

MANUEL RÍO

# Desafíos y metas en vida y beneficios



El nuevo gerente del área de Vida y Beneficios de Aon Chile explica en esta entrevista cuáles son los desafíos que se ha planteado y entrega un panorama sobre la situación actual de la industria.

Con una carrera marcada por su experiencia en el mundo de los seguros, este ingeniero Comercial de la Universidad Gabriela Mistral con MBA en la Universidad Adolfo Ibáñez cuenta que en este cargo son muchos los desafíos y también que éstos tienen varias aristas. “Lo primero y básico, al hablar de desafíos, es armar equipos donde se trabaje con objetivos claros. En ese sentido, tenemos metas que se relacionan con crecimiento y una meta

agresiva en ventas. Para poder crecer tenemos que ordenar la casa y tener claro para donde vamos”, comenta Río.

Con respecto a los servicios, Manuel Río explica lo importante que es el cliente. “Tenemos que generar valor más allá de lo que es la intermediación. Eso significa que debemos ser capaces de desarrollar temas asociados a recursos humanos que permitan apoyar la gestión de éstos, ya sea por el manejo de información o de procesos. En resumen,

tenemos una meta agresiva en ventas, tenemos que crecer y ser capaces de dar un giro en lo que se estaba haciendo, no tanto el tema transaccional o intermediación, sino desarrollando líneas que se enfoquen más hacia la consultoría y la asesoría para los departamentos de recursos humanos. O sea generar valor”.

Con respecto a la industria aseguradora en general, Manuel comenta que está cada vez más competitiva y que todos cuentan con enormes presupuestos. Frente a esta realidad, el gerente del área de Vida y Beneficios de Aon, acota: “En el mercado se observa que no siempre se hace lo mejor para el cliente, porque a veces se preocupan más de cumplir presupuestos de ventas que de satisfacer las reales necesidades de éstos. Por lo mismo, hay que generar elementos diferenciadores, como una asesoría de excelencia a los clientes. Esto valida la gestión y genera valor. La idea es ser un asesor integral para los departamentos de recursos humanos”.

## Algo de historia

Antes de asumir la gerencia de Vida y Beneficios de Aon, Manuel Río hizo una importante carrera en el mundo de los seguros. Su aprendizaje en esta área comenzó en el Banco Santander, donde en 1999 le dio forma a la línea de seguros colectivos. Luego de un tiempo, esta área fue adquirida por MetLife y Río trabajó en el área comercial de esa compañía de seguros. Después de un tiempo volvió al Santander, pero esta vez a inversiones, y luego emigró a Mercer como gerente comercial.