

Quedaron a seguro

Las aseguradoras se mantuvieron a flote en 2016. "La devaluación del peso y la suba de tasas fueron claves para que la actividad tuviera ganancias", explican en el sector.

En una economía que, en 2016, enfrentó temporales, la industria aseguradora se mantuvo a flote. Según la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN), hasta septiembre—último dato disponible al cierre de esta edición—, se vendieron primas por \$ 430.997,35 millones, casi un 34 por ciento más que nueve meses de 2015.

La actividad ganó pero, también, sufrió. Se benefició con algunas de las medidas del nuevo gobierno. Pero, por otro lado, remó contra la misma recesión que el resto de la economía. Quitando las anulaciones, el crecimiento neto fue de 23,27 por ciento, un punto menos que en el balance del año pasado.

"La devaluación del peso y la suba de las tasas de interés fueron las claves por las que se obtuvieron ganancias en el año", afirma Lionel Moure, socio de Deloitte. Asegura que el cambio de políticas económicas le permitió al mercado eliminar regulaciones financieras que afectaban las características de los activos en los que los operadores invertían. "La remoción de restricciones para la compra o tenencia de activos financieros denominados en moneda extranjera les permitió a las aseguradoras invertir en una mayor gama de activos, protegiéndose de devaluaciones. Además, la eliminación de la obligación de invertir en activos de inversión productiva, que, muchas veces, eran ilíquidos y presentaban rentabilidades menores, permitió, también, mejorar la calidad y rentabilidad de las inversiones", explica.

Los *players* del sector, en tanto, aseguran que la nueva administración abrió un diálogo que no existía en la gestión ante-

LAS 10 PRINCIPALES

Aseguradoras con mayor participación en el mercado

Puesto	Compañía	Participación
1	Federación Patronal	7,05
2	Caja Generales	5,34
3	Prevención ART	5,27
4	Galeno ART	4,78
5	Provincia ART	4,69
6	Sancor	4,13
7	Experta ART	3,43
8	San Cristóbal	3
9	Allianz	2,69
10	Nación	2,59

Fuente: SSN.

rior y que las primeras medidas aflojaron varios cuellos de botella. No obstante, advierten que, todavía, falta por hacer, sobre todo, a nivel macro.

"Se eliminó el inciso K de inversiones y se liberaron los pagos de primas de reaseguros y transferencias al exterior. En la implementación de los proyectos de modernización que el mercado necesita, se observa, aún, un ritmo menor al deseado", afirma Francisco Astelarra, presidente de la Asociación Argentina de Compañías de Seguro (AACS).

Alejandro Simón, CEO del Grupo SanCor, coincide en que los cambios en materia de mercado externo fueron el gran logro de la nueva gestión. "La apertura

"POR CADA SEIS NUEVOS TRABAJADORES, INGRESA UN JUICIO AL SISTEMA DE ART. ESTO ES ALGO QUE OPACA EL CRECIMIENTO QUE TIENE EL RUBRO".

a los mercados internacionales, unificando el tipo de cambio y normalizando el flujo de divisas, tuvo su correlato en dos aspectos fundamentales: la modificación del régimen de inversiones admitidas, retrotrayendo disposiciones relativas al calce de moneda, y la normalización del flujo financiero con reaseguradores internacionales", afirma. El grupo cerró 2016 con una facturación de más de \$ 25.000 millones, una participación del 10 por ciento en el mercado y una cartera de 3,2 millones de asegurados. Para este año, prevé facturar \$ 32.000 millones.

La recesión se hizo sentir, sobre todo, en el tercer trimestre. De junio a setiembre, el total de primas fue de \$ 65.574,82 millones, 70 por ciento de los \$ 211.027,36 millones que se movieron entre marzo y junio, que, según el balance de la SSN, fue el mejor trimestre del año. "La incertidumbre económica constituye un factor de riesgo para nuestra industria: a menor consumo y mayor inflación, la compra de seguros decae. El seguro se percibe como un gasto y suele ser recortado rápidamente del presupuesto doméstico", admite Gustavo Cicinelli, gerente general de BNP Paribas Cardif.

