

DESGRABACIÓN

Act. Carola Fratini

Act. Alejandro Simón

Cr. Marcelo Larrambebere

Cr. Alejandro Asenjo

Raúl Veiga

¿Qué opinan de las medidas tomadas por la Superintendencia de Seguros de la Nación respecto a las modalidades de pago habilitadas, cobranza electrónica de premios?

Alejandro Asenjo

Buenos días, muchas gracias Estrategas por convocarnos y por esta pregunta para romper el hielo.

Desde La Segunda nos sorprende la escala que ha tomado este tema, de hecho la cobranza por medios electrónicos o alternativos, cobranza bancarizada, es un hecho.

Esta resolución refiere solamente a la cobranza en efectivo por parte de los productores, y solamente voy a dar los datos de mi compañía que tiene 1.200 productores. Estamos en un promedio que se está acercando a un 50% de la cobranza bancarizada, o sea débito, crédito, los medios alternativos de pago.

Tenemos zonas que están entre el 80 o el 90, algunos productores están en el 100% de la cobranza bancarizada, algo que ha llegado por propio convencimiento porque no hemos movilizad0 ningún incentivo.

El productor se ha dado cuenta que el tiempo de cobranza no fideliza, es tiempo de producción perdido, que su función es asesorar y no es cobrar. En los últimos 16, 17 años, en nuestra compañía la cobranza fue mutando del 8% de medios electrónicos alternativos de pago a estas cifras.

Me decía mi hijo, en la época del *bit coin*, estar discutiendo el pago en efectivo y cuando además hay normativas que lo regulan legalmente, nos sorprende la escala que ha tomado esta cuestión.

Hay que acercar la posición entre la regulación y la realidad porque dentro de la misma regulación hay algunas cosas que no están claras, por ejemplo, el tema de los valores diferidos, no se habla sobre lo que es lo importante, que es el pago en especie, sobre todo en riesgo agrícola.

El pago a cosecha, que además otorga una regulación impositiva que permite un diferimiento de IVA hasta el momento de la percepción de la cosecha; y algo más, por ejemplo la autorización de los propios medios de pago que hemos generado las compañías a lo largo de estos años.

Desde La Segunda y el mercado de compañías, estamos dispuestos a hacer todo lo posible para acercar posiciones para que esta regulación sea absolutamente posible y brindar nuestra experiencia en el aporte de la solución, nos sorprende la escala que ha tomado el asunto cuando la realidad nos está indicando otra cosa.

Marcelo Larrambeberé

Compartiendo mucho de lo que dijo Alejandro, simplemente decir que en la implementación que se haga de la medida se tengan en cuenta ciertos aspectos que quizás hoy en la letra de la resolución no están contenidos.

Para nosotros, la modalidad de pago en seguros de granizo, todo lo que es pago a cosecha y los planes canje, es una modalidad ya optada por los productores agropecuarios y debería estar contenido en la nueva normativa.

Hay que analizar ciertos aspectos que hacen a ciertas geografías, quizás hay que readecuar ciertas modalidades de pago para que no queden al margen de esta medida y compartiendo lo que dijo Alejandro, es una realidad que ya está dada y debemos acompañarla cuidando siempre los puntos que quizás no fueron contemplados en la normativa.

Raúl Veiga

Carola, ¿qué opinás sobre este tema de la cobranza electrónica?

Carola Fratini

Es una evolución a la que tenemos que acompañar, seguir manejando cobranza en efectivo es algo que en un par de años va a desaparecer de todos los distintos tipos de servicios y mercados; hay que *aggiornarse* y buscar la forma de hacerlo viable para nuestra operación.

En nuestra compañía la mayoría lo cobramos por algún medio distinto de efectivo, hay que hacer algunos ajustes y tener en cuenta lo de agro; creo que marca una evolución de la industria hacia algo que es muy positivo para los asegurados, las aseguradoras y la economía en general.

Minimizar el uso de efectivo en la economía general es algo que deberíamos tratar de obtener para toda nuestra economía, entiendo que hay un montón de problemáticas que las tenemos que ir sorteando, pero es el camino.

Comparto que el tiempo de cobranzas no agrega valor en la relación entre el cliente, la aseguradora, el productor. Es preferible usar ese tiempo para cosas que tienen mucho más que ver con el valor, desde el asesoramiento y entendimiento de las necesidades del cliente y como las podemos satisfacer mejor.

Alejandro Simón

Gracias Raúl, Gabriela por la invitación. Respecto de este punto suscribo mayormente todo lo que han dicho quienes me precedieron en la palabra. Para agregar, diría que hay que destacar que el objetivo de esta normativa de cobranza no tiene nada que ver con lo que ocurría con proyectos anteriores de anteriores gestiones de otras Superintendencias donde se hablaba más del pago cierto, de la fecha efectiva de cobro a los efectos del análisis o de la cobertura de siniestros.

Tiene que ver con directrices del GAFI, el Grupo de Acción Financiera Internacional que es el brazo del G20 y que está impulsando diferentes mecanismos para sustituir la utilización del efectivo en las transacciones económicas. Argentina está siendo anfitrión del G20 el año próximo, está buscando ingresar a la OCDE y claramente esta nueva normativa está enfocada en ese sentido.

Desde el grupo Sancor Seguros, no nos queda otra tarea que facilitarles las cosas a nuestros productores y comparto que la utilización de efectivo ya es marginal.

Estamos cobrando más de \$1.000.000.000 por mes y el ingreso de efectivo es directamente insignificante. Sin embargo, sobre todo en algunos lugares, en el interior y en el interior del interior, hay todavía alguna población que no está bancarizada y que va camino a serlo.

Hay que darle la posibilidad a aquellos productores que entienden que el momento del cobro es bueno para vender otras coberturas y profundizar la relación. Vamos a otorgarle a nuestro cuerpo de ventas, un dispositivo que se conecta al celular y pasa la tarjeta de débito y de crédito y hace las cosas más sencillas.

Estamos abiertos a cualquier tipo de iniciativa que puedan tener, incluso en algunos casos dependiendo del volumen, nos han sugerido hacer de sponsors para la localización de una empresa recaudadora tipo Rapipago en las propias oficinas de alguno de nuestros organizadores.

Estamos también dispuestos a hacerlo, eso implicaría no solamente utilizar esa oficina para cobrar seguros, sino para cualquier tipo de pago, impuestos con la normativa limitativa actual, que también la tiene, y cualquier otro tipo de servicios.

Más allá de que las agencias recaudadoras sean uno de los medios de pagos habilitados, creo que tiene cola corta y es algo que no puede durar mucho tiempo más porque las tendencias y las regulaciones van a tender también a que desaparezcan estas agencias de pago.

A partir de este mes tienen muy limitado el cobro de impuestos, que era uno de los principales impulsores y dinamizadores del tráfico de personas sobre este tipo de entidades y creo que en algún momento también van a ser excluidas como mecanismos de cobro también para seguros.

Con esta normativa se busca la trazabilidad de fondos, no es ir a favor o en contra de nadie, sino garantizar que el dinero que se utiliza para pagar el seguro proviene de un origen lícito.

Si bien las aseguradoras no estamos tan expuestos al riesgo de lavado como por ejemplo lo están los bancos, pero lo que el Gobierno ha hecho es consultar a los bancos, a las agencias recaudadoras, cuáles eran las entidades que más efectivo utilizaban y respondieron que era el propio Estado a través del cobro de impuestos, eran las aseguradoras, de ahí vienen estas resoluciones. Es una tendencia global, hay que aceptarla, hay que ayudar a que se implemente adecuadamente y trabajar para ajustarla a las realidades locales de cada región de nuestro país.

Raúl Veiga

Tema reaseguros, otro de los cambios importantes que hubo bajo esta nueva administración de la Superintendencia de Seguros. Hoy más tarde, Alcides Ricardes va a hablar sobre el tema reaseguros, pero quería preguntarles qué opinan ustedes de los cambios, básicamente de los incrementos en materia de capital mínimo. ¿Marcelo vas a comenzar con esto?

