

El nuevo estudio *sigma* de Swiss Re muestra que el mercado de los seguros comerciales se está inclinando hacia los riesgos de responsabilidad civil y los mercados de alto crecimiento

Contacto:

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

Oliver Futterknecht, Zurich  
Teléfono +41 43 285 5201

Thomas Holzheu, Armonk  
Teléfono +1 914 828 6502

Clarence Wong, Hong Kong  
Teléfono +852 2582 5644

- **El negocio mundial de los seguros comerciales tiene un volumen de 600.000 millones de USD, del que Estados Unidos representa el 40%**
- **En el entorno cambiante de las economías maduras, el seguro de responsabilidad civil está cobrando importancia frente al seguro patrimonial**
- **El riesgo de lucro cesante contingente está aumentando debido a la globalización, a pesar de que la cobertura de seguro es baja**
- **La expansión del seguro comercial en mercados de alto crecimiento está superando a los mercados avanzados entre dos y tres veces**

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

Teléfono +41 43 285 2121  
Fax +41 43 285 2999  
www.swissre.com

**Zúrich, 17 de octubre de 2012 – La última edición de *sigma* 5/2012, "El seguro comercial: un mercado en constante evolución", presenta nuevas perspectivas sobre el seguro comercial, las cuales revelan que la demanda de este tipo de seguros varía mucho en función del sector, del tamaño y de la jurisdicción de las empresas. El seguro comercial ayuda a las empresas a gestionar sus riesgos y a encontrar nuevas formas de innovar, de crecer y de estabilizar sus beneficios. En 2010 el segmento de los seguros comerciales representaba unos USD 600.000 millones en primas, lo que equivale aproximadamente al 41% del negocio mundial no-vida.**

En Estados Unidos el volumen de primas del seguro comercial en 2010 ascendía a USD 237.000 millones. Ello convierte a este país en el mercado de seguros comerciales más grande, con diferencia, del mundo. Además del tamaño de la economía, la gran diferencia entre el volumen del mercado estadounidense y el del resto del mundo radica, principalmente, en las coberturas del seguro de responsabilidad civil (R.C.) y de accidentes laborales. Fuera de Estados Unidos, las coberturas del seguro de accidentes laborales y del seguro de responsabilidad del empleador son a menudo estatales o forman parte del sistema de la seguridad social. Japón, con USD 35.000 millones en primas, es el segundo mercado de seguros comerciales más grande, mientras que China ocupa el tercer puesto, con un volumen de primas de USD 31.000 millones.



En los últimos diez años, las primas del seguro comercial en los mercados emergentes crecieron por término medio un 14% al año; o sea, entre dos y trece veces más rápido que en los mercados avanzados (+5,4%). En China crecieron un 32% al año en el mismo periodo, impulsadas sobre todo por la introducción del seguro obligatorio de R.C. de automóviles. Dejando a un lado el negocio del seguro de automóviles, China ocuparía el séptimo lugar en la clasificación mundial.

"El seguro comercial en mercados de alto crecimiento, como China, se beneficia no sólo de una economía en expansión, sino también de una mayor penetración, de modo que las primas tienden a crecer más rápidamente que la economía", afirma Kurt Karl, Economista Jefe de Swiss Re.

### Los diez mercados de seguros comerciales más grandes del mundo

Puesto	País	Seguro comercial (primas directas suscritas) <sup>1</sup>	Total seguro no-vida (primas directas suscritas) <sup>1</sup>	Cuota de mercado del seguro comercial	Primas como % del PIB
1	Estados Unidos	236,8	479,4	49%	1,6%
2	Japón	35,4	82,8	43%	0,6%
3	China	30,7	59,4	52%	0,5%
4	Reino Unido	28,3	69,7	41%	1,2%
5	Alemania	26,5	76,7	35%	0,8%
6	Francia	24,4	81,1	30%	1,0%
7	Canadá	13,9	45,0	31%	0,9%
8	Italia	12,7	47,5	27%	0,6%
9	Australia	11,7	26,6	44%	0,9%
10	Rusia	9,3	17,6	53%	0,5%
	<b>Mundo</b>	<b>600</b>	<b>1 450</b>	<b>41%</b>	<b>1,0%</b>

Nota: Estimación del volumen de primas directas no-vida suscritas en 2010 (excluyendo el seguro médico).  
Las cifras de Reino Unido no incluyen el negocio del mercado londinense, que suma aproximadamente USD 30.000 millones en primas.

<sup>1</sup> En miles de millones de dólares estadounidenses.

Fuente: Swiss Re Economic Research & Consulting

### Los riesgos de responsabilidad civil están cobrando importancia a medida que cambia el panorama de riesgos

El seguro de responsabilidad civil está cobrando importancia en todos los mercados y está aumentando en relación con el PIB y el seguro patrimonial. Las primas del ramo de responsabilidad civil están creciendo más rápidamente que el conjunto de la economía.

