



UNIVERSIDAD
DE PIURA

REPOSITORIO INSTITUCIONAL
PIRHUA

CAMBIO NORMATIVO EN SEGUROS RENTA VITALICIAS

Katherine Tueros-Girón

Lima, octubre de 2016

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

Programa Académico de Administración de Empresas

Tueros, K. (2016). *Cambio normativo en seguros renta vitalicias* (Trabajo de investigación de bachiller en Administración de empresas). Universidad de Piura. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Programa Académico de Administración de Empresa. Lima, Perú.



Esta obra está bajo una [licencia](#)
[Creative Commons Atribución-](#)
[NoComercial-SinDerivadas 2.5 Perú](#)

[Repositorio institucional PIRHUA – Universidad de Piura](#)

UNIVERSIDAD DE PIURA - CAMPUS LIMA
FACULTAD CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



TRABAJO DE INVESTIGACIÓN
CAMBIO NORMATIVO EN SEGUROS RENTA VITALICIAS

ALUMNA: KATHERINE TUEROS GIRÓN

Se presenta para optar por el grado de bachiller en Administración de Empresas

ASESOR: Eduardo Pellegrini

Lima, 25 de octubre de 2016

INDICE

Perfil de la Compañía	3
Negocios de la Compañía	3
Sistema de Seguros peruano	4
Análisis PETS	4
Análisis Porter	5
Venta competitiva	7
Cultura organizacional	8
Sostenibilidad de la ventaja en el tiempo	8
Estrategia	9
Conclusiones y recomendaciones	9

Perfil de la Compañía

Seguros Sura, es una empresa especializada en Seguros de Vida y **Renta Vitalicias**, cuenta con categoría A otorgada por Equilibrium y Class Asociados, Clasificadoras de Riesgo, sustentada en el respaldo patrimonial que le otorga su principal accionista el **Grupo Sura**.

Al 31 de diciembre de 2015 Seguros Sura registró primas por S/. 520 millones, creciendo 15% respecto al ejercicio anterior, sustentado en las mayores primas por Rentas Vitalicias y Vida Individual, obteniendo una utilidad neta de S/.40 millones aumentando 64% respecto al cierre del 2014. La rentabilidad promedio anualizada de sus Inversiones es de 7%, superior al promedio del sector. Seguro Sura cuenta con el 19% de participación del mercado de Renta Vitalicia, el portafolio de Inversiones elegibles de Seguros Sura alcanzó los S/. 4,535 millones. Seguros Sura cuenta con un Requerimiento Patrimonial de S/.322.7 millones y Patrimonio Efectivo total de S/.17.5 millones.

Grupo Sura, principal accionista de Seguros Sura (70%), es una compañía holding con sede en Medellín, Colombia y con presencia en México, El Salvador, Costa Rica, República Dominicana, Panamá, Perú, Chile y Uruguay. Cuenta con 71 años de experiencia en inversiones estratégicas en empresas rentables y líderes en su mercado en Sistemas Financieros, Banca, Seguros, Ahorros y Administradora de Fondos de Pensiones

GRUPO SURA

Líderes en Seguros, Ahorro e Inversión De Latinoamérica



Los negocios del Grupo Sura en el Perú, son:

GRUPO SURA - SURA ASSET MANAGEMENT NÚMERO 1 EN PENSIONES MANDATORIAS



- **Seguros Sura**, que administra seguros de vida y seguros del Sistema Privado de Pensiones (SPP).
- **AFP Integra**: Empresa líder en administración de Fondo de Pensiones
- **Fondos SURA SAF**, que administra fondos mutuos, actualmente 14 tipos de fondos diferentes.
- **Hipotecaria Sura**, Empresa administradora hipotecaria dedicada a otorgar créditos hipotecario negociable.
- **Sociedad Agente de Bolsa Sura SA**, dedicada a la intermediación de valores en la Bolsa de Valores de Lima, y distribución de productos Wealth Management.

Sistema de Seguros Peruano

El sistema de seguros peruanos está compuesto por 21 empresas: 8 dedicadas exclusivamente a brindar cobertura de seguros generales, 8 a brindar coberturas de riesgo de vida y 5 que operan ambos rubros.

