

La Entrevista del Mes

Sergio Orellana Salcedo

LA VIDA ES UN SEGURO PARA CRECER

El ex presidente de la Compañía de Seguros La Construcción relata cómo se gestó el nacimiento de la empresa y cómo en la actualidad ésta ocupa una posición de liderazgo en el mercado.

En el segundo semestre podría concretarse una asociación estratégica para actuar en latinoamérica.

Para ejercer el liderazgo hay que aprender a crecer "en los hombros de sus subalternos y no hundiéndoles la cabeza", señaló Sergio Orellana.



Su primera vinculación con la Cámara fue cuando ingresó a trabajar al Comité de Obras Públicas en 1958, donde trabajó por espacio de 12 años, llegando a ocupar el cargo de vicepresidente del Comité. Luego fue Director de la Cámara en la década de los '70. "La época de los 1.000 días". Posteriormente durante varios períodos, fue presidente de la Comisión de Vivienda y de Obras Públicas, que después se transformó en la Comisión de Infraestructura. También fue Director y Vicepresidente de la Cámara durante la presidencia de Modesto Collados y de Germán Molina.

"Creo que la Cámara como gremio le da a uno la oportunidad de hacer cosas complementarias a su gestión de empresario; uno se da cuenta de la enorme potencialidad que tiene el trabajo en los comités y en las comisiones, con temas que siempre son de interés para la empresa, el gremio y el país". Hay además, distintas oportunidades de acción, según sean sus intereses en las diferentes entidades. Quien así se expresa es Sergio Orellana Salcedo, 69 años, Ingeniero Civil, casado, 3 hijos y 4 nietos, ex presidente de la Compañía de Seguros La Construcción, hasta el pasado 18 de abril, cuando entregó el cargo a su sucesor, Víctor Manuel Jarpa.

Entre sus hobbies se cuenta el golf, el que practica dos veces por semana y la lectura. Hoy está dedicado a leer los temas relacionados con la fe. "Creo que hay un tiempo para dedicarse a estos intereses". Esta misma razón, lo llevó —próximo a cumplir los 70 años— a dejar la Presidencia de la Compañía de Seguros, como también la Presidencia de la Empresa Constructora Delta. En sendas y emotivas cartas, se despidió del personal de ambas instituciones señalando en parte de su despedida que "en esta compañía no se viene a ganar una remuneración, sino que se viene a crecer como ser humano, trabajando en una sana competencia y con gran espíritu de equipo, en una constante superación".

La Compañía de Seguros La Construcción posee en la actualidad 17 oficinas repartidas en las distintas regiones del país; falta sólo una oficina en Coyhaique. Desde el año pasado está instalada la Casa Matriz en su edificio Institucional, Av. Providencia esquina La Concepción. Al asumir la Presidencia, la Compañía tenía sólo cinco empleados, hoy son más de cuatrocientos y además trabaja en todo Chile con corredores independientes. De un capital inicial de sólo 65.000 UF hoy operan con un capital de 2.100.000 UF y manejan reservas por 19.000.000 UF, con una participación total del mercado de Seguros de Vida del 7%.

Próximo a partir de vacaciones con su familia y sus nietos, Sergio Orellana aceptó concedernos esta entrevista para hablarnos de su trabajo y de su vida.

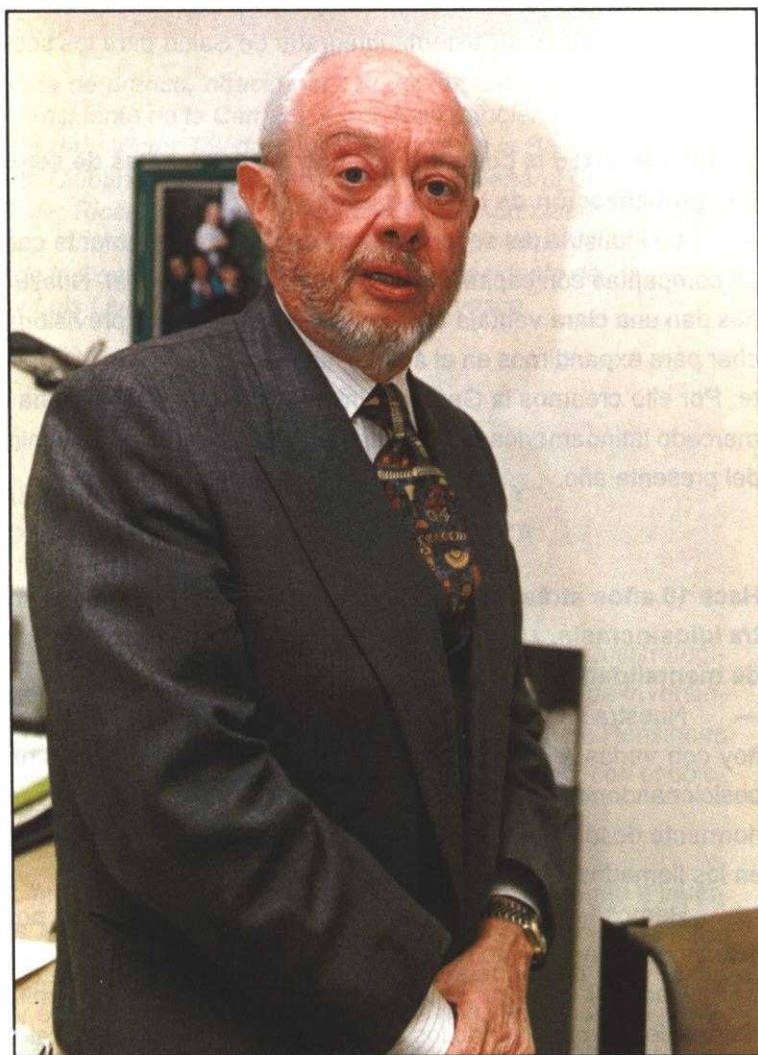
Ud. fue el segundo presidente de la Compañía de Seguros La Construcción y acaba de dejar el cargo después de 10 años de ejercicio. Por otra parte y en forma paralela Ud. ha tenido una exitosa trayectoria dentro de la empresa privada. ¿Qué elementos ha desarrollado en su gestión para tener esta proyección?

