

Coyuntura de los ramos de personas en Colombia

Una amplia gama de productos contemplan los ramos de personas : vida de grupo, salud, vida individual, accidentes personales, educativo y exequias. Éstos son los ramos más consolidados y antiguos del sector asegurador, excepcionalmente son debatidos a nivel de cortes, congreso o Gobierno.

Por:

Juan Felipe Restrepo

FASECOLDA

Al mismo tiempo son los ramos más competidos del negocio asegurador donde las discusiones se dan, la mayoría de las veces, para defender las posiciones comerciales de las aseguradoras, corredores, reaseguradores e incluso de aseguradores de cara a otros gremios.

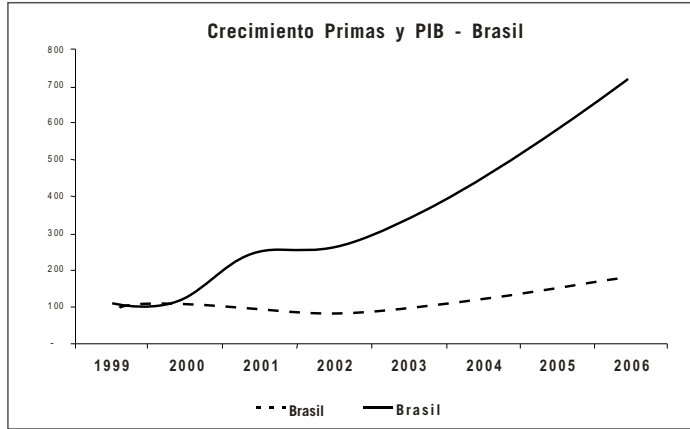
Contexto latinoamericano

Según la clasificación de la revista Sigma , Colombia ocupa el quinto lugar en primas emitidas en América Latina, con 947 millones de dólares, es decir, el 3,2% del mercado latinoamericano. El líder es Brasil con 13.700 millones de dólares, lo que equivale al 47% del mercado. Históricamente, las primas del mercado colombiano han sido la mitad de Argentina

y el doble de Perú. En promedio, un colombiano destina 20 dólares de su ingreso anual a la compra de seguros de vida, frente a 48 dólares en los ramos de no vida. La penetración es del 0,7% del PIB (en Property & Casualty es del 1,66%).

En resumen, el mercado de vida es menos desarrollado, profundo y denso que el mercado de No Vida en Colombia. Básicamente el de vida sigue la tendencia de los vecinos latinoamericanos. Como novedad, al analizar crecimientos de seguros de vida en Latinoamérica, se destacan los sobresalientes desarrollos de Brasil y Venezuela. En la gráfica (A y B), con un índice que comienza en 100 para el año 1999, se muestra el crecimiento de primas en dólares frente al desarrollo de PIB en dólares, éstos dos países tienen crecimientos sobresalientes en primas de vida. En el 2004 Brasil introdujo beneficios

Grafica A



Fuente: Fasecolda – FMI

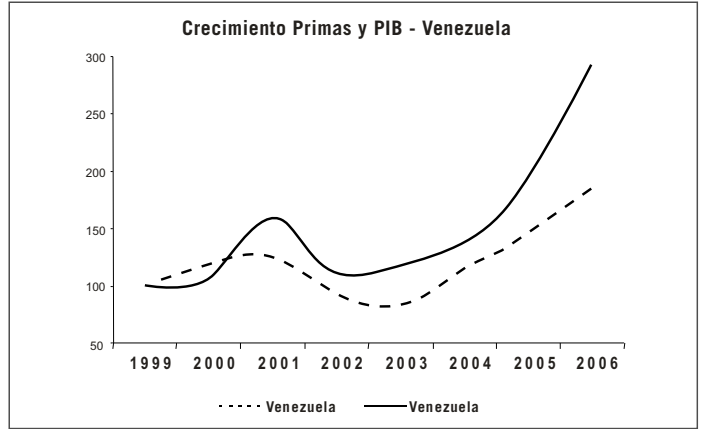
fiscales a la compra de seguros de vida, lo cual dinamizó mucho el mercado. Gracias a ello y a lo atractivo del producto VGBL (un producto de vida con componentes de ahorro que actualmente equivale casi el 64% del total de vida), el negocio de vida creció 42% en el 2004, 35% en el 2005 y 40% en el 2006.

Durante el 2006 el fuerte crecimiento de la industria de seguros en Venezuela estuvo dado, en gran medida, por el segmento de seguros de personas impulsado por la mayor suscripción de pólizas HCM (hospital, cirugía y maternidad).

El conjunto de los ramos de personas en Venezuela creció el 67% el año pasado, como consecuencia del aumento de la población empleada en el sector formal (tanto en el sector privado como en el sector público) y, en general, por el mayor nivel de ingresos de los individuos (alzas en el salario mínimo más otras regulaciones laborales en pro del trabajador).

