

La crisis financiera global y su impacto en la industria aseguradora latinoamericana

Thomas Holzheu, economista y experto internacional en temas de seguros, reaseguro y mercado de capitales en su conferencia en la pasada convención del sector asegurador colombiano, hizo un repaso sobre las causas de la crisis actual y la forma cómo ésta se está transmitiendo hacia las economías latinoamericanas, con énfasis en su impacto sobre el sector asegurador.

Adaptado por:

Armando Zarruk

Director Cámara de Vida y Personas

FASECOLDA

Lo que hoy ha desencadenado una recesión mundial comenzó como una crisis hipotecaria hace, aproximadamente, dos años y posteriormente se trasladó al sector bancario, generando problemas de liquidez que no tardaron en manifestarse en los mercados financieros. Todas estas dificultades en conjunto son las que hoy amenazan la estabilidad económica y financiera global y, en particular, de la industria aseguradora latinoamericana.

La transmisión de estos problemas se puede dar por dos vías principales: los mercados financieros y

el canal real de la economía. Por la primera vía, los efectos vienen por desvalorizaciones de los activos especialmente de renta variable, el encarecimiento y la dificultad del acceso al crédito, la disminución de los flujos de capital vía inversión extranjera, la depreciación de las monedas. Por otro lado en el canal real de la economía, los principales impactos provienen de la caída en las remesas, el turismo, las exportaciones, la demanda interna y la caída de los precios de los *commodities*. Esto último es, especialmente, importante por la alta dependencia de las economías de la región a esta clase de pro-

Visión Reaseguros

ductos. En el caso colombiano cerca de 13% del Producto Interno Bruto y un 4% del ingreso fiscal proviene de los ingresos relacionados con este tipo de exportaciones.

Para el sector asegurador estos factores impactan de forma diferente a cómo se afectan otras instituciones financieras como los bancos. Los balances de los aseguradores están financiados por los flujos de caja de los tomadores de pólizas, lo cual los hace menos dependientes del endeudamiento bancario y, por esta razón, menos expuestos al encarecimiento del crédito.

Adicionalmente, como el evento que desencadena el desembolso de dinero es una reclamación real que no depende de la voluntad del asegurado, en la mayoría de líneas de negocio se disminuye el riesgo sistémico de una situación similar a una corrida bancaria. Solo para algunos productos de vida, en que ante dudas acerca de la solidez financiera de la empresa se puedan presentar retiros masivos, se comprometería la estabilidad de las compañías. Sin embargo, existen penalizaciones para los retiros, lo que no hace tan factible dicho escenario. Por último, cabe mencionar que las aseguradoras no se encuentran tan interrelacionadas entre sí, de tal forma que el mal rendimiento de una compañía no necesariamente significa que las demás también vayan a tener dificultades.

Una lección adicional para el sector asegurador está relacionada, principalmente, con las inversiones y consiste en que los mecanismos de diversificación tradicionales en crisis de magnitudes como las observadas pueden llegar a no ser efectivos, con la mayoría de activos perdiendo valor, los deterioros no pudieron ser controlados.

Un atenuante a esta situación es que en muchos casos una buena parte de los portafolios de inversiones de las aseguradoras se mantienen hasta el vencimiento y, por esta razón, se encuentran menos expuestas que otras instituciones a las variaciones del mercado. Sin embargo, a la situación anterior se sumaron: una mayor volatilidad en los mercados que encareció y dificultó el acceso a coberturas, pérdidas extraordinarias que sufrieron varias aseguradoras que operan productos relacionados con el crédito, líneas de D&O (Directores y Administradores) o de E&O (Errores y Omisiones) y que la mayoría de compañías perdieron gran parte de su capital por la caída de los precios de los activos. En el segmento de no-vida se presentó una pérdida cercana al 20% del capital y en el de vida del 26% durante el 2008.

Thomas Holzheu

Vicepresidente Senior de Estudios Económicos de Swiss Re

Doctor en Economía de la Universidad Ludwig-Maximilians de Munich. Lleva casi 20 años vinculado a Swiss Re, donde ha realizado importantes investigaciones y ha apoyado la planeación estratégica en desarrollos de mercados y factores regulatorios que afectan a los sectores de seguros y reaseguros. A su vez cuenta con una amplia experiencia y conocimiento en soluciones para los mercados de capitales.



Las compañías de seguros tanto de vida como de no vida han tomado medidas frente a esta crisis, enfocándose en lo que se puede considerar como su negocio central y reduciendo su operación, especialmente, en las líneas de negocio que les significan mayores requerimientos de capital; además, han disminuido su exposición en las inversiones y han utilizado un mayor nivel de reaseguro. Todo esto obviamente acompañado del rediseño de sus productos y una suscripción más exigente. Bajo esta turbulencia económica y financiera se puede afirmar que la prioridad ha sido mantenerse en el negocio.

En los próximos años en el segmento de no vida se espera que las tarifas se ajusten al alza, que exista una alta volatilidad y un bajo retorno de las inversiones, que siga predominando el reaseguro como la fuente de capital y que las firmas reduzcan el riesgo asumido en sus balances, con el objetivo de mantener o incrementar su capital. Para el segmento de vida se espera que se incrementen los retiros y cancelaciones en los productos, deteriorando así la persistencia de los negocios y que solo para el 2011 la industria retome la senda de crecimiento que traía. La predicción de crecimiento en primas para el mercado latinoamericano en el segmento de no vida es cercano al 1% real durante 2009 y del 6% en 2011. Para vida es de 0% real en 2009 y 15% a finales del 2011.

El potencial de crecimiento en el largo plazo para América Latina es esperanzador, las tasas de crecimiento en los últimos años han sido positivas y mucho más robustas que los países industrializados, donde sólo se lograron crecimientos cercanos al 2% real. Por otro lado, la penetración en la región está en un nivel inferior al de países industrializados, mientras que en las principales economías un 9% del PIB se gasta en seguros, en la región tan

sólo se consume el 2.8%. Esto evidencia la existencia de un gran potencial de crecimiento, el cual se comenzará a manifestar a medida en que aumenta la demanda de productos de acumulación de riqueza y la necesidad de protección contra los riesgos.

En resumen, la economía y el mercado de capitales seguirán siendo débiles durante 2009. Es un año difícil, pero se espera tener una recuperación en el 2010. Seguirán las volatilidades que afectarán todo tipo de activos. La pérdida de capital continuará durante el 2009, y habrá un gran impacto en la región, principalmente, por la participación de jugadores mundiales en los mercados locales. (En Colombia cerca del 40% de la participación de mercado pertenece a compañías de los Estados Unidos o Europa).

La demanda de reaseguros ha subido a nivel global y sigue siendo una de las herramientas más atractivas para tener acceso a capital. Se espera un incremento en el costo de los reaseguros, que a su vez se trasladará a las tasas de los seguros.

La demanda de productos de vida y no vida se ha desacelerado, lo cual sumado al bajo rendimiento financiero de los activos invertidos, crea la necesidad de ajustar los precios para poder generar utilidades. Aunque en el corto plazo se esperan resultados no muy alentadores, en largo plazo, si se compara esta crisis con anteriores como las de los años 83, 88 y 2002, en un contexto mundial, nos encontramos en una mejor posición que nos permitirá tener un impacto menos severo y una recesión más corta.

» La predicción de crecimiento en primas para el mercado latinoamericano en el segmento de no vida es cercano al 1% real durante 2009 y del 6% en 2011. Para vida es de 0% real en 2009 y 15% a finales del 2011.