

Análisis del mercado

13 de febrero de 2012

Sector

Seguros de vida y no de vida

Informes relacionados

Informe especial de 2011:

El desarrollo y la reforma legislativa impulsan

Las perspectivas para las aseguradoras panameñas

Criterios:

Evaluación del riesgo país

Contacto analítico:

Ricardo A. Longchallon

+1 (908) 439-2200 Ext. 5676

Ricardo.Longchallon@ambest.com

Informe investigado y escrito por:

Al Slavin, Oldwick

+1 (908) 439-2200 Ext. 5098

Al.Slavin@ambest.com

Los suscriptores de *BestWeek* tienen pleno acceso a todos los estudios estadísticos e informes especiales en www.ambest.com/research. Algunos informes especiales se ofrecen al público en general sin costo alguno.

La recuperación económica y la innovación del mercado impulsan el crecimiento de los seguros en México

Las presiones de la competencia seguirán para las aseguradoras mexicanas mientras buscan aprovechar el bajo nivel de penetración de la industria y explotar el creciente segmento de la clase media. El pequeño crecimiento que se espera en los segmentos de seguros de vida y no de vida estará guiado en parte por las cotizaciones y atenuado por la falta de demanda de los consumidores de productos más sofisticados.

México es el segundo mercado de seguros más importante de la región latinoamericana —detrás de Brasil— con un perfil de crecimiento definido por un nivel relativamente bajo de penetración de coberturas del 1.8% del producto interno bruto del país.

Si bien el segmento de seguros de vida aparentemente tiene más probabilidades de crecimiento en cuanto a las primas, su naturaleza de empleo intensivo de capital resultará todo un desafío para algunas compañías aseguradoras nacionales en medio de la fuerte competencia de las subsidiarias en propiedad extranjera que dominan el segmento.

En el futuro, los vínculos tradicionales entre los sectores de banca y seguros de México ganarán más importancia estratégica a medida que se incremente la competencia en la bancaseguros y otros canales. Las ventas por Internet han crecido y las gestiones de marketing futuras se centrarán en más consumidores a valores minoristas, lo cual generará una necesidad de competencia en la oferta de productos con valor agregado.

Las pérdidas de suscripciones en los segmentos comerciales claves y la dependencia de la renta de las inversiones ejercerán una presión moderada en los niveles de capitalización de las compañías aseguradoras nacionales y podrían limitar su capacidad para competir con las subsidiarias en propiedad extranjera.

Aseguradoras mexicanas con calificaciones de crédito de A.M. Best (millones de pesos mexicanos)

AMB N.º	Compañía	Primas brutas suscritas	Calificaciones de Best	
			Solidez financiera	Emisor de crédito
85612	Grupo Nacional Provincial S.A.	27,555	A	a
87006	Seguros Inbursa, S.A.	12,037	A	a
83016	Qualitas Compañía de Seg. S.A.B. de C.V.	9,810	B-	bb-
86287	Mapfre Tepeyac S.A.	8,147	A-	a-
86054	Reaseguradora Patria, S.A.B.	1,463	A-	a-
88757	Afianzadora Aserta, S.A. de C.V.	978	A-	a-
85869	Afianzadora Insurgentes, S.A. de C.V.	619	A-	a-

* Para obtener los criterios y las definiciones de las calificaciones de Best, visite www.ambest.com. Calificaciones al 18 de enero de 2012.

Fuente:  BestLink



Fuerte vínculo económico con el rendimiento de EE. UU.

Varios factores perfilarán el crecimiento: las condiciones económicas de la zona euro y EE. UU.; un aumento de la conciencia del consumidor; la aceptación y el deseo de productos de seguro; y el incremento de la competencia en varias plataformas de distribución.

El rendimiento de la economía mexicana está muy vinculado a los Estados Unidos, ya que este último es el socio comercial dominante de México. Esta correlación económica queda ilustrada con una caída del 6.1% del producto interno bruto de México en 2009, que se recuperó un 5.5% en 2010.