Marcelo Larrambebere

Creemos que las nuevas medidas optadas por la actual gestión de la Superintendencia de Seguros son correctas, todos conocemos que el negocio de

reaseguro es capital intensivo y nos parece adecuado que los requerimientos de capital vayan en esa línea.

No desconocemos lo que pasó y la regulación que por el 2011 creó las nuevas reaseguradoras locales, ellas cumplieron su cometido a la luz de esa regulación y es muy interesante la normativa de la actual gestión de la Superintendencia de Seguros que permitió y permite la readecuación de aquellos proyectos que quizás no ven a futuro una factibilidad de continuar con el negocio; las medidas vienen a resolver una problemática que tenía cada una de los reaseguradores locales.

Hay algunas reaseguradoras que se han creado en su momento y van a mantenerse en el tiempo, más allá de la reserva de mercado que la normativa indica y que luego de 2 o 3 años quedará un 25% del mercado para el reaseguro local. Hay algunos proyectos locales que van a seguir siendo sustentables, y otros que no tienen factibilidad van a poder readecuarse de acuerdo a lo que indica la normativa.

Estamos de acuerdo que los aseguradores podamos tener la posibilidad de tener contacto directo con los reaseguradores del mundo porque tienen un conocimiento de los productos y una escala realmente muy interesante.

No obstante, no podemos dejar de ver la realidad de las reaseguradoras locales y en esta nueva normativa, si bien hay un fuerte incremento de capitales, también hay una puerta de salida, así que estamos de acuerdo con la medida.

Alejandro Asenjo

Coincido en general con lo que expresa Marcelo, tengo que referir al origen de la norma del reaseguro nacional, creo que fue un fundamento más de origen político que técnico y rompió lo que era la aplicación pacífica de un negocio que había funcionado antes del reaseguro nacional y sobre todo con algunos antecedentes que teníamos en materia de seguro o reaseguro del Estado que le costaron al país lo que le costaron.

El reaseguro es un socio estratégico en el negocio del seguro y sobre todo en los tiempos que van a venir sobre todo porque es un proveedor de capacidad y si vamos

camino a Solvencia 1, 2 o 1.5, o la que fuere, vamos a tener ahí un actor estratégico de suma importancia.

La Súper ha obrado con prudencia, porque no se puede destruir de la noche a la mañana un sistema en el que había empresarios que habían invertido y gente que había confiado seriamente en el proyecto del seguro nacional.

Nos sentimos muy cómodos tanto con el seguro nacional como con el internacional, a tal punto que vamos a seguir trabajando con algunos de los aseguradores nacionales y siempre tuvimos contacto con los admitidos o internacionales.

Carola Fratini

Apoyamos la medida porque creemos que es muy importante tener reaseguradores que tengan un capital para respaldar los compromisos que van asumiendo y nos parecía que el capital que había en la norma anterior era relativamente bajo para el nivel de riesgo que estaban asumiendo.

Por otro lado creemos que tanto la sustentabilidad de reaseguros la diversificación de riesgo, y para diversificar riesgo es importante ir al mercado internacional sin necesidad de tener un intermediario a través del reaseguro local. También consideramos que para los grandes negocios es muy importante poder acceder al mercado internacional para poder darle un buen servicio a los productores y clientes. Es un sistema que todavía está en evolución, como está marcado, va a ir gradualmente modificándose, pero que va en el sentido correcto.

Alejandro Simón

Comparto lo antedicho, somos optimistas respecto de la nueva normativa que impulsó la actual conducción de la Superintendencia de Seguros, tanto de lo que hace al incremento de capitales como a la paulatina liberalización del acceso directo a los reaseguradores admitidos.

El primer aspecto tiene que ver con todo lo que haga a una mayor solvencia del sistema, tanto de seguros como de reaseguros; tal vez habría que incrementar los

pisos, hay que profundizar un poco respecto de indicadores o mecanismos más vinculados a la administración por riesgo, yendo a un esquema tipo Solvencia 2 para reaseguradores locales pero también para las aseguradoras.

No es lo mismo, más allá del piso, facturar un cierto monto en un ramo de cola corta que de cola larga, o en un ramo como caución o automotores o incendio. Lo ideal es generar capitales específicos de acuerdo a la cartera de cada reaseguradora y por supuesto para el mercado asegurador.

Respecto del acceso del mercado internacional creo que es positivo, en definitiva, también esto genera un marco de previsibilidad, porque una de las mayores dificultades para el desarrollo empresarial es justamente los cambios permanentes en las reglas del juego y esto nos brinda un horizonte de largo plazo, en el cual las reaseguradoras locales van a tener que reconvertirse.

El grupo Sancor tiene una reaseguradora local, creo que junto con Reunión Re que pertenece también al grupo de La Holando y algunos otros colegas también, son los nuevos jugadores. Hay otros reaseguradores locales que tenían historia internacional que lo que hicieron fue instalarse localmente, LG en su momento, General Re después lo hacía. Hace 20 años no había en ninguna obligatoriedad, era reasegurador local con accionistas extranjeros y tenía una amplia mayoría del mercado de reaseguros, con un nivel de solvencia más allá del respaldo del accionista bastante más pobre que los reaseguradores internacionales que operaban desde el exterior en aquel momento.

Esto brinda previsibilidad y cierto resguardo de los derechos de las empresas que han invertido, porque durante el gobierno anterior cuando surgió el régimen de reaseguradores locales, ningún operador local estuvo de acuerdo con la medida, todas las Cámaras la discutieron, pero una vez que la norma estaba allí, correspondía como en nuestro caso y el de muchos de nuestros colegas, como una cuestión de responsabilidad empresarial, incluso de responsabilidad social y económica, fomentar o instrumentar de manera responsable y tratar de que una vez que la norma estaba en vigencia tuviera éxito.

El éxito en definitiva, lo que hace es beneficiar el desarrollo de la economía de nuestro país, uno puede discutir las normas pero una vez que las normas están, tiene que colaborar para que tengan el mayor éxito posible, y así lo hicimos.

Constituimos una reaseguradora de operación abierta con profesionales independientes de los cuales el grupo Sancor Seguros es solamente uno de sus clientes, el más importante, pero hay muchos otros y también en ese momento, le decía a la gente que tomó a su cargo la dirección de la reaseguradora que lo importante era generar un esquema de servicios donde a uno lo eligieran no por la obligatoriedad o compulsividad sino porque uno aporta un valor agregado.

Seguramente era más barato asegurarse en el exterior, se estableció la reserva de mercado para que solamente las aseguradoras locales pudieran tomar riesgo, y luego de un período de protección correspondía que la competencia fuera más severa.

En el caso del reaseguro no es comparable porque tiene una naturaleza claramente internacional, un riesgo catastrófico que solamente se puede cubrir a nivel compensando diferentes regiones geográficas. También es importante que con este cambio normativo las reaseguradoras locales puedan dar un combo de servicios que les permita competir de igual a igual, más allá de la reserva residual de mercado que van a tener de aquí a algunos años y para eso se van a tener que focalizar en un nicho determinado, brindar un servicio más local que un reasegurador extranjero no entienda tanto o asociarse a reaseguradoras extranjeras que también es válido; en definitiva es lo que ha ocurrido en Brasil.

Se busca no es que los accionistas de las reaseguradoras locales sean accionistas locales, sino que los grandes grupos de reaseguro internacional apuesten por la economía en nuestro país, que aporten capitales y operen desde la Argentina como lo hacen desde muchos otros lugares del mundo y en eso creo que puede haber una alianza entre jugadores locales e internacionales.

Raúl Veiga

Muy bien, otro de los cambios que se implementaron bajo la nueva gestión de la Superintendencia fue el régimen de reservas de las aseguradoras, ¿qué impacto tiene, como evalúan el tema del cambio en el régimen de reservas y qué impacto va a tener en el mercado?

Alejandro Asenjo

En los propios considerandos de la resolución, está el espíritu de la norma. O sea, la idea de las adecuaciones contables para ir alcanzando los estándares internacionales sobre todo de solvencia, aunque es un camino mucho más largo que hay que recorrer y no solamente pasa por el tema de las reservas pero es una señal que va dando la Súper a través de este mecanismo de fortalecer las reservas para que le den las garantías técnicas, fundamentalmente al asegurado.

