

# Las líneas estratégicas de AUDEA

Por **Alejandro Veiroj**  
Director Ejecutivo de AUDEA

Nos gustaría compartir algunas reflexiones desde la Asociación Uruguaya de Empresas de Seguros (AUDEA) respecto de las líneas estratégicas de AUDEA para los próximos años, los impactos de la pandemia en el sector seguros y los resultados del mercado en 2020 y 2021. En el suplemento de diciembre de 2020 comentábamos sobre el objetivo estratégico principal de AUDEA de cerrar la brecha de seguros en el Uruguay, aumentando la penetración del seguro en la economía. En enero 2021 fue electo un nuevo Consejo Ejecutivo en AUDEA y nos abocamos a diseñar el plan estratégico para el período 2021-2023 con objetivos a 5 y 10 años que confirman las prioridades estratégicas de desarrollo de mercado. El ejercicio estratégico nos permitió establecer "benchmarks" razonables para un mercado como el uruguayo y, en este sentido, elegimos el caso chileno con un mercado de seguros importante y, a su vez, un grado de desarrollo económico, institucionalidad, riesgo país y estándares regulatorios, similares.

En la comparación con Chile, nuestros estudios nos indican que contamos con un potencial de crecimiento de aproximadamente 1.3 puntos del PBI que resultan en unos 650 MM USD, de los cuales un 75% corresponden a seguros de vida.

## Cuatro palancas

Desde AUDEA, nos encontramos diseñando actualmente iniciativas estratégicas concretas para reducir la brecha de 1.3 pp del PBI en un 50% en un período de 10 años. Para ello, hemos identificado cuatro palancas estratégicas sobre las cuales desarrollaremos iniciativas concretas en los meses a venir y en lo que sigue comentamos sobre dos de ellas.



Alejandro Veiroj, Director Ejecutivo de AUDEA

La primera palanca radica en el diseño y promoción de productos de seguros de vida y de seguros generales que cuenten con incentivos importantes para su contratación. Ello irá acompañado de campañas de educación a la población que permitan visualizar claramente el valor agregado del seguro en la gestión de riesgos de familias y empresas, así como la factibilidad de contratación para sectores que hoy en día consideran al seguro una herramienta de difícil acceso.

La mejora en la información disponible en el mercado para los agentes del sector es otra palanca que desde AUDEA pretendemos mover para que en el mercado las decisiones de gestión se tomen sobre bases más robustas. Hoy en día, la información con que se cuenta en el mercado es escasa (información de balances de empresas y resultados técnicos por rama) y no permite cono-

## Se establecieron "benchmarks" razonables para un mercado como el uruguayo

cer en profundidad al sector; por ejemplo, no contamos con datos de número de pólizas vendidas, lo cual es vital para entender el comportamiento en volumen físico del mercado así como para poder generar indicadores técnico actuariales de valor. Siendo que el mercado de seguros es un mercado donde la información es uno de los activos más importantes para poder lograr eficiencias y transparencia, nos hemos dado como prioridad colmar esta brecha también.

En este sentido, AUDEA aspira a que el BCU torne disponibles de forma más integral las cifras financiero-contables y estadísticas con que cuenta, a efectos que los agentes puedan trabajar sobre bases más sólidas (recordar la máxima en seguros que indica que la falta de información se suple con prima-precio del seguro).

## Esencialidad de los seguros

También comentábamos en diciembre 2020 en este suplemento que la industria aseguradora había transitado el año 2020 manteniendo integralmente operativos los servicios de seguros en modalidades adaptadas al contexto sanitario del país reflejando el carácter esencial del servicio establecido por el Banco

Central del Uruguay (BCU) y la responsabilidad social empresarial del sector, lo cual se ha venido manteniendo a la fecha con diferentes enfoques de presencialidad/virtualidad en función de las condiciones sanitarias.