La violencia relacionada con las drogas sigue llamando la atención y afecta al perfil del país como un destino para inversiones y turismo. Las elecciones presidenciales del 1 de julio de 2012 también podrían influir en la estabilidad y el crecimiento del mercado. Si bien persisten la inestabilidad social y algunas ineficiencias estructurales, un período prolongado de reforma política se tradujo en un rendimiento económico relativamente sólido de México.

En los primeros tres trimestres de 2011, las primas directas de México en todas las líneas crecieron el 7.9% sobre una base ajustada a 204.3 mil millones de pesos mexicanos en comparación con el mismo período del año anterior. Los precios de adquisición aumentaron levemente menos de un punto porcentual, mientras que el costo de las reclamaciones descendió dos puntos porcentuales en comparación con el mismo período del año pasado. La industria

de los seguros de México alcanzó un ratio combinado de 97.7 durante los primeros tres trimestres de 2011, por debajo de 99.4 a título comparativo, según la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF).

La Asociación Mexicana de Instituciones de Seguro (AMIS), una organización del sector, proyecta un crecimiento del 6% para las primas en 2012.

Las subsidiarias en propiedad extranjera desempeñan un papel clave

En 2010, las compañías aseguradoras generaron 246.3 mil millones de pesos mexicanos en primas brutas para el mercado de México. Los cinco suscriptores más importantes abarcan el 44% de las primas de vida y no de vida combinadas. Tres de esos suscriptores son subsidiarias en propiedad extranjera y poseen en forma colectiva una participación del 29% de las primas brutas del mercado: MetLife México S.A.; AXA Seguros S.A. de C.V. y Seguros Monterrey New York Life S.A. C.V. La actividad de fusiones y adquisiciones fue limitada entre las compañías aseguradoras nacionales, lo cual dejó una propuesta más favorable para los jugadores extranjeros que buscaban penetrar en el mercado mexicano.

El año pasado, el grupo asegurador alemán Talanx AG adquirió Metropolitana Compañía de Seguros, que genera dos tercios de sus primas a partir de los automóviles. Talanx dijo que fusionaría Metropolitana con HDI Seguros México, una compañía que absorbió en 2009. HDI Seguros genera el 80% de sus primas de los automóviles.

Anexo 1

Seguros de vida y no de vida en México – Principales 10 suscriptores directos

Calificados por primas brutas emitidas en 2010.

(millones de pesos mexicanos)

Ranking	Nombre de la compañía	Primas brutas suscritas	Capital y superávit	Activos totales
1	MetLife México, S.A.	36,936 pesos mexicanos	18,688 pesos mexicanos	92,050 pesos mexicanos
2	Grupo Nacional Provincial S.A.	27,555	6,142	55,911
3	AXA Seguros, S.A. de C.V.	25,780	9,083	49,797
4	Seguros BBVA Bancomer, S.A. de C.V.	12,704	7,559	40,301
5	Seguros Monterrey New York Life SA CV	12,318	3,982	41,321
6	Seguros Inbursa, S.A.	12,037	12,316	42,679
7	Seguros Banamex, S.A. de C.V.	9,996	5,655	33,912
8	Qualitas Compañía de Seg. S.A.B. de C.V.	9,810	2,044	13,498
9	Mapfre Tepeyac S.A.	8,147	3,119	12,769
10	Pensiones BBVA Bancomer, S.A. de C.V.	7,513	3,323	41,868

Fuente:  BestLink

AXA adquirió Seguros ING a ING Groep N.V. en 2008 por \$1.5 mil millones de dólares estadounidenses. Axa Seguros sigue siendo el tercer suscriptor más importante de México sobre la base de las primas brutas suscriptas desde su adquisición.

