



Economía
& S E G U R O S

MAPFRE
Economics

Artículos

Presentación	2
El mercado español de seguros en 2019	3
El mercado asegurador latinoamericano en 2019	8
Panorama económico global	13
Panorama sectorial de la industria aseguradora	16
El seguro de vida	20

Presentación

El número 6 de la revista *Economía y Seguros* presenta un diseño renovado, con un formato más moderno, dinámico e intuitivo, pensado para ofrecer al lector una navegación más sencilla. Adicionalmente, incorpora como novedad la posibilidad de descargar en formato PDF los números anteriores. Con estos cambios en su formato, la revista busca fortalecer su objetivo de ser un espacio de comunicación de MAPFRE Economics que permita aumentar la difusión de sus informes e investigaciones.

Este nuevo número incluye un resumen de dos estudios recientes sobre mercados aseguradores elaborados por MAPFRE Economics: *El mercado español de seguros en 2019*, el cual hace un análisis sobre la evolución de la industria aseguradora española en ese año, incorporando un avance de lo sucedido hasta el tercer trimestre de 2020; y *El mercado asegurador latinoamericano en 2019*, que ofrece una perspectiva general del desempeño del sector en la región, pudiendo ampliar la información sobre cada uno de los mercados si se accede al informe completo.

Por otra parte, del informe *Panorama económico y sectorial 2020: perspectivas hacia el cuarto trimestre*, se extractan dos artículos, uno sobre el panorama macroeconómico global y otro sobre el panorama de la industria aseguradora, los cuales presentan la revisión de las previsiones de crecimiento económico para 2020 y su impacto sobre el sector seguros.

Finalmente, el artículo titulado *Los seguros de vida* explica cuáles son los componentes principales que, desde el punto de vista de sus coberturas, resultan habituales a la hora de estructurar un producto de seguro de Vida. A su vez, se puede conocer el detalle de los diferentes productos de seguros de Vida que pueden encontrarse en un conjunto de mercados aseguradores seleccionados, sobre cuyas características particulares puede profundizarse consultando el informe de referencia, *Elementos para el desarrollo del seguro de vida*, elaborado por MAPFRE Economics.

Esperamos que la nueva imagen de la revista y los contenidos seleccionados en este número sean del agrado de nuestros lectores.

MAPFRE Economics

El mercado español de seguros en 2019

Autor: MAPFRE Economics

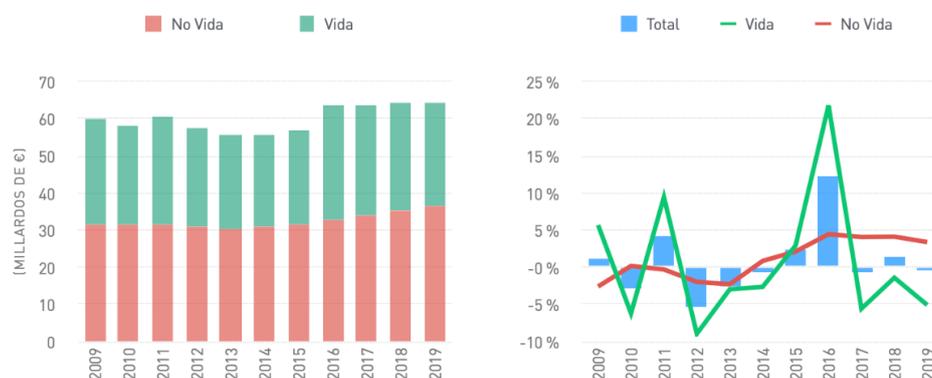
Síntesis de conclusiones del informe:
MAPFRE Economics

El mercado español de seguros en 2019

Madrid, Fundación MAPFRE, julio 2020

En 2019, con anterioridad a la profunda recesión provocada por la pandemia, la economía española se encontraba en una senda de desaceleración gradual, situación que se estaba trasladando al crecimiento del sector asegurador. Así, el crecimiento económico en ese año fue del 2% (2,4% en 2018), mientras que las primas de seguros totales experimentaron un retroceso del -0,4%, frente al crecimiento del 1,5% del año previo (véase la Gráfica 1). El volumen de primas en 2019 fue de 64,5 millardos de euros, representando un 5,15% del PIB en ese año (frente al 5,33% del PIB de 2018).

Gráfica 1
Evolución del seguro directo en España, 2009-2019
(primas devengadas del seguro directo, millardos de euros; variación anual, %)



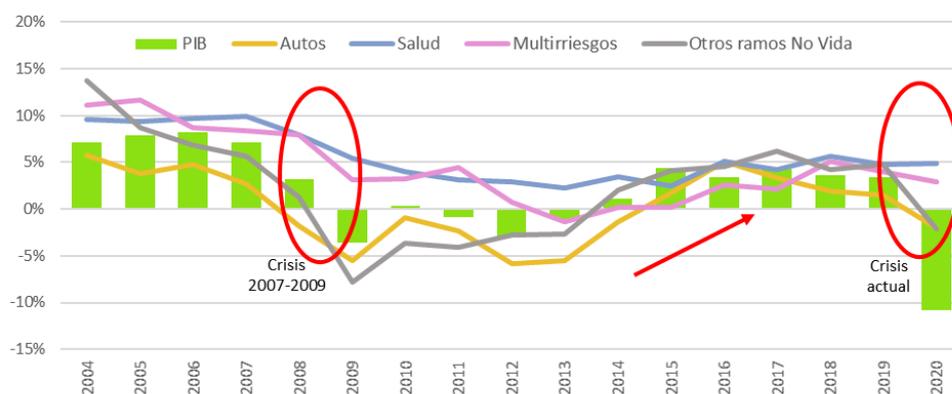
Fuente: MAPFRE Economics (con datos de ICEA)

El principal motivo de la caída del negocio asegurador en 2019 provino del peor comportamiento de los seguros de Vida, que retrocedieron un -5,1%, ya que los seguros de No Vida solo se ralentizaron, pero crecieron un 3,4% (4% en 2018). Los seguros de Vida se vieron un año más perjudicados por el entorno de bajos tipos de interés, además de por la situación de desaceleración económica, que afectó de forma negativa a las primas de los productos de Vida ahorro. No obstante, a pesar de la caída de las primas, el volumen de ahorro gestionado procedente de los seguros de Vida no llegó a retroceder, experimentando un crecimiento del 3,4%.

En el **avance de 2020** para los nueve primeros meses del año, los últimos datos de ICEA capturan ya los efectos que está provocando en el sector asegurador el fuerte retroceso económico a consecuencia de la pandemia, apuntando a una profunda caída de las primas del negocio de Vida (-25,8%) y a una acusada desaceleración del negocio de No Vida, que todavía presenta un crecimiento agregado del 0,65%. No obstante, en términos de ahorro gestionado el negocio de Vida sigue mostrando resistencia y, de momento, sufre un ligero retroceso del -1%, alcanzando los 192,9 millardos de euros.

