

Marzo de 2016

La brecha de protección de daños en Latinoamérica



- 01 Resumen
- 02 La brecha de
protección de daños
en Latinoamérica
- 07 Tamaño y tendencias
en el mercado
de seguro de daños
- 11 Cerrando la brecha
- 16 Conclusión

Resumen

Para cerrar la brecha de protección es necesario realizar un análisis más detallado del infraseguro.

La brecha de protección de daños ha crecido constantemente en Latinoamérica. Actualmente, se estima que el 88 % de las pérdidas potenciales provocadas por un terremoto continúan sin asegurar.

El tamaño y las tendencias del mercado de seguro de daños varían considerablemente entre los diferentes países de la región.

Las variables económicas, sociodemográficas e institucionales influyen sobre la demanda de seguro de daños.

La participación del sector público y privado es crucial para cerrar la brecha de protección de daños en Latinoamérica.

El infraseguro de riesgos de daños es un reto global. Gran parte de la brecha de protección se debe al riesgo global de catástrofe natural no asegurado, que ha venido aumentando en los últimos 40 años. Este informe se centra en la brecha de protección de daños en Latinoamérica. La brecha de protección se define como la diferencia entre las pérdidas económicas totales y las pérdidas aseguradas. Con el desarrollo económico y la creciente urbanización, el valor de los bienes expuestos a riesgo ha sobrepasado la compra de seguro en muchos países.

Según los registros históricos, la brecha de protección de daños en Latinoamérica ha aumentado en las cuatro últimas décadas, desde el 75,9 % de las pérdidas totales en 1980 hasta el 82,0 % en 2015. Las pérdidas en la región son causadas en su mayor parte por catástrofes naturales. Históricamente, los terremotos y las tormentas han sido los peligros más costosos en términos de pérdidas económicas totales, mientras que las sequías y las inundaciones han supuesto la mayor parte de las pérdidas no aseguradas. La modelización de riesgos sísmicos muestra que actualmente, de los más de 6900 millones de USD de pérdidas totales estimadas por terremotos en ciertos países en Latinoamérica, 6100 millones de USD (88 %) no estarían asegurados.

Los 10 países incluidos en este estudio son Argentina, Brasil, Chile, Colombia, República Dominicana, Ecuador, México, Perú, Uruguay y Venezuela. La penetración del seguro de daños varía considerablemente entre estos países y no ha crecido tanto como en otros ramos de negocio de no vida en los últimos años.

En comparación con referentes globales, la mayoría de países de Latinoamérica no ha alcanzado todo su potencial de cobertura de seguro dados sus niveles de ingreso. Aunque los ingresos son un factor clave de la demanda de seguro, otros factores económicos, sociodemográficos e institucionales también influyen en el consumo de seguro de daños. También hay diferentes causas de infraseguro, como lo son las percepciones de riesgo, el conocimiento del seguro, la asequibilidad, la confianza en la concesión de ayuda estatal tras un desastre, la falta de confianza en las aseguradoras, el acceso limitado y la facilidad para hacer negocios.

La participación tanto del sector privado como del público es fundamental para cerrar la brecha de protección mediante medidas como la innovación de distribución y producto, la mitigación de riesgo, la aplicación de códigos de edificación y la mejora del entorno regulatorio. Este estudio contribuye con análisis: (1) estimando los daños materiales ocasionados por catástrofes naturales desde una perspectiva histórica y otra modelizada; (2) proporcionando una visión general del mercado de seguro de daños en Latinoamérica y de las razones del infraseguro; y (3) evaluando qué puede hacer el sector público y privado para cerrar la brecha.

La brecha de protección de daños en Latinoamérica

El mercado de seguro de daños en Latinoamérica está creciendo rápidamente.

Las primas del mercado de seguro de daños en Latinoamérica ascendieron a 16 900 millones de USD en 2014. El mercado es pequeño en términos globales pero está creciendo rápidamente con una tasa compuesta media de crecimiento del 10,5 % en la pasada década. La participación de la región en las primas de daños globales fue del 4,4 % en 2014, un aumento en comparación con el 2,4 % de 2005.

¿Cuán grande es la brecha de protección de daños frente a catástrofes naturales?

Los datos históricos y los modelos pueden utilizarse para ayudar a cuantificar la brecha de protección.

Latinoamérica tiene una alta exposición al riesgo de catástrofes naturales como consecuencia de una diversidad de peligros, los cuales incluye terremotos, tormentas convectivas, inundaciones y sequías. Las catástrofes naturales constituyen una parte significativa de los siniestros del ramo de daños en la región. Este capítulo cuantifica la brecha de protección para riesgos de daños usando datos históricos y modelizados.

Un enfoque modelizado puede ayudar a evaluar mejor los riesgos subyacentes en la región.

Los datos históricos muestran las tendencias de las pérdidas económicas y aseguradas a partir de catástrofes naturales registradas, y qué tipos de eventos han producido las mayores pérdidas. Sin embargo, los datos históricos no reflejan toda la exposición a riesgo que subyace. Es posible que no se produzcan eventos poco frecuentes como grandes huracanes o terremotos en varias décadas, o incluso en siglos, y no siempre se muestran en los registros históricos. Para tener mejor en cuenta estos eventos de baja probabilidad, este estudio utiliza la herramienta de modelización de riesgo de catástrofes naturales MultiSNAP de Swiss Re, que simula la distribución de pérdidas estimada como consecuencia de terremotos en cada país. Ejemplos recientes de eventos de baja probabilidad en Latinoamérica son los dos grandes terremotos que se produjeron en 2010: el terremoto de magnitud M_w ¹ 7,0 en Haití, con unas pérdidas estimadas totales de 8500 millones de USD, y el terremoto de M_w 8,8 en Chile, con pérdidas estimadas de 32 600 millones de USD. Las pérdidas económicas totales a causa de terremotos en 2010 se estimaron en 42 100 millones de USD, más de 25 veces la media de pérdidas anuales en el periodo de 1970 a 2014. Fue la primera vez desde 1985 que Latinoamérica experimentó terremotos de tal intensidad y habría resultado difícil predecir su ocurrencia utilizando únicamente el historial de los últimos años.²

En Latinoamérica, la brecha de protección de daños ha aumentado con el tiempo.

Los datos históricos muestran una creciente brecha de protección de daños

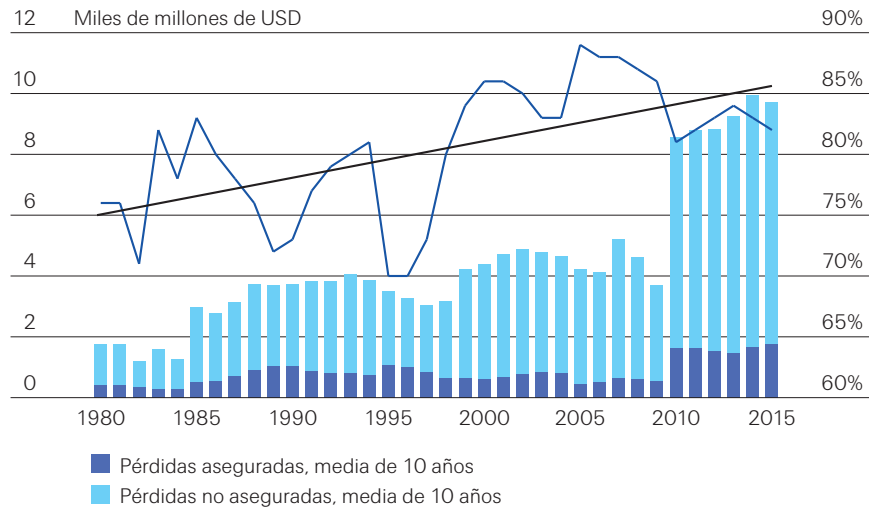
La Figura 1 muestra que la porción no asegurada de las pérdidas por catástrofes naturales en Latinoamérica se ha ido incrementando.³ Una media variable de 10 años —usada para atenuar la volatilidad en los datos—, muestra una participación creciente de las pérdidas no aseguradas a través del tiempo, aumentando desde el 75,9 % en 1980 hasta el 82,0 % en 2015. Esta porción no asegurada alcanzó un máximo del 89,1 % en 2005, un año en el que numerosos huracanes afectaron a México, incluyendo el huracán Stan, y una sequía en el sur de Brasil produjeron pérdidas que en gran parte estaban sin asegurar. El brusco incremento de las pérdidas totales que se produjo en 2010 se debió a un único evento: el terremoto de Chile. Este estaba relativamente bien asegurado y por sí solo redujo la porción no asegurada de la media variable de 10 años.

