

La liberalización financiera del año 2013 y los retos de la industria aseguradora.

La Ley 1328 de 2009 dispuso que, a partir del 16 de julio del año 2013, toda persona natural o jurídica residente en Colombia, podrá adquirir cualquier tipo de seguro en el exterior¹. Un gran reto para la industria aseguradora colombiana, que tendrá menos de cuatro años para fortalecerse y ajustarse a los estándares internacionales.

Por:

Leonardo Umaña

Director Cámara Técnica de Transporte
FASECOLDA

La ex-Intendente de Seguros de Chile, Monica Cáceres, argumentó en un seminario sobre el desarrollo de instituciones financieras no bancarias, que el progreso de América Latina depende en gran medida de un previo y necesario proceso de liberalización de servicios financieros, para que sean los mecanismos del libre mercado los que determinen quién vende estos servicios, de qué tipo (productos), por cuáles canales y a qué precio, siempre bajo la mirada atenta del regula-

dor y el supervisor². Es por ello que, la mayoría de los países del hemisferio,³ incluida Colombia, han liberado sus mercados financieros garantizando el acceso de los inversionistas extranjeros, la libertad en la contratación de los seguros y reaseguros y la libertad de tarifas, entre otras disposiciones.

La Ley 1328 estableció una salvaguarda en el proceso de liberalización: las aseguradoras no radicadas en Co-

Sector



lombia⁴ no podrán promover sus seguros en el país⁵ y los contratos que vendan deberán ser firmados en el exterior al amparo de la legislación que corresponda. Sin embargo, esto no garantiza que la demanda de seguros en Colombia permanezca cautiva de las aseguradoras locales.

Ventajas y desventajas competitivas de las aseguradoras radicadas en Colombia.

Promoción y celebración de contratos de seguros masivos y corporativos.

Sin promoción y sin poder firmar el contrato en Colombia, pareciera difícil que un estudiante, una ama de casa o un profesional independiente adquiriera el seguro voluntario de su vehículo, el de su apartamento o el de su vida en el exterior.

Es evidente que el rol de los intermediarios, el desarrollo de los canales de distribución, la banca seguros, las alianzas corporativas y los requisitos financieros han apalancado la penetración de los seguros en el país. A diferencia de los países desarrollados en donde aún sin promoción, los consumidores buscan quién les venda sus seguros esenciales, por la gran cultura del riesgo y por la visión de largo plazo, en Colombia resulta fundamental dicha promoción, por lo menos en lo que se refiere a los seguros masivos para personas naturales y

para pequeñas empresas. La persona que quiera comprar sus seguros afuera deberá informarse por sí misma y deberá viajar al exterior⁶ a firmar el contrato, lo que ya restringe bastante el nicho de mercado para la competencia extranjera.

Sin embargo, estos argumentos no son tan fuertes cuando se trata del aseguramiento de grandes negocios corporativos y de riesgos de transporte de carga y logística. No parece tan improbable que el gerente de riesgos de una cadena de supermercados viaje a Miami en busca de ofertas de aseguradoras americanas que estén dispuestas a asumir riesgos en Colombia de propiedad y transporte a cambio de tarifas inclusive más bajas que las que se consiguen en el mercado nacional. Estas aseguradoras pueden contratar en Colombia proveedores en identificación de riesgos, asistencias, ajustadores, recobros, etcétera, sin ningún impedimento legal. La restricción está en la promoción, no en la administración de la cartera.

Las multinacionales también podrían transferir todos sus riesgos en Colombia a una gran póliza corporativa adquirida en Londres. Y los negocios de *fronting*⁷ tampoco parecerían necesarios.

Regulación, supervisión y tribunales extranjeros.

