

TRANSPORTE CASCOS

 **0,30 %** DEL MERCADO DE SEGUROS PATRIMONIALES



RANKING



HOLANDO
— SEGUROS —



FEDERACION PATRONAL
SEGUROS SA



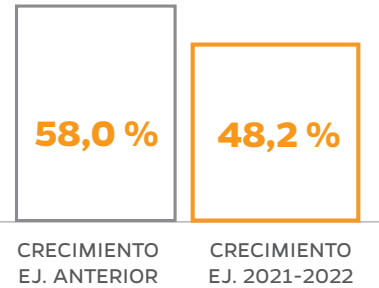
sura



ENTRE LAS 3 TOP
CONCENTRAN
47,9 %
DEL MERCADO

PRODUCCIÓN

65,7 %
CRECIMIENTO
PROMEDIO DE
TODOS LOS
RIESGOS



RESULTADO TÉCNICO

 **+ 22,9 %**

Sobre primas
netas devengadas

10 AÑOS ADELANTE Y ATRÁS

AVANCES

- Flexibilización en materia de suscripción
- Herramientas web y aplicaciones para el asegurado
- Conciencia aseguradora y mayor penetración
- Adecuación a los tiempos de comercialización mundial

ÚLTIMA DÉCADA



RETROCESOS

- Falta de modernización de la flota comercial, con buques asegurados que requieren creciente mantenimiento
- Baja importación de embarcaciones de placer que conlleva a que no haya nuevos astilleros
- Debería haber más controles de seguros en lagos, lagunas, ríos y mares

FOMENTAR

- Obligatoriedad del seguro
- Avances tecnológicos para reducir los riesgos y optimizar el servicio al cliente
- Mayor conciencia aseguradora, principalmente en la suma asegurada de la embarcación por la aplicación de la prorrata
- Prevención del riesgo para evaluar eventuales deficiencias de mantenimiento
- Mejoras en las coberturas



PRÓXIMA DÉCADA

EVITAR

- Guerra de tarifas, brindando beneficios sin cobrarlos
- Maniobras de fraude
- Competencia desleal, atentando entre las aseguradoras contra el ramo
- Situaciones de infraseguro por el alza inflacionario y de costos
- Mirar con atención algunos transportes de mercaderías específicas

PRIMAS EMITIDAS (EN PESOS)

