SINTRAPREVI
UNIDOS PARA EL CAMBIO

COMUNICADO



No. 017/2026 – Octubre 29 de 2026

RECHAZAMOS CUALQUIER SUGERENCIA, INTENTO O POSIBILIDAD DE FUSIONAR SUCURSALES

SINTRAPREVI ha conocido que en una reunión de la alta gerencia de Previsora Seguros se sugirió por parte de funcionarios del área técnica, la posible fusión de sucursales de la Compañía.



Expresamos nuestro contundente rechazo a dicha insinuación y exigimos a la administración que se exprese haciendo claridad a que esta no es una propuesta formal de la empresa.

Una de las afirmaciones realizadas para pretender argumentar dicho despropósito, es que algunas sucursales "solo venden autos y áreas comunes", lo que, en nuestra consideración, además de ser una lectura simplista, debe contrastarse con la producción de todo el portafolio y con las restricciones de colocación. Tamaña afirmación exige esclarecer lo que de fondo realmente está pasando:

Lo hemos manifestado en varias ocasiones y hoy lo reiteramos: Existe un "corto circuito", una desarticulación entre la Vicepresidencia Comercial y la Vicepresidencia Técnica. Las decisiones que se toman sobre cada ramo no concilian la evaluación del riesgo, la necesidad de vender y el comportamiento del mercado.

Desde nuestra perspectiva sindical, las tasas de la Compañía constituyen una barrera cuando no responden a las condiciones del mercado. El equilibrio necesario no consiste en vender a cualquier costo ni en imponer condiciones que hagan inviable la misma venta, consiste en construir negocios competitivos y técnicamente rentables.

Otro factor que consideramos incide en el comportamiento de las ventas, es la falta de una labor más proactiva por parte de algunos gerentes, subgerentes y gestores comerciales. No se puede desconocer que a la Compañía arribaron, por diferentes circunstancias (politiquería, amiguismo, entre otras), directivos que no conocían de seguros, llegaron "a aprender" y algunos no les ha interesado hacerlo. Esta debe ser una "lección" que no debe repetirse en esta nueva administración.

Existe además otra razón que afecta la comercialización de los productos de la Compañía y que no debe desconocerse: el retraso tecnológico. La Previsora aún está lejos de igualarse en este sentido a la competencia y para lograrlo se requiere una inversión considerable que se ha retrasado por años.

En lugar de lanzar ideas absurdas y "formulas salvadoras", se debe pensar en iniciar lo más pronto posible un diálogo entre las instancias comercial y técnica para establecer criterios concertados, tomar decisiones definitivas sobre la adquisición de un nuevo sistema Core para actualizar la plataforma tecnológica de la empresa y adoptar un plan de fortalecimiento comercial que permita crecer, reabriendo sucursales cerradas de manera equivocada años atrás, como es el caso de la sucursal Barranquilla, hoy sede alterna del Gobierno Nacional.

¡La salida es fortalecer las sucursales, no debilitarlas ni fusionarlas!

Comité Ejecutivo Nacional de SINTRAPREVI

Bogotá, octubre 29 de 2026

www.sintraprevi.org info@sintraprevi.org
Sintraprevi Sintraprevi Industria 3138344689