

SEGUROS DE RETIRO



RANKING



LA ESTRELLA
COMPAÑIA DE SEGUROS DE RETIRO



Nación Retiro



Orígenes
SEGUROS DE RETIRO

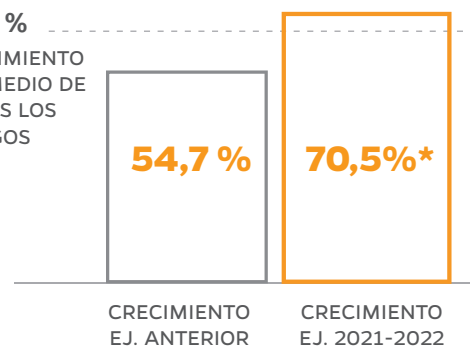


ENTRE LAS 3 TOP CONCENTRAN

73,9 %
DEL MERCADO

PRODUCCIÓN

65,7 %
CRECIMIENTO PROMEDIO DE TODOS LOS RIESGOS



*Retiro Individual: +81,9% / Retiro Colectivo: +68,9%

RESULTADO TÉCNICO



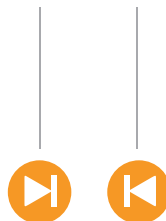
Sobre primas netas devengadas

10 AÑOS ADELANTE Y ATRÁS

AVANCES

- Crecientes oportunidades de implementar beneficios al personal a través del seguro
- Posibilidad de acceder y contratar los seguros de manera online
- Adecuación de los beneficios fiscales
- Mayor conciencia aseguradora y conocimiento del producto
- Simplicidad y digitalización

ÚLTIMA DÉCADA



RETROCESOS

- Falta de regulación que actualice, a través de algún índice, los montos deducibles de manera automática
- Volumen de la demanda
- Diversidad en la oferta del producto

FOMENTAR

- Lograr mayor penetración de mercado
- Análisis de datos
- Conciencia aseguradora y educación financiera
- Dar respuesta ante la mayor expectativa de vida



PRÓXIMA DÉCADA

EVITAR

- Rentabilidades negativas
- No tener en cuenta avances tecnológicos vinculados con la salud
- Desactualización de los aportes
- Confusiones con el sistema de AFJP



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 ESTRELLA RETIRO	51,31	12.263.789.242	66,60	7.361.279.952	38,04	5.332.770.897	1,13	5.273.356.636	29,33	4.077.595.707
2	2	NACION RETIRO	13,42	3.207.095.090	61,76	1.982.651.811	87,83	1.055.583.013	55,36	679.436.311	21,12	560.949.838
3	4	ORIGENES RETIRO	9,17	2.190.773.375	126,71	966.346.401	165,83	363.516.348	(8,49)	397.240.599	(12,66)	454.821.631
4	3	SAN CRISTOBAL RETIRO	8,74	2.088.480.487	64,93	1.266.316.003	75,82	720.222.404	94,34	370.599.195	108,48	177.762.051
5	6	LA SEGUNDA RETIRO	6,89	1.647.978.801	102,11	815.380.328	85,66	439.168.706	63,91	267.931.605	27,13	210.753.355
6	5	HSBC RETIRO	4,95	1.182.294.410	43,49	823.955.654	25,63	655.873.827	57,71	415.877.702	31,49	316.279.544
7	11	PREVENCION RETIRO	1,29	308.836.080	152,19	122.459.842	898,93	12.259.077	-	-	-	-
8	8	IAPSER RETIRO	1,27	304.686.609	77,21	171.934.281	-	-	-	-	-	-
9	7	BINARIA RETIRO	1,20	286.761.939	43,15	200.322.750	17,41	170.625.235	41,08	120.939.443	41,38	85.544.834
10	10	SMG RETIRO	0,81	194.527.149	57,68	123.370.497	83,56	67.211.356	637,07	9.118.758	(32,59)	13.526.930
11	9	CREDICOOP RETIRO	0,65	156.099.934	20,91	129.099.047	41,00	91.558.514	90,41	48.085.988	29,07	37.256.034
12	12	GALICIA RETIRO	0,18	43.275.037	43,31	30.196.990	138,58	12.656.769	4.790,16	258.821	195,77	87.507
13	14	FED. PATRONAL RETIRO	0,07	16.287.695	61,06	10.112.537	175,35	3.672.665	139,13	1.535.853	42,61	1.076.932
14	13	GENES II RETIRO	0,05	11.789.785	(22,85)	15.281.495	45,64	10.492.317	53,59	6.831.208	(26,12)	9.245.934
15	15	SOLVENCIA RETIRO	0,00	614.674	55,86	394.373	117,58	181.251	-	-	-	-
-	-	TOTAL	100,00	23.903.290.307	70,51	14.019.101.961	54,74	9.059.985.832	18,04	7.675.488.941	27,73	6.009.267.035

