



Asociación de Aseguradores de Vida y Retiro de la República Argentina

Importancia del Seguro de Personas y el Mercado de Capitales

Por Gabriel Chaufan



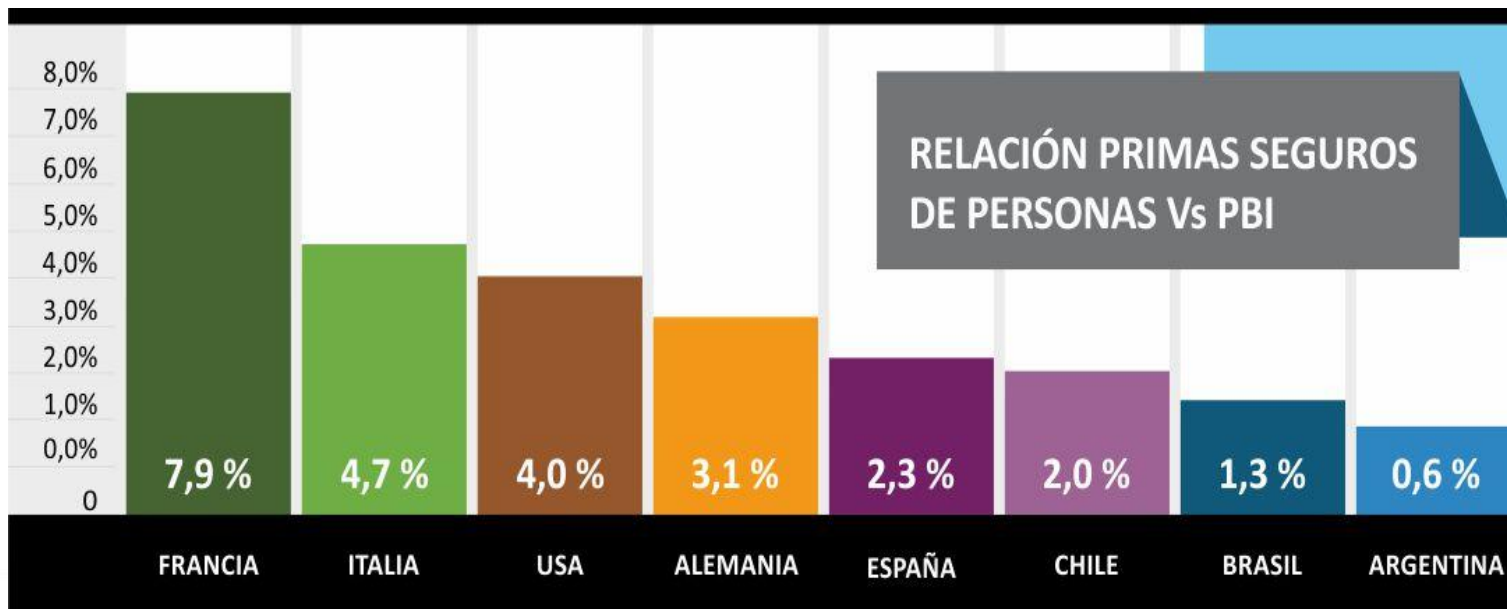
3ra Jornada de Seguros

Indice

- **Algunos números del Sector**
- **¿Qué necesita el sector de Seguros de Personas para crecer?**

