

¿Cómo Competir en Seguros de Vida con Mercados Desarrollados?

La liberalización financiera incorporada en la Ley 1328 de 2009, plantea una apertura unilateral de los servicios financieros incluyendo el mercado de seguros.

Por:

Daniel Pinzón

Investigador Estudios Económicos y Cámara Técnica de Vida

Yennyfer Feo Cediel

Investigador Dirección de Actuaría y Cámara Técnica de Vida
FASECOLDA

Esta liberalización y los diferentes Tratados de Libre Comercio como el firmado con Estados Unidos, traen varios retos y oportunidades al mercado Colombiano. La Reforma Financiera (Ley 1328 de 2009) abre el mercado de seguros unilateralmente y permite a los Colombianos adquirir en el exterior toda clase de seguros, excepto los relacionados con la seguridad social, los seguros obligatorios, los seguros que para su adquisición se

exija demostrar que se tiene un seguro obligatorio o que se encuentre al día con sus obligaciones a la seguridad social y los seguros en los que el tomador, asegurado o beneficiario sea una entidad del Estado con algunas excepciones.

Para analizar cómo el mercado nacional de seguros de vida debe hacer frente a esta liberalización, Fasescolda

realizó el seminario de Seguros de Vida “Liberalización Financiera: ¿Cómo Competir en Seguros de Vida con Mercados Desarrollados?”. Este seminario contó con los siguientes conferencistas:

- Carmen Teresa Álvarez¹ , Head of Life, Münchener de Colombia, Bogotá.
- Eduardo Garduño² , Senior Marketing Actuary, Swiss Re, Miami.
- Esteban Paez³, Consultant, Towers Watson, New York.

Estos expertos en mercados Internacionales, expusieron las nuevas tendencias que se están llevando a cabo en estos mercados desarrollados. Se revisó la innovación en productos y canales de distribución en los mercados de Asia, Europa y Norteamérica de manera que se pudiera apreciar los avances y experiencia que éstos han dejado.

El mercado estadounidense ha sido una referencia importante en seguros para Colombia. En este mercado, que cuenta con productos más sofisticados que los del mercado nacional, las preferencias de los consumidores de seguros de vida han cambiado en la última década, en donde aquellos productos sofisticados en los que el consumidor asume la rentabilidad pierden participación en éste, básicamente por las crisis financieras que se han dado en la última década. Esto ha llevado a que en general, el mercado de seguros esté regresando a los productos de vida tradicionales.

La coyuntura económica mundial, en la que se tienen bajas tasas de interés y nuevos requisitos de solvencia,

ha hecho que los mercados de seguros de vida se enfoquen más en los productos de riesgo que en los productos de ahorro. Esto se ha visto reflejado en los mercados de Norte América y Europa. En el mercado Asiático, las preferencias de los consumidores están dirigidas a productos sencillos y de fácil suscripción, enfocándose principalmente en productos de salud como enfermedades graves con algunas variantes.

Los conferencistas mostraron que la competencia que se genera con otros países en materia de seguros de vida por la liberalización financiera va más allá de la creación de nuevos productos más sofisticados que los existentes y se debe concentrar en mejorar los canales de distribución, la atención al cliente y el servicio post-venta, entre otros.

Las nuevas tendencias de los mercados Internacionales en cuanto a innovación en productos han mostrado que los productos tradicionales pueden ir acompañados de niveles preferenciales para los consumidores, que terminan siendo la introducción de nuevas clases de

» La competencia en materia de seguros de vida por la liberalización financiera se debe concentrar en mejorar los canales de distribución, la atención al cliente y el servicio post-venta.

Bibliografía

-
- 1 - Conferencia: TLC: Retos y Oportunidades en Seguros de Vida.
 - 2 - Conferencia: Asia y Europa: Nuevas Tendencias en Productos de Vida y Salud
 - 3 - Conferencia: Productos Exitosos en el mercado Norte Americano: Beneficios y Riesgos.

riesgo basado en criterios como por ejemplo el estado de fumador, el nivel de colesterol, el nivel de ingresos, el nivel educativo, los exámenes médicos, entre otros.

Un ejemplo de esto son los productos de vida preferente de acuerdo a la clase de fumadores, clasificándolos en varias categorías en las que se pueden tener algunas preferencias, en Alemania, en la categoría de No fumadores están: Nunca fumador (que no haya fumado en los últimos tres años) y Ex-fumador (que no haya fumado en el último año). En Canadá, la prima del seguro varía de acuerdo a los exámenes médicos que lleve a cabo el tomador de la póliza o los factores de selección se cambian por recargos.

La innovación en seguros para enfermedades graves y el empleo de técnicas estocásticas para la predicción de riesgo se da en la creación de productos que evalúen la severidad de la enfermedad, donde una definición estricta de la enfermedad y una excelente predicción se ve reflejada en menos incidencia y por tanto en un menor precio y viceversa.

Las indemnizaciones en estos productos también han sido claves al momento de innovar ya que existen productos que ofrecen pagos múltiples, en los cuales se vuelve a pagar la indemnización si se afecta una enfermedad distinta a la afectada en indemnizaciones anteriores.

Esta clase de productos han tenido bastante demanda en el mercado asiático, principalmente los productos desarrollados para las enfermedades como cáncer y diabetes, con beneficios en etapa temprana, niveles de severidad de la enfermedad y pagos múltiples.

Más que enfocarse en producir nuevos productos en el sector asegurador, se debe mejorar y sistematizar los procedimientos de los cálculos en las bases de mortalidad, puesto que si se tiene errónea la mortalidad en edades mayores esto implicaría un alto impacto material para la aseguradora contratada, además la demografía de la población mundial está cambiando y éste cambio se debe ver reflejado en una buena tabla. Si se toma a Estados Unidos como ejemplo, en el 2007 se



Bibliografía

4 - U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census

Liberalización

registró el mayor número de nacimientos en la historia de EE.UU y el número de personas dependientes (niños y ancianos) por cada 100 adultos en edad de trabajar está previsto que aumente de 67 en 2010 a 74 en 2020⁴.

Se destacó además la importancia de establecer criterios generales para la constitución de reservas en las instituciones de seguros, puesto que para dar cumplimiento a las obligaciones frente a las reclamaciones futuras que hagan los asegurados se debe contar con los recursos financieros suficientes.

Aprovechar el impulso tecnológico de esta generación ayudaría a cambiar el comportamiento de compra de los consumidores o por lo menos dar a conocer la existencia de los productos, interactuando con los futuros clientes vía correo electrónico, comentarios de internet, redes sociales, y hasta en la página web de la empresa. El crecimiento y la eficiencia de la administración de los sistemas de información y recursos tecnológicos pueden

permitir la ejecución eficiente de las transacciones con los asegurados, aunque éstos pueden ser costosos, si se gestionan adecuadamente, pueden crear oportunidades para la empresa.

Finalmente, esta liberalización financiera debe ir acompañada de una armonización tributaria. La competencia que genera esta apertura debe ser estrictamente dada por el mercado y la calidad de los servicios o productos de seguros ofrecidos y no por un arbitraje tributario que beneficie la obtención de seguros en el exterior por eventuales impuestos más bajos.

» La liberalización financiera debe ir acompañada de una armonización tributaria.