De esta forma, el patrón de comportamiento del negocio asegurador comienza a mostrar grandes similitudes con el observado en la crisis de 2007-2009. En aquella ocasión la caída del PIB del -3,8% (en 2009), motivó un retroceso en términos reales en las primas del sector asegurador del -7,8% y del -10,0% en los negocios de No Vida y de Vida, respectivamente, ya en el año 2010. En la actual crisis, de momento, el más afectado es el ramo de Vida (-27,8% en primas y -0,75% en ahorro gestionado). Sin embargo, algunas líneas de negocio del segmento de No Vida como los seguros de salud y los multirriesgos (especialmente los del hogar) muestran gran resistencia, como ocurrió en la crisis 2007-2009. Tras esa crisis (que se prolongó durante varios años al enlazar con la crisis de la deuda soberana en la Eurozona), al llegar la recuperación económica, todas las líneas de negocio de No Vida experimentaron notables crecimientos (véase la Gráfica 2).

Gráfica 2
Primas de No Vida: crisis 2007-2009 versus crisis 2020
(variación anual,%)



Fuente: MAPFRE Economics (con datos de ICEA)

El seguro de Automóviles continúa siendo la línea de negocio que acumula el mayor volumen de primas dentro del segmento de los seguros de No Vida con una cuota del 30,9% al cierre de 2019 (véase información detallada en la Tabla 1). Con cifras a septiembre de 2020, el retroceso de las primas del negocio de autos fue del -2%, respecto al mismo período del año anterior.

Tabla 1
Evolución de la prima media del seguro de Automóviles, 2009-2019
(millones de euros; variación anual, %)

Año	Vehículos asegurados ⁽¹⁾		Primas de seguro directo ⁽²⁾		Prima media		
	(millones)	Var. anual	(millones €)	Var. anual	En euros	% de variación	
						Nominal	Real
2009	28,8	-0,2 %	11.662	-5,6 %	405,2	-5,4 %	-6,2 %
2010	28,7	-0,3 %	11.553	-0,9 %	402,5	-0,6 %	-3,5 %
2011	28,9	0,8 %	11.285	-2,3 %	390,1	-3,1 %	-5,4 %
2012	28,7	-0,7 %	10.622	-5,9 %	369,8	-5,2 %	-7,9 %
2013	28,6	-0,4 %	10.033	-5,5 %	350,8	-5,1 %	-5,4 %
2014	28,8	0,7 %	9.891	-1,4 %	343,4	-2,1 %	-1,1 %
2015	29,1	1,1 %	10.061	1,7 %	345,4	0,6 %	0,6 %
2016	29,8	2,4 %	10.574	5,1 %	354,4	2,6 %	1,0 %
2017	30,6	2,6 %	10.932	3,4 %	357,1	0,8 %	-0,3 %
2018	31,5	2,7 %	11.146	2,0 %	354,4	-0,8 %	-1,9 %
2019	31,8	1,0 %	11.315	1,5 %	356,1	0,5 %	-0,3 %

Fuente: MAPFRE Economics (con datos del FIVA, ICEA y Consorcio de Compensación de Seguros)

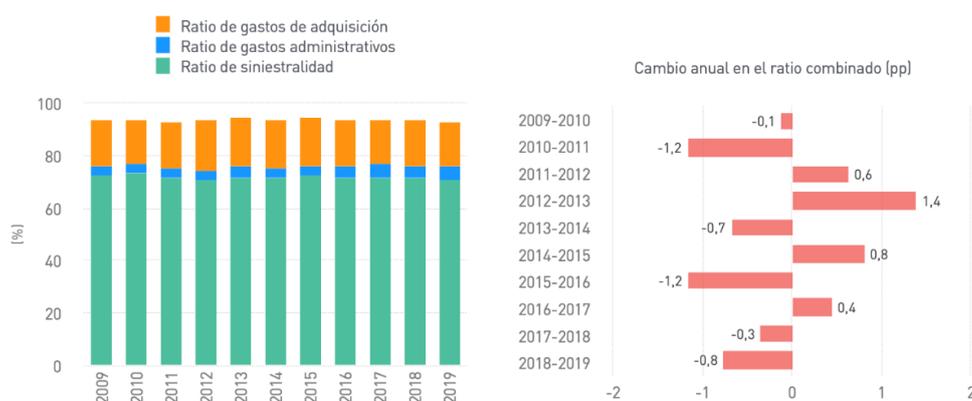
(1) Fichero Informativo de Vehículos Asegurados (FIVA)

(2) Primas de Seguro directo de entidades aseguradoras y del CCS

Por lo que se refiere a la rentabilidad, el ratio combinado para el segmento de los seguros de No Vida en 2019 continuó con la senda de mejoría experimentada en los últimos años, situándose en el 92,9% (véase la Gráfica 3).

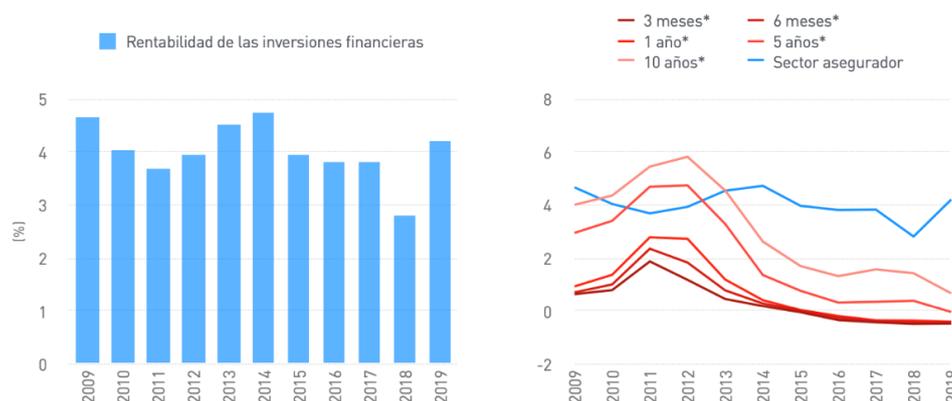
Este esfuerzo en la mejora en la rentabilidad técnica está permitiendo al sector asegurador español compensar en gran medida la pérdida de rentabilidad de las carteras de inversión que ha venido sufriendo en los últimos años por el entorno de bajos tipos de interés. En 2019, se produjo incluso un repunte positivo en la rentabilidad de la cartera de inversiones a nivel sectorial, por el efecto en su valoración de la relajación de los spreads de mercado en sus carteras de renta fija, aunque la tendencia es a la baja (véase la Gráfica 4).

