

DESGRABACION DISERTACION FRANCISCO ASTELARRA

Este año he querido concentrarme en un desafío que podríamos llamar el de crecimiento con rentabilidad. No es un desafío nuevo, lo estamos viviendo y experimentando en los últimos años y décadas, pero nos pareció interesante contribuir con aportes y estadísticas nuevas.

El principal objetivo que podríamos mencionar es en términos de crecimiento, lograr una mayor participación de la actividad aseguradora en la economía argentina.

Para ello es importante ver cuál es el marco que tenemos, muchas veces comparamos la Argentina a nivel internacional y esto nos genera una expectativa de un enorme crecimiento.

Nos parece interesante ver cuál es nuestro contexto comparado con países internacionales y hemos construido dos indicadores: el de prima per cápita en Argentina y comparado con los principales países de América Latina y del mundo y un indicador que es fundamental que hemos denominado “la propensión a consumir seguros” que es la relación que hay entre el consumo per cápitas de seguros y el ingreso per cápita o dicho de otra manera qué porcentaje del ingreso per cápita de los ciudadanos destinan a comprar coberturas de seguros.

En Argentina esta propensión a consumir es de 2,2% del ingreso per cápita, que se destina a la compra de cobertura de seguros y es el indicador más alto de América Latina.

Al contrario de lo que cree mucha gente, estamos muy por encima de Brasil, México y Chile; si lo comparamos con el promedio mundial que es del 3% vemos que tampoco estamos demasiado alejados y si lo comparamos con Italia que es el 2,4, Japón que es el 2,1 o Francia o España que están alrededor del 3%, vemos que realmente si bien hay diferencias pero no son tan significativas como lo pensábamos.

Es Argentina tenemos un margen de crecimiento medido en términos de propensiones a consumir, comparado con otros países, pero no es tan significativo como lo pensábamos.

Vamos a sintetizar rápidamente cuáles son las variables claves que podemos ver en este crecimiento.

El primero es el crecimiento económico y del ingreso per cápita, esta es la variable clave, veíamos hacia un rato atrás y si volvemos atrás, la gran diferencia que podemos tener con

España o Italia no es tanto en el porcentaje del ingreso per cápita que consumimos sino en los ingresos per cápita, que son de 7, 8 y hasta 10 veces los ingresos per cápitas de la Argentina.

Nuestra senda de crecimiento va a estar determinada por un crecimiento del PBI y del PBI per cápita, para ello también vamos a requerir un crecimiento con una distribución mucho más equitativa.

¿Esto qué implica? La incorporación de cada vez más ciudadanos que por mejora en su distribución y en su ingreso, puedan destinar parte del mismo a comprar coberturas de seguros.

No menor es el tema de la inclusión social que va a llevar también a poder trabajar toda la franja de microseguros y dejo como último objetivo y muy importante, que es el de generar conciencia a las personas que corremos riesgos y que estos riesgos pueden ser transferidos a las compañías de seguros.

En estos términos, y dicho desde un punto de vista “psicológico” es valorar las personas y los bienes: es el valor de la autoestima. En la medida en que nosotros sepamos transferir esta autoestima, es cuando los ciudadanos puedan realmente tomar conciencia de que pueden transferirnos sus riesgos y aumentar la producción de seguros.

Una mención por las principales coberturas que hay en la Argentina, de cuáles son los márgenes o ámbitos que tenemos de crecimiento.

Entre Riesgos del Trabajo y Automotores tenemos prácticamente el 73% de la producción de seguros patrimoniales, le siguen Incendio y Combinado Familiar con un 11%.

El primer indicador surge de ver cómo ha crecido el negocio del sector cobertura Automotores. Desde el 2001 que cubríamos un 57% al parque automotor, hemos pasado en el 2010 a cubrir un 75%.

