

CORREDORA DE SEGUROS cchc

LA AMBICIOSA CONQUISTA DE LAS REGIONES



CORREDORA DE SEGUROS
LA CÁMARA

Hace algunos meses que la Corredora de Seguros de la Cámara está funcionando a full, incorporando planes y evaluando novedosas ofertas para el mercado chileno. Todo para entregar un servicio de excelencia que desde la capital se tomará las regiones, beneficiando a los socios de empresas medianas y pequeñas.

POR DANIELA HERNÁNDEZ RODRÍGUEZ

La premisa es una sola: ser actores relevantes del mercado del corretaje de seguros y líderes en el sector inmobiliario. Para eso, los ejecutivos de la Corredora de la CChC están buscando las mejores opciones, evaluando planes internacionales para aplicar en Chile y dando un paso muy grande: la apertura a las regiones. Como explica Fernando Carreño, presidente del directorio de Construseguros S.A., la parte de comercialización se dividió en dos líneas, una de las grandes empresas y otra de empresas medianas y pequeñas (Pymes). En este último grupo entran fuertemente las regiones. “Queremos activar rápidamente el tema de regiones porque hay una necesidad fuerte de los socios que tienen pocas posibilidades de acceder a las condiciones de las pólizas que se dan en Santiago. Esa necesidad queremos satisfacerla a la brevedad”, indica Carreño. De hecho, desde este mes comenzarán las labores de los ejecutivos encargados de regiones.

En esa línea, y para seguir convocando más clientes, algunos ejecutivos viajarán a España a conocer a fondo el seguro Decenal, uno de los más ansiados por las empresas inmobiliarias chilenas. “Éste es un seguro que ha sido ampliamente requerido por las empresas inmobiliarias, pues cubre las responsabilidades derivadas

de la Ley de Calidad de la Vivienda. Y diría que fue por esa razón que se pensó en crear esta corredora”, asegura Fernando Carreño.

Pero no es la única novedad. Rafael Trejo, gerente general de la Corredora, cuenta que la gama de productos que ofrecen es bastante amplia. “Estamos trabajando en dos grandes áreas. Una que tiene que ver con seguros que ya existen y son especializados para la construcción. Estos se llaman Seguros de Ingeniería y hemos logrado, en conjunto con algunas compañías, mejorar las condiciones que actualmente se estaban dando. Por otro lado, estamos desarrollando productos nuevos y gracias a eso hemos logrado colocar en el mercado un seguro que las compañías estaban con pocas ganas de otorgar: el Seguro de Responsabilidad Civil Profesional, que protege la responsabilidad que le pueda caer a cualquier profesional del área respecto a un eventual error u omisión que sea causante de algo”.

Otra novedad, señala Trejo, es un producto llamado Protección Financiera para Empresas, que tiene como objetivo que las empresas puedan hacer frente a eventuales reclamaciones de los trabajadores, cuando éstos hayan sido víctimas de accidentes de trabajo. Este seguro, indica el gerente de la Corredora, actúa de forma similar al de Accidentes Personales con la diferencia de que en éste último el beneficiario es el trabajador, en cambio, en el de Protección Financiera es la empresa. “En

ALGUNOS PRODUCTOS CONTRASEGUROS S.A

- Seguros de todo riesgo de Construcción y Montaje.
- Seguros de Responsabilidad Civil (daños a tercero y patronal).
- Seguros de Accidentes Personales.
- Seguros de ALOP (pérdida de beneficio anticipado- construcción y transporte).
- Seguros de avería de maquinaria y pérdida de beneficios por avería de máquina.
- Seguros de Garantía y Crédito.
- Seguros de Responsabilidad Civil Profesional.

SERVICIOS

- Análisis de riesgos.
- Diseño de programa de seguros.
- Contratación de seguros.
- Administración del programa de seguros.
- Atención de siniestros.

Gerda Aza



“Queremos activar rápidamente el tema de regiones porque hay una necesidad fuerte de los socios que tienen pocas posibilidades de acceder a las condiciones de las pólizas que se dan en Santiago. Esa necesidad queremos satisfacerla a la brevedad”, indica Fernando Carreño, presidente del directorio de Construseguros S.A.

ese caso ocurre que yo como empresa, si hay un accidente y tengo la póliza de accidentes personales, ella le va a pagar al trabajado. Con este producto la compañía va a ir y le va a decir ‘señor, además de lo que se le acaba de pagar, podemos llegar a un acuerdo para evitar ir a juicio’, entonces la compañía paga. ¿Cuál es la ventaja?, que el beneficiario es la empresa”.

Además, aclara Trejo, el tomar este seguro y todos los relacionados con el bienestar de los trabajadores es indicador de la responsabilidad social de las empresas de la CChC. “Aquí todas las empresas se preocupan de sus trabajadores y una que no cumple con esas cosas básicas no tiene, ni éste, ni otro seguro”.

EL DESAFÍO Y LAS PROYECCIONES

Actualmente la Corredora tiene alrededor de 25 clientes que la han elegido para manejar sus seguros. Un buen número, considerando que empezó a funcionar hace pocos meses, pero sus gestores quieren más. “Estamos satisfechos de los resultados que hemos tenido hasta ahora y esperamos que la respuesta de los socios sea mucho más activa. Esto nació de una inquietud de ellos, por tanto esperamos que, especialmente los accionistas, vean y se convenzan de que entregamos un servicio de excelencia y con condiciones bastante favorables”, afirma Fernando Carreño.

De hecho, la excelencia del servicio es uno de los objetivos centrales de la Corredora, pero no el único, pues a eso se le suma un monitoreo permanente de las necesidades en materia de seguros, de forma de anticiparse en el desarrollo de soluciones adecuadas. El crear una oferta diferenciada y exclusiva, en términos de seguros con cobertura integral de acuerdo a la ley, es otro plus de la Corredora de la CChC.

Sin embargo, explica Rafael Trejo, el objetivo central de la Cámara es poder contar con un organismo técnico en materia de seguros, que permita ir creando y desarrollando soluciones a la problemática del sector de la construcción que hoy no está cubierta totalmente porque no existe un ente que aglutine a todos los miembros del sector “Hoy, la mirada es que no todos los socios de la Cámara son clientes de la Corredora y no todos lo van a ser. Sin embargo, esta Corredora tiene como grupo específico a todo el sector de la construcción, por lo tanto los productos y servicios que se creen se pueden dirigir a este grupo. Ésa es una ventaja competitiva con otros corredores”.

Todos esos factores auguran un buen panorama. Pero hay una pequeña desventaja, lamenta Fernando Carreño. “Lo que nos juega en contra, como todo producto nuevo, es que los corredores actuales son muy antiguos y llevan

muchos años intermediando y, por comodidad o amistad, les cuesta cambiarse”. ¿Cómo cambiar eso? “A medida que ellos vean que somos eficientes y entregamos un servicio personalizado, de a poco se van a dar cuenta de que somos capaces de intermediar pólizas en buenas condiciones y a buen precio”.

Con esa meta, los planes, cuenta Rafael Trejo, son tener una participación importante en el mercado asegurador de Chile. “Yo diría que para el 2009 debíamos tener un crecimiento significativo del orden del 20% al 25% del mercado, específicamente del área de la construcción. Queremos que el 30% de las empresas que trabajan en el rubro de la construcción, inmobiliarias, constructoras, contratistas generales, etc., sean clientes nuestros. Para eso tenemos un plan maestro de un horizonte de cinco años, pero queremos estar mucho más que eso”. **EC**



Rafael Trejo, gerente general de la Corredora y Fernando Carreño, presidente del directorio.