Gráfica 3
Evolución del ratio combinado No Vida, 2009-2019
 (ratio combinado total, %; cambio anual del ratio combinado, pp)



Fuente: MAPFRE Economics (con datos de ICEA)

Gráfica 4
Rentabilidad de las inversiones financieras del sector asegurador, 2009-2019
 (ingresos financieros / inversiones promedio, %; tipo de interés libre de riesgo, %)



Fuente: MAPFRE Economics (con datos de la DGSFP)

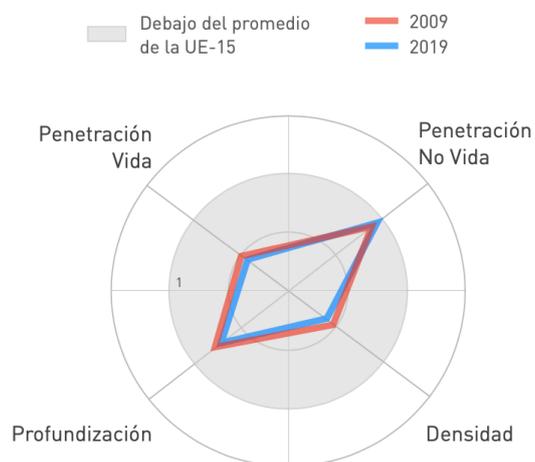
* Rentabilidad media anual del bono del Gobierno Español al plazo señalado.

Si se considera la rentabilidad relativa respecto al importe de los fondos propios (ROE) y al total de los activos (ROA), en 2019 se produjo un ligero retroceso respecto del año anterior, con un ROE del 10,9% (11,4% en 2018) y un ROA del 1,4% (1,5% en 2018).

Por otra parte, los índices de penetración, densidad y profundización del seguro registraron ligeras caídas respecto al año previo. Los seguros de No Vida lograron un ligero incremento en penetración y densidad, pero no fue suficiente para compensar los retrocesos experimentados por el negocio de Vida, y siguen ubicándose por debajo del promedio que dichos indicadores tienen en las 15 principales economías de la Unión Europea (véase la Gráfica 5).

Gráfica 5
España: elementos de evolución estructural
del mercado, 2009 y 2019

ÍNDICE COMPARATIVO DE COEFICIENTES
 ESTRUCTURALES* VS PROMEDIO DE UE-15



Fuente: MAPFRE Economics

* Índices calculados como el cociente entre los valores del país del coeficiente estructural de que se trate y los valores promedio para el conjunto del mercado de la UE-15 en el año señalado. La unidad representa un comportamiento equivalente al promedio de la UE-15.

Un análisis detallado de las distintas líneas de negocio y las tendencias estructurales en la última década, pueden encontrarse en el informe [El mercado español de seguros en 2019](#), elaborado por MAPFRE Economics.

El mercado asegurador latinoamericano en 2019

Autor: MAPFRE Economics

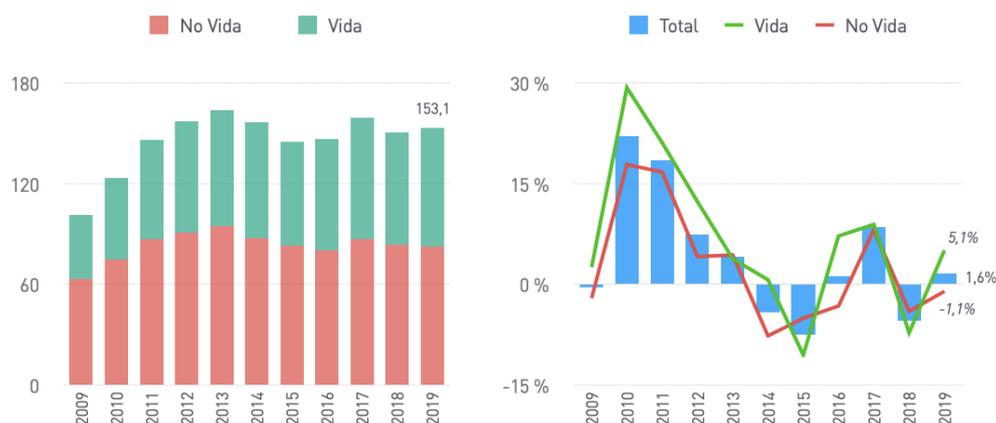
Síntesis de conclusiones del informe:
MAPFRE Economics
[El mercado asegurador latinoamericano en 2019](#)
Madrid, Fundación MAPFRE, septiembre 2020

En 2019, la economía de América Latina y el Caribe creció un 0,1%, frente al crecimiento real del PIB del 1% en el año previo. De esta forma, la actividad económica de la región profundizó en la senda de débil impulso al crecimiento de los cinco años anteriores, añadiendo más urgencia y nuevos desafíos para reavivar el crecimiento económico. En este, de suyo, complejo contexto, a principios de 2020 dio inicio la crisis originada por la aplicación de medidas de confinamiento y distanciamiento social para enfrentar la pandemia del Covid-19, las cuales han sido acompañadas por la caída de los precios del petróleo y del resto de las materias primas, así como de los productos básicos, con grandes turbulencias en los mercados de divisas y en los flujos de inversión extranjera, lo que hace que las perspectivas económicas se presenten extremadamente complejas en 2020.

Las primas de seguros totales en América Latina y el Caribe en 2019 ascendieron a 153.053 millones de USD, el 54% de las cuales correspondieron a seguros No Vida, y el 46% restante a seguros de Vida. Un aspecto destacable del comportamiento del mercado asegurador en la región es que ha sido un año de mayor contraste, en el que el entorno económico ha afectado de manera diferente a los dos grandes segmentos del negocio asegurador. La situación de relativo estancamiento económico en la que se encuentra la región sigue pesando sobre el comportamiento del segmento de No Vida, que retrocedió un -1,1% en primas, a nivel agregado. El negocio de Vida, sin embargo, tuvo un comportamiento excepcional con la ayuda de un entorno favorable de tipos de interés que

compensó el efecto negativo del ciclo económico en su desarrollo, con un crecimiento del 5,1% (véase la Gráfica 1).

