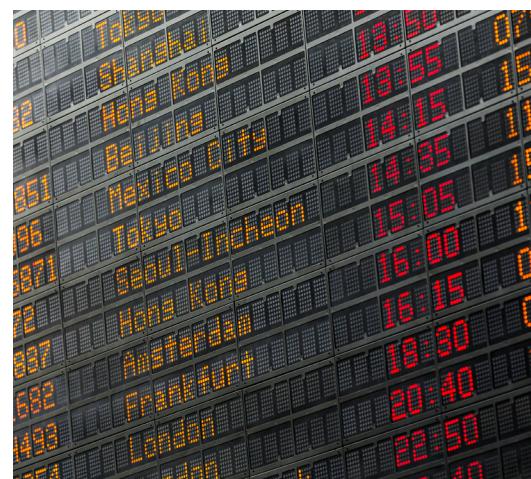


Insurance 2020: El futuro de las transacciones en el sector seguros



El informe Insurance 2020: el futuro de las transacciones en el sector seguros, elaborado por PwC, analiza las siete grandes tendencias que marcarán el mercado de M&A en los próximos tres a cinco años y cómo las compañías deberán responder a cada una de ellas.

El sector asegurador en el mundo, un mercado en plena revolución silenciosa

Las transacciones en el sector asegurador experimentarán, durante los próximos años, una revolución tranquila que vendrá marcada, entre otras cuestiones, por la llegada a Europa de compradores de países emergentes, por una mayor complejidad de las operaciones y por una reorganización progresiva y general del mercado.

Las perspectivas globales del sector seguros están mejorando gracias al inicio de la recuperación en las economías desarrolladas y, especialmente, en Estados Unidos y al empuje de las potencias emergentes. Sin embargo, la industria aseguradora no volverá ser la misma de antes de la crisis. Las compañías están adaptando sus modelos de negocio al nuevo entorno económico, marcado por las bajas rentabilidades sostenidas en el tiempo, un fuerte incremento de la regulación y la sobrecapacidad en muchos mercados. En este contexto, el documento detecta siete grandes tendencias que marcarán el devenir del mercado de fusiones y adquisiciones en el sector en los próximos tres a cinco años.

Las dos primeras tienen que ver con la llegada, más en el largo que en el medio plazo, de **inversores procedentes de las nuevas potencias emergentes** -especialmente de Asia-Pacífico y Oriente Medio- en busca de compañías que les permitan aumentar su *expertise* en el sector. Y con el aumento de la complejidad de las operaciones como consecuencia de la ampliación del **ámbito de inversores** interesados en acometer operaciones de compra. Una tipología que aglutinará desde grandes aseguradoras multinacionales, pasando por compañías de carácter local o regional, fondos de capital riesgo, fondos de pensiones o fondos soberanos, entre otros actores.

El **conocimiento tecnológico** jugará también un papel relevante en este nuevo mercado de transacciones y será uno de los principales atractivos para potenciales compradores, sobre todo, para aquellas aseguradoras con capacidades específicas en *big data*. El informe, incluso, apunta a la convergencia de intereses entre las grandes redes sociales y las aseguradoras. Además, la **generalización de estrategias de reaseguro**, por parte, principalmente de las aseguradoras vinculadas a entidades bancarias, será otro de los factores que impulsarán el mercado de M&A, especialmente la venta en bloque de carteras de seguros.

En su búsqueda del crecimiento, las grandes aseguradoras internacionales deberán ser **más audaces** que nunca a la hora de combinar las exigencias del corto plazo con sus necesidades de expansión en el largo plazo, sobre todo, en los mercados emergentes, con particularidades muy diversas y específicas. Esta cuestión aplica también a las grandes aseguradoras nacionales que, como en España, están acometiendo procesos de expansión internacional con el objeto de diversificar sus ingresos.

Los **riesgos políticos** es otro de los aspectos que no pueden olvidar aquellas aseguradoras que apuesten por el crecimiento inorgánico. La venta de las aseguradoras nacionalizadas, la intervención de entidades sistémicas, la restricción de las ventas de algunos activos, un mayor proteccionismo o la entrada vigor de nuevas exigencias regulatorias, como Solvencia II, son algunas de las cuestiones que deben contemplar.

