

SEGURO DE VEHÍCULOS: UN NEGOCIO QUE SE VISLUMBRA COMPLEJO, PERO SIEMPRE RELEVANTE

Contactos: Marianne Illanes - marianne.illanes@feller-rate.cl // Eduardo Ferretti - eduardo.ferretti@feller-rate.cl

En 2008 la cartera de vehículos representó el 40% de las primas retenidas de seguros generales y, si bien su peso relativo ha disminuido respecto de lo que llegó a ser el año 2000, individualmente considerado es el negocio que aporta mayor ingreso técnico a la cartera total.

El año pasado los seguros de vehículos protegieron aproximadamente un 34% del parque automotor, estimado en cerca de 3 millones de vehículos según cifras del INE, porcentaje que ha ido creciendo a lo largo de los años, reflejando una creciente demanda por cobertura asegurada.

Para las aseguradoras el negocio de vehículos genera una serie de beneficios comerciales y de ámbito que motivan a fortalecer sus posiciones. Por ello, el segmento reporta una fuerte competencia, destacando en el último tiempo las participaciones de Bci Seguros Generales y Penta-Security, que han registrado ascensos, en tanto que el resto ha mantenido posiciones o ha debido ceder terreno.

En los últimos años la cartera de seguros de vehículos ha experimentado un sostenido crecimiento, gracias a las ventas de la

Cobertura del parque automotor				
	2005	2006	2007	2008
Crecimiento parque automotor	6,3%	6,3%	6,3%	7,0%
Crecimiento numero de coberturas vigentes «vehículos»	16,8%	8,4%	23,1%	3,3%
Cobertura seguros vehículo/ parque automotor	29,6%	30,1%	34,9%	33,7%

Numero de coberturas ramo «vehículo»: el número de items vigentes de los ramos «daños físicos vehículos motorizados G1 y G2».

industria automotriz, al fortalecimiento de los canales masivos y a los acuerdos estratégicos con los principales distribuidores de marca.

La creciente masificación de la industria se ha traducido en una reducción del peso relativo de los corredores independientes, en particular de los jurídicos, que pasaron de canalizar el 34,4% de la producción de 2005 al 26,5% en 2008. La creciente relevancia del retail y de la bancaseguros como canales de distribución ha contribuido a la penetración, contando con amplias bases de datos, numerosos puntos de venta a lo largo del país y eficientes medios de pagos y de recaudación.

Por otra parte, desde la perspectiva de la suscripción, se aprecian mejoras en el control de la frecuencia de siniestros, soportado por una aplicación consistente de mecanismos de tarificación, de selección de riesgos y la aplicación generalizada de deducibles. Adicionalmente, mejoras en los procedimientos de control y seguimiento de los costos de repuestos y mano de obra han contribuido a mantener un razonable equilibrio en los costos de liquidación.

Antiguamente, la rentabilidad financiera de las inversiones y la holgura de las tarifas externas permitían privilegiar la participación de mercado por sobre consideraciones de rentabilidad operacional, generando presión

Participación de mercado, ramo de vehículos, prima directa

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
ASEG. MAGALLANES	10,6%	12,0%	12,7%	12,9%	13,5%	14,9%	15,9%	16,3%	16,9%
BCI SEGUROS GENERALES	5,3%	4,2%	5,0%	5,6%	6,7%	9,5%	10,2%	14,3%	16,4%
RSA CHILE	4,9%	5,2%	4,6%	4,4%	5,2%	5,2%	17,9%	16,9%	14,9%
PENTA-SECURITY	7,3%	7,5%	7,1%	6,8%	11,9%	13,0%	13,9%	14,0%	14,3%
LIBERTY SEGUROS GRALES.	11,0%	7,4%	5,1%	6,8%	7,5%	9,2%	10,1%	10,5%	11,1%
CHILENA CONSOLIDADA	9,6%	9,5%	10,2%	10,8%	10,8%	11,1%	12,0%	10,1%	9,3%
MAPFRE SEGUROS GENERALES	9,4%	9,3%	8,4%	8,5%	9,1%	8,8%	8,4%	7,2%	7,6%
CONSORCIO NACIONAL GRALES.	1,8%	3,6%	3,8%	4,1%	3,5%	3,3%	3,4%	3,9%	3,6%
RENTA NACIONAL	2,1%	1,7%	1,7%	1,9%	2,0%	2,3%	2,4%	2,3%	2,3%
LA INTERAMERICANA GRALES.	4,4%	4,3%	4,5%	3,7%	3,3%	3,6%	4,0%	2,8%	1,9%
HDI CHILE	3,3%	3,1%	3,1%	2,0%	1,9%	1,8%	1,6%	1,4%	1,5%
ABN AMRO	2,5%	4,3%	5,2%	6,4%	4,5%	1,0%	0,0%		
CRUZ DEL SUR	13,7%	15,0%	17,5%	16,3%	14,2%	14,1%			
ING SEGUROS GENERALES	8,3%	8,5%	7,1%	5,9%	5,8%	2,0%			
SEGUROS PREVISION	5,1%	4,5%	4,0%	3,9%					