RESULTADOS TÉCNICOS DEL RAMO

ASEGURADORAS	PRIMAS NETAS DEVENGADAS (\$)	SINIESTROS NETOS DEVENGADOS (\$)	SINIESTROS/ PRIMAS (%)	GASTOS TOTALES (1 \$)	GASTOS/ PRIMAS (%)	RESULTADOS TÉCNICOS (\$)	RT/PRIMAS (%)
FED. PATRONAL RETIRO	12.643.542	-6.910.823	-54,66	-4.423.217	0	1.309.502	10,36
GALICIA RETIRO	80.248.242	-30.711.063	-38,27	-48.335.184	-1.834.301	-632.306	-0,79
GENES II RETIRO	512.201.149	-316.184.762	-61,73	-123.512.768	-23.116.166	49.387.453	9,64
HSBC RETIRO	2.616.426.772	-218.024.436	-8,33	-1.345.443.479	-6.243.462	1.046.715.395	40,01
LA ESTRELLA RETIRO	28.659.456.733	-7.989.315.527	-27,88	-2.370.810.845	-1.029.937.778	17.269.392.583	60,26
LA SEGUNDA RETIRO	2.636.206.188	-85.672.494	-3,25	-800.219.019	-285.523.448	1.464.791.227	55,56
NACION RETIRO	6.088.681.180	-193.350.905	-3,18	-1.442.503.509	-310.963.552	4.141.863.214	68,03
ORIGENES RETIRO	558.716.750	-96.063.288	-17,19	-653.039.781	-81.694.137	-272.080.456	-48,70
PREVENCION RETIRO	88.727.764	-106.491.973	-120,02	-24.458.551	0	-42.222.760	-47,59
PROYECCION RETIRO	249.782	0	0,00	0	-172.516	77.266	30,93
SMG RETIRO	2.014.385.473	-78.957.154	-30,16	-65.054.598	-6.064.355	111.740.124	42,68
SOLVENCIA RETIRO	93.779	-14.771.559	-15751,46	0	0	-14.677.780	-15651,46
ZURICH RETIRO	15.935.892	-13.769.206	-86,40	0	-22.987.370	-20.820.684	-130,65
TOTALES	37.717.357.085	-9.883.183.161	-26,20	-8.814.731.806	-1.894.146.011	17.077.526.224	45,28

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

Continúa el impulso logrado en la pandemia y se ve reforzado por las políticas empresariales

A raíz de la revalorización de los seguros de personas, el ramo logró un nuevo impulso en la etapa pospandemia. Tanto los segmentos Individual como Colectivo tuvieron una muy buena performance, por arriba de la inflación y del promedio de mercado. La digitalización es una de las tendencias más marcadas para llegar a más clientes. En el comienzo del 2023, la buena noticia fue la actualización del monto desgravable para los Seguros de Retiro, que se duplicó y pasó a \$42.921, aplicable al Impuesto a las Ganancias del 2022.