Gráfica 1
América Latina: evolución del crecimiento del mercado asegurador
(primas, millardos de USD; tasas anuales de crecimiento nominal en USD, %)

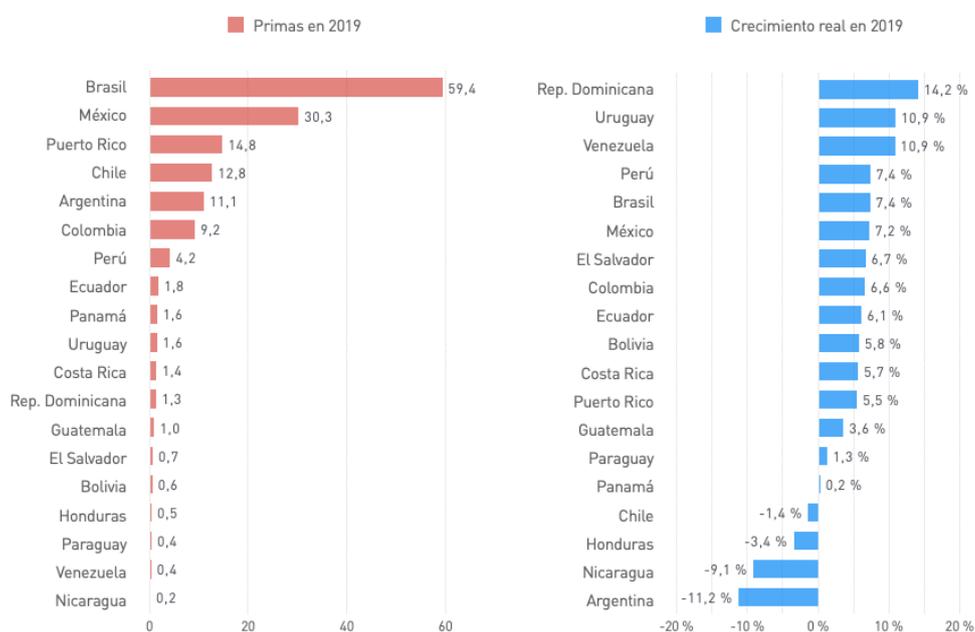


Fuente: MAPFRE Economics (con datos de organismos supervisores)

La aplicación generalizada de políticas monetarias acomodaticias de corte expansivo por parte de prácticamente todos los países de la región empieza a dejar lejos en el tiempo aquellos momentos en los que los tipos de interés presentaban altos niveles, al producirse caídas acusadas de los tipos de interés libres de riesgo a corto plazo, con unas curvas de tipos que comienzan a presentar pendientes positivas, en algunos mercados muy significativas, como es el caso del mercado brasileño. Las expectativas de nuevas bajadas de tipos de interés y la posibilidad de ofrecer tipos de interés a medio y largo plazo superiores a los tipos a corto plazo (primas por plazo), han creado un entorno favorable en los principales mercados de la región para la comercialización de productos de seguros de Vida ahorro y de rentas vitalicias con tipos de interés garantizados, que se ha visto reflejado en el buen comportamiento de sus respectivos mercados, a pesar del entorno de bajo crecimiento económico.

En este contexto, a excepción de los mercados aseguradores de Argentina y Chile, los grandes mercados por volumen de primas de la región tuvieron un buen comportamiento en 2019 (véase la Gráfica 2).

Gráfica 2
América Latina: primas y crecimiento real de los mercados aseguradores
 (millardos de USD; crecimiento real en moneda local, %)



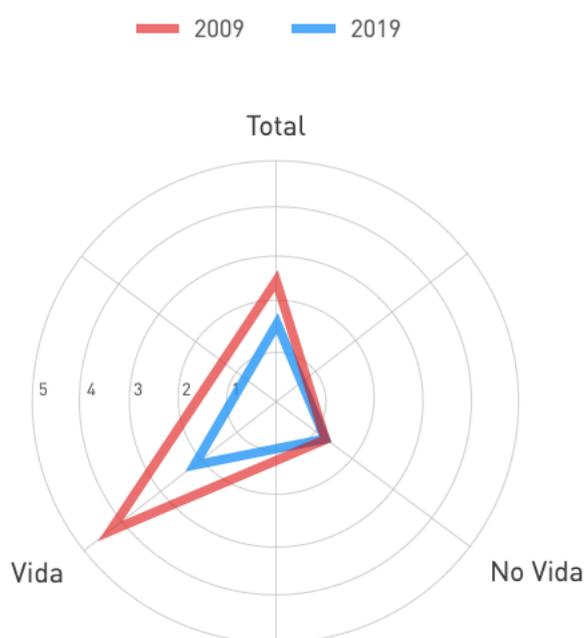
Fuente: MAPFRE Economics (con datos de los organismos de supervisión de la región)

Destacan especialmente los mercados de México y Perú, los cuales tuvieron un crecimiento excepcional medido tanto en términos reales en sus monedas locales (7,2% y 7,4%, respectivamente) como en USD (11,0% y 8,0%, en cada caso), con un crecimiento equilibrado entre los segmentos de Vida y No Vida. Los mercados de Brasil y Colombia también presentaron notables crecimientos reales en sus respectivas monedas (7,4% y 6,6%, respectivamente), aunque significativamente inferiores al medirlos en USD (3,1% y -0,6%, en cada caso). El crecimiento del mercado asegurador brasileño tuvo su origen en el buen comportamiento del negocio de Vida, ya que el de No Vida experimentó un ligero retroceso, en términos reales. Del resto de los países considerados, destacaron también por su buen comportamiento los mercados centroamericanos y caribeños, con la excepción de Nicaragua, Honduras y, en menor medida, Panamá. Entre los países andinos destacaron también por su buen desempeño los mercados de Bolivia y Ecuador.

Como otros años, un dato que destaca positivamente en la región en 2019 es el resultado neto agregado del sector asegurador, el cual experimentó un crecimiento del 13,5% respecto al año anterior, alcanzando los 13.462,2 millones de USD. Decrecieron los beneficios en USD respecto al año previo los mercados aseguradores de Argentina (-6,5%), Chile (-28,1%), Costa Rica (-22,6%), El Salvador (-2%), Nicaragua (-13,4%) y Paraguay (-0,2%), mientras que en el resto de los mercados de la región experimentaron crecimientos.

Entre los indicadores de tendencias estructurales, el índice de penetración (primas/PIB) promedio del sector asegurador de la región se ubicó en el 2,9% en 2019, ligeramente superior al del año previo, en 0,08 puntos porcentuales (pp). El indicador mejoró en el segmento de Vida (1,4%, frente al 1,3% del año previo) manteniéndose sin cambios en el de No Vida (1,6%). Si se analiza la evolución de este indicador desde 2009, se observa que se ha producido un aumento de 0,5 pp, lo que confirma un año más la tendencia creciente observada de manera consistente a lo largo de la última década, a la cual ha contribuido casi en exclusiva el desarrollo de los seguros de Vida y, muy ligeramente, el de los seguros de No Vida (véase la Gráfica 3).

