



**HUMPHREYS**  
CLASIFICADORA DE RIESGO



## **Compañías de seguros de crédito y garantía:**

*Relación entre indicador de eficiencia y volumen de la prima directa*

**Marcelo Marambio L.**

[marcelo.marambio@humphreys.cl](mailto:marcelo.marambio@humphreys.cl)

**Antonio González G.**

[antonio.gonzalez@humphreys.cl](mailto:antonio.gonzalez@humphreys.cl)

Las compañías de seguros de crédito y garantía tienen como objetivo ofrecer pólizas que cubran al beneficiario contra el riesgo de impago por parte de sus deudores, tanto por concepto de ventas realizadas a crédito, sea a nivel nacional o en el extranjero, o por incumplimiento de obligaciones que el tomador tenga con el asegurado.

Dentro de este mercado, nos encontramos con las ramas de **seguros de crédito por ventas a plazo**, **seguros de crédito a la exportación** y **seguros de garantía**. En cuanto a las compañías que ofrecen este servicio, cabe mencionar que, para las ramas de crédito, únicamente las empresas especializadas en este tipo de seguros pueden participar, mientras que, para la rama de garantía, cualquier empresa de seguros generales puede operar.

Durante los últimos seis años, la prima directa de este tipo de pólizas (sin considerar compañías de seguros generales), pese a algunas variaciones negativas en términos interanuales, ha tendido a mostrar una tendencia al alza en una perspectiva de largo plazo, pasando desde US\$ 137 millones a diciembre de 2018 a US\$ 157 millones a diciembre de 2023.

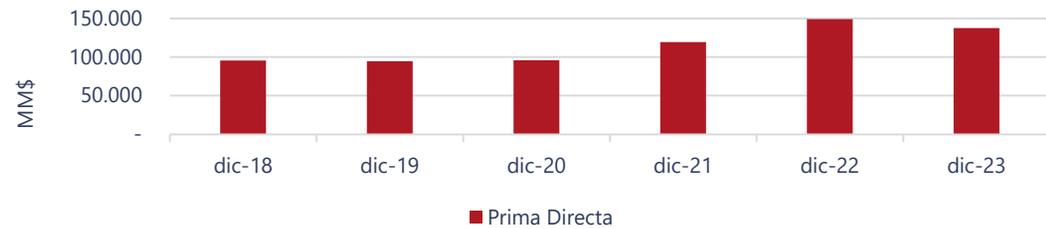


Ilustración 1: Evolución de la prima directa de seguros de crédito y garantía

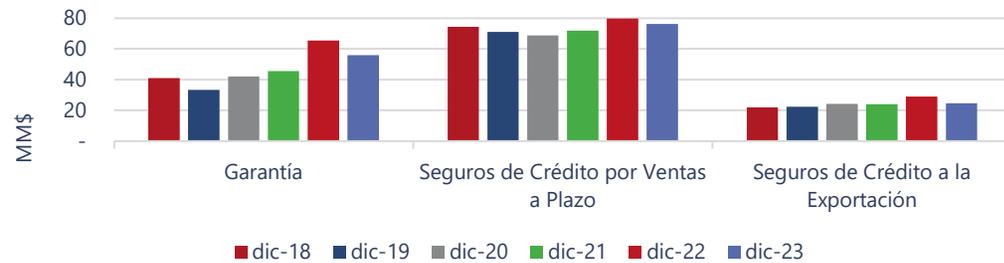
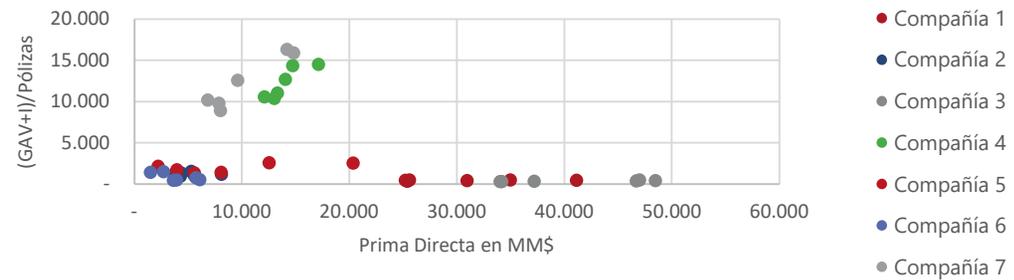


Ilustración 2: Evolución de prima directa por rama

Se presumiría que, con el fuerte crecimiento que ha experimentado esta industria, especialmente impulsado por los seguros de garantía, conllevaría a que los niveles de competitividad dentro del mercado fuesen aumentando.

