

THINKSTOCK

El Perú es uno de los países de Latinoamérica que registra más accidentes de tránsito y robos parcial y total de autos. Ante esta realidad, contar con un seguro vehicular se convierte en una necesidad. Según las estadísticas de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), en el primer semestre del año la demanda de este tipo de seguros se incrementó en 16.4%, en comparación al mismo periodo del 2010.

LA CIFRA

16.4%

Creció la demanda por seguros vehiculares en el primer semestre del 2011, en comparación al mismo periodo del año pasado, según estadísticas de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).

Jaime Becerra Arteta, gerente general de Becerra Brokers Corredores de Seguros, señala que a final del 2011, las cifras podrían alcanzar el 20%. "A pesar de que en los primeros meses del año hubo una ligera contracción, influenciada por la coyuntura electoral, el crecimiento continuó durante los siguientes meses". En ese sentido, el panorama se muestra alentador para el sector.

CRECIMIENTO CONTINUO

Carlos Mendoza Prado, gerente general del Grupo Prado Corredores de Seguros, sostiene que el incremento de la demanda de seguros vehiculares está relacionado a tres importantes factores. El primero es el aumento de la venta de vehículos nuevos, de enero a junio del 2011, que según la Asociación de Representantes Automotrices del Perú (Araper) es de 24%. El segundo actor es la mayor diversificación en los

ACCIDENTES

El asegurado que sufre un accidente vehicular debe, en primer lugar, llamar al número de emergencia del corredor de seguros o de la compañía aseguradora a la cual está afiliado. Por ello, debe colocar en un lugar visible estos números para evitar complicaciones en su búsqueda durante los imprevistos. Dependiendo de la gravedad del accidente y la situación de salud del conductor, se deberá tomar acciones según el caso. Por ejemplo, si otro vehículo afectó al automóvil asegurado no se deberá realizar un trato previo porque se corre el riesgo de que la compañía de seguros no asuma los gastos por indemnización. Si el auto asegurado ocasionó la lesión de un transeúnte por un atropello o la del ocupante de otro vehículo por un choque, deberá someterse al dosaje ético. En el caso de un accidente entre dos vehículos asegurados, se aplica la cláusula denominada "golpe por golpe", por el que paga el deducible el auto que ocasionó el choque.



