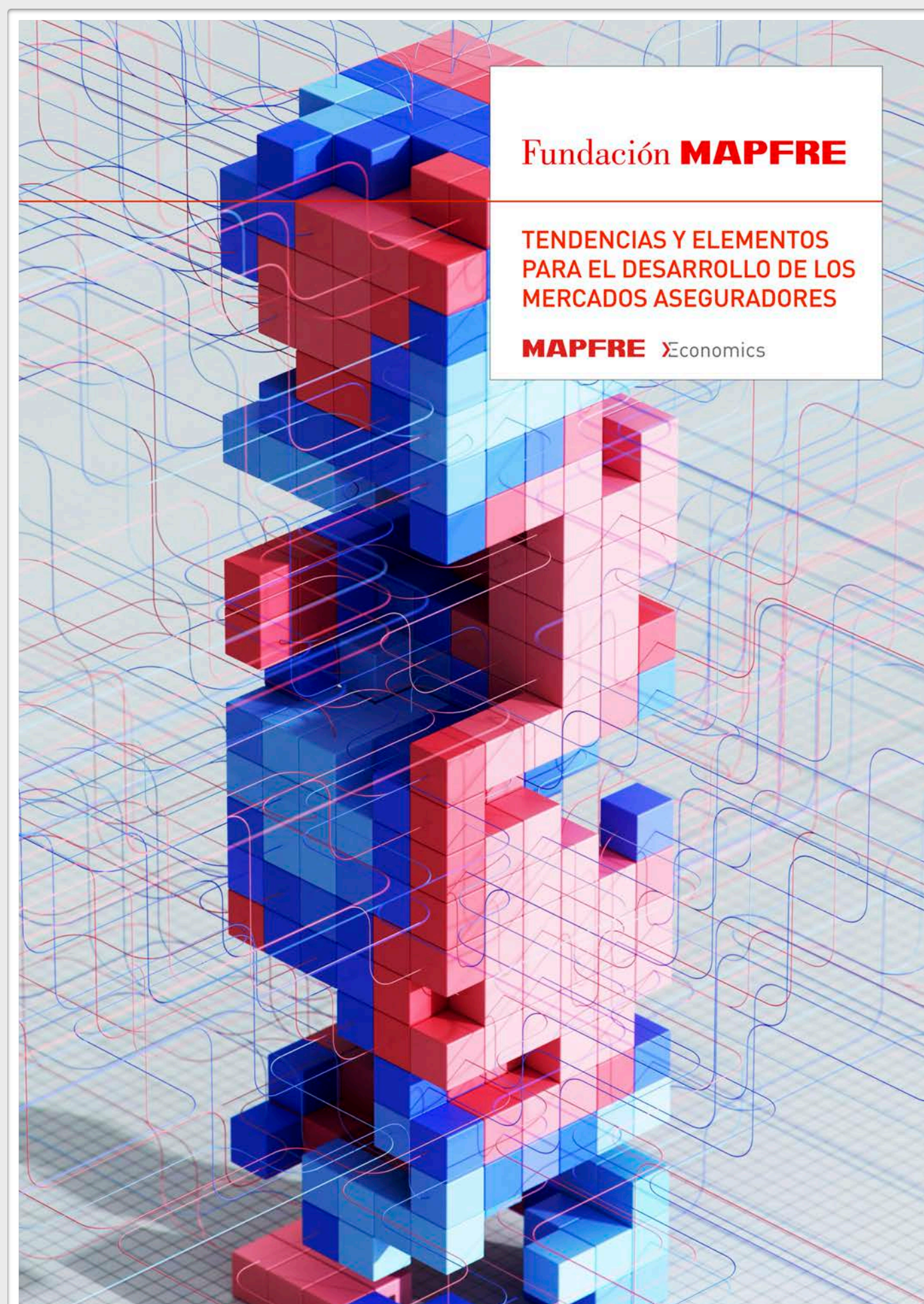


TENDENCIAS Y ELEMENTOS PARA EL DESARROLLO DE LOS MERCADOS ASEGURADORES

Ciudad de México, 17 de diciembre de 2025.



MAPFRE Economics

TENDENCIAS Y ELEMENTOS PARA EL DESARROLLO DE LOS MERCADOS ASEGURADORES

Madrid, Fundación MAPFRE, 2025.



Estructura del informe

Resumen ejecutivo

1. Marco conceptual
2. Determinantes del nivel de penetración del seguro por el lado de la oferta
3. Determinantes del nivel de penetración del seguro por el lado de la demanda
4. Síntesis y conclusiones

