LITORALPRESS

Fecha: 28-05-2021
Medio: Diario Financiero
Supl. : Diario Financiero
Tipo: Actualidad
Título: SEGUROS AUTOMOTRICES: AL RITMO DE LA NUEVA MOVILIDAD

Pág. : 28
Cm2: 715,9

Tiraje: 16.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad: No Definida

SEGUROS AUTOMOTRICES: AL RITMO DE LA NUEVA MOVILIDAD

Hace 35 años que las aseguradoras tienen un rol clave en el mercado automotor. Desde 1986 es obligatorio el SOAP, primer escalón de una serie de productos para proteger a los vehículos y sus usuarios y que ahora evoluciona frente a la nueva movilidad.

POR RODRIGO CASTILLO

El Seguro Automotriz Obligatorio, el nombre coloquial con que se conoce al SOAP (Seguro Obligatorio de Accidentes Personales), es en Chile una parte estructural del mercado automotor. Además, es el inicio de una serie de productos de las aseguradoras que evolucionan en sofisticación, alcance y servicios, en un escenario desafiante: la nueva movilidad.

Según el informe 2020 de la Asociación de Aseguradores de Chile A.G. (AACh), el año pasado un 97,1% de las ventas del SOAP fueron por el canal electrónico, dentro de un parque automotriz fijado en 5,8 millones de vehículos. Un parámetro claro de cómo la evolución digital ya es parte integral del negocio de las aseguradoras, sobre todo si se considera que en 2011, este canal representaba apenas el 19,2% de las transacciones.

"Entendimos que debíamos ser capaces de acompañar a nuestros socios estratégicos más relevantes, que son nuestros corredores y sus clientes, y por ello nos hemos mantenido fieles a nuestro canal estratégico de distribución", cuenta Oscar Huerta, director general de Reale Seguros.

En este sentido, continúa el ejecutivo, "nos hemos enfocado en adaptar nuestros productos, e incluso nuestros planes de pago, para que estuvieran acordes a la nueva realidad del país y el mundo, e impulsamos un Plan Retorno que nos permitió en octubre tener atendidos al 98% de nuestros clientes con siniestros".

Los nuevos desafíos

Nuevos sistemas para moverse por la ciudad, el desafío de la última milla y el delivery y las nuevas tecnologías han hecho que el escenario cambie, tanto para el mercado automotor como para el de seguros relacionados.

A juicio de Marcelo Letelier, gerente Capacidad de Movilidad de Seguros SURA, hay fenómenos que están cambiando el panorama para la industria, "desde la movilidad eléctrica, el carsharing, el uso de transportes más amigables con el medio ambiente como la bicicleta y el scooter, el crecimiento acelerado en el uso de medios como las motocicletas, e inclusive la incorporación y testeo de vehículos autónomos para complementar el transporte público".

Estos cambios, dice Letelier, "nos invitan como industria aseguradora a diseñar e implementar soluciones y servicios que respondan a las nuevas necesidades de movilidad de las personas y empresas".

Y es que estos nuevos escenarios necesitan de seguros para operar e interrelacionarse en ecosistemas como el urbano o las autopistas, generando nuevos escenarios para los aseguradores, los que se suman al papel que están jugando las nuevas tecnologías, que han hecho evolucionar los productos de la industria.

97%
DE LAS PÓLIZAS DE SOAP VENDIDAS EN 2020 SE CONTRATARON DE FORMA DIGITAL.

5,8 MILLONES
DE VEHÍCULOS TIENE EL PARQUE AUTOMOTRIZ EN CHILE.

"Principalmente, los seguros de autos han evolucionado en cuanto a productos nuevos y desarrollos. Por ejemplo, existen ahora tipos de seguros en base a los kilómetros que uno utiliza, seguros para movilidad eléctrica, entre otros. Asimismo, podemos ver que existe un aumento positivo en cuanto al volumen de pólizas vendidas", agrega José Pablo Peralta, gerente general de Porsche Volkswagen.

Corredores de Seguros.

En la misma línea, Oscar Huerta, de Reale, comenta que, "tomando en cuenta la disminución en el uso de automóviles particulares por las restricciones de movilidad en pandemia, ofrecemos descuentos significativos a aquellos clientes que realizan menos kilómetros con su auto, y esto sin necesidad de implementar ni pagar ningún cargo fijo por ningún dispositivo".

El ejecutivo detalla que la firma agregó también nuevos productos con coberturas adaptadas y a un valor menor, "pero con acceso al servicio de excelencia que nos diferencia. Sabemos la importancia de adaptarse a los nuevos tiempos".

Es aquí donde la tecnología se vuelve relevante para entregar estos nuevos productos. Marcelo Letelier, de SURA, explica que "para medir los kilómetros recorridos, se conecta al auto un dispositivo telemático conocido como dongle, que mide y registra los viajes realizados y permite que el usuario pueda ver en su sitio privado o en la App Seguros SURA todos sus viajes y costos, saber la ubicación del vehículo mientras esté encendido el motor, recibir notificaciones del estado de la batería, entre otros servicios".

La telemática resulta clave ya que, en función de cómo conduce una persona, puede acceder a descuentos. Buen ejemplo es el seguro "Conductor PRO", de SURA, que otorga descuentos de entre 10% y 40% en el precio mensual del seguro a quienes logren un buen registro de conducción.