México tenía 102 entidades aseguradoras autorizadas a fines del tercer trimestre de 2011, y las aseguradoras nacionales constituían alrededor del 65%. Tres aseguradoras nacionales con calificación de A.M. Best se encuentran entre los líderes del mercado: Grupo Nacional Provincial S.A., Seguros Inbursa S.A. y Qualitas Compañía de Seguros S.A.B. de C.V.

Las primas se dividen en partes iguales entre los segmentos de vida (39.4%) y no de vida (40.5%). Los seguros de accidentes y salud generaron el 14.5% de las primas de la industria en los tres primeros trimestres de 2011, donde las pensiones privadas contribuyeron un saldo del 5.6%.

La distribución y el deseo de los consumidores dan forma a las perspectivas del segmento de seguros de vida

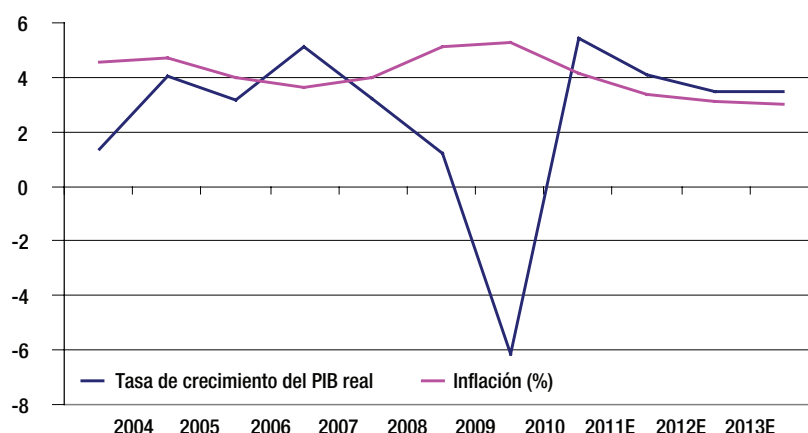
Al igual que en otros países de América Latina, los productos de seguro de vida compiten con el sector de las pensiones privadas por la renta de la planificación del retiro. El papel cada vez más importante que desempeña el canal de bancaseguros está avivando la competencia no solo para los seguros de vida y las pensiones privadas, sino también dentro del segmento automotor. Los productos tradicionales tienden a dominar lo que se considera un segmento de seguros de vida subdesarrollado.

Las primas brutas de seguros de vida aumentaron el 53% en el período de cinco años comprendido entre 2006 y 2010. Alrededor del 50% de la participación de mercado se concentra en los tres suscriptores más importantes. El gasto en productos de seguros de vida es del 0.9% del producto interno bruto o de \$69.5 per cápita. En comparación, el gasto en seguros de vida genera el 1.3% del PIB de Brasil o \$105.9 per cápita.

Los grupos bancarios mantienen una fuerte presencia en el segmento de seguros de vida y se benefician de las redes financieras y de sistemas existentes y, en algunos casos, inmensas que materializan los puntos de acceso de los clientes. Tres de los cinco principales líderes en la participación de mercado del segmento de vida son subsidiarias en propiedad extranjera que suscribieron el 40% de las primas en 2010. La presencia cada vez más importante de aseguradoras extranjeras y nacionales en el segmento de vida seguirá ejerciendo presión en los niveles de penetración de mercado, especialmente a medida que se expanda la

Anexo 2

Crecimiento del PIB real frente a la inflación en México



E= Estimado

Fuente: Perspectivas de la Economía Mundial del Fondo Monetario Internacional

Anexo 3

México – Crecimiento de las primas directas en nueve meses en 2011 (millones de pesos mexicanos)

	Primas directas suscritas	% de cartera	% de crecimiento real	
			Observado	Ajustado*
Vida	80,543	39.4	7.7	7.7
Pensiones	11,404	5.6	-3.8	-3.8
Accidente y salud	29,620	14.5	6.8	6.8
Bienes	82,876	40.5	18.5	10.5
No automotor	43,348	21.2	30	13
Automotor	39,528	19.3	8	8
Total	204,353	100.0	10.9	7.9

* Refleja el crecimiento sin el impacto de la prima de la póliza plurianual de Pemex.