Rank 2022	Rank 2021	ASEGURADORA	PART. (%)	JUNIO 2022	(%) VAR 22-21	JUNIO 2021	(%) VAR 21-20	JUNIO 2020	(%) VAR 20-19	JUNIO 2019	(%) VAR 19-18	JUNIO 2018
1	1	LA HOLANDO	23,50	1.020.429.507	57,06	649.694.303	54,28	421.110.288	57,90	266.700.267	188,55	92.427.622
2	2	FEDERACION PATRONAL	12,30	533.937.238	54,17	346.324.337	154,35	136.163.039	438,00	25.308.885	62,44	15.580.481
3	3	SURA	12,12	526.288.375	56,79	335.659.669	39,15	241.217.840	88,24	128.143.471	34,28	95.427.980
4	4	LA CAJA	10,04	435.929.215	42,85	305.174.324	63,90	186.192.778	178,85	66.772.199	104,29	32.685.221
5	5	SANCOR	9,30	403.951.283	52,69	264.562.331	65,38	159.974.360	73,25	92.338.088	90,26	48.532.541
6	6	MERIDIONAL	8,22	356.802.393	90,70	187.103.921	57,62	118.703.456	126,33	52.448.221	58,03	33.189.793
7	9	PROVINCIA	4,39	190.752.775	55,46	122.702.800	77,46	69.143.756	65,52	41.774.654	109,54	19.936.218
8	7	NACION	4,23	183.838.182	23,42	148.957.361	55,04	96.074.459	34,66	71.345.540	127,61	31.344.850
9	10	BOSTON	2,82	122.590.199	2,29	119.841.364	(8,41)	130.840.141	83,79	71.191.631	19,57	59.539.099
10	11	LA SEGUNDA	2,12	92.138.734	75,57	52.479.287	76,50	29.733.495	91,40	15.534.385	87,95	8.265.270
11	16	RIO URUGUAY	1,80	78.045.938	155,34	30.565.118	215,22	9.696.470	60,67	6.035.194	146,21	2.451.249
12	12	MERCANTIL ANDINA	1,48	64.341.656	55,48	41.382.251	84,52	22.427.269	75,02	12.814.185	86,87	6.857.386
13	14	SAN CRISTOBAL	1,28	55.673.002	69,31	32.882.476	90,00	17.306.926	32,60	13.051.916	33,48	9.778.493
14	15	RIVADAVIA	1,23	53.330.785	64,56	32.407.877	179,47	11.596.369	8,04	10.733.625	52,01	7.060.921
15	13	ALLIANZ	1,22	53.167.409	45,70	36.491.293	36,04	26.823.646	60,68	16.693.809	33,58	12.497.159
16	18	HDI SEGUROS	0,88	37.996.879	74,66	21.755.016	60,03	13.594.122	66,05	8.186.630	94,15	4.216.600
17	17	MAPFRE	0,76	32.843.843	44,58	22.717.169	(57,79)	53.823.435	198,94	18.004.716	(72,58)	65.673.659
18	20	SMG SEGUROS	0,71	30.849.058	208,75	9.991.556	95,95	5.099.109	126,99	2.246.447	63,05	1.377.795
19	19	CHUBB	0,42	18.067.546	30,82	13.810.535	1.463,77	883.158	-	-	-	-
20	28	IAPSER SEGUROS	0,24	10.355.582	361,58	2.243.516	101,67	1.112.474	140,79	462.009	97,65	233.746
21	21	COOP. MUTUAL SEGUROS	0,19	8.047.976	99,93	4.025.297	92,34	2.092.781	48,68	1.407.535	55,43	905.554
22	23	ZURICH ASEG. ARG.	0,15	6.358.841	73,78	3.659.041	(7,02)	3.935.216	70,70	2.305.323	15,40	1.997.617
23	24	EL NORTE	0,14	6.267.397	83,62	3.413.189	76,06	1.938.617	62,24	1.194.880	55,16	770.083
24	26	SEGUROMETAL	0,10	4.359.355	65,01	2.641.827	43,59	1.839.790	58,10	1.163.688	37,83	844.277
25	25	LA EQUITATIVA	0,09	4.059.268	53,51	2.644.330	81,57	1.456.389	76,86	823.486	70,26	483.654
26	22	PARANA	0,07	3.216.707	(15,30)	3.797.695	78,48	2.127.753	78,44	1.192.414	93,77	615.382
27	27	VICTORIA	0,07	2.879.792	10,21	2.613.042	91,33	1.365.749	52,55	895.299	82,28	491.160
28	29	LA PERSEVERANCIA	0,04	1.895.055	112,80	890.515	96,54	453.087	49,16	303.760	43,21	212.110
29	30	COPAN	0,02	888.467	14,11	778.577	116,77	359.180	116,25	166.098	23,10	134.931
30	31	PROVIDENCIA	0,02	841.065	28,26	655.770	6,21	617.450	135,00	262.747	75,70	149.540
31	33	LIDERAR	0,01	296.103	90,23	155.655	38,06	112.744	(12,38)	128.677	20,97	106.374
32	8	HANSEATICA	0,01	283.884	(99,78)	127.268.208	47,94	86.026.900	770,42	9.883.346	24,21	7.957.051
33	34	INSTITUTO DE SEGUROS	0,01	245.158	89,45	129.404	44,47	89.569	50,00	59.714	131,56	25.788
34	32	ZURICH	0,01	224.569	(20,38)	282.063	43,24	196.918	(15,33)	232.580	13,16	205.533
35	35	ANTARTIDA	0,00	118.948	(1,27)	120.473	163,59	45.705	(15,71)	54.223	4.558,33	1.164
36	36	ESCUDO	0,00	74.571	3,00	72.402	2,81	70.424	329,49	16.397	40,07	11.706
37	37	HORIZONTE	0,00	38.184	9,49	34.874	33,60	26.103	61,03	16.210	46,67	11.052
38	38	ORBIS	0,00	32.277	67,78	19.238	30,00	14.798	-	-	-	-
39	39	NIVEL	0,00	16.589	331,89	3.841	281,81	1.006	-	-	-	-
-	-	TOTAL	100,00	4.341.473.805	48,18	2.929.951.945	58,02	1.854.207.389	97,25	940.021.256	67,23	562.115.518