Gráfica 3
América Latina: evolución de la BPS
como múltiplo del mercado real

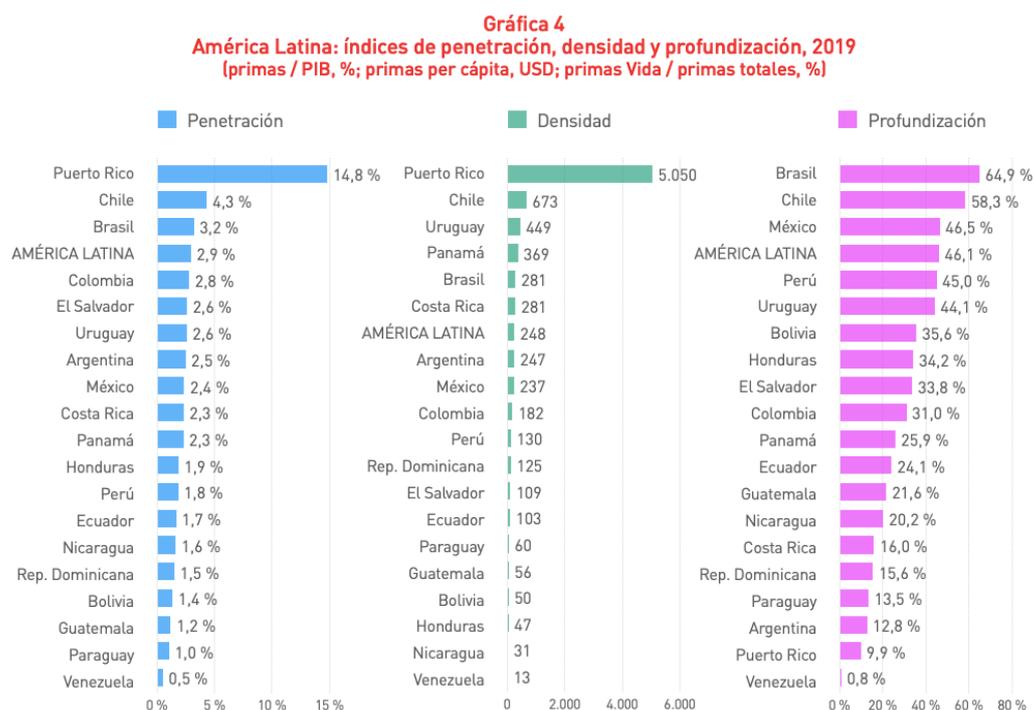


Fuente: MAPFRE Economics

Por lo que respecta a la estimación de la Brecha de Protección del Seguro (BPS) para el mercado asegurador latinoamericano, esta se situó en 2019 en 246,8 millardos de USD, un -3,0% menos que la estimada el año previo. La estructura de la brecha de aseguramiento a lo largo de la última década no muestra cambios significativos, confirmándose el predominio de los seguros de Vida y, por tanto, su mayor potencial de crecimiento. De esta forma, el mercado

potencial de seguros en América Latina (la suma del mercado asegurador real y la BPS) se ubicó en 399,8 millardos de USD, lo que significa 2,6 veces el mercado actual en la región.

Finalmente, la comparativa entre los distintos países de la región, en base a la penetración, densidad y profundización, indicadores que miden el nivel de desarrollo de sus respectivos mercados de seguros, se muestra en la *Gráfica 4*.



Fuente: MAPFRE Economics (con datos de los organismos de supervisión de la región)

El análisis completo respecto al comportamiento y tendencias estructurales del sector asegurador de la región puede encontrarse en el informe [El mercado asegurador latinoamericano en 2019](#), elaborado por MAPFRE Economics.

Panorama económico global

Autor: MAPFRE Economics

Síntesis de conclusiones del informe:
MAPFRE Economics

[Panorama económico y sectorial 2020: perspectivas hacia el cuarto trimestre](#)
Madrid, Fundación MAPFRE, octubre 2020

En un contexto de abrupta caída en la dinámica de la actividad global activada por un *shock* totalmente diferente a los que habían producido las más recientes crisis económicas, nos encontramos ahora en la fase de estabilización y eventual recuperación. No obstante, esta será lenta y llena de riesgos a la baja que se exacerbarán por la propia dinámica de la pandemia del Covid-19. En este marco, hemos revisado nuestras previsiones de crecimiento económico para 2020, considerando, por una parte, los efectos positivos de la acción de las políticas monetaria y fiscal y, por la otra, la relativa menor astringencia de la política sanitaria. A pesar de ello, no debe dejar de tomarse en cuenta la resiliencia del virus y la escasa preparación de muchas economías, lo que podría hacer que la mejora en la dinámica de la actividad económica global sea transitoria y que la atonía se traslade hacia final de año e inicios de 2021. Por ese motivo, hemos revisado al alza las previsiones de este año, pero con un cierto deterioro en las del próximo, que será más tenue y asimétrico a escala global.

El crecimiento global para 2020 se prevé en el entorno de -4,4% durante el 2020 y 5,2% durante el 2021. Es previsible que prácticamente todas las economías del orbe (a excepción de China) registren una caída en su producto interior bruto. Asimismo, países emergentes y desarrollados verán los niveles de apalancamiento soberano alcanzar niveles hasta ahora rara vez alcanzados (por encima del 120% del PIB en 2021), a causa del ingente déficit necesario para paliar las consecuencias de la pandemia. Así, el espacio fiscal para un mayor impulso fiscal parece agotado.

La política fiscal ha sido la piedra angular para ayudar a superar el bache inicial y evitar que los problemas de liquidez se convirtiesen en problemas de solvencia. El cuadro a continuación resume los esfuerzos realizados en materia fiscal.

	Total	Gasto discrecional				Apoyo a la liquidez			
		Gastos adicionales o ingresos no percibidos			Gastos acelerados / ingresos diferidos	Subtotal	Inyecciones de capital, préstamos, compra de activos o asunción de deudas	Pasivos contingentes	
		Subtotal	Sector sanitario	Sector no sanitario				Garantías	Operaciones cuasi-fiscales
Estados Unidos	14,2	11,8	1,5	10,3	0,1	2,5	0,3	2,2	
Estados Unidos*	4,8	4,8							
Unión Europea	10,7	3,8	0,0	3,8		6,9	6,3	0,6	
Unión Europea**	5,2	2,6				2,6			
Francia	21,0	5,2	0,6	4,6	2,5	15,7	0,9	14,8	
Alemania	39,2	8,3	0,7	7,7		30,8	6,0	24,8	
Italia	37,9	4,9	0,4	4,5	0,4	33,0	0,2	32,8	
España	17,7	3,5	0,5	3,0		14,2	0,1	13,2	0,9
Japón	35,0	11,3	1,0	10,3	4,9	23,7		3,0	20,7
Reino Unido	25,7	9,2	1,5	7,6	0,2	16,6	0,0	16,5	
Turquía	13,8	0,8	0,3	0,5	1,5	13,0	0,4	10,2	2,4
Argentina	6,0	3,9	0,2	3,7	0,0	2,1		2,1	
Brasil	14,4	8,3	0,9	7,4	2,9	6,3	1,0		5,3
México	1,1	0,6	0,2	0,5	0,2	0,5	0,2		0,3
China	5,9	4,6	0,1	4,5	1,6	1,3		0,4	0,9
Indonesia	3,8	2,7	0,5	2,2		1,2	0,2	0,9	
Filipinas	3,4	2,3	0,4	2,0		1,1	0,4	0,7	0,0

Fuente: MAPFRE Economics (con datos del Fondo Monetario Internacional y Bruegel)

* Si, tras elecciones, se aprueba 1 billón de USD propuesto por la administración Trump.