BALANCE EJERCICIO 2021/2022

PERFORMANCE

- Fue un buen ejercicio para el ramo en general, y sus dos segmentos en particular, con alzas por arriba de la inflación, del promedio de mercado y promedio de seguros de personas.
- Retiro Individual continúa con una curva en alza muy marcada, impulsada aún más por los cambios y/o mejoras en el acceso online de la adquisición de los seguros.
- A su vez, para Retiro Colectivo, la pandemia generó un cambio muy positivo en el comportamiento de las empresas a la hora de definir la implementación y/o continuidad de planes para los empleados.
- Este ejercicio ha sido arduo en materia de rentabilidad financiera, buscando maximizar el beneficio de los asegurados en el objetivo de alcanzar al menos la tasa de inflación para los productos en pesos.
- La pandemia cambió la forma de relacionarnos y los operadores aún están recorriendo un proceso de adaptación.

COMPETENCIA

- Se potenciaron las propuestas de productos en dólares que, en períodos de largo plazo, han demostrado conservar mejor la constancia de los fondos acumulados.

- Se está trabajando en la creación de otras coberturas, teniendo presente los nuevos riesgos.
- Los clientes ven en los productos de Retiro una forma de resguardar sus ahorros, lo que favorece el crecimiento comercial.
- La digitalización llegó para quedarse entre los distintos operadores.
- Si bien los resultados fueron superavitarios (ganancias equivalentes al 45,3% de las primas netas devenidas), se han contraído respecto de otros momentos.

SINIESTRALIDAD

- El mercado tiene tasas reales negativas de inversión en el mercado financiero, lo que afecta los resultados finales.
- Se observa una cantidad mínima de siniestros, los cuales no tuvieron un impacto significativo sobre la rentabilidad del producto.

TENDENCIAS EJERCICIO 2022/2023

DINÁMICA



MÁXIMO RODRÍGUEZ
Presidente
NACIÓN RETIRO

MÁXIMO RODRÍGUEZ: Los Seguros de Retiro son un producto con un ritmo propio y cada vez más son utilizados como una herramienta de las políticas de beneficio y fidelización del personal en las organizaciones.



JUAN MANUEL LLADÓ
Gerente General
ORÍGENES SEGUROS DE RETIRO

JUAN MANUEL LLADÓ: En los primeros meses del ejercicio, hemos visto un importante crecimiento de los Seguros de Re-

tiro, sobre todo, en el segmento Colectivo. La pandemia impulsó y forzó una nueva mirada de las empresas para con sus empleados, fortaleciendo la necesidad e importancia de buscar mejoras económicas y un mayor reconocimiento al trabajo. **Notamos que cada vez hay más alternativas y necesidades de brindar diferentes beneficios al empleado y éstas se canalizan, principalmente, a través del Seguro de Retiro, dada la flexibilidad de adaptarse al objetivo de cada empresa, a la posibilidad de realizar las pólizas, tanto en pesos como en dólares al tipo de cambio oficial y a la disponibilidad inmediata de los fondos cuando están en la cuenta del asegurado.** Habitualmente, se implementan para la atracción de talentos, retención de personal clave y disminución de la rotación. Asimismo, la expectativa de vida creciente y, considerando las actuales condiciones y proyecciones sobre el sistema previsional público, y ante el marcado deterioro de los beneficios jubilatorios, cada vez necesitaremos mayores ingresos para acompañar la



mayor expectativa de vida. En el segmento Individual, los Seguros de Retiro ofrecen soluciones concretas y asequibles a las preocupaciones de la gente, reflejado en un fuerte incremento en la demanda que hemos tenido en estos últimos años. En nuestro caso, la venta creció en todos los canales de distribución, dejando en claro que hay mayor conciencia sobre las soluciones que ofrecen los productos de retiro en el mercado.



PABLO ERCOLE
Gerente
LA SEGUNDA
SEGUROS DE PERSONAS

PABLO ERCOLE: De momento, la evolución del ramo es moderada. En términos de rendimiento, las tasas negativas no constituyen un atractivo, así como tampoco los acotados beneficios impositivos. Se suma a esto a una situación económica con salarios reales contraídos, lo que hace que aumente la cantidad de trabajadores que no disponen de un monto para destinar al ahorro.