Fuente: Comisión Nacional de Seguros y Fianzas

Anexo 4

Seguros no de vida en México – Principales 10 suscriptores

Calificados por primas brutas emitidas en 2010.

(millones de pesos mexicanos)

Ranking	Nombre de la compañía	Primas brutas suscritas	Cambio porcentual interanual	Participación de mercado (%)
1	AXA Seguros, S.A. de C.V.	13,293	-1.4	13.7
2	Qualitas Compañía de Seg. S.A.B. de C.V.	9,793	11.0	10.1
3	Grupo Nacional Provincial S.A.	8,503	-1.0	8.8
4	Seguros Inbursa, S.A.	6,987	-51.8	7.2
5	Mapfre Tepeyac S.A.	5,884	10.3	6.1
6	Aba/Seguros	5,606	15.5	5.8
7	Seguros BBVA Bancomer, S.A. de C.V.	4,083	5.0	4.2
8	Banorte Generali	3,795	1.3	3.9
9	Atlas	3,670	16.0	3.8
10	AIG México Interamericana (Chartis)	3,167	-2.2	3.3

Fuente: Axco Global Statistics

competencia a través del canal de bancaseguros donde las compañías aseguradoras pueden aprovechar las estructuras de comisiones y costos generales más bajos.

En esta misma línea, Zurich reforzó su posición en el mercado en julio de 2011 cuando pagó \$1.7 mil millones por una participación del 51% en la operación de seguros del Banco Santander en América Latina, que incluye México, Brasil, Chile, Argentina y Uruguay. El acuerdo de distribución a 25 años dará a Zurich acceso a una base establecida de nueve millones de consumidores solamente en México, además de la red de Santander de 1,100 sucursales bancarias en este país.

En su calidad de suscriptor de seguros de vida líder del país, MetLife México ha utilizado el canal de venta en el lugar de trabajo o *worksites marketing* para acceder a empleados de organismos gubernamentales y trabaja con grupos demográficos definidos que considera son resistentes a la recesión.

Las dinámicas claves del mercado que afectan al crecimiento incluyen los bajos niveles de ingresos de la mayoría de la población de México y la competencia de subsidiarias en propiedad extranjera. Un descenso de la cantidad de personas que viven en la pobreza se sumó a la clase media mexicana. Si bien la clase media no ha aumentado su participación general en el PIB, su poder adquisitivo sigue posicionado para beneficiarse con la continuidad del crecimiento económico proyectado de México.

Los hogares ricos y las grandes empresas siguen prefiriendo brindar cobertura a través de aseguradoras con sede en los Estados Unidos. Dada la naturaleza de empleo intensivo de capital de la comercialización y venta de los productos de seguro de vida, será fundamental la presencia de canales de distribución establecidos, fuertes y versátiles a medida que evolucionen las estrategias de oferta del mercado y los desafíos en el plano de la competencia.

Las compañías aseguradoras nacionales tienen una presencia formidable en el segmento no de vida

El crecimiento de las primas en el segmento no de vida aumentó el 10.5% para alcanzar apenas más de 82.8 mil millones de pesos mexicanos en los primeros tres trimestres de 2011. Ese aumento porcentual refleja un ajuste por un contrato considerable del gobierno.

La participación de mercado en este sector tradicionalmente giró sobre el eje de un contrato de seguro semestral emitido por Pemex, una compañía petrolera propiedad del gobierno que domina su industria. A Seguros Inbursa, a través de su compañía matriz, Grupo Financiero Inbursa, se le adjudicó el contrato de \$293 millones de Pemex en 2011. Los informes publicados indican que la póliza plurianual tiene validez hasta 2017.

Casi un tercio de la participación de mercado se concentra entre las tres principales compañías aseguradoras, mientras que los cinco principales suscriptores constituyen el 46% de la participación de mercado. Tres aseguradoras nacionales se encuentran entre los cinco suscriptores de seguros no de vida más importantes del país.