Como empresa aseguradora o como Cámara también estuvimos de acuerdo con el ajuste de las reservas, hubo algún ruido allí en lo que son los tiempos de implementación o amortización, o la prestación con el tema de capital; eso se terminó aclarando, la amortización de los 4 u 8 trimestres que se planteaban, en general es una medida que engarza con el aumento de los capitales mínimos y con tratar de dar al mercado una solvencia que en definitiva es la garantía.

Como aseguradoras no podemos estar en desacuerdo con este punto porque hace precisamente a la reputación del mercado. No vendemos pólizas, vendemos reputación, somos proveedoras de certidumbre, de confianza y esa es una medida que va para que el asegurado ratifique la confianza y los negocios con el mercado asegurador.

Marcelo Larrambebere

Comparto totalmente lo que dijo Alejandro Asenjo, a nosotros nos parece totalmente de suma importancia garantizar al asegurado que a través de nuestra solvencia y patrimonio podamos cumplir con lo prometido, que no es más ni menos que pagar los siniestros en término y forma; así que todas aquellas medidas tendientes a

incrementar las reservas e ir a un esquema de solvencia nos parece totalmente pausable.

En el grupo que represento y que tiene el patrimonio más importante del mercado, siempre fue uno de los factores decisivos el hecho de incrementar permanentemente el patrimonio, así que me parece una vez más que la regulación también tuvo en cuenta algunas consideraciones, en cuanto a los plazos de adecuación. Nosotros como aseguradores no podríamos dejar de coincidir en este aspecto que nos parece fundamental, por la seriedad que tenemos que tener en el mercado y por la garantía que debemos darle a nuestros clientes.

Carola Fratini

Si hay algo que tenemos que cuidar es el nivel de reservas de la industria porque es casi una de las cosas fundamentales que van a asegurar que podamos cumplir los compromisos para adelante y en un contexto en el que sabemos que hay inflación y que viene habiendo inflación durante varios años; tener reservas reguladas por la Superintendencia que no se hayan ajustado, significa que te vas quedando atrás.

Hoy se puede ver muy fácilmente los distintos balances como para cosas muy similares. Es medio difícil mirarlo así con un balance publicación pero como para cosas muy similares las compañías tienen una visión tan diferente de cuánto van a terminar saliendo.

El costo final va a ser único; hay compañías que lo tienen al doble que otras, consideramos que el regulador tiene que jugar un papel muy importante y esto no significa poner a las compañías en situaciones insostenibles, significa tratar de llevar la industria a un lugar de sustentabilidad y de solvencia que nos evite tener problema el día de mañana por cosas que hicimos hace uno o dos años.

Las reservas son las bases de la definición de precios para delante y si existen compañías con reservas insuficientes, los precios que están fijando para hacer frente para los nuevos negocios también son insuficientes; creemos que es

necesario ir llevando la industria hacia un sistema de más sustentabilidad y eso significa establecer mejores criterios de reservas y un esquema más de solvencia como existe en muchos lugares del mundo.

Es un camino, lleva tiempo llegar hasta el lugar exacto y puede haber discusiones eternas entre los actuarios, los contadores y los técnicos de cuál es el lugar exacto; siempre decimos que la franja no es tan amplia, existe una realidad de cuánto vale un siniestro y tenemos que tratar de acercar las reservas a ese lugar, para evitar tener que pagar los siniestros de ayer con las primas de hoy porque sabemos que eso es una situación que a la larga se torna insostenible.

Está bien el camino que van recorriendo, es un camino largo, y hay que ir acompañando a la industria y al mercado, pero hay que tomarlo con la seriedad que requiere porque si no nos estamos engañando y estamos pensando en una realidad que no es así, y seguimos agrandando el problema porque seguimos poniendo precios que no son los necesarios y mañana vamos a tener, de vuelta, que ajustar.

Alejandro Simón

Fue excelentemente explicado, simplemente destacar que el principal rol de la Superintendencia de Seguros no es cuidarnos a las aseguradoras, sino preservar la solvencia del sistema y cuidar a nuestros asegurados y terceros reclamantes de manera que todo lo que haga a mejorar la solvencia es bienvenido.

Como decía Carola, hay que ir luego a un esquema de Solvencia 2, a esquemas más avanzados, pero lo mínimo indispensable es que lo que uno tiene reservado para un siniestro sea lo más parecido posible a lo que el siniestro va a terminar costando.

Uno podrá estar más o menos de acuerdo con el plazo de ajuste que se le ofrece a las aseguradoras para adaptarse, pero el fondo de la norma es totalmente válido y porque más allá de garantizar que las reservas estén bien constituidas respecto del siniestro, es fundamental tratar de minimizar ese costo siniestral que tiene el mercado asegurador argentino, por ejemplo un ramo como Riesgos del Trabajo.

El Poder Ejecutivo ha hecho muchísimo, pero no depende sólo de él, para garantizar la solvencia, además de asegurarse que las aseguradoras tengan el dinero necesario para responder cuando llegue el momento, es fundamental generar un mayor esquema sistémico de que los números cierren como cartera, en particular en el ramo de Riesgos de Trabajo.

Raúl Veiga

Voy a trasladarles una pregunta que llegó por la aplicación de Héctor Javier Fasciuto. Pregunta qué opinan de los temas porque ya que estamos hablando de solvencia, qué opiniones sobre la quiebra de Federal y la suspensión de emisión de Agrosalta, yo agregaría acá también la quiebra de Interacción ART, ¿no? que fueron las dos compañías que el año pasado entraron en liquidación y bueno, en términos generales qué opinan sobre cómo está el sector asegurador en materia de solvencia, más allá de estas quiebras puntuales.

Alejandro Asenjo

Como decía antes, somos proveedores de certidumbre, vendemos confianza, todo lo que sea el control oportuno por parte del regulador para aquellos que no están haciendo o que no han hecho las cosas bien lo vemos como bienvenido, queremos trabajar seriamente en un mercado que nos demanda trabajar seriamente y creo que ese es el camino.

Años de hacer la vista gorda con situaciones que todo el mercado conocía y no se operaba, no solamente no contribuye al sector sino que además complica un poco nuestro accionar; fijamos los precios antes de tener los costos y cuando tenemos en el mercado gente que no trabaja seriamente, ese tipo de cuestiones no nos ayuda precisamente en la formación de precios.

Bienvenido todo lo que sea el control y transparencia para poner en blanco y negro quienes somos dentro de un mercado que necesita cada vez más reputación, respuesta y prestigio; vemos en forma positiva este accionar proactivo de la Súper,

el depurar este mercado sobre todo con los actores que nos complican un poco nuestro quehacer diario.

Raúl Veiga

Marcelo, comentame también en tu respuesta ¿cómo ves globalmente la solvencia del sector asegurador?

Marcelo Larrambebere

La depuración del mercado es justa y necesaria, todos conocemos de algunos casos específicos que nos lleva a generar una mejor solvencia en el mercado si se toman las decisiones que conducen a lograr una mayor sustentabilidad de la industria pero en términos generales la solvencia en el mercado está bien, salvo algunos casos específicos.

Creo que ha dado respuestas a situaciones muy complejas y de crisis económicas que vivió el país, y la industria del seguro siempre en esos momentos respondió muy bien, es muy importante que se sigan haciendo ajustes y depuraciones pero eso también marca un contexto de premios y castigos de aquellas compañías que reservan bien sus siniestros y cobran los precios adecuados, sabemos que los resultados técnicos van a ser cada vez más importantes.

Los resultados financieros ya no van a financiar las pérdidas de las compañías y en ese sentido tenemos que trabajar mucho y muy firme en todas aquellas cuestiones que tienen que ver con las suscripciones de los negocios y con la seriedad con la cual fijamos los precios; así que todas las medidas que conducen a sanear el mercado, a depurarlo y a trabajar seriamente en la fijación de las primas adecuadas y de las reservas suficientes, nos parece que es totalmente correcto.