¹ M_w es la magnitud de momento, basada en el momento sísmico, que es «una medida del tamaño de un terremoto basándose en el área de ruptura de la falla, la cantidad media de desplazamiento y la fuerza necesaria para superar la fricción que mantiene las rocas unidas compensadas por la falla», <http://earthquake.usgs.gov/learn/glossary/?term=seismic%20moment>.

² Historial de los últimos años = últimos 10 años.

³ sigma 2/2015: Catástrofes naturales y siniestros antropógenos en 2014, Swiss Re.

Figura 1:
Pérdidas económicas por catástrofes naturales aseguradas y no aseguradas en Latinoamérica. Miles de millones de USD, precios de 2015

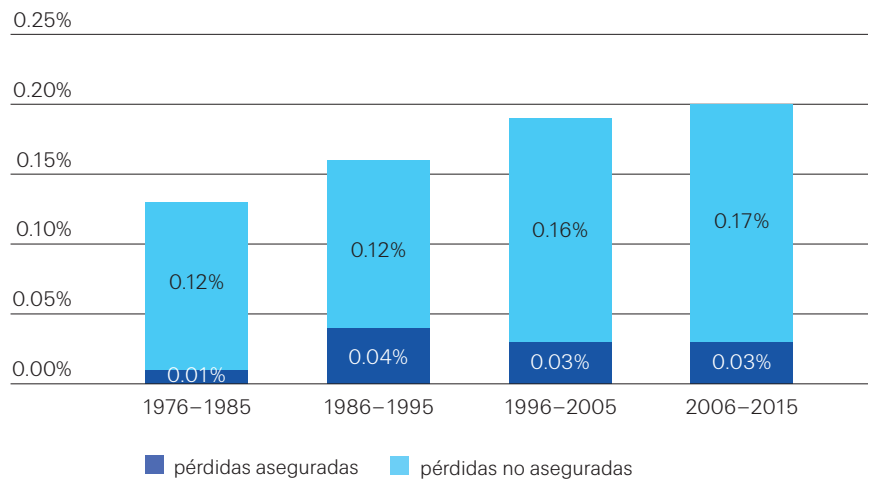


Fuente: Swiss Re Economic Research & Consulting.

Las pérdidas no aseguradas como porcentaje del PIB se han incrementado considerablemente.

Para poner en perspectiva el tamaño de estas pérdidas por catástrofes naturales, la Figura 2 muestra las pérdidas aseguradas y no aseguradas en relación con el PIB de la región. Comparadas con hace tres décadas, las pérdidas económicas totales en Latinoamérica han aumentado, al igual que la proporción de las pérdidas no aseguradas con relación al PIB (pasando del 0,12% en la década 1976–1985 al 0,17% en 2006–2015). En términos de pérdidas aseguradas como porcentaje del PIB, estas también han subido, desde el 0,01% en 1976–1985 hasta el 0,03% en 2006–2015. Sin embargo, estas últimas continúan muy por debajo del 0,08% del agregado global de la última década.

Figura 2:
Pérdidas por catástrofes naturales aseguradas y no aseguradas como porcentaje del PIB en Latinoamérica



Fuente: Swiss Re Economic Research & Consulting.

Inundaciones y tormentas son los peligros más frecuentes, pero los terremotos son los más costosos.

Las inundaciones y las tormentas han sido los peligros más frecuentes en Latinoamérica, con un 60% y un 17% del total de eventos respectivamente. Sin embargo, el peligro más costoso han sido los terremotos. Desde 1990, los terremotos han causado unas pérdidas económicas totales de 90 500 millones de USD en la región, de los que 15 100 millones de USD estaban asegurados (ajustados a valores de 2015). En otras palabras, el 16,7% de las pérdidas estaba asegurado y el 83,3% estaba sin asegurar. Las pérdidas históricas se incrementaron significativamente debido al terremoto de 2010 en Chile, con unas pérdidas totales de 32 600 millones de USD, de los que 8700 millones de USD, una gran proporción, estaba asegurada. Excluyendo el terremoto de Chile de 2010, el porcentaje no asegurado de pérdidas por terremotos es del 87,8%.

La brecha de protección de daños en Latinoamérica

Tabla 1:

Pérdidas económicas totales y aseguradas por peligro (1970–2015), precios en USD de 2015

Peligro	Pérdidas económicas, miles de millones de USD	Pérdidas aseguradas, miles de millones de USD	Número de eventos	Pérdidas no aseguradas por evento, miles de millones de USD	% de pérdidas no aseguradas
Frio, helada	3.9	0.4	25	0.1	89.6%
Sequía, incendios forestales, olas de calor	8.1	0.2	11	0.7	97.7%
Terremotos	90.3	15.1	36	2.1	83.3%
Inundaciones	46.8	3.8	46	0.9	91.9%
Otras catástrofes naturales	0.0	0.0	15	0.0	100.0%
Tormentas	63.3	13.0	36	1.4	79.5%
Total	212.5	32.5	169.0	1.1	84.7%

Fuente: Swiss Re Economic Research & Consulting.

La rápida urbanización en Latinoamérica ha incrementado el valor de los bienes expuestos a catástrofes naturales.

Una razón fundamental para el crecimiento de la exposición a catástrofes naturales en Latinoamérica a lo largo del tiempo ha sido el rápido desarrollo económico y la urbanización, que han incrementado el valor de las propiedades y creado elevadas concentraciones de riesgo. Un mayor nivel del valor de la propiedad y una mayor concentración de riesgo, tienden a fomentar que se gaste un mayor porcentaje de los ingresos en seguro. Desde 2014, Latinoamérica se ha considerado la segunda región más urbanizada del mundo, con el 80% de la población viviendo en ciudades, una cifra que se prevé que alcance el 86% en 2050 si el crecimiento de población anual continúa al ritmo actual.⁴

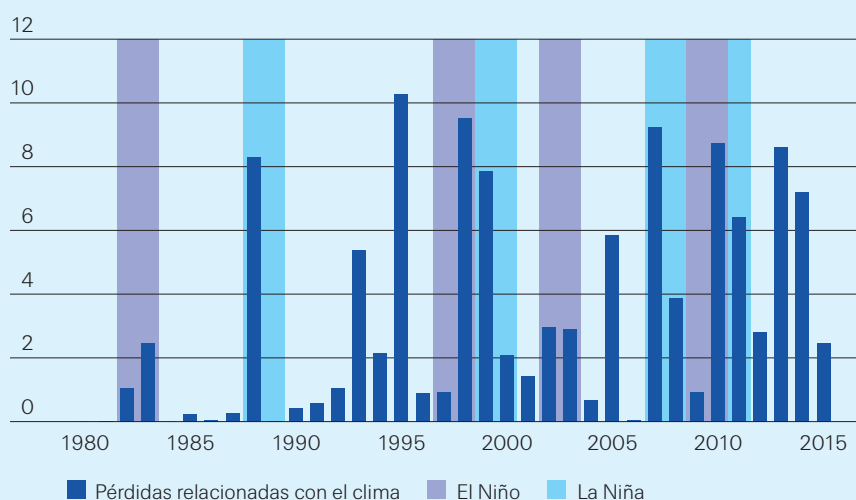
Las fluctuaciones en la temperatura superficial del mar creadas por el fenómeno ENOS pueden tener un gran impacto sobre los patrones climáticos.

