



ASUNTO: Sector asegurador se une para certificar la idoneidad en la suscripción seguros de transporte

FASECOLDA EN ACCIÓN

Sector asegurador se une para certificar la idoneidad en la suscripción seguros de transporte

Con el fin de profesionalizar a más personas en el ramo de seguros de transporte, FASECOLDA y el Instituto Nacional de Seguros, INS organizan el Diplomado de Idoneidad de Seguros de Transporte y, con ello, se puedan certificar en la materia.

Hasta ahora más de 40 personas fueron certificadas en la materia y se espera que en los próximos dos años la mayor parte del mercado cuente con esta certificación. De este modo la industria busca garantizar un estándar mínimo de capacitación de sus suscriptores de transporte.

El Director de la Cámara de Transporte de FASECOLDA, Leonardo Umaña, explicó que se identificó la necesidad de generar una base estandarizada de conocimiento en la suscripción del negocio de transporte, la cual sirviera como referencia para certificar a los funcionarios de las aseguradoras, los intermediarios de seguros y a quienes están a cargo de la administración de riesgos en las empresas involucradas en la cadena logística.

“En últimas, el objetivo de esta certificación es que los distintos actores que intervienen en el proceso logístico estén al día con las buenas prácticas técnicas y comerciales del sector”, dijo el ejecutivo.

Umaña señaló que el propósito es que en un futuro cercano es que las aseguradoras que ofrecen seguros de transporte logren que todos sus empleados e intermediarios cuenten con esta certificación”, argumentó Umaña.

Así Colombia se convertiría en pionera en la capacitación del sector asegurador en transporte a nivel latinoamericano, sostuvo FASECOLDA.

El diplomado

Los gerentes de transporte de las distintas compañías de seguros, quienes a su vez son miembros de la Cámara de Transporte de FASECOLDA, comparten su preparación práctica en la cotización del seguro, el proceso de suscripción, administración de riesgos, gestión de indemnización, recobros y la normatividad detrás de la actividad del transporte, así como las normas de comercio internacional.

Adicionalmente, durante el diplomado se realizan simulaciones de casos reales en los cuales los participantes aplican las herramientas conceptuales adquiridas a lo largo del curso. Tras este proceso, “ellos ya están preparados para presentar los exámenes correspondientes”, precisó el gremio.

Fuente: FASECOLDA

SECTOR

Generali lanza nuevas alternativas de productos segmentados para su póliza de automóviles

Generali Colombia, en el proceso de afianzamiento de su estrategia comercial, lanza nuevas alternativas segmentadas de producto en su póliza de automóviles fórmula Sicura.

Estos nuevos productos fueron diseñados a partir del análisis de las necesidades de sus clientes, teniendo en cuenta variables como precio, cobertura y servicio.

Por eso hoy el mercado podrá encontrar con Generali opciones que se ajustan a las necesidades de protección de cada una de las personas y familias.

- Fórmula Sicura Ahorro
- Formula Sicura Familiar
- Formula Sicura Premium

Los clientes podrán acceder a nuevas coberturas y asistencias como: accidentes personales, asistencia equical, ampliación de límite de grúa, rotura de vidrios, golpes leves, entre otros.

Adicionalmente, se ha creado un producto especial para el sector de las Pyme, *Formula Sicura Empresarial*, el cual tiene como objetivo principal fortalecer los beneficios de las empresas para con sus empleados (vehículos particulares) y proteger los vehículos que hacen parte del patrimonio de la empresa. (vehículos utilitarios).

La infraestructura altamente calificada hace que Generali cuente con sistemas ágiles de expedición y respuesta, tanto para su fuerza de ventas como para los clientes finales.

Fuente: Generali Colombia

ECONOMÍA

Colombia arroja déficit comercial por exportaciones

Colombia arrojó un déficit comercial de US\$106,4 millones en abril, frente a un superávit de US\$183 millones en igual mes del año pasado, por una caída del valor de sus exportaciones, informó el viernes el Gobierno.

El resultado en abril contrastó con un saldo positivo de US\$197,2 millones en la balanza comercial que registró en marzo.

El comportamiento del comercio exterior de Colombia refleja el impacto de la crisis económica global, que ha provocado una caída en la demanda y, en consecuencia, la reducción en los precios de las materias primas.

En abril, el valor de las exportaciones colombianas se desplomó un 27,7 % a US\$2.427 millones, frente al mismo mes del 2008, reveló el estatal Departamento Nacional de Estadísticas (DANE).

El valor de las exportaciones tradicionales, que concentran las ventas de petróleo, café, carbón y ferromanganeso, cayó en un 32,3 %, en tanto que las no tradicionales, como cuero, textiles, calzado y banano entre otras, bajó un 22,5 %, precisó el DANE en un comunicado.

Entre enero y abril, el país profundizó el déficit en su balanza comercial a US\$117,5 millones, en contraste con un superávit de US\$524,7 millones en el mismo periodo del año anterior.

En los cuatro primeros meses de este año, el valor de las ventas externas de Colombia cayó un 17,3 % a US\$9.940 millones, con respecto al mismo periodo del 2008.

La caída en las exportaciones es una de las razones por las que el Gobierno pronostica que la economía colombiana se expandirá en apenas un 0,5 % este año, frente al crecimiento de 2,5 % en el 2008 y de 7,5 % en el 2007.

Fuente: Dinero.com.co

INTERNACIONAL

Liberty Seguros desarrolla herramienta tecnológica para impulsar el negocio de sus mediadores

La aseguradora, con una de las mayores redes de mediadores del sector, diseñó Business Plan Avanza, una herramienta pionera en el sector asegurador español.

Son 300 mediadores los que forman parte de este proyecto en una primera fase, y que han sido seleccionados por Liberty en base al criterio de alto potencial de crecimiento.

Según Josué Sanz, director de la Unidad de Mediadores y Socios del Grupo Liberty Seguros, “queremos que los mediadores nos vean como un verdadero aliado en su negocio, y con este proyecto hemos dado un paso realmente importante para seguir siendo una de las compañías más valoradas entre este colectivo profesional”.

A través de la utilización de esta potente herramienta web de gestión, el mediador alimenta el sistema registrando toda su actividad comercial y operativa. Con esta información de base, los Directores Comerciales de Zona de Liberty Seguros pueden detectar fortalezas, debilidades y focos de oportunidad, para después diseñar con cada mediador planes de negocio personalizados a medio y largo plazo.

La herramienta utiliza redes neuronales para la simulación de escenarios complejos a partir un mismo punto de partida atendiendo a múltiples variables que intervienen en el negocio de un mediador entendido como una empresa (cuenta de resultados, estructura del negocio, tecnología utilizada, plan de marketing, gestión de recursos humanos, proyección, etc).

Fuente: Liberty Seguros España