** Corresponde al Next Generation EU (aún no desembolsado).

La política monetaria, por su parte, ha sido la clave para estabilizar los mercados y la economía real al inicio de la crisis, pero actualmente centra sus esfuerzos en garantizar las expectativas y la liquidez a fin de contener el fuerte repunte de la aversión al riesgo global. Precisamente este último, exacerbado por las vulnerabilidades de cada economía, está produciendo problemas de estabilidad en la balanza de pagos, ya sea por déficit soberano abultado o por una fuerte corrección de flujos de cartera con efectos inmediatos sobre la cuenta corriente, el tipo de cambio y las reservas de muchas economías emergentes.

En definitiva, el mundo se enfrenta a una crisis sin precedentes, con enormes retos para salir de ella y, en todo caso, con una recuperación que, además de lenta y frágil, nos conducirá a una nueva normalidad que plantea desafíos que las sociedades deberán enfrentar.

Empleando idénticos racionales en la definición de nuestros escenarios central y estresado hemos revisado y ajustado nuestras previsiones de hace seis meses y mejorado sustancialmente las perspectivas de 2020 y ajustado las de 2021. Aunque el panorama no sea tan negativo como explicamos hace seis meses, no está libre de riesgos que le inducen a un fuerte sesgo a la baja. Por lo tanto, en este momento nos inclinaremos (a la luz de la segunda ola) más por una visión estresada que una central. Estas son las previsiones de PIB que manejamos en la actualidad.

	Escenario Base (EB)						Escenario Estresado (EE)					
	2016	2017	2018	2019	2020(e)	2021(p)	2016	2017	2018	2019	2020(e)	2021(p)
Estados Unidos	1,7	2,3	3,0	2,2	-4,0	3,3	1,7	2,3	3,0	2,2	-4,5	2,4
Eurozona	1,8	2,7	1,9	1,3	-7,6	5,5	1,8	2,7	1,9	1,3	-8,0	3,8
Alemania	2,1	2,9	1,3	0,6	-5,8	4,5	2,1	2,9	1,3	0,6	-6,0	3,7
Francia	1,1	2,3	1,8	1,5	-9,8	6,0	1,1	2,3	1,8	1,5	-10,1	5,6
Italia	1,4	1,7	0,8	0,3	-9,8	6,3	1,4	1,7	0,8	0,3	-10,2	4,6
España	3,0	3,0	2,4	2,0	-11,8	6,7	3,0	3,0	2,4	2,0	-12,1	4,7
Reino Unido	1,7	1,7	1,3	1,3	-9,6	8,1	1,7	1,7	1,3	1,3	-9,8	7,2
Japón	0,5	2,2	0,3	0,7	-5,7	2,6	0,5	2,2	0,3	0,7	-5,9	1,9
Mercados emergentes	4,6	4,8	4,5	3,7	-3,3	6,0	4,6	4,8	4,5	3,7	-3,5	5,2
América Latina¹	-0,6	1,2	1,0	0,0	-8,1	3,6	-0,6	1,2	1,0	0,0	-8,3	3,0
México	2,4	2,3	2,2	-0,3	-9,6	3,6	2,4	2,3	2,2	-0,3	-9,8	2,6
Brasil	-3,5	1,6	1,2	1,1	-5,3	3,6	-3,5	1,6	1,2	1,1	-5,6	3,1
Argentina	-2,0	2,8	-2,4	-2,1	-10,4	6,3	-2,0	2,8	-2,4	-2,1	-10,8	4,7
Emergentes europeos²	4,8	3,3	6,0	2,1	-4,6	3,9	4,8	3,3	6,0	2,1	-4,8	3,2
Turquía	3,4	7,4	3,3	0,8	-2,7	4,6	3,4	7,4	3,3	0,8	-2,7	3,0
Asia Pacífico³	6,3	6,3	6,1	5,7	-2,5	6,9	6,3	6,3	6,1	5,7	-2,8	6,1
China	6,9	7,0	6,8	6,1	1,9	7,9	6,9	7,0	6,8	6,1	1,8	6,0
Indonesia	5,0	5,1	5,2	5,0	-1,7	5,2	5,0	5,1	5,2	5,0	-2,0	4,2
Filipinas	7,2	6,9	6,3	6,0	-7,8	7,6	7,2	6,9	6,3	6,0	-8,1	6,0
Mundo	3,4	3,8	3,6	2,8	-4,4	5,2	3,4	3,8	3,6	2,8	-4,6	4,0

Fuente: MAPFRE Economics

¹Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú; ²Rusia, Turquía, Comunidad de Estados Independientes (CIS) y Europa Central; ³Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN)
Fecha de cierre de previsiones: 16 octubre 2020.

El análisis completo puede encontrarse en el informe **Panorama económico y sectorial 2020: perspectivas hacia el cuarto trimestre** elaborado por MAPFRE Economics.

Panorama sectorial de la industria aseguradora

Autor: MAPFRE Economics

Síntesis de conclusiones del informe:
MAPFRE Economics

[Panorama económico y sectorial 2020: perspectivas hacia el cuarto trimestre](#)
Madrid, Fundación MAPFRE, octubre 2020

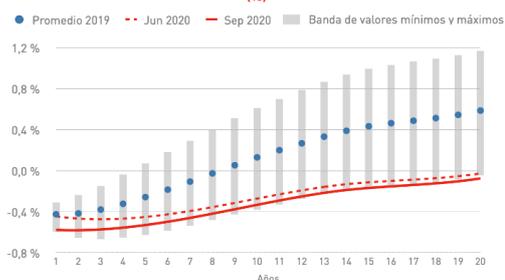
La economía mundial continúa sumida en una situación sin precedentes, con efectos importantes sobre el sector asegurador. Como resultado de la pandemia, la economía global está sufriendo una contracción abrupta, si bien mejoran ligeramente las previsiones en cuanto al fuerte retroceso económico estimado para el conjunto del año 2020. Sin embargo, la recuperación futura prevista será más lenta, sujeta a gran incertidumbre (a consecuencia de los rebotes de la enfermedad, pero también a los avances en cuanto a vacunas y tratamientos), desigual por países y por sectores de actividad, haciendo que el sector asegurador resulte afectado de forma negativa, pero en menor medida que otros sectores más vulnerables a los riesgos de la crisis sanitaria provocada por la pandemia.

