

Seguro de Vehículos: Consolidación de la industria favorece el desempeño y rentabilidad de las compañías.

Contacto

Eduardo Ferretti / eduardo.ferretti@feller-rate.cl (562) 757-0423
Cristián Rosales / cristian.rosales@feller-rate.cl (562) 757-0474

Después de la crisis del año 2002, la cartera de seguros de vehículos experimentó un sostenido mejoramiento, evidenciando una creciente masificación y estabilización de las condiciones de mercado. Ello se logró, en gran parte, gracias a la distribución a través de canales de mayor cobertura –como el retail y la bancaseguros– y a la estabilización de las estrategias comerciales de las principales aseguradoras.

A lo largo de su historia el desempeño de esta cartera ha presentado fluctuaciones de alguna relevancia, reflejando, en muchas ocasiones, la tendencia a privilegiar la participación de mercado por sobre consideraciones de rentabilidad operacional. En entornos donde la rentabilidad financiera de las inversiones y la holgura de las tarifas externas lo permitían, se generó una conducta comercial que favorecía el accionar del corredor. Posteriormente, las fuertes presiones operacionales ejercidas, entre otros, por la masificación de los canales, se tradujo en la necesidad de mejorar la eficiencia del producto.

Así, sobre la base de ajustes en el diseño de las coberturas y una mayor rigurosidad en los mecanismos de tarificación y de selección de cartera, a partir del año 2003 el resultado técnico comenzó a repuntar. Entre otros, es relevante mencionar que la aplicación de deducibles y de sistemas de scoring para evaluar el riesgo del asegurado, además de la racionalización en los costos de reparación, provocaron un favorable impacto.

Por otra parte, el crecimiento de la cartera de vehículos y la concentración de canales han permitido que la industria consolide diversas alianzas comerciales y operacionales con las principales distribuidoras automotrices, contribuyendo a fortalecer las sinergias comerciales y operacionales.

Por años, la cartera de vehículos se ha mantenido como una de las de mayor relevancia en cuanto a negocios retenidos. No obstante, entre los años 2000 y 2006 la importancia de este segmento en la cartera neta descendió 16 puntos porcentuales. En buena medida, ello obedeció al fuerte crecimiento de otras carteras de perfil atomizado, como incendio hipotecario, robo y clonación de documentos, accidentes personales, extensión de garantía y cesantía. Por su parte, el costo de siniestros del seguro de vehículos representó en 2006 el 56% de los costos netos por siniestros, de forma que, ajustes marginales a los costos de reparación y de repuestos pueden generar un impacto importante en el desempeño operacional global de la industria.

En términos de cartera asegurada y primaje, la cartera de vehículos ha aumentado sostenidamente, llegando en la actualidad a cubrir aproximadamente un 37% del parque automotriz, estimado en unos 2,1 millones de vehículos (cartera SOAP de automóviles y camionetas a septiembre 2006, según cifras SVS). Es factible señalar entonces que, ante los volúmenes de ventas anuales registrados por la industria automotriz, el potencial de incremento de la tasa de penetración de seguros voluntarios de la cartera de vehículos en circulación es todavía positivo.

