

Los grandes problemas y oportunidades en el seguro de automóviles

Para poder entender las dificultades y las oportunidades que tiene el sector asegurador colombiano de automóviles, es necesario dar un vistazo a lo que está pasando en el mundo con la industria automotriz.

Por:

Henry Armando Macallister Braidy

Gerente Automóviles y Soat
LIBERTY SEGUROS S.A

La industria automotriz a nivel mundial ha sufrido importantes cambios dentro de los cuales podemos destacar: la migración de mercados, esto es, el ingreso de grandes participantes como China, Corea y Japón entre otros; la implementación de conceptos de producción flexibles y perspectivas globales que han hecho que grandes fabricantes tengan plantas modulares, que les permite mover fácilmente la operación a países que les representa mejores ventajas competitivas, como mano de obra más barata o el aprovechamiento de tratados comerciales vigentes con una reducción notable en sus costos de producción.

En el caso colombiano se puede apreciar este fenómeno en la importación de vehículos de México y China, entre otros, con un costo final al público más bajo (no debemos olvidar la revaluación también incide en este

aspecto). Igualmente, dadas las condiciones laborales de países como Japón, Corea e India, que generan altos volúmenes de vehículos a precios muy bajos, se ha producido un reacomodamiento de la participación en ventas de las diferentes marcas en cada uno de los países del mundo. En el caso colombiano podemos ver como en el primer semestre del año 2008 los vehículos de fabricación china ya participan de casi 5% de las ventas de vehículos nuevos.

Asimismo podemos apreciar que en 2007 se vendieron a nivel mundial la suma de 70.384.856 vehículos automotores teniendo la mayor participación Japón, USA, China, Alemania y Korea.

Una tendencia que podría afectar la industria a nivel global es el bajo crecimiento en producción de vehículos



que se prevé tendrán países desarrollados como los Estados Unidos. Lo anterior conllevaría a un exceso de capacidad instalada en estas naciones así como una alta competencia en precios y márgenes. En Latinoamérica podrá repercutir en el ingreso de nuevas líneas de vehículos a precios más bajos.

En Colombia, la industria se ha visto impactada por estas circunstancias y factores adicionales como los diferentes acuerdos comerciales como el G-3, CAN, que junto con la revaluación del peso han traído una importante disminución del precio de vehículos nuevos (alrededor de un 25%), efectos que se prevé que continuarán en los años siguientes, con un posible impacto mayor, si el TLC con los Estados Unidos llega a firmarse.

Como consecuencia de estos factores y algunos otros como las bajas tasas de interés en los créditos, se ha visto un crecimiento importante en la venta de vehículos en los últimos años, como lo muestra la cifra alcanzada durante el año 2007 con ventas de vehículos en unidades de alrededor de 178.000.

Ahora veamos cómo las circunstancias que observamos han impactado el sector automotriz y han traído cambios estructurales a la industria del seguro de automóviles en Colombia, que en los últimos años la han ubicado en una

situación muy diferente a la vivida entre los años 2000 al 2004, aproximadamente, cuando los resultados técnicos de las compañías de seguros fueron buenos. En el año 2007 las compañías de seguros perdieron en el ramo de automóviles la suma de \$86.954 millones y en tan solo cinco meses de este año la industria aseguradora ya pierde la suma de \$31.349 millones

Iniciemos con la baja en el precio de los vehículos, este factor ha permitido que muchos colombianos, que antes no tenían acceso a la compra de un vehículo hoy lo tengan, lo que ha llevado al ingreso de nuevos conductores a las carreteras colombianas, sin la experiencia suficiente en el manejo de los vehículos, que evidentemente genera un mayor índice de siniestros, incrementando la siniestralidad de las compañías de seguros.

Como segundo factor tenemos la reducción de márgenes de los concesionarios y/o ensambladores en la venta de los vehículos y que están tratando de recuperarlas a través de la posventa, ocasionando que la relación que tenían de precio los repuestos versus el costo del vehículo cambie

» Las compañías de seguros presentan hoy un mayor pago en pérdidas parciales daños (PPD), debido al mayor costo de los repuestos comparado con el costo del vehículo actual.

de manera importante, impactando en forma directa los resultados del sector asegurador.

Este cambio de relación produce como efecto un mayor pago por parte de las compañías en sus pérdidas parciales daños (PPD), al tener un mayor costo comparado con el costo del vehículo actual, igualmente por esta causa se han incrementado las frecuencias de pérdidas totales daños (PTD) del año 2006 de 0,3% a 0,6% en el año 2008, lo que significa un mayor pago en valor de siniestros para las compañías aseguradoras.

Otro factor importante es la guerra de precios entre las compañías de seguros para no perder mercado o ganarlo, así como el ingreso de nuevos competidores que antes no veían el ramo de autos como parte importante de sus portafolios, situación que trae la necesidad de una fuerte reflexión de quienes somos responsables de manejo de la industria, para tomar de manera urgente los correctivos necesarios para volver a los caminos que nos permitan garantizar la estabilidad de las compañías de seguros y la seguridad del patrimonio de los Colombianos, dueños de vehículos.

Analizando esta situación de mercado considero que como en todas las crisis se genera un sin número de oportunidades, por lo que el sector asegurador tendrá que definir claramente los nichos objetivo y pensar en productos diferentes a los que tiene hoy, que le permitan satisfacer las necesidades del cliente y, a las compañías recuperar su rentabilidad.

Las compañías debemos evolucionar en el entendimiento de los canales de venta, para poder llegar a las poblaciones que hoy en día no logramos penetrar. Tenemos 70% del parque automotor sin asegurar y seguimos luchando entre todas el mismo segmento, hay posibilidades de negocio para todas, pero ello implica tener canales muy fuertes para cada nicho y formas de pago claras y ágiles que les permita a todos los propietarios de vehículos acceder a un seguro a su medida.

El sector asegurador, también, debe de manera urgente redefinir sus estructuras tarifarias, deberíamos evolucionar

como lo hicieron los países europeos y los Estados Unidos, donde existe una responsabilidad clara (hasta patrimonial) de las personas a cargo de la definición de los precios de los productos en las compañías, situación que permitirá que siempre existan precios justos para cada uno de los segmentos, garantizando la rentabilidad de las aseguradoras e incentivando la investigación para crear los productos y servicios necesarios, que les permita tener un crecimiento y un negocio sostenible en el tiempo, dando a los clientes los precios acordes a su riesgo.

De igual manera las compañías tenemos un reto y una oportunidad importante en la actualidad, que debemos atacar como gremio. Se trata de la necesidad de crear una cultura del seguro basada en un conocimiento por parte del cliente de los productos y servicios que el sector asegurador les ofrece para lograr una operación clara y transparente hacia nuestros asegurados y, garantizar que ellos están comprando lo que realmente esperan obtener en caso de presentarse un siniestro.

