

6 de mayo de 2019

## México: Tres Años Desde la Equivalencia de Solvencia II

El mercado de seguros en México, que se ha beneficiado del marco de Solvencia II, ofrece oportunidades significativas de crecimiento.

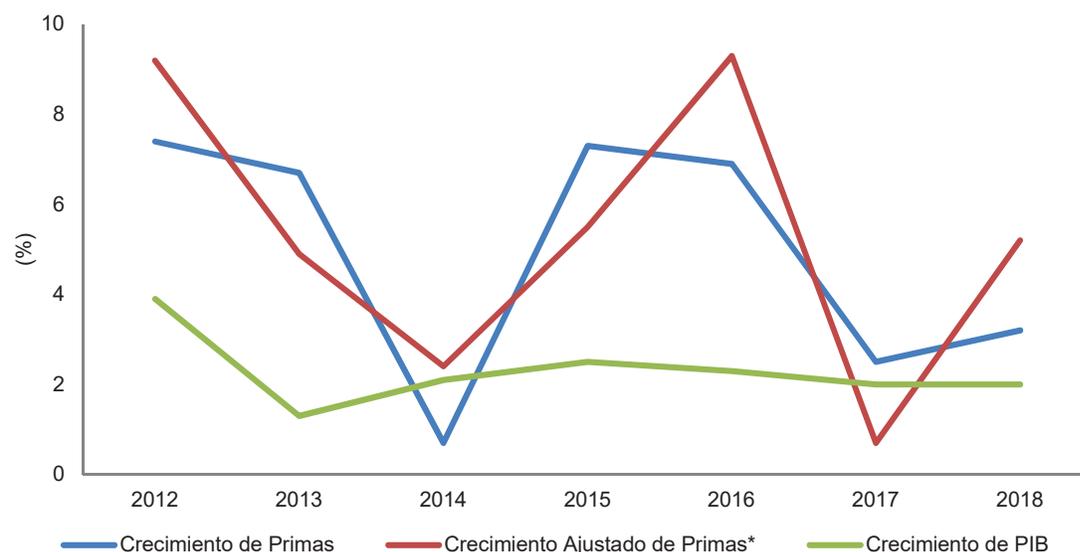
En junio de 2015, la Comisión Europea incluyó a México dentro del primer grupo de países cuyo marco regulatorio de seguros y reaseguros se adecuaba a Solvencia II. Con base en una evaluación realizada por la Autoridad Europea de Seguros y Pensiones de Jubilación (EIOPA, por sus siglas en inglés), México fue uno de los dos primeros países latinoamericanos (Brasil es el otro) en alcanzar los umbrales legislativos de equivalencia, que se otorgó en enero de 2016 por un período de 10 años.

Si bien el dinamismo en la industria mexicana de seguros fue modesto durante el segundo año de implementación del modelo, con un crecimiento de 0.7% en 2017 (**Anexo 1**), el volumen de primas aumentó 5.2% en 2018. (Ambas tasas de crecimiento se prorratean conforme a un período multianual, de 24 meses, de acuerdo con la póliza de PEMEX, para capturar adecuadamente una imagen más precisa de la dinámica de la industria.) En 2018, las líneas de negocios personales (accidentes y enfermedades, vida y pensiones) representaron el 61% de las primas del sector asegurador y estuvieron entre los principales impulsores del crecimiento de la industria. El volumen de primas de no vida creció a un menor ritmo que la economía, debido a los recortes en el gasto para infraestructura, una disminución del 7.1% en el volumen de ventas de automóviles, un entorno fuerte y competitivo caracterizado por condiciones persistentemente suaves en el mercado de reaseguros que presionaron las tarifas, y una inflación mayor a la esperada.

