

TRES VENTAJAS DEL SECTOR ASEGURADOR PARA HACER FRENTE A LA CRISIS DEL CORONAVIRUS

La crisis que está suponiendo el Covid 19 es de un alcance y dimensión en estos momentos aún difícil de prever

Cuando el drama sanitario (la primera ola) aún no ha dejado de ocupar el primer plano de las preocupaciones de las autoridades y de los ciudadanos, empiezan a aflorar con virulencia las consecuencias que en el ámbito económico y social habrá generado esta pandemia(segunda y tercera ola).

Ningún sector de la economía se escapará a las consecuencias, pero lo cierto es que no todos los sectores la van a sufrir de la misma manera ni saldrán de ella con la misma rapidez

La voluntad de adelantarse a las situaciones más negativas es una de las características de la actuación desde el primer momento de instituciones y empresas.

También en el ámbito del seguro

Es seguro además, que sufrirá una caída de primas, derivada de la situación económica de familias, autónomos y empresas

Sin embargo, el sector asegurador tiene mecanismos, por su situación, pero también por su naturaleza, que le pueden hacer menos vulnerable que otros sectores.

Destacamos tres elementos, aunque no son los únicos, que caracterizan al sistema asegurador y que pueden servir para explicar en parte la posición con que afronta esta crisis, y que en cierta medida le pueden servir también para reducir su impacto

UN SECTOR SOLVENTE, RENTABLE Y QUE INTENTA ANTICIPARSE A LAS CONSECUENCIAS DE LA CRISIS

La solvencia del sector asegurador en España buena.

En cuanto a las exigencias de capital, por ejemplo, las entidades se sitúan en general bastante por encima de los mínimos de capital exigibles por parte de los órganos regulatorios. Lo mismo podríamos decir de sus márgenes de solvencia.

La crisis de 2008, el último y más cercano precedente, fue superada de forma notable, nada que ver por ejemplo con la situación que se produjo en el sector bancario, cuyas consecuencias en parte son evidentes aún hoy en día, y que afectan por ejemplo a una necesidad de transformación de su modelo de negocio que supone uno de sus principales problemas

Además. la propia naturaleza de la actividad del sector, tendente a situarse en el medio y largo plazo, le hace especialmente sensible a la hora de adelantarse a las situaciones más negativas .

En este sentido, por ejemplo, la patronal del sector, UNESPA pidió ya en los primeros días al supervisor europeo que dentro del marco de discusión de Solvencia II se adoptasen medidas tendentes a reducir posibles efectos negativos que pudieran incidir en el futuro en la solvencia y rentabilidad de las aseguradoras

El sistema de seguros español, además, y es bueno recordarlo, tiene sus propios mecanismos de liquidación en caso de situaciones de insolvencia, a través del Consorcio de Compensación de Seguros, que protege especialmente precisamente a los titulares de contratos de seguro, mediante un sistema de compra de los “créditos que pudieran tener con la entidad, que fundamentalmente derivan de primas pagadas y no consumidas, siniestros en curso o rescates en el caso de seguros de vida.

UNA SOCIEDAD CON AVERSION AL RIESGO, Y UN MODELO DE NEGOCIO BASADO EN PREVENIR Y MINIMIZAR EL RIESGO, Y EN OFRECER SOLUCIONES A MEDIO Y LARGO PLAZO

Nos hemos quedado todos en casa durante el tiempo que nos han pedido las autoridades.

Todo un país, excepto los servicios esenciales, confinado, Y prácticamente toda la economía paralizada.