Contenido de la presentación



Elementos para el aumento de la penetración | 1

Políticas públicas: incentivos fiscales | 2

Contenido de la presentación

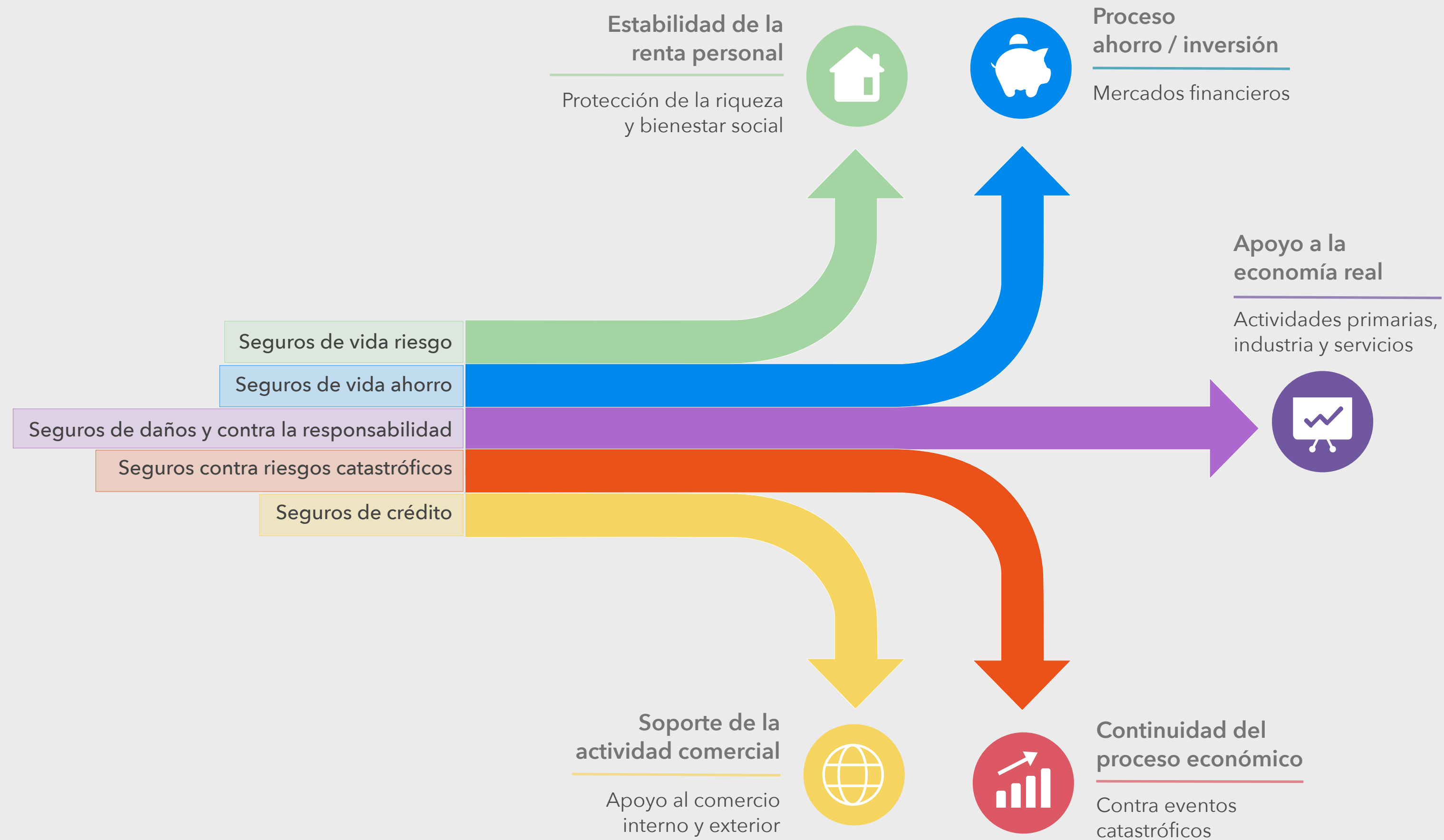


Elementos para el aumento de la penetración

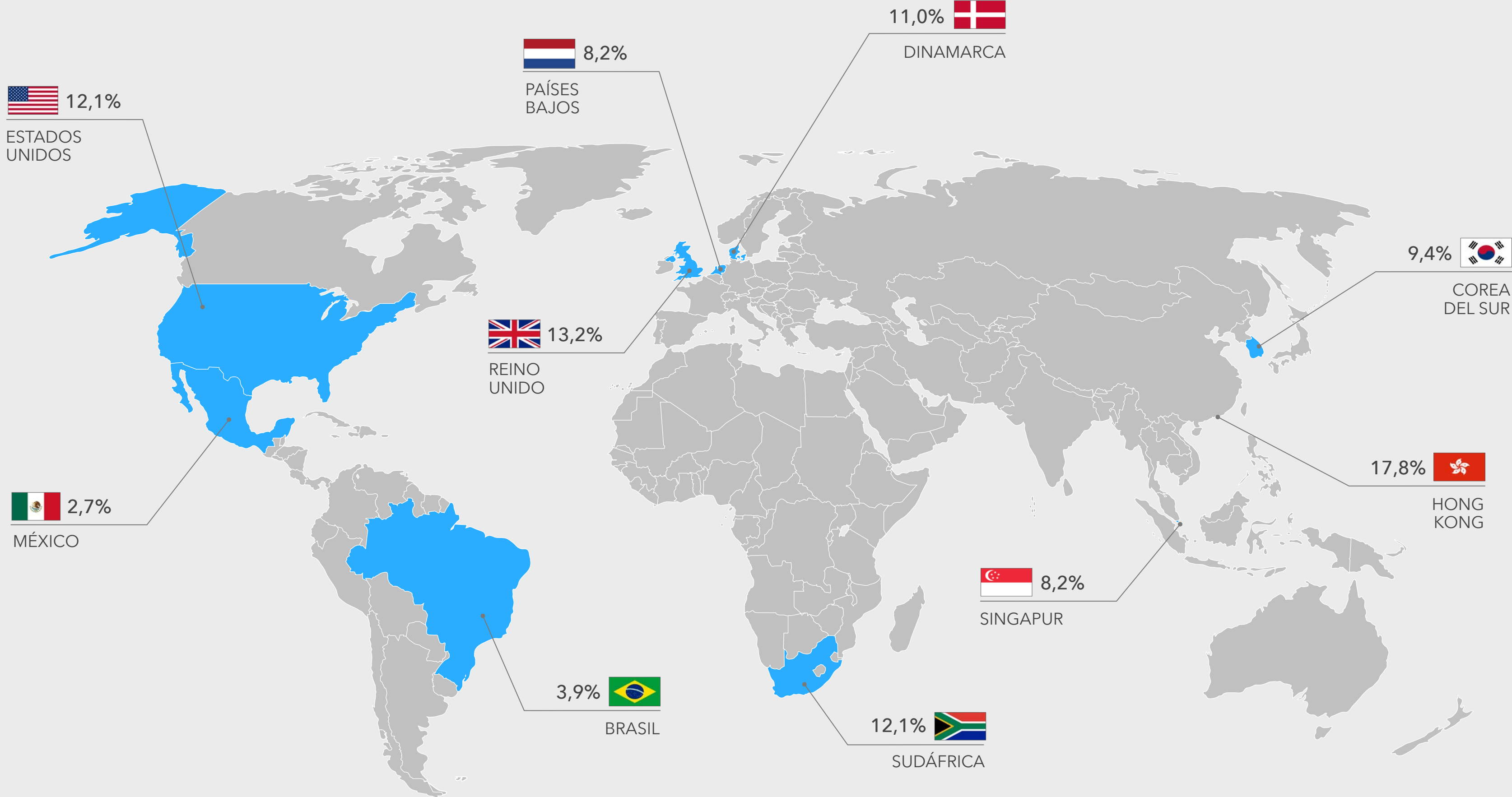
| 1

| 2

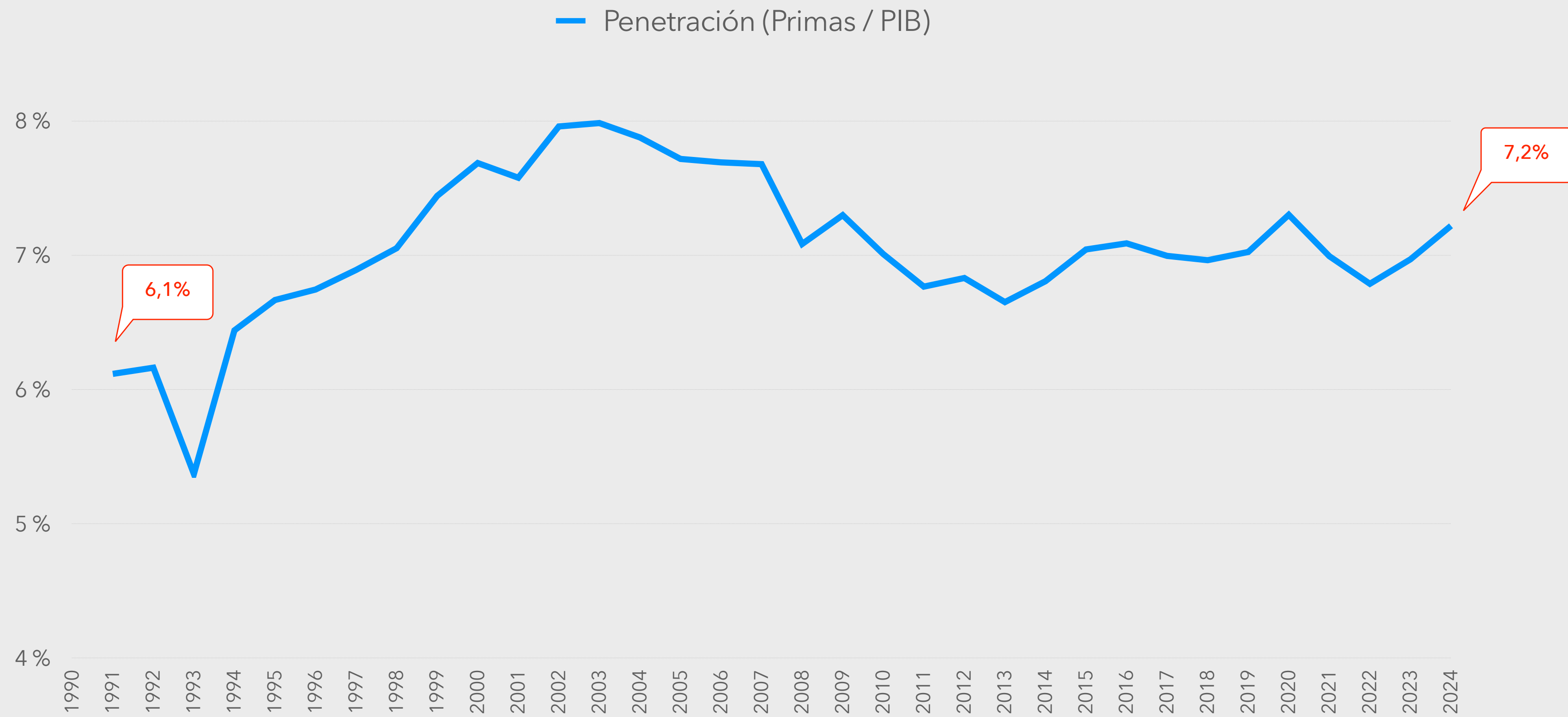
El sector asegurador y la economía



Penetración del seguro a nivel global (primas/PIB)



Evolución de la penetración del seguro a nivel global



Evolución de la penetración del seguro a nivel global

Regiones y países seleccionados: ganancias promedio anuales y decenales de penetración
(primas/PIB, puntos porcentuales)

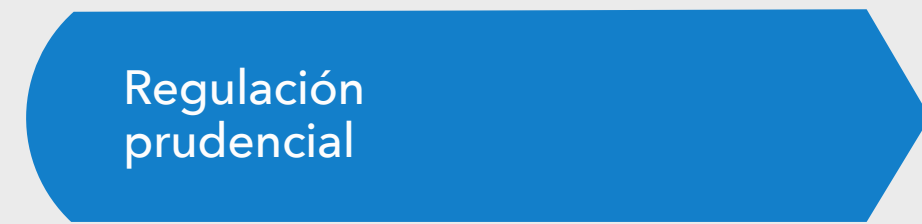
Región / País	Variación promedio anual	Variación promedio decenal
Mundo	0,03	0,33
Mercados desarrollados	0,09	0,92
Mercados emergentes	0,07	0,65
Emergentes Asia Pacífico	0,08	0,84
América Latina	0,07	0,68
México	0,05	0,54

