

Comunicado de prensa

¿Está resurgiendo el seguro mutuo? Un informe *sigma* de Swiss Re lo investiga

- La cuota de las mutuas de seguros en las primas globales ha aumentado en los últimos años, revirtiendo parte del declive de décadas anteriores
- Nuevos requisitos de capital basado en riesgo y normas de gobierno corporativo más estrictas suponen un desafío para algunas mutuas de seguros
- Novedosos instrumentos para aumentar el capital, mayor acceso a reaseguro a la medida y soluciones de transferencia de riesgo alternativas incrementarán la flexibilidad financiera de las mutuas
- Las mutuas deben actualizar sus prácticas de suscripción y distribución si quieren seguir prosperando en la era digital
- La tecnología digital puede ayudar a las mutuas de seguros a servir mejor a los intereses a largo plazo de sus mutualistas y a mantener algunos riesgos asegurable

Zúrich, 2 de agosto de 2016 – El sector de las mutuas de seguros ha experimentado una modesta recuperación en los últimos años, según indica el último informe *sigma* de Swiss Re «El seguro mutuo en el siglo XXI: ¿regreso al futuro?». La cuota de las mutuas de seguros en el conjunto del mercado del seguro aumentó desde el 24 % de las primas directas suscritas en 2007 a casi el 26 % en 2014, revirtiendo parte del declive de décadas anteriores. Sin embargo, el sector se enfrenta a diversos desafíos, entre los que se incluyen la adaptación a nuevos requisitos de capital basado en riesgo y disposiciones de gobierno corporativo más estrictas, que podrían colocar a algunas mutuas en una posición de desventaja competitiva. Además, las mutuas de seguros deben adoptar la disrupción tecnológica. Explotar tecnologías digitales como la analítica inteligente y las redes sociales debería permitir a las mutuas servir mejor a los intereses de sus mutualistas-propietarios, mientras que su estructura de propiedad debe posibilitar que las mutuas continúen manteniendo un seguro accesible para algunos individuos y riesgos.

El propósito principal de las mutuas de seguros es proporcionar cobertura de protección de riesgo a sus mutualistas-propietarios, más que conseguir beneficios o proporcionar rendimientos a accionistas externos como en el caso de las aseguradoras basadas en acciones. En los últimos años, el total de las primas suscritas por mutuas de seguros ha superado al del conjunto

Media Relations, Zúrich
Teléfono +41 43 285 7171


Darren Pain, Zúrich
Teléfono +41 43 285 2504

Kulli Tamm, Armonk
Teléfono +1 914 828 6504

Irina Fan, Hong Kong
Teléfono +852 2582 5693

Swiss Re Ltd
Mythenquai 50/60
Apartado postal
CH-8022 Zúrich

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

www.swissre.com
 @SwissRe

del mercado del seguro, concentrándose buena parte de este mejor comportamiento en el punto álgido de la crisis económica en 2008 y 2009.

«Que el rendimiento relativo de las primas de las mutuas no retrocediera una vez reanudado el crecimiento económico tras la crisis financiera indica que se mantiene en cierto grado la recuperación del sector», afirma Kurt Karl, economista jefe de Swiss Re. «Algunos grupos de mutuas se han expandido internacionalmente en los últimos años y se han establecido nuevas mutuas en varios mercados, otra indicación de la renovada popularidad del sector».

Sin embargo, aunque la cuota de las mutuas en el mercado del seguro global ha crecido modestamente desde 2007, sigue estando muy por debajo de sus máximos anteriores. Por ejemplo, en el sector de vida, la cuota de las primas globales de las mutuas de seguros de vida fue del 23 % en 2014, muy por debajo de los niveles cercanos al 66 % de los últimos años de la década de 1980 y primeros de la década de 1990, antes de una oleada de desmutualizaciones en varios países.

Nuevos desafíos

Además, las mutuas de seguros se enfrentan a varios desafíos. Como es natural, los gobiernos y reguladores han introducido nuevos requisitos de capital basado en riesgo y disposiciones de gobierno corporativo más estrictas diseñadas para potenciar la resiliencia de las aseguradoras individuales y frenar la captación excesiva de riesgo. Estos requisitos podrían colocar a algunas mutuas, especialmente a aquellas más pequeñas con un enfoque regional o de ramo de negocio limitado, en desventaja competitiva. Las aseguradoras más grandes y mejor diversificadas se encuentran en posiciones más sólidas para gestionar los costes operativos y de financiación asociados con el cumplimiento.

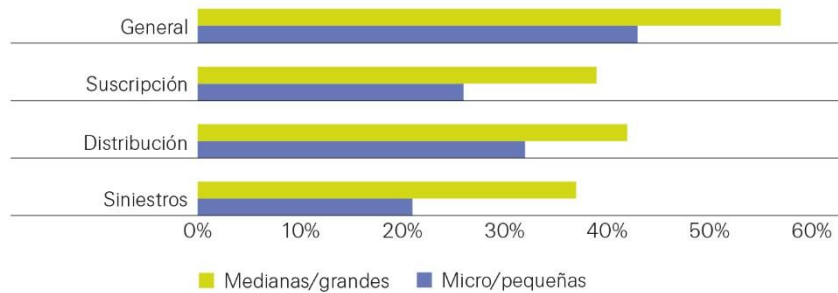
Los reguladores parecen estar atentos a las posibles consecuencias indeseadas de sus nuevas normas y enfatizan la proporcionalidad en la implantación de los nuevos regímenes prudenciales (es decir, capital) y de gobierno. También ha habido un renovado interés sobre la gama de soluciones de capital disponibles para las mutuas, incluyendo legislación en algunos países para permitir la emisión de instrumentos de capital asimilable a capital social tal como los "certificats mutualistes" en Francia. Esto, junto con soluciones de reaseguro a medida y mecanismos alternativos de transferencia de riesgo, como valores vinculados al seguro, proporcionará a las mutuas mayor flexibilidad financiera para hacer crecer su negocio y competir con otros tipos de aseguradoras.