RESULTADOS TÉCNICOS DEL RAMO

ASEGURADORAS	PRIMAS NETAS DEVENGADAS (\$)	SINIESTROS NETOS DEVENGADOS (\$)	SINIESTROS/ PRIMAS (%)	GASTOS TOTALES (1 \$)	GASTOS/ PRIMAS (%)	RESULTADOS TÉCNICOS (\$)	RT/PRIMAS (%)
ALLIANZ	51.450.802	-7.280.551	-14,15	-15.000.959	-29,16	29.169.292	56,69
ANTARTIDA	8.198	56.561	689,94	-61.514	-750,35	3.245	39,58
BOSTON	38.456.567	3.269.415	8,50	-35.299.160	-91,79	6.426.822	16,71
CHUBB	2.926.655	-160.875	-5,50	-2.321.906	-79,34	443.874	15,17
COOP. MUTUAL SEGUROS	7.209.564	-3.710.169	-51,46	-3.092.166	-42,89	407.229	5,65
COPAN	669.150	-14.780	-2,21	-467.575	-69,88	186.795	27,92
EL NORTE	6.103.776	-766.079	-12,55	-2.016.504	-33,04	3.321.193	54,41
ESCUDO	60.861	3.121	5,13	-1.644	-2,70	62.338	102,43
FEDERACION PATRONAL	159.259.883	-41.988.860	-26,36	-79.378.812	-49,84	37.892.211	23,79
HANSEATICA	6.344.903	3.112.287	49,05	-2.800.876	-44,14	6.656.314	104,91
HDI SEGUROS	37.164.728	-12.909.626	-34,74	-17.339.316	-46,66	6.915.786	18,61
HORIZONTE	216.448	989	0,46	-76.548	-35,37	140.889	65,09
IAPSER SEGUROS	8.416.414	-500.980	-5,95	-6.497.283	-77,20	1.418.151	16,85
INSTITUTO DE SEGUROS	206.107	294	0,14	-43.699	-21,20	162.702	78,94
LA CAJA	55.217.307	-5.991.265	-10,85	3.304.086	5,98	52.530.128	95,13
LA EQUITATIVA	4.649.323	-372.646	-8,02	-1.425.779	-30,67	2.850.898	61,32
LA HOLANDO	503.801.919	-178.146.912	-35,36	-222.401.325	-44,14	103.253.682	20,49
LA PERSEVERANCIA	1.559.351	-21.522	-1,38	-750.936	-48,16	786.893	50,46
LA SEGUNDA	68.257.487	-37.907.925	-55,54	-33.851.991	-49,59	-3.502.429	-5,13
LIDERAR	265.590	-2.646	-1,00	-307.912	-115,94	-44.968	-16,93
MAPFRE	13.037.358	2.136.893	16,39	-11.924.172	-91,46	3.250.079	24,93
MERCANTIL ANDINA	61.518.435	-16.685.043	-27,12	-28.439.064	-46,23	16.394.328	26,65
MERIDIONAL	142.621.450	-21.646.172	-15,18	-70.350.022	-49,33	50.625.256	35,50
NACION	90.377.948	-23.319.468	-25,80	-28.585.547	-31,63	38.472.933	42,57
NIVEL	9.256	-299	-3,23	-5.243	-56,64	3.714	40,13
ORBIS	30.922	-26	-0,08	-2.982	-9,64	27.914	90,27
PARANA	3.035.172	-367.386	-12,10	-2.579.392	-84,98	88.394	2,91
PROVIDENCIA	947.536	40.538	4,28	-451.661	-47,67	536.413	56,61
PROVINCIA SEGUROS	93.438.233	-81.952.556	-87,71	-45.361.350	-48,55	-33.875.673	-36,25
RIO URUGUAY SEGUROS	68.378.151	-37.429.062	-54,74	-31.191.241	-45,62	-242.152	-0,35
RIVADAVIA	51.887.002	-11.540.241	-22,24	-16.867.051	-32,51	23.479.710	45,25
SAN CRISTOBAL	52.296.379	-15.314.537	-29,28	-31.998.814	-61,19	4.983.028	9,53
SANCOR	316.292.631	-180.614.668	-57,10	-148.890.273	-47,07	-13.212.310	-4,18
SEGUOMETAL	4.193.482	-401.887	-9,58	-1.395.285	-33,27	2.396.310	57,14
SMG SEGUROS	10.447.444	-1.928.076	-18,46	-4.104.822	-39,29	4.414.546	42,25
SURA	271.701.556	-38.238.758	-14,07	-91.955.760	-33,84	141.507.038	52,08
VICTORIA	2.373.067	-125.507	-5,29	-979.563	-41,28	1.267.997	53,43
ZURICH ARGENTINA	268.238	-82.538	-30,77	-115.464	-43,05	70.236	26,18
ZURICH ASEG. ARG.	6.340.859	-3.474.830	-54,80	-2.525.221	-39,82	340.808	5,37
TOTALES	2.140.959.146	-713.934.027	-33,35	-937.538.377	-43,79	489.486.742	22,86

