

**MATILDE OLIVA Z.**  
 moliva@diariofinanciero.cl

A Mikel Uriarte se le ve cómodo en su nuevo cargo de presidente de la Asociación de Aseguradores, el que ostenta por segunda vez. Se pasea fluidamente por los distintos temas sectoriales, habla entusiasmado de las tareas pendientes para este año, pero se muestra cauto a la hora de referirse a lo que será su relación con el nuevo superintendente de Valores y Seguros, Alejandro Ferreiro. En todo caso, el dirigente —que es gerente general de una de las principales compañías del mercado local, Cruz del Sur, del grupo Angelini—, no repara elogios a la excelencia técnica de la futura autoridad reguladora del sector.

Una de sus principales preocupaciones de este año será la Reforma al Mercado de Capitales II, que incluirá varios proyectos clave para los aseguradores. Sobre esta iniciativa es enfático en señalar que no corresponde agregar nuevos proyectos derivados de las medidas que quiere adoptar la autoridad a raíz del escándalo Inverlink.

**—¿Qué opina de la designación de Alejandro Ferreiro en la SVS?**

—Tenemos la mejor impresión tanto de Alvaro Clarke como de Alejandro Ferreiro, pues son dos exponentes profesionales del gobierno de gran categoría. La llegada de Alejandro Ferreiro es muy positiva porque a través de su experiencia profesional en otras superintendencias tiene un camino avanzado para el sector de seguros, pues recordemos que en la SVS siempre la concentración de actividades del superintendente ha sido hacia el lado de valores, porque existen contingencias que son habituales en negocios de tanta variabilidad.

**—En el mercado se comenta que Ferreiro le daría un cariz más "regulador" a su nueva gestión, dado su paso por la Superintendencia de AFP ¿Cree que será así?**

—No pienso eso. Son dos actividades muy distintas. El sector asegurador es tan dinámico y variado, funciona muy ligado a lo que pasa en el exterior, con una velocidad de cam-

NUEVO PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN DE ASEGURADORES, MIKEL URIARTE

## “No se puede legislar para evitar que se repita lo de Inverlink con el problema tan cercano”

bio tan impresionante que imprimir sobrerregulaciones no resulta lógico porque puede comprimir un sector que le hace mucho bien al país. Sin embargo, si somos partidarios de una férrea fiscalización objetiva.

**—Ferreiro tuvo posturas contrarias al acceso de las compañías de seguros al ahorro previsional obligatorio (APV) y defendió mucho el proyecto de comercialización de rentas vitalicias al que tanto se opusieron. ¿Cómo esperan que enfrente estos temas en la SVS?**

—No quisiera adelantarme a través de la prensa, puesto que son temas muy técnicos. Apenas asuma pediremos una reunión de trabajo al superintendente con el cual, no nos cabe la menor duda, que frente a problemas técnicos que todavía no se han solucionado después de muchos años, podremos técnicamente buscar una solución toda vez que los fines son similares, es decir, lo mejor para el país.

**—¿Cuáles serán los principales temas de la Asociación en su relación con la autoridad?**

—Tratar de terminar de definir el tema de las rentas vitalicias, impulsar fuertemente la autorregulación a través del comité de autorregulación, colaborar con el gobierno en los proyectos de Reforma al Mercado de Capitales II, el 401-K, seguros de incendios, entre otros.

**—El ministro de Hacienda ha dicho que en la Reforma al Mercado de Capitales II se incluirán proyectos de ley para evitar situaciones como el escándalo Inverlink. ¿Lo cree adecuado?**

—Quiero ser super claro. No se puede legislar con un problema tan cer-



Mikel Uriarte, presidente de la Asociación de Aseguradores.

cano, con las papas calientes, porque eso enturbia la objetividad y tiende a excesos de regulación que terminan ahogando las buenas iniciativas. Hay que seguir fortaleciendo las instituciones técnicas que tienen buenos profesionales y buscar y propender a que las mejores personas profesionales trabajen en este tipo de organismos en forma coordinada. No hay que actuar apurado, hay todavía sensibilidades heridas.

### Productos

**—¿Se verán obligadas las compañías de seguros interesadas en comercializar tarjetas de crédito a negociar con Transbank?**

—El tema de las tarjetas de créditos, préstamos de consumo y otras actividades, ha sido una tarea importante de la Asociación para propender a que se puedan implementar. Una vez que se logró ese objetivo, los negocios que se produzcan ya son materia de distintas asociadas. De hecho, en el tema de las tarjetas de crédito no están todas las compañías del mercado y los objetivos que se están planteando son comerciales, entonces son estrategias más internas si se va a trabajar con Transbank o no.