Adoptar la tecnología digital

La tecnología digital está cambiando la forma en que se diseña, se fija el precio y se vende el seguro, y está reconfigurando radicalmente el panorama competitivo en el que operan todas las aseguradoras. Las mutuas de seguros deben adaptar y actualizar sus prácticas de suscripción y distribución si desean mantener su relevancia en la era digital. Hay signos de que muchas

están adoptando activamente este cambio, pero algunas mutuas de seguros están quedando atrás.

Figura 1: Adopción de tecnología por parte de las mutuas, por tamaño de compañía



Nota: datos recopilados de sitios web de 210 mutuas de seguros de cinco regiones geográficas (Asia, Europa, Oceanía, Norteamérica, Sudamérica y Caribe). Los porcentajes se refieren a la cuota de compañías encuestadas en cada uno de los grupos de tamaño (micro/pequeñas y medianas/grandes) ofreciendo todas las funcionalidades en línea específicas dentro de una categoría. Se investigaron las siguientes funcionalidades de cada compañía: (1) General: la compañía tiene presencia en Internet, una plataforma en línea para intercambiar opiniones y votar, y publica su informe anual en línea; (2) Suscripción: presupuesto personalizado disponible en línea; (3) Distribución: existencia de descripciones de producto en línea, matriz de precios, capacidad de chat en vivo, cuenta(s) activa(s) en redes sociales, opción de compra basada en web y solicitud de afiliación, y una aplicación para móvil; y (4) Siniestros: existencia de una plataforma solo para mutualistas y presentación de siniestros en línea.

Fuente: Swiss Re Economic Research & Consulting, en base a información recopilada en sitios web de mutuas de seguros en febrero de 2016.

Por ejemplo, las mutuas de seguros más pequeñas no han adoptado aún toda la funcionalidad en línea en sus prácticas de negocio, lo que quizás refleja su gran apego a la distribución agente/corredor tradicional. Las rezagadas corren el riesgo de salir perdiendo respecto a otros participantes en el mercado mejor situados para aprovechar las nuevas tecnologías. Esto es especialmente cierto dado el creciente desarrollo de las plataformas de seguro entre iguales (P2P), que permiten a los individuos compartir riesgos entre ellos de una forma muy parecida a como lo hacen las mutuas de seguros basadas en afinidad.

Aprovechando las nuevas tecnologías, las mutuas pueden continuar desarrollando su reciente renacimiento y, potencialmente, iniciar una nueva era de mutualismo. Explotar las redes sociales y la analítica inteligente para comprender mejor las necesidades y preferencias de los clientes debe ser un paso natural para las mutuas, dado su propósito subyacente de atender las necesidades a largo plazo de sus mutualistas-propietarios en lugar de las de accionistas externos. Además, el avance tecnológico hacia una fijación de precios totalmente basada en riesgo podría excluir a algunas personas del seguro convencional. Sin la obligación de dar beneficios a accionistas externos, las mutuas existentes podrían desempeñar una función importante manteniendo asequibles las primas de seguro y asegurables ciertos riesgos.

Notas a los redactores

Swiss Re

El Grupo Swiss Re es un proveedor líder de reaseguros, seguros y otras formas de transferencia de riesgos basadas en los seguros. El negocio del Grupo tiene lugar tanto de forma directa como también a través de corredores y su base de clientes global incluye aseguradoras, empresas de tamaño medio a grande y clientes del sector público. Swiss Re ofrece desde productos estándar hasta coberturas a la medida en todos los ramos del negocio y despliega la fortaleza de su capital, sus conocimientos especializados y sus innovaciones para contribuir a que sea posible asumir los riesgos, algo de lo que dependen las empresas y el progreso de la sociedad en general. Fundada en Zúrich, Suiza, en 1863, Swiss Re sirve a sus clientes a través de una red de más de 70 oficinas en todo el mundo y ha recibido la calificación «AA-» de Standard & Poor's, «Aa3» de Moody's y «A+» de A.M. Best. Las acciones nominativas del Grupo Swiss Re que posee la sociedad tenedora, Swiss Re Ltd, se cotizan en la bolsa suiza SIX de acuerdo con el International Reporting Standard y se negocian bajo el símbolo SREN. Si desea más información sobre el Grupo Swiss Re, visite www.swissre.com o síganos en Twitter @SwissRe.

Cómo solicitar el envío del estudio *sigma*:

La versión electrónica en inglés, alemán, francés y español del estudio *sigma* N.º 4/2016, *El seguro mutuo en el siglo XXI: ¿regreso al futuro?*, está disponible en el servidor de Swiss Re: www.swissre.com/sigma

Las ediciones impresas de *sigma* N.º 4/2016 en inglés, francés, alemán 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 sigma@swissre.com