El Niño y La Niña

En la costa del Pacífico de Latinoamérica, uno de los fenómenos climatológicos estacionales más importantes es El Niño/La Niña (o ENOS por El Niño-Oscilación del Sur). Este fenómeno consiste en que la temperatura superficial del mar se vuelve inusualmente caliente (El Niño) o inusualmente fría (La Niña) en la zona central y tropical oriental del Pacífico, aproximadamente cada 3 o 4 años. Estas desviaciones en las temperaturas normales de la superficie del mar pueden tener un impacto significativo sobre los patrones climáticos, especialmente sobre la frecuencia e intensidad de los huracanes, que requieren aguas cálidas para formarse.

Figura 3:

Pérdidas económicas totales relacionadas con el clima (miles de millones de USD) y periodos ENOS.⁵



Fuente: Swiss Re Economic Research & Consulting.

⁴ World Urbanization Prospects, 2014 revision, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, Naciones Unidas, 2014, <http://esa.un.org/unpd/wup/highlights/wup2014-highlights.pdf>

⁵ Periodos determinados según el Índice Oceánico de El Niño (ONI) del Servicio Meteorológico Nacional. Véase http://www.cpc.noaa.gov/products/analysis_monitoring/ensostuff/ensoyears.shtml

El fenómeno ENOS puede causar pérdidas económicas elevadas, pero también facilita una predicción meteorológica más precisa.

Se prevé que el fenómeno ENOS se debilite en primavera.

El incremento en la temperatura del agua durante El Niño origina áreas de baja presión y mayores precipitaciones en la costa oeste de Norteamérica y Sudamérica. Por otro lado, cuando se enfrían las aguas del Pacífico oriental, la consecuencia son altas presiones y menos precipitaciones. Estos patrones a menudo dan lugar a episodios de inundaciones y sequías que pueden producir pérdidas económicas mayores que las previstas. Tener en cuenta el historial de los patrones ENOS puede ayudar a meteorólogos y modeladores de catástrofes a hacer mejores predicciones sobre los futuros patrones meteorológicos y recomendar acciones de mitigación de riesgo apropiadas.

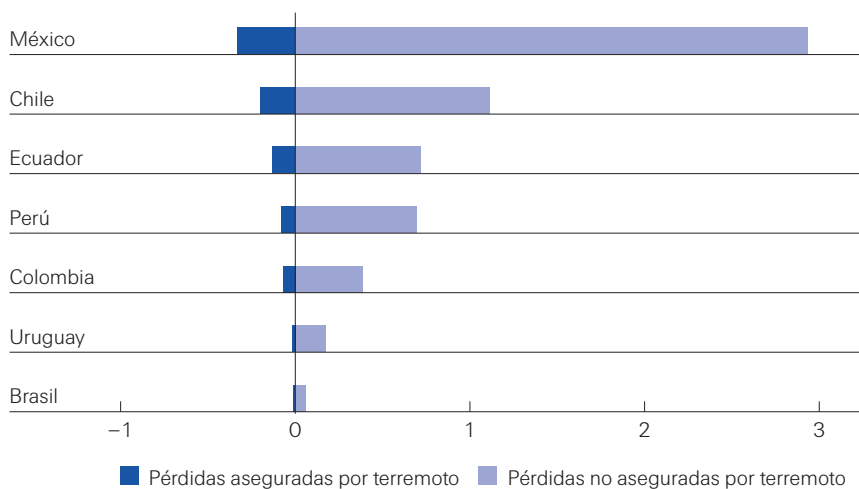
A principios de 2016 se identificaron las condiciones características de El Niño. Durante el mes de enero, las temperaturas de la superficie del mar en la zona ecuatorial fueron anormales en el Océano Pacífico, pero se espera un debilitamiento progresivo del fenómeno ENOS durante la primavera.⁶

El análisis modelizado considera eventos de baja ocurrencia.

Modelización de riesgos subyacentes de terremoto

Para tener en cuenta el riesgo de fenómenos de poca frecuencia que puede que no hayan ocurrido en el historial registrado, este estudio usa la herramienta MultiSNAP propiedad de Swiss Re para modelizar las distribuciones de las pérdidas previstas causadas por peligros naturales. La Figura 4 muestra los resultados de simulaciones de terremotos en determinados países. Dada la disponibilidad de los modelos, el análisis se limita a terremotos para permitir una mejor comparación entre países.⁷

Figura 4: Pérdidas anuales previstas aseguradas y no aseguradas por terremoto, miles de millones de USD



Swiss Re Economic Research & Consulting y Cat Perils.

⁶ ENSO: Evolución Reciente, Estado Actual y Pronósticos, Climate Prediction Center/NCEP, 8 de febrero de 2015.

⁷ Para más información sobre otros países, véase sigma 5/2015: Infraseguros de riesgos de daños: cerrando la brecha, Swiss Re.

La brecha de protección de daños en Latinoamérica

México y Chile son los dos países con riesgo sísmico más elevado.

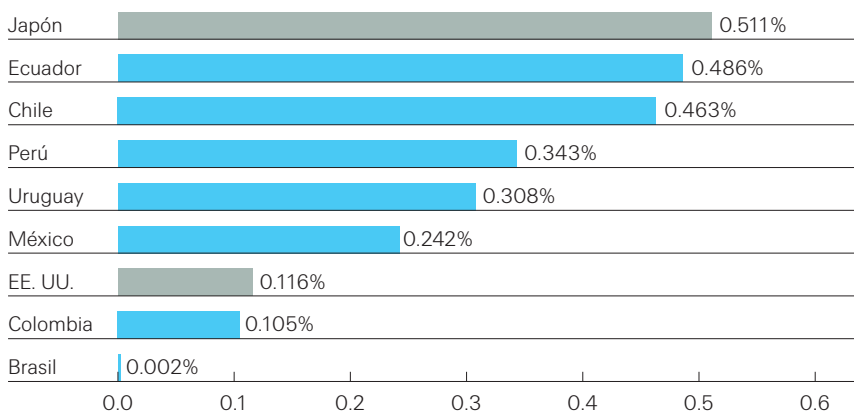
Ecuador y Chile tienen las mayores pérdidas sin asegurar previstas causadas por terremotos, como porcentaje del PIB.