"La expansión del sector servicios, que está más expuesto a los riesgos de responsabilidad civil que el sector manufacturero, es uno de los motivos que explican la creciente importancia de la cobertura de R.C.", señala Thomas Holzheu, coautor de *sigma*.



Otros motivos son, por ejemplo, los cambios legislativos, la creciente tendencia a acudir a los tribunales, un mayor énfasis en el valor de la vida, el aumento de la riqueza, una mayor interconectividad y mayor conciencia medioambiental.

### **El seguro de los riesgos patrimoniales también está aumentando**

En 2011 los ramos patrimoniales constituían el 29% de las primas directas del seguro comercial suscritas en EE. UU. y el 50% del volumen suscrito en Brasil, un mercado con un alto crecimiento. Sin embargo, en China, los ramos patrimoniales sólo suponían el 13% del volumen de primas.

Las catástrofes naturales son uno de los principales motivos por los que el seguro de riesgos patrimoniales está en expansión. Asimismo, la globalización, la producción "justo a tiempo" y la reubicación de plantas de producción a mercados de alto crecimiento con gran exposición a desastres naturales han hecho que la gestión de los riesgos sea más costosa y más compleja. Las catástrofes naturales de gran envergadura acaecidas recientemente han puesto de manifiesto la potencial magnitud e interconectividad de tales eventos.

"Los riesgos patrimoniales van en aumento y su naturaleza se está ampliando, desde los daños patrimoniales tradicionales al lucro cesante, e incluso al riesgo –algo más desconocido– de lucro cesante contingente, que incluye interrupciones en la actividad comercial de los proveedores. Sin embargo, la cobertura del seguro de lucro cesante contingente sigue siendo reducida a nivel mundial", señala Roman Lechner, coautor del estudio *sigma*.

### **El seguro ofrece cobertura a medida para una amplia gama de exposiciones al riesgo y necesidades de aseguramiento**

La demanda de seguros comerciales está en función de múltiples parámetros y depende mayoritariamente del sector, tamaño, entorno jurídico y necesidades particulares de cada empresa. Por ejemplo, el sector de la construcción es el que más gasta en seguros con relación a sus ingresos, seguido del de transportes, comunicaciones, servicios públicos y minería. Los sectores financiero, comercial y gubernamental son los que menos gastan en seguros con relación a sus ingresos. El sector manufacturero ocupa un puesto intermedio.

Las grandes compañías gastan bastante menos en seguros –con relación a sus ingresos– que las pequeñas empresas, a pesar de que las grandes compañías adquieren considerablemente más coberturas. Esto se debe a que pueden diversificar mejor sus riesgos y aplicar procesos más sofisticados de gestión del riesgo.



## **Los ingresos técnicos siguen siendo el principal catalizador de los beneficios**

El sector de los seguros comerciales presenta una clara naturaleza cíclica, con condiciones intermitentes de mercado blando. Este sector ha demostrado ser resistente, incluso durante la crisis financiera. La rentabilidad de los seguros comerciales está actualmente bajo la presión de los reducidos rendimientos de inversión y del mercado blando, pero la recuperación económica y unos tipos de interés en alza deberían – aunque con cierto retraso – potenciar la rentabilidad.

De corto a mediano plazo, el crecimiento y la rentabilidad de los seguros comerciales estarán dominados por el ciclo de suscripción. La rentabilidad vendrá dada, sobre todo, por un endurecimiento del mercado, mientras que los ingresos de las inversiones sólo aumentarán lentamente, a medida que se recupera la economía. De medio a largo plazo, los resultados técnicos –y no los rendimientos de inversión– serán el principal catalizador de beneficios y factor de éxito de las compañías aseguradoras.

### **Nota 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 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 su capacidad innovadora 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 60 oficinas en todo el mundo y ha recibido la calificación "AA-" de Standard & Poor's, "A1" 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 y se negocian bajo el símbolo SREN. Si desea más información sobre el Grupo Swiss Re, visite: [www.swissre.com](http://www.swissre.com) or síganos por Twitter [@SwissRe](https://twitter.com/SwissRe).

#### **Cómo solicitar el envío de este estudio *sigma*:**

Las versiones en inglés, alemán, francés y español del estudio *sigma* N.º 5/2012, "El seguro de los constantemente cambiantes riesgos comerciales" están disponibles electrónicamente en el servidor de Swiss Re: [www.swissre.com/sigma](http://www.swissre.com/sigma). Las versiones en chino y japonés se publicarán próximamente.

Se encuentran también disponibles las ediciones impresas del *sigma* N.º 5/2012 en inglés, francés, alemán y español. Las versiones impresas en chino y japonés estarán disponibles próximamente. Envíe sus pedidos, indicando su dirección postal completa, a [sigma@swissre.com](mailto:sigma@swissre.com)

#### **Cómo obtener una copia de esta nota de prensa acerca de este estudio *sigma*:**

Las versiones en inglés, alemán, francés, español y portugués de esta nota de prensa acerca del estudio *sigma* están disponibles electrónicamente en el servidor de Swiss Re: [www.swissre.com](http://www.swissre.com)