El estudio estima que en los próximos años, el sector irá acompañando frecuentes transacciones de tamaño medio, con algunas pocas pero grandes operaciones de mayor tamaño. Esto llevará a una **recomposición gradual de la industria** en todo el mundo en tres grupos: grandes compañías multinacionales con importantes recursos financieros y grandes conocimientos tecnológicos; compañías locales y regionales orientadas a determinados canales de distribución y un conjunto de compañías de nicho especializadas en productos o en grupos de clientes concretos.

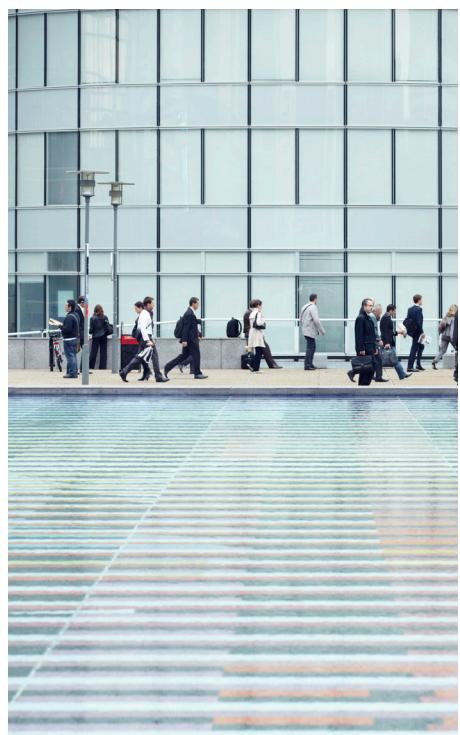


El poder de la tecnología, el “pricing” inteligente y los cambios demográficos

El documento señala tres grandes desafíos a los que se va a enfrentar el sector asegurador en los próximos años para poder mantener los máximos niveles de eficiencia y rentabilidad: el uso de la tecnología, el pricing inteligente y los cambios demográficos.

La tecnología irá ganando importancia en el sector durante la próxima década. La automatización y la digitalización de procesos, los análisis de datos, el uso de las redes sociales y de las tecnologías móviles serán factores claves para mantener la eficiencia de las entidades pero también para evitar la entrada de nuevos actores en el sector. En este sentido, la puesta en marcha de estrategias de *pricing* inteligente que permitan a las compañías fijar los precios en función del perfil de riesgo específico de cada individuo y no solo a partir de grupos de clientes marcará las diferencias entre unas compañías y otras. Y, con ello, su atractivo para posibles compradores. Según el estudio, si las compañías aseguradoras europeas pusieran en marcha las prácticas de fijación de precios más avanzadas, que se dan en mercados como el de Estados Unidos y Australia, podrían mejorar sus ratios de eficiencia entre un dos y un tres por ciento.

Finalmente, el tercer gran desafío que deberá acometer la industria en todo el mundo pasa por saber adaptarse con la agilidad y celeridad suficiente al envejecimiento de la población, no solo en los mercados desarrollados si no también en los emergentes. Este cambio demográfico tendrá un impacto relevante en el perfil de productos y podrían acelerar significativamente la demanda de seguros de vida, de salud y de productos de ahorro a largo plazo, entre otros.



7 tendencias que marcarán el mercado de las M&A del sector seguros



Incremento de compradores de mercados emergentes

Se producirá un aumento en adquisiciones de empresas europeas por parte de aseguradoras de mercados emergentes.



Audacia y creatividad

Para lograr la estabilidad a corto plazo con los beneficios de la expansión a largo plazo.



Creciente influencia de la tecnología

Desarrollar un expertise tecnológico se convertirá factor clave en el mercado.



Persistencia de los riesgos políticos

Pese a que son menores que en el sector bancario, se incrementarán en los próximos años.



Operaciones más complejas

Las aseguradoras atraerán a nuevos compradores muy diversos.



