“La implementación obligatoria del SOAT es una oportunidad única para aumentar la penetración del seguro en Paraguay”

Boletín N°:

Feb 18, 2025 PARAGUAY

Aseguradora Tajy es la primera compañía de seguros de propiedad cooperativa de Paraguay y uno de los operadores más importantes, siendo parte del top-5 del mercado en el ranking de producción. Con el 5,8% del market share, según los últimos balances anuales presentados, se trata de una aseguradora con más de 26 años de trayectoria, con un ADN basado en principios y valores cooperativos y mutuales.

Elías Martínez, Gerente Comercial de Aseguradora Tajy, conversó con 100% SEGURO sobre el presente de esta compañía con su casa matriz en Asunción, ocho sucursales y cientos de centros de promoción y puntos de venta en todo el país, para dar atención a más de 600 mil asegurados. Su mirada sobre el rol de los agentes de seguros, las claves para hacer crecer el mercado, el impacto de la reforma a la Ley de Seguros y la eventual implementación del SOAT, con los requisitos necesarios para su éxito.

100% SEGURO: ¿Qué balance hacen desde Aseguradora Tajy sobre lo que dejó el 2024?

Elías Martínez: Al cierre del ejercicio 2024, el desempeño global de Aseguradora Tajy fue altamente satisfactorio, superando las metas establecidas en nuestro Plan Estratégico y alcanzando los objetivos operativos definidos para el año. A pesar de los desafíos derivados de los avances tecnológicos, hemos logrado adaptarnos exitosamente a la evolución del entorno, implementando nuevos enfoques para la gestión de riesgos y asegurando una mejora continua en nuestros servicios, lo que ha redundado en una mayor satisfacción de nuestros asegurados.

La aseguradora cumplió con las metas de producción y financieras planteadas para el primer semestre, evidenciando una ejecución sólida de nuestro plan estratégico. Registramos un incremento del 10% en la producción de pólizas, lo que refleja no solo una mayor atracción de nuevos clientes, sino también una sólida tasa de renovación, fortaleciendo nuestra posición en el mercado. Además, experimentamos un aumento significativo en el devengamiento de primas, alcanzando un 33,42% en comparación con el año anterior, lo que indica una mejora en nuestras ofertas comerciales y una mayor demanda por parte de los asegurados. Los resultados obtenidos superaron en un 12% el presupuesto proyectado, demostrando que no solo cumplimos con nuestras expectativas, sino que las excedimos, lo que es un claro reflejo de la eficiencia operativa y la efectividad de nuestra estrategia.

100% SEGURO: ¿Cómo se está desarrollando la dinámica comercial y el cumplimiento de los objetivos para el ejercicio 2024-2025 en curso?

E.M.: A mitad del ejercicio 2024-2025, podemos afirmar que la dinámica comercial se mantiene sólida y en crecimiento constante, cumpliendo con los objetivos establecidos para el primer semestre. Este desempeño positivo ha sido posible gracias a un liderazgo estratégico que se extiende desde el Directorio y las gerencias hasta las áreas operativas, con un compromiso integral de todos los colaboradores.

El desafío de alcanzar las metas anuales sigue siendo clave, especialmente en el área comercial, que se enfrenta a la necesidad de continuar mejorando procesos y eficiencia operativa. A pesar de los retos, nuestro equipo, con vasta experiencia en ventas y manejo de procesos, sigue avanzando en la implementación de mejoras continuas, asegurando la organización y planificación necesarias para cumplir nuestras metas sin errores que afecten la gestión de producción. A los seis meses, estamos cumpliendo y superando el objetivo de crecimiento del 10% proyectado para el periodo, lo cual refuerza nuestra confianza en que mantendremos esta tendencia positiva hasta el cierre del ejercicio.

100% SEGURO: ¿Cuál es la propuesta de valor y qué rol tienen los agentes de seguros para alcanzar estos objetivos?

E.M.: La propuesta de valor de Aseguradora Tajy se basa en una combinación de confianza, transparencia y un enfoque centrado en el cliente, aspectos que nos distinguen en el mercado asegurador. En este contexto, los agentes de seguros juegan un papel fundamental como un de las principales fuerzas comerciales de la aseguradora. Apoyados en principios sólidos de ética y valores cooperativos, interactúan de manera directa con los asegurados, entendiendo sus necesidades y brindándoles soluciones personalizadas. Mediante un diálogo constante con nuestros agentes, y apoyados por estrategias de capacitación y motivación, buscamos fortalecer nuestra red comercial, fomentando relaciones a largo plazo con nuestros clientes y promoviendo el crecimiento sostenible en la compañía.

