

# Comunicado de prensa

## Un mayor impulso económico por sí solo no cerrará la actual brecha de rentabilidad en los grandes mercados de seguros de no vida, según *sigma*

- Los márgenes técnicos de no vida en los principales mercados occidentales y Japón necesitan mejorar entre 5 y 9 puntos porcentuales para proporcionar unos rendimientos sostenibles.
- Es poco probable que una coyuntura macroeconómica favorable por sí sola logre cerrar la brecha de rentabilidad existente.
- Es necesario un incremento de las primas para devolver la rentabilidad a unos niveles sostenibles.
- A largo plazo, los valores bursátiles de compañías de seguros han proporcionado una rentabilidad a la par con la de otros sectores, y ofrecen ventajas en términos de diversificación.
- Las inversiones en tecnología producirán mejoras de la eficiencia.

Zúrich, 8 de septiembre de 2018. A escala mundial, la mayor parte de los principales mercados de seguros de no vida se encuentran en una fase de rentabilidad inferior a la media. El último informe *sigma* de Swiss Re Institute, «Rentabilidad en los seguros de no vida: cuidado con la brecha», analiza la brecha existente en los beneficios del sector de los seguros de no vida. El estudio revela que las aseguradoras de los grandes mercados occidentales y de Japón necesitan mejorar los márgenes técnicos (beneficio técnico como porcentaje de las primas) entre 5 y 9 puntos porcentuales si pretenden ofrecer la deseada rentabilidad sobre el patrimonio (ROE, por sus siglas en inglés) del 10 % en el futuro. El actual impulso económico beneficiará a la rentabilidad futura a través de unos tipos de interés más altos y un mejor rendimiento de la inversión, pero no bastará para cerrar la brecha. Al mismo tiempo, se espera que unos mercados laborales más reducidos eleven la inflación de los salarios y los siniestros. Así pues, las primas necesitan subir más que la tendencia de la siniestralidad para lograr una mejora sostenible de la rentabilidad.

El sector global de los seguros de no vida se encuentra en una fase de debilidad del ciclo de rentabilidad, lo cual es un reflejo de unas condiciones de suscripción débiles, un deficiente rendimiento de las inversiones, y un elevado nivel de fondos de capital.

Relaciones con los medios, Zúrich  
Teléfono: +41 43 285 7171


Thomas Holzheu  
Teléfono: +1 914 828 6502

Roman Lechner  
Teléfono: +41 34 285 23 44

Dr. Jérôme Jean Haegeli  
Teléfono: +41 43 285 86 92

Swiss Re Ltd  
Mythenquai 50/60  
CH-8022 Zúrich

Teléfono: +41 43 285 2121  
Fax: +41 43 285 2999

[www.swissre.com](http://www.swissre.com)  
 @SwissRe

El año pasado, el ROE del sector cayó al 6 % desde el 7 % registrado en 2016 y el aproximadamente 9 % anual alcanzado entre 2013 y 2015.

### **Las catástrofes de 2017 podrían habernos llevado a un punto de inflexión**

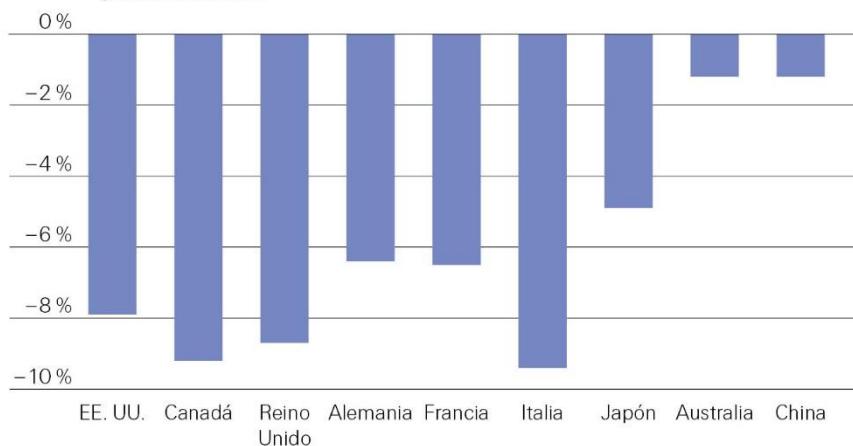
En 2018, persiste la debilidad de las condiciones de suscripción, en particular en los seguros comerciales, si bien parecen estar llegando a un punto de inflexión. Ello es debido a las grandes pérdidas provocadas por los huracanes de 2017, que crearon el marco idóneo para una corrección de los precios. Las primas de los ramos comerciales comenzaron a subir a finales de 2017.

