



■ "La mayoría de nuestros clientes los ganamos con una fuerte inversión en nuestro sistema de auditorías."

25 AÑOS DE MAKLER SA. ASESORES EN SEGUROS

Broker corporativo

Enfocado en negocios de *property & casualty*, reporta hoy 225 millones de pesos en primas anuales. El 25 % de su facturación proviene de 500 cuentas internacionales referidas, y el 75 % de más de 3.000 compañías nacionales. Ahora entró de lleno en el segmento *affinity* y espera sumar 4 millones de pesos nuevos de producción.

Ricardo Rosenthal fundó, en enero de 1985, *Makler SA, Asesores en Seguros*, el primer broker corporativo de capitales íntegramente argentinos. La propuesta fue, desde el inicio, ofrecer algo distinto. "Diseñamos un sistema de auditorías. Nos presentamos ante el cliente, le auditamos sus coberturas, sus costos y sus riesgos físicos, y le presentamos un informe con una propuesta/cotización mejoradora", explica.

PECES GRANDES. Había pasado apenas un mes y ya tenían un cliente grande entre sus manos: *Benvenuto SACI (La Campagnola)*. "De antemano teníamos un punto en contra: el accionista mayoritario de *Benvenuto* era accionista y director de *La*

Holando y, por lo tanto, tenía todos los seguros de su firma en directo con esa aseguradora. Debemos haber hecho un buen trabajo porque, así y todo, nos dieron la carta de mandato para toda la cuenta y todas las coberturas", recuerda el CEO del broker.

Con la misma metodología, al poco tiempo sumaron a la mega textil *IVASACIF* y a *Pistones Buxton*. *BGH*, *Aerobaires* y *Domec*, que hasta hoy son clientes integrales del broker, fue-

“**Nuestro contacto profundo a nivel internacional nos dio gimnasia. Nadie en el mercado tiene nuestra agilidad y ductilidad para encarar estos negocios.**”

ron las incorporaciones que cerraron el primer año de gestión de *Makler*.

En 1989, Rosenthal y su entonces socio minoritario empezaron a viajar para vincularse con corredores internacionales que quisieran darles su representación en la Argentina. Así comenzó para *Makler* el esquema de *cuentas referidas*. En el primer viaje a Estados Unidos, *Emett & Chandler* les dio la cuenta *Texaco*, que había llegado a Lomas de Zamora con sus lubricantes. Nada mal para empezar.

En 1990, el socio de Rosenthal se va de la compañía y él queda como único accionista. "La mayoría de nuestros clientes los ganamos con una fuerte inversión en nuestro sistema de auditorías, no simplemente yendo a una licitación por precio."

REDES. Tantos viajes dieron buenos resultados. En 1999 *Makler* se sumó a *Assurex*, la red de corredores independientes más grande del mundo, con 170 oficinas en varios países. El mismo año entró a la red europea *Wing* y a otras dos, más pequeñas: *IBN* y *WBN*. Así obtuvo la representación de muchos brokers de la categoría de *Lockton*, uno de los privados más importantes a nivel mundial.

Makler, abogado fuertemente a los seguros de *property & casualty*, reporta hoy 225 millones de pesos en primas anuales. "El 25 por ciento de nuestra facturación proviene de este sistema de cuentas referidas. Tenemos más de 500 clientes internacionales, desde el más pequeño hasta *Coca-Cola*. El otro 75 por ciento son cuentas nacionales, que suman unas 3.000 compañías argentinas. El 95 por ciento de nuestros clientes son corporativos y apenas el 5 por ciento es de líneas personales. Eso es bastante atípico en el mercado", destaca Rosenthal.

En 2005, este broker formó parte de la creación (como accionista fundador) de *RiskCo*, la primera red latinoamericana conformada por 16 países que hoy —y por dos años más— tie-

ne a Rosenthal como director general.

“El éxito de *RiskCo* fue sorprendente en la región. No sólo transaccionamos entre los 16 países que la componemos, sino que una gran cantidad de corredores independientes decidieron empezar a trabajar con nosotros. Tal es así que este año incorporamos la red europea *Aesis*. Así, todos los corredores que forman parte de esa red usan exclusivamente nuestros servicios cuando se trata de negocios en Latinoamérica”, explica el ejecutivo que suma nada menos que 33 años de experiencia en este mercado.

RiskCo cuenta con 190 corredores internacionales que trabajan con la red y hoy maneja un nivel de transacción de 650 millones de dólares. “Este contacto profundo y frecuente a nivel internacional nos ha dado una gimnasia importante para adaptarnos a cada necesidad, una sumamente

distinta a la otra. Nadie en el mercado tiene la agilidad y la ductilidad que tenemos nosotros para encarar estos negocios.”

Consultado por **Estrategas**, identificó los seguros con mayor potencial de crecimiento: “La RC en todas sus modalidades (incluyendo Ambiental), todos los vinculados a la inversión y todos los orientados al servicio al consumidor”. El mercado asegurador debería prestarles mucha atención.

NOVEDADES. Las incursiones no se detienen. Hace dos años, *Makler* abrió su subsidiaria de reaseguros, *XS SA*, en la que coloca sus propios riesgos. “No es abierta. No vendemos reaseguros a aseguradoras ni a colegas, por ahora. Ya veremos en el futuro”, deja picando.

Por otro lado, hace pocos meses entró de lleno en el segmento *affinity*,



■ “Los corredores que forman parte de *RiskCo* usan exclusivamente nuestros servicios cuando se trata de negocios en Latinoamérica.”

gracias al que esperan conseguir cuatro millones de pesos “nuevos” de producción. Este año, además, *Makler* fue el primer broker argentino en entrar en el *CIAB*, *Council of Insurance Agents & Brokers*, la asociación de corredores y brokers de EE.UU. con mayor poder lobbista de ese país.

Makler tiene un staff de 70 empleados y sólo cinco productores de seguros. “No tenemos cartera de productores; tenemos cartera de clientes.” **E**