

El Área de Banca Seguros en PrimAmérica Consultores

El modelo de negocio BancaSeguros se ha posicionado como un eficiente y exitoso modo de distribución a nivel mundial, diversificando la actividad bancaria y fidelizando de paso a los clientes a través de una asesoría financiera integral.

En materia de BancaSeguros, PrimAmérica Consultores ha realizado trabajos tanto para bancos como para compañías de seguros en Chile y en El Salvador. Nuestra experiencia abarca desde evaluaciones técnico-económicas del modelo de negocios hasta su implementación, pasando por la asesoría en el desarrollo de productos, optimización de canales de venta, diseño del soporte operacional y negociación con compañías y/o comercializadores masivos.

Una breve descripción de los trabajos más recientes realizados por PrimAmérica Consultores en estas materias y de los clientes involucrados se ofrece a continuación.

1. Para **un banco líder y grande en Chile, de accionistas locales**, se evaluó en el año 2003 la conveniencia económica de desarrollar la actividad de banca seguros, ya sea a través de una o más compañías de seguros (vida y generales) propias o de terceros. La conclusión fue que el valor económico de la actividad de banca seguros era muy alto, pero que la mayor parte de ese valor podía ser capturado a través de la distribución de seguros de terceros, con compañías de seguros no relacionadas al banco. El banco tiene una compañía de seguros de vida relacionada, pero no una compañía de seguros generales y ofrece una amplia variedad de seguros a sus clientes. Los ingresos por comisiones ligados a la actividad de banca seguros representan más de un 15% de los ingresos por comisiones totales del banco.
2. Para **una compañía de seguros de vida y de seguros generales, extranjera, líder en la actividad de banca seguros de Chile**, sin bancos relacionados, que distribuye sólo a través de bancos y otros canales masivos a nivel mundial (grandes tiendas, supermercados, utilities, etc.) se evaluó la conveniencia de introducir una línea de productos de seguros de vida con ahorro, administración de fondos y rentas vitalicias previsionales dentro de la gama de otros productos que ya comercializa. La conclusión fue que el negocio de seguros de vida con ahorro, administración de fondos y rentas vitalicias previsionales crea la lealtad y permanencia esperada de los clientes, pero tiene un largo período de recupero de los capitales invertidos, junto a una rentabilidad patrimonial que en Chile no supera el 12% anual. La compañía se encuentra en conversaciones preliminares con un banco para la comercialización de estos productos.
3. Para **un banco internacional que opera en Chile y en otros países de América Latina, además de otros continentes**, se evaluó la conveniencia de abordar el negocio de banca seguros con compañías de seguros relacionadas versus la situación actual en que distribuye productos de terceros, con la ayuda de una filial corredora de seguros, pero sin tener compañías de seguros relacionadas. La conclusión es que la rentabilidad patrimonial de formar o adquirir compañías de seguros es menor a la

exigida por los accionistas del banco, por lo que se sugiere la distribución de seguros de terceros como aquella estrategia más rentable para los dueños. La etapa siguiente de la consultoría será la participación de PrimAmérica Consultores en la implementación de la estrategia de banca seguros para ese banco en Chile, con la búsqueda de socios comerciales apropiados. La implementación de la estrategia comercial incluye la definición y desarrollo de los productos de seguros a ofrecer, la política de precios, los paquetes a armar entre productos bancarios y de seguros, la política de incentivos y comisiones de ventas, la capacitación a los canales de ventas, etc.

4. Para **un grupo financiero líder en El Salvador**, estamos actualmente participando en el diseño de una estrategia comercial conjunta para el Banco, la AFP y las compañías de seguros propiedad del grupo. El objetivo de la asesoría es el aprovechamiento de las bases de datos, los canales de distribución, los medios de recaudación, y restantes activos y fortalezas del grupo para la distribución conjunta de los distintos productos de las instituciones financieras. Esto incluye la definición de los productos a comercializar, los paquetes a crear, la política de precios, las políticas de incentivos, el manejo de las fuerzas de ventas de las instituciones, estrategias publicitarias y de marcas, etc. Una parte importante de la asesoría es todo lo concerniente a banca seguros, pero incluye otras áreas tanto o más importantes como banca de personas (crédito de consumo, crédito hipotecario, tarjetas de crédito y de débito, etc), banca corporativa, seguros colocados por otros canales y ahorro previsional obligatorio y voluntario para los afiliados de la AFP.

Estos cuatro proyectos son los más recientes abordados por PrimAmérica Consultores en el área de banca seguros y similares.

Para tales fines, contamos con un fuerte equipo de consultores profesionales, todos ellos con gran experiencia (20 años y más cada uno de ellos) como ejecutivos de primer nivel en bancos, compañías de seguros y AFPs. Contamos con personas que han ocupado cargos de gerencia general, gerencia comercial, gerencia de estudios y gerencia de operaciones de este tipo de instituciones. Todos ellos han participado como ejecutivos y consultores a cargo de proyectos de banca seguros o similares y hoy forman parte del staff de asesores de PrimAmérica Consultores. La experiencia que estos consultores adquirieron en su etapa de ejecutivos de empresas es la clave del éxito para la consultoría que PrimAmérica Consultores ofrece a sus clientes a través de ellos, y excede largamente a la experiencia reseñada anteriormente como participantes de proyectos hechos bajo el alero de PrimAmérica Consultores: cada uno de ellos fue ejecutivo de instituciones financieras y trabajó en la implementación personal de otros proyectos para sus empleadores de ese entonces..

Contamos con una gran disponibilidad tanto par la evaluación como para la implementación de proyectos de banca seguros y similares. Nuestra asesoría es estratégica y aplicada. Podemos ofrecer la posibilidad de coaching a los ejecutivos de la institución asesorada, como también capacitación a todos los involucrados en la implementación del proyecto (ejecutivos, vendedores, administrativos).