Este crecimiento orgánico de la demanda en Venezuela, sumado a un entorno macroeconómico de alta inflación y una capacidad de atención a pacientes totalmente rebasada, ha llevado a la consecuencia lógica: a mayor demanda, mayor precio. Adicionalmente, se ha dado un avance notable en el desarrollo de bancaseguros con enfoque alto hacia el seguro de vida individual de sumas pequeñas y de créditos hipotecarios.

Grafica B



Fuente: Fasecolda – FMI

Mercado colombiano

Los ramos de personas han presentado un fuerte dinamismo, incluso por encima del total del sector asegurador. El gráfico (C) muestra como a junio de 2007, las primas de estos ramos han crecido en promedio un 11.2% comparado con el valor de las primas en junio de 2006.

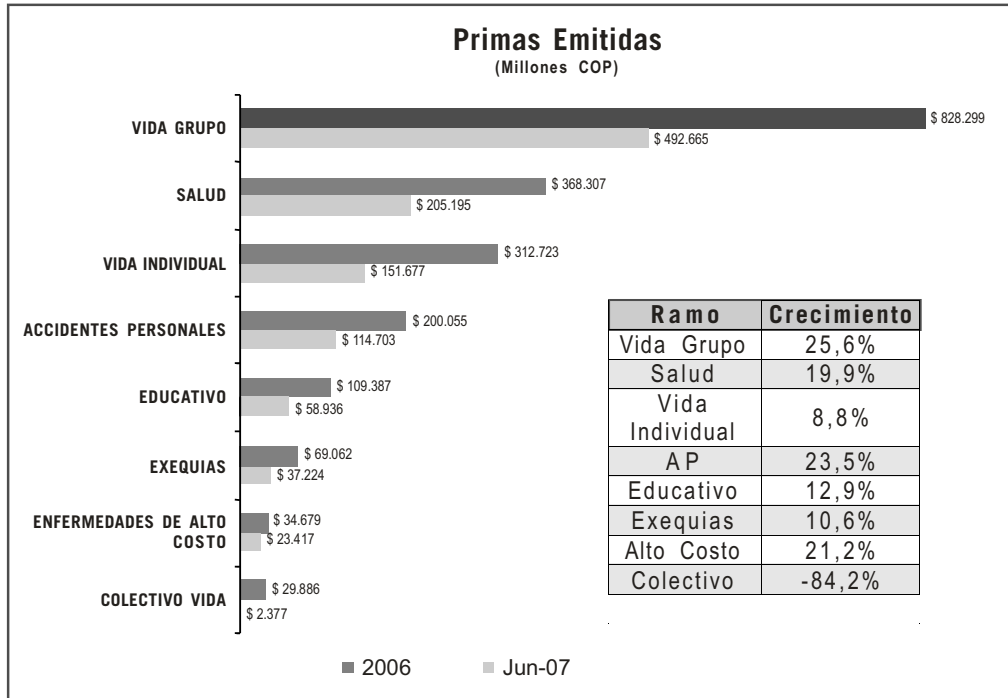
Ordenados de mayor a menor en volumen de primas, los cuatro grandes ramos son: vida grupo, salud, vida individual y accidentes personales (AP). El ramo educativo se hace cada vez más importante. De hecho, hoy es operado por seis compañías. Todavía se trata de un ramo nuevo y aún las compañías y la Superintendencia Financiera no se ponen de acuerdo en la forma de contabilizarlo, es decir, cuatro de los competidores ofrecen un ahorro para la educación de los hijos, y los dos restantes ofrecen un seguro de vida con destinación específica, que es la educación.

» Según la clasificación de la revista Sigma, Colombia ocupa el quinto lugar en primas emitidas en América Latina con 947 millones de dólares, es decir, el 3,2% del mercado latinoamericano.

¹ Los ramos de colectivo vida, enfermedades de alto costo, pensiones voluntarias y conmutaciones pensionales, aunque cumplen con las características de ramos de personas, por su forma de comercializarse, no harán parte de este análisis.

² Sigma. Tener en cuenta que en esta clasificación no se incluyen riesgos profesionales ni salud

Grafica C



Fuente: Fasecolda – FMI

» Ordenados de mayor a menor en volumen de primas, los cuatro grandes ramos son: vida grupo, salud, vida individual y accidentes personales (AP).

Los ramos de AP y vida grupo son los que muestran menos concentración en el mercado y mejor índice combinado, que es la rentabilidad que resulta después de que las aseguradoras destinen recursos para las comisiones, los gastos administrativos y los siniestros. Mientras tanto, Vida Individual y Salud son operados por muy pocas aseguradoras, crecen menos a junio y el índice combinado es más negativo.

