



Éste es el reto de los seguros en Centroamérica

Con un alto potencial aún no explotado, Centroamérica es un gran mercado para desarrollar la industria de las aseguradoras. El reto es homologar servicios y productos para operar una misma plataforma.

Por Carolina Menjívar e Ismael Jiménez

La visión de Assa se resume en cinco palabras “Assa para toda la vida”. Una visión a largo plazo que se dice fácil, pero que representa un reto si quiere mantener la confianza y la lealtad de sus clientes hasta el último día de su existencia.

“Para lograrlo, debemos conocer las necesidades de nuestros clientes y saber cómo éstas van evolucionando con el tiempo. Hace 30 o 40 años nadie hablaba de riesgo cibernético, no existía tal cosa, ahora es una realidad, tenemos que saber cómo anticiparnos a esas necesidades, ir preparando la compañía para poder hacerles frente”, afirma Roberto Schildknecht, gerente general de ASSA.

Este especialista pone un ejemplo. “Alguien que tiene 25 años de edad en estos momentos, que no está casado, no tiene hijos y quizás está adquiriendo su carro con sus primeros sueldos, tiene una necesidad que va a evolucionar cuando se case, cuando compre su casita, forme su familia y tenga que pensar en garantizar la educación y salud de sus hijos hasta que él se retire y nosotros queremos estar a su lado.”

Los seguros que mayor demanda tienen a nivel empresarial son los siguientes: contra incendios, riesgos catastróficos, seguros de automotores, de vida y salud.

Y a nivel personal, los más buscados son cuatro: seguros de residencia, para vehículo, de vida y de salud.

Si nos enfocamos en las empresas, debemos decir que las más grandes —independientemente del rubro— son las que adquieren seguros, tienen mucho que perder y por ello buscan blindaje ante cualquier riesgo.

En relación con los costos, según Schildknecht, es difícil traducirlo en dólares, lo que sí tiene claro este especialista es que el seguro más caro es el que no se tiene.

ASSA es una empresa que tiene cuatro años en el mercado salvadoreño y actualmente está en proceso de adquisición de AIG. El acuerdo de compra de 100% de las acciones fue alcanzado en octubre de 2015. AIG opera en Panamá, Guatemala, Honduras y El Salvador.

Con esta adquisición, ASSA —que tiene operaciones sólo en cuatro países— se convertirá en la primera compañía de capital local con presencia en toda Centroamérica.

“Al final del día, Centroamérica es una región relativamente pequeña con necesidades similares y queremos estar cerca en el lugar y el momento en que nos necesiten”, señala Schildknecht.

Quisiéramos que el negocio de los seguros evolucionara más rápido pero todavía está en niveles de penetración, en relación al producto interno bruto (pib) está más entre 2.1 y 2.7% en la región.

En el caso de El Salvador, las primas de seguros suman alrededor de 600 mdd de dólares, lo cual representa el 2.1 del pib, aproximadamente.

Todavía hay muchísimo por hacer, hay una gran parte de la población que no tiene seguro y mucho de eso tiene que ver con la manera en que los hemos abordado y con no haber sabido simplificar nuestra oferta de servicio.

No hay nada mejor que dormir en una almohada de plumas, sabiendo que si algo nos pasa vamos a estar cubiertos, eso no tiene precio y los seguros son una excelente herramienta para poder afrontar los momentos más difíciles de nuestras vidas, asegura Schildknecht.

Cultura desigual en el aseguramiento

Centroamérica es el séptimo mercado de seguros en el continente. Los tres países más importantes de la región son Costa Rica, El Salvador y Guatemala.

El mercado de mayor penetración se ubica en Costa Rica, con primas que superan los 800 mdd mdd, el que crece a mayor ritmo es Nicaragua (con 136 mdd), seguido por El Salvador (con 432 mdd), Panamá es el más grande (con 32% de las primas equivalentes a 1,083 mdd), Honduras aparece con 9% (valorado en 294 mdd) y Guatemala con 18% de las primas suscritas (cuyo valor asciende a 600 mdd).

Fitch Ratings estima que el desempeño, la capitalización y la liquidez de las aseguradoras en Centroamérica seguirán sustentando los niveles de calificación en 2016.

La perspectiva es estable y se basa en las tasas de crecimiento de los mercados de seguros, acorde con los crecimientos proyectados para las economías de estos países. También considera las fortalezas que muestran dichos mercados en términos de capitalización y liquidez. Aun así, la frecuencia de eventos catastróficos de la naturaleza, mayores tasas de inflación y la devaluación de la moneda en ciertos países, aún plantean desafíos.

La agencia anticipa que las primas suscritas en Centroamérica registraron un crecimiento nominal en dólares de 4.8% al cierre de 2015 por un ajuste contable en cifras financieras de la aseguradora más grande en Costa Rica, que genera 82% de las primas.

Mientras que en Honduras se prevé un crecimiento en términos nominales cercano a 7% en el sector asegurador, lo que favorecerá la estacionalidad en la producción de primas al cierre del año, así como de acuerdos y convenios de políticas económicas alcanzados con el Fondo Monetario Internacional orientados a estimular la economía. La capacidad de expansión seguirá desafiada, particularmente, en ramos de participación importante, tales como incendio y autos (36% de las primas del sector), cuya producción se contrajo 5% en el primer caso y creció 1% en el segundo, a septiembre de 2015.