De manera muy similar al segmento de seguros de vida, la bancaseguros está avivando la competencia en el mercado automotor, que se encuentra entre los 15 más importantes del mundo.

Las aseguradoras consolidadas enfrentarán cada vez más desafíos a medida que la competencia se centra en la diversificación y se concentra en una creciente clase media con productos de líneas personales. Según los informes publicados, Santander observó un aumento

Anexo 5

Seguros de vida en México – Principales 10 suscriptores

Calificados por primas brutas emitidas en 2010.

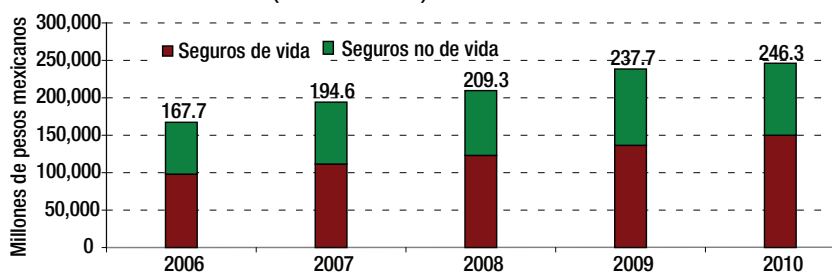
(millones de pesos mexicanos)

Ranking	Nombre de la compañía	Primas brutas suscritas	Cambio porcentual interanual	Participación de mercado (%)
1	MetLife México, S.A.	36,936	7.2	24.7
2	Grupo Nacional Provincial S.A.	20,195	11.2	13.5
3	Seguros BBVA Bancomer, S.A. de C.V.	16,120	-3.4	10.8
4	AXA Seguros, S.A. de C.V.	12,486	6.1	8.4
5	Seguros Monterrey New York Life SA CV	12,317	5.6	8.2
6	Banorte Generali	10,220	54.0	6.8
7	Seguros Banamex, S.A. de C.V.	9,812	23.4	6.6
8	Seguros Inbursa, S.A.	4,992	-18.1	3.3
9	Allianz México	3,030.7	52.2	2.0
10	Argos Aegon	2,310.5	-9.7	1.6

Fuente: Axco Global Statistics

Anexo 6

Primas de seguros de vida y no de vida brutas suscritas en México (2006-2010)



Fuente: Axco Global Statistics

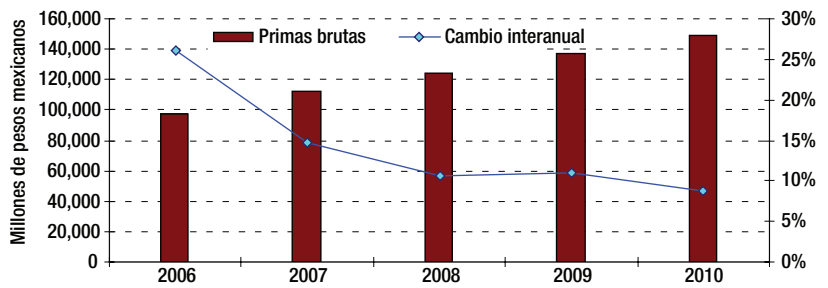
del 30% en la venta por Internet de pólizas para automotores. Los compradores a nivel minorista también son un centro de atención para las gestiones de marketing que incluyen tiendas de departamentos y de artículos varios.

Los altos índices de robo de vehículos en el norte de México y una carencia generalizada de análisis basados en el riesgo están presionando las pérdidas de suscripciones, y apalancarán aun más la administración de los gastos y los márgenes de inversión. AMIS ha proyectado que las aseguradoras de automóviles pagarán entre \$800 y \$900 millones en reclamaciones por robo durante 2011.