Desaceleración

Los patrimoniales siguieron marcando el ritmo. A septiembre, cerraron en primas por \$ 303.888,5 millones. Automotores y Riesgos del Trabajo continuaron siendo la proa. Los seguros de vehículos totalizaron \$ 154.191,81 millones. El rubro, sin embargo, fue uno de los que más sufrieron el tira y afloje de la economía. Según la Asociación de Fábricas de Automotores (Adefa), en el país, se fabricó un 10 por ciento menos de autos que en 2015. Las ventas a concesionarias, en cambio, aumentaron un 22,9 por ciento. Los patentamientos también fluctuaron. Según la Asociación de Concesionarios (Acara), el registro de 0KM aumentó un 10 por ciento, a 710.000 unidades. Pero con altibajos.

El mercado no dejó demasiados espacios y ganaron los que tuvieron las espaldas para competir en precio y producto. "Pese a que, en la industria auto-

motriz, hubo una desacele-
 ración, logramos incremen-
 tar la cartera de vehículos
 asegurados, por las acciones
 comerciales que desarrolla-
 mos durante el ejercicio”,
 asegura Simón, de SanCor.

Martín Ferrari, CEO de
 123Seguro, uno de los *bro-*
kers más activos en la venta
 de pólizas de automotores,
 asegura que la oferta de cali-
 dad sigue siendo la clave. “La
 sociedad está usando, en forma masiva,
 los medios *online* para comprar segu-
 ros. Lo que significa un fuerte impulso a
 nuestro segmento. Nosotros crecimos un
 50 por ciento”, afirma.

Salvador Rueda, gerente General de
 Mapfre, explica que la estrategia de este
player fue salir a competir fuerte. “En el
 ramo de automóviles, trabajamos en un
 sistema de generación de productos a
 nivel regional, que permitió mayor fle-
 xibilidad al momento de modificar o
 lanzar nuevos productos y, por otro lado,
 la emisión masiva de flotas”. El grupo
 español cerró 2016 con una facturación
 local de más \$ 4200 millones y una
 cartera de más de 425.000 clientes.

La espada de los juicios

Los riesgos del trabajo (RT) fueron el
 segundo ramo, en volumen de pólizas,
 del balance. Sumaron \$ 124.656,12
 millones a septiembre y concentraron el
 36 por ciento de la producción de patri-
 moniales. Pero no todo es lo que pare-
 ce. “Si bien el resultado financiero apor-
 tó ganancias, la creciente litigiosidad
 judicial de este ramo deterioró sus resul-
 tados”, advierte Moure.

En enero, Mauricio Macri firmó el
 decreto de reforma al sistema de Riesgos
 de Trabajo, un viejo pedido de las empre-
 sas del sector. El DNU establece, entre
 otras cosas, comisiones médicas obliga-
 torias antes de que el reclamo del traba-
 jador llegue a la Justicia. Esta instancia
 tendrá un plazo de 60 días para expe-
 dirse. Desde la Unión de Aseguradoras
 de Riesgos del Trabajo (UART), seña-
 lan que éste será un año de transición y



Alejandro Simón
 (SanCor):
 “Tenemos una evolución
 favorable”.

ponen el ojo en la instrumen-
 tación de la nueva reglamen-
 tación. Pero destacan la medi-
 da. Es que, subrayan, sólo en
 diciembre último, se inició en
 Capital un 45 por ciento más
 de juicios que en el mismo
 mes de 2015.

“En términos generales, el
 Sistema de Riesgos del Tra-
 bajo crece, principalmente,
 debido al aumento en la can-
 tidad de empresas y trabaja-
 dores cubiertos. Lamentablemente, esto

se ve opacado por el crecimiento de la
 judicialidad: por cada seis nuevos tra-
 bajadores, ingresa un juicio al sistema”,
 describe Myriam Clerici, presidente de
 Provincia ART. Con 2 millones de tra-
 bajadores, de 83.000 empresas y orga-
 nismos de gobierno, la compañía es el
 mayor operador en RT en la provincia
 de Buenos Aires, CABA, Mendoza y Tie-
 rra del Fuego.

MERCADO EN CONCENTRACIÓN

En 2016, se reforzó la tendencia a la
 concentración del mercado. Según el
 último informe de la SSN, más del 45
 por ciento de la producción está con-
 centrado en sólo 10 entidades. Abrien-
 do un poco más el espectro, el 65 por
 ciento de la actividad está centraliza-
 do por 20 compañías.