Componentes de oferta y demanda para el aumento de la penetración

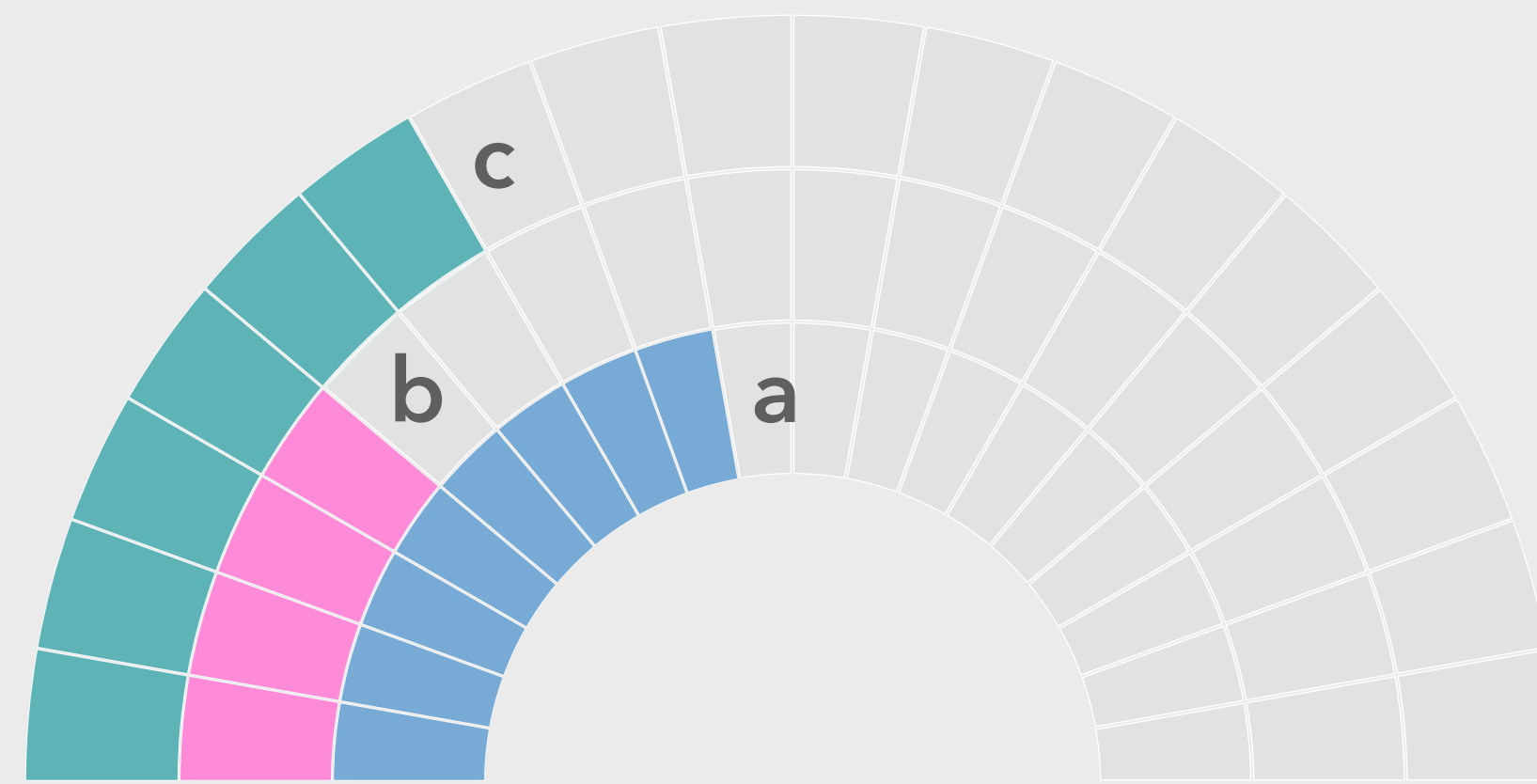
Componentes
por el lado
de la oferta



Regulación
prudencial



Índice de Proximidad a una Regulación Basada en Riesgo



I-RBR

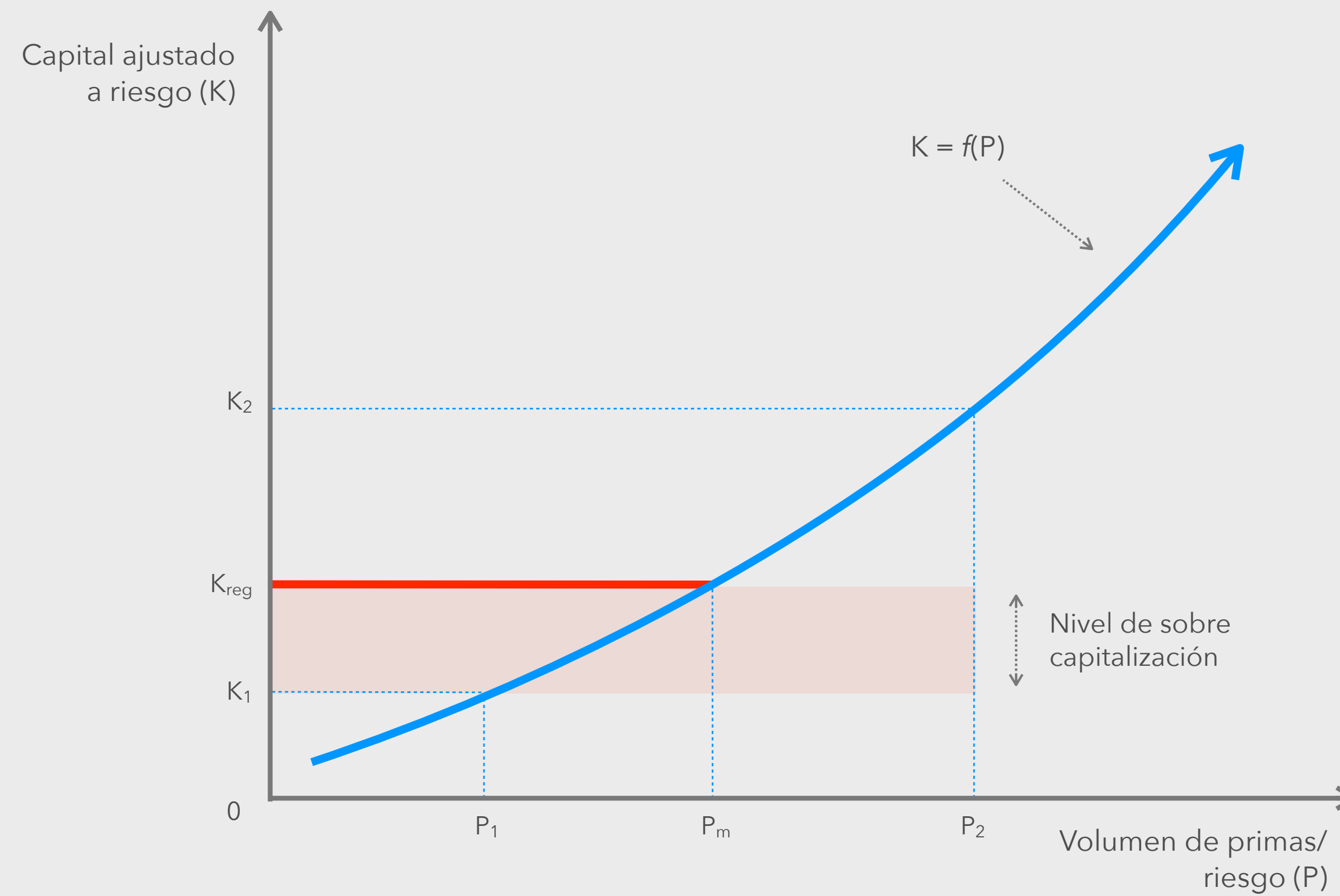
$$\text{I-RBR} = a(p_a) + b(p_b) + c(p_c)$$