Elaboramos un cuadro donde vemos el crecimiento del parque automotor y el crecimiento de los automotores asegurados, si eso lo comparamos e incluimos el crecimiento de los automotores 0 Km que en términos generales podríamos decir que se han asegurado permanentemente, podemos establecer una oferta disponible de autos a ser asegurados. En este análisis hemos excluido las motos y el Transporte Público de Pasajeros.

Vemos que a lo largo de los últimos años hemos captado, en el año 2005/2006, 0 kms y autos usados. Lamentablemente en los últimos tres años y si las estadísticas del parque automotor en circulación fuesen correctas, cosa que habría que determinarlo, está cayendo nuestro aseguramiento de autos usados.

Es probable en el futuro un crecimiento al cual podemos llamar vegetativo, que seguirá creciendo de la mano de la incorporación de vehículos 0 Km.

También vemos un margen de crecimiento a través de la venta de coberturas adicionales y esto va a estar fuertemente correlacionado con el ingreso per cápita y por último, en la medida que actualicemos los precios para eliminar rentabilidades negativas o la pérdida del sector automotor, podríamos ver incrementado las participaciones.

En Riesgos del Trabajo las variables claves son la incorporación del mercado informal al formal que va a determinar una mayor cobertura, crecimiento del salario real por encima del PBI y por supuesto, estar atentos al impacto que va a tener la modificación del sistema de Riesgos del Trabajo.

Si vamos a los Riesgos Agrícolas, es donde vemos una posibilidad muy importante de crecimiento, vemos que las hectáreas aseguradas en los últimos 7 años ha crecido alrededor de un 70%, si comparamos los 18 millones de hectáreas aseguradas con los 180 millones de hectáreas cultivadas o cultivables en Argentina según el Censo Nacional Agropecuario del año 2008, vemos que el margen acá sí es significativo.

Podemos mencionar que no el 100% de estas 180 millones de hectáreas son asegurables, pero si fuéramos una hipótesis muy conservadora y la mitad de ellas fuese asegurable, es decir 90 millones, vemos que tenemos márgenes de crecimiento de quintuplicar nuestra producción de seguros. La variable clave para el sector agrícola va a ser la difusión de coberturas y los beneficios que implican estar asegurado para el productor agrícola y ganadero.

Otra de las coberturas importantes o donde vemos un nicho no menor de crecimiento, es en Combinados Integrales e Incendio.

A lo largo de la última década las pólizas crecieron alrededor de un 110%, estamos en el orden de los dos millones trescientas mil pólizas, incluimos viviendas, locales, comerciales.

Según el Censo Nacional de población y viviendas, en el año 2010 había 14 millones 400 mil viviendas, de estas no todas son asegurables, incluimos viviendas de adobe, de materiales que no son asegurables; pero si vamos a una hipótesis conservadora de que alrededor de entre 8 y 10 millones de viviendas sí lo son, vemos también que acá el nicho o margen de crecimiento es realmente significativo.

Las variables claves para las coberturas de Combinados Integrales e Incendio es una mayor difusión de los beneficios de estar asegurado a todas las personas propietarias o inquilinas.

Una segunda variable clave, que genera un mercado importantísimo, es la de actualización de las sumas aseguradas. Vemos a diario en los siniestros que la mayoría de las coberturas de Incendio están infraseguradas y acá muy fácil la venta porque ya están los clientes; las

compañías y asesores productores de seguros debemos trabajar permanentemente para actualizar estas cifras.

Un segundo objetivo que mencionábamos al comienzo es el crecimiento con rentabilidad.

Cuando vemos los indicadores de rentabilidad en los últimos diez años, hay una conclusión que ya todos conocemos pero no por ello debemos dejar de mencionarla. Hemos estado creciendo los últimos años con una rentabilidad técnica negativa y esto dio origen a la circular emitida por la Superintendencia en la cual estamos obligados a tener rentabilidades positivas.

En estos indicadores de rentabilidad técnica negativa tienen enorme impacto y la variable que mejor explica esta rentabilidad negativa es la pérdida que se registra año tras año en el sector de Automotores.

