

# ¿Porqué ir lejos cuando aún hay mercados **INEXPLORADOS** en Europa?

**Bernard Retali**

Director general de INOV Finance  
bernard.retali@inovfinance.com



**E**l comisario europeo de asuntos económicos, Joaquín Almunia, ha anunciado este verano—y es una buena noticia—que las previsiones de crecimiento para 2005 en la zona Euro son de 1,6%. Al mismo tiempo, los diez países que acaban de entrar en la Unión Europea muestran coeficientes de crecimiento con un promedio de 6%, alcanzando niveles récord en los Estados Bálticos (8,5%). Los seguros en estos países han crecido entre 1992 y 2002 un 16,2%, el doble de la media de la UE (8,8%) y las previsiones para los diez próximos años son espectaculares, teniendo en cuenta el nivel actual de vida de los 100 millones de habitantes que han pasado a formar parte de la UE en 2004.

Las aseguradoras españolas no se han implantado en estos países en los años 90 y por el contrario han preferido ir a Portugal o Sudamérica. ¿Aprovecharán la segunda ola de inversiones que empieza ahora?

El objetivo de este artículo es comparar muy brevemente los países que forman la “Nueva Europa” e identificar por orden de prioridad los estados con más potencial.

Desde nuestro punto de vista, hay tres grupos de países que forman parte de la “Nueva Europa”:

a) Siete de ellos están en la Unión Europea pero su representación es escasa debido a su baja población: Chipre (720.000 habitantes), Estonia (1,4 millones de habitantes), Lituania (3,5 millones de habitantes), Letonia (2,3 millones de habitantes), Malta (400.000 habitantes), Eslovenia (2 millones de habitantes) y Eslovaquia (5,4 millones de habitantes).

b) Dos países no son miembros de la Unión Europea pero representan un potencial muy importante por su número de habitantes y su creciente necesidad del sector asegurador: Rumania, con 22 millones de habitantes y una penetración en seguros de 1,28%; y en especial Ucrania, con más de 47 millones de habitantes y una prima media de 135 euros.

c) Hungría, Chequia y Polonia acumulan 60 millones de habitantes y tienen una legislación en ma-

teria de seguros es similar a la española; sus productos son los que ya conocemos (Unit-Linked en Vida, sistemas de tarifas muy parecidos a los nuestros en No Vida), siguiendo sus redes de distribución una evolución idéntica a la nuestra: agentes y corredores en No Vida, e inicio de la bancaseguros en Vida. Este último grupo presenta un potencial todavía mayor, con una prima media de 221 euros.

Esta comparación nos obliga a descartar los siete países del grupo a) y a estudiar más detalladamente los países de los grupos b) y c), respectivamente.

Entre Ucrania y Rumania consideramos que la decisión deberá ser una cuestión de oportunidad (socio local, afinidades con la persona que llevará el proyecto...) y de visión hacia el futuro probablemente diferente: en Ucrania la visión será a más largo término, con una posibilidad de ser líder en un periodo entre cinco y diez años. Por el contrario, en Rumania, la visión será a corto plazo, debido a que un número importante de compañías de seguros ya están presentes.

Resulta extremadamente difícil entender porqué ninguna aseguradora española ha explorado ya los mercados de Hungría, Chequia y Polonia, particularmente éste último. Su potencial indiscutible—su tamaño representa el 50% de la totalidad de los Estados que acaban de entrar en la EU y su prima media es de apenas 175 euros por habitante—y su preparación desde un punto de vista reglamentario, pero también en términos de recursos humanos, con perfiles profesionales altamente cualificados, lo convierte extremadamente atractivo.

Es el mejor momento de aprovechar estas oportunidades. España constituye para muchos de estos países, y en particular para Polonia (tamaño similar, retraso debido a un sistema totalitario, fuerte voluntad de “revancha” y entrada en la UE que acelerará el desarrollo), un modelo. Las posibilidades de entrar en estos mercados de manera directa o indirecta (Libre Prestación de Servicios y trabajo con un distribuidor local) han quedado considerablemente simplificadas.