Algunos números del Sector

Penetración



Algunos números del Sector

Primaje Vida + Retiro

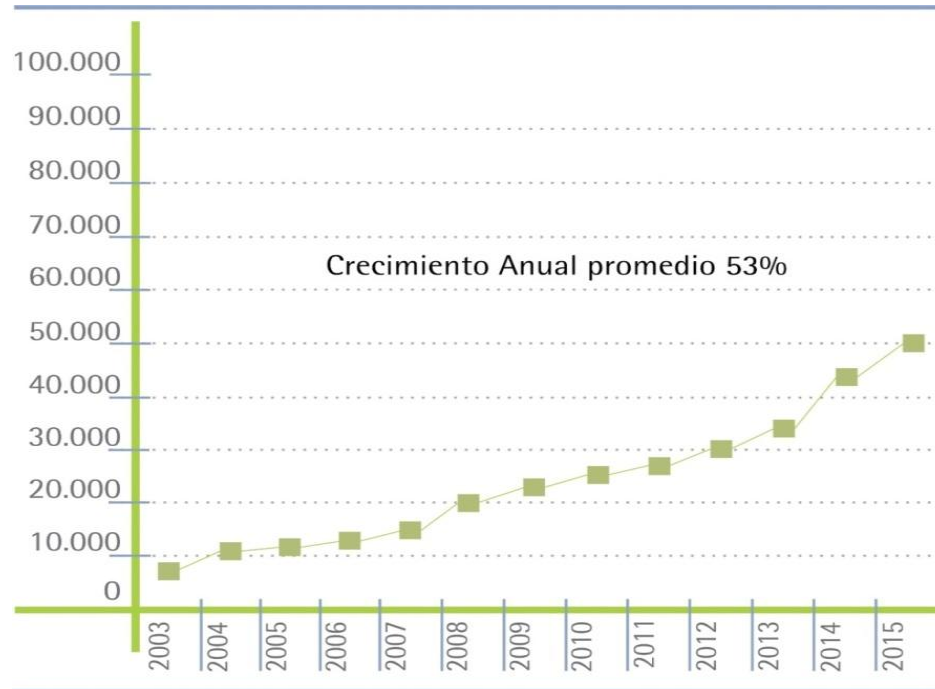
	2013/14	2014/15	2015/16
Producción	21.639.968	26.089.640	33.575.637
Variación Anual	36.24%	32.42%	28.69%
Porcentaje de PBI	0.56	0.59	0.68

EN MILES DE PESOS A VALORES CORRIENTES

Representa el 19% del total de Primas de Seguros



Algunos números del sector Inversiones



Los Seguros de Personas deberían ser EL VEHICULO ahorro y protección de la sociedad y LA FUENTE de inversiones institucionales

**¿Qué necesita
el sector de Seguros de Personas
para crecer, para convertirse
en el motor del
Mercado Asegurador?**

¿Qué necesita el sector para crecer?

Infraestructura

**3er Pilar del
Sistema
Jubilatorio**

**Canales de
Distribución**

**Conciencia / Cultura
Aseguradora**

Incentivos Fiscales

Mercado de Capitales

Infraestructura

Compañías – Productos - Solvencia

OPERADORES	
Total de compañías	131
Vida	42
Retiro	16
Mixtas	73
Cantidad de Asegurados	?

AVIRA
Diversidad de Compañías

- Nacionales ←
- Extranjeras ←
- Cooperativas ←
- Estatales ←
- De Origen Bancario ←

Infraestructura

Compañías – Productos - Solvencia

- **Compañías con sólida experiencia**
 - Profesionales capacitados
 - Foco específico
 - Entendimiento del mercado
- **Oferta diversificada de productos**
 - Para todas las necesidades y capacidades económicas
- **Solvencia**
 - Compañías sólidas (el seguro es una promesa)
 - Gran capacidad “instalada” de crecimiento

3er Pilar del Sistema Jubilatorio

Diferentes riesgos acechan al sistema jubilatorio

Tendencias globales

Probable reducción de los beneficios para la jubilación



- Riesgo de longevidad
- Menores tasas de fertilidad
- Restricciones fiscales
- Rentabilidades futuras bajas

En Argentina

Problemas para generar un sistema jubilatorio sostenible



- Informalidad y fallas en el mercado de trabajo
- Pobreza
- El marco institucional
- Dificultad técnica de construir un sistema jubilatorio basado en los salarios (de beneficio definido)

¿Cómo lograr que las personas participen y ahorren más para la jubilación?

3er Pilar del Sistema Jubilatorio

¿Qué significa?

