

El Presidente de AUDEA analizó la situación del mercado asegurador

Mercado asegurador registró grandes pérdidas técnicas y no creció en términos reales en 2018



Aníbal González, Secretario General de AUDEA y Gerente General de Zurich Santander; Economista Alejandro Veiroj, Director Ejecutivo de AUDEA; Presidente de AUDEA y Gerente General de Sancor Seguros, Sebastián Trivero; Vicepresidente de AUDEA y Gerente General de Berkley Uruguay, Julio Del Castillo

El Presidente de la Asociación Uruguaya de Empresas Aseguradoras (AUDEA), Contador Sebastián Trivero, abordó diversas facetas del mercado asegurador, que en 2018 registró resultados con pérdidas históricas.

El ejecutivo dijo a El Observador que, si se analiza “el mercado en competencia, es decir, donde todas las compañías privadas y el BSE competimos por igual, vemos que el mercado privado representó en 2018 un 64% del mercado cuando, por ejemplo, en 2010, tenía el 53% de la facturación del mercado. Esto representa 11 puntos más en el mercado asegurador privado”.

Sebastián Trivero pormenorizó que “por ende, se está dando, en la mayoría de los ramos, una mayor participación del sector privado, cumpliendo con uno de los objetivos fundamen-

tales de la desmonopolización de seguros propuesta en 1993”.

¿Qué balance hace del nivel de actividad de 2018?

Fue un año con resultados con pérdidas significativas históricas para el mercado asegurador. Si analizamos los resultados técnicos (estos son los resultados propios del negocio, los que obtienen las compañías aseguradoras luego de pagar los siniestros y absorber los gastos), del mercado asegurador en competencia (esto es sin considerar las ramas que hoy son monopolio) publicados por el Banco Central del Uruguay (BCU), podemos ver resultados técnicos negativos, respecto a 2017 y un deterioro importante, en casi todas las líneas del negocio.

Las pérdidas en 2018 fueron de \$-1,617 millones, según balances publicados por el BCU. Tomando un dólar estimado a \$ 32.5 son, casi unos 49,8 millones de dólares de pérdida. Esto

representa, respecto a 2017, un deterioro de más de 70 millones de dólares en el resultado técnico.

Sin perjuicio de lo anterior, fue un año muy beneficioso para los clientes finales:

1. Se apreció un mercado asegurador sólido que pudo contribuir con la sociedad, pagando millones de dólares de siniestros; cubriendo eventos climáticos significativos y frecuentes.
2. Beneficios tarifarios derivados de la alta competencia.

¿Cuáles son, desde su punto de vista, las razones del deterioro en el resultado técnico que menciona?

Desde mi punto de vista, por orden de importancia:

1-Guerra de precios: operaciones a tasas históricamente bajas. Si bien el que más lo sufrió fue el ramo automotor, esta guerra de precios se dio en todos los ramos, sobre todo los patrimoniales, deteriorando los resultados de casi todas las líneas de seguro.

2-Eventos climáticos: fue un año donde los eventos climáticos impactaron en el resultado de ramos como automotores, hogar, comercio y donde más se hizo sentir el clima fue en un sector muy golpeado como el

agropecuario.

3-Estancamiento de la actividad económica: en los últimos 3 años hemos vivido una situación menos favorable respecto a años anteriores; que se ha incrementado año a año en mayores costos de operaciones, menor volumen de operaciones en general, bajo nivel de la construcción y la obra, situación delicada del agro, etc. Por supuesto que mucho de esto no estaba en las proyecciones del mercado o, en otras palabras, contábamos con proyecciones más optimistas.

En cuanto a la facturación, en términos reales, el mercado no creció.

Conceptos	MERCADO EN COMPETENCIA - RESULTADOS TÉCNICOS					
	Mercado Total en Competencia		Mercado privado		BSE	
	Pesos	Dólares	Pesos	Dólares	Pesos	Dólares
RESULTADOS 2018	-1.617.231.769	-49.760.978	-454.747.728	-13.992.238	-1.162.484.041	-35.768.740
RESULTADOS 2017	745.716.164	22.945.113	120.227.989	3.699.323	625.488.175	19.245.790
DIFERENCIA	-2.362.947.933	-72.706.090	-574.975.717	-17.691.561	-1.787.972.216	-55.014.530

*Fuente: balances diciembre 2018, publicados por el BCU.