Esta pérdida está debida fundamentalmente en el ramo Automotores, las variables que mejor explican esta pérdida en el ramo es la insuficiencia de precios, altos gastos de administración y resultado fuertemente negativo de la cobertura de Responsabilidad Civil.

En este gráfico vemos claramente en la línea rosada, cómo evolucionó el costo siniestral en los últimos diez años, que creció más de un 300% y cómo evolucionó el premio de la cobertura de Responsabilidad Civil, que creció un 220%.

La diferencia entre ambas curvas, es lo que podemos llamar el “gap” o la insuficiencia de tarifas en la cobertura de Responsabilidad Civil.

Está muy claro cuál es el déficit que tenemos en precios en esta cobertura. Este análisis me llevó a enfocarnos en un tema que hablamos todos los aseguradores, productores, etc. que es la industria del juicio.

Me pareció importante elaborar indicadores que nos permitiese acotar y visualizar mucho mejor lo que es esta industria del juicio y su impacto en el negocio de Automotor y en cuales son los objetivos que deberíamos tener y cuáles son las variables claves en las cuales nos deberíamos estar enfocando como industria si realmente creemos que hay un objetivo importante que es el de disminuir el impacto que tiene la industria del juicio en nuestro negocio de cobertura de Automotores.

En este primer gráfico ven la curva azul, que es la evolución de los siniestros pagados en los últimos diez años, ésta es la principal variable, ven que crece 230%.

Acá hay una primera variable que explica fuertemente la pérdida en Responsabilidad Civil y que es el aumento de los siniestros pagados en Responsabilidad Civil.

La curva naranja, es cómo evoluciona el stock de juicios y mediaciones que crece durante todo el período sobre todo a partir del 2004, a una tasa menor a la de los siniestros pagados.

Por último la rosada, es la relación entre los juicios y mediaciones con respecto a los siniestros pagados.

Acá vemos dos períodos: el primero hasta el año 2004, que los siniestros, el stock de juicios en relación a los siniestros pagados crecía, para comenzar a disminuir. Esto es un primer enfoque que podemos hacer que son el stock de juicios y mediaciones comparado con el total del volumen de los siniestros pagados.

Un segundo enfoque que nos pareció interesante en términos de la Responsabilidad Civil y la industria del juicio era comparar, ya ahora sí los siniestros por lesiones, la frecuencia, cómo evoluciona esta frecuencia de siniestros por lesiones, es decir número de siniestros pagados respecto a expuestos al riesgo y los juicios y mediaciones.

Vemos acá nuevamente si lo comparamos con juicios y mediaciones que ambos dos crecen, pero la de juicios y mediaciones a una tasa inferior a la de la siniestralidad.

Vamos a ver ahora cuáles son las principales conclusiones a las cual podemos llegar, pero podemos decir que acá la variable determinante que arrastró al resto fue la siniestralidad vial que determinó que cada vez tuviésemos más siniestros sobre todo en Responsabilidad Civil y esto incrementase el stock de juicios y mediaciones en forma permanente todos los años.

Nos pareció importante elaborar un nuevo indicador que ahora voy a explicar y comparar el stock de juicios y mediaciones con los autos expuestos a riesgos, éste es el verdadero indicador de frecuencia siniestral.

Sabemos que esto es discutible, es un indicador que lo hemos generado para generar polémica, generar intercambio, pero creemos que es importante que en el futuro estemos elaborando indicadores de frecuencia de juicios y mediaciones.

Esto lo hemos hecho para la totalidad de la industria, en el futuro será también importante que lo veamos por cada una de las aseguradoras y veamos cuales son los comportamientos que como industria estamos teniendo frente a los juicios y mediaciones y qué variables deberíamos tener.

Acá hemos elaborado y partimos en el año 2005, año en el cual la Superintendencia resta del stock de juicios y mediaciones los correspondientes al Transporte Público de Automotores. Nos hubiese gustado ir mucho más atrás pero lamentablemente en el stock de juicios no fue rechecha la serie, teniendo en cuenta exclusivamente vehículos y excluidos Transporte Público de Automotor.

