



## El nuevo estudio *sigma* de Swiss Re analiza los motores del crecimiento de los seguros y la rentabilidad en los mercados emergentes

Contacto:

Oliver Futterknecht, Zúrich  
Teléfono +41 43 285 5201

Amit Kalra, Bangalore  
Teléfono +91 80 4900 2317

Thomas Holzheu, Nueva York  
Teléfono +1 212 317 5190

Clarence Wong, Hong Kong  
Teléfono +852 2582 5644

Media Relations, Zúrich  
Teléfono +41 43 285 7171

Compañía Suiza de Reaseguros S.A.  
Mythenquai 50/60  
Apartado postal  
CH-8022 Zúrich

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

- **Fuerte crecimiento hasta el momento en los mercados emergentes, impulsado por un entorno económico y regulatorio favorable**
- **Perspectivas prometedoras, si bien la rentabilidad presenta un desafío**

**Zúrich, 20 de diciembre de 2011 - El sector de los seguros ha experimentado un fuerte crecimiento en los mercados emergentes durante la última década y las perspectivas para el próximo decenio siguen siendo prometedoras. Sin embargo, alcanzar un crecimiento rentable constituirá un desafío cada vez mayor en los mercados emergentes, en vista de las bajas tasas de interés previstas, al menos, a corto plazo.**

El último informe *sigma* de Swiss Re, "El seguro en los mercados emergentes: motores del crecimiento y rentabilidad", analiza dos de las regiones que más han contribuido al crecimiento de las primas del seguro en los mercados emergentes: Asia emergente y Latinoamérica. Sobre la base de la experiencia de diez años de rápido desarrollo del sector de seguros en dichos mercados, el estudio explora los motores del crecimiento y la rentabilidad en estas dos regiones clave y ofrece una perspectiva de los mercados emergentes.

### **Los mercados emergentes continúan atrayendo a aseguradoras de todo el mundo**

Las primas del seguro en los mercados emergentes han experimentado un sólido aumento del 11,0% anual en términos reales durante el último decenio, frente al crecimiento del 1,3% en las economías industrializadas. Se espera que esta expansión más rápida se mantenga durante los próximos diez años. Esta prometedora perspectiva está atrayendo la atención de aseguradoras de todo el mundo, que se dirigen a los mercados emergentes en busca de crecimiento rentable más allá de los mercados consolidados, ya saturados.

Oliver Futterknecht, coautor del nuevo estudio *sigma* explica: "Debido a su tamaño, los países industrializados siguen siendo los principales contribuyentes de primas de seguros en términos absolutos; sin embargo, los mercados emergentes están acercándose rápidamente". En 2010, por ejemplo, las economías industrializadas aportaron USD 120 000 mill. de primas adicionales, seguidas de cerca por los mercados emergentes, con USD 109 000 mill.

**Fuerte crecimiento de las primas**

Asia emergente y Latinoamérica fueron los principales responsables del crecimiento de las primas de seguros en los mercados emergentes durante los últimos diez años. Dicho crecimiento se debió a diversos factores, entre otros, un entorno económico sólido, mejoras en la normativa sobre seguros, innovaciones de productos y el aprovechamiento de múltiples canales de distribución.

"El saludable entorno económico con una baja inflación ha tenido un efecto positivo sobre el crecimiento de las primas de seguros en Asia emergente y Latinoamérica", afirma Futterknecht. Asimismo, a fin de alentar una sana competencia, ciertos mercados han reducido la participación estatal y adoptado medidas regulatorias habilitantes de los seguros. La innovación de productos también ha impulsado la rápida expansión de ciertos segmentos de seguros como, por ejemplo, los microseguros y takaful. Por otra parte, el uso de múltiples canales de distribución ha contribuido a ampliar el alcance a un público que antes estaba desatendido.

Bancaseguros, por ejemplo, un concepto prácticamente inexistente antes del año 2000, ha cobrado importancia en numerosos países, sobre todo para la distribución de seguros de vida. Su rápido crecimiento se ha debido principalmente a reformas regulatorias en algunos mercados emergentes clave, tales como China y la India. Amit Kalra, el otro coautor del estudio *sigma*, comenta: "En la India, las primas de bancaseguros constituyeron el 22% de las primas de negocio nuevo para los actores del sector privado en 2010. Con una clase media en crecimiento y más de 70 000 sucursales bancarias, el negocio de bancaseguros cuenta con gran capacidad de expansión en la India".