La modelización de riesgos sísmicos muestra que de 6900 millones de USD en pérdidas totales estimadas por terremotos en Latinoamérica, 6100 millones de USD (88%) no estarían asegurados. México y Chile tienen el riesgo sísmico más elevado. En términos absolutos, se prevé que los mayores eventos relacionados con terremotos se producirán en México, que está situado en una región afectada por el movimiento de la placa de Cocos por debajo de la placa del Caribe y de la placa Norteamericana. Uno de los eventos sísmicos más memorables de la región fue el terremoto de 1985 en Ciudad de México con una magnitud M_w 8,0, cuyas pérdidas se estimaron en 9000 millones de USD. Chile, cuyo historial registrado de eventos sísmicos se remonta a 1570, le sigue en esta clasificación de mayores pérdidas previstas sin asegurar. A pesar de tener uno de los más rigurosos conjuntos de códigos de edificación del mundo, Chile ha tenido históricamente las mayores pérdidas relacionadas con terremotos en la región, con un promedio anual de 854 millones de USD en el periodo de 1985 a 2015.

En términos de PIB, la porción de pérdidas sin asegurar más alta correspondería a Ecuador y Chile, ya que ambos países tienen un riesgo sísmico relativamente alto (véase la Figura 5). En cambio, Brasil, que tiene el mayor PIB de la región y, por consiguiente, un gran valor asegurable total, solo tiene una exposición mínima a riesgos sísmicos.

Figura 5:

Pérdidas anuales esperadas no aseguradas por terremoto como porcentaje del PIB



Fuente: Swiss Re Economic Research & Consulting.

Penetración del seguro de daños en Latinoamérica

La penetración del seguro de daños en Latinoamérica es mayor que en el conjunto de los mercados emergentes.

La penetración es más elevada en Chile y la República Dominicana. Brasil es el mayor mercado de la región en términos de primas.

Tabla 2:

Primas directas suscritas y PIB en 2014, miles de millones de USD

	País	Primas de Daños	Primas de no vida	PIB	Primas de daños como porcentaje de no vida	Primas de daños como porcentaje del PIB
1	Brasil	6.5	30.3	2180.2	21.5%	0.30%
2	México	3.4	11.5	1280.6	29.7%	0.27%
3	Chile	1.4	3.7	257.6	36.8%	0.53%
4	Argentina	1.1	11.1	527.8	9.9%	0.21%
5	Colombia	0.8	6.1	380.0	13.7%	0.22%
6	Venezuela	0.8	5.3	257.9	15.3%	0.31%
7	Perú	0.5	1.6	202.8	31.7%	0.25%
8	Ecuador	0.3	1.9	102.1	15.7%	0.28%
9	Rep. Dom.	0.3	0.6	62.8	45.4%	0.42%
10	Uruguay	0.1	0.9	55.2	8.0%	0.13%
	Latin America*	16.9	78.8	5766.7	21.5%	0.29%

*Incluye Bahamas, Belize, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Jamaica, Nicaragua, Panamá, El Salvador y Trinidad y Tobago.

Fuente: Swiss Re Economic Research & Consulting, basado en datos de reguladores de la industria, bancos centrales y agencias estadísticas.

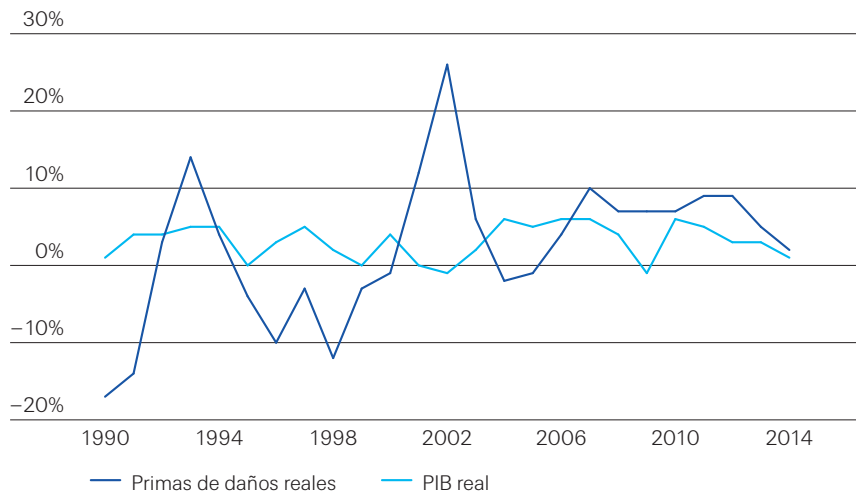
El volumen de primas de seguro es sensible al ciclo de negocio y de suscripción.

La penetración del seguro permite la comparación de mercados de seguro en economías de diferente tamaño. En los años en que el crecimiento de las primas supera [no supera] el crecimiento del PIB, la penetración del seguro aumenta [disminuye]. El crecimiento de las primas es sensible al ciclo de fijación de precios del seguro, ya que precios más altos en mercados duros incrementan el volumen de primas. Por ejemplo, durante los mercados duros a mediados de la década de 1990 y primeros años de la de 2000, las primas globales crecieron a un ritmo mayor que el PIB, incrementando la penetración del seguro (véase la Figura 6). Luego, en la recesión de 2009, el PIB disminuyó mientras las primas continuaron creciendo, lo que indica que la penetración es sensible tanto a factores económicos como de suscripción.

⁸ Por penetración del seguro se entiende el porcentaje que representan las primas respecto al PIB de un país.

Penetración del seguro de daños en Latinoamérica

Figura 6:
Primas directas de daños suscritas y PIB en Latinoamérica, crecimiento real, 1990–2014, %



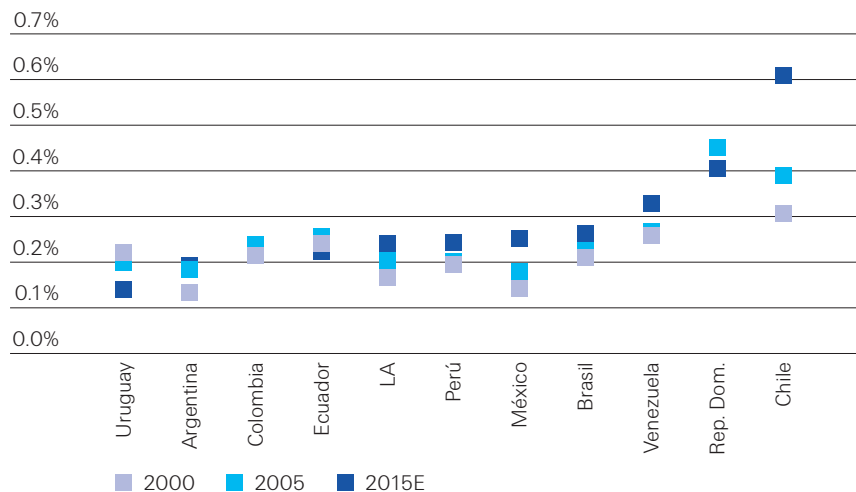
Source: Swiss Re Economic Research & Consulting.

El crecimiento de las primas de seguro ha sobrepasado al PIB, pero las tendencias de penetración presentan variaciones entre ramos de negocio y países.

Tendencias de penetración entre países

En los últimos años, el crecimiento de las primas de seguro globales en Latinoamérica ha superado al crecimiento del PIB, dando como resultado una mayor penetración del seguro. En 2015, la penetración del seguro de no vida fue del 1,4 %, un incremento de 0,3 puntos porcentuales (ppt) comparado con 2005.⁹ Sin embargo, las tendencias varían entre ramos de negocio y países. Como muestra la Figura 7, la penetración del seguro de daños ha aumentado más en Chile y en México en la última década, 0,22 y 0,07 ppt respectivamente, y ha caído más en Uruguay y en la República Dominicana (0,06 y 0,05 ppt). El incremento agregado de la penetración del seguro de daños en el conjunto de Latinoamérica fue de 0,04 ppt.

