

## L'auge del mercat assegurador internacional

En les últimes dècades, la indústria asseguradora mundial, que ja gestiona al voltant de 23 bilions de dòlars en actius, ha protagonitzat una expansió sense precedents. El 2010, va comptabilitzar, ni més ni menys, 4,3 bilions en primes, gairebé el 80% més que l'any 2000, gràcies, fonamentalment, al dinamisme del segment vida i a la contribució creixent dels mercats emergents, on el total de primes va acumular un creixement superior al 150% (en termes reals) durant aquest període. Només el 2010, va créixer l'11% –amb Àsia i l'Amèrica Llatina al capdavant de les regions que més hi van contribuir, amb creixements del 19% i del 8%, respectivament–, enfront de l'1,4% als països industrialitzats.

Malgrat això, la penetració de l'assegurança en aquests mercats emergents, mesurada com la ràtio del total de primes sobre el PIB, continua sent molt modesta: el 3%, que cal comparar amb el 8,7% dels països avançats el 2010. El mateix succeeix amb la densitat, mesurada com les primes per capita: 111 dòlars *versus* 3.527 anuals als països avançats en aquest mateix any. D'aquestes dades, es desprèn que el potencial per recórrer en aquestes economies és enorme. Però quins factors impulsen la realització d'aquest potencial?

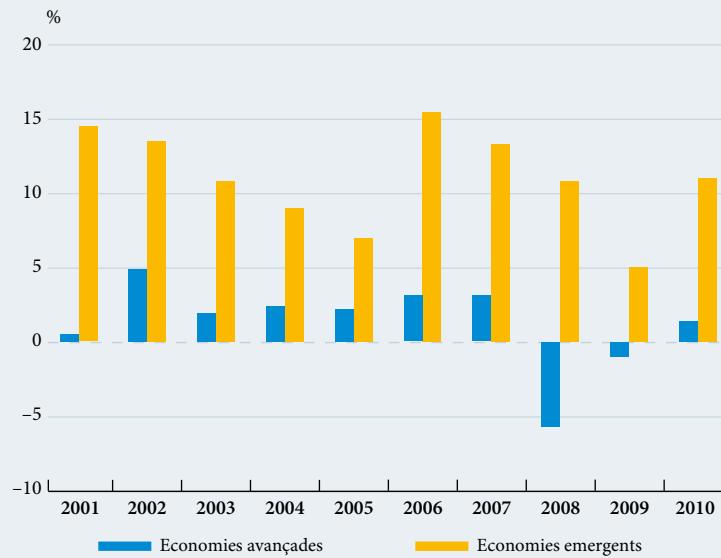
Els factors que influeixen en el desenvolupament del mercat assegurador varien en funció del segment –vida *versus* no vida, primordialment–. No obstant això, en general, la seva evolució va molt lligada als fonaments de l'economia real i, en especial, al nivell mitjà d'ingressos. Tal com ho il·lustra el gràfic següent, la relació entre renda i densitat asseguradora és marcadament positiva. A mesura que augmenta el nivell de riquesa, avança la densitat asseguradora. Per tant, no és estrany que, atesos el seu veloç ritme d'expansió i la seva contribució al creixement global, cada vegada més important, siguin també les economies emergents les que més han impulsat el creixement del negoci assegurador en els últims anys. Si han passat de contribuir el 21% del PIB mundial el 2001 al 34% el 2010, la seva quota mundial de primes va passar en vida del 5% al 14% i en no vida, del 7% al 16%.

En el cas del segment no vida, el principal factor d'impuls s'atribueix, efectivament, al creixement econòmic. S'ha estimat que un avanç del PIB/capita de l'1% aniria associat a un creixement de la densitat asseguradora (prima/capita) al voltant de l'1,3%. A part d'aquesta relació, també s'ha constatat una influència significativa de la solidesa de les institucions, en especial del compliment dels contractes, així com del parc d'automòbils, de la densitat de població o del volum de comerç exterior, sobre el desenvolupament d'aquest segment.<sup>(1)</sup> Així i tot, l'evidència dis-

(1) Vegeu, per exemple, Feyen, Lester i Rocha (2011), «*What Drives the Development of the Insurance Sector?*», World Bank Policy Research Working Paper, 5572.

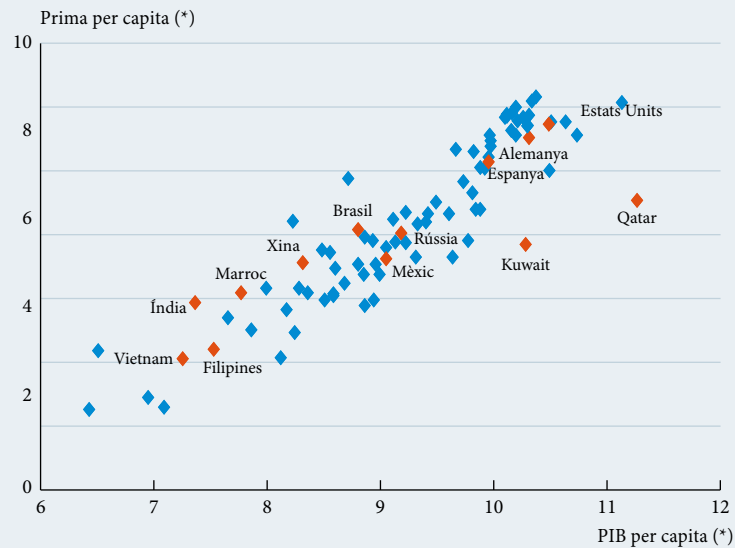
## MÉS DINAMISME EMERGENT

Creixement de la prima total d'assegurances



FONTS: Swiss Re i elaboració pròpia.