**A pesar del sólido crecimiento de las primas, la rentabilidad constituye un desafío**

Si bien las aseguradoras en los mercados emergentes han sido testigos de una expansión de primas sobresaliente, el logro de un crecimiento rentable no es tan común. Por ejemplo, el 46% de una muestra de 174 aseguradoras de vida en los mercados de Asia emergente y Latinoamérica no logró alcanzar beneficios consecuentemente entre 2006 y 2009, y solo el 20% registró un margen de beneficios (beneficios netos divididos por las primas del seguro directo) superior al 10%. En los mercados de no-vida, el 49% de la totalidad de las aseguradoras no-vida analizadas en los mercados emergentes presentó márgenes técnicos negativos (resultados técnicos divididos por las primas del seguro directo). Alrededor del 36% de las aseguradoras no-vida obtuvieron márgenes de entre un 0% y 10%.



La baja rentabilidad puede indicar un enfoque excesivamente agresivo de las aseguradoras hacia un crecimiento de las primas en lugar de un crecimiento rentable. El estudio *sigma* examina la rentabilidad en los mercados emergentes y analiza si las estructuras de propiedad, la afiliación a grandes conglomerados financieros o las economías de escala pueden contribuir al incremento de la rentabilidad.

Kalra observa que "en el sector de vida, las aseguradoras nacionales y las sucursales y filiales extranjeras logran, por lo general, una mayor rentabilidad que las *joint ventures*. El éxito de las aseguradoras nacionales podría deberse a sus extensas redes de distribución, al conocimiento del mercado local y posiblemente a menores costos a raíz de las economías de escala. Por el contrario, numerosas *joint ventures* cuentan tan solo con una breve trayectoria y deben aún afrontar costos iniciales elevados. El panorama en el sector de no-vida es menos claro, dado que no existen marcadas diferencias entre las aseguradoras con distintas estructuras de propiedad".

### **Perspectivas: fuerte crecimiento y reñida competencia**

Durante los próximos años y hasta 2021 se espera que más de la mitad del crecimiento de la economía mundial se origine en los mercados emergentes. Está asimismo previsto que las primas del seguro no-vida en los mercados emergentes crezcan más de dos veces más rápido que los países industrializados y que la expansión de las primas de vida supere a las de los países industrializados.

A pesar de la fuerte competencia planteada por las aseguradoras nacionales, numerosas aseguradoras internacionales tienen previsto buscar activamente oportunidades en los mercados emergentes en rápido crecimiento. Asimismo, los bancos probablemente aprovechen sus redes de sucursales para lograr una mayor penetración en estos mercados. Sin embargo, dado que se espera que las tasas de interés permanezcan bajas durante un extenso período, tanto en los mercados desarrollados como en los de las economías emergentes, las aseguradoras tendrán cada vez mayor dificultad para alcanzar un crecimiento rentable.

### **Fomentar un entorno favorable para mejorar la rentabilidad**

"De cara al futuro, las compañías de seguros deberán conceder gran importancia a las prácticas de suscripción profesionales y disciplinadas para poder beneficiarse de las buenas perspectivas de crecimiento en los mercados emergentes y operar sobre una base sostenible. Por otra parte, la gestión del capital será también fundamental para sostener el crecimiento y cumplir con los requisitos de solvencia, cada vez más estrictos", afirma Kalra.



Las autoridades públicas pueden desempeñar una función importante en el fortalecimiento de los incentivos para el sector privado mediante la asignación de recursos suficientes a la infraestructura legal, educativa y regulatoria. Asimismo, pueden sustentar iniciativas específicas del sector de seguros permitiendo jubilaciones privadas, determinando la obligatoriedad del seguro de salud y de accidentes de trabajo, e introduciendo y exigiendo el cumplimiento de otros ramos obligatorios. El seguro de responsabilidad civil obligatorio, por ejemplo, garantiza la disponibilidad de los fondos necesarios para resarcir a las víctimas de un accidente, y el seguro obligatorio de terremoto ayuda a evitar la antiselección.

## Notas para los editores

### 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 56 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)

### Cómo solicitar el envío de *sigma*

Las versiones en inglés, alemán, francés y español del estudio *sigma* N.º 5/2011 - "El seguro en los mercados emergentes: motores del crecimiento y de la rentabilidad" - se encuentran disponibles 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 5/2011 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:

e-mail:	<a href="mailto:sigma@swissre.com">sigma@swissre.com</a>	
Zúrich:	Teléfono + 41 43 285 3889	Fax +41 43 282 0075
Nueva York:	Teléfono +1 212 317 5400	Fax +1 212 317 5455
Hong Kong:	Teléfono +852 25 82 5703	Fax +852 25 11 6603

Cómo obtener una copia de esta nota de prensa acerca del *sigma* :

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

Esta nota de prensa también se distribuye por correo electrónico. Para solicitar su copia, diríjase a [sigma@swissre.com](mailto:sigma@swissre.com).