Entre algunas aseguradoras nacionales existe la tendencia, en los segmentos de vida y no de vida, de operar a niveles de ratio combinado más altos y compensar las pérdidas de suscripciones con el retorno de la inversión. En algunos casos, esas carteras se inclinan a inversiones en el gobierno mexicano.

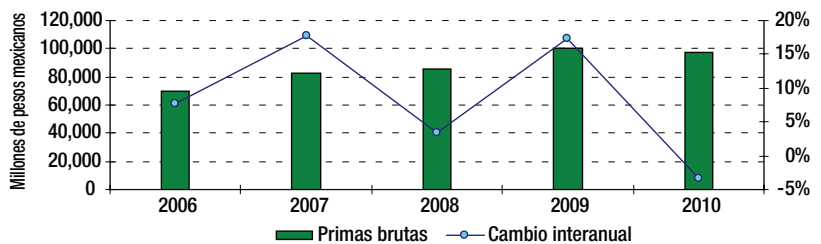
Según proyectos de ley que todavía se tienen que adoptar plenamente, el ente regulador mexicano implementaría las normas de Solvencia II en 2014 y haría más hincapié en los sistemas de gestión del riesgo y la regulación basada en el riesgo. Es improbable que el congreso ratifique la ley antes de las elecciones presidenciales de México del 1 de julio de 2012. Otra demora que sobrepase la fecha límite de 2014 sigue siendo una posibilidad, así como la modificación de la ley. Los organismos con potestad normativa de México han indicado que el ritmo de la adopción, teóricamente, no resultará afectado por ninguna posible demora de Europa en la implementación de una estructura reglamentaria similar. A.M. Best supervisará estos acontecimientos para determinar el impacto potencial en los niveles de capitalización entre las aseguradoras de México. No obstante, es importante observar que las normativas implementadas hace casi una década en México —luego de un período de hiperinflación— prohibió a las

Anexo 7 Primas de seguros de vida brutas suscritas en México (2006-2010)



Fuente: Axco Global Statistics

Anexo 8 Primas de seguros no de vida brutas suscritas en México (2006-2010)



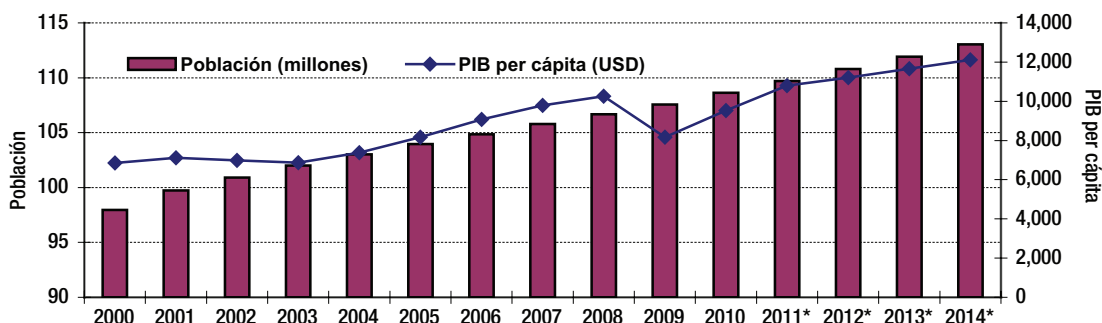
Fuente: Axco Global Statistics

aseguradoras asumir deudas. Esto podría dejar bien posicionadas a algunas aseguradoras para ajustarse a cambios pendientes en las disposiciones reglamentarias.

Las primas en el segmento subpenetrado de gastos médicos no deben quedarse atrás de la tasa de inflación baja, según los estándares históricos, pero que todavía hace que suban los costos médicos.