A diferencia de otras crisis económicas, las medidas que están adoptando las autoridades monetarias y los gobiernos a nivel mundial tampoco tienen precedentes. La rápida intervención de los bancos centrales de las principales economías, han conseguido estabilizar los mercados financieros (en los que el sector asegurador es uno de los grandes inversores institucionales), con las medidas de expansión cuantitativa aplicadas a través de amplios programas de adquisición de activos. Al mismo tiempo, están aplicando políticas monetarias acomodaticias en apoyo de la economía real, con bajadas de tipos de interés, acompañadas de paquetes de medidas de expansión fiscal de los gobiernos, en función de las posibilidades de cada país, entre las que se aprecian diferencias

significativas por el menor espacio inicial de maniobra de los países emergentes y de algunos países desarrollados.

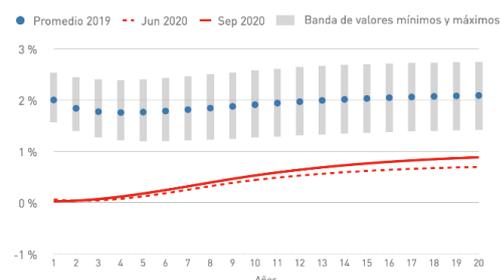
Todas estas medidas resultarán de gran ayuda al sector asegurador, que depende en gran manera del desempeño del ciclo económico y del buen funcionamiento de los mercados financieros, aunque el entorno de bajos tipos de interés que se va a prolongar por largo tiempo impactará de forma negativa en sus balances, en su rentabilidad y en el desarrollo del negocio de los productos de Vida ahorro. En la Gráfica 1 puede apreciarse la caída en los tipos de interés libres de riesgo a lo largo de toda la curva en la Eurozona y, especialmente llamativa, la caída de tipos de interés en los Estados Unidos (véase la Gráfica 2). Sin embargo, en este último país son más habituales los productos de seguros de Vida inversión, más ligados al desempeño de los mercados de valores, que han tenido un mejor comportamiento durante la presente crisis en aquel mercado.

Gráfica 1
Eurozona: curva de tipos de interés libres de riesgo (%)



Fuente: MAPFRE Economics (con datos de EIOPA)
[Hacer click aquí para acceder a la versión interactiva](#)

Gráfica 2
Estados Unidos: curva de tipos de interés libres de riesgo (%)



Fuente: MAPFRE Economics (con datos de EIOPA)
[Hacer click aquí para acceder a la versión interactiva](#)

Las economías emergentes se enfrentan igualmente a una caída de su negocio asegurador, como ha sucedido en las crisis más severas vividas en las últimas décadas. En Brasil, las expectativas económicas para 2020 anticipan una caída del PIB a consecuencia de la pandemia en un rango entre el -5,3% y el -5,6%, frente al crecimiento real estimado en 2019 del 1,1% (1,2% en 2018). En México las expectativas económicas para 2020 anticipan una contracción económica a consecuencia de la pandemia que podría estar en una horquilla entre el -9,6% y el -9,8%, tras el crecimiento de -0,3% de 2019 (2,2% en 2018). Las acusadas caídas del PIB previstas para este año en los mercados emergentes perjudicarán el desarrollo de sus respectivos sectores aseguradores, particularmente el negocio de No Vida. Sin embargo, las políticas monetarias acomodaticias adoptadas por el Banco de Brasil y por el Banco de México ha motivado que las curvas de tipos de interés libres de riesgo de sus mercados respectivos hayan adquirido una pronunciada pendiente positiva en el tramo corto de la curva (véanse las Gráficas 3 y 4), lo que está generando un entorno favorable de tipos de interés en ambos mercados al poder ofrecer tipos garantizados a medio y

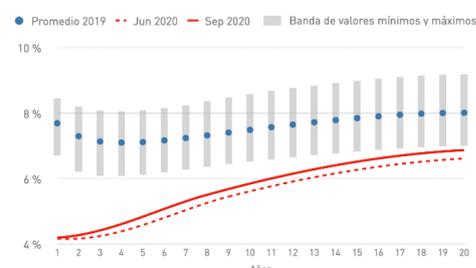
largo plazo superiores a los tipos a corto (prima por plazo), que puede suavizar el efecto negativo de la contracción del PIB sobre sus respectivos negocios de seguros de Vida ahorro y rentas vitalicias.

Gráfica 3
Brasil: curva de tipos de interés libres de riesgo (%)



Fuente: MAPFRE Economics (con datos de EIOPA)
[Hacer click aquí para acceder a la versión interactiva](#)

Gráfica 4
México: curva de tipos de interés libres de riesgo (%)



Fuente: MAPFRE Economics (con datos de EIOPA)
[Hacer click aquí para acceder a la versión interactiva](#)

En España, el comportamiento del negocio asegurador en los nueve primeros meses de 2020 continúa mostrando pautas muy similares a las de las últimas crisis económicas, con una caída pronunciada en el negocio de autos y un retroceso de los multirriesgos del comercio. El segmento más afectado sigue siendo el negocio de Vida ahorro, que ya venía sufriendo con anterioridad a la crisis derivada de la pandemia. Los seguros de salud, sin embargo, se comportan de forma anticíclica y continúan creciendo, ayudados por la propia naturaleza sanitaria de la presente crisis. Los seguros del hogar y comunidades, por su parte, solo se desaceleran, mostrándose resistentes, y sufren otras líneas de negocio de menor peso como los seguros de asistencia en viaje, con fuertes retrocesos.

En el ámbito supervisor, el "Joint Committe" o Comité Conjunto de las Autoridades Europeas de Supervisión de banca, valores y seguros (EBA, ESMA y EIOPA) en su último informe sobre riesgos y vulnerabilidades del sistema financiero en la Unión Europea pone de relieve que el brote de coronavirus ha traído consigo importantes disrupciones sociales y retos para la economía que tendrán un impacto inevitable en el sector financiero, concretando los problemas a los que se enfrentarán la banca, los fondos de inversión, las entidades aseguradoras y los fondos de pensiones. La intervención de los bancos centrales, así como los mensajes de las autoridades fiscales de un amplio rango de medidas de apoyo a la economía, tanto a nivel nacional como de la Unión Europea, ha devuelto estabilidad a los mercados financieros, que sufrieron durante los meses de febrero y marzo una de las caídas más rápidas de la historia moderna (cercana al 40% en un período de veinte días para los principales índices, que obligó incluso a algunos fondos de inversión a suspender temporalmente los reembolsos). En parte, esta caída estuvo motivada por el rápido movimiento de los inversores hacia la liquidez ("dash for cash"). Sin embargo, la prolongación del entorno de bajos tipos de interés por

más tiempo supone un reto para la rentabilidad de la banca, para las compañías aseguradoras de Vida y para los fondos de pensiones. Apunta también que, desde el mes de mayo, los inversores han empezado a diferenciar entre emisores y clases de activos, en un entorno de deterioro de los fundamentales económicos, en el que las preocupaciones sobre el riesgo de crédito empiezan a materializarse.