AM Best espera que el crecimiento de las primas sea menor en 2019, entre el 2% y el 2.3%, en el contexto de una desaceleración económica; estimamos el PIB de México para 2019 entre el

### Anexo 1

#### Industria de Seguros en México – Crecimiento de la Prima vs. Crecimiento del PIB



\*Prorrateado de acuerdo con la póliza multianual (24 meses) de PEMEX  
Fuentes: CNSF y SHCP

#### Contacto de Análisis:

Alfonso Novelo, Ciudad de México  
+52 1 55 5453 4214  
Alfonso.Novelo@ambest.com

#### Contribución:

Andrea Keenan, Oldwick  
2019-065



1% y el 2%. Nuestro pronóstico para la industria de seguros considera los efectos potenciales del plan de austeridad propuesto por el presidente Andrés Manuel López Obrador, quien busca recortar los gastos del gobierno cancelando la cobertura privada de gastos médicos mayores y, potencialmente, el seguro de vida (seguro de separación individualizado), para los trabajadores del estado. Además, la incertidumbre sobre el alcance de los proyectos legislativos futuros derivados de las acciones del presidente (así como las declaraciones de su partido político, Morena) podría afectar directa y adversamente el desempeño de los proveedores de servicios financieros.

Esperamos que la penetración de los seguros para el cierre de 2019 se mantenga cerca del 2.3%. El espacio para el crecimiento orgánico en la industria mexicana de seguros es significativo, especialmente cuando se compara con los mercados de seguros más desarrollados en Estados Unidos y Canadá, donde la penetración de los seguros es superior al 7%. Dicho potencial no ha pasado desapercibido, como se observa en la notoria participación de compañías globales en el mercado mexicano, donde aproximadamente el 50% de las empresas son subsidiarias de grupos extranjeros.

Contrariamente a las preocupaciones del mercado, la implementación del marco de Solvencia II en México no ha limitado el crecimiento de la industria de seguros en el país; el mercado se mantiene muy correlacionado con el crecimiento económico y las condiciones del mercado. Hasta cierto punto, su bajo crecimiento en el segundo año de implementación de Solvencia II, también puede atribuirse al conservadurismo de las aseguradoras, que llevaron a cabo una evaluación exhaustiva del impacto de los diferentes riesgos que enfrentan al implementar la nueva fórmula para medir su solvencia regulatoria. Bajo este nuevo modelo, el índice de solvencia regulatorio mostró una volatilidad baja en 2018, lo que sugiere que la mayoría de las aseguradoras ya han superado la curva de aprendizaje para este componente del Pilar 1 en particular.

Los estándares regulatorios basados en riesgo, como Solvencia II, pueden aumentar la penetración de los seguros, ya que proporcionan una mejor evaluación de diferentes riesgos mediante el uso de herramientas más técnicas. Por ejemplo, el uso de la mejor estimación de pasivos (BEL, por sus siglas en inglés) en conjunto con un margen de riesgo para la acumulación de reservas técnicas, además del nuevo requerimiento de capital de solvencia regulatorio (en línea con el desarrollo de modelos internos de capital por parte de los participantes más sofisticados), permite un uso más eficiente del capital en la oferta de productos de las compañías.

En cuanto al Pilar 2, la mayoría de las compañías que operan en los mercados de seguros y fianzas en México han fortalecido significativamente sus estructuras de gobierno corporativo en los últimos cuatro años. AM Best ha monitoreado el establecimiento y fortalecimiento de comités obligatorios para auditorías internas, suscripción, reaseguros, inversiones y comunicaciones y control. El proceso se aceleró para las subsidiarias de los grupos de seguros europeos, ya que se beneficiaron del desarrollo de las funciones actuariales, la gestión de riesgos, los controles internos y las auditorías realizadas a lo largo de los años en sus empresas matrices. Además, los consejos de administración se han involucrado más, utilizando herramientas cada vez más sofisticadas para establecer sus estrategias y objetivos de apetito de riesgo. Consideramos que los equipos de administración son cada vez más conscientes de los riesgos actuales y emergentes que afectan a la industria, así como la necesidad de minimizar su impacto.