- La cobertura de **Seguros Generales** también conocida como seguros patrimoniales, indemnizan al asegurado ante un daño sucedido respecto a un bien material. Incluyen también la cobertura de seguros por accidente y enfermedades que comprometen el bienestar del asegurado mas no su existencia.
- La cobertura del **Seguro de Vida** cubren los riesgos condicionales a la existencia del asegurado. Incluye los seguros que tengan como base planes de pensión de jubilación, los derivados de regímenes previsionales, así como los de accidentes personales.

Análisis PETS

Político

- El mercado asegurador local está altamente regulado por la SBS, y supervisado por la SMV y el BCR en sus respectivas competencias.
- Cambios normativos como entrada en vigencia de la Ley Nro. 30425 de fecha 21 de abril de 2016 que permite el retiro de hasta el 95.5% del fondo de jubilación de la AFP con lo cual el mercado de Rentas Vitalicias se ve afectado ya que paso de ser un oligopolio a una opción más de inversión para el afiliado, situación que afecta a las aseguradoras especializadas tal es el caso de Seguros Sura

Económico

- En los últimos años se ha incrementado el número de compañías que operan en el mercado peruano por las interesante perspectivas de crecimiento futuro que presenta el mercado peruano al tener uno de los índices de penetración más bajos de Latinoamérica (1.8% PBI Nacional).
- La producción de los ramos de vida está siendo impulsada por la mayor capacidad adquisitiva de la población y por la mayor penetración de cobertura de vida que incluye opciones de ahorro.

Tecnológico

- El avance en la tecnología permite atender nichos de mercado por medios virtuales lo que significa un ahorro en costos y comodidad para los clientes.

Social

- El descontento de la población con las Administradoras de Fondo de Pensiones debido a la expectativa de vida con las que se trabaja las tablas de mortandad para el pago de pensiones, el cobro de las comisiones, la rentabilidad negativa del fondo de jubilación, entre otros motivos, conllevo al pedido de poder disponer del Fondo de Jubilación lo cual afectó a las aseguradoras especializadas en Rentas Vitalicias.

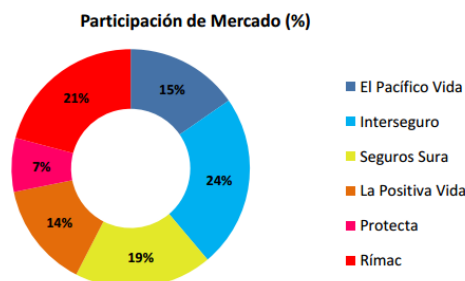
Análisis Porter

Vamos analizar el mercado actual de las **Rentas Vitalicias**, el cual es el CORE de negocio de Seguros Sura pues representa el **74%** de producción de la compañía. La Renta Vitalicia es la opción del afiliado a una AFP de escoger una Compañía de Seguro para el pago de pensión para lo cual la AFP transfiere a la aseguradora elegida el fondo de jubilación del afiliado para el financiamiento de la pensión.

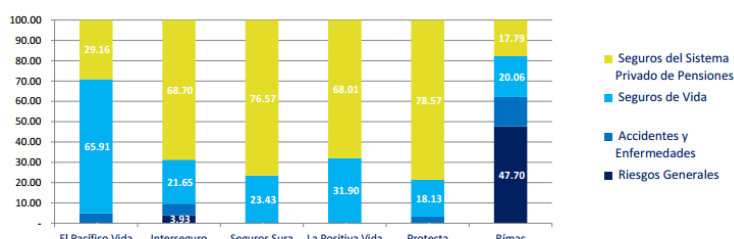
Rivalidad entre competidores (Alta)

- El mercado de las Rentas Vitalicias está conformado por 6 compañías de seguros: Rímac, Pacífico, La Positiva, Interseguro, Protecta y Seguros Sura.