- Regulación basada en riesgo puro (tipo Solvencia II)
- Regulación de transición hacia riesgo puro
- Regulación basada en riesgos básicos (tipo Solvencia I)

Componentes de oferta y demanda para el aumento de la penetración



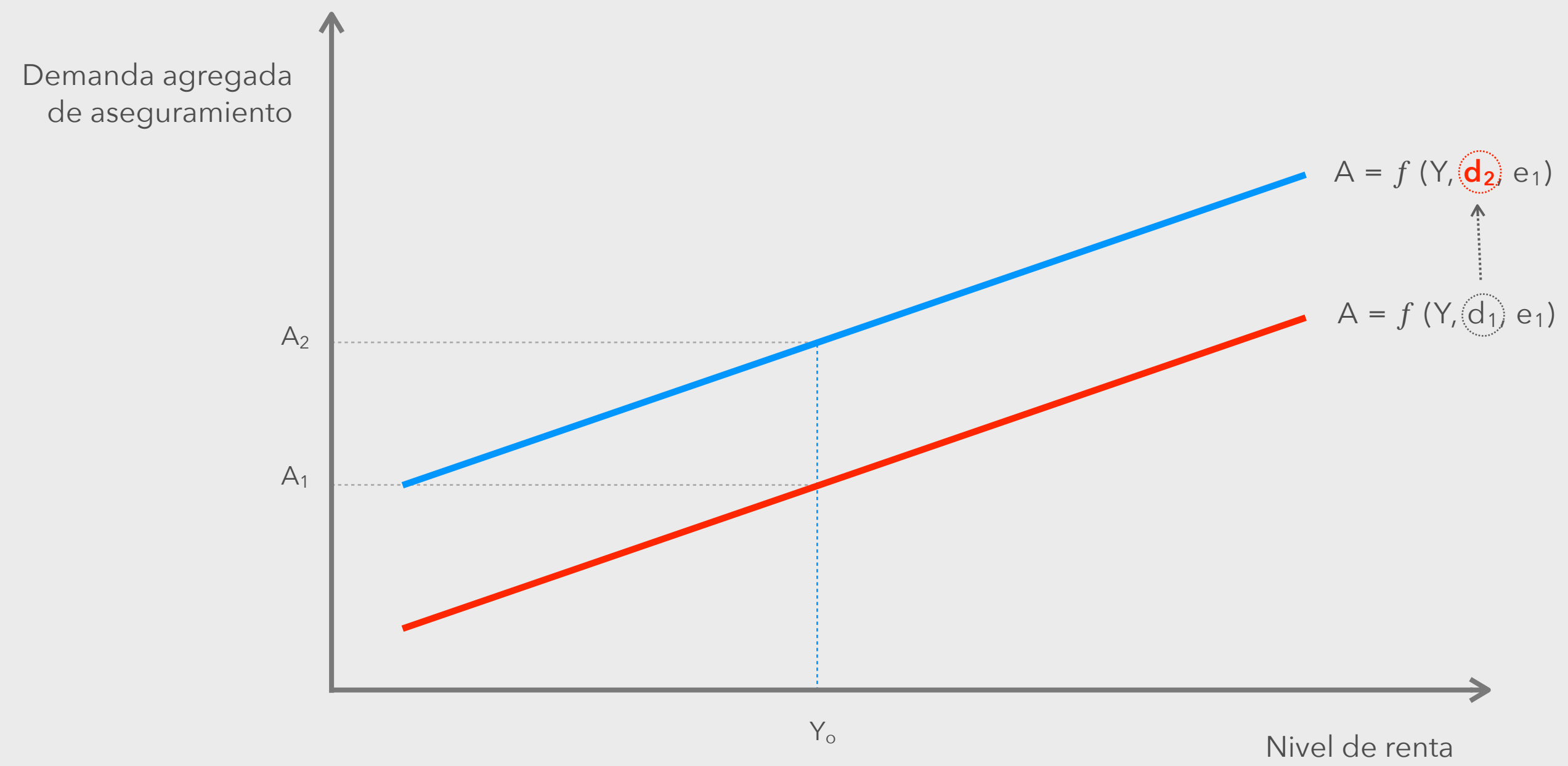
Relación entre los niveles de capitalización y el volumen de primas de una entidad aseguradora