- **Mecanismo de Ahorro Voluntario Jubilatorio**
- **Con fuertes incentivos fiscales para los aportes**
 - Para los individuos
 - Para los empleadores
- **Con iliquidez sobre los fondos, excepto en ciertas circunstancias (Salud, Hipotecas, etc)**
- **Con fuertes esquemas de matching para motivar aportes de empleadores**
- **Con apertura de cuenta automática cuando se ingresa al mercado laboral (es un fuerte motivador)**

3er Pilar del Sistema Jubilatorio

Su desarrollo es clave

- **Para el Sistema de Seguridad Social**
 - Disminuyendo la carga sobre el Pilar Obligatorio
 - Generando mejores jubilaciones – Mecanismo de contención social
 - Permitiendo poner foco en la base de la pirámide poblacional
- **Para el Mercado de Capitales**
 - Generará el vehículo para que el ahorro de la sociedad permanezca y retroalimente el sistema laboral y financiero
- **Para los individuos**
 - Contar con una herramienta de ahorro jubilatorio
 - Los Empleadores se incorporarán generando matching

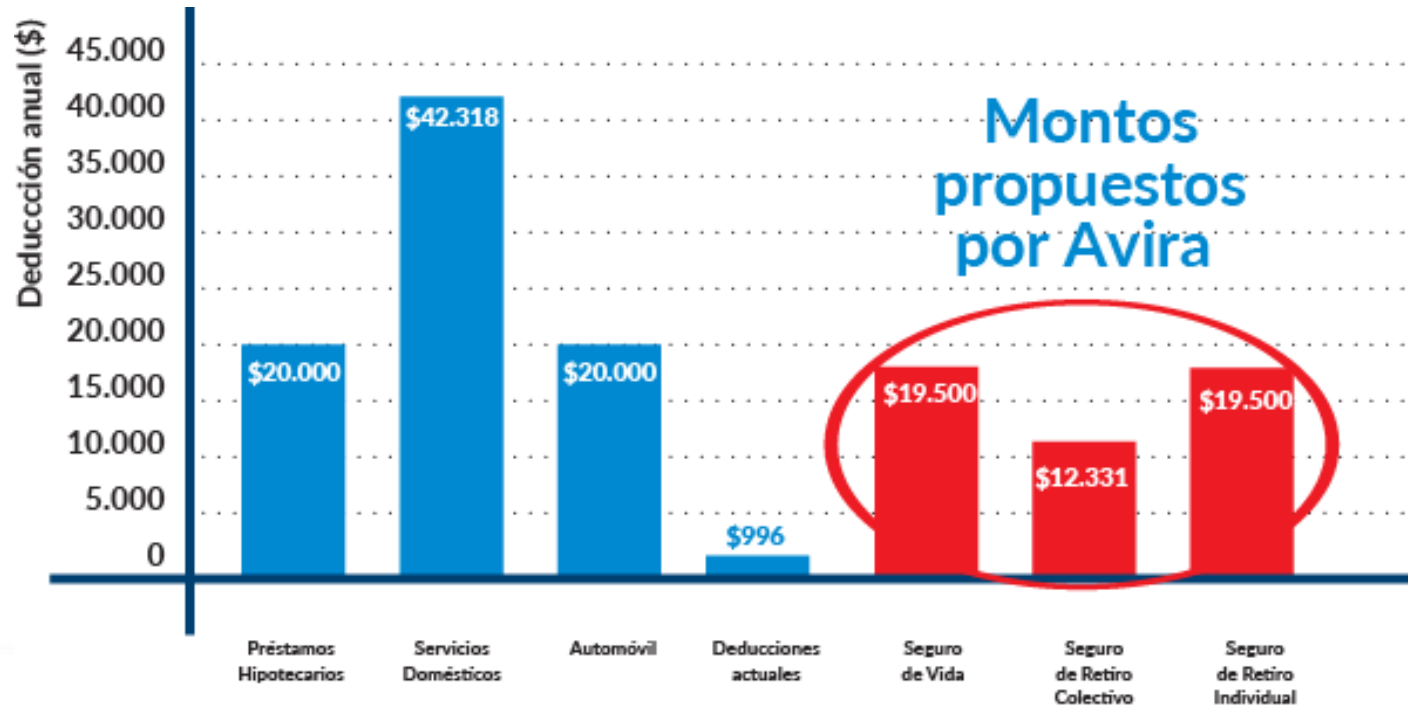
Incentivos Fiscales

¿Por qué?