Los activos gestionados por el sistema de pensiones privadas mexicano aumentaron el 20% a 1.4 mil millones de pesos mexicanos en 2010, y representaron el 10.5% del PIB del país. Esa cantidad prácticamente se duplicó

Anexo 9 Crecimiento de la población y el PIB per cápita de México

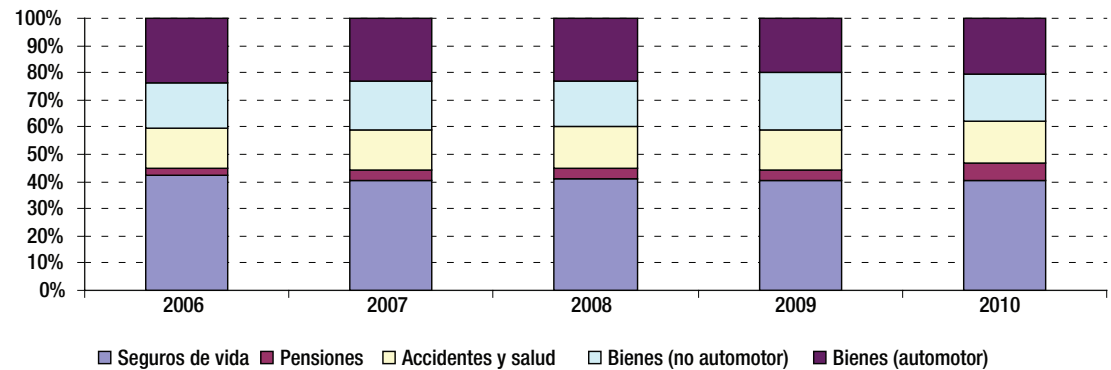


*Estimado

Fuente: Perspectivas de la Economía Mundial del Fondo Monetario Internacional

Anexo 10

Composición del mercado mexicano (2006-2010)



Fuente: Comisión Nacional de Seguros y Fianzas

con respecto a hace cinco años, cuando los activos gestionados constituían solo el 7% del PIB del país.

Una fusión que se tradujo en la creación del administrador de fondos de pensión privado más importante de México sobre la base de cuentas gestionadas presionará para que bajen los niveles de las comisiones.

Afore XXI Banorte fue el resultado de la venta de la participación de Prudential en una entidad en propiedad conjunta con el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) al Grupo Financiero Banorte. IMSS adquirió la participación de Generali en Banorte Generali para hacer posible la fusión.

Publicado por A.M. Best Company

Informe especial

DIRECTOR EJECUTIVO Y PRESIDENTE **Arthur Snyder III**

VICEPRESIDENTE EJECUTIVO **Larry G. Mayewski**

VICEPRESIDENTE EJECUTIVO **Paul C. Tinnirello**

VICEPRESIDENTES SÉNIOR **Manfred Nowacki, Matthew Mosher,
Rita L. Tedesco, Karen B. Heine**

A.M. BEST COMPANY

SEDE MUNDIAL

Ambest Road, Oldwick, N.J. 08858
Teléfono: +1 (908) 439-2200

OFICINA DE NOTICIAS

830 National Press Building
529 14th Street N.W., Washington, D.C. 20045
Teléfono: +1 (202) 347-3090

A.M. BEST EUROPE RATING SERVICES LTD.

A.M. BEST EUROPE INFORMATION SERVICES LTD.

12 Arthur Street, 6th Floor, Londres, Reino Unido EC4R 9AB
Teléfono: +44 (0)20 7626-6264

A.M. BEST ASIA-PACIFIC LTD.

Unit 4004 Central Plaza, 18 Harbour Road, Wanchai, Hong Kong
Teléfono: +852 2827-3400



Copyright © 2012 A.M. Best Company, Inc., Ambest Road, Oldwick, New Jersey 08858. TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS. Ninguna parte de este informe o documento se puede distribuir por medios electrónicos ni de ningún otro modo, ni guardar en una base de datos o sistema de recuperación de datos sin el permiso previo por escrito de A.M. Best Company. Para obtener más detalles, consulte las Condiciones de uso disponibles en el sitio web de A.M. Best Company www.ambest.com.

Todas las calificaciones, opiniones e información contenidas en el presente se ofrecen "tal cual" si ninguna garantía expresa o implícita. Una calificación se puede cambiar, suspender o retirar en cualquier momento por cualquier motivo a exclusivo criterio de A.M. Best.

