

US\$ 2.356 millones, lo que representó un crecimiento de 26,23% respecto al acumulado de 2009, cifra récord en los últimos cinco años.

“Los ramos de vida lideraron el crecimiento (seguros de vida y seguros del sistema privado de pensiones) con un incremento de US\$ 401 millones (53,82%). Los ramos de seguros generales (seguro general, accidentes y enfermedades) se incrementaron en US\$ 92,2 millones (8,17%)”, dice el especialista. Asimismo, según Raúl de Andrea, gerente general de la Asociación Peruana de Empresas de Seguros (Apeseg), durante el primer semestre de 2011 las primas de los seguros generales crecieron 27% y sumaron US\$ 1.294 millones.

A pesar del buen ritmo de crecimiento, el tamaño del mercado en el Perú sigue siendo reducido. “En el caso del mercado de seguros de salud es relativamente chico

y cubre menos del 2,5% de la población peruana. No se ha visto un crecimiento significativo en su participación, a pesar del buen desempeño económico del país”, dice Lorena Prieto, catedrática de la Universidad ESAN.

El rubro de salud no es el único con baja penetración. “La penetración total del seguro sobre el PIB es de 1,6%, mientras que países vecinos con un nivel similar de desarrollo tienen el doble o el triple de penetración”, dice David Saettone, de Pacífico Seguros. “El Perú está lleno de oportunidades, y nuestro enfoque será trabajar para que esa penetración se duplique en los próximos años”.

Por lo pronto, las perspectivas del mercado son positivas. Según Alfredo Jochamowitz, presidente de Apeseg, de mantenerse el ritmo de crecimiento de la economía, las primas de seguros totales crecerán 20% impulsadas por el

crecimiento de los seguros de salud y vehiculares.

Conscientes del atractivo crecimiento del negocio de salud, durante los últimos meses Pacífico Seguros ha potenciado su negocio de prestación de salud a través de una serie de adquisiciones de clínicas. En junio y julio pasados, a través de Pacífico EPS, anunció la compra de las clínicas San Borja y El Golf en Lima, y la Clínica Galeno en Arequipa. En abril adquirió por US\$ 1,8 millones la empresa de servicios médicos a domicilio Doctor+. Sin embargo, la temporada de compras de este año aún no ha terminado, ya que la aseguradora ha adquirido tres clínicas más que aún no han sido anunciadas ya que están en periodos de confidencialidad. Saettone no suelta prenda al respecto, pero por fuentes del sector que pidieron no ser identificadas se sabe que se trataría de un centro oncológico en Lima y dos clínicas



ENTREVISTA

David Saettone, gerente general de Pacífico Seguros

“LA INNOVACIÓN PRINCIPAL ES NUESTRO ENFOQUE HACIA EL CLIENTE”

Cinco años le tomó a David Saettone y a su equipo reorganizar la compañía y redireccionar su enfoque. El ejecutivo conversó con AméricaEconomía Perú y detalló los cambios puestos en marcha.

¿Cuándo deciden hacer este cambio?

En enero de 2006. Lo que decidimos fue que más que un cambio de imagen en términos de logotipo necesitábamos hacer uno en toda la compañía. Ahí empezamos a trabajar bajo estos principios de acercarnos a los clientes, de tangibilizar el seguro, hacerlo más cercano para que la gente vea el beneficio mucho más claramente. Empezamos a profesionalizar la compañía trayendo a

gente capacitada y empezamos a cambiar nuestros productos para que tengan este componente de calidad de servicio.

¿Qué innovaciones va a traer este relanzamiento?

La innovación principal es este enfoque hacia el cliente y la promesa de que vamos a trabajar para que puedan cumplir los objetivos de vida que se tracen, pase lo que pase. Si algo inesperado les afecta, Pacífico va a estar