Componentes de oferta y demanda para el aumento de la penetración



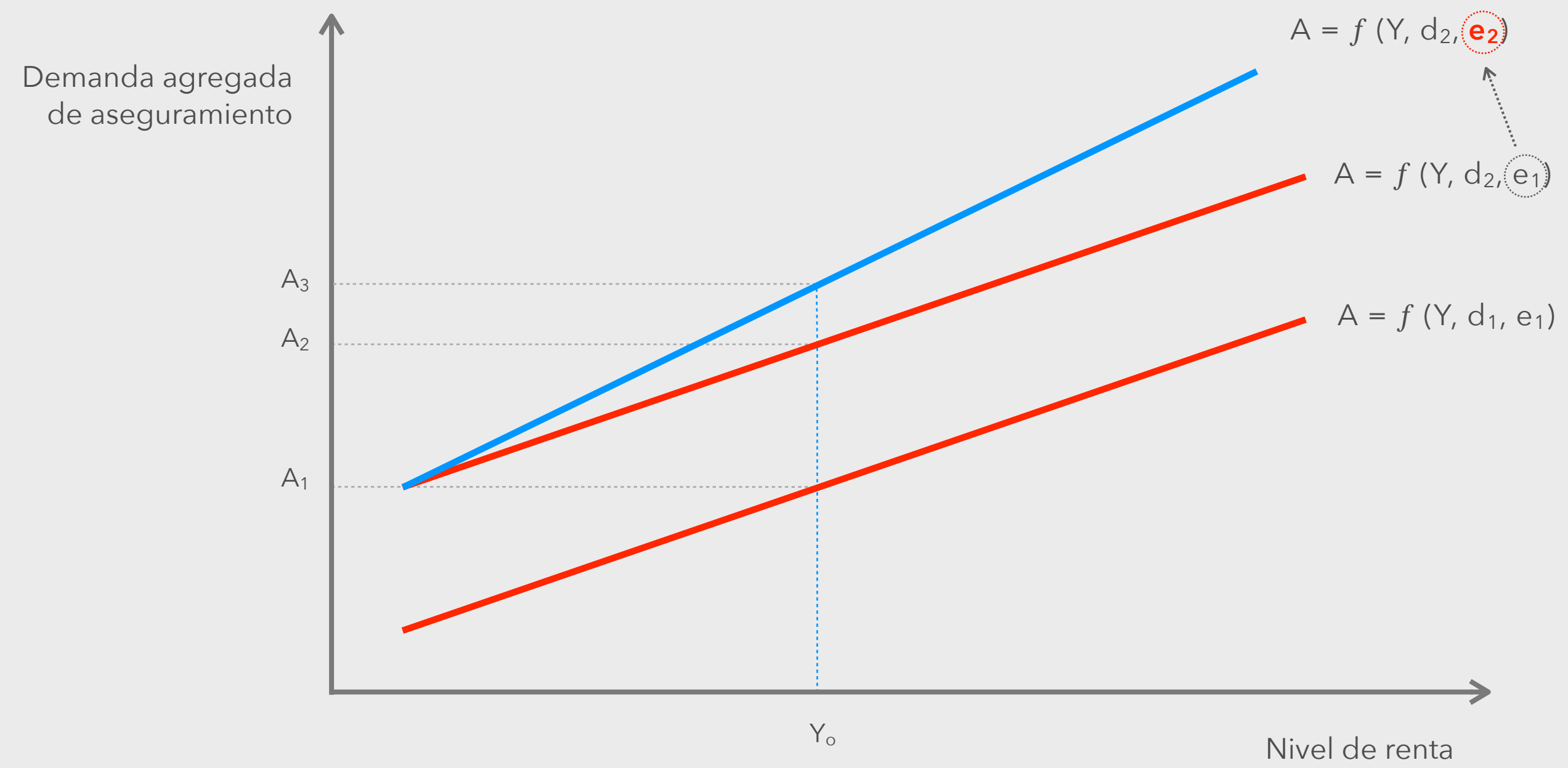
Crecimiento económico y distribución de la renta



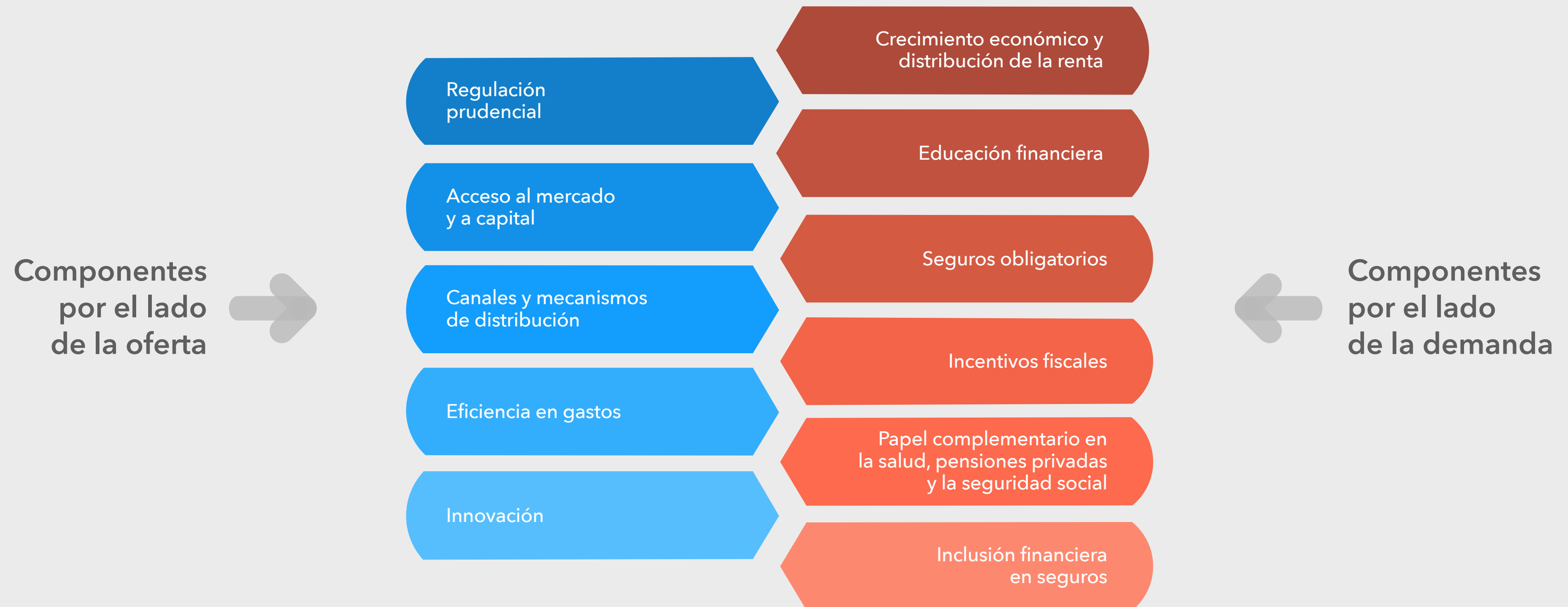
Componentes de oferta y demanda para el aumento de la penetración