«Los siniestros catastróficos de 2017 han desencadenado un modesto cambio en la dinámica del mercado», afirma Edouard Schmid, Director de Suscripción del Grupo Swiss Re. «Sin embargo, aún está por ver cuán sólida y sostenible es la recuperación. Los incrementos de las primas para las cuentas y los ramos comerciales que no se vieron afectados por siniestros catastróficos, por ejemplo, han estado por debajo de las expectativas iniciales». En los ramos personales, se ha producido un moderado aumento de las primas en varios mercados clave desde hace algunos años.

### **Las primas necesitan aumentar considerablemente para volver a la rentabilidad**

Pese a la modesta subida de las primas, el estudio *sigma* revela que es preciso hacer algo más para mejorar el rendimiento técnico si se pretende poner remedio a los actuales déficits en materia de rentabilidad. Los márgenes técnicos necesitan mejorar entre 5 y 9 puntos porcentuales en los principales mercados occidentales y en Japón para ofrecer a los inversores el deseado ROE del 10 %.

**Figura 1:** Brechas de rentabilidad técnica (como porcentaje de las primas) en los nueve grandes mercados



Fuente: Swiss Re Institute

### **Los acontecimientos económicos por sí solos no cerrarán la brecha de rentabilidad**

Los tipos de interés y los resultados técnicos de las aseguradoras de no vida, a la larga, están interrelacionados. En el pasado, en periodos con tipos de interés más altos, los retornos de la inversión más elevados se vieron contrarrestados por unas mayores pérdidas técnicas. En cambio, en el ciclo actual los resultados técnicos se han deteriorado sin la ventaja de una creciente rentabilidad que lo compense, dado que la lentitud de la recuperación tras la crisis ha provocado un prolongado entorno de bajos tipos de interés.

El crecimiento económico subyacente mejoró considerablemente en 2017, tendencia que esperamos que continúe en 2018, lo cual ejercerá una presión al alza sobre la inflación y los tipos de interés. Los bancos centrales de numerosos países ya están comenzando a retirar los estímulos monetarios para huir del sobrecalentamiento, lo cual anuncia un cambio en el entorno operativo para las aseguradoras de no vida.

«En la actual situación, con unas condiciones económicas más sólidas, esperamos que los tipos de interés continúen aumentando moderadamente en los mercados maduros, lo cual debería reforzar los beneficios de las aseguradoras por medio de un mayor rendimiento de las inversiones», augura Jérôme Jean Haegeli, Economista Jefe del Grupo Swiss Re. Sin embargo, «es poco probable que los acontecimientos macroeconómicos por sí solos generen una mejora sostenida de la rentabilidad del sector de no vida. La tendencia a la baja de los rendimientos de las inversiones ha tocado fondo, pero, al mismo tiempo, el incremento de los tipos de interés a largo plazo que prevemos tampoco parece que vaya a ser sustancial».

Además, está previsto que unos mercados laborales más reducidos hagan subir la inflación general y de los siniestros, creando un efecto compensador de la rentabilidad. Por su parte, la aceleración de la inflación de los siniestros tendrá el efecto añadido de menoscabar la idoneidad de las reservas para siniestros, reafirmando que, para lograr una mejora sostenible de la rentabilidad del sector, serán necesarias unas subidas de las primas de seguro superiores a la tendencia al alza de la siniestralidad.