Participación del Mercado de Rentas Vitalicias



- Estructura de las Primas y Sinistros según Riesgos por Empresa de Seguros



- Principales Indicadores por Compañía de Seguros

Indicadores por Empresas de Seguros (*)
Al 31 de mayo del 2016

Indicadores / Empresas	El Pacífico Vida	Interseguro	Seguros Sura	La Positiva Vida	Protecta	Rímac
DE SOLVENCIA (N° de veces)						
Patrimonio Efectivo / Requerimientos Patrimoniales	1.37	1.26	1.41	1.66	1.78	1.45
Patrimonio Efectivo / Endeudamiento	6.13	1.34	1.44	12.82	9.87	1.42
Cobertura Global de Obligaciones Técnicas	1.03	1.01	1.03	1.06	1.04	1.07
Cobertura de Obligaciones Técnicas de Ramos Generales		1.08				138.58
Cobertura de Obligaciones Técnicas de Ramos de Vida	1.03	1.01	1.03	1.06	1.04	1.04
Reservas Técnicas / Patrimonio Efectivo	6.72	9.45	9.65	6.31	6.31	4.41
Pasivo Total / Patrimonio Contable	6.82	16.74	10.61	7.44	6.62	6.79
Sinistros Retenidos Anualizado / Patrimonio Contable Promedio	0.72	0.99	0.54	0.69	0.37	0.79
Primas Retenidas Anualizado / Patrimonio Contable Promedio	1.79	2.49	1.20	1.81	2.06	1.75
DE SINIESTRALIDAD (%)						
Siniestralidad Directa Anualizada	41.22	49.62	45.21	50.52	18.70	50.11
Siniestralidad Total Anualizada	41.39	49.85	45.21	51.05	18.70	50.09
Siniestralidad Cedita Anualizada	75.66	102.03	54.79	101.79	71.59	59.30
Siniestralidad Retenida Anualizada	40.44	39.82	45.05	37.80	18.17	45.13
DE RENTABILIDAD (%)						
Resultado Técnico Anualizado / Primas Retenidas Anualizadas	(0.53)	(22.28)	(40.13)	(18.99)	(9.08)	13.15
Resultado de Inversiones Anualizado / Inversiones Promedio 1/	5.31	6.40	6.87	7.11	9.32	5.72
Resultado de Inversiones Anualizado / Primas Retenidas Anualizadas	23.23	44.29	62.12	40.49	31.12	17.51
ROE	23.58	34.38	8.35	9.46	8.17	14.37
ROA	2.89	1.90	0.75	0.86	1.14	1.79
DE LIQUIDEZ (N° de veces)						
Liquidez Corriente	1.77	1.41	1.68	1.41	2.63	1.10
Liquidez Efectiva	0.59	0.42	0.35	0.18	0.31	0.17
DE GESTION						
Índice de Retención de Riesgos (%)	97.30	84.25	98.30	79.29	99.01	65.01
Índice Combinado (%)	55.85	82.05	64.58	64.76	45.11	81.96
Índice de Manejo Administrativo (%)	12.29	8.33	15.35	16.65	18.17	23.00
Índice de Acercamiento (%)	3.06	11.71	4.12	7.80	8.68	8.55
Periodo promedio de cobro de primas (N° de días)	11.91	19.56	19.62	15.34	16.66	119.56
Periodo promedio de pago de siniestros (N° de días) 2/ 3/	171.60	45.63	102.97	145.32	64.38	271.62
Primas Totales Anualizado / Número de personal (Miles de Nuevos Soles)	801.39	1 466.87	790.96	998.13	1 133.55	1 090.06

- Todas las modalidades de pensión que ofrecen las Cías de Seguros en las Rentas Vitalicias tienen las mismas características por Ley, es decir todas ofrecen el mismo producto.
- La diferencia está en el monto de pensión ofrecido por cada Cia de Seguros de acuerdo a su TIR y estrategia, el perfil de riesgo de la compañía, así como su fortaleza financiera versus las otras compañías de seguro tal como el respaldo, solidez y experiencia, poniéndose énfasis en defenderse de argumentaciones agresivas de los competidores, sobre salud financiera de la empresa, calidad de inversiones, rentabilidad, etc.
- Un aspecto importante para el cierre de la venta es la fidelización del cliente logrado por el Consultor de Venta gracias a su conocimiento del producto, asesoría y acompañamiento en el trámite.
- Cabe señalar que el mercado de Rentas Vitalicias registró hasta el 2015 un crecimiento anual de 15%, sin embargo en el primer semestre del 2016, las ventas de Rentas Vitalicias cayeron en un 48% respecto al mismo periodo del año anterior debido al cambio en la norma referente a la libre disposición del afiliado de hasta el 95.5% de su fondo de jubilación, ello ha generado una mayor competencia entre las aseguradoras.