Según informes publicados por la Cámara Hondureña de Aseguradoras, la contratación de seguros agrarios en el primer semestre del año, desde enero hasta el 30 de junio, registró un incremento de 16% en las primas de coste, con respecto al mismo periodo de 2015. En total, se suscribieron 282,000 pólizas que dieron cobertura a una superficie de 3.73 millones de hectáreas, un 19.4% más, y a un capital asegurador de alrededor de 8,100 mdd.

Según indican desde Agroseguro, el aumento de las cifras se debe al incremento de los porcentajes de las subvenciones aplicadas a las primas, la mayor sensación de riesgo y a la mejora en las coberturas.

En Nicaragua existen buenas perspectivas enfocadas en las líneas de negocio de daños generales y de fianzas, dado que los funcionarios del gobierno apoyan proyectos de inversión en varios campos, incluyendo algunos proyectos de generación de energía.

Por otra parte, los índices de siniestralidad han permanecido en niveles relativamente bajos a causa de una densidad de población reducida y tasas de delincuencia menores. Sin embargo, el país está expuesto altamente a catástrofes naturales. Este tipo de eventos podría afectar la retención de las compañías nicaragüenses, a pesar de que las mismas constituyen reservas catastróficas buenas y obtienen protección de reaseguro para enfrentar cualquier desviación en siniestralidad.

En Panamá los seguros para automóviles se mantendrán como ramo principal del mercado, con una participación por primas emitidas de 19%; sin embargo, fianzas permaneció como el ramo con mayor crecimiento, alcanzando 40% respecto al año anterior, asociado al dinamismo que muestra el sector de construcción en el país. Oportunidades en ramos de personas, el dinamismo de la economía y el papel de Panamá como centro financiero internacional importante seguirán motivando tanto el interés de los competidores actuales en consolidar su posición como la entrada de aseguradoras al mercado. Por lo tanto, Fitch considera que los competidores del sector se orientarán cada vez más al desarrollo de líneas de seguros personales en 2016.

El Servicio de Estudios de Mapfre ha elaborado modelos de pronóstico de crecimiento para el mercado asegurador de cada uno de los países de la región para 2016, tasados en moneda local.

En el caso de Panamá, se estima un rango de tasas de crecimiento nominal de (6.4-7.2%) en Costa Rica (7.2-9.1%) en Guatemala (5.0- 6.5%) en El Salvador (6.1-7.1%) en Honduras (6.8-7.9%) y en Nicaragua (15.6-17.1%).

El mercado de seguros sigue creciendo y expandiéndose, pero según Andrea Camargo, gerente de Regulación y Protección al Consumidor de Guatemala, los nuevos consumidores no cuentan con las capacidades financieras necesarias.

Es decir, hay acceso deficiente, lo que se traduce en la selección y renovación de productos sin valor, ventas abusivas y forzadas, los consumidores desconocen quien es el asegurador, incluso no saben si están asegurados, no reclaman y no se quejan.

El nuevo consumidor de seguros rara vez ha estado expuesto al seguro, tiene una asimetría de información más amplificada que la de un consumidor tradicional.

La confianza es un elemento clave para lograr escala y sostenibilidad. Es esencial que supervisores y reguladores hagan viable la oferta y que la industria diseñe y ofrezca productos de valor, garantizando un trato justo al nuevo consumidor de seguros.

El valor del patrimonio

Para las empresas los seguros de daños son los más solicitados, en aras de proteger el patrimonio de sus accionistas, donde el interés asegurable son los activos de las compañías: edificios, plantas de producción, flotas de vehículos, mercadería en bodega y en tránsito. De igual manera, las compañías contratan seguros de accidentes y de gastos médicos para sus colaboradores. Y las compañías responsables han ido tomando mayor conciencia en los seguros de responsabilidad civil, en algunos casos por daños al medio ambiente o por daños a propiedades colindantes.

El mercado de seguros guatemalteco representa 1.3% del pib, un porcentaje bajo en relación con otros países de Latinoamérica. Los que más auge han tenido son los contratos colectivos de salud, a la fecha reportan un incremento de 14% en las primas, mientras que el ramo de vida creció 4% y el de daños 1%.

El mercado asegurador guatemalteco, a diciembre 2015, registró un volumen de primas de 810 mdd, lo que significó 6.25% más con respecto al año anterior.

Los seguros colectivos son contratados por empresas, aunque también participan asociaciones, cooperativas, colegios y entidades de gobierno, como el Instituto Nacional de Electrificación, el Congreso de la República, el Banco de Guatemala y la Superintendencia de Bancos.

En Guatemala las grandes empresas aseguran los activos productivos: plantas de producción, flotas de vehículos, edificios, equipo de cómputo y de comunicaciones. El comercio en general asegura sus inventarios, sus locales comerciales y a sus empleados. La banca tiene que contar con seguros que garanticen sus instalaciones y protejan los depósitos de sus ahorrantes. Hay compañías que cuentan con flotas de aeronaves comerciales que están expuestas en su día a día a riesgos de pérdida, por lo que también forman parte importante de la base de seguros del país.

El mercado asegurador centroamericano sigue creciendo. En Guatemala se prevé un incremento de las primas de 7% y un incremento de las utilidades de 3%. Esto pese a que las cosas han sido complicadas a nivel político, en buena parte por los actos de corrupción.