Una calificación de solidez financiera de Best es una opinión independiente de la solidez financiera de una aseguradora y su capacidad para cumplir con las pólizas de seguro y obligaciones contractuales vigentes. Se basa en una exhaustiva evaluación cuantitativa y cualitativa del balance, la solidez, el rendimiento operativo y el perfil comercial de una compañía. La opinión de la calificación de solidez financiera se refiere a la capacidad relativa de una aseguradora de cumplir con sus pólizas de seguro y obligaciones contractuales vigentes. Estas calificaciones no garantizan la capacidad actual o futura de una aseguradora para cumplir con sus obligaciones contractuales. La calificación no se asigna a pólizas o contratos de seguro específicos y no abarca ningún otro riesgo, incluidos, entre otros, las políticas y los procedimientos de pago de reclamaciones de una aseguradora, la capacidad de la aseguradora para disputar o denegar el pago de reclamaciones sobre la base de tergiversación o fraude, o cualquier responsabilidad específica que recaiga contractualmente en la póliza o el titular del contrato. Una calificación de solidez financiera no constituye una recomendación para comprar, mantener o rescindir una póliza de seguro, un contrato o cualquier otra obligación financiera emitida por una aseguradora, ni tampoco aborda la adecuación de una póliza o contrato en particular a un fin o comprador específico.

Una calificación de emisor de crédito/deuda de Best es una opinión sobre el riesgo crediticio futuro relativo de una entidad, un compromiso de crédito o un título de deuda o capital propio. Se basa en una exhaustiva evaluación cuantitativa y cualitativa del balance, la solidez, el rendimiento operativo y el perfil comercial de una compañía y, cuando corresponde, en la naturaleza específica y los detalles de un título de deuda con calificación. El riesgo de crédito es el riesgo de que una compañía no cumpla con sus obligaciones contractuales y financieras a su vencimiento. Estas calificaciones de riesgo no abarcan ningún otro riesgo, incluidos, entre otros, el riesgo de liquidez, el riesgo de valor de mercado o la volatilidad de los precios de los títulos con calificación. La calificación no constituye una recomendación para comprar, vender o mantener ningún título, póliza de seguro, contrato o cualquier otra obligación financiera, ni tampoco aborda la adecuación de una obligación financiera en particular a un fin o comprador específico.

Para tomar una decisión con respecto a una calificación, A.M. Best se basa en información financiera auditada por terceros u otra información que se le proporcione. Si bien se considera que esta información es confiable, A.M. Best no verifica de manera independiente la precisión o fiabilidad de la información.

A.M. Best no ofrece servicios de consultoría o asesoría. A.M. Best no es un asesor de inversiones y no ofrece asesoramiento de ningún tipo. La compañía o sus analistas de calificaciones tampoco ofrecen ningún tipo de asesoramiento financiero o de estructuración. A.M. Best no vende títulos. A.M. Best percibe una compensación por sus servicios interactivos de calificación. Estas retribuciones por calificación pueden oscilar entre \$5,000 y \$500,000 dólares estadounidenses. Además, A.M. Best puede recibir una compensación de las entidades calificadas por servicios o productos no relativos a la calificación que ofrece.

Los informes especiales de A.M. Best y toda información de hojas de cálculo asociadas están a disposición, sin cargo, de todos los suscriptores de *BestWeek*. En estos informes, quienes no sean suscriptores pueden acceder a un extracto y comprar la información de la hoja de cálculo y el informe completos. Los informes especiales están disponibles a través de nuestro sitio web en www.ambest.com/research o llamando al Servicio al Cliente al (908) 439-2200, ext. 5742. Algunos informes especiales se ofrecen al público en general sin costo alguno.

Para asuntos de prensa o para establecer contacto con los autores, llame a James Peavy al (908) 439-2200, ext. 5644..

SR-2012-361