El argumento de competencia más fuerte a favor de las aseguradoras locales será el amparo legal del contrato de

Sector

seguro. Quien decide asegurarse por fuera, deberá confiar en la regulación y supervisión del país en donde esté radicada la aseguradora y en caso de un litigio, deberá someterse a la jurisdicción de tribunales internacionales. Más allá del registro de aseguradoras extranjeras que se mencionó anteriormente y que permite un filtro ex-ante, las autoridades locales no podrán interceder por los asegurados nacionales en caso de que se vulneren sus derechos comerciales. Sin embargo, en un mundo globalizado y con fácil acceso a la información de las empresas, (rankings, indicadores y calificaciones) los consumidores pueden comprar con mayor tranquilidad en los mercados internacionales.

Retos de las aseguradoras locales

Cuando Chile permitió la contratación de seguros desde el exterior, gran parte de los negocios corporativos y de transporte se fugaron. Luego de cinco años regresaron a raíz de los problemas surgidos de las reclamaciones en tribunales internacionales.

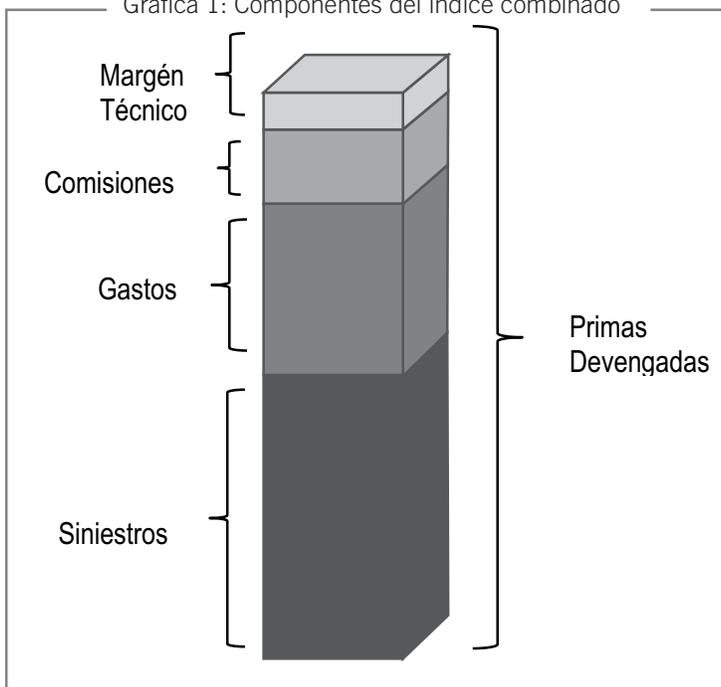
Para visualizar los retos que deberá superar la industria aseguradora local si desea enfrentar con éxito la oferta internacional y retener la demanda, resulta útil analizar los componentes del índice combinado⁸, el indicador de rentabilidad técnica más usado para medir el desempeño de las aseguradoras.

Primas Devengadas: para fidelizar la demanda nacional y seguir penetrando el mercado, las aseguradoras deberán trabajar en tres frentes:

-Producto: deberá sofisticarlo y diferenciarlo, incorporándole valor y ajustándolo a los estándares internacionales⁹. También deberá asumir más riesgos e identificar nuevos nichos de mercado.

-Comercialización: Deberá encontrar nuevos canales de distribución, invertir en plataformas tecnológicas, buscar más las alianzas corporativas y elevar la idoneidad de la fuerza de ventas.

Gráfica 1: Componentes del índice combinado



» Cuando Chile permitió la contratación de seguros desde el exterior, gran parte de los negocios corporativos y de transporte se fugaron. Luego de cinco años regresaron a raíz de los problemas surgidos de las reclamaciones en tribunales internacionales.

Sector

-Activo reputacional: para mejorar su imagen e incrementar la disposición a pagar de los consumidores, el sector asegurador deberá acelerar el tránsito hacia la auto-regulación y las buenas prácticas. La responsabilidad social empresarial es factor de competencia en los mercados desarrollados.