Por otro lado, el "Joint Committe" pone de relieve que los bancos europeos partían antes de la crisis de una fuerte posición de capital, pero advierte que la dispersión en las posiciones de solvencia individuales permanece alta y algunos bancos que entraron en la crisis con menores niveles de capital y mayores exposiciones de riesgo pueden enfrentarse a importantes retos. En cuanto a las entidades aseguradoras, el informe pone también de relieve su razonable posición de solvencia antes del shock provocado por la pandemia, con un ratio de solvencia agregado del 213% al cierre de 2019. No obstante, los bajos tipos de interés libres de riesgo, las mayores primas de riesgo ("double-hit scenario"), el deterioro crediticio de los activos y la incertidumbre económica pueden tener un impacto negativo en su solvencia y en su rentabilidad en el medio y largo plazo.

El análisis completo en torno a las perspectivas económicas y sectoriales con información adicional y gráficos interactivos sobre la Eurozona, Alemania, Italia, España, Reino Unido, Estados Unidos, Brasil, México, Argentina, Turquía, Japón, China y Filipinas puede encontrarse en el informe [Panorama Económico y Sectorial 2020: perspectivas hacia el cuarto trimestre](#), elaborado por MAPFRE Economics.

El seguro de vida

Autor: MAPFRE Economics

Síntesis de conclusiones del informe:
MAPFRE Economics
Elementos para el desarrollo del seguro de vida
Madrid, Fundación MAPFRE, abril 2020

El diseño de un producto de seguros de Vida conlleva un ejercicio de estructuración en el que, tras detectar una necesidad a través del correspondiente análisis de mercado, se deciden los componentes específicos que se incluirán en el contrato. Existen una serie de componentes principales que, desde el punto de vista de sus coberturas, resultan habituales a la hora de estructurar un producto de seguros de Vida. En términos generales, estos componentes son de tres tipos: de riesgo, de ahorro y de participación en beneficios (véase la Gráfica 1).

Gráfica 1
Componentes en la estructuración
de un producto de seguros de Vida



Fuente: MAPFRE Economics

Los **componentes de riesgo** se refieren a las diferentes coberturas de protección personal y/o familiar contra el riesgo de fallecimiento o la contingencia de supervivencia del asegurado y, en su caso, otras complementarias como el riesgo de incapacidad, invalidez o enfermedad (ya sean por accidente y/o por causas naturales), otorgando una protección en forma de capital, de renta, cancelación de deudas o la compensación económica de la pérdida de ingresos que puede motivar este tipo de eventos.

Los **componentes de ahorro** son aquellos que involucran (de manera complementaria a una protección de riesgo) la posibilidad de que el asegurado o el tomador del seguro accedan a un mecanismo para la constitución de un monto de ahorro o una renta. Se incluyen entre estos componentes: (i) capitales diferidos en caso de supervivencia; (ii) rentas contingentes inmediatas o diferidas, temporales o vitalicias; (iii) rentas financieras; (iv) reversión de rentas en otras personas; (v) reembolso de primas; (vi) garantía de tipos de interés; (vii) opciones y valores de rescate o reducción; (viii) otras garantías y opciones financieras; (ix) asunción de riesgo de inversión por parte del tomador, y (x) préstamos sobre el valor de la póliza.

Los **componentes de participación en beneficios** son aquellos en los que, de manera complementaria a los componentes de riesgo y de ahorro, se establece un cierto porcentaje sobre el resultado técnico agregado del contrato de seguro cuando se ha producido un superávit de la cuenta de resultados de la póliza respectiva, en favor del tomador del seguro. Dentro de estos componentes, se ubican: (i) los beneficios técnicos, (ii) los beneficios financieros sin cuentas vinculadas, y (iii) los resultados financieros con cuentas vinculadas (positivos o negativos).

El elevado número de componentes diferentes que puede incorporarse en el proceso de estructuración de un contrato de seguros de Vida explica la gran variedad de productos diferentes que pueden encontrarse en el mercado. No obstante, estos productos pueden englobarse en 5 grandes categorías, en función del peso de los distintos componentes que se incorporan en su estructuración (véase la Gráfica 2).

Gráfica 2 Tipología general de los productos de seguros de Vida



Fuente: MAPFRE Economics

El detalle de los diferentes productos de seguros de Vida que se ofrecen en el mercado, a partir del análisis de los mercados de seguros de los Estados Unidos, México, Brasil, España, Reino Unido, Italia, Japón y Hong Kong, puede encontrarse en el informe **Elementos para el desarrollo del seguro de vida** elaborado por MAPFRE Economics.

AVISO

Esta publicación ha sido preparada por MAPFRE Economics con propósitos exclusivamente informativos y no refleja posturas o posiciones de MAPFRE. El documento presenta y recopila datos, opiniones y estimaciones relativas al momento en que fue elaborado, los cuales fueron preparados directamente por MAPFRE Economics, o bien obtenidos o elaborados a partir de fuentes que se consideraron confiables, pero que no han sido verificadas de manera independiente por MAPFRE Economics. Por lo tanto, MAPFRE declina expresamente cualquier responsabilidad con respecto a su precisión, integridad o corrección.

Las estimaciones contenidas en este documento han sido preparadas a partir de metodologías generalmente aceptadas y deben ser consideradas solo como previsiones o proyecciones, en la medida en que los resultados obtenidos de datos históricos, positivos o negativos, no pueden considerarse como una garantía de su desempeño futuro. Asimismo, este documento y su contenido está sujeto a cambios dependiendo de variables tales como el contexto económico y el comportamiento de los mercados. En esa medida, MAPFRE declina cualquier responsabilidad respecto de la actualización de esos contenidos o de dar aviso de los mismos.

Este documento y su contenido no constituye, de forma alguna, una oferta, invitación o solicitud de compra, participación o desinversión en instrumentos o activos financieros. Este documento o su contenido no podrán formar parte de ningún contrato, compromiso o decisión de ningún tipo. En lo que se refiere a la inversión en activos financieros relacionados con las variables económicas analizadas en este documento, los lectores de esta publicación deben ser conscientes de que bajo ninguna circunstancia deben basar sus decisiones de inversión en la información contenida en este documento. Las personas o entidades que ofrecen productos de inversión a inversores potenciales están legalmente obligadas a proporcionar la información necesaria para tomar una decisión de inversión adecuada. Por lo anterior, MAPFRE declina expresamente cualquier responsabilidad por cualquier pérdida o daño, directo o indirecto, que pueda derivar del uso de este documento o de su contenido para esos propósitos.

RECIBE LA REVISTA

Economía
& S E G U R O S

Y TODAS LAS NOVEDADES DE

MAPFRE Economics

SUSCRÍBETE