**—El tema de los créditos de consumo no ha sido rápido.**

—No, porque ahí hay un aspecto normativo pendiente de un porcentaje más definido de las reservas técnicas para conceder los créditos y ahí no ha habido cambios.

**—Pese a que han trabajado intensamente, a las compañías de seguros de vida no les ha ido bien con el APV y las AFP acaparan casi todo el mercado. ¿Esperan remontar?**

—Era esperado que los organismos que manejan obligatoriamente los ahorros en una primera etapa capten la mayor parte de los ahorros voluntarios. Esto va a ir cambiando en el tiempo. Las encuestas que tenemos indican que más del 25% de las personas susceptibles de ahorrar voluntariamente le gustaría hacerlo con las compañías de seguros. Es una cuestión de tiempo porque las personas están recién conociendo este sistema.

**DANIEL GARCÍA SCH.**  
 dgarcia@diariofinanciero.cl

Positiva sigue siendo la visión que tienen de Chile los inversionistas del poderoso mercado financiero de Miami, tras el millonario escándalo financiero Corfo-Inverlink. “Corrupción hay en todas partes, lo importante es ver cómo actúa la justicia y creo que en Chile se están haciendo las cosas bien, lo que tranquiliza a los inversionistas. Sigue siendo confiable”. Así analiza el complejo escenario que vive el mercado de valores nacional Miguel Rishmague, presidente del Unit Credit Bank (UCB) de Miami, la única entidad de Estados Unidos controlada por capitales chilenos y que ya

AFIRMA DESDE MIAMI MIGUEL RISHMAGUE, PRESIDENTE DEL BANCO UCB

## “Chile sigue siendo confiable”

maneja activos por US\$ 120 millones.

Este chileno de nacimiento, pero con una vida entera en el país del norte, dice que la estafa a Corfo por más de US\$ 106 millones es vista con atención en Miami, ya que por lo menos dos bancos de la plaza se han mencionado como posible destino de los dineros que Eduardo Monasterio sacó del país.

A juicio de Rishmague, Chile muestra una economía fuerte que incluso va a crecer este año más que EE.UU. En este escenario, el banquero ve en la pronta aplicación del Tratado

de Libre Comercio (TLC) bilateral una posibilidad concreta de negocios para la banca de inversión estadounidense. Sin embargo, agrega que en Miami ya tienen asumido que es un punto que estará congelado hasta que el tema de la guerra se tranquilice; es decir, el último trimestre de este año o el primero del próximo.

“Los inversionistas americanos están conscientes de que Chile ha sido un modelo para todos los países en América Latina por lo que EE.UU. debiera hacer valer este hecho”, afirmó. Rishmague señala que una vez

que el TLC esté operativo, “la banca norteamericana podrá entrar a competir de lleno por el tema de los financiamientos y créditos para empresas y bienes raíces. Además, queda abierta la puerta para que bancos estadounidenses ingresen al mercado chileno, aunque creo que esto se va a concretar pero en forma paulatina”.

En esta perspectiva proyecta la entrada de UCB a Chile en 2005 como un banco de nicho —el grupo ya opera en la plaza como asesor financiero, inmobiliaria y factoring—, destinado básicamente a financiar

proyectos empresariales o inmobiliarios.

### Resultados

Un 40% por sobre las expectativas fue el crecimiento del banco UCB según comenta su presidente. La entidad, que recién comenzó a operar en octubre de 2001 con US\$ 10 millones de capital, ya cuenta con más de US\$ 120 millones en activos y su capital original se incrementó a US\$ 12 millones. Para fin de año, en tanto, las proyecciones del banquero apuntan a contar con US\$ 186 millones en activos y US\$ 20

millones de capital.

El banco UCB, pese a contar con todos los servicios financieros, está orientado a captar inversiones que superen los US\$ 50 mil. Sus principales clientes son argentinos y brasileños que solicitan créditos para comprar propiedades en Miami por valores que oscilan entre US\$ 600 mil a US\$ 800 mil.

Con su centro de operaciones en Santiago, a través de UCB Financial Service, el grupo realiza todo tipo de operaciones bursátiles, incluyendo compra y venta de acciones en Wall Street, para Chile, Argentina, Ecuador, Perú y Brasil. Los montos de operaciones en esta área se proyectan para este año sobre los US\$ 70 millones.