100% SEGURO: Siendo una aseguradora de propiedad cooperativa, ¿qué diferenciadores ofrece frente a la creciente competencia?

E.M.: Aseguradora Tajy es una aseguradora de propiedad cooperativa, lo que significa que nuestros accionistas provienen del sector cooperativo. En Tajy mantenemos firmes nuestras raíces en los valores cooperativos y mutuales, los cuales guían nuestras decisiones y relaciones comerciales. Nuestra diferencia frente a la competencia en este sentido radica en que, a diferencia de otros modelos de negocio más centrados en el lucro, nosotros priorizamos el bienestar de nuestros asegurados y la sostenibilidad a largo plazo, lo que nos otorga una ventaja competitiva en un mercado cada vez más dinámico.

100% SEGURO: ¿Qué acciones debe tomar el mercado para desarrollarse y ganar participación respecto del PIB?

E.M.: Para avanzar y ganar una mayor participación en relación con el PIB, el mercado asegurador debe trabajar en una profunda educación y promoción de la cultura del seguro. Si bien hemos observado un crecimiento en la penetración del seguro, esta sigue siendo limitada en comparación con otros países de la región. Por lo tanto, se requiere un esfuerzo concertado de todas las partes involucradas en el sector para promover de manera constante los beneficios de contar con seguros, tanto a nivel

personal como empresarial. Esto incluye campañas educativas, alianzas estratégicas con sectores clave de la economía y una comunicación efectiva sobre la importancia de estar cubiertos ante riesgos. Solo de esta manera podremos incrementar la adopción de seguros y, en consecuencia, aumentar nuestra participación en el PIB.

100% SEGURO: ¿Cuáles cree que son las principales implicancias para el mercado de la reforma a la Ley de Seguros?

E.M.: La reforma a la Ley de Seguros es un paso fundamental para la modernización y actualización del mercado asegurador. Con casi 30 años de vigencia, la ley actual ya no refleja por completo las realidades del mercado ni las exigencias regulatorias internacionales. La reforma, impulsada por la Superintendencia de Seguros, tiene múltiples implicancias para la industria. Por un lado, se espera una mayor adaptación a estándares internacionales, lo que podría fomentar la innovación y el desarrollo de nuevos productos. También, proporcionará una base legal más sólida, brindando certeza jurídica tanto a aseguradoras como a asegurados, lo que facilitará la integración de nuevos riesgos emergentes en las coberturas ofrecidas. La reforma permitirá una mayor flexibilidad para responder a las cambiantes demandas del mercado, asegurando que los productos y servicios se ajusten de manera más precisa a las necesidades de los consumidores.

100% SEGURO: ¿Qué debe hacer el mercado para aprovechar la obligatoriedad del SOAT en caso de que avance?

E.M.: La implementación obligatoria del SOAT representa una oportunidad única para aumentar la penetración del seguro en el país. Sin embargo, para maximizar los beneficios de esta medida, es fundamental que el mercado trabaje en varios frentes. Primero, es necesario llevar a cabo una campaña masiva de información, utilizando múltiples canales de comunicación para informar al público sobre la obligatoriedad del SOAT, sus beneficios y cómo acceder a esta cobertura. Segundo, es crucial que la cobertura del SOAT se base en principios técnicos sólidos, lo que garantizará la viabilidad del sistema a largo plazo y evitará problemas de solvencia. Finalmente, los canales a través de los cuales se distribuya el SOAT deben estar correctamente regulados, con procedimientos claros que minimicen la evasión y aseguren una correcta implementación de la ley.

En este sentido, una medida fundamental sería que, para la renovación de la habilitación vehicular, los conductores deban presentar la póliza del SOAT como requisito. Esto ayudará a reducir la evasión y asegurará que todos los vehículos en circulación cuenten con la cobertura obligatoria. Con estos elementos, el mercado podrá no solo adaptarse a la obligatoriedad del SOAT, sino también aprovechar esta oportunidad para aumentar la conciencia aseguradora y fomentar un crecimiento sostenible de la industria.

Fuente

Fuente: 100 Seguro

Enlace:
https://100seguro.com.py/la-implementacion-obligatoria-del-soat-es-una-oportunidad-unica-para-aumentar-la-penetracion-del-seguro-en-paraguay/