

COLOQUIO AGERS / RMS (E)

N.42734

R.41335

CURRICULUM VITAE

NAME: Frederick Charles GABRIEL

DATE OF BIRTH: 22nd September, 1946

NATIONALITY: British

EDUCATION: Hove College, Hove, Sussex
Brighton Technical College, Brighton, Sussex

QUALIFICATIONS: G.C.E. 'O' levels 4
G.C.E. 'A' levels 1

PROFESSIONAL
QUALIFICATION: Associate of The Chartered Insurance Institute

EMPLOYMENT
HISTORY: 1965 - 1978 ROYAL INSURANCE GROUP

After initial training in all branches joined the Commercial Department and became involved in all aspects of commercial lines underwriting, including Marine Insurance.

Responsibility for underwriting, staff training and administration.

During my career with the Royal I attended and organised several specialist insurance courses on Fire, Business Interruption and Accident, Claims, etc...

COLOQUIO AGERS / RMS (E)

1979 - 1988 EUROPEAN RISK MANAGEMENT LIMITED
(PART OF THE REISS ORGANISATION)

This is a specialist captive management company dealing with all aspects of risk management for multi-national companies.

My role was to develop and service all non-life aspects of clients' insurances and formulate and co-ordinate European programmes. This entailed visits to clients and reporting back to corporate management with recommendations and proposals on their insurances.

All types of insurance programmes, including marine were arranged, with strong emphasis on Risk Management and Loss Control aspects.

1988 - 1989 UNAT (A I U GROUP)

Was responsible for the establishment, setting up and operation in Luxembourg of the captive management operation for this worldwide Insurance Group

1989 - Present GECALUX

Manager of the leading specialised Luxembourg captive management company handling approximately 40 clients, from Industry, Banking and Professional Insurance and Reinsurance companies.

COLOQUIO AGERS / RMS (E)

s:dismafge

LAS CAUTIVAS DE REASEGURO *****

INSTRUMENTOS DEL RISK MANAGEMENT *****

Fue encargado de presentarles brevemente nuestra Compañía, GECALUX, así como de tratar más en detalles la definición y los beneficios de las Cautivas.

El Señor Roland FRERE es un hombre muy modesto y no le ha dicho que fue al principio de la ley votada en 1985 sobre el tema del reaseguro en Luxemburgo.

Desde entonces, 140 Cautivas han sido creadas y el importe total de los balances ha subido hasta unos 2 mil millones de dólares. GECALUX tiene una parte predominante del mercado, es decir más del 50 %.

Trabajamos en toda Europa y tenemos mucho gusto en decir que administramos ahora 4 filiales de reaseguro de origen español. Esperamos próximamente confirmarles que nuestro primero cliente japonés va a establecerse en Luxemburgo.

La plantilla de GECALUX es muy cualificada en los varios aspectos del seguro, del reaseguro y de la contabilidad y, además, suele hablar varios idiomas europeos.

COLOQUIO AGERS / RMS (E)

Habida cuenta de los varios niveles de apreciación en esa asistencia en el tema de Cautivas, pensamos útil explicar el concepto y el historial de las Cautivas de seguro y de reaseguro.

Una definición general de lo que es una Cautiva es mostrada en la primera ilustración.

Una Cautiva puede traer beneficios a numerosas empresas. En particular, la experiencia de GECALUX se concentra sobre tres tipos distintos de empresas:

- los grupos industriales,
- los grupos bancarios o financieros,
- los profesionales del seguro y del reaseguro.

Como se puede ver sobre la segunda ilustración, una cautiva puede beneficiar de la organización mundial de un grupo multinacional.

La Cautiva puede también reasegurar todos ramos de seguro y vemos además de los riesgos clásicos incendio, todo riesgo, pérdida de beneficios, responsabilidad civil, transporte marítimo, otros ramos menos clásicos como el crédito, riesgos políticos, fraude informática, polución, etc.....

Esta segunda categoría de riesgos no es en general disponible sobre el mercado de seguro o, si está, los aseguradores imponen exclusiones y limitaciones muy importantes. Así, una Cautiva es un instrumento muy útil para buscar una capacidad más importante que la que ofrece el mercado.

