

# Desafíos del Sector Asegurador 2025-2030.

Jorge Cruz. MAPFRE ARGENTINA



# Desafíos del Sector Asegurador

---

## El seguro privado en América Latina

### Desafíos del sector asegurador:

#### **Desafío 1.**

**Eventos climatológicos extremos**

#### **Desafío 2.**

**Avances tecnológicos**

#### **Desafío 3.**

**Aumento de la penetración. Oferta y Demanda**

# El seguro privado en Latinoamérica



## Primas

- ✓ Volumen: USD 203 millardos (2,8% total mundial)
- ✓ Crecimiento 2023: 17%
- ✓ Composición: No vida 58%. Personas 62%



## Penetración (Primas/PBI)

- ✓ 2023: 3,1% (2,8% ajustado por Puerto rico)
- ✓ Países desarrollados: 5-8%



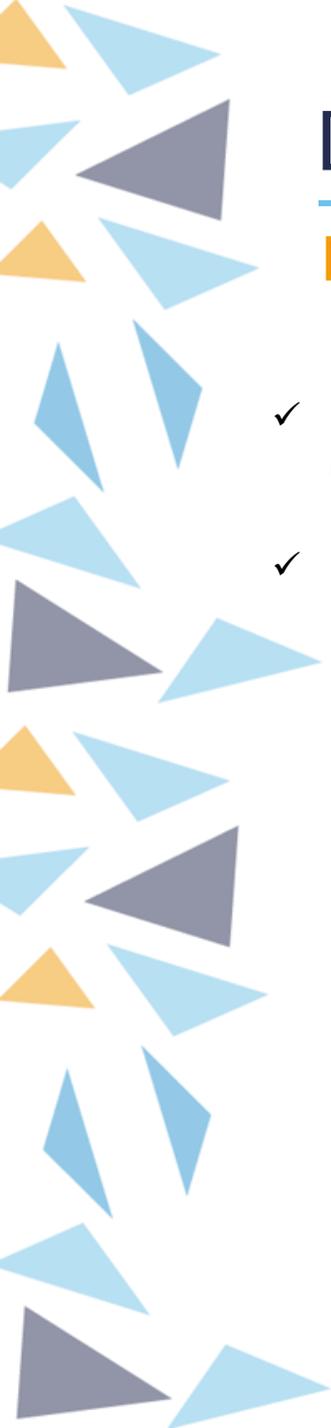
## Densidad (Primas/hab)

- ✓ 2023: USD 324 (10% menos sin Puerto Rico)
- ✓ Países desarrollados: USD 600-800



## Brecha protección

- ✓ 2023: brecha de USD 300 millardos
- ✓ Mercado debería ser 1,5 veces mayor



# Desafíos del Sector Asegurador

---

## Desafío 1. Eventos climatológicos extremos

- ✓ El Foro Económico Mundial considera estos eventos como el **principal riesgo global en la próxima década**.
- ✓ Se está tensionando la **ecuación del riesgo de catástrofe**:

$$\text{Riesgo} = \text{peligrosidad} \times \text{exposición} \times \text{vulnerabilidad}$$

- ❑ Del lado de la peligrosidad, tendencia creciente en la frecuencia e intensidad de eventos tradicionalmente clasificados como *secondary perils*: inundación, sequía, granizo, heladas, *wildfires*.
- ❑ Del lado de la exposición y vulnerabilidad, la población sigue creciendo y asentándose en zonas altamente expuestas a fenómenos naturales severos, y el coste de los siniestros se ve agravado por la inflación y la dificultad de acceder a mano de obra y materiales

# Desafíos del Sector Asegurador

## Desafío 1. Eventos climatológicos extremos



- ✓ Si la tendencia se mantiene, se reducirá el apetito de riesgo y el precio de la cobertura aumentará (seguro y reaseguro)
- ✓ Desafío: encontrar mecanismos de cobertura para evitar que aumente la brecha de protección ante catástrofes