Encuesta comercial

La información presentada previamente corresponde a información oficial por ramo, pero no ayuda a ilustrar algunos de los fenómenos del mercado. La Cámara de Vida de FASECOLDA elabora mensualmente una encuesta a sus afiliadas que, por ejemplo, encuentra la distribución de los productos que componen el ramo de vida de grupo (ver gráfico D).

En el análisis constante de las oportunidades y amenazas de los ramos de personas en Colombia, la Cámara de Vida de Fasecolda encuentra los siguientes puntos por revisar:

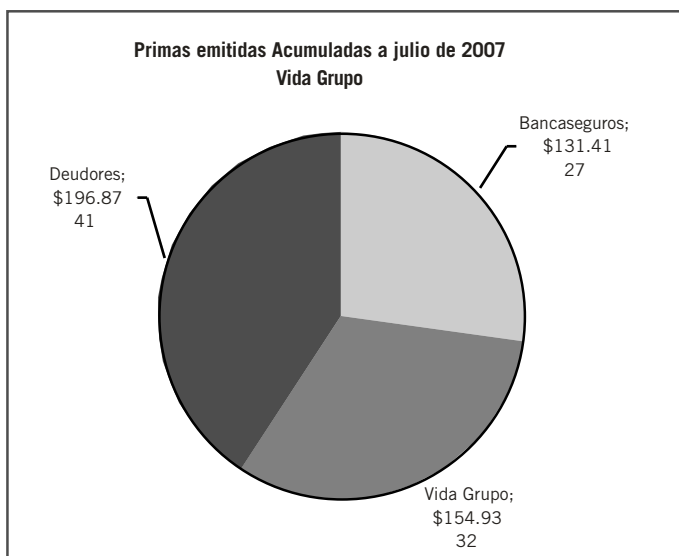
-El mercado colombiano, en su evolución natural, ha introducido productos como el educativo, modalidades de ahorro en vida individual e incluso bancaseguros que, como canal de distribución, requiere productos adaptados al canal. Es imperativo que la Superfinanciera haga las modificaciones contables en el PUC para reflejar la presencia de estos productos y canales en el mercado. Estas modificaciones facilitarían tanto la supervisión como el seguimiento del mercado.

-Algunas empresas, diferentes a las compañías de seguros, encuentran cada vez más atractivo vender seguros y, asumir riesgo una como actividad paralela a su

3 Sigma. Tener en cuenta que en esta clasificación no se incluyen riesgos profesionales ni salud

4 Para efectos de este escrito, se habla de un ramo altamente concentrado cuando pocas compañías aseguradoras tienen un alto porcentaje del mercado.

Grafica D



Fuente: Encuesta de mercado Cámara de Vida - Fasecolda

negocio principal. Como se sabe, el negocio de seguros en todo el mundo es altamente regulado, exige altos niveles de capital, y una administración especializada en asumir riesgo. Finalmente, es el usuario o el cliente de estas empresas, quien se verá perjudicado en el momento de evidenciarse resultados negativos, como consecuencia de una inadecuada administración del riesgo.

-A pesar de las bajas tasas que constantemente se ven en el mercado, el ramo de vida de grupo sigue saludable. El incremento del crédito favorece el crecimiento del ramo. Sin embargo, el resultado final puede que no sea tan optimista, las bajas tarifas pueden perjudicar el ramo a largo plazo, es decir, una vez el mercado deje de crecer, los siniestros no van a estar soportados en nuevas primas y aparecerán altas siniestralidades. La solución es tarifar cada negocio con criterios técnicos, de acuerdo con la tasas de mortalidad en cada caso particular.

-En caso de firmar Colombia el TLC con los Estados Unidos, el ramo de vida individual debe estar preparado para competir con nuevos productos. Hoy en día, el ramo enfrenta una competencia

de mercado “gris”, que aunque irregular, puede legalizarse y fortalecerse una vez entre en vigencia el tratado.

-Las reformas tributarias son recurrentes en Colombia y, generalmente, afectan a las compañías que operan ramos de seguros de personas con nuevos impuestos así como a los asegurados. Desde ya, antes de discutir una eventual reforma tributaria, se hace necesario recopilar y analizar información de la literatura sobre la conveniencia o no de algunas cargas impositivas relacionadas con estos ramos.

Las 23 aseguradoras que operan algún ramo de personas están en un período de altos crecimientos en primas y, en general están participando de los buenos tiempos de la economía colombiana. Sin embargo, se debe poner especial atención a las preocupaciones que se mencionan en este documento y que persisten pese a la coyuntura favorable que atraviesan los seguros de personas.

5 PUC: Plan único de cuentas

6 Se define mercado gris como pólizas vendidas en Colombia por compañías del exterior que no están legalmente establecidas en el país.