Basándonos en lo anteriormente expuesto, es relevante observar cómo se han comportado los indicadores de eficiencia de las compañías que operan en este tipo de pólizas, observando el gasto relativo en relación con el aumento en la actividad.

El indicador de eficiencia a analizar es el de gastos de administración dividido por el número de pólizas vigentes de cada compañía. Se considera que a medida que este indicador es más bajo, la entidad estará siendo más eficiente. Además, este indicador se contrasta con el volumen de prima directa de cada firma, para ver la relación entre estas dos variables. Para lo anterior, se tomaron los datos de los cierres anuales desde 2018 hasta 2023. La relación antes mencionada se puede observar en la Ilustración 3.



*Ilustración 3: Relación entre indicador de eficiencia y prima directa*

Lo primero que se puede observar, es la correlación negativa entre ambas variables, donde al estimar una recta de mejor ajuste a los datos<sup>1</sup>, controlando por el año de la observación, muestra que un aumento del 1% de la prima directa para las compañías, se correlaciona con una disminución en 0,37% el indicador de eficiencia, aunque este valor no es estadísticamente distinto de 0, al 95% de confianza. De todas formas, nos muestra un primer acercamiento hacia la relación entre ambas variables.

Dicho lo anterior, en la Ilustración 3 nos podemos dar cuenta que las compañías 4 y 7, tienen indicadores de eficiencia bastante más elevados que el resto de las empresas, aun cuando tengan

<sup>1</sup> A través de mínimos cuadrados ordinarios.

montos de prima directa mayores que las compañías 5 y 6, por ejemplo. La similitud entre las compañías 4 y 7 es que su principal negocio son las pólizas de crédito, donde para los seis años analizados, mostraron un porcentaje de pólizas de garantías sobre el total de pólizas inferior al 2%, mientras que el resto tuvo un porcentaje siempre superior al 69%. En la Ilustración 4 se muestra la relación entre el indicador de eficiencia y el porcentaje de pólizas de garantías sobre el total de pólizas de cada empresa.



Ilustración 4: Relación de indicador de eficiencia y porcentaje de pólizas de garantía

En la Ilustración 4, se observa que las compañías más intensivas en la comercialización de pólizas de garantía tienden a exhibir mejores indicadores de eficiencia, medido según lo indicado previamente. Esto puede atribuirse a distintos factores donde, presumiblemente, uno de los principales es que el seguro de crédito, a diferencia del ramo garantía, implica asegurar a un acreedor que tiene exposición ante varios deudores, lo que conlleva a monitorear dentro de una misma póliza el comportamiento de pago y de solvencia de distintas entidades; además, este control es en forma continua para identificar oportunamente si se requiere retirar la cobertura a futuras operaciones de créditos (desde el proveedor al cliente). En el caso del seguro de garantía, se trata de transacciones con una operatividad más simplificada.

Dicho lo anterior, al estimar una recta de mejor ajuste entre las variables<sup>1</sup> indicador de eficiencia y prima directa, pero esta vez controlando por el porcentaje de pólizas de garantía sobre las pólizas totales (además de controlar por año), se observa una correlación negativa entre ambas variables, donde un aumento del 1% en la prima directa, se asocia a una correlación negativa del 0,38% en el indicador de eficiencia. Este valor resulta estadísticamente distinto de 0, al 95% de confianza. En otras palabras, existe una correlación positiva entre el volumen de prima directa de las compañías y su eficiencia.



**HUMPHREYS**

CLASIFICADORA DE RIESGO

En resumen, el mercado de seguros de crédito y garantía ha ido creciendo durante los últimos periodos, en términos de prima directa, principalmente por los aumentos en los seguros de garantía. Esto podría presumir que la competitividad de este mercado debiese ir en aumento, lo que podría conllevar mejores indicadores de eficiencia en el mercado o, en su defecto, la capacidad de ser más competitivos en términos de precios.