



Expansión de los seguros en América Latina

Autor: Servicio de Estudios de MAPFRE

Síntesis de conclusiones del informe:
Servicio de Estudios de MAPFRE
Elementos para la expansión del seguro en América Latina
Madrid, Fundación MAPFRE, octubre 2017

El proceso de protección y compensación de riesgos que lleva a cabo el sector asegurador constituye un apoyo al funcionamiento de los diferentes sectores de la economía real al proveer de estabilidad y continuidad al proceso económico, estimular y hacer posible la realización de múltiples actividades y transacciones comerciales, proporcionar estabilidad a la renta personal y familiar y, en un sentido más amplio, apoyar la formación de capital a través del proceso de ahorro-inversión.

El índice de penetración del seguro (relación cuantitativa que asocia las primas de seguro con el producto interior bruto de un país), constituye un indicador de la forma en que una sociedad emplea este mecanismo de compensación para dar estabilidad a la actividad económica y social. Por ello, en la actualidad los poderes públicos de muchos países emergentes (destacadamente en América Latina) han tomado conciencia de los efectos beneficiosos para sus economías de elevar los niveles de penetración hasta alcanzar niveles similares a los de las economías más avanzadas.

Los principales factores sobre los que habría que incidir para impulsar el desarrollo del sector asegurador tanto desde el punto de vista de la oferta por parte de las compañías aseguradoras, como de la demanda por parte de los consumidores y ahorradores, se muestran en la *Gráfica 1*.

Gráfica 1 Determinantes de los niveles de penetración del seguro en la economía



Fuente: Servicio de Estudios de MAPFRE

Analicémoslos brevemente en lo que respecta a Latinoamérica. En primer término, el avance en el diseño e implementación de **marcos regulatorios ajustados** a riesgo permite una más eficiente asignación del capital y crea incentivos para una gestión más profesional de las entidades. Además, ese avance puede contribuir en mayor medida al propósito de la elevación de penetración del seguro en la economía cuando se realiza de manera gradual y en paralelo al desarrollo de la infraestructura necesaria para su adecuada implantación.

La casuística de fórmulas empleadas para **permitir el acceso al mercado** a nuevas entidades aseguradoras en la región es amplia, sin que exista necesariamente una solución única o mejor que las demás. No obstante, considerando la estructura de concentración y competencia en cada mercado asegurador, algunos países parecen haber conseguido un adecuado balance entre los niveles de desagregación por ramos para nuevas autorizaciones y los requerimientos cuantitativos de capital mínimo asociados a los mismos.

El desarrollo de esquemas que favorezcan la **multicanalidad en la distribución** de seguros podría estimular la oferta, con la creación de medios más ágiles y eficientes para llegar a los consumidores, como vías complementarias para atender a nuevos segmentos de la población. Esto, en buena lógica, se traduciría en las economías latinoamericanas en una elevación de la penetración de los seguros sin que signifique el crecimiento de un canal de distribución a costa de otro.

Existe aún un amplio recorrido en los mercados aseguradores de América Latina para tomar medidas que ayuden a **reducir los gastos de operación** de las entidades aseguradoras en sus distintos componentes. El aumento de la eficiencia en gastos podría incrementar la porción relativa de las primas que se destina al pago de las indemnizaciones, lo que contribuiría no solo a que los seguros cumplan de mejor forma con su función social de mutualización de riesgos, sino también a mejorar la percepción general que el público tiene de las entidades aseguradoras en la región.

Este esfuerzo implica el avance desde dos perspectivas. Por una parte, conlleva una elevación de la eficiencia en gastos al nivel de las entidades en lo individual, a través de mejoras organizacionales y creciente empleo de tecnología como parte de la gestión de los riesgos. Y por el otro, implica también avanzar a nivel de la industria en cada país para identificar y consolidar los bienes públicos necesarios para la operación aseguradora, así como la infraestructura de mercado que puede permitir gestionarlos para hacer posible una operación más eficiente en beneficio de las propias entidades y de sus consumidores.

En esta última dimensión, de manera análoga a lo que ocurre en los mercados aseguradores más maduros, las asociaciones gremiales y profesionales pueden avanzar en formas de colaboración que contribuyan, entre otros aspectos, a diseñar mecanismos de uso de información (que puede ser útil a la hora de realizar una mejor tarificación de productos o para la suscripción de algún tipo de riesgo), la estandarización de contenidos contractuales básicos que reduzcan los márgenes de interpretación respecto del alcance de las coberturas (reduciendo los costes jurídicos a nivel del mercado), esquemas de colaboración para la gestión de siniestros (por ejemplo, en el caso del ramo de automóviles), así como la estandarización de los protocolos informáticos para la información que las entidades aseguradoras deben intercambiar como parte de la operación aseguradora en los mercados.