- Este cambio en la norma ocasionado que las aseguradoras tengan que reducir sus costos por lo que se ha presentado disminución en la fuerza de venta de consultores de Rentas Vitalicias, reducción en las comisiones de venta y gastos operativos, ofrecimiento de pensiones elevadas y beneficios post venta a fin de captar clientes.

Nuevos Entrantes (Bajo en Rentas Vitalicias)

- En los últimos años se ha incrementado el número de compañías que operan en el mercado peruano, atraídas tanto por regulaciones específicas de cobertura de seguros como las interesantes perspectivas de crecimiento futuro que presenta el mercado peruano al tener uno de los índices mas bajos de penetración de Latinoamérica (1.8% PBI nacional).
- El ingreso de nuevas compañías se ha dado para atender nichos de mercados específicos como la cobertura de seguros previsionales para la administración de riesgos de Invalidez y Sobrevivencia de los afiliados a la AFP (Ohio National Vida, Vida Cámara y Rigel), entre otros nichos.
- Las operaciones en nichos de mercado, tanto de nuevas compañías como ya existentes esta permitiendo ampliar la oferta de productos del sistema asegurador nacional.
- La producción de los ramos de vida esta siendo impulsada por la mayor capacidad adquisitiva de la población y por la mayor penetración de cobertura de vida que incluye opciones de ahorro.
- Sin embargo, los seguros del SPP en especial las Rentas Vitalicias han mostrado una fuerte contracción debido a la entrada de vigencia de la Ley 30425 que permite la disponibilidad de hasta el 95.5% del fondo de pensión, por lo que en el primer semestre de este año las primas de empresas especializadas en seguros de Rentas Vitalicias ha disminuido en 48.8% respecto al mismo período del ejercicio anterior.
- De acuerdo ello, el mercado de las Rentas Vitalicias se ha contraído y las empresas que compiten están cambiando su estrategia para hacer frente a esta coyuntura, por lo que en este momento no es un mercado atractivo para nuevos entrantes ya que el ingreso en este mercado exige requerimientos patrimoniales altos y el retorno de la inversión es a muy largo plazo debido a la pérdida operacional al inicio por la reserva técnica que se debe constituir de acuerdo a lo establecido por la SBS.
- Por otro lado las aseguradoras que compiten actualmente tienen gran posicionamiento de marca y experiencia que hace difícil el ingreso de nuevos competidores.

Sustitutos (Alta)

Con la promulgación de la Ley 30425 que permite a los afiliados del Sistema Privado de Pensiones (SPP) el retiro de hasta el 95.5% del fondo de jubilación, el mercado de Rentas Vitalicias pasa de ser un oligopolio a un mercado voluntario en donde Seguros Sura no solo competirá con las compañías de seguros sino además con el sistema financiero en general (Bancos, Fondos de Inversión, Financieras, Cajas de Ahorro, etc) tanto nacional como internacional (fondos de inversión extranjeros) ya que el afiliado podrá decidir retirar parcialmente o totalmente su fondo de jubilación para poder buscar otras opciones de inversión, tales como:

- Poner el dinero en un Banco, Financiera o Caja, que pague la mayor tasa de interés. Limitaciones: (i) Fondo de Seguro de Depósito cubre menos de S/.100 mil; (ii) Tasas en USD son casi cero; (iii) Tasas en Soles son un poco mejores, pero irán bajando a medida que el mercado se “inunde” de liquidez proveniente de las AFP. En el caso de las Cajas Municipales y Rurales, hay fuerte riesgo de concentración en micro créditos, con alta mora y vinculada a sectores relativamente informales de la economía como comercio, servicios y transporte: elevado riesgo de crédito.
- Comprar una propiedad y arrendarla: los rendimientos netos de un alquiler son del orden de 3% - 4% al año sin contar riesgo de que inquilino no pague y haya que desalojarlo judicialmente, proceso que toma varios años y que implica luego fuertes reparaciones a la propiedad. Además se debe asumir impuestos como el predial y gastos de mantenimiento cuando no está la vivienda alquilada.
- Iniciar un negocio propio: ello conlleva una serie de riesgos y costos, especialmente bajo un formato 100% formal. Las tasas de mortalidad de estos emprendimientos son altas, incluso cuando son lideradas por gente joven. Hoy en día, tanto las normas tributarias como laborales y municipales son cada vez más onerosas y complejas. Sin cierta escala, la probabilidad de generar un ingreso estable y significativo es baja.
- Dedicarse a brindar servicios de transporte. En general, hay sobre oferta de transporte, especialmente informal, que opera a precios predatorios que no permiten renovar flotas y cumplir con las regulaciones y leyes vigentes. Por eso vemos automóviles y camiones muy deteriorados, inseguros y contaminantes.