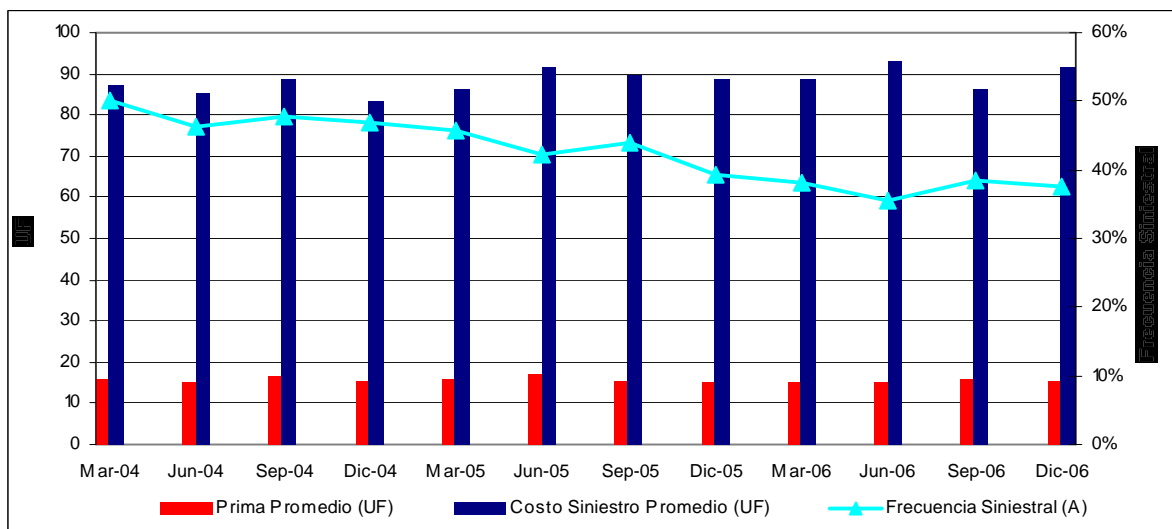
La aplicación de mecanismos de control de frecuencia de los siniestros ha sido eficiente. Y, aunque han provocado un impacto en las tarifas promedio de la industria, la tendencia ha reflejado reducciones de los volúmenes de siniestros, en particular para el segmento de vehículos comerciales. Así, en 2006 la cartera de vehículos asegurados aumentó en un 8,4%, en tanto que el número de siniestros cayó en 7,9%, con mayor énfasis en una reducción de la frecuencia de pérdidas para el segmento de vehículos particulares.

Durante el año 2006, la venta de vehículos nuevos disminuyó, lo que redujo la tasa de crecimiento del sector asegurador a sólo un 7% anual, después de un año 2005 de extraordinario desempeño. No obstante ello, la siniestralidad anual de la industria cayó por cuarto año consecutivo. La tasa de retención también experimentó una leve baja, influenciada por cambios en la estructura de reaseguro de algunas compañías de volúmenes de cierta consideración.

Tabla 1: Indicadores Técnicos

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Retención Neta anual	92,9%	94,7%	92,1%	92,3%	93,8%	92,0%	89,9%
Variación Prima Directa anual	-1,9%	5,3%	4,5%	8,0%	9,7%	17,7%	7,0%
Siniestralidad neta media trimestral	70,0%	70,1%	77,6%	72,9%	71,6%	69,3%	63,6%
Margen Técnico anual	18,7%	17,1%	10,6%	13,4%	14,9%	16,7%	23,2%

En el gráfico siguiente se aprecia la evolución trimestral (anualizada) de la tarifa promedio, del costo promedio por siniestro y de la frecuencia siniestral. La tarifa promedio ha sido relativamente estable, expresada en UF, alcanzando su valor máximo en junio de 2005, con UF 16,75. El costo promedio de siniestros muestra más disparidad, con alzas visibles especialmente durante los periodos invernales. La frecuencia de siniestros refleja lo ya señalado, con una evidente reducción bajo el 40%, es decir, en promedio no más del 40% de la cartera de seguros se siniestra a lo largo del año.

Factores Técnicos de la Cartera de Seguros de Vehículos


Nota: Para efectos de comparación los indicadores fueron calculados sobre una base trimestral anualizada.

Prima Promedio UF (A): Prima directa del ramo "vehículos" dividido por el número de ítems vigentes de los ramos "daños físicos vehículos motorizados G1 + G2".

Costo siniestro promedio UF (A): Costo de siniestros del ramo "vehículos" dividido por el número de siniestros del ramo "daños físicos vehículos motorizados G1 + G2".

Frecuencia siniestral (A): Número de siniestros de ramos "daños físicos vehículos motorizados G1 + G2" dividido por el número de ítems vigentes del ramo "daños físicos vehículos motorizados G1 + G2".