Por otro lado, la experiencia analizada en la región indica que sería aconsejable encontrar **mecanismos más flexibles para llevar nuevos productos al mercado**, en beneficio no solo de la posibilidad de estimular la innovación y ampliar la oferta aseguradora, sino también de ofrecer a la población de forma oportuna nuevos productos que se ajusten de mejor forma a sus necesidades de protección.

En cuanto a los factores que inciden por el lado de la demanda, el análisis efectuado confirma que la demanda aseguradora es altamente dependiente del desempeño de los grandes factores estructurales como son el **crecimiento económico y la distribución de la renta**. Los niveles de correlación que la actividad aseguradora tiene respecto al PIB, tanto en América Latina como en las diferentes regiones del mundo, son muy altos e indican que en la medida en que la economía muestre dinamismo en su crecimiento los niveles de penetración se elevarán. Asimismo, se comprueba el efecto negativo de la concentración de la renta en el crecimiento de la demanda de servicios de aseguramiento.

La **educación financiera** es, asimismo, un factor de naturaleza estructural que puede estimular el crecimiento de la demanda agregada de seguros en el medio y largo plazos y, con esta, la elevación de los niveles de penetración del seguro en la economía. En América Latina, sin embargo, las iniciativas en esa materia son aún limitadas, y ameritan del diseño e implementación de mejores políticas públicas.

Los **seguros obligatorios**, por su parte, tienen varios efectos positivos para la sociedad. Primero, tutelan el interés público ante diversos supuestos, principalmente los asociados a la

responsabilidad civil ante terceros. Segundo, al asociarse a la responsabilidad civil derivada de una amplia gama de actividades de la sociedad, permiten ampliar las áreas de participación de los seguros en la actividad económica y social. Y tercero, los seguros obligatorios son instrumentos para elevar la conciencia de la prevención y, en esa medida, son una herramienta poderosa en el proceso de educación financiera en materia aseguradora. Ahora bien, su introducción exitosa requiere de la existencia de un mercado asegurador sólido y de la implementación de mecanismos para establecer un control efectivo respecto al uso del seguro obligatorio por parte de los ciudadanos obligados a su cumplimiento.

El efecto de los **incentivos fiscales** sobre la demanda aseguradora y, en consecuencia, sobre los niveles de penetración en la región, tienen también gran importancia. La promoción de mayor ahorro complementario de medio y largo plazo constituye, sin duda, un elemento que podría apoyar el fortalecimiento de los esquemas previsionales de pensiones (bajo fuertes presiones financieras en la mayor parte de los países de la región), coadyuvando igualmente a la financiación de actividades productivas de larga maduración y, con ello, estimulando el crecimiento económico.

Otro elemento que se muestra determinante a la hora de incrementar la penetración de los seguros en la región es la **apertura de la participación en nuevas áreas** mediante fórmulas público-privadas que aprovechen la capacidad técnica y experiencia del sector asegurador en la gestión de ahorro de largo plazo y de los siniestros derivados de los riesgos cubiertos a través de los contratos de seguros. Un ejemplo destacable es la incorporación del sector asegurador a los esquemas de pensiones ligados a la seguridad social o la participación del seguro en la prestación de servicios de salud, que ha permitido a algunos países brindar a un número mayor de ciudadanos el acceso a cuidados médicos de calidad, ya sea equiparando los servicios a la población económicamente menos favorecida con los del sector privado, o contribuyendo al acceso de los ciudadanos a una mayor red de servicios cuando se crean sistemas de aseguramiento universales.

Por último, avanzar en una estrategia de **inclusión financiera** en seguros tomando como base la difusión en el empleo de los microseguros puede asimismo contribuir al desarrollo de los mercados aseguradores. Esto conlleva tres aspectos básicos: (i) identificar los riesgos que más pueden afectar a la población vulnerable; (ii) diseñar productos acordes a dichos riesgos y a la población a la que van dirigidos, y (iii) contar con un marco regulatorio que propicie que esos productos puedan ser efectivamente llevados a esa población bajo parámetros de eficiencia económica y social.

Un aspecto clave para lograr ese propósito radica en la posibilidad de reducir los costes de transacción. Ello implica la necesidad de emplear canales de distribución no tradicionales, así como la tecnología para reducir costos no solo en la contratación del producto y pago de la prima, sino también en su gestión y renovación, y en el pago de las indemnizaciones respectivas.