El desempeño operativo del sector se mantiene fuerte. El retorno sobre capital ha sido superior al 20%, y el retorno sobre los activos, cercano al 3%, en los tres años transcurridos desde la implementación del marco de Solvencia II. La mayoría de las aseguradoras que operan en

México han mejorado gradualmente su eficiencia en un esfuerzo por mitigar los efectos de un entorno de tasas de interés bajas, lo que se refleja en un índice de gastos de operación vs. primas retenidas cercano al 7%, durante los últimos tres años, y en consecuencia se han vuelto menos dependientes de los ingresos por productos financieros. El marco ha permitido el fortalecimiento continuo de la base de capital del sector, mientras la industria mantiene un apalancamiento de la prima neta casi constante, dos veces el capital, un nivel que consideramos apropiado, durante el mismo período (**Anexo 2**). Además, la base de capital de la industria ha crecido a una tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR, por sus siglas en inglés) de aproximadamente el 10%, incluso con pagos de dividendos importantes y sin tener en cuenta la significativa cantidad de reservas catastróficas que el sector ha acumulado a fin de hacer frente a los aumentos repentinos e inesperados en reclamaciones derivadas de eventos catastróficos.

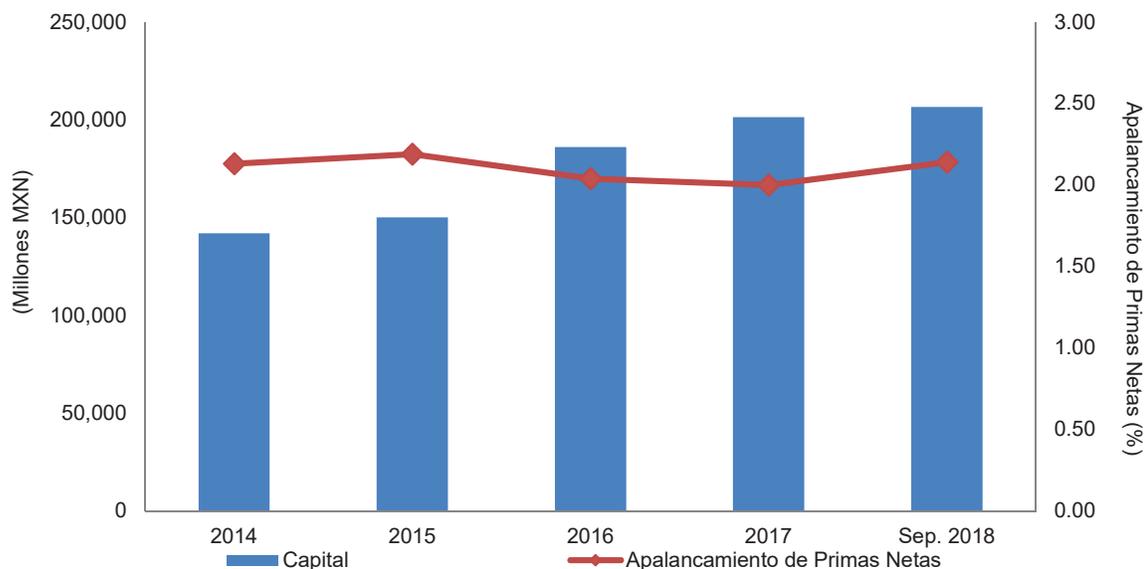
AM Best considera que la capitalización de la industria de seguros de México es la más fuerte, de acuerdo con el cálculo del Índice de Adecuación de Capital de Best (BCAR, por sus siglas en inglés), según las cifras totales de la industria. La fortaleza de balance del sector se debe principalmente a prácticas de suscripción conservadoras, ausencia de grandes pérdidas netas por eventos catastróficos y políticas estrictas de gastos operativos. La capacidad del sector para acumular capital internamente a través de resultados no se ha deteriorado, por lo que esperamos que la capitalización de la industria se mantenga sólida.