Reaseguro financiero

Estrategias de reaseguro para carteras específicas de riesgos.



Reestructuración del mercado en tres grandes grupos

Grandes aseguradoras internacionales, firmas locales y regionales y actores de nicho centrados en productos y clientes específicos.

Las claves

1. Las compañías aseguradoras están adaptando sus modelos de negocio al nuevo entorno económico, marcado por las bajas rentabilidades sostenidas en el tiempo, por un fuerte incremento de la regulación y por la sobrecapacidad en muchos mercados.

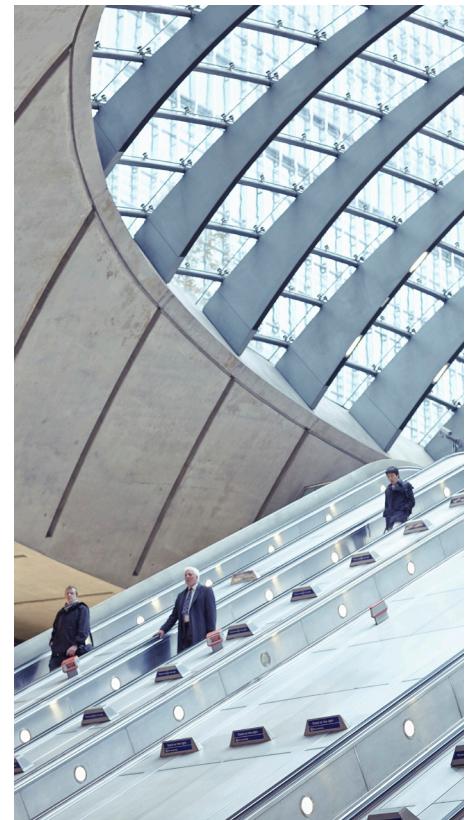
2. En el largo plazo el sector será testigo de la llegada de inversores procedentes de las nuevas potencias emergentes -especialmente de Asia-Pacífico y Oriente Medio- en busca de compañías que les permitan aumentar su *expertise* en el sector.

3. La complejidad de las transacciones aumentará como consecuencia de la ampliación del **abanico de inversores** que aglutinará desde las grandes aseguradoras multinacionales, pasando por compañías de carácter local o regional, fondos de capital riesgo, fondos de pensiones o fondos soberanos, entre otros actores.

4. El conocimiento tecnológico serán uno de los principales atractivos para potenciales compradores. Las compañías con capacidades con específicas en *big data*, y en el uso de las tecnologías móviles estarán entre las más demandadas.

5. Las aseguradoras internacionales y las grandes compañías nacionales deberán **ser más audaces** que nunca a la hora de combinar las exigencias del corto plazo con sus necesidades de expansión y de internacionalización en el largo plazo

6. El *pricing* inteligente y la respuesta a los desafíos que plantean los cambios demográficos en todo el mundo, dos de los retos más relevantes a los que se enfrenta la industria en todo el mundo.



Contactos



Pablo Martínez-Pina
Socio del sector seguros
pablo.martinez-pina@es.pwc.com
915 684 370



Pedro Díaz Leante
Socio responsable del sector seguros
pedro.diaz.leante@es.pwc.com
915 684 102



Salvador Nacenta
Socio del sector seguros
salvador.nacenta@es.pwc.com
915 685 722



Ana Peláez
Socia del sector seguros
ana.isabel.pelaez@es.pwc.com
915 685 059



Consulta más informes de la firma
en nuestra app para ipad.



PwC ayuda a organizaciones y personas a crear el valor que están buscando. Somos una red de firmas presente en 157 países con más de 184.000 profesionales comprometidos en ofrecer servicios de calidad en auditoría, asesoramiento fiscal y legal y consultoría. Cuéntanos qué te preocupa y descubre cómo podemos ayudarte en www.pwc.es

© 2013 PricewaterhouseCoopers S.L. Todos los derechos reservados. "PwC" se refiere a PricewaterhouseCoopers S.L., firma miembro de PricewaterhouseCoopers International Limited; cada una de las cuales es una entidad legal separada e independiente.