La implicación de una Cautiva permite al mismo tiempo hacer bueno Risk Management comprobando mejor los riesgos (y los siniestros) del grupo.

La Cautiva es un instrumento transparente porque permite a la Dirección de una Compañía ver y seguir la evolución tanto del programa global de seguros como de la gerencia de riesgos y del risk management.

COLOQUIO AGERS / RMS (E)

Los transparentes 3 y 4 le ilustran bien la diferencia entre los flujos de primas y riesgos con o sin Cautiva.

Interponiendo la Cautiva entre el Asegurador primario y el Reasegurador, puede retener una parte de la prima y del riesgo así como beneficiar de las ventajas del Cash-flow y de comisiones sobre la colocación del programa de retrocesión.

En el caso de Luxemburgo, las ventajas de creación de una Cautiva sólo se refieren a una Cautiva de Reaseguro. Quiere decir que todos los clientes de GECALUX utilizan como intermediario una Compañía de seguros primaria en el país donde se sitúa el riesgo y luego, pensamos que en el caso de nuestros clientes, hemos mantenido buenas relaciones con sus aseguradores directos porque, en varios casos, hemos aumentado el volumen de presupuesto de seguro que queda con la Cautiva.

El transparente 4 muestra también que la Cautiva es un instrumento muy flexible para financiar la casa-matriz así como una o varias filiales.

Como se puede ver, el transparente 5 indica las ventajas de una Cautiva.

En lo que se refiere a la domiciliación de las Cautivas hoy, se puede comprobar que hay tres categorías de establecimientos posibles (transparente 6) :

1) Paraísos fiscales :

Estas localizaciones ofrecen un régimen fiscal muy ventajoso o muy reducido así como una flexibilidad muy grande.

En cambio, para muchos países, los resultados de una filial al extranjero se deben de ser consolidados en el balance de la casa-matriz y luego los beneficios son despreciables.

COLOQUIO AGERS / RMS (E)

Observamos hoy que muchas Compañías Europeas y japonesas cierran o reducen sus actividades en los paraísos fiscales porque las ventajas disminuyen y también por razones de credibilidad, habida cuenta del interés de las Autoridades Fiscales del país de la casa-matriz en ese tipo de Compañías.

2) Países con tasa de imposición débil :

Estas localizaciones ofrecen una fiscalidad reducida pero limitada en el tiempo.

Podemos mencionar Singapur donde la tasa de imposición es del 10 % pero, habida cuenta de la situación política, esa ventaja fiscal podría desaparecer en el futuro.

En esa categoría, desde luego, se puede clasificar Dublin porque, para reducir el desempleo, las Autoridades ofrecen una tasa reducida, también del 10 % sobre los resultados, pero sólo hasta el año 2005.

3) Directiva europea sobre el reaseguro :

En esa categoría, se puede incluir el Gran Ducado de Luxemburgo que sólo sigue y interpreta las directivas europeas sobre el Reaseguro con una flexibilidad más grande. La misma reglamentación se aplica por ejemplo en el Reino Unido como en Alemania por el tema de las reservas técnicas legales.

Desde luego, habida cuenta que la plaza financiera luxemburguesa ya es establecida desde 25 años, puede ofrecer todos los servicios bancarios y financieros para invertir los fondos acumulados por las Cautivas.

COLOQUIO AGERS / RMS (E)

En conclusión, la experiencia acumulada por Gecalux nos indica que la creación de una Cautiva de Reaseguro tiene que hacer parte de la estrategia de un Grupo y, por supuesto, desaconsejamos enérgicamente la creación de una Cautiva para ganar 5 o 10 % sobre las primas de seguro.

La cautiva es un instrumento para administrar los riesgos de una empresa así como un instrumento financiero para un grupo. Se debe ser considerada como una estrategia a largo plazo, sea con riesgos diversos, sea con riesgos para cuales la capacidad del mercado profesional es débil.

Todas estas indicaciones nos muestran que el futuro es asegurado por este producto muy dinámico y flexible.