



“La crisis ha sido una **oportunidad** para diversificar nuestro negocio”

Alberto Toledano, director general de Asefa, es una de las personalidades más relevantes en el sector del seguro europeo. La fusión, en 2009, de esta compañía con Sabadell y Nueva Equitativa ha permitido alumbrar uno de los más importantes grupos aseguradores en España. Con la crisis como escenario, hemos querido pulsar las opiniones de este destacado profesional del seguro y conocer los ajustes que se han producido en el sector.

¿Cómo se ha visto afectada la actividad de ASEFA por la crisis global?

- Asefa, dentro de su actividad más directamente vinculada al sector de la construcción en general, y aún más concretamente al de edificación de viviendas, ha sufrido un descenso de producción acorde lógicamente con la disminución del negocio en dichos sectores. En cuanto a la siniestralidad, también ha sufrido un repunte, si bien de forma más moderada que la media del sector asegurador, debido básicamente a la política de

prudencia en la suscripción y a la especialización en la gestión integral de los riesgos.

¿Estas afecciones pueden cambiar la orientación global de su compañía?

- A pesar de la coyuntura económica global, Asefa ha proseguido, y prosigue, con su apuesta como especialista en el sector de la construcción, si bien desde hace algún tiempo, en previsión de la problemática actual, compaginando esta especialización con la apertura ha-

cia otras líneas estratégicas de negocio mediante crecimiento orgánico y mediante adquisiciones de otras compañías.

“Las fusiones nos han permitido pasar de ser una compañía especializada en un solo sector, a convertirnos en una entidad generalista, multiplicando nuestra oferta aseguradora”

¿Cómo calificaría esta crisis, como una señal de alerta o como una oportunidad?

- Para Asefa, ambas, es decir, la señal de alerta ha significado una clara oportunidad para diversificar nuestro negocio. En plena crisis, hemos pasado de ser una compañía aseguradora prácticamente monorramo, dedicada en exclusiva al sector de la construcción, a ser una compañía que -sin dejar nuestra especialización en el sector-, podemos ofrecer una de las gamas de seguros más completas del mercado, desde el seguro para mascotas, pasando por hogar, comercios, comunidades, pymes, hasta los seguros de salud, donde somos muy competitivos.

Las fusiones

La fusión con Sabadell y Nueva Equitativa en 2009, ¿ha sido un cambio exigido por el momento en el que vive el sector del seguro?

- Más bien fue debido al ciclo económico que atravesaba el sector de la construcción, que era nuestro principal foco de negocio antes de la fusión. A finales de 2006 hicimos un análisis del sector y calculamos que caería un 40%, de ahí que nos planteásemos diversificar nuestra actividad; aunque lo cierto es que al margen de esto ya llevábamos tiempo pensando en hacerlo. Esta decisión fue tomada de acuerdo con nuestros accionistas.

Dicha fusión ha supuesto la irrupción de la compañía en el mercado de seguros generales, ¿qué representa esta nueva etapa?

- Ha supuesto un cambio de dimensión, así como afrontar nuevos retos. De ser una compañía especializada en un solo sector hemos pasado a ser una entidad generalista, multiplicando nuestra oferta aseguradora. Eso sí, en ningún momento hemos perdido nuestra especialización en el sector de la construcción, ya que seguimos considerando esta especialización como parte fundamental de nuestra estrategia.

La nueva Asefa se presentó ante el sector asegurador y público en general entre septiembre y octubre del pasado año, con una campaña en televisión y prensa nacional. El eslogan de la misma es “Tu seguro amigo”, que pensamos transmite adecuadamente la estrategia de cercanía y asesoramiento al cliente que distingue

nuestra oferta; una oferta en la que hemos trabajado todo el año, rediseñando y actualizando cada producto para que prime la calidad por encima de todo.

Por otro lado, Asefa es una entidad con visión de futuro y, ahora como compañía de seguros generales, nuestro objetivo es posicionarnos entre las diez primeras aseguradoras de No Vida en la península ibérica durante el próximo decenio. Sabemos que este objetivo requerirá mucho esfuerzo y recursos.

Desde luego que es un objetivo ambicioso, ¿piensan llevar a cabo nuevas adquisiciones para conseguirlo?

- Lógicamente sí, porque únicamente con el desarrollo interno no sería posible alcanzarlo. De hecho, recientemente hemos adquirido La Boreal Médica de Seguros, una compañía pequeña (de ocho millones de primas), dedicada fundamentalmente al ramo de Salud y Decesos y con autorización para operar también en Accidentes y Asistencia en viaje. La Boreal es una entidad con una larga trayectoria, profesionalidad y experiencia, requisitos básicos en nuestra política de adquisiciones. La compra responde a nuestro objetivo de potenciar el ramo de Salud, clave para nuestro crecimiento; y aunque en esta ocasión nos hemos fijado en una compañía pequeña, no descartamos entidades de mayor volumen (de hecho estamos estudiando algunas ofertas), ya que contamos con el respaldo de nuestro principal accionista, el Grupo SMABTP. Éste además ha decidido contar con Asefa en sus planes de expansión internacional, lo cual es una muestra de su apoyo.