# Desafíos del Sector Asegurador

## Desafío 2. Avances tecnológicos

- ✓ Nuevos hábitos de consumo: demanda de mayor autonomía, transparencia, simplicidad
- ✓ Nuevas tecnologías que ofrecen la capacidad de atender esta nueva demanda

| Tecnologías                                                                                                             | Impactos                                                                                                                                                 |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Big data, IoT, modelos predictivos</li><li>✓ Bots, IA</li><li>✓ Cloud</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Productos: PAYD, on-demand, paramétricos.</li><li>✓ Procesos: emisión, suscripción, siniestros, fraude</li></ul> |

- ✓ **Desafíos:**

1. Convivencia de nuevas tecnologías con sistemas *legacy* mololíticos
2. Calidad de dato deficiente, requiere mucho tratamiento
3. Ciberseguridad. Riesgos crecientes de ciberataques y fugas de información
4. Nuevas normativas: protección de datos, DORA (Digital Operational Digital Act)



# Desafíos del Sector Asegurador

---

## Desafío 3. Aumento de la penetración. Oferta y Demanda

Determinantes que condicionan el nivel de penetración del seguro en la región:

| Desde la Oferta                                                                                                                                                                                        | Desde la Demanda                                                                                                                                                   |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Regulación prudencial</li><li>✓ Acceso al mercado y al capital</li><li>✓ Canales de distribución</li><li>✓ Eficiencia en gastos</li><li>✓ Innovación</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Crecimiento económico</li><li>✓ Educación financiera</li><li>✓ Políticas públicas</li><li>✓ Inclusión financiera</li></ul> |

La evolución de los distintos determinantes constituye un reto/oportunidad en sí mismo



# Desafíos del Sector Asegurador

---

## Desafío 3. Aumento de la penetración. Oferta y Demanda

### Determinantes de Oferta

- |                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|-----------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>1. Regulación prudencial</b>   | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ El avance hacia regulaciones basadas en riesgo, con visión pro-competitiva del mercado, puede apoyar el aumento de la penetración.</li><li>✓ <b>Desafío:</b> adaptación a los posibles cambios regulatorios, especialmente IFRS y Solvencia II</li></ul>                                           |
| <b>2. Canales de distribución</b> | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Gran heterogeneidad en el mix de canales. Elevadas comisiones en masivos y en seguros obligatorios</li><li>✓ <b>Desafío.</b> Reducir comisiones para tener productos más competitivos</li></ul>                                                                                                    |
| <b>3. Eficiencia en gastos</b>    | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Ratio combinado similar a mercados desarrollados, pero con diferente composición: menos siniestralidad, más gastos</li><li>✓ <b>Desafío.</b> Invertir la ecuación, vía optimización de procesos y también iniciativas sectoriales: convenios indemnización directa, sistemas información</li></ul> |
| <b>4. Innovación</b>              | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Evolucionan los hábitos de consumo de los clientes, y también los riesgos.</li><li>✓ Surge necesidad de nuevos productos (movilidad, nuevas RC) y operativas más digitales.</li><li>✓ <b>Desafío.</b> Evolucionar productos y procesos para acompañar las novedades</li></ul>                      |



# Desafíos del Sector Asegurador

---

## Desafío 3. Aumento de la penetración. Oferta y Demanda

### Determinantes de Demanda

- 1. Crecimiento económico**
  - ✓ Demanda aseguradora altamente correlacionada con el crecimiento económico y la distribución de la renta.
  - ✓ **Desafío:** mantenimiento de políticas económicas con adecuados estímulos a la economía y a la estabilidad del sistema financiero
- 2. Educación financiera**
  - ✓ Factor estructural para estimular la demanda en el medio-largo plazo.
  - ✓ **Desafío:** diseño de proyectos de educación financiera con contenido en seguros
- 3. Políticas públicas**
  - ✓ **Nuevas áreas de actividad.** Implementación de políticas que permitan mayor participación en los sistemas de pensiones y en la prestación de asistencia sanitaria
  - ✓ Establecimiento de **incentivos fiscales** al seguro de ahorro
- 4. Inclusión financiera**
  - ✓ Los **Microseguros** son elemento clave para proteger población vulnerable. El peso actual es ínfimo
  - ✓ **Desafío:** diseño de proyectos sencillos y asequibles pero de rentabilidad sostenible. Es necesario un marco regulatorio adecuado y resulta clave el canal

# ¡Muchas Gracias!

**Jorge Cruz Aguado**