Figura 7:
Tasa de penetración de primas de daños



LA = Latinoamérica

E = estimación

Fuente: Swiss Re Economic Research & Consulting.

⁹ Las cifras de 2015 son provisionales.

El impacto del PIB varía entre ramos de negocio.

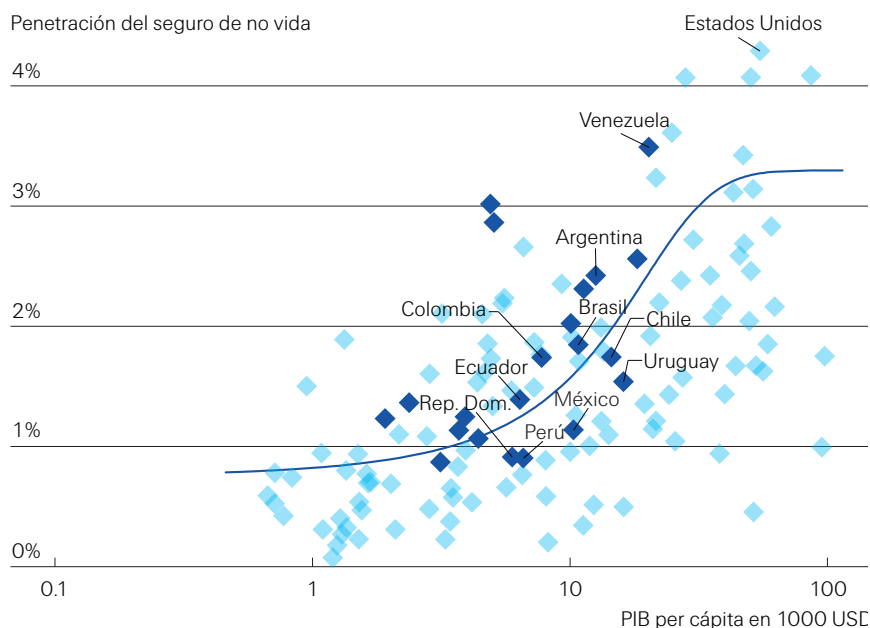
Los niveles de ingresos son un determinante clave de la penetración del seguro.

Figura 8:
Curva S de no vida para 2014

El crecimiento económico desempeña un papel fundamental en la demanda de seguro. Sin embargo, el PIB tiene un mayor impacto sobre unos ramos de negocio que sobre otros. Por ejemplo, en el mismo periodo 2005–2015, la penetración del seguro de automotor en Latinoamérica creció 0,1 ppt. Hay una relación positiva mucho más fuerte entre PIB y crecimiento del ramo de automotor que con el seguro de daños. La propiedad de vehículos, como la penetración del seguro, crece relativamente despacio con niveles de ingresos per cápita bajos, y dos veces más rápido con niveles de ingresos medios.¹⁰ Esto indica que la demanda de automóviles y, en consecuencia, de seguro de automotor, crece más que la demanda de cobertura de daños a medida que aumentan los niveles de ingresos.

Potencial de crecimiento del mercado de seguro y desarrollo económico

Estudios anteriores han puesto de relieve que el PIB per cápita es un determinante principal de la penetración del seguro, haciendo que la penetración aumente a medida que lo hace el PIB per cápita. Asimismo, diferentes niveles de PIB agregado están asociados con diferentes tasas de aumento de la penetración. Esta es la clásica «curva S» que se ha venido observando en datos de seguro anteriores.¹¹ En países con ingresos elevadas, el aumento de la tasa de penetración del seguro tiende a estabilizarse aunque el PIB per cápita continúe creciendo. El aumento de la tasa de penetración en las economías emergentes con PIB per cápita medio es mucho más rápido a medida que crecen los niveles de ingresos y riqueza.



Fuente: Swiss Re Economic Research & Consulting.

Según la curva S, en la mayoría de países de Latinoamérica el sector del seguro de no vida todavía no ha alcanzado todo su potencial.

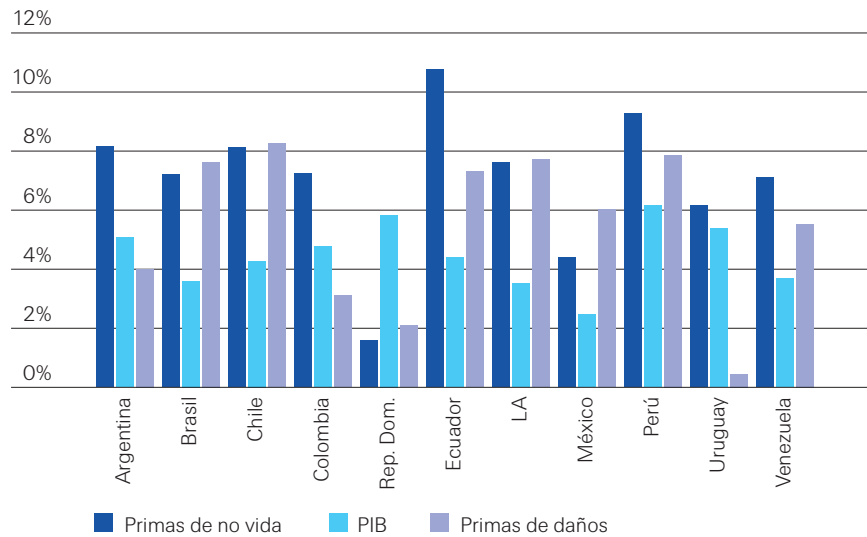
La Figura 8 muestra la estimación de Swiss Re de la curva S de no vida global en 2014. Los rombos en azul oscuro representan los países de Latinoamérica. La estimación pone de manifiesto que el punto en el que los ingresos tienen el mayor impacto sobre el seguro (es decir, donde se gasta el porcentaje más alto de cada dólar adicional de ingresos en seguro) se sitúa aproximadamente en 15 000 USD per cápita. En la mayoría de países latinoamericanos el ingreso per cápita está por debajo de este umbral, lo que sugiere que el sector de no vida todavía no ha alcanzado su punto máximo de elasticidad en cuanto al ingreso.

¹⁰ J. Dargay, D. Gately y M. Sommer, «Vehicle Ownership and Income Growth, Worldwide: 1960–2030», New York University, 2007, http://www.econ.nyu.edu/dept/courses/gately/DGS_Vehicle%20Ownership_2007.pdf

¹¹ R. Enz, «The S-Curve Relation Between Per-Capita Income and Insurance Penetration», The Geneva Papers on Risk and Insurance – Issues and Practice vol. 25 n.º 3, julio de 2000, [https://www.genevaassociation.org/media/236194/ga2000_gp25\(3\)_enz.pdf](https://www.genevaassociation.org/media/236194/ga2000_gp25(3)_enz.pdf)

Penetración del seguro de daños en Latinoamérica

Figura 9:
Crecimiento real promedio,
2005–2014



LA = Latinoamérica.

Fuente: Swiss Re Economic Research & Consulting.

Diferentes factores económicos, sociodemográficos e institucionales pueden influir sobre la demanda de seguro.