Carola Fratini

Yendo a la primer pregunta, como aseguradora siempre tenemos que preservar la confianza de nuestros productores e intermediarios y para eso tenemos que

preservar la confianza de nuestros clientes, y creo que situaciones como éstas que preguntaban desde el panel no ayudan porque al final la gente termina descreyendo de por qué compro un seguro si al final no te van a pagar y eso es lo que tenemos que cuidar como nuestro activo más importante para la sustentabilidad del negocio.

Es un negocio que tiene un fin social y genuino muy importante porque realmente ayuda a que la economía y a que los individuos desarrollen sus actividades con menos preocupaciones o menos riesgos.

Tenemos que tratar en nuestro rol de aseguradoras y trabajando con reguladores, es evitar que compañías lleguen a esta situación, que terminan siendo cerradas y dejando asegurados sin poder recibir sus beneficios y está bien que una vez que llegas a una situación donde decís “esto es insostenible” la verdad es que no podemos seguir acompañando a esta compañía y hay que cerrarla.

Hay que tomar las decisiones difíciles y cerrarlas, es una actitud valiente y la valoro por parte del regulador, no podemos creer que esto se va a arreglar, hay que terminarlo y tenemos que pasar este mal rato.

Tenemos que trabajar mucho en las acciones previas para evitar que las compañías lleguen a ese estadio porque nos desacredita a todos, a los aseguradores, a la industria y hace que la gente tenga menos ganas de comprar seguros cuando en realidad comprar seguros es algo bueno porque es algo que les ayuda a quitarse riesgos que no tienen por qué afrontar.

Trabajar sobre la solvencia, la fiscalización y las reservas y estar más cerca al regulador de lo que está pasando en las compañías es algo que les da tranquilidad a todos y la certeza de que cada vez va a haber menos compañías que haya que cerrar porque las compañías van a ir recorriendo el camino correcto y van a ir constituyendo los pasivos para afrontar las obligaciones que están asumiendo.

Con respecto a la solvencia creo que hay mucha dispersión; encuentro compañías con diferentes criterios de reserva para mismas cosas cuando el valor debería ser el mismo, esto tiene solución y de a poco, si queremos ir a Solvencia 2

probablemente vayamos a tardar 5 años o un poco más, creo que se puede y que es muy importante.

Es importante que todos entendamos que este camino es necesario y que hace aún mejor la industria aseguradora en beneficio de los productores, clientes y de la industria, y que acompañemos en este camino porque en algunas situaciones va a implicar que hay que ajustar precios o cambiar políticas de suscripción, siempre tratando de evitar generar mucho conflictos en los asegurados.

Alejandro Simón

Comparto plenamente lo que mencionó Carola sobre la valentía del regulador, no conozco los detalles de cada empresa en particular que ha sido o liquidada o está en proceso de serlo, pero sin duda que en un país donde tan frecuentemente se confunde el rol de la víctima y del victimario y donde muchas veces los reguladores que se animan en defensa de los asegurados y la población en general a cerrar una empresa, después terminan con largos procesos judiciales, en definitiva repercute en que esas carteras se traspasan a otras empresas que después van a tener problemas unos años más adelante.

Si uno recorre la historia y recuerda La Suizo-Argentina, Lua, Omega, y las que recientemente han tenido problemas, muchas veces nos encontramos con que las carteras que hicieron quebrar a una aseguradora o a una liquidación forzosa, han sido traspasadas de unas a otra y en definitiva el riesgo son los premios y castigos y los incentivos que como sistema se explicitan.

Uno hace memoria sobre los problemas que han tenido los Superintendentes que han tomado la valiente decisión de liquidar empresas hace más tiempo y los problemas judiciales que han tenido, si bien estamos convencidos de que hay un cambio institucional en la Argentina que va a fortalecer justamente el rol de las instituciones, sin duda que es una decisión valiente respecto de la situación del mercado, creo que es la solvencia es adecuada, salvo alguna situación particular las empresas más grandes son solventes.

En Argentina existe una sobre-dimensión de entidades aseguradoras que es evidente, tenemos más de 160, 170 jugadores locales, hay más aseguradoras que en Alemania, con un mercado infinitamente más pequeño y eso no es sostenible, si bien hay una alta concentración no es sostenible un esquema de tantas aseguradoras para el mercado argentino.

La clave es que se actúe anticipadamente, que no se llegue a la situación de la liquidación forzosa, sino que se establezcan previamente los incentivos para obligar a las empresas que están cotizando con tarifas anti técnicas, que tengan que ajustarlas mucho tiempo antes de que la situación no tenga solución.

Esta historia donde el negocio parece ser más financiero y de hecho fue la bicicleta financiera; la tentación a bajar tarifa, aumentar comisiones para pagar los siniestros del ayer con la prima de hoy es en definitiva agrandar el problema y socavar la solvencia del mercado como un todo, es una experiencia que vivimos y que hay que trabajar y ayudar al regulador para que nunca más se vuelva a vivir.

Raúl Veiga

Diego Grin Bonomo envió una pregunta por la aplicación. ¿Consideran suficientes las sumas aseguradas actuales en RC automotor? Y la intención también era consultarles si ustedes como compañías tenían que ir propiciando una actualización periódica para evitar fallos, como hubo de declarar la anualidad de los límites de suma asegurada y en cierta medida endilgando, esa falta de actualización, en cierta parte, a las propias compañías.

Carola Fratini

Con la última actualización las sumas aseguradas son razonables y más teniendo en cuenta cuando uno las compara contra lo que se ofrece en otro mercado, Argentina tiene sumas aseguradas muy altas, es uno de los países con sumas aseguradas más altas para responsabilidad civil automóviles.

No las veo irrazonables después de la última actualización y es algo que hay que ir revisando periódicamente, no sé si le pondría un mecanismo de actualización inmediato sino que hay que ir viendo en función de cómo van evolucionando y de cómo sigue la inflación y como siguen las específicas de cada una de las distintas coberturas RC, y en función de eso ir cada año haciendo un replanteo si es suficiente o si hay que ajustarla, pero no me parece que haya que ajustarla hoy.

Alejandro Simón

La suma asegurada de la RC obligatoria es ridícula, creo que en nuestro caso nunca la hemos comercializado, ya era ridícula antes y ahora lo es mucho más.

Respecto de la RC voluntaria tengo algún matiz con mi colega, creo que de a poco se está quedando corta, comparto con ella en que la suma asegurada es alta en relación a otros países, la diferencia es que la litigiosidad es muy diferente.

Una muerte en Uruguay, Paraguay o Brasil, que son los países en los que estamos presentes con operaciones propias, sale un monto determinado, aquí depende de la jurisdicción local donde toca, es lamentable y terrible que sea así.

Una muerte en Capital Federal vale un monto determinado y si cruzas la General Paz vale otro, a su vez ese otro puede ser de uno a un millón, depende lo que se le ocurra al juez de turno y si vas a Formosa o Chaco tiene un valor totalmente diferente.

Más que en los casos de muerte los problemas se dan en los casos de invalideces permanentes, o sea grandes inválidos con prestaciones médicas que van a tener de por vida y en ese caso si hay por ahí para una persona lesionada, accidentada alcanza, pero si se da en un mismo caso 4 o 5 y graves, muertos o lesionados, llegamos a una situación donde creo que hay que ir actualizándola.

Los 3 millones de dólares / pesos que había en los '90 en el 1 a 1 más 30% de gastos causídicos era absurdo, en su momento fue ilimitada incluso la RC.

Luego el curso de la inflación lo ha ido deteriorando, se llegó una suma que parecía razonable, en 2 o 3 casos donde hemos tenido que hacer un esfuerzo sobrehumano para que no hubiera un excedente respecto del límite de la suma asegurada.

Eso se resuelve aumentando la suma asegurada o mejorando la judicialidad. Lo que estamos más cerca o con mayor poder de actuar, es en las sumas aseguradas y creo que hay que ir revisándolas periódicamente.

Alejandro Asenjo

Coincido con los conceptos de Alejandro en los dos temas, tanto en la obligatoria como en la laboral.

Marcelo Larrambebere

La mesa de los actuarios en este tema creo que fue muy suficiente así que no quiero agregar nada más.