MERCADO EN COMPETENCIA - RESULTADOS TÉCNICOS, POR RAMO

RAMO	2018	2017	DIFERENCIA	%	Dólares
INCENDIO	-44.899.250	60.056.109	-104.955.359	-175%	-3.229.396
AUTOMOTORES	-1.856.518.643	-326.728.136	-1.529.790.507	-468%	-47.070.477
ROBO	-58.487.346	-4.326.611	-54.160.735	-1252%	-1.666.484
RC	123.410.785	78.904.237	44.506.548	56%	1.369.432
CAUCIÓN	50.154.283	413.654.637	-363.500.354	-88%	-11.184.626
TRANSPORTE	173.188.560	197.679.330	-24.490.770	-12%	-753.562
OTROS	51.371.410	-22.552.248	73.923.658	328%	2.274.574
VIDA	220.084.285	380.401.559	-160.317.274	-42%	-4.932.839
RURALES	-242.913.583	-87.301.915	-155.611.667	-178%	-4.788.051
INGENIERÍA	-66.406.264	-12.386.978	-54.019.286	-436%	-1.662.132
CRÉDITOS	-7.331.276	-4.410.396	-2.920.880	66%	-89.873
Reaseguros activos	41.115.269	72.726.575	-31.611.306	-43%	-972.656
TOTAL	-1.617.231.769	745.716.164	-2.362.947.932	-317%	-72.706.090

*Fuente: balances diciembre 2018, publicados por el BCU.

¿Qué panorama visualiza para 2019? ¿Cuáles son, en su calidad de Presidente de AUDEA, las principales acciones que pueden contribuir a potenciar una plaza aseguradora que ha dejado de crecer y que ha incrementado significativamente sus pérdidas?

En términos reales, vemos poco probable que el mercado asegurador tenga un crecimiento importante en 2019. Considero que las tarifas deberán ajustarse buscando afectar lo menos posible al consumidor final, pero que inevitablemente sufrirán aumentos. La tecnología hoy está aportando y puede aportar mucho en este sentido.

En otro contexto nos preocupan las actividades que repercuten directamente en la actividad aseguradora: el bajo nivel de construcción, bajo volumen de exportaciones, caída de la venta de cero kilómetros y, sobre todo, la delicada situación del sector agrícola en un contexto regional que no ayuda.

Desde AUDEA entendemos fundamental contar con políticas que nos permitan lograr un mayor desarrollo del mercado asegurador, por el rol que cumple la industria del seguro en el desarrollo de la sociedad y de la economía del país. En este sentido, hemos elevado propuestas de desarrollo que entendemos fundamentales.

Uruguay hoy cuenta con un grado de penetración de los seguros que está muy por debajo de la media de Latinoamérica (2.5 contra 3.2% del PBI y la media mundial se acerca a los 6.8 puntos). ¿Cómo puede ser que suceda esto cuando

Uruguay se encuentra posicionado dentro de los tres países con mayor PBI per cápita de Latinoamérica?

Hacen falta herramientas, hacen falta políticas que nos posibiliten como sociedad alcanzar niveles de cobertura de seguro acorde a las necesidades de la gente. Es nuestro anhelo lograr una mayor inclusión de la población a coberturas que son fundamentales para su economía, claves para su sostenimiento y desarrollo.

¿Considera que el mercado debe desactivar o minimizar, en el curso de los próximos meses, la competencia agresiva de precios que manifiesta actualmente en carteras como Automóviles?

Sí, por supuesto, considero que la guerra de precios que se vivió en 2018 es insostenible en el mediano y largo plazo. Si consideramos que el ramo automotor es el ramo de mayor peso en el mercado asegurador en competencia, representando un 44% de su facturación y que este ramo fue el que peor resultado presentó y, por tanto, el que mayor impacto tuvo en el resultado final, con pérdidas que alcanzaron los \$-1,856 millones de pesos, esto es, más de 57 millones de dólares, aproximadamente, tanto las tarifas como las coberturas deberán ajustarse.

En materia de regulación, las compañías están afrontando mayores exigencias. ¿Considera que eso es sostenible en un mercado tan pequeño como el uruguayo?

Es un cambio cultural que estamos buscando transitar con la ayuda y comprensión del regulador. Claro que, en un comienzo, esto ha impactado en mayores costos y burocracia en algunos aspectos, pero somos optimistas en que colaborará en perfeccionar aún más, un mercado que ha sido muy serio en toda su historia.

Personalmente, estoy convencido que trabajando con los estándares mínimos de gestión nos ayudará a ser aún más sólidos en el futuro, al tener un mayor control de los riesgos en general, pero teniendo especial cuidado en no afectar a los clientes ni al negocio.

Considero que resulta clave que haya comprensión de las necesidades del sector; siguiendo los pasos de países más avanzados en esta materia y trabajando conjuntamente con el regulador.

¿Piensa que el contexto actual pueda propiciar cambios en la estructura del mercado y tienda, por ejemplo, a la concentración?

Un 46% de la facturación total del mercado corresponde a ramos que hoy son monopolio del BSE: Vida

Tarifas y eventos climáticos

El Presidente de AUDEA, Sebastián Trivero, abordó asimismo durante la entrevista el tema tarifario y los eventos climáticos. Expresó que: "Como mencioné en una nota que me realizaron el año pasado, si la guerra tarifaria continúa en todos los ramos y sobre todo en automotores, los resultados empeorarán aún más, por lo cual el sector deberá ajustar sus tarifas o prever mayores pérdidas. Por otro lado, estamos viviendo eventos climáticos que son cada vez más frecuentes y más severos, eventos que años atrás sucedían una vez cada tanto (granizo, vientos fuertes, tornados, excesos de lluvias). Si la frecuencia de dichos eventos climáticos llegó para quedarse, debemos analizar coberturas y sus tasas".