— Si yo pudiese sintetizar lo que hay de común en mi trayectoria profesional, lo haría diciendo que ésta consistió en tratar de crear las condiciones para que todos los colaboradores de la empresa —los que siempre ingresaron después de una rigurosa selección—

tengan la oportunidad de desarrollar sus capacidades, dándoles siempre la opción para llenar las vacantes de funciones superiores cuando éstas se producen. Para ejercer el liderazgo hay que aprender a crecer "en los hombros de sus subalternos y no hundiéndoles la cabeza", hay que dejar que quienes lo secundan a uno, también puedan desarrollarse.

¿Cómo ve usted el futuro de la Compañía de Seguros dentro de las entidades de la Red Social?

— La Compañía de Seguros inició sus actividades para cubrir los riesgos que tenía la AFP Habitat. La legislación de la época, si el asegurador llegaba a quebrar, hacía asumir el riesgo a la propia AFP. La decisión de la Cámara fue tener una Compañía de Seguros para



"La Compañía de Seguros mantiene una posición de liderazgo dentro del mercado nacional"

que en forma competitiva asegurara a la AFP y tuviera la garantía que el seguro nunca le iba a rebotar.

Una parte importante de nuestras reservas está invertida en letras hipotecarias bancarias y en mutuos hipotecarios, en su mayoría emitidas por Hipotecaria La Construcción, ayudando así al financiamiento de la vivienda.

Además tenemos inversiones en bienes raíces, algunos de ellos en la forma de "Contrato de Arriendo con opción de compra" (leasing) con la Cámara o sus entidades. Así, financiamos el edificio de Avansalud, que es una clínica de cirugía mayor ambulatoria, fue una iniciativa que se generó en conjunto por Consalud, el Servicio Médico incorporándose posteriormente Banmédica y Compensación.

Ha sido nuestra política tratar siempre de usar la sinergia de la Cámara y su Red Social en distintas iniciativas, entre otras la CORDEP nos administra nuestro CENTRO DEL ADULTO MAYOR, junto con la Caja de Compensación Los Andes, tenemos un seguro de vida y oncológico para sus prestatarios, y recientemente hemos desarrollado, junto con el Servicio Médico, un sistema integrado de Salud para los socios de la Cámara.

¿Cómo ve usted la competencia con las compañías de seguros extranjeras en Chile y la globalización de los mercados?

— La industria del seguro de vida en Chile, es altamente competitiva, están instalados 28 compañías con capitales y experiencia internacional. Nuestros 10 años de experiencia nos dan una clara ventaja competitiva en los seguros previsionales que debemos aprovechar para expandirnos en el ámbito latinoamericano y así también fortalecernos localmente. Por ello creamos la Gerencia Internacional, para hacer una exploración avanzada del mercado latinoamericano. Nuestra participación quedará definida en el segundo semestre del presente año.

Hace 10 años atrás en Chile tomar un seguro de vida era una realidad ajena a nuestra idiosincrasia. ¿Qué factores han influido en el chileno para producir este cambio de mentalidad?

— Nuestra iniciación fue el seguro previsional, primero asegurando riesgos de las AFP, hoy con varias AFP tenemos el 20% del mercado, después ofreciendo rentas vitalicias, posicionándonos en el mercado de acuerdo a lo que consideramos conveniente, y posteriormente desde hace cinco años hemos iniciado una campaña intensiva de participación en los llamados seguros tradicionales de vida.

Hemos tenido un desarrollo creciente por productos y por cobertura territorial, más del cincuenta por ciento de nuestra venta es de regiones.

Hace 10 años no había un ingreso familiar que permitiese tomar un seguro. La historia señala que cuando los países empiezan a pasar umbrales, el seguro aparece como una necesidad a satisfacer porque es buen negocio para la familia destinar una parte de sus ingresos a cubrir riesgos a que puede estar expuesto el jefe de familia y su grupo.