

## Generali Employee Benefits (GEB) Network y Seguros Atlas formalizan alianza comercial para atender el mercado de las cuentas internacionales y regionales de beneficios para empleados

Entrevista con Mauro Dugulin, Chief Executive Officer de Generali Employee Benefits Network y Rolando Vega, Director General de Seguros Atlas



Seguros Atlas

La empresa a mi medida

Mauro Dugulin, CEO de Generali Employee Benefits Network, estuvo en México para anunciar, junto con Rolando Vega Sáenz, Director General de Seguros Atlas, la alianza comercial que han establecido para brindar servicio a empresas multinacionales en el área de beneficios para empleados.

Ambos ejecutivos concedieron una entrevista para El Asegurador en la cual hablan de las razones y los términos de esta alianza:

### Genuario Rojas: ¿Cuál es el motivo de la visita a México?

**Mauro Dugulin:** Estamos en México para lanzar al mercado la nueva alianza con Seguros Atlas en el tema de Employee Benefits, es decir, seguros de vida grupo, accidentes y enfermedades para empleados de empresas multinacionales y regionales.

En este sentido, Grupo Generali es líder a nivel mundial, pues a través de nuestra red tenemos el 30 por ciento del mercado. La organización GEB, creada en 1966, tiene base en Bruselas, Bélgica, que es donde operamos técnica y administrativamente a la red y, además, contamos con 13 oficinas regionales.

En el caso de la región latinoamericana tenemos la oficina en Miami, desde donde se coordina toda la actividad de los 12 países en los que estamos presentes, con una cartera de 100 millones de dólares de prima anual reasegurada. GEB tiene oficinas en más de 50 países como Grupo Generali, pero la red está presente en más de 100 países mediante alianzas de este tipo con empresas líderes en los mercados locales.

### Genuario Rojas: ¿Cómo comienza la relación con Seguros Atlas?

**Mauro Dugulin:** México es uno de los casos donde no teniendo presencia directa el Grupo Generali llegamos a un acuerdo con Seguros Atlas, que comenzó en Julio 2013 y pensamos que esta alianza deberá ser ganadora para ambas partes, pues nosotros podemos ofrecer servicios a nuestros clientes globales que tienen presencia en México y Seguros Atlas puede ofrecer productos más competitivos con el respaldo de reaseguro de Generali.

### Genuario Rojas: ¿Por qué es importante estar en México?

**Mauro Dugulin:** Aquí hay muchas empresas multinacionales extranjeras y GEB debe de jugar un rol activo y de liderazgo en un mercado estratégico como México. En América Latina tenemos tres mercados líderes, que son Argentina, Brasil y México.

Precisamente para apoyar este crecimiento y para mejor atender nuestros clientes y corredores, ya está operando un GEB Desk en Seguros Atlas que va a ocuparse exclusivamente de los beneficios para empleados de empresas multinacionales, trabajando a través de los principales corredores del mercado y ofreciendo amplio respaldo técnico, comercial y de reaseguro, con tomas de decisiones oportunas y locales.



Mauro Dugulin, CEO de Generali Employee Benefits (GEB)

### Genuario Rojas: ¿Atienden exclusivamente multinacionales?

**Mauro Dugulin:** Es nuestra área de experiencia, ahora estamos desarrollando en la región soluciones también para las empresas que llamamos "multilaterales", es decir, empresas de la región que han extendido sus operaciones en el exterior. Ya tenemos en Brasil algunos casos vigentes y en México hay interesantes oportunidades de crecer en este segmento poniendo a disposición de estas empresas nuestro know-how, red y estructura de atendimento global.

### César Rojas: ¿Por qué eligieron a Seguros Atlas?

**Mauro Dugulin:** En el tema de beneficios los clientes no solamente buscan cobertura y mejor costo, sino la calidad de servicio y una estructura acorde sobretodo en un tema tan importante y sensible como lo de los gastos médicos. Hicimos un estudio

de mercado y nos dimos cuenta de que Seguros Atlas es una compañía muy respetada y preparada para atender también a nuestro nicho de mercado y además no estaba aliada con ninguna otra red competidora.

### Genuario Rojas: ¿Cuál es la situación del mercado de Employee Benefits, de qué tamaño es el mercado?

**Mauro Dugulin:** En el mercado hay ocho Networks que se reparten un mercado mundial estimado de ocho mil millones de dólares, aunque el mercado de beneficios es mas amplio, podría ser de 30 mil millones pero no hay estudios oficiales.

### Genuario Rojas: ¿Qué posición juega actualmente México en la región en este rubro?

**Mauro Dugulin:** Para GEB, toda la región de Latino América representa alrededor del 5% de su cartera mundial y México el 2%. Estimamos que el mercado mexicano pueda llegar a representar el 3-4% del mercado mundial.

### Genuario Rojas: ¿Cómo juega el nuevo entorno político de México en su decisión?

**Mauro Dugulin:** Seguramente el entorno político y económico actual está favoreciendo que México se haya vuelto una de las grandes potencias económicas emergentes que atrae importantes inversiones extranjeras en su territorio. Por eso creemos que aquí hay muchas oportunidades de desarrollo para GEB, que quiere jugar un papel de avanzada en los beneficios para empleados. Es cierto que nosotros tenemos mucho conocimiento en empresas grandes, pero estamos entrando también al sector de la mediana empresa y está claro que también en ese segmento México ofrece muchas posibilidades.

Las decisiones políticas, no sólo en México sino en cualquier parte, tienen impacto en los beneficios, pues en todo el mundo están guiados a la seguridad social, así que cualquier cambio en este sentido genera un cambio en las necesidades de seguros de las personas, así como los cambios en materia fiscal.

Estando presentes en más de 100 países, cada año vemos cambios que afectan los resultados de la actividad de Generali.

### Genuario Rojas: ¿qué significa esta alianza para Seguros Atlas?

**Rolando Vega:** Para nosotros es muy satisfactorio celebrar un acuerdo comercial con Generali, que es uno de los principales jugadores mundiales. Cuando comenzamos a platicar ya hace algunos años sobre esta idea fue

muy interesante para nosotros reforzar la actividad comercial de Atlas en el tema de beneficios, seguros de grupo para empresas grandes y medianas con una capacidad y experiencia en todo el mundo.

Esto nos permite actuar en el mercado mexicano, respaldados por una empresa de talla mundial, que vive lo que se maneja al minuto en este tema, para actuar, como hasta ahora, muy fuertemente en esos ramos.

Espero que esta asociación comercial sea muy larga y duradera. Compartimos principios de solvencia, manejo de negocios y productividad, así que debe serlo.

### César Rojas: ¿En qué términos se da esta alianza?

**Rolando Vega:** Lo estamos llamando una asociación comercial. Es importante señalar que no es accionaria, sino que a través de esta asociación Generali puede atender la cartera que tienen en México, muy importante, pues fueron socios de una de las compañías más antiguas de México. Hoy nosotros somos sus distribuidores y eso es muy satisfactorio para nosotros.

Con esta asociación, las cuentas que tenemos podemos encausarlas y ser más competitivos con el apoyo de Generali. De hecho, ya estamos viendo resultados interesantes, con algunos de los clientes de Generali que ya están con nosotros.

Pero lo mejor es que entre los funcionarios de ambas compañías ha habido una gran empatía, pensamos muy parecido y eso puede ayudar mucho.



César Rojas, Director General de PEA, Rolando Vega, Director General de Seguros Atlas, Mauro Dugulin, CEO de Generali y Genuario Rojas, Presidente de PEA



César Rojas, Mauro Dugulin, Rolando Vega y Genuario Rojas.