“Para nosotros el canal de la mediación siempre ha sido prioritario. Desde 1989 nuestra política de distribución se ha basado en mediadores profesionales, que conocen al cliente y sus necesidades”

¿Cómo han afectado estos cambios de dimensión al canal de la mediación?

- Para nosotros el canal de la mediación siempre ha sido prioritario y lo va a seguir siendo. Desde 1989 nuestra política de distribución se ha basado en mediadores profesionales, que conocen al cliente y saben ver sus necesidades. Contamos con una red de 2.000 corredores profesionales que han depositado su confianza en nosotros, por ofrecerles algo que otras entidades no daban: facilidad de acceso a nuestro personal.

En esta nueva etapa el mediador va a continuar siendo nuestro gran aliado; con él nuestra actividad resulta más rentable y pensamos seguir volcándonos en él, dándole siempre el mejor servicio. También crearemos una red de agentes a partir del segundo trimestre de 2010.

CONTINÚA

La oferta de Asefa

¿Qué productos van a potenciar de su oferta de seguros?

- Hemos dividido nuestra oferta en tres áreas estratégicas: Construcción y Caución, Responsabilidad Civil (tanto construcción como no construcción) y Salud. En Construcción queremos seguir siendo especialistas, pero también en RC, donde contamos con productos como la RC de mascotas y es un mercado donde hay mucho por hacer.

En cuanto a Salud, ya he avanzado que es un ramo esencial en nuestro crecimiento, de ahí la reciente compra de La Boreal y los planes de futuras adquisiciones. Estamos haciendo nuestro propio cuadro médico, con cobertura en todo el país, que ofrece desde las garantías básicas hasta las más sofisticadas. Salud es un ramo con mucho recorrido, donde la oferta aseguradora es mejorable y, por tanto, hay un nicho de mercado para una entidad que quiera diferenciarse por servicio y capacidad de adaptación. "Asefa Salud" es la marca a través de la que comercializamos nuestros produc-

tos de esta área. Pensamos abarcar desde el recién nacido hasta más allá de los 90 años, con diferentes seguros para cada edad y capacidad económica.

Antes ha comentado que han rediseñado su oferta de seguros, ¿han hecho algún lanzamiento recientemente?

- Sí. En el ramo de Multirriesgos, que también consideramos prioritario, hemos realizado varios lanzamientos: hogar, edificios y protección de inmuebles. En todos ellos estamos teniendo en cuenta las necesidades generadas por el momento económico que vivimos. Por ejemplo, el seguro de hogar cuenta con una cobertura de prestación por desempleo. En el caso de edificios, se han creado soluciones aseguradoras para promociones inmobiliarias y obras paralizadas. Estas soluciones dan cobertura a supuestos, que actualmente sufre el sector, como la generalizada paralización y el incremento de viviendas sin vender.

Nuestro último lanzamiento ha sido en el área de seguros personales, con el seguro de Accidentes Individual.



Así es ASEFA

Asefa es una entidad aseguradora que acumula más de 100 años de trayectoria, con presencia en todo el territorio nacional a través de sus 23 oficinas propias y una red de distribución de más de 2.000 mediadores profesionales. También presente en Portugal con una sucursal desde el año 2007.

Asefa pertenece al grupo asegurador francés SMABTP (Société Mutuelle d'Assurance du Bâtiment et des Travaux Publics) - principal accionista -, cuyo volumen de negocio es superior a los 2.000 millones de euros, y 150 años de vida; y a Scor, el primer reasegurador en Francia, que opera a nivel mundial.

El conocimiento de la más alta técnica aseguradora es la herencia de su principal accionista. La solvencia técnica requiere la existencia de profesionales de muy alto nivel y de todas las disciplinas. En la actualidad, el capital humano de la compañía está compuesto por 380 hombres y mujeres, comprometidos con los principios y valores de la entidad.

Asefa, define su oferta de seguros como "diferente", porque su principio de actuación se basa en el conocimiento de sus asegurados y en la proximidad a sus clientes, bien se trate de empresas o de particulares. La oferta de Asefa siempre es a medida, previo análisis de la situación del riesgo concreto a cubrir.

La gama de productos de Asefa es una de las más completas del mercado.



ALBERTO TOLEDANO LAREDO

Nacido hace 51 años, viene desempeñando desde hace veinte años el cargo de Director General de Asefa. Antes desempeñó su labor en la Banca López Quesada y en BNP España. En la actividad del seguro, se inició en la compañía AIG España, donde llegó al cargo de Director General Adjunto. Es Licenciado en Ciencias Empresariales y Bancarias por el Colegio Universitario Nacional de Estudios Financieros de Madrid (CUNEF) y MBA por el Instituto de Empresa.

Dos de sus mayores pasiones son los perros de raza y el automovilismo. Participa habitualmente en exposiciones caninas, como Expositor y Juez, en las que ha ganado distintos premios. El Gos d'Atura, el Bulldog Inglés y el Bulldog Francés son sus razas preferidas.