



Luis Antonio Ibáñez, vicepresidente de grupo Cesce. FOTO: ALEJANDRA DE LUCCA V.

## Cesce prevé incremento en precios de seguros ante alta siniestralidad

En ese contexto, vicepresidente de la firma española señala que en la aseguradora aplican precios según nivel de riesgo.



● **¿Qué ha pasado?** En Cesce estima que los precios de los seguros de crédito podrían crecer 30% en lo que resta del año.

● **¿Por qué ha pasado?** La industria local ha tenido un importante aumento en la siniestralidad durante el último tiempo. Eso lleva a corregir la desviación de la siniestralidad.

● **¿Cómo lo hace Cesce?** A diferencia del resto de la industria, Cesce aplica una diferenciación de precios, según nivel de riesgo.

### DANIELA MORCHIO D.

—Durante el último tiempo, la industria de los seguros de crédito ha visto cómo a nivel local los índices de siniestralidad van al alza.

Según cifras de la Asociación de Aseguradores, los seguros de créditos por ventas a plazo llegan a una siniestralidad de 191,72% al IIT, mientras que a la exportación se ubican en 50,53% a igual período. Una situación que miran de cerca en la aseguradora Cesce. El vicepresidente del grupo español, Luis Antonio Ibáñez, afirma que con estos números el mercado chileno es "en este momento un poco peligroso, porque ha habido un crecimiento muy notable en los últimos años de la morosidad". Un fenómeno donde Chile destaca, porque "en general en la región, la siniestralidad en seguro de créditos ha sido muy baja, pero porque el producto no tiene un grado de penetración demasiado alto, entonces, está en empresas muy premium, muy selectivas. Cuando el producto se desarrolla (...) el mercado lleva a una situación de tasas de siniestralidad más altas de las que hay en la región, pero tiene que ser evidentemente más bajas de las que hay en este momento en Chile".

Frente al escenario en el que está el país, Ibáñez advierte que la industria seguirá avanzando -como lo ha hecho en los últimos seis meses- en un aumento en los precios con el fin de corregir

la desviación de la siniestralidad. De hecho, en la firma prevén que podrían empinar 30% en lo que resta del año. "No hay ninguna otra forma de resolverlo. La otra alternativa es aceptar muchos menos riesgos y eso no tiene sentido", advierte.

Y las razones tras este incremento responden a "que se cobra muy poco por el riesgo que se asume. Cuando hay un momento donde todo va bien, pensamos que nadie va a dejar de pagar y lo que las compañías están pensando es que primero tengo que ingresar primas y, para eso tengo que llegar a una acuerdo sobre un precio que sea aceptable para mi cliente, cualquiera sea ese precio. Pero lo que hay que pensar es que uno ingresa primas, pero está sentado sobre una cantidad de riesgo que se puede manifestar. Entonces, si estamos en un mercado con una tasa de primas en niveles casi insostenibles, claro que los precios no dan (...) todo eso nace de una competencia mal entendida, sin tener en cuenta que ese precio responde a un coste". Así, afirma que la tasa de siniestralidad que alcanza por estos días la industria no es consecuencia "de un problema generalizado de falta de desatención a los pagos. Más bien me inclino a pensar que el mercado del seguro de crédito a fuerza de competencia está poniendo unos precios que no tienen ninguna base técnica".

### DATOS CLAVE

**191,72%**

es la siniestralidad alcanzada por los seguros de créditos por ventas a plazo al 1T de 2014.

**30%**

esperan en Cesce que aumenten los precios de los seguros de crédito en lo que resta del año.

**LA FÓRMULA CESCE.** Justamente para intentar corregir esta distorsión en la industria, en Cesce han aplicado otra forma de tarificar precios. Según Ibáñez, "somos la única compañía de seguros de crédito en el mundo que tiene este sistema de precios diferentes a riesgos diferentes". Es decir, lo que la firma aplica es un valor más bajo si se vende a una empresa muy solvente, donde la estimación de probabilidad de incumplimiento es muy baja. Por el contrario, el precio sube si el deudor del cliente es más riesgoso. "Y si bien es un sistema de bastante sentido común, pero por una operativa que no está preparada para ello, no lo hace ninguna compañía en el mundo y nos ha dado muy buen resultado justo durante la crisis en España, que eso sí que ha sido un test stress", sostiene. □

# Audi Unique

## Precios de fábrica

### Embarque Especial.

Versión con equipamientos únicos. Pregunta por las oportunidades de Pre-venta y reserva tu modelo desde ahora.

## Reserva tu oportunidad.

\*Garantía 4 años ó 80.000 kms.

**Audi Boutique - Santiago**  
Isidora Goyenechea 3.527 - Tel.: 2678 7780

**Audi Zentrum - Santiago**  
Raúl Labbé 12.509, Lo Barnechea - Tel.: 2678 7700

**Carmona - La Serena**  
Balmaceda 3.570 - Tel.: (51) 200 200

**Klassik Car - Santiago**  
Vitacura 8.092 - Tel.: 2731 0500

**Mach - Viña del Mar**  
Viana 45 - Tel.: (32) 217 6730

**Salazar Israel - Concepción**  
Chacabuco 330 - Tel.: (41) 225 4683

\*Garantía de 4 años ó 80.000 kms. Lo que ocurra primero y realizando las mantenciones correspondientes en servicio técnico autorizado Audi. Fotografías con opcionales.

**Audi**  
Vorsprung durch Technik