¿Quiénes son? De acuerdo a los
 balances presentados a la SSN, en las
 entidades que tuvieron mayor partici-
 pación en el tercer trimestre fueron:
 Federación Patronal (7 por ciento),
 Caja Generales y Prevención ART
 (ambas, con 5,3), Galeno ART (4,8) y
 Provincia ART (4,7).

En Automotores las que se llevaron la
 mayor participación fueron Federación
 Patronal (11,9 por ciento), Caja Gene-
 rales (10,8) y San Cristóbal (7,2). Entre
 las tres, concentran cerca del 30 por
 ciento de la producción del ramo. Les
 siguen: Bernardino Rivadavia (6,8) y
 Sancor (6,7).

En Riesgos del Trabajo, las tres prime-
 ras entidades concentran más del 50
 por ciento de la producción del ramo:
 Prevención ART (18,1), Galeno ART
 (16,5) y Provincia ART (16,1).

“El sistema está cerca del colapso
 financiero y judicial. Hay 120.000 casos
 por año, cuando la Justicia tiene capa-
 cidad para procesar 35.000”, definió
 Gustavo Morón, superintendente de
 Riesgos del Trabajo, durante un encuen-
 tro organizado por Experta ART en la
 Bolsa de Comercio. Con 140.000 clien-
 tes y 1 millón de trabajadores cubiertos,
 Experta es la tercera compañía en el *ran-*
king por cantidad de asegurados. Su
 estrategia se basa en la concentración.
 En agosto de 2015, la ART del Grupo
 Wertheim compró la cartera de riesgos
 del trabajo de QBE, con lo que logró
 aumentar su operatoria en un 45 por
 ciento. Ahora, está cerrando la adquisi-
 ción de Caminos Protegidos, la asegu-
 radora del Sindicato de Camioneros.
 “Tiene 130.000 trabajadores cubier-
 tos y nos permitirá ampliar nuestra car-
 tera al segmento PyME. A junio de 2017,
 pensamos en llegar a una facturación de
 \$ 9600 millones”, proyecta su CEO,
 Roy Humphreys.

Cambio climático

El riesgo agropecuario fue otro de los
 ganadores del año. Se elevó un 204 por
 ciento durante 2016, empujado por el
 crecimiento de la superficie sembrada (1
 millón de hectáreas más para el maíz y
 700.000 para el trigo) y la amenaza cada
 vez más concreta de fenómenos climá-
 ticos. Lo que lo hizo crecer, también, le
 restó. “Presentaron pérdidas técnicas del
 31 por ciento de los ingresos, impulsa-
 das por la alta siniestralidad del ramo”,
 señala Moure. El analista destaca el cre-
 cimiento de las pólizas de caución por
 daños ambientales.

Riesgos de transporte fue otro de los
 rubros que más crecieron (73 por cien-
 to, cascos; 43 por ciento, mercaderías;
 y 19 por ciento, pasajeros). QBE, uno
 de los *players* más fuertes en ese ramo,
 apostó al mercado corporativo. “Tuvimos
 una pérdida del 0,6 por ciento de
 las primas netas devengadas, significa-
 tivamente mejor que el resultado técni-
 co del mercado, que fue de 11 por
 ciento negativo de las primas netas
 devengadas”, indica Nora Vignolo, su

directora de Administración y Finanzas. La compañía cerró el año con una producción de \$ 4841 millones, un 33,6 por ciento más que en 2015. "Nuestra ganancia final fue de \$ 559 millones, un 13,7 por ciento sobre las primas devengadas. Casi el doble que el 7,5 por ciento de 2015. El resultado técnico, en tanto, fue de \$ 26 millones y redujimos la pérdida de 1,6 por ciento, que tuvimos en el balance anterior, a 0,6 por ciento en el siguiente", afirma la ejecutiva.

A pesar de la recesión y empujadas por la inseguridad, las pólizas para hogar crecieron un 43 por ciento. "Junto con la protección integral a comercios, son dos ramos con un importante potencial", dice Rueda, de Mapfre. Por su parte, Banco Patagonia superó el 60 por ciento de crecimiento en las pólizas de hogar. "Estos productos se incrementaron fuertemente con la mejora de las sumas aseguradas y los servicios incluidos, que apuntaron a brindar a los clientes soluciones que se adapten al contexto social y económico", afirma su vicepresidente, Claudio Borsari.