## DENSITAT DEL MERCAT D'ASSEGURANCES EN RELACIÓ AMB EL PIB PER CAPITA



NOTA: (\*) Prima d'assegurances per capita i PIB per capita en paritat de poder de compra, els dos en logaritmes.  
FONTS: Swiss Re, IMF WEO i elaboració pròpia.

ponible en aquest àmbit continua sent limitada, ja que, fins avui, la gran majoria dels estudis empírics s'han centrat en el segment vida.

Pel que fa al segment vida, el progrés també es vincula de forma positiva i significativa a la prosperitat econòmica, però a partir d'un llindar determinat. El seu enlairament exigeix un nivell mínim de desenvolupament que garanteixi l'emergència d'una classe mitjana i d'uns mercats de capital prou líquids. D'aquesta manera, se sol desenvolupar amb posterioritat al ram de no vida, quan un nombre adequat de llars aconsegueix un nivell raonable d'ingressos, que, segons els càlculs, correspondria a un PIB per capita entre els 5.000 i els 8.000 dòlars (en dòlars del 2007),<sup>(2)</sup> i la regulació i el mercat de capital local han madurat prou. A partir d'aquest moment en què és rendible, el creixement sol ser més ràpid que al segment de no vida, amb una elasticitat estimada, en relació amb el PIB/capita, propera a 2. És a dir, un creixement del PIB/capita de l'1% aniria associat a un creixement de les primes per capita al voltant del 2%.

A més del creixement econòmic i del desenvolupament del mercat de crèdit, l'avanç del ram de vida depèn de forma crucial d'altres elements, que inclouen l'existència d'un sistema de pensions públic, factors demogràfics i elements de caire cultural o religiós. Un sistema de seguretat social ampli (mesurat en termes de contribucions) tendeix a reduir la demanda d'assegurances de vida, perquè redueix la necessitat i el nivell de renda disponible neta d'impostos i de contribucions. D'altra banda, una major esperança de vida influeix negativament sobre la demanda d'assegurances de vida, la qual cosa suggereix que, a mesura que es redueix la probabilitat de mort prematura, davalla la demanda d'assegurances de vida. Una major proporció de població musulmana redueix també la demanda d'assegurances de vida –aquesta relació s'explica pel fet que, en alguns països islàmics, l'assegurança de vida no és aprovada perquè no compleix la xara–, com també la redueix una taxa d'inflació més elevada –un entorn altament inflacionista redueix la proposta de valor de les pòlisses de vida–. En contrapartida, s'ha comprovat que una població més elevada impulsa la demanda d'assegurances de vida i reflecteix l'efecte positiu d'una major base de clients, que facilita la mutualització dels riscos i permet aprofitar les economies d'escala.

En definitiva, els resultats suggereixen que hi ha marge per accelerar el desenvolupament del sector assegurador des de l'àmbit institucional: promovent un entorn econòmic sòlid i amb una inflació més baixa; establint un entramat legal sòlid; impulsant el desenvolupament dels mercats de crèdit i de capital, o liberalitzant el mercat assegurador per potenciar la competència i la productivitat. D'altra banda, les empreses asseguradores també poden accelerar la penetració en els mercats emergents diversificant els canals de distribució per arribar a un sector de la població més ampli –en particular, hi ha molt recorregut per explotar en l'activitat de banca-assegurances–; innovant en productes –com es va fer amb les noves assegurances contra riscos climàtics per a l'agricultura o amb les microassegurances– o adaptant-les al fons cultural i religiós de cada país –com els productes *takaful*, adaptats a la xara.

Al cap i a la fi, l'avanç del sector assegurador no és insubstancial: redueix la incertesa i l'impacte de grans pèrdues, permet una gestió més eficient del risc, facilita l'activitat comercial i, amb tot plegat, estimula la inversió, la innovació i la competència. En definitiva, constitueix un pilar fonamental en el desenvolupament financer i econòmic d'un país, motiu pel qual paga la pena establir les bases que n'impulsin el creixement i la sostenibilitat.

(2) Vegeu Lester (2009), «Introduction to the Insurance Industry», Primer Series on Insurance Issue, 1, The World Bank.

*Aquest requadre ha estat elaborat per Marta Noguer  
Departament d'Economia Internacional, Àrea d'Estudis i Anàlisi Econòmica, "la Caixa"*