Poder de Negociación con los Clientes (Alta)

- Las Cía. de Seguros mantienen beneficio post venta de descuentos en planes de seguros médicos, gastronomía, recreación, multiasistencia y vales de consumo, entre otros beneficios.
- Los planes médicos son los beneficios más solicitados y valorado por los clientes por lo que todas las Cías lo ofrecen con mayor cobertura las Cías de Seguro que cuentan con primas de salud, tal es el caso de Rimac y Pacífico, por otro lado el descuento en establecimientos también ocupa un lugar importante en donde Interseguro ofrece una gama de establecimientos asociados su accionista principal, Intercorp.
- Seguros Sura cuenta con convenios importantes de descuento en planes de salud con la Red del Complejo San Pablo y descuentos en planes de EPS, así como seguros de auto y SOAT a través de Mapfre y multiasistencia con Asiscard.

Poder de Negociación con Proveedores (Alta)

- Es importante para la venta de Rentas Vitalicias la sinergia con AFP Integra empresa del Grupo Sura tanto en procesos, información, capacitación, etc.
- Solo Seguros Sura y Pacífico, cuentan con AFP Integra y Prima respectivamente como empresas del grupo que otorgan una ventaja competitiva frente a las otras aseguradoras.
- Además de ello se cuenta con proveedores de información para el manejo de cartera de clientes, pues gran porcentaje del éxito de la venta se basa en la información oportuna.

Ventaja Competitiva

Valores únicos de Seguro Sura

- Especialización en Rentas Vitalicias y seguros de vida a diferencia de otras aseguradoras que administran conjuntamente riesgos generales exponiendo las inversiones de largo plazo para el pago de las pensiones ante posibles riesgos de cobertura de primas de seguros generales.
- La solvencia patrimonial y respaldo del Grupo Sura, empresa líder en la región con un manejo de activos consolidados por US\$ 156 mil millones, muy superior al respaldo de las aseguradoras del mercado.
- Portafolio de Inversiones de bajo riesgo y diversificado que permite mantener estabilidad en los ingresos por inversiones
- Primera compañía en contar con certificación ISO 9001-2008 otorgada por UKAS de Inglaterra que garantiza la excelencia en la calidad de nuestros procesos de Inversiones
- Sinergia entre todas las mesas de inversiones de las empresas nacionales y regionales que les permite mejor negociación de instrumentos de inversión
- Reconocimientos Internacionales: SURA Perú reconocido por World Finance , en la categoría de Mejor Gestor de Inversiones Grupo 2015, Reconocimiento Gold Class 2015 en sostenibilidad entregado por RobecoSAM, #1 en el Sector Financiero en el 2015 Raking Multilatina por la Revista America Economía, ratificados por sexto año consecutivo (2016) como miembro del DOW JONES Sustainability Indices que evalúa tanto las prácticas de la compañía como las de sus filiales, ratificados en el 2016 con grado de inversión internacional por Standard and Poor's para GRUPO SURA BBB y por Fitch Ratings para SURA ASSET MANAGEMENT BBB+
- Sinergia con AFP Integra, empresa líder del SPP.

Mayor Manejo de Activos
Grupo SURA vs. Principales Grupos del Perú



Cultura Organizacional

ESENCIA SURA: “Una cultura basada en principios y valores éticos que contribuye, entre otros aspectos, a incrementar y fomentar la generación de valor con nuestros grupos de interés. En SURA nuestros Principios orientan el compromiso con una gestión sostenible”.