Ventas por tipo de canal de distribución

	2005	2006	2007	2008
Bancaseguros	13,3%	13,3%	12,7%	15,3%
Retail	13,2%	14,4%	18,0%	18,0%
Venta directa	23,7%	25,1%	25,5%	26,5%
Independientes	49,9%	47,2%	43,7%	40,3%
- independientes jurídicos	34,4%	31,9%	29,2%	26,5%
- independientes naturales	15,5%	15,3%	14,5%	13,7%

sobre la siniestralidad y fluctuaciones operacionales de alguna relevancia. Actualmente, las fuertes presiones de márgenes causadas por la masificación de los canales, se traduce en la necesidad de tarificar eficientemente el producto, para lo que es necesario contar con una amplia base de negocios y adecuados mecanismos de gestión estadística.

Con ello, en los últimos años se logró estabilización de los márgenes técnicos, contribuyendo no sólo a la rentabilidad operacional de la industria, sino también a reducir la volatilidad global del portafolio de negocios que administra cada aseguradora, en directo beneficio del capital en riesgo.

IMPACTO DE LA CRISIS

A fines de 2008, la gravedad de la crisis financiera impactó negativamente en el desempeño de los seguros de vehículos, segmento altamente dependiente del nivel de actividad del sector automotor, crediticio y del nivel de empleo, lo que se reflejó en una disminución del volumen de vehículos asegurados.

Durante los primeros meses de 2009, y de acuerdo con los estudios publicados por la asociación automotriz local, las ventas de vehículos en Chile mostraron un fuerte descenso, con un retroceso de cerca de 51% en comparación a mayo de 2007. Similares resultados, aunque con cierta dispersión,

mostraron prácticamente todos los mercados automotores latinoamericanos.

Con ello, las ventas de seguros mostraron un fuerte retroceso, impactando, además, en la tasa de siniestralidad. Esto, porque generalmente las carteras que se renuevan en estos escenarios son aquellas de mayor tasa de siniestralidad potencial.

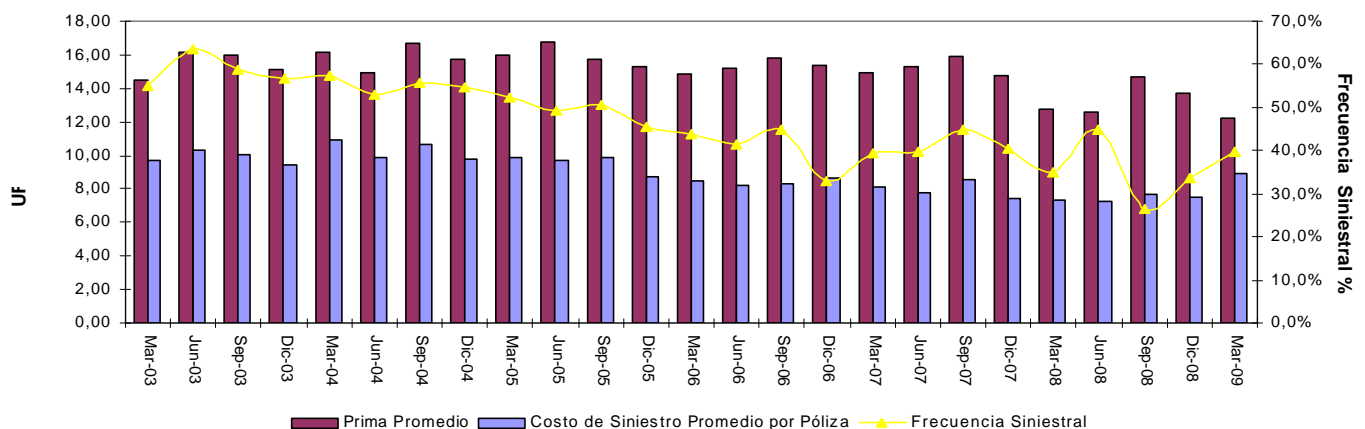
Una probable medida de reacción para incentivar la venta de seguros ha consistido tradicionalmente en aplicar descuentos a las tarifas. No obstante, el alza de los costos de reparación, presionados por la depreciación del peso y otros aspectos, como el incremento de los robos, ha presionado fuertemente el margen operacional, lo que dificulta la aplicación de descuentos a los precios actuales.