Ley de Seguro Obligatorio

Al ser preguntado sobre si la sanción de la Ley de Seguro Obligatorio en Uruguay no ayudó al desarrollo del mercado automotor de seguros, el ejecutivo expresó: "No tanto como esperábamos y es en la fiscalización donde vemos la debilidad. Somos optimistas en lograr una mayor fiscalización del SOA por parte del Estado. Consideramos que es clave para que la ley se cumpla y sea justo para todos los ciudadanos. Aspiramos a que un mayor porcentaje de los automotores que están empadronados, cuenten con seguros (estimamos que un 40% de los vehículos que circulan en el país no cuentan con un seguro vigente). Si bien los costos del subaseguramiento los paga el mercado de seguros, la fiscalización no está en nuestras manos; jugando la UNASEV y el Ministerio del Interior un rol importante en el equilibrio del sistema.

Previsional (monopolio de hecho) y Accidentes del trabajo. En el año 2010, estos ramos monopólicos representaban un 35%. Por lo tanto, claramente, en el contexto actual, el mercado tiende a una mayor concentración en la medida que los ramos monopólicos continúan creciendo en mayor proporción a los del mercado en competencia. Ahora bien, si analizamos el mercado en competencia, es decir, donde todas las compañías, privadas y el BSE competimos por igual, vemos que el mercado privado representó en 2018 un 64% del mercado cuando, por ejemplo, en 2010, tenía el 53% de la facturación del mercado. Esto representa 11 puntos más del mercado asegurador privado. Por ende, se está dando, en la mayoría de los ramos, una mayor participación del sector privado, cumpliendo con uno de los objetivos fundamentales de la desmonopolización de seguros

propuesta en 1993. Y, por consiguiente, todos los beneficios para el consumidor que esto conlleva.

¿En qué medida los avances tecnológicos generan ofertas disruptivas y nuevos modelos de servicios, que permiten marcar diferencias en un contexto altamente competitivo?

Los avances tecnológicos nos están transformando en la medida que encontramos nuevas oportunidades de generar nuevos negocios, reducir costos y de volcar más a la sociedad en la cual desempeñamos nuestra actividad a través de un mejor servicio. Nos abren numerosas oportunidades; desde ser más eficientes en nuestros procesos a crear nuevos productos y servicios, y lo estamos aprovechando a pleno.

Sin embargo, tengo dudas de que un verdadero cambio disruptivo y radical pueda provenir del sector asegurador tradicional que ha trabajado de manera similar a lo largo de más de 400 años. Sí, veo más probable, que ese cambio disruptivo llegue, tal vez desde afuera o de alianzas estratégicas (en la cual el sector tradicional forme parte) y que de esa forma cambie totalmente lo que conocemos.

AUTOMOTORES - RESULTADOS TÉCNICOS

Conceptos	Mercado total auto		Mercado privado		BSE	
	Pesos	Dólares	Pesos	Dólares	Pesos	Dólares
RESULTADOS 2018	-1.856.518.643	-57.123.651	-765.284.447	-23.547.214	-1.091.234.196	-33.576.437
RESULTADOS 2017	-326.728.136	-10.053.173	-260.671.233	-8.020.653	-66.056.903	-2.032.520
DIFERENCIA	-1.529.790.508	-47.070.477	-504.613.215	-15.526.560	-1.025.177.293	-31.543.917

*Fuente: balances diciembre 2018, publicados por el BCU.

Cambios en la Alta Dirección de AUDEA

Sebastián Trivero informó, en otro pasaje de la entrevista, que se registraron cambios en la Alta Dirección de AUDEA ya que la institución tiene ahora un nuevo Director Ejecutivo. Explicó que "luego de un proceso de selección competitivo, el Economista Alejandro Veiroj ha sido designado como nuevo Director Ejecutivo de AUDEA a partir del primero de marzo de 2019. El Economista Veiroj

cuenta con una larga trayectoria en el sector de seguros, tanto a nivel local como internacional y desde AUDEA. Además de estar muy contentos con su incorporación, estamos convencidos de que contribuirá con nuestro principal objetivo: el desarrollo del mercado asegurador. Sebastián Trivero señaló además que tras la realización de la Asamblea General en diciembre de 2018 de AUDEA, se

decidió por unanimidad la continuidad del Consejo Ejecutivo en actividad desde 2016. El Consejo Ejecutivo de la institución quedó conformado por Sebastián Trivero, Gerente General de Sancor Seguros, como Presidente; Julio Del Castillo, Gerente General de Berkley, como Vicepresidente y Aníbal González Caamaño, Gerente General de Zurich Santander, como Secretario General.



ASESOR EN SEGUROS
UN PROFESIONAL INSUSTITUIBLE

Colonia 892 - Of 303 - Tel: 2901 3549
cuaprose@cuaprose.com.uy