Raúl Veiga

Continúa el reportaje de Diego Grin Bonomo a este panel de aseguradores, con otra pregunta. ¿Cómo vienen los niveles de litigiosidad tanto en automotores como en ART que son los riesgos con mayor impacto en ese tema de la litigiosidad? y que me digas ¿qué están tomando como compañías para minimizar el impacto en los resultados?

Carola Fratini

Si escuché bien es cómo vemos los niveles de litigiosidad en automóviles y en accidentes de trabajo y cómo estamos actuando como compañías para tratar de minimizar eso.

Voy a hablar específicamente de automóviles porque ART dejamos de hacer hace un tiempo y la verdad es que vemos mucha disparidad, consideramos que es algo que hay que trabajar muchísimo para tratar de mejorar en la Justicia, la uniformidad, la claridad.

Me parece que no es correcto que donde te toque tener el accidente ya sea tercero o compañía, las situaciones sean tan dispares, hay algunos lugares donde van comprendiendo mucho mejor la implicancia y tratando de establecer mecanismos de cómo evaluar los distintos daños, se van alineando con eso y es una buena iniciativa de la Justicia; hay otros que son totalmente descolgados y realmente son muy sorprendidas las decisiones que toman.

Nosotros tratamos de evitar al máximo la litigiosidad, consideramos que si no podemos resolver la situación con el tercero, con el asegurado, hacemos todo lo posible para evitar ir a la Justicia y si se acortan los tiempos de resolución de los conflictos es un beneficio tanto para la compañía como para el cliente.

Hacemos nuestro mayor esfuerzo para poder, en el caso de incapacidades, determinar con claridad y ver a la persona y acortar la duda de si tiene 5, 20 o 30 y llegar a un consenso y explicar por qué consideramos lo que consideramos.

Hay que trabajar muchísimo todavía para que la Justicia y la industria trabajen más alineadas en términos de entendimiento, no digo pagar lo que no corresponde, digo que entendamos lo que es blanco y lo que es negro porque hace al beneficio del asegurado, del tercero, de la compañía y de la industria.

Discutir eternamente cosas que no tienen sentido nos parece que no es algo que le agregan valor, al final terminamos enervando a la Justicia y la Justicia se enoja con las compañías, dicen, ¿por qué no quieren pagar lo que tienen que pagar?

Ahí es cuando tenemos que asumir el rol que nos toca y tenemos que pagar, no dilatemos cosas porque después se viene un enojo con razón; pero en aquellas cosas donde la amplitud es gigante, tratar de trabajar y acercar las distancias, es un camino de vuelta, lo que tenemos que hacer es converger los criterios, sino que diverjan, como tenemos hoy.

Alejandro Simón

Dos palabras sobre automotores, adscribo plenamente a lo que dijo Carola y creo que es fácilmente controlable, ya es una decisión de política aseguradora, es decir,

uno trabajando bien puede hacer que los juicios tiendan a 0 en términos proporcionales para lo que es el volumen de las carteras.

En nuestro caso, creo que lo hemos logrado hace ya mucho tiempo y más allá de que el combate a la litigiosidad en Riesgos del Trabajo va a hacer que algunos abogados se muden de rubro y empiece a aumentar la litigiosidad de automotores, creo que al tramitarse en la esfera civil, en un fuero diferente al laboral, es realmente una decisión de la aseguradora atender los siniestros como corresponde y evitar el juicio.

Comparto que cuando una aseguradora tiene una política especulativa ajena a lo que es el objeto del seguro, es decir, pago más adelante y juego a que la renta financiera aumente, supere el impacto del crecimiento en un eventual valor de sentencia, es una especulación que no le hace bien a nuestro mercado.

Respecto a Riesgos del Trabajo la situación es totalmente diferente, se puede hacer también muchísimo para combatir la judicialidad; Prevención ART tiene el 19% del mercado de Riesgos del Trabajo y no llega al 10% en la cantidad de juicios.

Hay muchísimos juicios, más de 30.000 que son inevitables y que en muchísimos casos uno se entera con la demanda sobre la mesa, y ni sabía que había existido un accidente porque de hecho en la mayoría de los casos nunca existió, sino que son enfermedades profesionales inexistentes o personal que ha sido despedido de su empresa y donde ya hoy por hoy se convirtió en una conducta, que el empleado que se va de una empresa despedido se tiene que ir con una indemnización extra de la aseguradora de Riesgos del Trabajo, no importa si tuvo o no algún tipo de accidente.

En el caso de Riesgos del Trabajo es muy difícil, es imposible llevarla a cero porque está en un fuero donde por un lado hay una mafia o una parte de los abogados laboristas se saben *in dubio pro operario*, pero a veces llevado a un nivel exagerado que incluso la Corte Suprema de Justicia ha fallado en forma contraria a los abusos en la interpretación de esa norma al derecho. Evitar la litigiosidad es imposible pero se puede reducir.

El tema es llevar a cero los juicios cuando realmente hubo un accidente y existe cierta voluntad de parte del accidentado en no ir necesariamente a la Justicia, en realidad no es una voluntad del accidentado sino mayormente un engaño del abogado que lo convence de que va a cobrar más y en definitiva termina cobrando más tarde o peor y el dinero no va para su bolsillo.

Equipos de intervención psicosocial, trabajar con los gestores de siniestros, no solamente de una manera administrativa, sino que hemos puesto asistentes sociales dentro de los gestores para que lleven un vínculo con el accidentado que les permita entender su realidad cotidiana.

Cargo las tintas sobre el abogado porque es difícil si uno vive en el segundo cordón del conurbano, trabaja, viaja dos horas para llegar al lugar de trabajo y dos horas para volver, no puede volver a cierta hora porque le roban entre la parada y su casa y tiene que pelearla para comer, pedirle razonabilidad, conciencia cívica a esa persona, es muy difícil.

Si en cambio al letrado que aprovecha y hace uso de esa marginalidad que existe en nuestro país, claramente hay que entender esa situación social con la cual nos enfrentamos y ponerle los interlocutores que permitan contener de alguna manera esa situación y reducir los casos que entran a juicio.

Por supuesto, dar la mejor atención médica de manera que haya satisfacción, es independiente de la litigiosidad, es nuestra obligación como aseguradoras, eso en términos generales y en particular con la reforma de la ley de Riesgos del Trabajo, como sabemos únicamente está vigente en forma plena en Capital Federal.

Todavía es difícil o temprano para determinar el éxito o no porque había muchos procesos en etapas donde tenía abierta, expedita la vía judicial, con lo cual pudieron entrar los juicios posteriormente. Se cayeron los Seclos, las mediaciones, pero va a haber que esperar unos meses más para ver qué ocurre con el ingreso de juicios a dos, tres meses para adelante.

En provincia de Buenos Aires hay media sanción hasta las elecciones, falta mucho para las elecciones de octubre, no va a haber cambio por discusiones con el bloque de un país que dio los votos en Diputados pero no los está dando en el Senado.

En Córdoba se aprobó, pero todavía con algunas diferencias que no generan cambios en el tema de fondo, pero podría decirse que es la otra jurisdicción donde la norma está casi o plenamente vigente.

En Mendoza todavía está en proceso, por decir las provincias más litigiosas y las más grandes, y Santa Fe, tal vez es la provincia que esté más alejada de convalidar la norma.

Es clave también la instrumentación y la creación de nuevas comisiones médicas porque la discusión que hay en muchas provincias y con razón, es que si la provincia adhiere, el accidentado tiene que pasar por comisiones médicas.

Por ejemplo en la provincia de Santa Fe hay solamente en Rosario, se tiene que trasladar 300, 400, 500 Km para ir a una comisión médica por otro lado las autoridades ejecutivas dicen pero todavía no está autorizada la ley, es el huevo y la gallina.

Creo que se está trabajando bien desde el Poder Ejecutivo, se hizo todo lo que se podía hacer, la Superintendencia de Seguros, la Superintendencia de Riesgos del Trabajo están trabajando muy bien y hoy el desafío es desde el lado del Ejecutivo ampliar la red de comisiones médicas, y desde el lado de la Justicia, en definitiva es un poder independiente auto regulado, ellos tendrán que decidir en última instancia, la Corte Suprema de Justicia, respecto de la validez o no de las normas, pero hay algunos indicios en función de los últimos fallos que nos permiten ser optimistas respecto del sistema.