El Pilar 3 de Solvencia II se enfoca en la transparencia de la información y la disciplina de mercado. El volumen de información corporativa, financiera y técnica disponible para el público por parte de los aseguradores a través de sus sitios web ha aumentado sustancialmente, mientras que el requisito regulatorio de publicar calificaciones en escala nacional en las notas de divulgación de los estados financieros de los aseguradores ha mejorado la disciplina del mercado.

Como se puede deducir del **Anexo 3**, la fortaleza financiera de la industria, basada en la distribución de las calificaciones en escala nacional, se concentra por encima de lo que se considera una calificación buena según las pautas de AM Best.

## Anexo 2

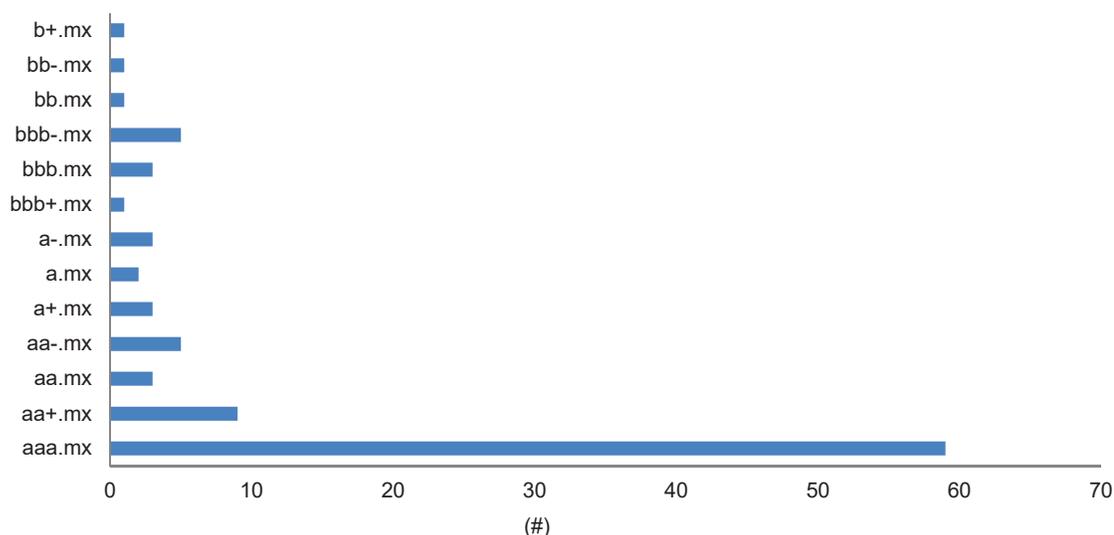
### Industria de Seguros en México – Capital y Apalancamiento de Primas Netas



Fuente: CNSF

## Anexo 3

## Industria de Seguros en México – Calificaciones en Escala Nacional



Nota: Toma en cuenta las calificaciones provistas por todos los participantes del mercado que son miembros de la AMIS, así como todas las compañías de fianzas. (Cuando una compañía está calificada por dos agencias calificadoras, y una de ellas es AM Best,

Fuente: Datos e Investigación de AM Best.

Si bien es probable que la implementación del marco de Solvencia II promueva un desarrollo sólido y fortalezca la solvencia de los aseguradores que participan en los mercados afectados, la ejecución y supervisión del proceso por parte de aseguradores y reguladores con gran experiencia en la industria, así como un conjunto adecuado de habilidades técnicas, es fundamental. De lo contrario, el riesgo de distorsiones de mercado que pudieran afectar el entorno competitivo, o distorsionar las asignaciones de capital o activos hacia estrategias menos eficientes, puede disminuir, o incluso desaparecer, los beneficios de la modernización de la regulación en materia de seguros.

