El auge del mercado asegurador internacional

En las últimas décadas, la industria aseguradora mundial, que ya gestiona en torno a 23 billones de dólares en activos, ha protagonizado una expansión sin precedentes. En 2010, contabilizó ni más ni menos que 4,3 billones en primas, casi un 80% más que en el año 2000, gracias, fundamentalmente, al dinamismo del segmento vida y a la contribución creciente de unos mercados emergentes cuyo total de primas acumuló un crecimiento de más del 150% (en términos reales) durante dicho periodo. Solo en 2010, creció un 11% –siendo Asia y América Latina las regiones que más contribuyeron, con crecimientos del 19% y el 8% respectivamente– frente a un 1,4% en los países industrializados.

A pesar de ello, la penetración del seguro, medido como la ratio del total de primas sobre PIB, en dichos mercados emergentes sigue siendo muy modesta: 3% comparado con un 8,7% en los países avanzados en 2010. También así su densidad, medida como las primas per cápita: 111 dólares *versus* 3.527 anuales en los países avanzados ese mismo año. De dichos datos se desprende que el potencial por recorrer en dichas economías es enorme. ¿Pero qué factores impulsan la realización de dicho potencial?

Los factores que influyen en el desarrollo del mercado asegurador varían en función del segmento –vida *versus* no vida, primordialmente–. Sin embargo, en general, su evolución va muy ligada a los fundamentos de la economía real y, en especial, al nivel medio de ingresos. Tal y como ilustra el gráfico siguiente, la relación entre renta y densidad aseguradora es marcadamente positiva. A mayor nivel de riqueza, mayor avance de la densidad aseguradora. Por lo tanto, no es de extrañar que, dado su veloz ritmo de expansión y su cada vez mayor contribución al crecimiento global, sean también las economías emergentes las que más han impulsado el crecimiento del negocio asegurador en los últimos años. Si han pasado de contribuir el 21% del PIB mundial en 2001 al 34% en 2010, su cuota mundial de primas en vida pasó del 5% al 14% y en no vida del 7% al 16%.

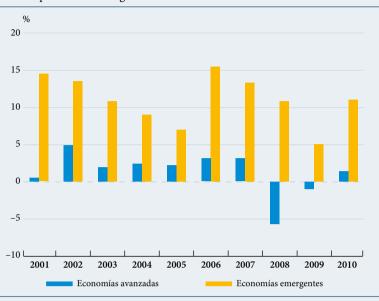
En el caso del segmento no vida, el principal factor de impulso se atribuye, efectivamente, al crecimiento económico. Se ha estimado que un avance del PIB/cápita del 1% iría asociado a un crecimiento de la densidad aseguradora (prima/cápita) en torno al 1,3%. Aparte de dicha relación, también se ha constatado una influencia significativa de la solidez de las instituciones, en especial del cumplimiento de los contratos, así como del parque de automóviles, de la densidad de población o del volumen de comercio exterior sobre el desarrollo de dicho segmento. (1) Con todo, la evidencia disponible en este ámbito sigue siendo limitada, puesto que, hasta la fecha, la gran mayoría de los estudios empíricos se han centrado en el segmento vida.

(1) Véase, por ejemplo, Feyen, Lester y Rocha (2011), «What drives the development of the insurance sector?», World Bank Policy Research Working Paper 5572.

18 JUNIO 2012 INFORME MENSUAL 💥 "la Caixa"

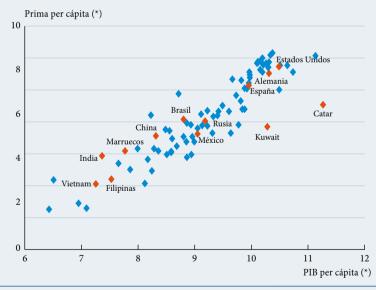
MAYOR DINAMISMO EMERGENTE

Crecimiento de la prima total de seguros



FUENTES: Swiss Re y elaboración propia.