(1) Incluye Gastos de Producción, Gastos de Explotación y Gastos a cargo del Reaseguro



Muy de a poco el ramo sale “a flote”, con los coletazos de una pandemia que se hizo sentir

La inactividad que trajo consigo el Covid-19 y las complicaciones económicas que llegaron una vez liberadas las restricciones, hicieron que la recuperación del ramo vaya a fuego lento, tanto en líneas comerciales como de placer. Así, el crecimiento del primaje fue de solo el 48,2%, por debajo del ejercicio previo, del promedio de mercado y de la inflación del período. Se mantienen las ganancias técnicas, pese a un repunte de la siniestralidad. Los operadores siguen bregando por los seguros obligatorios en embarcaciones de placer.

BALANCE EJERCICIO 2021/2022



PERFORMANCE

- La pandemia ha impactado sensiblemente al ramo, dada la inactividad en las embarcaciones recreativas y en el segmento de comerciales, exceptuando las de pesca.
- En ese marco, la reactivación pospandemia viene siendo lenta, debido al impacto que dejó en la flota comercial la incidencia del Covid-19, sobre todo para los cascos pesqueros.
- En embarcaciones de placer, de igual manera, las restricciones por la pandemia no ayudaron para el desarrollo de la línea.
- Los operadores debieron adaptar sus estrategias a un mercado que estaba paralizado por la pandemia, enfocándose fundamentalmente en la exposición del bien asegurado en relación al contexto.
- Es un ramo directamente vinculado a la actividad económica, y cuando esta se resiente, las empresas evidencian una disminución en la cantidad de viajes al transportarse menos mercaderías.
- Hubo una reducción en los volúmenes de exportación e importación, además del tránsito terrestre, y si bien el último año hubo un repunte, aún no llega a niveles de prepandemia.
- Se está viviendo una situación extraordinaria de falta de suministros y medios de transportes y eso afectó directamente a los seguros de transporte.



COMPETENCIA

- A los efectos de mantener la cartera vigente y dada la alta competencia y baja demanda, en general los operadores optaron por la baja de tasas. Si bien con el paso de los meses se fueron recuperando, está lejos de los valores prepandemia.
- En otros casos, se procedió a la extensión de vigencia del contrato, buscando costos muy competitivos.
- A partir del duro contexto que tocó atravesar, el mercado realizó cambios en la suscripción, sobre todo en cuestiones de tarifas y coberturas, de acuerdo a si el cliente podía o no utilizar la embarcación en su zona.
- La no obligatoriedad asegurativa para las embarcaciones de placer hace que, frente a la diferencia entre el dólar oficial y el dólar blue, los asegurados se planteen permanentemente la forma de proteger sus embarcaciones, trayendo aparejado una revisión continua de las sumas aseguradas, coberturas y costos de reparación.



SINIESTRALIDAD

- El resultado fue muy bueno, pero principalmente debido a la baja en la actividad de las embarcaciones, con ganancias técnicas similares a las del ejercicio previo, en torno al 22,9% de las primas devengadas.
- Igualmente, en materia siniestral, hay una tendencia al alza, debido a la paulatina normalización de la actividad, que por el momento no pone en juego el resultado técnico positivo que se viene manteniendo en el mercado durante los últimos años.



