

La Intermediación de Seguros se Consolida

Contactos

Eduardo Ferretti / eduardo.ferretti@feller-rate.cl (562) 757-0423

Cristián Rosales / cristian.rosales@feller-rate.cl (562) 757-0474

La industria de seguros sustenta su accionar en un conjunto de canales de distribución, donde los corredores tradicionalmente han ocupado un lugar de privilegio.

Durante el año 2005, estos medios de venta captaron un total de \$1.470.791 millones, cubriendo el 66% de la producción total de la industria de seguros (sin considerar el seguro de AFP).

A través de este estudio, Feller Rate presenta una visión de la estructura actual de la industria del corretaje. Diversos indicadores de participación de mercado y de diversificación de cartera y compañía permiten apreciar la focalización y concentración que actualmente caracteriza a este segmento de servicios de intermediación¹.

El canal de corredores está constituido por poco más de 2.500 intermediarios, tanto personas naturales como entes jurídicos. Aun cuando la gran mayoría corresponde a personas naturales, el grueso de la producción se concentra en intermediarios de tipo jurídico/institucional.

La **Distribución de Corredores según Tamaño** ([Anexo 1](#)) permite observar el grado de concentración que registra este canal, fenómeno más evidente en el caso de los seguros generales, donde colabora la especialización técnica y la presencia de grandes cuentas industriales, mineras y del sector financiero.

Cabe señalar que la mayoría de las corredoras de tipo institucional participan tanto en seguros de vida como en seguros generales, siendo más evidente este hecho en el caso de los intermediarios relacionados con bancos y casas comerciales.

El corredor es un agente muy relevante en ciertos segmentos de negocios. En seguros generales, el 83,4% del primaje se distribuye a través de corredores, captando cerca del 100% de los seguros misceláneos (ramo "Otros") y un 90% de los seguros de incendio/terremoto. En otras carteras la producción es compartida con canales directos; así, en los seguros de vehículos los corredores canalizan el 76%, mientras que en los seguros SOAP, el 53%.

En el segmento de los seguros de vida, la intermediación de corredores cubre el 57% de la producción total (excluido el seguro de AFP). En rentas vitalicias, este medio de venta, constituido por una base muy atomizada de personas naturales, contribuye con el 61% del primaje. Los seguros tradicionales en su conjunto son distribuidos a través de varios canales, donde los corredores explican un 53% del total de la producción; destacan los seguros de desgravamen y los negocios colectivos de vida, salud y accidentes personales.

El grueso de la intermediación se canaliza a través de canales de venta de carácter institucional. La posición que cada ente ocupa en términos de producción se muestra en el [Anexo 4: Participación de Mercado Corredores de Seguros Vida y Generales](#).

La producción se concentra fundamentalmente en tres tipos de corredoras: independientes, filiales bancarias y entidades relacionadas con casas comerciales (retail). En su conjunto intermedian más del 50% del producto total de corredores y un 34% del total de primas de la industria.

¹ Al final del artículo se adjunta un índice de cuadros anexos, disponibles para consulta en www.feller-rate.com en la Sección [Reportes Sectoriales](#).

Las participaciones observadas se correlacionan, en buena medida, con el peso relativo que las operaciones de sus entidades vinculadas alcanzan en el quehacer de la economía. Esto es apreciable en el caso de las corredoras asociadas a bancos y casas comerciales, que en su conjunto representan el 33% del primaje total intermediado.

Los fenómenos de concentración que la industria de seguros ha estado enfrentando, tanto a nivel internacional como local, no han estado ajenos a la intermediación. Recientemente, Willis Ins. Services, a través de su oficina en Chile, adquirió la corredora local MGT Corredores de Seguros Ltda.; con ello, accederá a un segmento de negocios de tamaño intermedio y atomizado, donde no estaba presente. A nivel internacional también se han observado procesos de fusión y absorción, reflejando la necesidad por integrar negocios y aumentar la eficiencia, en buena medida producto de la presión ejercida por los complejos escenarios de volatilidad tarifaria y por el exceso de liquidez en el mercado financiero global.

En Chile, el ente regulador aplica una serie de exigencias a los intermediarios. Entre ellas, la contratación de dos pólizas de resguardo destinadas a proteger al asegurado: una de garantía de fiel cumplimiento de sus obligaciones y otra de responsabilidad civil ante daños y perjuicios ocasionados por la acción u omisión que pueda cometer el corredor en el desarrollo de sus funciones.