CAMBIOS

MÁXIMO RODRÍGUEZ: Junto con AVIRA, la cámara que nos agrupa, hemos hecho las gestiones pertinentes para actualizar el mínimo no imponible aplicable al impuesto a las Ganancias. Apenas comenzado el 2023, se logró que el monto desgravable para los seguros individuales de Vida, Vida con Ahorro y de Retiro ascienda a \$42.921, aplicable a las declaraciones del Impuesto a las Ganancias correspondientes al año 2022. La medida actualiza el último monto vigente de \$24.000, válido para las presentaciones de 2021.

JUAN MANUEL LLADÓ: Poniendo foco en las nuevas tendencias, es fundamental el desarrollo tecnológico integral para mantenernos actualizados y competitivos a la hora de brindar los mejores productos y servicios a nuestros asegurados. Esto viene acompañado de la gran oportunidad, donde las empresas se enfrentan a la necesidad de acercar alternativas que acompañen el crecimiento profesional de cada empleado y evitar también la gran rotación y búsqueda de mejores condiciones de contratación que se están dando y siendo ofrecidas en la mayoría de las empresas, donde el home-office es la principal. Hoy por hoy, se incrementaron las consultas sobre beneficios a mediano y largo plazo para diferentes perfiles dentro de las empresas y, de ahí, los nuevos planes ajustados específicamente a cada necesidad, incluido el pago de diferentes gratificaciones y/o bonus dados los beneficios económicos e impositivos del seguro. Por otro lado, más allá de la actualización de los incentivos fiscales, está pendiente la actualización del monto de deducción anual de impuestos que



MATÍAS MANZO
Gerente de Seguros de Personas
SANCOR SEGUROS

MATÍAS MANZO: El contexto actual de inestabilidad económica y restricciones cambiarias, a todas luces, genera la necesidad de buscar nuevas alternativas financieras que ayuden a sortear estos inconvenientes. A raíz de esto, la expectativa vinculada a la demanda de Seguros de Retiro es muy positiva y lo vemos reflejado en nuestro constante crecimiento.



FABIÁN HILSEN RAT
Gerente Técnico y de Producto
BINARIA SEGUROS DE VIDA

FABIÁN HILSEN RAT: La mayor conciencia por parte de las personas sobre la necesidad de los seguros de personas es una gran oportunidad que hoy el sector tiene que aprovechar y mejorar los niveles de protección en la sociedad y, a su vez, para lograr contrarrestar los efectos negativos de la pandemia y de la economía inestable, que afectan de lleno al negocio.

una empresa puede hacer anualmente por cada empleado al que le realiza aportes a un Seguro de Retiro. Dicho monto quedó estancado en \$630, los cuales hace muchos años fueron dólares, pero que nunca volvieron a ajustarse luego de la pesificación.

PABLO ERCOLE: La mayor expectativa de vida, así como cambios de hábitos que privilegian cada vez el consumo presente por sobre el ahorro futuro, hacen necesario reforzar la importancia de un producto como el de Retiro, pensando para asistir financieramente al asegurado. En este sentido, es necesario reconstituir los beneficios fiscales como un factor de atracción para la contratación de estos productos, así como una adecuación de las disposiciones relativas a inversiones, a efectos de darle otro dinamismo a las carteras que permitan mejorar las tasas de rentabilidad, así como armar estrategias de cobertura para productos de plazos más acotados.

MATÍAS MANZO: Sin dudas, los incentivos fiscales son una herramienta importante que fomenta la contratación de este tipo de seguros.

FABIÁN HILSEN RAT: Se están produciendo importantes cambios y hay expectativa en que se siga avanzando en la misma dirección. La acelerada transformación digital, junto a la evolución constante de los productos, encabezan la lista de las tendencias, que se traducen en nuevos canales, soluciones a medida basadas en datos y suscripción automatizada para mejorar toda la experiencia de los clientes.