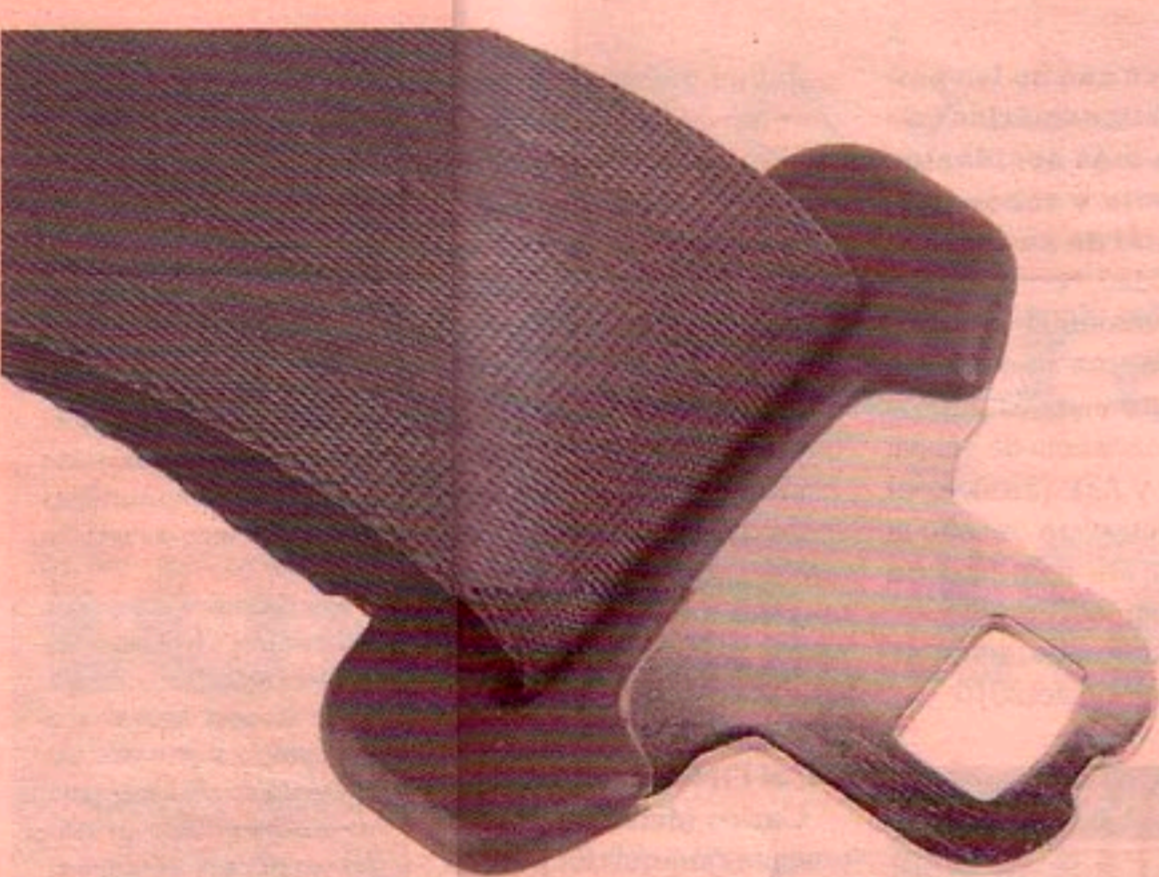
RESPALDO EN CADA MOMENTO

Con Cardif, se beneficiará de la solidez que sólo una compañía de seguros líder puede ofrecerle. Con presencia en 41 países, podemos ayudarle a construir con éxito un centro de beneficios de seguros con nuestra gama de productos y servicios de primera clase, en protección de pagos y ahorro, de bienes y accidentes. Únase a nosotros. Somos especialistas en bancaseguros con un exclusivo enfoque de distribución, desarrollado a partir de una imponente red de socios. Nuestra rigurosa gestión de riesgos y solidez financiera ha sido premiada con una clasificación AA por Standard & Poor's. ¿Qué significa esto para usted? Cardif le respalda en cada momento.

BNP PARIBAS CARDIF

Seguros para un mundo en evolución

6 SUPLEMENTO SEGUROS



canales de ventas de seguros, basada principalmente en el ingreso de las ciudades de provincias al mercado. El tercero se refiere a los ajustes tarifarios que han realizado las principales compañías de seguros a las primas mensuales de sus productos. "La reducción de precios es un importante aliciente para que más usuarios decidan contar un seguro vehicular", afirma Mendoza Prado.

Por su parte, Becerra Arteta indica que existen otros factores adicionales que impulsan este crecimiento. Entre ellos figura el mayor poder adquisitivo de las personas, quienes tienen la perspectiva de que un seguro no es un gasto, sino una inversión para prevenir accidentes, robos y siniestros. Además, las entidades financieras brindan créditos vehiculares con la obligatoriedad de adquirir un seguro.

Otro factor que también contribuye es la difusión de las campañas de seguridad vial implementadas por el sector público. Asimismo, se encuentra la oferta de las compañías de seguros que crean productos específicos dirigidos a cada segmento del mercado. "La oferta general de existencia de precios competitivos y un abanico de posibilidades para quienes aún no cuentan con un seguro".

ALAMEDIDA

En la actualidad, son cuatro las principales empresas

LA CIFRA

36

US\$ millones pagaron durante el 2010 las empresas aseguradoras por el robo total de vehículos. En Lima, los distritos de Miraflores, Barranco, San Borja, San Isidro, San Miguel y Jesús María fueron los más vulnerables.

aseguradoras que ofrecen una amplia gama de seguros vehiculares con gran variedad de precios, según las necesidades del cliente. El más completo del mercado, y por tanto el de mayor precio, es el denominado todo riesgo, mientras que los más cómodos son: responsabilidad civil frente a terceros y pérdida total.

El seguro todo riesgo reúne a pérdida total y responsabilidad civil frente a terceros en un solo paquete. También cuenta con servicios adicionales para el asegurado como servicio de grúa y auxilio mecánico, así como chofer y vehículo de reemplazo ante cualquier incidente. Debido a los diversos servicios que ofrece, el

precio de la prima mínima anual es de US\$ 425.

En el caso del seguro pérdida total, Mendoza Prado comenta que cubre la pérdida del vehículo ante situaciones como robo, choque, volcadura, incendio, daño malicioso, vandalismo, terrorismo y riesgos de la naturaleza. Si bien existen diversos productos similares en el mercado, la prima mínima anual más accesible, incluido impuestos, bordea los US\$ 310.

En tanto, el seguro responsabilidad civil frente a terceros cubre los daños materiales y personales que el conductor puede ocasionar mientras conduce como atropello a peatones y choque a otros vehículos con la consecuencia de pasajeros heridos. El seguro paga los gastos de curación, invalidez e, incluso, del sepelio si ocurre una muerte. La prima mínima anual en el mercado es de US\$ 65.

PERFIL DEL CLIENTE

En la actualidad, las personas que optan por un seguro vehicular son cada vez más exigentes al momento de tomar una decisión porque conocen al detalle los bene-

ficios que deben brindarles las compañías. "Prefieren comparar las coberturas y los servicios adicionales que les otorga cada una de las empresas, además de verificar si el precio del seguro es el adecuado según sus requerimientos", señala Becerra Arteta.