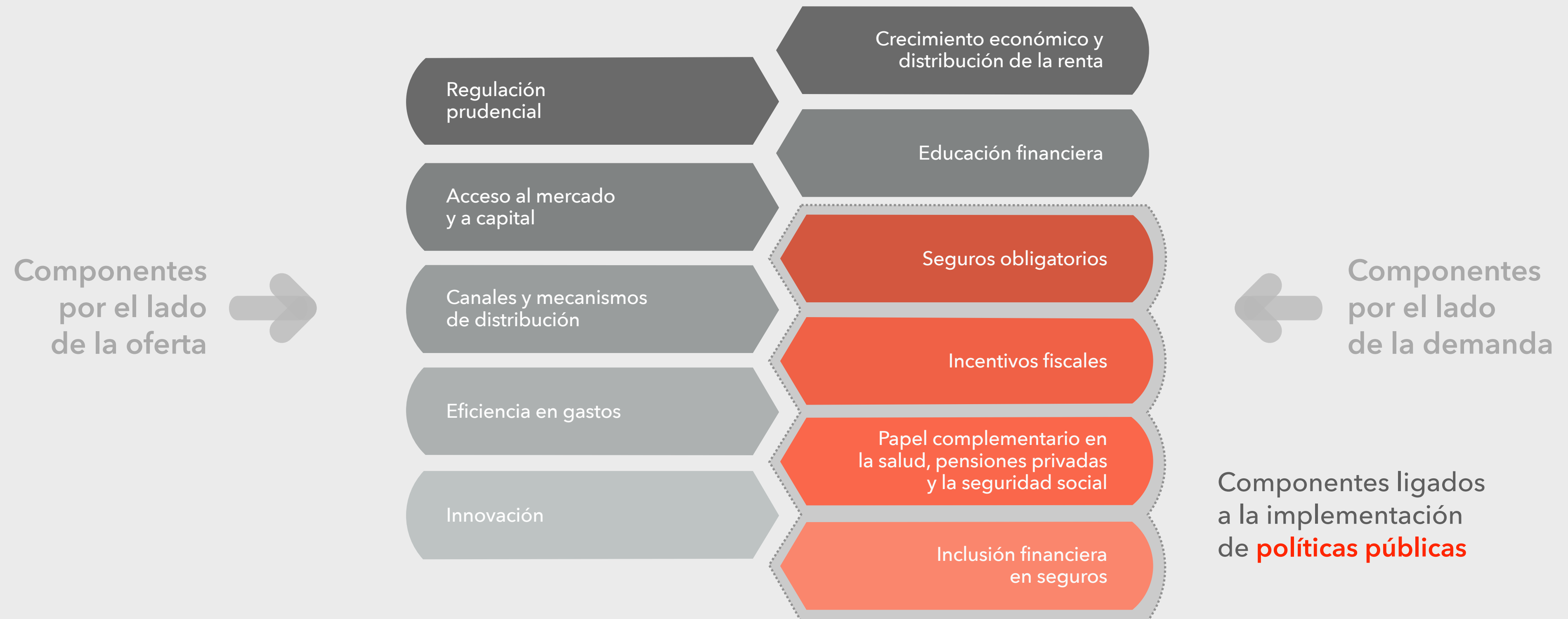
Efecto de la educación financiera



Componentes de oferta y demanda para el aumento de la penetración



Componentes de oferta y demanda para el aumento de la penetración



Contenido de la presentación



1

Políticas públicas: incentivos fiscales

2

Incentivos fiscales, mejores prácticas internacionales



Seguros No Vida
y Vida Riesgo



Seguros de Vida
Ahorro e
Inversión

Incentivos fiscales, mejores prácticas internacionales



Seguros No Vida
y Vida Riesgo



Seguros de salud



Seguros de accidentes, invalidez y dependencia



Seguros de Vida (muerte: protección familiar)

Tratamiento preferencial como reconocimiento a su función social

Incentivos fiscales, mejores prácticas internacionales

Seguros No Vida y Vida riesgo

Distintos instrumentos, con límites amplios



Salud



Accidentes, invalidez y dependencia



Muerte: protección familiar

• Primas de seguros

- Exención de las primas en el impuesto sobre primas de seguros y/o el impuesto sobre el valor añadido.
- Deducciones/reducciones de las primas en el impuesto sobre la renta de las personas físicas.
- Deducciones de las primas en el impuesto sobre sociedades para los seguros colectivos contratados por el empleador para sus empleados.
- Deducciones de las primas de las bases de cotización a la Seguridad Social para los seguros colectivos contratados por el empleador para sus empleados.

• Prestaciones / indemnizaciones

- Exención o no sujeción o de las prestaciones en el impuesto sobre la renta de las personas físicas.
- Exención de las prestaciones en el impuesto sucesorio con un límite amplio, en función del parentesco.

Incentivos fiscales, mejores prácticas internacionales



Seguros de Vida
Ahorro e
Inversión



Fase de acumulación



Fase de retirada o desacumulación

Incentivos fiscales, mejores prácticas internacionales

Seguros de Vida Ahorro e Inversión

Distintos instrumentos, con límites amplios

Fase de acumulación



- **Seguros individuales y colectivos (promovidos por el empleador para sus empleados)**

- Esquemas EET: Exención de las primas, Exención de los rendimientos y Tributación en la retirada.
- Exenciones tributarias en los rendimientos, sin tributación posterior (especialmente relevante en mercados emergentes).
- Sistemas de incentivos-desincentivos que favorezcan la entrada y permanencia durante la fase de acumulación, con cierta liquidez manteniendo la exención para pequeñas retiradas.

- **Seguros colectivos (promovidos por el empleador para sus empleados)**

- Deducciones de las primas en el impuesto sobre sociedades.
- Deducciones de las primas del trabajador de las bases de retención fiscal en su nómina.
- Deducciones de las primas del trabajador de las bases de cotización a la Seguridad Social.

