

CAPITAL MERCADO ASEGURADOR

POR:
PABLO Balcáceres
CENTROAMÉRICA



\$1,707

millones en primas netas registró a junio Centroamérica, sin Panamá, según Fitch Ratings.

1.23 %

fue la penetración del seguro con respecto al PIB en Guatemala en 2016, el menor de la región según MAPFRE.

Año nuevo, coberturas nuevas

Es un hecho que la penetración de los seguros en el istmo todavía tiene mucho por avanzar. Sin embargo, la innovación en nuevos productos busca aumentar el tamaño del mercado.

Previo al año nuevo, muchos se dan a la tarea de confeccionar una lista de metas para el siguiente. ¿Qué tanto se consideran los riesgos, cómo se prevén?

La temporada de fin de año se caracteriza como una de las más dinámicas para las compañías aseguradoras.

En los últimos dos meses del año ocurren las renovaciones de pólizas, sobre todo del sector corporativo. José Tulio Urrutia, gerente general de MAPFRE en El Salvador, relata que en su experiencia casi el 27 % del volumen de las renovaciones de primas se da durante noviembre y diciembre.

“El fin de año se vuelve determinante para cerrar el ejercicio cumpliendo presupuestos, no lograr ese índice de renovación más un porcentaje de crecimiento sería contraproducente a los objetivos”, relata Urrutia.

Seguros de incendio, seguros colectivos de vida, gastos médicos, flotillas de autos, de responsabilidad civil, contratados por las empresas, registran el mayor volumen durante la temporada, apunta el ejecutivo de MAPFRE.

Aparte de ser un cierre de año que implica un esfuerzo adicional para cumplir metas. En lo particular, dicha aseguradora espera crecer a un ritmo del 10 % en El Salvador, por encima del mercado.

El arranque de año también marca la pauta, ya que sobre todo en enero y febrero, los sectores públicos en la región efectúan la contratación o renovación de estos servicios, relata Wilfredo Galicia Batres, analista sénior para Centroamérica y Panamá de Pacific Credit Rating (PCR).

“No solamente fin de año, sino también se le podría juntar



EL ECONOMISTA/ARCHIVO

● Las compañías buscarán en los microseguros un aliado para mejorar la penetración de este servicio en la región centroamericana.

enero y febrero del próximo, que es cuando ocurre lo más fuerte, sobre todo con las instituciones gubernamentales que hacen las licitaciones a inicios de año, ahí entran montos bastante fuertes en primas en la mayoría de países”, dice Galicia.

En cuanto al segmento de personas, las compras suceden de manera más estable a lo largo del año, añade.

Y es así como en los primeros meses del año las compañías se vuelven más agresivas para captar mayor número de clientes.

“La tendencia es que hay una mayor competencia en cuanto al tema de precios en esos rubros, quizás antes era un poco más rentable el hecho de ganar una licitación con el gobierno, pero a medida que ha pasado el tiempo la situación fiscal podría haber afectado para limitar los fondos del Estado hacia estos rubros, eso hace que le pongan un techo más bajo año con año y que sea menos rentable, pero incluso así hay aseguradoras dispuestas a tomar ese riesgo”, considera Galicia.

Aunque en términos generales, durante el año 2016 se nota una corrección en los precios de las primas al alza, con respecto a los resultados de 2015, cuando la competencia vía precios se volvió más dura.

Así, el retorno sobre patrimonio (ROE, por sus siglas en inglés) se sitúa en 33.94 % en Nicaragua, 23.19 % en Guatemala, 18.57 % en Honduras y 15.36 % en El Salvador. Para Costa Rica, la dura competencia estrecha el margen alrededor de un 6.25 % de ROE.

“Si se ve en cuanto a rentabilidad, son mercados que todavía tienen mucho potencial”, estima el analista de PCR.

El desafío de mejorar la cobertura

El mercado asegurador continúa creciendo y, en ese espíritu, se intentan agregar nuevos productos, o ampliar la cobertura de los ya existentes.

La penetración de las primas de seguros con respecto al Producto Interno Bruto (PIB) rondan entre el 1.23 % y el 2.67 %, en datos disponibles a 2015, según un estudio de la aseguradora MAPFRE.

Así, la región está lejos de los países desarrollados, que alcanzan ratios de penetración superiores al 7 %, apunta Eduardo Chacón Borja, presidente de la Asociación Salvadoreña de Empresas de Seguros (ASES).

Para el caso de El Salvador, 2017 promete, dado que se está confeccionando una nueva Ley General de Seguros y la Ley de Contrato de Seguros, un andamiaje legal que autorizaría a las compañías a ofrecer servicios con más respaldo tecnológico. Por ejemplo, la contratación digital.

Las suscripciones por internet tendrían impacto diverso: le dará flexibilidad a los clientes e incluso podría abaratar los precios.

“Queremos incluirlos en las modificaciones a la nueva ley, la forma de contratación porque necesitamos que se incluya la contratación de seguros por internet. En muchos países usted entra vía su laptop y contrata el seguro, lo paga con un cargo en su tarjeta y ya, baja la póliza y la puede imprimir. Queremos que eso sea incluido en la nueva ley y eso va a propiciar que mucha más gente se pueda asegurar”, apunta Chacón.

Aparte de nuevos productos, se han extendido coberturas en servicios ya existentes. Por ejemplo, en los seguros de residencia se cubren mascotas; o en los relacionados con gastos médicos, se incluyen enfermedades como el Síndrome de Inmunodeficiencia Adquirida.

En Honduras, por otro lado, Tethey Martínez, gerente general de la Cámara Hondureña de Aseguradores (CAHDA), explica que uno de los rubros que las compañías quieren promover es el de tipo agropecuario, para contrarrestar los efectos negativos del cambio climático.

De momento, las aseguradoras que más trabajan en dicho ramo son FICOHSA y Atlántida, que forman parte de los dos principales grupos financieros en ese país.

La misma realidad del istmo, vulnerable ante desastres naturales, propiciará que vaya creciendo el mercado, considera por su parte Urrutia, de MAPFRE en El Salvador.

El profesional recuerda que en noviembre los países de la región se vieron sorprendidos con el huracán Otto, que impactó a Costa Rica y Nicaragua; y en El Salvador un sismo de 7.2 grados, que por fortuna no

causó daños de magnitud.

En la región, los microseguros se perfilan como la apuesta que abrirá el camino para la ansiada profundización del seguro, considera Galicia, de PCR.

Dicho producto va dirigido a la población de niveles socioeconómicos bajos y medios.

“Para el impulso de microseguros ha habido inversión fuerte en el tema de telecomunicaciones, se tiene que expandir el tema bastante en los distintos puntos de venta de los comercializadores masivos, esperaríamos que se comenzara a aplicar a finales de 2017. El año de los microseguros podría ser prácticamente 2018 porque es la apuesta de varias de las aseguradoras”, proyecta Galicia.

En cifras a septiembre de 2016, la plaza con mayor crecimiento en Centroamérica ha sido Costa Rica, con un 11.49 % en avance de primas netas, en moneda nacional; le siguen Nicaragua (6.37 %), Honduras (5.08 %), Guatemala (3.39 %) y El Salvador (3.38 %).

“El año de los microseguros podría ser prácticamente 2018 porque es la apuesta de varias de las aseguradoras”.

WILFREDO GALICIA BATRES, analista sénior para Centroamérica y Panamá de Pacific Credit Rating (PCR).