- **Incentivo para que los individuos posterguen consumos**
 - En la sociedad de consumo actual es difícil ahorrar a 20 años
 - “Nací para gastar” es el lema actual
 - Las políticas fiscales activas pueden actuar como motivadores
- **El costo fiscal es relativamente bajo**
 - Incorpora individuos al sistema
- **Experiencias en el mundo han sido muy exitosas**
 - Desde vecinos (Chile, Brasil, Colombia)
 - Hasta países desarrollados (USA, UE, Canadá, Nueva Zelanda)

Incentivos Fiscales

Deducibles post actualización



Conciencia / Cultura Aseguradora

Tener conciencia aseguradora es:

Abolir el concepto de Súperman, del a mí no me va a pasar, salir del pensamiento mágico.

- 1. Entender que naturalmente estamos expuestos a riesgos.***
- 2. Asumir que somos vulnerables y que no somos eternos.***
- 3. Desarrollar pensamiento anticipatorio frente a eventuales vicisitudes.***
- 4. Hacernos cargo de manera concreta de quienes dependen de nosotros.***
- 5. Construir estrategias de protección previa.***
- 6. Conocer que hay administradores profesionales de riesgos.***
- 7. Entender que hay coberturas adecuadas para cada necesidad.***
- 8. Explicar que los seguros no son caros.***
- 9. Comprender que el futuro se construye a nuestra medida desde el presente.***



Conducta aseguradora

un concepto de sustentabilidad social.



Conducta aseguradora

un concepto de sustentabilidad social.



- a. Es contar con un plan B ante las catástrofes personales***
- b. Es tener recursos cuando más se los necesita***
- c. Proteger a los más vulnerables***
- d. Elevar el bienestar social***
- e. Evitar que el Estado se haga cargo de situaciones personales***
- f. Impactar en la economía positivamente enriqueciendo el Mercado de Capitales***

Conciencia aseguradora

Charlas en Universidades.

Acciones en vía pública: Flash ACTS.

Actividades en escuelas.

Concurso de Creatividad.

Presencia Mediática.

Exposiciones en eventos.

Convenio con Facultades.

Capacitación de RRHH.

Participación en concursos.

PESP PROGRAMA EJECUTIVO DE SEGUROS DE PERSONAS

AVIRA Asociación de Aseguradores de Vida y Retiro de la República Argentina UCA Facultad de Ciencias Económicas Escuela de Negocios

Inicio Docentes

Módulo 1 Módulo 2 Especialización

BIENVENIDO

AL PROGRAMA EJECUTIVO DE SEGUROS DE PERSONAS

Aquí encontrará toda la información necesaria acerca del contenido del Programa de capacitación que será desarrollado.

Bienvenido

Perfil Salir

Novedades AVIRA

- Claudia Mundo disertó en el Foro Anual del Seguro 2018



*Si logramos penetrar mayores segmentos sociales
entonces daremos un salto cuantitativo
importante desde donde estamos hoy*

Mercado de Capitales

Su importancia

No creo necesario ahondar en la importancia que tiene para la economía el desarrollo del Mercado de Capitales

- **La inversión institucional es clave para desarrollar el MC**
- **Le da profundidad y le genera una gran estabilidad**
- **Permite colocar deuda en pesos a largo plazo, indispensables para las inversiones en infraestructura y para generar curva**
- **En muchos países del mundo, el MC está sostenido por los inversores Institucionales y los Seguros de Personas son clave**

Canales de distribución

- Claves para el desarrollo de cualquier industria
- ¿Cómo distribuye hoy el mercado asegurador?



Fuente: SSN

Canales de distribución

- Es indispensable que los Productores incorporen estos productos a sus carteras
- Los Bancos juegan un papel cada vez más importante en este rol, principalmente en Vida. Ejemplo con España



¿Y USTEDES? ¿Se ven como un canal de distribución?

Desafíos para el futuro

¿Cómo imagino el futuro de la industria?

EN GENERAL

- Más población cubierta en vida.
- Más gente ahorrando para su futuro en productos que seamos capaces de crear para captar su ahorro de largo plazo.
- Gran incidencia del sector en la economía por la masa de fondos captada.

DE QUÉ MANERA?

- Segmentando el mercado.
- Creando productos flexibles y adecuables a cada situación.
- Acercándonos a los clientes por múltiples vías.
- Con canales profesionales y comprometidos con el desarrollo del sector.

OBJETIVO SECTORIAL

- Llegar a constituir el 40% del total del mercado asegurador en 5 años.

Muchas gracias