TENDENCIAS EJERCICIO 2022/2023



DINÁMICA



MÓNICA BARREÑA
Jefe Técnico
LA HOLANDO SUDAMERICANA

MÓNICA BARREÑA: Si bien tenemos muchas expectativas de mantener el nivel actual, también sabemos que la competencia va a ser constante en la búsqueda de mejoras de productos y condiciones. No obstante, nuestros índices de siniestralidad se mantienen en sintonía con anteriores ejercicios.



SANTIAGO NICOLÁS PETIT
Suscriptor de Riesgos No Automáticos
Transporte Cascos
FEDERACIÓN PATRONAL

SANTIAGO NICOLÁS PETIT: En el actual ejercicio 2022-2023, desde el lado comercial, es posible observar una mayor participación de los sectores que forman parte de área de producción, dado que la suscripción y su análisis va en esta línea y buscando una participación del segmento corporativo. En nuestro caso, este nuevo ejercicio nos encuentra con un nuevo producto, con mejoras sustanciales que nos permitirán tomar un fuerte protagonismo dentro del mercado en este ramo, en el cual los PAS afrontan una competencia constante de tarifas y valores dolarizados de las embarcaciones.

ANDREA SILVA: Es un ramo que está en continuo movimiento, ya que depende indefectiblemente de la economía del país, con lo cual podemos observar momentos de crecimiento



ANDREA SILVA
Jefe de Aeronavegación
NACIÓN SEGUROS

como de recesión. La problemática está dada por la limitada elasticidad de precios, ya que los asegurados no están dispuestos o no tienen la capacidad para pagar más por sus seguros, generando una alta competencia y rotación de cartera.



VIRGINIA PULDAIN
Directora Comercial
BOSTON SEGUROS

VIRGINIA PULDAIN: El ramo está creciendo con muy buena proyección para el ejercicio 2022-2023. Esperamos que los índices de siniestralidad acompañen y podamos seguir recuperando los niveles de actividad previos al Covid-19.



ARIEL DEFILIPPI
Gerente Comercial
COOPERACIÓN SEGUROS

ARIEL DEFILIPPI: En este ejercicio 2022-2023, la parte comercial viene evolucionando bien y la siniestralidad sigue siendo baja hasta el momento.



CAMBIOS

MÓNICA BARREÑA: A pesar de que en nuestro país embarcaciones de placer no es un seguro obligatorio, aún así vemos que hay una conciencia aseguradora mayor, con más Productores Asesores especializados. Es por ello que también han surgido más herramientas y/o competidores en el ramo.

SANTIAGO NICOLÁS PETIT: El ramo tiene un funcionamiento muy específico. Cada riesgo es particular en función al tipo de embarcación, su estado y su suma asegurada. Conocer y diferenciar cada riesgo nos permite ser altamente competitivos, tanto en materia tarifaria como en coberturas, incluyendo algunas que el mercado aún no brinda. Esta línea de cambio de visión y análisis minucioso de los riesgos es el principal desafío que debe hacer el mercado, para continuar en la línea del crecimiento.

ANDREA SILVA: Si bien son cada vez más las personas con conciencia aseguradora, sería conveniente para este tipo de embarcaciones -sobre todo, las de placer-, que hubiera una

exigencia de obligatoriedad de seguros, tal como ocurre en Automotores. Sobre todo, teniendo en cuenta el incremento del uso de nuestras vías navegables y el aumento de casos de choque entre embarcaciones que, al no ser obligatoria la toma de una póliza, quedan desprotegidas ambas partes, el damnificado y el damnificador.

VIRGINIA PULDAIN: Estamos trabajando constantemente en nuevos desarrollos tecnológicos para agilizar nuestros procesos, atención, mejorar condiciones y coberturas. Asimismo, el mercado sigue implementando en muchos casos contrataciones de gerenciamiento de seguridad. En cuentas grandes, nos ha dado muy buenos resultados.

ARIEL DEFILIPPI: Actualmente, el ramo está funcionando bien y, en ese marco, es nuestra obligación seguir acompañando a la industria con las coberturas adecuadas a las necesidades reales de los clientes.