- **Equidad:** Entendida como el trato justo y equilibrado con nuestros colaboradores, asesores, accionistas, clientes, proveedores y la comunidad en general.
- **Respeto:** Reconocimiento y aceptación del otro tal como es. Inclusión de los puntos de vista, necesidades y opiniones de los colaboradores, asesores, accionistas, clientes, proveedores y la comunidad en general.
- **Transparencia:** Entendida como la claridad y rectitud con que la Compañía actúa y maneja sus relaciones con los colaboradores, asesores, accionistas, clientes, proveedores y la comunidad en general.
- **Responsabilidad:** Es actuar de acuerdo con las leyes y normas, velando por los bienes tanto de la Compañía como de nuestros accionistas, clientes, proveedores y la comunidad en general.

Capacidades

Funcional y Cadena de Valor

Todas las áreas operativas, servicio al cliente, contabilidad, sistemas, marketing, RRHH, logística, almacén, ventas, han sido integradas para todas las empresas Sura en Perú, lo cual ha permitido ventajas competitivas para ganar economías de escala operativas (eficiencia) y ser cada vez más competitivos.

Asimismo se viene implementando la venta multiproducto en la fuerza de venta de todas las empresas de Sura en Perú, es decir venta cruzada.

Sostenibilidad de la Ventaja en el Tiempo

Modelo de negocio:



Estrategia SURA: Ser una solución que integre todos los servicios financieros como pensiones, ahorros e inversiones.

Seguros Sura aspira a seguir avanzando en los diferentes frentes de desarrollo del negocio para consolidar su liderazgo en la industria peruana de seguros de vida. Los principales desafíos tanto en el año 2016 como en los siguientes se resumen a continuación:

- Consolidar la marca Sura para que se le asocie no solo a liderazgo en participación de mercado, seguridad, confianza y solvencia, sino también a cercanía con el cliente, agilidad, calidad de servicio e innovación en productos y servicios.
- Seguir creciendo en el ramo de Rentas Vitalicias. Este es un gran producto, con múltiples beneficios para la mayoría de potenciales pensionistas que conforman la clase media peruana.
- Ser más activos en el frente de innovación y desarrollar nuevos productos alternativos a la Renta Vitalicia a fin de captar los fondos en líneas de ahorro, fondos mutuos y planes de pensión privados.
- Mejorar la productividad comercial y eficiencia operacional. La combinación de ambas asegura una mejora del ratio Utilidad / Primas lo cual nos hará competitivos frente a la industria y es la mejor garantía de sostenibilidad en el largo plazo.
- Oportunidad de mejora se da en cuatro frentes de trabajo: (i) seguir mejorando la productividad comercial y calidad de asesoría, cumpliendo con la «línea de tiempo»; (ii) tener cada vez un mejor modelo de tarificación y gestión de riesgos; (iii) seguir consolidando un proceso de inversiones robusto que equilibre adecuadamente rentabilidad, diversificación y calidad crediticia y (iv) trabajar en mejorar las aplicaciones y procesos de soporte para ganar economías de escala operativas (eficiencia) y ser cada vez más competitivos.
- Seguir invirtiendo en los equipos y herramientas tanto del área de inversiones como del área técnica y de riesgos de inversión. Estos son pilares estratégicos para diferenciarnos de la competencia y ser vistos como un operador de vida y pensiones sumamente confiable, de resultados consistentes y predecibles.

Conclusiones y Recomendaciones

- El mercado de Rentas Vitalicias ha pasado de ser un oligopolio a una opción voluntaria de las que se ofrecen en el sistema financiero.
- Con la nueva ley aparecen nuevas ofertas de inversión en el mercado y mejora las existentes.
- Las compañías de seguros que licitan en el mercado de las Rentas Vitalicias deben buscar nuevas alternativas o productos que capten los aportes de los pensionistas así como diferenciación de costos.
- Grupo SURA, líder en ahorros e inversiones, cuenta con empresas en los siguientes rubros: fondos mutuos, seguros, AFP, Sociedad Agente de Bolsa, que permite poder ofrecer al mercado productos nuevos e innovadores con el respaldo y seguridad del grupo, debido a su trayectoria en el sector financiero.
- El consultor de rentas vitalicias pasa a ser un asesor patrimonial ya que las opciones de inversión involucran mayor conocimiento del sistema financiero por lo que además de seguir colocando Rentas Vitalicias deberán ofrecer los nuevos productos alternativos de la empresa.