En estos escenarios, la aplicación de mecanismos de selección tiende a relativizarse, lo que podría afectar aun más la rentabilidad del segmento. No obstante, la etapa de consolidación que actualmente enfrenta la industria es un factor a favor de las aseguradoras.

Rentabilidad Histórica del Segmento de Vehículos

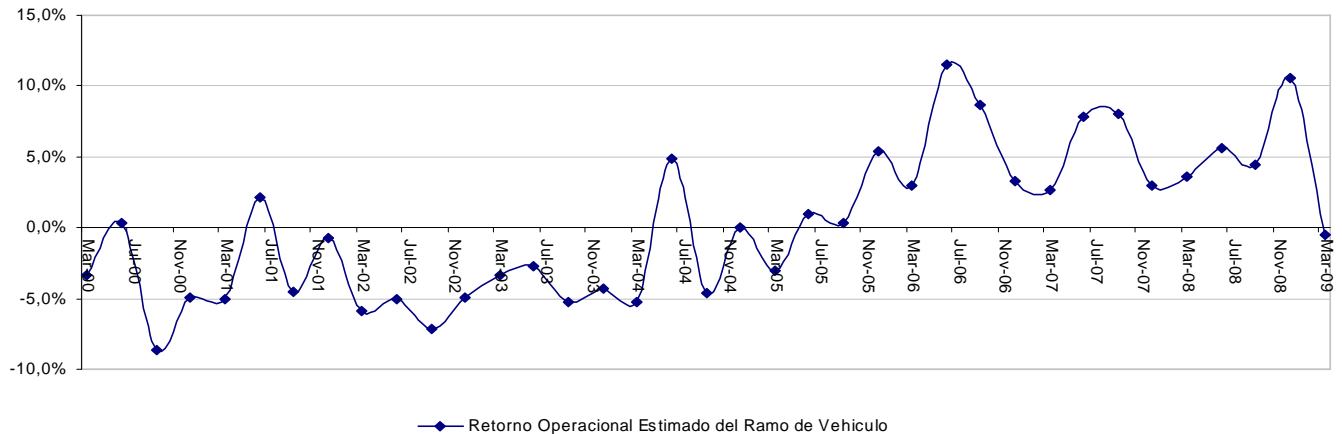
Con el fin de analizar la rentabilidad operacional del negocio de seguros de vehículos, Feller Rate estimó el impacto de

Resultados técnicos de la cartera



Nota: 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 y G2».
 Costo de siniestro Promedio por Póliza UF (A): Costo de siniestros del ramo «vehículos» dividido por el número de ítems vigentes del ramo «daños físicos vehículos motorizados G1 y G2».
 Frecuencia siniestral (A): número de siniestros del ramo «vehículos» dividido por el número de ítems vigentes del ramo «daños físicos vehículos motorizados G1 y G2».

Retorno operacional estimado del ramo de vehículo



Nota: Retorno Operacional del Ramo: Margen Técnico del ramo de «vehículo» menos el Gasto Administrativo Estimado del ramo dividido por la Prima Retenida Neta del ramo de «vehículo». Los Gastos Administrativos Estimados se calculan como sigue: Costos Administrativos de la Industria ponderado por el Peso Relativo de la cartera de Vehículo respecto de las Primes Retenidas Netas.

los gastos de administración atribuibles al segmento, y los comparó con el respectivo margen de contribución. Con ello se pudo determinar una "Razón Combinada" para el ramo.

En el gráfico siguiente se puede apreciar que, hasta 2004, el indicador estimado para la industria era insuficiente. No obstante, entre 2004 y 2008 se lograron retornos

positivos, en torno al 5% de rentabilidad promedio sobre primas netas, o el equivalente a una "Razón Combinada" de 94%, que podría mejorar algo más si se incorporaran los ingresos financieros asociados.

A marzo de este año, el impacto de la crisis ha afectado el desempeño operacional del ramo, cayendo el retorno a niveles similares a los observados en el año 2004.

Los resultados de la industria a junio de 2009 se encuentran actualmente en plena preparación y su publicación a fines de mes arrojará un indicio del camino que seguirán las definiciones estratégicas de las aseguradoras para enfrentar este difícil escenario. **FR**