Alejandro Asenjo

No mucho más que agregar, son dos realidades distintas las de automóviles y las de Riesgo del Trabajo.

En automóviles hay todavía un poquito de judicialidad, pero las acciones para evitar son básicamente trabajar en la anticipación o en la prevención, evitando el conflicto.

El tema Riesgos de Trabajo es más complejo, seguramente después vendrá la gente de la UART a dar la charla, pero ha mejorado el sistema, han crecido los beneficios y los juicios no están parando.

El mecanismo pasa por distintas cuestiones, celebramos la reforma de la Ley que tamiza a través de la opinión médica el paso a la conformidad o a la no conformidad.

Esa ley va a tener que pasar la prueba de la constitucionalidad que es todo un desafío, las comisiones médicas es un tema que también lo celebramos pero va demasiado lento; hay que crear casi 50 comisiones médicas a lo largo y a lo ancho del país, esto implica contratación de gente, infraestructura, presupuesto y sobre todo, las provincias adhiriendo.

Como decía Alejandro, lamento que la provincia con mayor litigiosidad por habitante o por trabajadores que es Santa Fe, esté dudando en este tema, básicamente está en contra y en forma muy marcada.

Tiene mucho que ver el tema tarifario de ART, en ART me parece que la clásica confusión que hay entre la liquidez y la rentabilidad, que puede ser mortal para alguien que no está leyendo bien detrás de la prima, viene un riesgo asociado y no es entrar en un negocio, sobre todo estamos hablando de un riesgo que es muy sensible y que tiene mucho componente social.

Nuestra tarea es acompañar básicamente al siniestrado, tratando de evitar el conflicto, todos sabemos que hay una industria instalada que lo está motorizando cada vez más y por el otro lado no están llegando las soluciones que prevé tanto la normativa.

El Poder Ejecutivo está dando señales claras hacia dónde queremos ir o hacia donde debiera acompañar la Justicia, la Corte también ha dado algunas señales muy fuertes, pero la realidad es que en este momento siguen entrando juicios y los tenemos que seguir atendiendo.

Tenemos muchas expectativas, pero para el mercado la brecha respecto al tiempo sigue siendo muy caro desde el punto de vista económico y financiero.

Marcelo Larrambebere

Respecto a automotores es un tema que está más controlado y no tenemos tanto problema. En ART el tema sigue siendo complejo, si bien la nueva ley que fue sancionada puso un poco de aire fresco a la situación general pero creemos que hay muchos temas todavía por implementar.

Coincido con Alejandro Simón respecto de las comisiones médicas, en la necesidad de que en las geografías se implementen las comisiones médicas, entendemos que debería haber algún fallo que acompañe a la normativa el fallo Espósito del 7 de junio de 2015, como mercado de ART nos sirvió y mucho porque cuando el máximo órgano de justicia opina sobre ciertas cuestiones y se ajusta derecho, los tribunales inferiores acompañan.

Realmente festejamos cuando desde el máximo tribunal se imparten fallos que se ajustan a lo que dice la normativa y estamos esperanzados en que las provincias adhieran, pensábamos que ya en este momento íbamos a tener a los principales distritos del país acompañando la nueva normativa.

Solamente tenemos Ciudad de Buenos Aires, Córdoba avanzó con un esquema bastante semejante al que propone la ley y eso nos tranquiliza, pero distritos muy importantes como Buenos Aires y Santa Fe estamos en veremos, así que dependemos de varios factores, pero sin duda que la Justicia y el máximo tribunal la Corte Suprema debería con algún fallo ir acompañando todas estas reformas generales que se vienen haciendo.

Carola Fratini

Somos los cuatro socios fundadores de Cesvi y dentro de las cosas que hacemos en Cesvi hay una que tiene que ver trabajar con el servicio, bajar la litigiosidad y encontrar la forma de poder liquidar más rápido los siniestros.

Ya habrán escuchado que tenemos la iniciativa de CLEAS que ayuda muchísimo a que los asegurados terminen sorprendidos y digan “¡uy, qué bueno!” la verdad es que tengo seguro de todo riesgo pero estoy con otro, me chocó una persona de otra compañía y ustedes me están atendiendo por más que no tengo todo riesgo.

Iniciativas como esas ayudan a que los asegurados tengan una buena experiencia y a que bajemos la litigiosidad; un cliente que considera que merece más de lo que recibió, es el que va a empezar a pensar si tiene que hacer un litigio o no.

Estamos trabajando en conjunto para armar un baremo con las Cámaras, el Cesvi y la Justicia para tener claridad de cómo son las determinaciones de los porcentajes de incapacidad.

No sólo lo que hacemos desde cada compañía sino también lo que hacemos en conjunto en pos de conseguir una industria mejor ayuda a trabajar para bajar la litigiosidad.

Raúl Veiga

¿Qué contribuciones hace CLEAS para prevenir la judicialidad en automotores? Carola lo empezó a responder no sé si querés agregar algo Alejandro.

Alejandro Simón

Carola fue muy clara. No tengo más para agregar.

Alejandro Asenjo

Un parrafito para la accidentología vial, atendiendo al comentario de Carola, que Cesvi trabaja mucho en prevención.

Este país sigue teniendo 9.000 muertos por año en accidentes de tránsito, 140, 150, 200.000 lesionados de leves a graves en accidentes de tránsito y además el traumatizado psicológico que queda a través de un muerto o de un lesionado grave en accidente de tránsito.

Es una problemática que por año llega casi a 1.000.000 de personas y que si bien tiene que ver mucho con nuestra actividad, hay que poner estos números para tomar conciencia que no es un problema de la industria aseguradora solamente sino que es general, para eso prevención y control creo que tanto en Cesvi como en cada una de las compañías que estamos acá arriba es un punto muy fuerte en cada uno de los planes estratégicos.

Marcelo Larrambebere

Es una herramienta muy útil, como compañía de seguros tenemos que hacerle la vida más fácil a nuestros asegurados y CLEAS viene a solucionar un tema central que es la resolución rápida y eficiente de los siniestros; es un instrumento que apunta a satisfacer la necesidad de nuestros clientes y facilitar la gestión de nuestros productores. En la órbita de Cesvi se viene trabajando bien y con muchos temas que son muy interesantes y creo que CLEAS es una muestra de ello.

Raúl Veiga

Preguntarle a Carola Fratini de QBE si considera que las aseguradoras tienen que registrar resultado técnico positivo ante la baja del resultado financiero. Y hay una segunda pregunta añadida a esta, que es si la Superintendencia debe controlar ese resultado o sólo debe controlar la solvencia. Son dos preguntas en una.

Carola Fratini

Es fundamental que las aseguradoras tengan resultado técnico positivo, es el camino a la sustentabilidad; sabemos de la volatilidad que existe en el resultado financiero y que en el largo plazo, si el mercado evoluciona, el resultado financiero debería ir reduciéndose.

Lo estamos viendo, la diferencia entre el resultado financiero del año pasado y el de este año es abismal, a este ritmo la verdad es que las compañías que establezcan su estrategia basada en el resultado financiero no están profundizando el entendimiento del riesgo y la importancia del resultado técnico.

Es importante que las compañías entendamos cómo funcionan la fijación de precios, como es la dinámica, porque es la esencia de lo que ofrecemos, que podemos armar y vender productos y construir reservas que aseguren que vamos a cumplir los compromisos de los próximos años.

El foco en el resultado técnico es muy importante, el regulador tiene que mirarlo como uno de los termómetros que tiene la mesa de control para evitar situaciones como las que comentaban antes.

Hay muchos indicios, hay muchas cosas en el GPS que se miran y el resultado técnico es una de esas y es una pieza fundamental en la navegación de la sustentabilidad de las compañías.

Alejandro Simón

Carola fue muy clara, son dos caras de la misma moneda, el resultado técnico negativo después va a generar un problema de solvencia que puede tener dos orígenes, o es un problema a futuro de solvencia de una empresa que ha hecho mal los cálculos o se está viendo asfixiada por un problema financiero y busca patear la pelota para adelante o está haciendo dumping, quiere ganar cuota de mercado y dice voy a perder tanta plata durante un tiempo para poder ganar participación en el mercado y luego aumentar la tarifa.

