las ventas de divisas a la espera de la reunión de política monetaria de fin de mes.

En la mañana del jueves se conoció que el índice subyacente de los precios al consumidor (IPC) de Estados Unidos tuvo en junio su mayor alza en cerca de un año y medio debido a los sólidos avances en costos de bienes y servicios. No obstante, es poco probable que esta medición cambie las expectativas de un recorte de tasas.

“En Estados Unidos, el discurso de Powell, más que tranquilizar, preocupa en la medida que estamos viendo datos positivos en empleo e inflación, pero él deja entre ver que la Fed bajará 25 puntos básicos en su próxima reunión como medida preventiva, si fueran 50 puntos básicos sería un mensaje de pánico”, dijo José Luis Hernández, trader de Corficolombiana.

En cuanto a los precios del crudo, el barril de WTI y el de Brent cerraron a la baja. El primero cayó 0,38% a US\$60,20, mientras que el segundo bajó 0,73% hasta US\$66,52.

HEIDY MONTERROSA BIANCO
hmonterrosa@larepublica.co

DÓLAR INTRADÍA



Fuente: Grupo Aval, Set Fx

Gráfico: LR-GR