



Viene otra aseguradora

Puertorriqueña tramita permiso para ofrecer pólizas de salud a clase trabajadora

Edición 735

Esteban Ramírez Castro

Precio. Seguros de vida a menor costo sería uno de los ganchos que utilizará ASI.
jupiter images Para EF

Atlantic Southern Insurance Company (ASI), de Puerto Rico, se unió al clan de las aseguradoras que pretenden una licencia para vender seguros en Costa Rica.

El presidente de la compañía, Alexis González, confirmó a EF que desde comienzos de este año iniciaron los trámites para obtener una autorización que les permita ofrecer pólizas en el ramo de seguros personales.

La empresa tiene planes de comercializar seguros de vida, accidentes y salud, diseñados para atender las necesidades de la clase trabajadora.

Al menos otras tres compañías han manifestado interés de vender pólizas en Costa Rica. La que tiene el camino más adelantado es Aseguradora Mundial, procedente de Panamá, ya que en julio del 2009 recibió la autorización condicionada.

Detrás de ella también vienen marcas como Assa Compañía de Seguros (Panamá) y Alico (subsidiaria de AIG).

ASI tiene 65 años de operar en Puerto Rico. El año pasado facturó \$11,5 millones en primas, con lo que alcanzó una participación de mercado inferior al 1%, pues las compañías de seguros de la isla, dedicadas a vida e incapacidad, reportaron \$2.522 millones, según datos de la Oficina del Comisionado de Seguros.

Comparada con los eventuales competidores que tendrá en Costa Rica, ASI luce como una de las compañías de menor tamaño. Para contrarrestar esto, atacará un segmento muy específico.

Pólizas para el trabajador

González confirmó que los seguros de salud serán el buque insignia de la empresa, una vez que consigan el permiso de la Superintendencia General de Seguros (Sugese).

La apuesta de ASI es venir al país con planes médicos, planes suplementarios de salud con cobertura para enfermedades específicas, así como pólizas de accidentes.

Aunque la firma no reveló los pormenores de su estrategia de negocios, recalcó que pretenden entrar con un perfil conservador.

“Queremos conocer el mercado de Costa Rica y comprender sus necesidades”, afirmó González.

Fuera de Puerto Rico, ASI tiene operaciones en las Islas Vírgenes de Estados Unidos, Islas Vírgenes Británicas, así como en la isla de Anguila.

\$20

millones en activos suscritos reportaba ASI en Puerto Rico, al cierre del año pasado.

8.823

Pólizas de vida vigentes que tenía suscritas ASI, en Puerto Rico, al 31 de diciembre de 2008.

\$7,3

millones pagó ASI en el 2008, por concepto de reclamaciones incurridas.

El funcionario especificó que los productos que ofrecerán estarán dirigidos a los estratos socioeconómicos medio y bajo, tal y como lo hacen en Puerto Rico.

Aún así, el empresario resaltó que a través de operaciones de fusiones y adquisiciones han ganado presencia en otros segmentos de clientes.

El interés de ASI de entrar al país nació con la negociación del tratado de libre comercio con los Estados Unidos, y desde entonces siguieron de cerca todo el proceso hasta la ratificación del acuerdo y la apertura del mercado de seguros. "Llevamos varios años interesados en el mercado de Costa Rica", recaló González.

Puerta abierta

La venta de pólizas de vida es uno de los terrenos más apetecidos por las compañías de seguros.

Empresas locales como el Instituto Nacional de Seguros y la Sociedad de Seguros de Vida del Magisterio, están reforzando su presencia en el área.

Desde el extranjero, empresas como Alico, con vocación en seguros médicos y de vida, y ASI, anticipan una fuerte disputa por los seguros personales.

En términos de precio, González opinó que la apertura del negocio de los seguros tendrá varios efectos, uno de ellos será que las pólizas tiendan a ser más baratas, a medida que la competencia aumente de tono.

"El mercado se va a encargar de regular el precio; la naturaleza de nuestra compañía, desde sus orígenes, es servir a una población laboral, así que el precio tendrá que ser un factor para nosotros", adelantó.

Empero, recaló que la aseguradora se dispone a brindar un servicio de calidad, tanto a clientes, como proveedores y representantes de ventas.

"En Puerto Rico, por citar un ejemplo, a nuestros asegurados les queremos pagar las reclamaciones rápido; si alguien presenta un reclamo y es elegible, desembolsamos pronto", aseveró.

Eso dos ingredientes (precio y servicio), más la elaboración del producto correcto, es la receta que ASI intentará desarrollar.

Para hacerlo, están interesados en contratar personal de Costa Rica. "Nos interesa que esta firma sea operado por gente local, manifestó González.

De hecho, ya han identificado varios cuadros que eventualmente podrían hacerse cargo de la conducción del negocio.

En ASI informaron que estaban cerca de completar los documentos para la autorización provisional de Sugese. Luego, tendrán cuatro meses para concluir el trámite así que la licencia llegaría hasta el 2010.

Pretendientes

Cuatro aseguradoras extranjeras ejecutan movidas para ingresar.

1

Aseguradora Mundial: Recibió autorización condicionada, y tiene hasta noviembre para completar requisitos.

2

Alico: Ya presentó los requisitos ante Sugese. Sería la próxima en obtener autorización condicionada.

3

Assa: Presentó atestados para licencia mixta. Sería la primera aseguradora extranjera con esta característica.

4

ASI: En la empresa informaron que estaban cerca de completar los documentos de acreditación.

Fuente Archivo EF.