Asimismo, mencionábamos que, si bien habían existido impactos relativos en las ventas, cobranzas y siniestralidad, el efecto acumulado en el año había sido moderado, pero con niveles importantes de incertidumbre. En lo que va del 2021 hemos tenido noticias no muy auspiciosas; por un lado, hemos visto desarrollarse variantes del COVID que se comportan como una nueva pandemia y, por el otro, contamos con cifras económicas de 2020 que evidencian efectos para la economía más adversos de lo estimado. Dado que la demanda de seguros presenta una fuerte correlación con el nivel de actividad de una economía, estimamos un 2021 más desafiante lo cual ya se aprecia analizando los resultados del primer trimestre del año recientemente publicados por el BCU. En efecto, notamos que las primas de los seguros en competencia (excluyendo vida previsual y accidentes de trabajo) en comparación con igual trimestre del año anterior disminuyeron en pesos constantes 3.6% lo cual se explica por un descenso de 5.1% en los seguros de vida y 3.1% en los seguros patrimoniales.

## Equilibrio técnico

En cuanto a la performance del sector asegurador, resaltamos la tendencia de reequilibrio técnico iniciada en 2019, producto de ajustes operados en la tarificación y suscripción en respuesta a los resultados adversos experimentados en 2018 y años anteriores.

En efecto, de acuerdo con la información publicada por el BCU, al cierre del cuarto trimestre de 2020 se registra en el mercado de seguros en competencia una ganancia técnica de 24 millones de USD que representa una mejora respecto de la pérdida técnica de 42 millones de USD registrada al cierre de 2019. Al cierre del primer trimestre de 2021 dicha tendencia positiva se confirma con una ganancia técnica de 6.7 MM USD en dicho período. Vale destacar que el resultado técnico es un potente indicador de la sustentabilidad de la operativa aseguradora a nivel global y por cada rama de seguro. Las cifras negativas indican que las primas no resultan suficientes para atender los costos siniestros y de operación, debiéndose compensar con los resultados financieros, que resultan más volátiles.

En ese sentido, conviene des-

tañar que a nivel de ramas de seguros, si bien hubo una mejora en el resultado técnico de la principal rama (Vehículos), ésta continúa mostrando un déficit en el resultado técnico de 28 millones de USD (48 millones de USD al cierre de 2019). Respecto a los seguros rurales, que explicaban una parte sustancial de las pérdidas técnicas en 2019, se ha retornado a un resultado equilibrado técnicamente producto de una combinación de mejoras en la frecuencia y severidad de eventos climáticos y ajustes operados en algunas coberturas.

## Nivel de actividad

En relación a la actividad de los seguros en competencia, al cierre de 2020, el primaje en dólares tuvo un leve aumento de 1.5% situándose en 750 millones de USD respecto a los 739 millones de USD del año anterior. En pesos constantes, se registró un aumento del mercado en competencia del 5.31% y en USD del 1.5%. A nivel de ramas, ello se explica por un pequeño incremento en la rama Vehículos (+2.8% en pesos y -1% en USD), un aumento moderado y dispar en el resto de las ramas de seguros y una baja importante en la rama Caución. Los seguros de vida, como es de esperar en un contexto como el de 2020, muestran niveles estables en términos reales en pesos y negativos de 2.5% en USD.

En cuanto al primer trimestre de 2021, como ya mencionáramos, hubo una disminución de los seguros en competencia del 3.6% en pesos constantes y un aumento de 1.7% en USD, reflejando la retracción de la demanda de seguros producto del contexto económico y el comportamiento del tipo de cambio en el período. Las perspectivas para lo que resta de 2021 van en línea con lo ocurrido en el primer trimestre, lo cual viene acompañado de un nivel importante de incertidumbre dada la naturaleza del comportamiento de la pandemia.

## Cultura aseguradora

Aprovechamos esta nota para saludar a todos los actores del mercado de seguros con los cuales seguimos trabajado de forma colaborativa. Aspiramos a presentarles más adelante en el año las acciones estratégicas concretas que sirvan para aumentar la presencia del seguro en la economía, más allá del contexto actual de la pandemia, mejorando la cultura aseguradora del país y dotando a las personas de mejores herramientas para mejorar la gestión de los riesgos, y así lograr un nivel de aseguramiento que acompañe el desarrollo económico y social de nuestro país.



CONTRATAR UN SEGURO CON UN CORREDOR  
PROFESIONAL, ES MÁS SEGURO

Colonia 892 of 303 - Tel. 2901 3549  
cuaprose @cuaprose.com.uy