Incentivos fiscales, mejores prácticas internacionales

Seguros de Vida Ahorro e Inversión

Distintos instrumentos, con límites amplios

Fase de retirada
o desacumulación



- Reducciones fiscales en las prestaciones percibidas en forma de capital de los esquemas EET (Tributación en la retirada con reducciones para compensar por la progresividad del impuesto). Extensibles, en ocasiones, a prestaciones parciales o retiros programados.
- Tributación a tipos marginales inferiores para las prestaciones percibidas en forma de rentas temporales o vitalicias de los esquemas EET. Esto es así por la propia dinámica de los impuestos progresivos sobre la renta y el incentivo es tanto mayor cuanto mayores sean los tipos marginales. En aquellas jurisdicciones con reducciones fiscales en función de los distintos grados de discapacidad acreditados puede suponer una exención total de tributación en la fase de desacumulación.
- Tributación reducida para las prestaciones percibidas en forma de renta o capital de los seguros de Vida ahorro en función de la antigüedad de las primas de las que proceden (como incentivo a la permanencia en el contrato).
- Prestaciones en caso de muerte no sujetas en el impuesto sobre la renta, considerándolas una transmisión "mortis causa", con exenciones en el impuesto sucesorio bajo un límite amplio, en función del parentesco (para alentar la protección familiar y como estímulo al ahorro intergeneracional). Algunas jurisdicciones los dejan fuera de la masa hereditaria, de manera que pueden recibirse las prestaciones de forma más rápida sin tener que esperar a la liquidación de la herencia, entre otros beneficios.

Incentivos fiscales, mejores prácticas internacionales

Seguros de Vida Ahorro e Inversión



Fase de acumulación



Fase de retirada o desacumulación

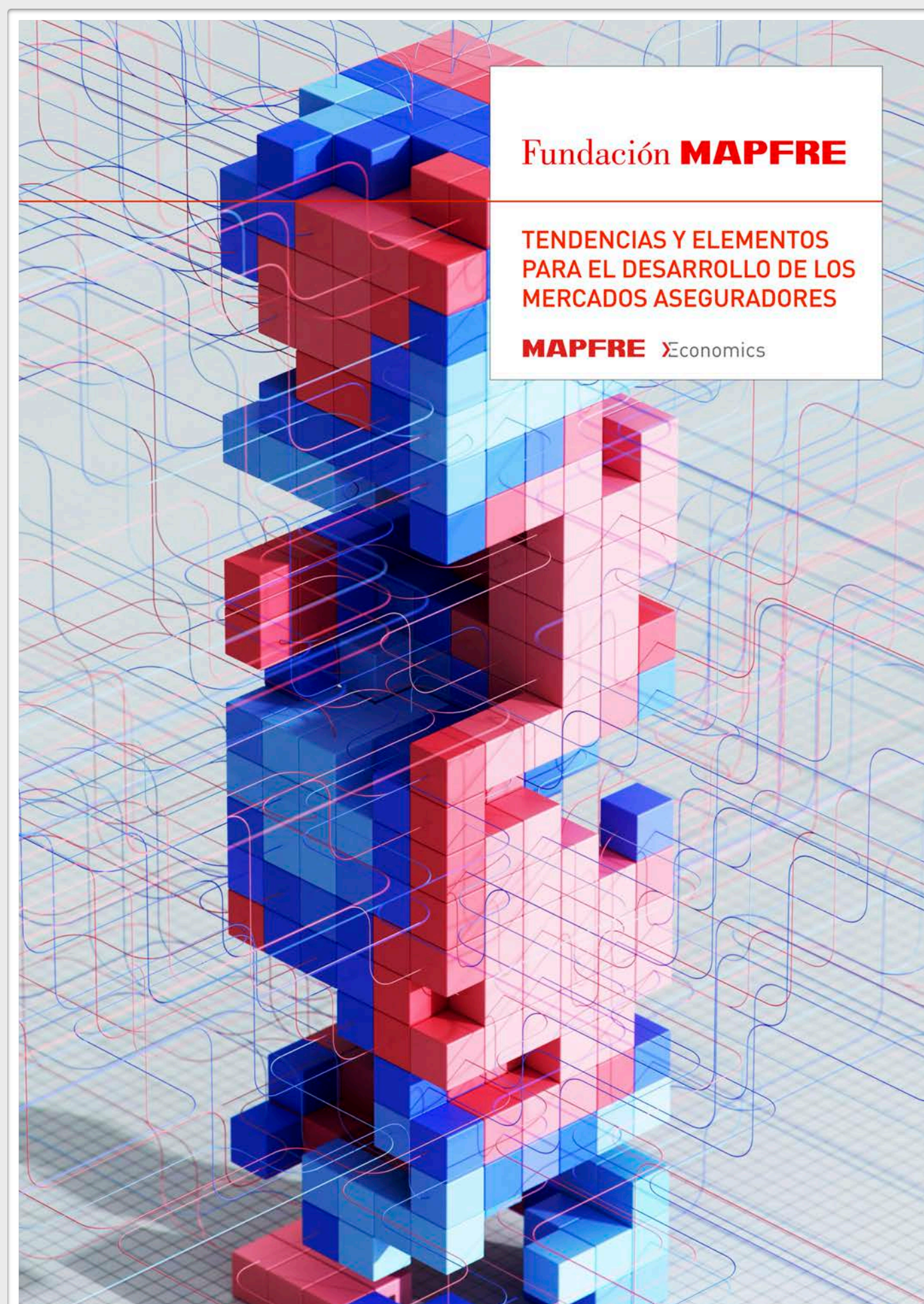
El estímulo a los productos de seguros de vida ahorro previsional para la jubilación debe ir acompañada de una **regulación prudencial adecuada** que permita y aliente una gestión integral de los riesgos activos-pasivos para los contratos y las inversiones que respaldan los compromisos asumidos por las entidades aseguradoras (gestión ALM).



MAPFRE Economics

TENDENCIAS Y ELEMENTOS PARA EL DESARROLLO DE LOS MERCADOS ASEGURADORES

Madrid, Fundación MAPFRE, 2025.



Para descargar el informe:

**TENDENCIAS Y ELEMENTOS
PARA EL DESARROLLO DE LOS
MERCADOS ASEGURADORES**

MAPFRE > Economics

2025

10 AÑOS