En ambos casos son conductas nocivas para el sistema, deben controlarse y combatirse, es un tema que a veces se habla cuando baja el resultado financiero.

Respecto de lo que tanto se habla de la caída del resultado financiero creo que hay algo que es engañoso y que parte de una economía inflacionaria como la Argentina, en el cual la estructura de cuentas históricas del regulador establece una distorsión en lo que es el resultado de ramos de cola larga, entre lo que es el resultado técnico y el resultado financiero.

Una aseguradora tiene en su activo inversiones financieras que respaldan los pasivos de mediano y largo plazo, de ramos de cola larga como por ejemplo

automotores y la inflación hace que se ajusten los valores de los juicios y también genera un aumento en la rentabilidad financiera.

Cuando se dice rentabilidad financiera promedio del sistema. Todavía no tenemos los balances anuales cerrados pero estará seguramente en un 26, 27% y se habla de que asfixia la economía, pero lo que asfixia la economía no es la tasa de interés sino la inflación, porque si tenés una inflación del 24, 25% estás diciendo que la rentabilidad financiera fue de 2 puntos.

Y fue 2 puntos positivos porque venimos de muchos años donde la rentabilidad financiera real neta de inflación fue negativa, por decir algo, tenemos una inflación del 25%, la reserva de juicios o de siniestros pendientes de automotores aumentan un 25% y las inversiones financieras tiene una rentabilidad del 25% voy a mandar a la estructura técnica el incremento de la reserva de siniestros y a la estructura financiera el incremento de la cartera de inversiones y voy a mostrar un resultado técnico deficitario y un resultado financiero superavitario pero que es mentiroso porque 25 de los 27 puntos del resultado financiero deberían ir a la estructura técnica del negocio porque el verdadero resultado financiero fue solamente de ese marginal de dos puntos en el ejercicio pasado.

Lo que vamos a ver ahora es una caída en el resultado financiero y una mejora en el resultado técnico pero no porque el mercado haya hecho absolutamente nada, simplemente porque ha bajado la inflación, ha bajado la mitad de la inflación y se prevé una baja adicional para el próximo ejercicio.

El resultado técnico debe controlarse también, no solamente la solvencia, y de hecho el resultado técnico después va a repercutir en la solvencia pero hay que tener cuidado cuando uno habla de resultado técnico y resultado financiero sino aloca la rentabilidad de las inversiones hasta el nivel de la inflación como parte del resultado técnico.

Alejandro Asenjo

Coincido con el tema de que la Superintendencia tiene que controlar la solvencia y el resultado técnico, ahora sucede algo con la baja de las tasas de interés, porque en realidad al mercado lo veo con mucha liquidez.

Si uno analiza el crecimiento de los activos líquidos y negociables del mercado y lo mira en línea de tiempo, la verdad es que las aseguradoras somos máquinas de liquidez.

Si las reservas que esa liquidez tiene que cubrir están o no están suficientemente cubiertas esa es otra historia, pero a semejante masa de liquidez, cualquier tasa, aunque sea en baja, genera un resultado de estructura financiera interesante.

Miraba las participaciones en los balances trimestrales, las estructuras financieras sobre el total de la prima ganada y el año pasado terminaron en valores que estaban en el 30 al 40% o sea que estaban metiendo la estructura financiera aportando casi un 30 o 40% más de prima adicional.

Quisiera ver en cuanto terminan en estos ejercicios pero estimo que deben estar en el 20, 25% adicional de prima ganada con tasas en baja o no tanto, porque en definitiva estamos manejando tasas del 25, 28% en mercado secundario sobre esquemas inflacionarios que son menores, de hecho la Lebac le ganó 4 puntos al dólar en el interanual.

Coincido con Alejandro en la mezcla que tenemos en los negocios, la Súper tiene mecanismos para este tipo, la 32080, lo que mide la reserva por insuficiencia de tarifa, trata de apropiarse parte del resultado financiero a los resultados técnicos para ver si realmente ese ramo tiene o no sustentabilidad con algunas limitaciones.

La razón de ser de las compañías es el resultado técnico, es la solidez de sus reservas sólo que a veces Argentina mediante, traemos este tipo de perfiles que posibilita que durante algún tiempo nos focalicemos en rendimientos que fundamenta nuestra generación de liquidez, o sea este es el punto en cuestión.

Marcelo Larrambebere

Las compañías de seguros tenemos que trabajar sobre resultados técnicos, no estoy tan seguro sobre el control, si se debe hacer sobre esos resultados técnicos.

Sí estoy muy seguro que se deben hacer sobre la solvencia de las compañías, más allá de que algunas quieran hacer dumping o no cobran el precio adecuado.

El control de solvencia es fundamental y en períodos inflacionarios como el que tuvimos quizás se disfrace un poco la ineficiencia de las compañías respecto a las cuestiones técnicas. Año tras año estamos yendo a un escenario más complejo donde la rentabilidad financiera no va a soportar la pérdida técnica; me parece muy importante que tengamos esa mirada y cobremos los precios adecuados para lograr esa solvencia y esa sustentabilidad en largo plazo.

Raúl Veiga

Perfecto, de todos modos, si no me equivoco hace por lo menos 25 años, que hay resultado técnico negativo en el mercado de seguros, por lo menos desde que yo empecé a mirar hay resultado técnico negativo in eternum, o sea, siempre fue lo mismo, un poquito más grande un poquito más chico. Si como vos decís Alejandro el resultado técnico es el síntoma de una enfermedad que termina siendo la insolvencia, van a quedar todos patas para arriba porque hace muchos años que el resultado es negativo.

Alejandro Simón

Las empresas cuyo resultado técnico fue más negativo, fueron varias de las que mencionaron antes y terminaron desapareciendo, si realmente el resultado técnico de las empresas que creemos o intentamos manejar el negocio de manera equilibrada, nos encontráramos ante un mercado cuyo resultado operativo fuera crónicamente deficitario, habría una salida masiva de capitales.

Qué grupo económico le interesaría invertir en una aseguradora si es para perder plata; cuando hablamos de resultados técnicos negativos crónicos siempre uno se refiere a la rama automotores y la rama automotores históricamente era el cigarrillo del kiosco y lo que permitía también después vender productos de alto resultado

técnico como seguros patrimoniales o de personas, de manera que en ese caso habría que alocar parte del resultado técnico negativo de la rama autos a los otros productos que se pueden vender gracias a que se opera en automotores.

Hay que ponerlo en perspectiva y no ser tan tajante respecto a los resultados técnicos de manera crónica. En los últimos años o de manera coyuntural, ha habido momentos de fuertes pérdidas y otros de mejores resultados.

Raúl Veiga

¿Cuáles son los temas de política aseguradora que ustedes entienden que están pendientes y que tendrían que implementarse?

Alejandro Asenjo

Creo que el seguro se desenvuelve mucho mejor cuando tiene un marco, reglas que se cumplen; hemos tenido marcos que no se han cumplido pero lo que necesitamos es un marco, o sea que el regulador nos diga hacia adonde queremos ir, queremos llegar a ser el 6% del PIB como nos prometieron allá por el 2012 y hoy estamos, no sé cómo terminará nuestra penetración en el PIB, pero debemos estar en 3 puntos, ¿3 y medio?

Queremos llegar a los 6 puntos del PIB y cuando más, somos el tercero o cuarto mercado de importancia en Latinoamérica y de los más bajos en penetración en relación al Producto Bruto.

Crear conciencia aseguradora, crear conocimiento de seguros por parte de la gente, ese es un punto, crear conciencia, trabajar en ese conocimiento y sobre la influencia de aquellos que deciden nuestro destino.

El mercado de seguro es una de las industrias más importantes de este país, es un pilar del desarrollo económico social, somos tan o más importantes que los bancos.

Recuerdo el 2000 cuando había una crisis, estallaba el sistema financiero y sin embargo la gente en su conciencia nos tomaba como la tabla de salvación de ese

infierno, nos renovaba y pagaba las pólizas, no en efectivo pero pagaba con lo que podía conseguir allí; el mercado argentino tiene una reputación muy alta.