Lo que hemos hecho es, tomar promedios bianuales del stock de juicios y mediaciones y compararlo con el promedio bianual de expuestos a riesgo, estos promedios son móviles, es

decir, que cada año sacamos uno y agregamos uno; de esa manera hemos elaborado el indicador de frecuencia de juicios y mediaciones.

Cuando elaboramos un indicador base 2006 cien como ambos dos crecen prácticamente a una misma tasa. La industria de seguros no sólo no ha logrado disminuir el impacto de juicios y mediaciones con respecto a los expuestos al riesgo, sino como vemos en esta última gráfica, lo hemos ido incrementando.

Con un indicador base 100 en el año 2010 la frecuencia de juicios y mediaciones, esto es, el promedio bianual del stock de juicios y mediaciones respecto del stock de autos expuestos al riesgo, creció un 11% los últimos 5 años.

Como principales conclusiones, la siniestralidad vial es la cual ha determinado significativamente que se incremente la frecuencia siniestral en el ramo de Responsabilidad Civil y los siniestros pagados.

La siniestralidad arrastró en todo este período a juicios y mediaciones y la tendencia del crecimiento de juicios y mediaciones acompaña al crecimiento de los siniestros a una tasa inferior, con lo cual implica que ha ido perdiendo participación relativa, no así el de su frecuencia.

Factores claves. La política de seguridad vial, las aseguradoras, los productores de seguros, y todos los actores que intervenimos en la actividad aseguradora debemos estar fuertemente comprometidos con la Agencia Nacional de Seguridad Vial y con el gobierno Nacional, Provincial y Municipales en este combate de este gran drama argentino que es la siniestralidad vial.

Ésta es la variable que va a cambiar nuestra historia en las pérdidas de Responsabilidad Civil y lo debemos tener muy claro.

Otro de los factores claves para reducir esta pérdida en el sector de Automotores y en reducir el impacto de la industria del juicio por supuesto, es mejorar el pago de los siniestros de Responsabilidad Civil en sede administrativa.

¿Cuáles son los factores claves? Para el logro de todos estos objetivos los aseguradores debemos focalizarnos fuertemente en la relación con los terceros.

Debemos mejorar la atención de los terceros, los sistemas, las rutinas y los procedimientos para pagar de la mejor manera y lo antes posible evitando que éstos se conviertan en mediaciones o juicios.

Debemos trabajar fuertemente en la provincia de Buenos Aires y en la ciudad de Buenos Aires sobretodo, en el sistema de mediaciones, esto lo debemos hacer con todos los actores

que participan en las mediaciones para hacerlas mucho más ágiles y con cierres que dejen conformes a las partes y de una manera mucho más rápida.

Debemos seguir trabajando en el baremo de daños físicos para que esto pueda ser incorporado en todo el sistema de mediaciones y por supuesto en el sistema judicial.

Sabemos que hay un sistema que está funcionando que es el CLEAS, que ha pagado más de doscientos mil siniestros y que ha logrado un concepto de incluir a los terceros como un cliente de la actividad aseguradora.

Generalmente nos focalizamos exclusivamente en los clientes individuales de cada compañía olvidándonos que un tercero que nos está reclamando un siniestro es un cliente de la actividad aseguradora, porque es un asegurado y que la imagen que le estemos dando a él de la eficiencia y del trato que le estemos dando, también contribuye a generar una mejor imagen de nuestro sector. Contribuye a mejorar la rentabilidad de nuestro sector y por supuesto a mejorarles el trabajo a los productores asesores de seguro.

Sería deseable también que hoy el CLEAS que tiene alrededor de un 30, 35% de los vehículos asegurados bajo el sistema, creciese todos los años y generase también una mejor relación con los terceros. Muchísimas gracias.