PARTICIPACIÓN DE MERCADO Y RENTABILIDAD TÉCNICA

La tabla 2 compara las participaciones de mercado y el resultado técnico de las principales aseguradoras. Las principales aseguradoras han incrementado sus participaciones de mercado. Al mismo tiempo, los márgenes técnicos también evolucionaron favorablemente, revirtiendo los efectos de conductas competitivas depredadoras de años anteriores, donde las compañías sacrificaban resultados para obtener mayor participación.

Tabla 2: Participación de Mercado y Rentabilidad Técnica

	Margen Técnico					Participación de Mercado				
	2002	2003	2004	2005	2006	2002	2003	2004	2005	2006
ROYAL & SUN ALLIANCE	10,10%	9,50%	14,70%	18,40%	19,40%	4,60%	4,40%	5,20%	5,20%	17,90%
ASEG. MAGALLANES	11,20%	17,80%	13,00%	13,90%	16,90%	12,70%	12,90%	13,50%	14,90%	15,90%
PENTA-SECURITY	9,60%	24,50%	17,30%	19,20%	25,50%	7,10%	6,80%	11,90%	13,00%	13,90%
CHILENA CONSOLIDADA	12,00%	13,60%	16,50%	25,30%	38,20%	10,20%	10,80%	10,80%	11,10%	12,00%
BCI SEGUROS GENERALES	24,40%	19,70%	20,90%	12,40%	21,40%	5,00%	5,60%	6,70%	9,50%	10,20%
LIBERTY	29,80%	14,70%	8,10%	17,20%	26,50%	5,10%	6,80%	7,50%	9,20%	10,10%
MAPFRE SEG. GENERALES	12,70%	12,40%	15,20%	15,60%	19,30%	8,40%	8,50%	9,10%	8,80%	8,40%
LA INTERAMERICANA	-18,20%	16,30%	16,20%	22,00%	22,00%	4,50%	3,70%	3,30%	3,60%	4,00%
CONSORCIO NACIONAL	20,80%	20,90%	22,10%	25,20%	37,80%	3,80%	4,10%	3,50%	3,30%	3,40%
RENTA NACIONAL	10,50%	16,80%	15,40%	17,30%	16,50%	1,70%	1,90%	2,00%	2,30%	2,40%
ISE CHILE	-3,30%	3,50%	9,50%	18,80%	25,40%	3,10%	2,00%	1,90%	1,80%	1,60%

(1) En noviembre de 2005, la compañía fue vendida al grupo asegurador Royal & Sun Alliance.

(2) En agosto de 2005, la compañía decide detener la venta de pólizas.

Los favorables resultados que la industria de vehículos muestra actualmente refleja la etapa de consolidación que está enfrentando, donde se torna más relevante no sólo la rentabilidad de los riesgos de gran envergadura sino también el nivel de la retención local. Por ello, en este segmento se observa un fuerte énfasis en sostener participaciones de mercado a través de mecanismos racionales de suscripción y selección de cartera, además de eficientes convenios con prestadores de servicios de reparación.

Por otra parte, las estrategias de venta de seguros con deducible mantienen presión sobre el primaje promedio, pero favorecen el control de la frecuencia siniestral y de algunos focos de concentración de riesgos, asociados a tipos de vehículos y marcas. Por otra parte, cada vez es más relevante utilizar información de toda la industria para la tarificación y evaluación estadística, lo que se refleja en aumento de la inversión en tecnología y profesionalización de las organizaciones.

La industria local cede del orden del 50% de los negocios al extranjero, lo que le permite lograr el soporte de reaseguro necesario para los grandes riesgos y aquellos de carácter netamente catastrófico. Ello se traduce en una elevada dependencia de los ciclos de precios externos, lo que presiona el desempeño de los canales tradicionales de intermediación. Por otra parte, las decisiones estratégicas de las principales aseguradoras se focalizan en participar con mayor énfasis en negocios de retención, lo que sin duda genera presiones sobre los márgenes técnicos de éstos.