Y no solamente en España, prácticamente a nivel mundial, los gobiernos de turno han adoptado medidas sin precedentes para evitar la propagación de la pandemia

Esto tiene también su contrapartida , y cada vez en mayor medida los ciudadanos manifiestan un mayor grado de exigencia hacia los poderes públicos para que preserven sus sistemas de vida incluso, más allá de las fronteras de los Estados

El seguro tiene encomendada la función básica de preservar la integridad de las personas y de sus patrimonios en el ámbito privado, y para ello, desde hace mucho tiempo desarrolló sus propios mecanismos y herramientas

Lo ha hecho tradicionalmente a través de indemnizaciones en caso de siniestro, pero cada vez más está sustituyendo la contraprestación económica por el servicio como forma para hacer frente a la voluntad de los asegurados

En algunos seguros, estos cambios se ven de forma más clara. En general en los seguros de daños y en particular en los de hogar, comercio o industria, la reparación es la fórmula que empieza a ser más utilizada

Y eso se está extendiendo a los llamados seguros de personas, vida, accidentes o salud

Y el uso intensivo de la tecnología y de las ventajas de la digitalización, lejos de afectar a su modelo de negocio, está acelerando su transformación.

Si nos fijamos con un poco de atención, la evolución en el modelo social y los valores que incorpora encajan cada vez más dentro de la oferta que desde el seguro se plantea a personas y empresas

El seguro de salud es posiblemente el ejemplo más clásico de seguro basado en el servicio, pero también de como los avances tecnológicos se introducen en el seguro.

Mejoras en aspectos como diagnóstico o tratamientos abren la puerta a la inclusión de toda una serie de servicios, que una vez utilizados por el cliente hacen que éste considere que son aspectos inherentes a cualquier seguro que contrate de este tipo, y por extensión al resto de seguros

La necesidad de sentirnos seguros en nuestros entornos profesionales, familiares o de ocio es cada vez más amplia

En definitiva, la evolución social hacia la necesidad de reducir al máximo la exposición al riesgo benefician el modelo de negocio que representa el seguro, y facilitan su desarrollo

UN SISTEMA DE DISTRIBUCION EN EL QUE PREDOMINAN CANALES PROFESIONALES

Con un papel fundamental de agentes y corredores.

Durante muchos años la penetración del seguro en España fue baja, y para su desarrollo las Aseguradoras utilizaron redes profesionales, de agentes y corredores fundamentalmente

El seguro no es un contrato simple, requiere asesoramiento tanto en el momento de su contratación como durante el siniestro

La cuota de mercado que representan agentes y corredores en los seguros de daños se mantiene muy alta desde hace años, y ni los cambios de tenencias en la sociedad, ni la competencia de otros canales han conseguido cambiar esta situación hasta ahora

Su peso en cambio, es menor en los seguros de inversión y de ahorro, en detrimento de otros canales.

Aunque no hay una relación directa lo cierto es que la menor cuota de mercado que representan estos llamados canales tradicionales (agentes y corredores) en estos seguros se corresponde también con una aún insuficiente penetración de la previsión social complementaria dentro del sistema general de pensiones, y conlleva la necesidad de seguir

promoviendo tanto planes individuales de pensiones como de empresa que complementen al sistema público

La crisis económica derivada del coronavirus, y sobre todo la manera tan brusca y global en que se manifiesta hace que las aseguradoras estén muy preocupadas por las posibles caídas que puedan sufrir sus carteras.

Las aseguradoras son conscientes de que en este contexto, el principal objetivo es que se produzca el número menor de anulaciones posibles, por lo que están tomando medidas para flexibilizar sus políticas con el objetivo de facilitar la retención de clientes.

El canal que registra una menor tasa de abandono, fruto del conocimiento y la confianza que el cliente sigue manteniendo en él, es, precisamente el que corresponde a agentes y corredores

Por lo tanto, tener una red consistente de agentes y corredores, por el alto nivel de conocimiento que tienen del cliente y de sus circunstancias puede tener un valor muy importante a la hora de que los mecanismos de flexibilización que las aseguradoras han puesto en marcha se transmitan, sean conocidos y aceptados por los clientes, y ello se traduzca en un número menor de anulaciones de primas y rescisiones de contrato.