Comisiones: Según un estudio reciente de FASECOLDA, el margen de intermediación en Colombia en la mayoría de las líneas de seguros converge a los promedios internacionales. En este aspecto, la preocupación deberá ser seguir manteniendo un nivel de comisiones competitivo.

Gastos: El índice actual promedio de eficiencia¹⁰ para los seguros de daños en Colombia es del 25%. Alto en comparación al de los países desarrollados (19%)¹¹. Para mejorar la eficiencia, el sector deberá optimizar sus procesos y tiempos de respuesta, invertir en tecnología y en sistemas de información.

Siniestros: la siniestralidad cuenta compañía del mercado colombiano (58% para los seguros generales), está por debajo de las tendencias internacionales (de 60 a 65%). Esto puede deberse a que el tamaño de la mutualidad de mercados más desarrollados, permi-

te ofrecer tasas más bajas (a menores primas, más siniestralidad). Para mantener tasas competitivas sin afectar la siniestralidad, el sector asegurador deberá aumentar el conocimiento sobre la naturaleza del riesgo, depurar las políticas de suscripción, fortalecer los programas de administración de riesgos y apostarle a la estructuración de bases de datos consolidadas con la información de todas las aseguradoras, que por un lado, permitan disminuir la selección adversa y el riesgo moral,¹² y por el otro, permitan explicar el comportamiento del mercado (para corregir o anticiparse), de manera similar a como lo han hecho los bancos.

Conclusiones

En la senda hacia el progreso, la liberalización financiera se presenta como una etapa ineludible. Sin desconocer el gran avance que ha experimentado el sector asegurador colombiano en cantidad, calidad y precio de sus productos durante la última década, aún es mucho lo que puede hacerse, para enfrentar con éxito la competencia internacional. Con sólo tres años y medio de ventaja, el margen de error se reduce en una carrera cada vez más rápida y con más competidores.

Referencias

- 1- Con excepción de los seguros relacionados con el sistema de seguridad social, los seguros obligatorios, los seguros en los cuales el tomador, asegurado o beneficiario sea una entidad del Estado y los seguros para cuya adquisición sea necesario demostrar la adquisición previa de un seguro obligatorio o de un servicio de la seguridad social.
- 2- De hecho, la liberalización intensifica el papel y la responsabilidad del supervisor en lo que concierne a la protección de los asegurados y el incremento de la confianza del público en la industria aseguradora.
- 3- Entre los países Latinoamericanos con mayor grado de liberalización se encuentran Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Venezuela, que son a su vez los mercados con primas superiores a US\$3.000 millones. Fuente: ASSAL.
- 4-La Ley 1328 establece la creación de un registro de aseguradoras extranjeras, similar al REACOEX, por medio del cual la Superintendencia Financiera puede ejercer cierto control sobre el tipo de compañías que venderán seguros desde el exterior.
- 5- Esto también significa que los intermediarios locales no podrán ofrecer los seguros de compañías no radicadas en Colombia.
- 6- Las compras de seguros a compañías no radicadas en Colombia vía internet, son entendidas en el ámbito legal como un tipo de promoción, por lo cual también estarán prohibidas.
- 7-Negocio en el cual, una aseguradora local expide la póliza, pero los riesgos son asumidos por una aseguradora o reaseguradora extranjera.
- 8- El índice combinado permite calcular que porción de la prima devengada le queda al accionista, después de pagar y reservar los siniestros, de pagar las comisiones, y de cubrir los costos administrativos y de personal.
- 9- El sector asegurador colombiano ya viene ajustándose a los estándares internacionales. Como prueba de ello se encuentra la reciente publicación por parte de FASECOLDA del Clausulado Guía de Transporte para el generador de carga, inspirado en las ICC de Londres.
- 10- Gastos Administrativos y de Personal sobre las Primas Devengadas.
- 11- World Insurance Report 2007.
- 12- FASECOLDA ya cuenta con varios sistemas de información, entre ellos el de Automóviles, el de Transporte y el de SOAT.