La Figura 9 muestra que entre 2005 y 2014 el crecimiento medio real de las primas de no vida superó al crecimiento real del PIB en nueve de los diez países de la muestra, mientras que el crecimiento de primas de daños solo lo hizo en cinco de los diez. Esto indica que también puede haber otros factores que afecten a la demanda de seguro de daños. Un factor moderador en todos los países de la región ha sido un ablandamiento en el mercado global de daños por catástrofes en la pasada década. Otras variables económicas, sociodemográficas e institucionales que pueden explicar diferencias en la penetración del seguro de daños entre países son:

- Un nivel alto de ahorro tiene normalmente una asociación negativa con la penetración del seguro de daños, ya que el ahorro puede sustituir al seguro.
- El desarrollo del sector financiero (medido por un mayor nivel de crédito al sector privado como porcentaje del PIB) promueve una penetración de seguro de daños más elevada. El alcance de la red de intermediarios financieros, la profundidad de la integración de la población en el sistema financiero formal y las necesidades de seguro de los acreedores pueden ser catalizadores de la oferta y la demanda de seguro.
- La urbanización, que ha sido un aspecto importante del desarrollo en la región, podría potencialmente tener un efecto positivo sobre la penetración, ya que puede incrementar el valor de activos asegurables, promover mayores niveles de inversión pública y privada en infraestructuras y reducir los costes de comercialización y distribución.
- La inversión extranjera directa también puede tener un efecto positivo sobre la penetración del seguro de daños. Conforme aumenta la globalización, la inversión extranjera directa puede ayudar al crecimiento económico introduciendo nuevas tecnologías, competencia y desarrollo general en el país anfitrión, todo lo cual representa una oportunidad para aumentar la demanda en la industria del seguro.

Cerrando la brecha

El infraseguro puede clasificarse en cuatro categorías.

Razones del infraseguro

El infraseguro puede clasificarse en cuatro categorías:¹²

1. **No asegurado:** las personas de este grupo no compran ningún seguro de daños, porque no lo conocen o porque piensan que el coste del seguro sobrepasa el beneficio. Esta es una razón común para el infraseguro en muchos mercados emergentes, donde muchos consumidores nunca han tenido seguro anteriormente.
2. **Asegurado pero con ciertos peligros no cubiertos:** los clientes asegurados en esta categoría normalmente tienen una póliza de incendios que excluye otros peligros naturales. Los asegurados pueden ignorar que ciertos riesgos no están cubiertos, o puede que no haya disponible cobertura completa en el mercado.
3. **Asegurado pero con restricciones:** en esta categoría, el asegurado dispone de pólizas que cubren peligros naturales, pero la cobertura es restrictiva, debido quizás a los límites de asegurabilidad. Ejemplos son los efectos secundarios de un desastre natural, como la interrupción de negocio (contingente), o altos deducibles que hacen que gran parte de las pérdidas por catástrofe recaigan sobre los tenedores de póliza.
4. **Asegurado con una valoración muy baja:** los peligros y los términos pueden ser apropiados, pero los parámetros de valoración pueden ser muy bajos. La infravaloración de los activos puede ser consecuencia de una falta de información o de concienciación.

Cerrar la brecha de protección puede tener múltiples beneficios económicos.

Cerrando la brecha de protección de daños

La cobertura de seguro es importante para el desarrollo económico porque facilita el crecimiento de actividades que (a menudo) implican riesgo. Puede que los individuos y las empresas no emprendan determinadas actividades o proyectos sin tener una protección de riesgo asociada. Una cobertura de seguro elevada facilita la acumulación y la inversión de capital.

Las acciones de mitigación y una mayor penetración del seguro pueden ayudar a cerrar la brecha de protección de daños.

La brecha de protección de daños puede reducirse adoptando medidas de mitigación para reducir las pérdidas económicas en caso de catástrofe natural y aumentando la penetración del seguro. Tanto el sector privado como el público pueden asumir roles. La introducción de seguro obligatorio, la creación de productos innovadores, el desarrollo de nuevos canales de distribución —y la actualización de la regulación para facilitar la innovación—, el aumento de la participación gubernamental y la promoción de la mitigación de riesgo son herramientas importantes para cerrar la brecha.

La innovación de producto puede ayudar a que la industria llegue a segmentos no asegurados anteriormente.

Innovación de producto y evolución en los canales de distribución

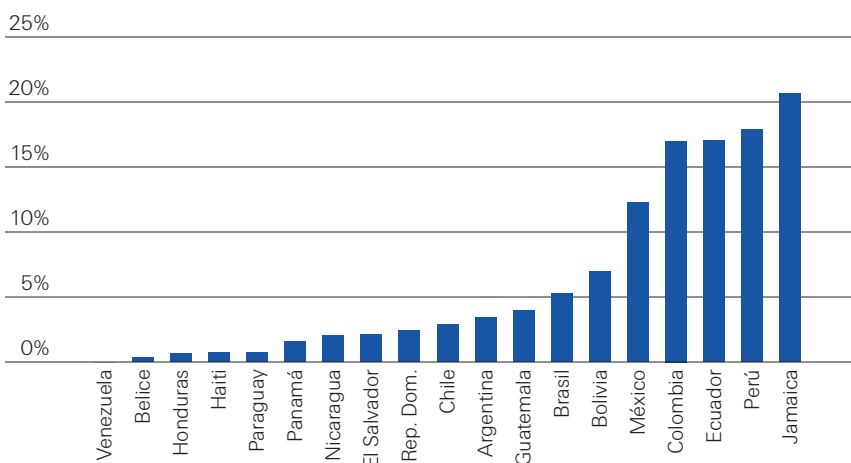
La industria del seguro ha desarrollado nuevos productos diseñados para llegar a segmentos de población que han sido previamente desatendidos. Un ejemplo es el seguro basado en índices, el cual se está propagando en el sector agrícola. Permite a las aseguradoras simplificar los contratos y hace más fácil el procesamiento de reclamaciones. Los pagos basados en índice se activan automáticamente cuando la lluvia u otros peligros exceden umbrales previamente acordados, incrementando la transparencia para ambas partes. Esta solución puede ayudar al seguro a llegar a un amplio número de personas gracias a menores costes de suscripción y de tratamiento de reclamaciones.

¹² Encontrará un análisis más detallado sobre este asunto en sigma 5/2015, Infraseguros de riesgos de daños: cerrando la brecha, Swiss Re.

Cerrando la brecha

La presencia del microseguro varía considerablemente dentro de la región.

Figura 10:
Porcentaje de población cubierto por microseguro



Fuente: Microinsurance Centre y Banco Interamericano de Desarrollo.

Nuevos canales de distribución ayudan a llegar a algunos mercados desatendidos

Las aseguradoras están introduciendo productos para mercados específicos aumentando el uso de canales alternativos como las empresas de servicios públicos y de remesas, redes telefónicas móviles, cooperativas e instituciones financieras. Estos canales de distribución pueden usarse para identificar a clientes potenciales, como aquellos que no han tenido seguro anteriormente. Además, para las aseguradoras es importante identificar nuevas oportunidades para los clientes ya existentes en momentos oportunos, por ejemplo, cuando los propietarios de viviendas de ingresos medios acaban de pagar sus hipotecas y puede que ya no tengan acceso al seguro a través del canal de distribución del banco. En este punto, es posible que las necesidades del consumidor también hayan evolucionado y que una cobertura más amplia, quizás una que incluya seguro para los contenidos, que a menudo no requieren los bancos hipotecarios, pueda ser más adecuada.

La penetración móvil está ayudando a los intermediarios financieros.