Gastón Schisano, gerente General de BBVA Seguros, también pone fichas en rubros ligados a la construcción y al consumo masivo. "Traducidos en productos, hablamos de combinado familiar,



Salvador Rueda
 (Mapfre):
 "Pólizas para hogar es un
 ramo con potencial".

integral de comercio, robo en cajeros y los riesgos varios, como protección de bolso, celular, portátiles y compras".

Cuestión personal

"En la Argentina, la población cubierta con seguros de vida voluntarios representa apenas 0,70 punto del PBI y el 20 por ciento del total de seguros comercializados. En

países similares, como Chile, esta proporción es exactamente inversa. Este dato remarca la potencialidad del mercado", asegura Mauricio Zanatta, presidente de la Asociación de Aseguradores de Vida y Retiro (Avira).

La entidad reclama que se actualicen los incentivos fiscales, sin cambios desde 1992. "Este aspecto, había sido ampliamente apoyado por funcionarios del actual gobierno. Pero quedó postergado", coincide Fabián Hilsenrat, gerente Técnico y de Producto de Binaria Seguros de Vida. La compañía aumentó un 66 por ciento la facturación en el seguro de vida individual y un 46 por ciento en pólizas colectivas.

Prudential, la compañía que preside Zanatta, recibió una inversión de US\$ 26,7 millones de su casa matriz, en los

Estados Unidos. "Durante 2016, incurSIONAMOS en el segmento de accidentes personales. Las perspectivas para 2017 son más auspiciosas y seguimos pensando productos para captarlas", dice el ejecutivo.

El Instituto Asegurador Mercantil es otro de los jugadores fuertes del ramo personales, sobre todo, de las pólizas de vida colectivo, que representan el 82 por ciento de su cartera. "Nuestro crecimiento promedio alcanzó más de un 30 por ciento. Fue más relevante en seguros de convenio mercantil, seguido por seguros de Accidentes Personales (en especial, para deportistas), Hogar, Cauces y Responsabilidad Civil", afirma Hugo López, su gerente General.

Son varios los que ven el filón de los ramos personales. Patagonia creció un 80 por ciento con respecto a 2015. BBVA Seguros planea llegar a 2019 con una importante oferta de pólizas de vida. "Con la reactivación de la economía, el empleo y el poder adquisitivo, buena parte de la población, aunque de manera lenta, empezará a pensar en la conveniencia de disponer de recursos económicos adicionales a la jubilación, para cuando llegue el momento de retirarse", apuesta Schisano. SanCor, también, tiene una pata puesta en el segmento. "Estamos evolucionando favorablemente, sobre todo, en las coberturas de salud y accidentes personales", apunta Simón.



Roy Humphreys
 (Experta ART):
 "Proyectamos facturar
 \$ 9600 millones".

TIENE LA RAZÓN

Las redes sociales transformaron la forma de consumir. "Las compañías no pueden ignorarlo", aconseja Nora D'Alessio, vicepresidente de D'Alessio Irol. La consultora, que asesora a varias compañías del top-10, realizó una investigación sobre los hábitos de los asegurados y armó el perfil del nuevo consumidor de pólizas.

"La mayoría sigue contratando sus seguros de la manera tradicional. Pero está abierta al cambio, sobre todo, en los microseguros. El 53 por ciento de los clientes de bolso protegido aseguró que no tendría problema en contratar online su nueva póliza", explica D'Alessio. Con respecto a la posventa, el 27 por ciento dijo haber tenido algún problema con su aseguradora. El 15 señaló que el problema lo había tenido con el call center. "La irrupción de los avances tecnológicos debe ser el desafío de las aseguradoras este año", coincide Rosario Masarachio, gerente de Administración de Riesgos de Gestión Compartida.

D'Alessio indica que la transversalidad es otra de las claves del mercado que viene. "El 81 por ciento de los que tienen asegurado su auto admitió que le interesaría contratar una póliza de hogar y el 42 por ciento, una de celular protegido".

Proyecciones

En industria atada al consumo, las cabezas de las principales compañías esperan un 2017 mejor. "Las líneas más beneficiadas serán los seguros de Vida Individual con cláusulas de salud, Patrimoniales de Hogar y Comercios. Y Accidentes Personales son los de mayor potencialidad, al igual que los de Cauces", observa López. ■ Elena Peralta.

Seguinos en [facebook.com/Aperturacom](https://www.facebook.com/Aperturacom)
 en twitter.com/Aperturacom