### **Rendimiento a largo plazo en línea con el de otros sectores**

En su análisis del ciclo de rentabilidad, la presente edición de *sigma* muestra que, a largo plazo, las compañías de seguros han registrado un nivel de rentabilidad similar al de empresas de otros sectores. En línea con estas tendencias en lo tocante a los beneficios, una comparación de dos décadas de rendimiento en los mercados bursátiles de las aseguradoras de no vida revela una valoración a la par o incluso por encima de la par. Además, los títulos de compañías de seguros presentan una baja correlación de la rentabilidad por valorización con otros sectores industriales y, por tanto, ofrecen valor a los inversores en forma de beneficios derivados de la diversificación.

Las tendencias subyacentes indican que los ciclos de suscripción están fuertemente integrados a escala global y entre distintos ramos de seguro. El análisis *sigma* identifica un patrón cíclico general, pero también algunas variaciones idiosincrásicas debidas a los siniestros provocados por catástrofes naturales y, hasta cierto punto, unas tendencias en los precios específicas de los países y ramos. Así pues, la suscripción de pólizas de no vida en distintos ramos y países genera beneficios en términos de diversificación a la cartera de producción de una aseguradora. Otra de las conclusiones es que la duración media del ciclo parece haberse prolongado desde comienzos de la década de 1980, cuando los bancos centrales cambiaron el foco de sus políticas para luchar contra la inflación y una parte importante de la industria de los servicios financieros atravesó un proceso de desregulación.

#### **Las inversiones en tecnología mejoran la eficiencia y la asegurabilidad**

La presión que soportan los beneficios de las aseguradoras de no vida ha acrecentado el interés por la innovación. Las inversiones de las aseguradoras en tecnología han provocado mejoras de la eficiencia y han estrechado los márgenes del sistema de distribución en los ramos de consumo generalizado. En algunas áreas, la adopción de la tecnología también ha reducido los costes de los siniestros. En un principio, las ventajas para la rentabilidad se ven empañadas por el hecho de que esas mejoras son parcialmente trasladadas a los consumidores a través de la competencia, y también por el coste de la inversión en tecnología.

A la larga, las inversiones en análisis de datos y análisis avanzado mejoran la eficiencia, la suscripción y la asegurabilidad de riesgos cada vez más complejos, ya sea mediante unos productos más asequibles o mediante el acceso o la mejora de la capacidad para suscribir nuevos riesgos otrora difíciles de cuantificar.

#### Notas para los editores

Este año marca el 50<sup>º</sup> aniversario de *sigma*, la publicación insignia de Swiss Re líder en investigación en la industria de los seguros. Visite la sección 50 años de *sigma* en la página web de Swiss Re Institute para obtener más información sobre la evolución de *sigma*, y la amplitud y profundidad de la oferta de investigación global de Swiss Re Institute: [institute.swissre.com/sigma50years](https://institute.swissre.com/sigma50years)

#### Swiss Re

El Grupo Swiss Re es uno de los principales proveedores mundiales de reaseguros, seguros y otras formas de transferencia de riesgos basadas en los seguros, que trabaja para crear un mundo más resiliente. Swiss Re prevé y gestiona los riesgos: desde las catástrofes naturales hasta el cambio climático, desde el envejecimiento de la población hasta la ciberdelincuencia. La finalidad del Grupo Swiss Re es permitir a la sociedad prosperar y progresar, creando nuevas oportunidades y soluciones para sus clientes. Con sede en Zúrich, Suiza, donde se fundó en 1863, el Grupo Swiss Re opera a través de una red de alrededor de 80 oficinas distribuidas por todo el mundo. Está organizado en tres Unidades de Negocio, cada una de ellas con una estrategia definida y una serie de objetivos que contribuyen a la misión global del Grupo.

#### Cómo solicitar el envío del presente estudio *sigma*:

La versión electrónica en inglés, alemán, francés y español del estudio *sigma* N.º 4/2018, «Rentabilidad en los seguros de no vida: cuidado con la brecha», se encuentra disponible en el sitio web de Swiss Re Institute: [institute.swissre.com](https://institute.swissre.com)

Las ediciones impresas de *sigma* N.º 4/2018 en inglés, alemán, francés y español ya están disponibles. Las versiones impresas en chino y japonés estarán disponibles en breve. Envíe su solicitud, indicando su dirección postal completa, a [institute@swissre.com](mailto:institute@swissre.com)