El constante incremento de la penetración de la tecnología móvil en los mercados emergentes también está incrementando el acceso a productos de seguro. Proveedores de tecnología externos como Bima y MicroEnsure se han especializado en la provisión de seguro móvil y ofrecen seguro de vida, accidentes y salud sencillos a través de dispositivos móviles. En Latinoamérica, Bima opera actualmente en Paraguay, Honduras y Haití. Sin embargo, las restricciones regulatorias pueden hacer que algunos de estos avances en la distribución no estén disponibles en todos los mercados.¹⁴ Por ejemplo, en Brasil no pueden venderse pólizas sin la intervención de un agente, y en México, no puede cerrarse una operación en línea sin la firma en papel del cliente.

¹³ Panorama del microseguro en América Latina y el Caribe: una nota informativa, Banco Interamericano de Desarrollo, 10 de febrero de 2012.

¹⁴ Mobile insurance distribution in emerging markets: African innovations spreading globally, Swiss Re Economic Research & Consulting, 2015.

Una mayor demanda de las PYME puede ayudar a reducir la brecha de protección de daños.

La preparación para desastres y la mitigación pueden ayudar a reducir las pérdidas totales, la cantidad de asistencia requerida tras el desastre y los precios del seguro.

Mejorar los códigos de edificación puede reducir la cantidad de pérdidas económicas totales...

... y también los sistemas de alerta temprana.

Las pequeñas y medianas empresas (PYME) suponen el 99 % de los negocios y el 67 % de los empleados en la región. Sin embargo, debido a la falta de disponibilidad de soluciones de riesgo adecuadas, al complicado lenguaje del seguro y a la dificultad de hacer negocios con aseguradoras, sus actividades comerciales a menudo están insuficientemente aseguradas y a veces no aseguradas.¹⁵ Aunque la regulación requiere condiciones generales suficientes, las aseguradoras pueden trabajar para simplificar el vocabulario de las pólizas y mejorar la experiencia del seguro para los clientes PYME.

Aumentar la inversión en mitigación de riesgo para reducir pérdidas previstas

La mitigación (adopción de medidas para reducir los daños potenciales antes de un desastre) puede reducir las pérdidas previstas en una cantidad mayor que la invertida en la mitigación, creando un beneficio neto. Medidas individuales de propietarios y empresarios, como el refuerzo de materiales de construcción o la creación de planes de emergencia, pueden ayudar a reducir las pérdidas totales. Estos beneficios pueden traspasarse a los consumidores y empresarios mediante precios de seguro más bajos. Igualmente, medidas de mitigación gubernamentales como contratos anticipados con contratistas y proveedores de reconstrucción reducen normalmente los costes y fomentan una planificación avanzada más organizada. Por otro lado, la confianza en la asistencia gubernamental tras un desastre reduce la disposición de propietarios y empresarios a invertir en mitigación anticipada y puede llevar a que los costes económicos totales de recursos como construcción y servicios públicos sean más elevados durante las emergencias. Por ejemplo, el terremoto de 2010 en Haití causó pérdidas económicas de 8500 millones de USD. Sin embargo, Haití recibió finalmente una ayuda estimada de 13500 millones de USD para sus necesidades de reconstrucción.¹⁶ La industria del seguro, en colaboración con el gobierno, puede desempeñar un papel importante estimulando la mitigación.

El sector público puede ayudar a mitigar pérdidas y víctimas aplicando códigos de edificación más estrictos. El terremoto de Chile de 2010 fue mucho más fuerte que el de Haití en el mismo año, pero solo causó un 0,3 % de las víctimas de Haití. Los expertos atribuyen esto a las diferencias en las prácticas de construcción. En Haití, los edificios estaban contruidos sin la intervención de ingenieros o inspectores, mientras que en Chile los edificios están diseñados según estrictos códigos, lo que hace que se mantengan en pie tras un terremoto.

Los sistemas de alerta temprana, que se ha demostrado que incrementan las acciones de mitigación y, por lo tanto, reducen las pérdidas totales, también son herramientas importantes para la gestión efectiva de desastres. Usando diversas fuentes, desde los avisos por radio y televisión, a los anuncios gubernamentales o de la compañía de seguros, se puede mejorar significativamente la conducta de mitigación inmediatamente antes de un desastre, recomendando la colocación de tablas en las ventanas antes de un huracán o guardar los vehículos en garajes antes de una tormenta de granizo. Por ejemplo, el Programa Mundial de Alimentos, en colaboración con otras instituciones regionales, desarrolló el SATCA (Sistema de Alerta Temprana para Centroamérica), un sistema diseñado para reducir riesgos de inseguridad alimentaria en Centroamérica en medio de posibles amenazas naturales.

¹⁵ Latin American Economic Outlook 2013: SME Policies for Structural Change. Centro de Desarrollo de la OCDE y la Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe, 2012.

¹⁶ «Assessing Progress in Haiti Act of 2014», govtrack.us, 10 de julio de 2014, <https://www.govtrack.us/congress/bills/113/s1104/text>

Cerrando la brecha

Una mejor cartografía de inundaciones puede conducir a una mejor asignación de recursos y una mejor suscripción.

Las subvenciones públicas pueden ayudar a mejorar la asequibilidad.

El uso de seguro de daños obligatorio ha sido limitado en la región.

Mejorar la cartografía de las inundaciones también puede ayudar a los propietarios, funcionarios del gobierno y suscriptores de seguro a identificar mejor las áreas de alto riesgo. Los políticos locales a veces se oponen a la actualización de los mapas de inundaciones en zonas de alto riesgo debido a la consiguiente e impopular caída de los precios de la vivienda. Sin embargo, el efecto a largo plazo es ayudar a que los propietarios y empresarios tomen decisiones mejor informadas para ubicar a sus familias y empresas con seguridad, y para prepararse para los riesgos específicos de sus ubicaciones. El sector del seguro proporciona capacidades técnicas para perfeccionar modelos, que pueden mejorarse mediante la cooperación con datos gubernamentales.

Subvenciones y seguro obligatorio

En algunos ramos de negocio el gobierno subvenciona directamente primas de seguro para mejorar el acceso y la asequibilidad a propietarios con ingresos limitados e industrias insuficientemente aseguradas. Esto es común en agricultura, ya que el sector privado no tiene servicios de seguro totalmente desarrollados en áreas rurales remotas, aunque se han hecho algunos progresos con el microseguro basado en índices.

El sector público también puede introducir programas de seguro obligatorio. Esta práctica es más común en el seguro de automotor, pero también puede verse en algunos riesgos de daños. Algunos países de la región imponen seguro obligatorio para condominios (bloques de edificios con un espacio comunal) que requiere cobertura contra incendio y otros peligros; sin embargo, su uso ha sido limitado. Los programas de seguro obligatorio pueden reducir las tarifas de seguro para los tomadores individuales porque incrementan el conjunto de asegurados, reduciendo el riesgo de atípicos que aumentan indebidamente las reclamaciones.

Tabla 3:

Seguro obligatorio de daños en Latinoamérica

País	Cobertura de seguro obligatorio de riesgos de daños
Argentina	■ Seguro de incendios para condominios
Brasil	■ Activos ofrecidos como garantía de préstamos o facilidades de crédito de instituciones financieras públicas ■ Daños de propiedad para condominios ■ Seguro contra incendio de bienes comprados por entidades corporativas radicadas en Brasil o transportados por ellas
Chile	■ Ninguna
Colombia	■ Cobertura de seguro para propiedad hipotecada, propiedad del estado y protección de incendio y terremoto para propiedad según la regulación de la Superintendencia Financiera. ■ Incendio y terremoto en las partes comunes de condominios
Rep. Dom.	■ Ninguna
Ecuador	■ Seguro de incendios para condominios
México	■ Ninguna
Perú	■ Ninguna
Uruguay	■ Seguro de incendios y de ascensor para apartamentos residenciales
Venezuela	■ Ninguna

Fuente: Axco.