DENSIDAD DEL MERCADO DE SEGUROS EN RELACIÓN AL PIB PER CÁPITA



NOTA: (*) Prima de seguros per cápita y PIB per cápita en paridad de poder de compra, ambos en logaritmos. FUENTES: Swiss Re, IMF WEO y elaboración propia.

En lo relativo al segmento vida, su progreso también se vincula positiva y significativamente a la prosperidad económica, pero a partir de un determinado umbral. Su despegue exige un nivel mínimo de desarrollo que garantice la emergencia de una clase media y unos mercados de capital suficientemente líquidos. De este modo, suele desarrollarse con posterioridad al ramo no vida, cuando un número adecuado de hogares alcanza un nivel razo-

★ "la Caixa" INFORME MENSUAL

JUNIO 2012 19

nable de ingresos, que se calcula correspondería a un PIB per cápita entre 5.000 y 8.000 dólares (en dólares de 2007),⁽²⁾ y la regulación y el mercado de capital local han madurado lo necesario. A partir de ese momento en el que es rentable, su crecimiento suele ser más rápido que el segmento no vida, con una elasticidad estimada en relación con el PIB/cápita en torno a 2. Es decir, un crecimiento del PIB/cápita del 1% iría asociado a un crecimiento de las primas per cápita en torno al 2%.

Además del crecimiento económico y del desarrollo del mercado de crédito, el avance del ramo de vida depende crucialmente de otros elementos que incluyen la existencia de un sistema de pensiones público, factores demográficos y elementos de cariz cultural o religioso. Un sistema de seguridad social amplio (medido en términos de contribuciones) tiende a reducir la demanda de seguros de vida, tanto porque reduce su necesidad como porque merma el nivel de renta disponible neta de impuestos y contribuciones. Por otra parte, una mayor esperanza de vida influye negativamente sobre la demanda de seguros de vida, lo cual sugiere que a menor probabilidad de muerte prematura, menos demanda de seguros de vida. Una mayor proporción de población musulmana también reduce la demanda de seguros de vida –dicha relación se explica por el hecho de que en algunos países islámicos el seguro de vida se desaprueba por no cumplir con la ley Shariah–, como también lo reduce una mayor tasa de inflación –un entorno altamente inflacionista merma la propuesta de valor de las pólizas de vida–. En contrapartida, se ha comprobado que una mayor población impulsa la demanda de seguros de vida, reflejando el efecto positivo de una mayor base de clientes, que facilita la mutualización de riesgos y permite aprovechar las economías de escala.

En definitiva, los resultados sugieren que hay margen para acelerar el desarrollo del sector asegurador desde el ámbito institucional: promoviendo un entorno económico sólido y con menor inflación; estableciendo un entramado legal robusto; impulsando el desarrollo de los mercados de crédito y capital; o liberalizando el mercado asegurador para potenciar competencia y productividad. Por otra parte, las empresas aseguradoras también pueden apresurar su penetración en los mercados emergentes diversificando los canales de distribución para llegar a un sector de la población más amplio –en particular, hay mucho recorrido por explotar en la actividad de banca-seguros—; innovando en productos –como se hizo con los nuevos seguros contra riesgos climáticos para la agricultura o los microseguros— o adaptándolos al fondo cultural y religioso de cada país –como los productos *takaful*, adaptados a la ley islámica Shariah.

Al fin y al cabo, el avance del sector asegurador no es insustancial: reduce la incertidumbre y el impacto de grandes pérdidas, permite una gestión más eficiente del riesgo, facilita la actividad comercial y, con todo ello, estimula la inversión, la innovación y la competencia. En definitiva, constituye un pilar fundamental en el desarrollo financiero y económico de un país, por lo que bien vale la pena sentar las bases que impulsen su crecimiento y sostenibilidad.

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

Este recuadro ha sido elaborado por Marta Noguer Departamento de Economía Internacional, Área de Estudios y Análisis Económico, "la Caixa"

20 JUNIO 2012 INFORME MENSUAL ★ "la Caixa"