Además, a través de diversas instrucciones, el regulador vela por la transparencia de las operaciones efectuadas entre el corredor y el asegurador, aspecto que ha ido tomando especial relevancia en el ámbito de los seguros masivos, donde está en juego el prestigio de las instituciones de carácter financiero y comercial.

La consolidación de la industria del corretaje se refleja también en la **Diversificación de compañía por cada corredor** ([Anexo 7](#)).

Es posible apreciar cierta vinculación por tamaño entre las corredoras independientes y las compañías aseguradoras. En gran medida, esto obedece al nexo de negocios entre las entidades intermediarias y el reaseguro, basado en la necesidad de buscar respaldo para los negocios de mayor envergadura y de tipo catastrófico.

Los principales ingresos de las instituciones corredoras se vinculan a las comisiones de intermediación, seguido de participaciones en el resultado operacional de las carteras administradas. Esto último relaciona en forma creciente al intermediario con la gestión de riesgos, cambio que se ha ido popularizando en la industria local y que está orientado a hacer menos rígidos los costos del ciclo asegurador.

El cuadro siguiente permite apreciar cierta estabilidad en la evolución de las tasas de comisiones del segmento de seguros generales. El aumento porcentual del año 2005 se debe a algunos ajustes de provisiones. En 2005, la tasa media de comisiones de la industria de seguros de vida fue similar a la obtenida en seguros generales (14,8%).

Operaciones de intermediación de seguros

(Millones de pesos de septiembre de 2006)

	2003	2004	2005	Sep. 06
Prima directa intermediarios	604.339	599.669	655.277	775.157
Comisiones corredores	-73.699	-78.969	-92.825	-100.160
Tasa media de comisión	12,2%	13,2%	14,2%	12,9%

Por otra parte, en el caso de los seguros generales, el mayor peso relativo de los negocios de gran envergadura, con alta participación del reaseguro, incorpora riesgos de volatilidad a los ingresos de los agentes intermediarios, por lo que, en escenarios de precios externos a la baja, se desarrolla una fuerte competencia interna que presiona el desempeño operacional de las aseguradoras.

PROYECCIONES

Como se aprecia, la intermediación está alcanzando un peso relevante en la industria aseguradora. Por otra parte, el proceso de consolidación y concentración al que se ha hecho referencia no hace más que confirmar algunos de los principales riesgos señalados por Feller Rate en sus informes de clasificación de seguros.

Desde el punto de vista del canal de corredores independientes, la producción está muy ligada a factores externos, lo que hace más sensible su ciclo de ingresos.

Por otra parte, los canales masivos reportan una participación creciente, sustentada en la penetración y diversificación del seguro masivo. Ello debiera verse fortalecido por el sólido desempeño comercial que registra la industria financiera y la de retail.

Por último, el sector de intermediarios independientes enfrenta un mercado en pleno proceso de ajuste interno, especialmente en el segmento de seguros generales. Ante ello, el escenario competitivo externo jugará un papel relevante a la hora de evaluar la distribución de negocios por compañía y corredor.

INDICE DE ANEXOS

- **ANEXO 1: Distribución de corredores según tamaño de la producción.**
- **ANEXO 2: Participación de mercado por tipo de corredor.**
- **ANEXO 3: Participación mercado corredores de seguros de vida y generales.**
- **ANEXO 4: Participación de mercado por ramo.**
 - **Anexo 4-1:** Participación de mercado seguros generales (por tipo de negocio).
 - **Anexo 4-2:** Participación de mercado seguros de vida (por tipo de negocio).
- **ANEXO 5: Distribución portafolio de negocios.**
 - **Anexo 5-1:** Prima intermediada seguros generales.
 - **Anexo 5-2:** Prima intermediada seguros de vida.
- **ANEXO 6: Diversificación de cartera.**
 - **Anexo 6-1:** Diversificación por ramo seguros generales.
 - **Anexo 6-2:** Diversificación por ramo seguros de vida.
- **ANEXO 7: Monto intermediado.**
 - Diversificación de compañía por cada corredor.
- **ANEXO 8: Diversificación por compañía.**
 - Diversificación de compañía por cada corredor.