Las colaboraciones entre el sector público y el privado pueden ayudar a reducir la brecha de protección.

También hay soluciones regionales para el infraseguro.

Colaboraciones público-privadas

Las colaboraciones público-privadas son vitales para consolidar mecanismos de seguro contra catástrofes. El Fondo de Desastres Naturales (FONDEN) de México es un ejemplo de colaboración público-privada que ha resultado eficaz.¹⁷ Comenzó en 1999 como una herramienta para canalizar dinero federal para la rehabilitación de infraestructura pública, viviendas de bajos ingresos y recursos naturales. Desde entonces, FONDEN ha creado una cuenta separada para la prevención denominada FOPREDEN que se centra en: (1) identificación de peligros y exposiciones; (2) actividades de mitigación; y (3) ayuda a las comunidades locales para que elaboren sus propias medidas de seguridad. En 2005, el Banco Mundial ayudó a que el gobierno mexicano emitiera el primer bono de catástrofe soberano a través de Agroasemex, una reaseguradora nacional, para transferir el riesgo de catástrofe al sector privado. En su inicio, el bono de catástrofe ofreció cobertura para riesgos sísmicos situados en las cercanías de Ciudad de México. Más tarde se añadieron otros peligros y zonas para crear un instrumento multipeligro de 290 millones de USD denominado MultiCat México.

Con un enfoque regional, los gobiernos pueden crear consorcios de riesgo multipaís como el Mecanismo de Seguro de Riesgo para Catástrofes en el Caribe (CCRIF, por sus siglas en inglés). Dieciséis gobiernos caribeños son miembros del CCRIF, que fue creado como un instrumento de seguro con pólizas paramétricas respaldadas por el mercado de reaseguro global. La estructura multipaís distribuye el riesgo de catástrofe entre un grupo amplio, ayudando a limitar el impacto económico de huracanes y terremotos sobre economías pequeñas.

¹⁷ «El Fondo de Desastres Naturales de México – Una Reseña», Banco Mundial, mayo de 2012, <http://documents.worldbank.org/curated/en/2012/05/17291287/fonden-mexicos-natural-disaster-fund-review>

Conclusión

La brecha de protección de daños en Latinoamérica es grande y está creciendo.

Se prevé que el crecimiento económico incremente la penetración del seguro en general...

...pero la participación del sector público y privado continuará siendo clave para cerrar la brecha de protección de daños.

Latinoamérica está altamente expuesta al riesgo de catástrofes naturales. La mayoría de las pérdidas económicas globales no ha estado asegurada y la brecha de protección de daños en la región ha aumentado en las últimas cuatro décadas. La demanda de seguro ha superado por lo general al crecimiento del PIB en las últimas décadas. Sin embargo, el incremento en la demanda de cobertura de daños no ha mantenido el ritmo de la creciente penetración de otros ramos de negocio.

La penetración del seguro de daños es más elevada en Chile y la República Dominicana, dos países con alta exposición a catástrofes naturales. El ingreso es un factor importante de la penetración del seguro, aunque también otros factores económicos, demográficos e institucionales pueden influir sobre la demanda de seguro. Se espera que conforme el desarrollo económico de la región genere mayores niveles de ingresos, el gasto potencial en seguro en los países latinoamericanos aumente más rápidamente que el crecimiento económico. Este es especialmente el caso en las economías emergentes de la región con un rápido crecimiento de la población de clase media que anteriormente no tenía activos asegurables o acceso al seguro.

Sin embargo, la existencia de un creciente infraseguro del riesgo de daños en la región es una realidad. Cerrar la brecha de protección requerirá que las aseguradoras y los gobiernos adopten medidas específicas para cambiar hábitos de compra y estructuras de mercado. Basándose en su experiencia en la recopilación y el procesamiento de datos, las aseguradoras pueden desempeñar un papel vital en el fortalecimiento de la capacidad de resiliencia de propietarios y compañías frente a riesgos de daños. El desarrollo de nuevas tecnologías de distribución y la introducción de nuevos productos está ayudando a incrementar la penetración. Pero todavía queda mucho trabajo pendiente para conocer más detalladamente los riesgos específicos de cada país y para extender la protección del seguro a un mercado insuficientemente atendido. La participación del sector público y privado —en mitigación de riesgo, innovación de producto y marcos regulatorios de apoyo— es clave para cerrar la brecha de protección de daños que continúa haciendo que muchos propietarios y empresarios de Latinoamérica sean vulnerables a grandes pérdidas potenciales.

Editado por:

Swiss Re Ltd
Economic Research & Consulting
Apartado postal
8022 Zúrich
Suiza

Teléfono +41 43 285 2551
Fax +41 43 282 0075
Correo electrónico sigma@swissre.com

Oficina Armonk:
175 King Street
Armonk, NY 10504

Teléfono +1 914 828 8000

Oficina Hong Kong:
18 Harbour Road, Wanchai
Central Plaza, 61st Floor
Hong Kong, SAR

Teléfono + 852 25 82 5644

Autores:
Fernando Casanova Aizpún
Teléfono +1 914 828 4356

Ginger Turner
Teléfono +1 914 828 8064

Redactor:
Paul Ronke
Teléfono +41 43 285 2660

Redactor jefe:
Dr. Kurt Karl, director de Swiss Re
Economic Research & Consulting

El número se cerró el 25 de enero de 2016.

La versión publicada en Internet puede contener información ligeramente más actual.

Traducción:
Español: Traductores Asociados Valencia S.L.

Diseño gráfico y producción:
Corporate Real Estate & Logistics / Media Production, Zúrich

© 2016
Swiss Reinsurance Company Ltd
Todos los derechos reservados.

Todo el contenido de este número de sigma está sujeto a derechos de autor con todos los derechos reservados. La información puede utilizarse para fines privados o internos, siempre que no se suprima ninguna nota relativa a los derechos de autor o propiedad. Está prohibida la utilización electrónica de los datos publicados en sigma. Únicamente está permitida la reproducción total o parcial y la utilización para fines públicos con mención de la fuente «La brecha de protección de daños en Latinoamérica» y con la previa autorización escrita de Swiss Re Economic Research & Consulting. Se ruega enviar ejemplares de cortesía.

Si bien toda la información utilizada en este estudio procede de fuentes fidedignas, Swiss Re no puede garantizar la exactitud e integridad de los datos expuestos o proyecciones futuras. La información proporcionada y las proyecciones futuras realizadas tienen únicamente fines informativos y no representan en modo alguno la opinión de Swiss Re, especialmente en lo relativo a cualquier litigio actual o futuro. Swiss Re no se responsabiliza en ningún caso de los daños o perjuicios derivados del uso de la información que se ofrece en estas páginas, y se advierte al lector que no confíe excesivamente en estas proyecciones de futuro. Swiss Re no asume ninguna obligación de actualizar o revisar públicamente ninguna proyección futura, ni a raíz de nuevas informaciones o sucesos futuros, ni por otros motivos.

Número de pedido: 271_0116_es

Swiss Re Ltd
Mythenquai 50/60
Apartado postal
8022 Zúrich
Suiza

Teléfono + 41 43 285 2551
Fax +41 43 282 0075
sigma@swissre.com