Nos merecemos el destino de grandeza que nos prometieron, queremos ser más y mejores en general, eso tiene que estar en el marco de una política, es la salvación de la industria en general, todos los actores podemos contribuir a llevar al seguro al lugar que se merece y estamos absolutamente dispuestos a colaborar.

Celebramos la apertura al diálogo que hemos tenido en parte de esta nueva administración, ahora tenemos que empezar a materializar cosas, dejar de pasar de los dichos y empezar a trabajar en los hechos.

En particular tengo algunas demandas, la presión tributaria del seguro es altísima sobre todo en los patrimoniales, últimamente se está haciendo el cálculo de cuanto el producto final termina en impuesto.

Cualquier número que hagamos está hablando de un 30 y 40 % de los seguros patrimoniales, está terminando en materia de impuestos; si queremos llegar a una conciencia aseguradora, que la gente lo consuma y lo vea como una inversión porque todavía lo percibe caro, o sea que ese componente había que trabajarlo.

Los beneficios impositivos que nos prometieron para movilizar todo lo que sea el seguro de vida, tenemos la pirámide invertida al revés que el mundo, el 70, 75% seguro sobre las cosas, el 20, 25% seguros sobre las personas.

Ahí tenemos otro camino que recorrer y también va dentro del marco de la política, creo que el mercado se debe una autocrítica con todos los actores sentados en la mesa para definir si quieren un nuevo plan estratégico o como vamos a llegar a donde queremos llegar.

Por ahora son aspiraciones, el tránsito hacia lo que es los estándares internacionales, ¿de qué manera y con qué mecanismos?

Sería bueno que el Superintendente nos puede dar una pista de adónde nos puede llevar en materia de regulación y que lo trabajáramos en conjunto con los reguladores como lo hicimos en otras oportunidades.

Me acordaba del ajuste por inflación por ejemplo, donde nos sentamos a la mesa y discutíamos la conveniencia o no de determinadas cuestiones, ese diálogo se había cortado o había un plan que en definitiva se cumplió muy poco, terminó en el inciso K, en el incumplimiento, pero todo lo demás faltó.

Hay que volver a reinstalar ese diálogo y debemos ayudarnos entre todos, el seguro es una gran cadena de valor donde cada eslabón aporta al producto final que es la defensa del asegurado; es la venta de más y mayores pólizas o es lo que uno pretendería como implementar lo que sería una política macro para el mercado asegurador.

Marcelo Larrambebere

Coincidiendo y complementando lo que decía Alejandro Asenjo, me parece muy importante seguir insistiendo sobre la presión impositiva que sufre nuestro mercado.

En seguros patrimoniales todo lo que tiene que ver con los criterios del percibido y el devengado, afecta al desarrollo de algunos negocios como el seguro de caución, seguros automotor, tenemos que tener muy en cuenta el impuesto al valor agregado, sobre el criterio del percibido y el devengado porque eso afecta la rentabilidad de las compañías.

También para el desarrollo del seguro de personas que es tan importante para las compañías de seguros, es fundamental que de una vez por todas los beneficios impositivos tanto para seguro individual y seguro de retiro sean una realidad.

Es muy importante también, la dimensión que está teniendo lo digital en nuestra industria, aún hoy no tenemos la visión suficiente como para empezar a trabajar sobre todo lo que es la transformación digital y cualquier política aseguradora tiene que incluir este tema, porque quizás hay soluciones que están fuera de los reaseguros que la vamos a encontrar en muy poco tiempo y tenemos que trabajar

y albergar todos aquellos productos y necesidades de los consumidores que tengan que ver con el mundo digital.

Llegar a ese 5% del Producto Bruto Interno, de cuando se estaba desarrollando PlaNeS, se había establecido como meta para el 2020, creo que es muy difícil de alcanzar y tenemos que ser muy creativos para salir de los seguros obligatorios de autos y accidentes del trabajo que explican hoy el 66% de la facturación de seguros y trabajar muy fuerte en políticas que incentiven otro tipo de productos tanto de la oferta como de la demanda.

Ofreciendo nuevas coberturas y facilitarles a nuestros clientes el acceso a ese tipo de productos, es un tema en debate y creo que con Juan Pazo hay mucho por hacer todavía en ese sentido.

Carola Fratini

Necesitamos modernizar la industria, simplificar, desburocratizar, digitalizar; la digitalización hoy es un tema, hay prácticas en la industria que son de otro siglo. Que los asegurados tengan pólizas en papel, que te paren en el auto y tengas que mostrar, existen mecanismos mucho más modernos que simplifican y hacen que las operatorias de las compañías sean más baratas.

Tenemos que apuntar no sólo a ampliar nuestra gama de productos sino también a trabajar puertas para adentro y buscar la eficiencia para ver cómo podemos hacer para que los productos que le llegan a nuestros consumidores sean más baratos y haya menos gasto interno. Mucho del gasto interno tiene que ver con la cantidad de procesos, información que va y viene, burocracia, papeles, y todo eso repercute en el precio final del cliente.

Modernización y simplificación son temas clave, después el desarrollo de nuevos planes y productos y facilitar todo ese proceso es muy importante porque hoy el proceso es muy engorroso y cuando se quiere ajustar algo porque se considera que se adapta mejor a la necesidad del cliente tarda muchísimo, desde el momento que lo inicia hasta el momento que puede realmente comercializarlo.

Hay un trabajo fuerte que podemos hacer con el regulador y después el camino de solvencia que es un camino que tenemos que recorrer, no podemos seguir con los mecanismos de capital y cálculo de reservas que tenemos hoy por mucho tiempo más, porque el mundo cambió muchísimo, tenemos que aggiornarlo para mejorar la solvencia de la industria, considero que es un trabajo fuerte en la agenda que tendríamos que tener en conjunto.

Alejandro Simón

Comparto lo dicho por Carola, Marcelo y Alejandro, para resumir, el 65, 70% de todas las primas de nuestro país corresponden a seguros obligatorios principalmente automotores y Riesgos del Trabajo.

Eso no es sostenible, hay que luchar para lograr una mayor penetración sobre todo de los seguros de vida, sabemos que el monto deducible impuesto a las ganancias para los seguros de personas viene en el mismo nivel desde la década del 90.

Hay que solicitar y creo que está en la cabeza del regulador, la intención de hacerlo, pero por supuesto cuando se toca la recaudación impositiva cada sector aboga por sus propias necesidades.

Actualizar el monto a deducir del impuesto a las ganancias por seguros de personas es fundamental; creo que más atrasados estamos en la penetración respecto de los seguros de personas y eso se va a dar, va a haber una revolución de los seguros de vida con ahorro y de retiro.

Un poco porque es un mercado que estaba presionado por la inseguridad jurídica y a su vez por la oferta de seguros del exterior que luego del proceso de regularización del blanqueo de capitales esa nacionalización del seguro de vida con ahorro se va a terminar dando.

Si damos un marco de reglas del juego más estable y previsible en largo plazo, se va a incrementar fuertemente la demanda y a su vez por necesidad porque en estas largas décadas de populismo que tuvimos nos hemos acostumbrado en dar hoy lo que va a faltar mañana.

Si es tema previsional, está totalmente quebrado, no se trata de discutir si está bien o si está mal que se use la plata del ANSES para cosas que no tienen que ver con los jubilados o incorporar gente no cotizante, por supuesto hay una visión social que hay que atender y de la cual siempre vamos a estar de acuerdo, pero lo que está mal es hacerlo sin prever las consecuencias, es como si, el populismo siempre digo que es una familia que llena la heladera a principios de mes, y le dice a su familia “coman lo que quieran” sin avisarles que hasta el mes siguiente no van a volver a comprar comida. Se comen hoy lo que le va a faltar en poco tiempo.

Con el sistema previsional pasa eso, está quebrado y va a ser una necesidad, un pilar de retiro privado que si es sostenido e incentivado desde el punto de vista impositivo, no a través de desgravaciones sino de diferimientos, va a dar un salto muy importante.