Published by AM Best

**MARKET SEGMENT REPORT****A.M. Best Company, Inc.**

Oldwick, NJ

CHAIRMAN, CEO & PRESIDENT **Arthur Snyder III**SENIOR VICE PRESIDENTS **Alessandra L. Czarnecki, Thomas J. Plummer****A.M. Best Rating Services, Inc.**

Oldwick, NJ

CHAIRMAN, CEO & PRESIDENT **Larry G. Mayewski**EXECUTIVE VICE PRESIDENT **Matthew C. Mosher**SENIOR MANAGING DIRECTORS **Douglas A. Collett, Edward H. Easop,****James Gillard, Stefan W. Holzberger, Andrea Keenan, James F. Snee****WORLD HEADQUARTERS**

1 Ambest Road, Oldwick, NJ 08858

Phone: +1 908 439 2200

**APAC REGION – HONG KONG OFFICE**

Unit 4004 Central Plaza, 18 Harbour Road, Wanchai, Hong Kong

Phone: +852 2827 3400

**APAC REGION – SINGAPORE OFFICE**

6 Battery Road, #39-04, Singapore

Phone: +65 6303 5000

**EMEA REGION – AMSTERDAM OFFICE**

NoMA House, Gustav Mahlerlaan 1212

1081 LA Amsterdam, Netherlands

Phone: +31 20 308 5420

**EMEA REGION – LONDON OFFICE**

12 Arthur Street, 6th Floor, London, UK EC4R 9AB

Phone: +44 20 7626 6264

**LATAM REGION – MEXICO CITY OFFICE**

Paseo de la Reforma 412, Piso 23, Mexico City, Mexico

Phone: +52 55 1102 2720

**MENA REGION – DUBAI OFFICE\***

Office 102, Tower 2, Currency House, DIFC

P.O. Box 506617, Dubai, UAE

Phone: +971 4375 2780

\*Regulated by the DFSA as a Representative Office

**Best's Financial Strength Rating (FSR):** an independent opinion of an insurer's financial strength and ability to meet its ongoing insurance policy and contract obligations. An FSR is not assigned to specific insurance policies or contracts.

**Best's Issuer Credit Rating (ICR):** an independent opinion of an entity's ability to meet its ongoing financial obligations and can be issued on either a long- or short-term basis.

**Best's Issue Credit Rating (IR):** an independent opinion of credit quality assigned to issues that gauges the ability to meet the terms of the obligation and can be issued on a long- or short-term basis (obligations with original maturities generally less than one year).

**Rating Disclosure: Use and Limitations**

A Best's Credit Rating (BCR) is a forward-looking independent and objective opinion regarding an insurer's, issuer's or financial obligation's relative creditworthiness. The opinion represents a comprehensive analysis consisting of a quantitative and qualitative evaluation of balance sheet strength, operating performance, business profile, and enterprise risk management or, where appropriate, the specific nature and details of a security. Because a BCR is a forward-looking opinion as of the date it is released, it cannot be considered as a fact or guarantee of future credit quality and therefore cannot be described as accurate or inaccurate. A BCR is a relative measure of risk that implies credit quality and is assigned using a scale with a defined population of categories and notches. Entities or obligations assigned the same BCR symbol developed using the same scale, should not be viewed as completely identical in terms of credit quality. Alternatively, they are alike in category (or notches within a category), but given there is a prescribed progression of categories (and notches) used in assigning the ratings of a much larger population of entities or obligations, the categories (notches) cannot mirror the precise subtleties of risk that are inherent within similarly rated entities or obligations. While a BCR reflects the opinion of A.M. Best Rating Services, Inc. (AM Best) of relative creditworthiness, it is not an indicator or predictor of defined impairment or default probability with respect to any specific insurer, issuer or financial obligation. A BCR is not investment advice, nor should it be construed as a consulting or advisory service, as such; it is not intended to be utilized as a recommendation to purchase, hold or terminate any insurance policy, contract, security or any other financial obligation, nor does it address the suitability of any particular policy or contract for a specific purpose or purchaser. Users of a BCR should not rely on it in making any investment decision; however, if used, the BCR must be considered as only one factor. Users must make their own evaluation of each investment decision. A BCR opinion is provided on an "as is" basis without any expressed or implied warranty. In addition, a BCR may be changed, suspended or withdrawn at any time for any reason at the sole discretion of AM Best.