Los usuarios evalúan constantemente el servicio que se les brinda. Por ello, buscan obtener una respuesta inmediata ante situaciones difíciles como robo, siniestro y accidente, ya que necesitan que el vehículo sea reparado sin inconvenientes. En ese sentido, las compañías aseguradoras cumplen con ofrecerles servicios adicionales para garantizar la fidelidad de sus mejores clientes.

Mendoza Prado asegura que el conocimiento adquirido por el público se debe en gran medida a la información que se encuentra en Internet. "Gracias a la tecnología pueden conocer las alternativas, los precios, los requisitos y los beneficios que existen en cada uno de

A pesar de que los clientes del interior pagan las mismas primas que los de Lima, no tienen la facilidad de usar el chofer de reemplazo, el control de niños sanos, los talleres afiliados y otros beneficios en su localidad.



TIPOS DE AUTOS

Hasta hace algunos años, los seguros vehiculares no diferenciaban la marca ni modelos de los autos. Carlos Mendoza Prado, gerente general del Grupo Prado Corredores de Seguros, señala que hoy eso ha cambiado por completo. "Hay vehículos que requieren contar con dispositivos especiales, como GPS, para que la aseguradora cubra un robo total".

Este es el caso de modelos como Toyota Yaris, Nissan Sentra, Suzuki Grand Nomade, Mazda 3 y Honda CRV, que son considerados de alto riesgo y cuya tasa de aseguramiento también es más elevada. Para conocer cada uno de los detalles, los futuros clientes deben solicitar proformas a las compañías de seguros y evaluar las opciones que cada una les ofrece.

El incremento de la venta de vehículos chinos e indios ha llevado a las aseguradoras a dirigir su atención hacia este segmento. Las coberturas en estos autos son diferentes a las de los norteamericanos o japoneses. Básicamente hay dos opciones: el seguro por valor comercial y por valor pactado. El primero indemniza al propietario por el valor que tiene el auto en el mercado en el momento del siniestro.

En tanto, el segundo indemniza al asegurado en caso de pérdida total por daño propio o por robo total con la suma asegurada que figura en la póliza y no del valor comercial, es decir, se considera el costo que tuvo el auto cuando fue adquirido. De esta manera, se logra que no haya una depreciación del vehículo y una pérdida económica para el cliente que confía en el seguro.

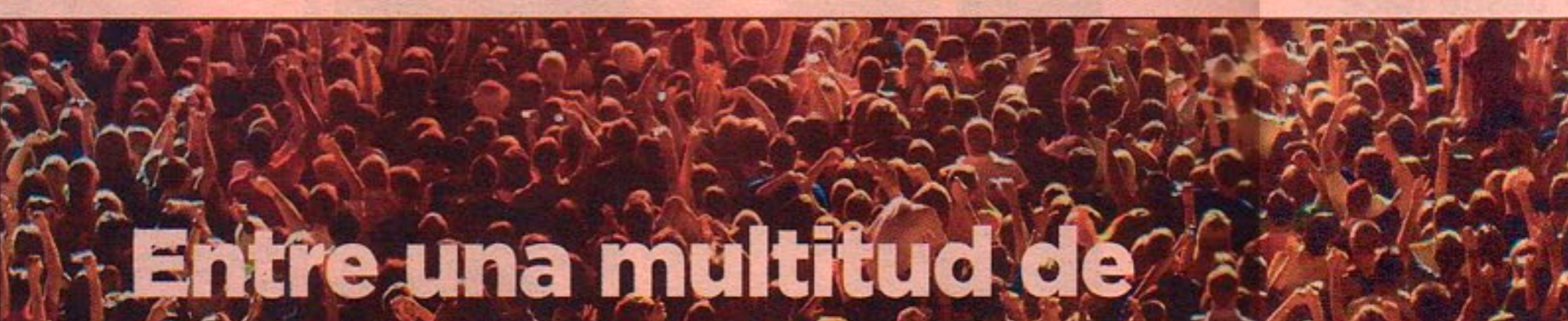
los seguros". Antes, las personas tenían que llegar a los locales de las aseguradoras para despejar sus dudas. Hoy, eso ha cambiado.

Existe aún gran número de personas que no acceden al conocimiento previo que brinda la tecnología, por lo que sus decisiones no siempre serán las más adecuadas. Por eso, los especialistas recomiendan dos opciones. En primer lugar, solicitar cotizaciones a todas las aseguradoras del mercado para realizar comparaciones de beneficios y precios. En segundo lugar, asesorarse de manera profesional con un broker de seguros.

tor público como la Policía Nacional del Perú (PNP) y el Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC). El objetivo es fomentar campañas de sensibilización en la población acerca de los riesgos de sufrir un accidente de tránsito. ♦

ALTO COSTO

Una de las marcas líderes en el mercado de lujo en el Perú es BMW. El precio de sus modelos exige a los clientes asegurar sus vehículos ante posibles robos o secuestros. Se calcula que un seguro vehicular anual para esta marca podría costar alrededor del 3% del valor comercial del vehículo.



Entre una multitud de