



POR FLORENCIA DONOSO R.

Seis años han pasado desde que la compañía de seguros italiana Reale aterrizó en el país y esta semana la operación local recibió la visita del director general de Reale Group, Luca Filippone.

El objetivo de la visita del alto ejecutivo se debe a la estrategia que tiene la compañía de visitar *in situ* sus negocios en los países en que está presente cada cierto tiempo.

En entrevista con DF, el ejecutivo italiano analizó la trayectoria de la aseguradora, que se instaló en el mercado chileno en 2017, y que hoy cuenta con una prima bruta de UF 4 millones.

“Estamos contentos con el equipo que hemos construido y con nuestra posición en el mercado, porque hoy tenemos el 6% del negocio de pólizas de autos”, celebró Filippone.

Añadió que el interés está en “continuar conquistando el mercado en Chile” y, en este sentido, reveló que Reale espera crecer a dos dígitos en el segmento de vehículos motorizados, y así consolidar su posición en el negocio.

En mayo, el español Víctor Ugarte asumió como director general de la compañía en Chile. “Ese cambio (en la gerencia) ha venido acompañado de una inversión adicional de más de UF 300 mil”, sostuvo el ejecutivo que lidera la operación local.

El objetivo de esa inversión en el país, indicó, fue “iniciar un segundo periodo de crecimiento de toda nuestra participación”.

Estrategia de diversificación

Filippone también se refirió a la estrategia de diversificación de la compañía a nivel global.

“Los 6.200 millones de euros de prima del grupo están muy bien equilibrados. Un tercio en vida, un tercio en autos, y un tercio en no autos. Y esto da al grupo muy buena estabilidad en sus resultados”, explicó.

En esta línea, sostuvo que quieren “desarrollar esta filosofía en Chile. Estamos impulsando un crecimiento aún más equilibrado para tener auto y no auto, y los varios segmentos de no auto fuertes en el país”.

Consultado sobre si les interesa crecer hacia el negocio de seguros de vida, el ejecutivo italiano afirmó que “si hay interés para dar un paso, es más para salud que en vida, porque hay una discusión en el país de cómo tiene que ser reestructurado el sistema de la salud y el grupo Reale tiene una fuerte experiencia en Italia”.

Sin embargo, enfatizó que por el momento esto no está en los planes ya que la compañía busca “hacer los pasos bien, sólidos y marcar los tiempos y los saltos siguientes”.

Chile, el mejor de Latam para invertir

Sobre la marcha económica del país, el ejecutivo italiano aseguró que han seguido “invirtiendo en Chile en momentos quizás de mayor



El director general de Grupo Reale, Luca Filippone, y el director general de Reale Chile Seguros, Víctor Ugarte.

JULIO CASTRO

Director general de Reale: “Sigo convencido de que Chile es el mejor lugar donde invertir en América Latina”

■ Luca Filippone estuvo esta semana en Santiago para visitar la operación chilena de la aseguradora y apuntó a que esperan “seguir conquistando el mercado”.

volatilidad, de mayor complejidad. Y sigo convencido de que Chile es el mejor lugar dónde invertir en América Latina”.

Chile fue el primer -y hasta ahora único- país del mercado latinoamericano en el que desembarcó la compañía italiana. Frente a la posibilidad de abrirse a otros países, Filippone comentó que consideraba América Latina como “un lugar de crecimiento demográfico, econó-

mico y de interés para el futuro”. Pero, agregó que hoy, y en el corto plazo, la elección es Chile. “Consolidarnos y hacer que Reale Chile Seguros pueda ser una plataforma de futuro, para mañana desde aquí hacer operaciones, quizás en países donde el tamaño del mercado es menor”, adelantó. Entre estos mercados nombró a Uruguay, Paraguay y Ecuador. “Tener un hub como el nuestro

en Santiago puede ser una forma de facilitar pasos en países menores”, añadió.

Robos de autos

Respecto de la situación de inseguridad en el país, y el robo de autos, Filippone sostuvo que “como aseguradores nos hemos equipado para enfrentarlo, pero ha cambiado claramente el nivel de rentabilidad del mercado en estos años”.

Por ejemplo, la firma decidió instalar *blackbox* en los vehículos, lo que les permitió, según dijo, “ser una de las primeras compañías en el mercado chileno en tener esta arma para defenderse y lograr un nivel de recuperación importante de los autos”.

De todas formas, mira con optimismo la situación del país. “Veo que poquito a poco se está volviendo a una situación de mejora y de mayor normalidad en relación a lo que fue el estallido social o a los momentos sucesivos”, aseguró.

Y añadió que “siempre se puede hacer más, pero creo que se está caminando en el rumbo justo para el país”.

Otro de los grandes desafíos que está enfrentando la industria a nivel global, a su juicio, son las catástrofes naturales y los eventos atmosféricos.

“El año pasado fue el *annus horribilis* (en latín, año terrible) en términos de eventos atmosféricos en Italia. Tuvimos uno en julio, de lluvias y granizo sobre el norte del país, que dejó 6 mil millones de euros de daños asegurados”, dijo.

En términos de cambio climático, apuntó a que “las soluciones hay que encontrarlas en una colaboración entre lo público y lo privado”.

“Hay una discusión en el país de cómo tiene que ser reestructurado el sistema de la salud y el grupo tiene una fuerte experiencia en Italia”, señaló Luca Filippone.

“Como aseguradores nos hemos equipado para enfrentarlo (los problemas de seguridad), pero ha cambiado claramente el nivel de rentabilidad del mercado en estos años”.

“Se está volviendo a una situación de mejora y de mayor normalidad en relación a lo que fue el estallido social o a los momentos sucesivos”.