

Invitado

Los reaseguros desde la perspectiva de un gigante alemán

Rolf-Dieter Krahmer y Peter Waldmann, el gerente general entrante y el saliente de Münhener de Colombia, nos hablaron del actual comportamiento industria y de las perspectivas para el mercado del reaseguro en el país.

Por:

Vanessa Molina Medina

Analista de Medios y Comunicación

FASECOLDA

Fasecolda: ¿Cómo ve el mercado del reaseguro en el país?

Rolf-Dieter Krahmer: Bueno, el reaseguro siempre sigue al seguro y en Colombia, durante los últimos años dado el crecimiento importante y positivo de la industria aseguradora vemos grandes oportunidades para los años que vienen.

F.: ¿Qué diferencias hay entre el mercado venezolano de los seguros y los reaseguros, del cual usted viene, frente al colombiano?

R.K.: La gran ventaja que veo en Colombia es que hay una fortaleza del sector privado, éste crece y el Estado le ayuda, al darle estabilidad a sus inversiones y a su negocio.

F.: ¿Qué lecciones quedan para un país como Colombia, de una catástrofe como la ocurrida en Chile?

En nuestra compañía vemos al continente como una unidad, por ello contamos con cinco oficinas en América Latina, y si hay un terremoto en cualquier parte estamos preparados antes para suscribir los riesgos y después para pagar los siniestros. Lo importante es que el precio sea el justo. Por ejemplo

Invitado

hay exposición al terremoto en Venezuela, en Chile, en México y en Colombia, y estas catástrofes naturales son nuestro negocio.

Ahora, en cuanto a las lecciones que aprendimos en Chile, pienso que cada vez que pasa algo, como un evento tan grande que nunca pensamos sería tan importante y tan costoso (pues nos generó un gasto de casi un billón de dólares), se aprende, en primer lugar que hay que sensibilizar a la gente para que compre la cobertura suficiente y, en segundo lugar, que en el caso de ocurrencia de un siniestro, las compañías están preparadas para responder a ellos.

Estos eventos pasan y estamos preparados, pero si al mismo tiempo pasa un siniestro grande en México, Chile, Venezuela y Colombia, tendríamos problemas porque no hemos planificado esto, de resto, eventos de este tipo, si bien no son nuestro día a día, sí constituyen nuestro negocio.

F.: Dado el número de desastres naturales que se han registrado en 2010, y teniendo en cuenta que el reaseguro respalda, precisamente, ese tipo de riesgos, entre otros, ¿en qué ciclo se encuentran los reaseguros?

R.K.: Es siempre complicado el ciclo y nosotros tratamos de desconectarnos de él, porque los precios por nuestra

cobertura, en principio, no cambian de un año al otro, entonces si el ciclo existe y va por debajo y nuestros precios se mantienen, en pocas palabras, hacemos menos negocio, porque no podemos conseguir el precio que nosotros necesitamos por nuestra cobertura, por nuestro servicio y por nuestra credibilidad.

La Münchener conoce más su concentración de negocio de valor y el efecto financiero de una crisis o de un siniestro como el de Chile, por eso salimos bastante rápido con las cifras. Quizá por eso parecería que la siniestralidad de la Münchener es más alta, pero si tú esperas tres o seis meses, hay otras compañías que salen y reportan mayores siniestros.

Peter Waldmann: Pienso que hoy en día ya no se puede generalizar esto de los ciclos, porque varían mucho según el ramo, según las situaciones. Naturalmente en Chile, o en países afectados, se ve un ciclo muy fuerte hacia el incremento de precios para las coberturas por riesgos de la naturaleza, lo que no está pasando en Colombia o en Perú, a pesar de que éstos también son países expuestos al riesgo. Pero tal como lo dice Rolf, a nosotros no nos interesa el ciclo, nos interesa hacer negocios sostenibles y esto lo hacemos de nuestra manera.

R.K.: A través de nuestras oficinas ubicadas en México, Venezuela, Colombia, Brasil y Chile, podemos estar muy cerca de los mercados, lo que significa acompañarlos también durante el tiempo en el que no hay catástrofes. Conocemos las compañías, las acompañamos en las negociaciones, explicamos los problemas que se les pueden presentar y, con base en esto, qué coberturas pueden ser adecuadas en cada caso, y en caso de siniestro respondemos con nuestro servicio, la clave del negocio que tenemos en América Latina es la proximidad con nuestros clientes.

F.: ¿Qué novedades se están presentando en el negocio del reaseguro en el mundo que se puedan implementar en Colombia?

Rolf-Dieter Kraher
Gerente General de
Münchener
de Colombia



Invitado

P.W.: Hay novedades de aseguramiento en el tema del cambio climático, en el de energías alternativas, construcción de grandes eólicas o de hidroeléctricas y en el sector de automóviles, que clásicamente es un negocio de retención, aportando servicio calificado, experiencias diferentes a las del mercado local y duración en canales de venta de productos.

Hay campos totalmente inexplorados como por ejemplo el sector agrícola. Colombia es un país de agricultura casi como Argentina, país que ha avanzado de manera extraordinaria en el desarrollo de las coberturas de estos seguros. Aquí se necesita aseguramiento y se tiene que dejar atrás, algún día, estas épocas de subvención tras subvención, porque en eso no se basa la sostenibilidad.

R.K.: También se tiene que tener en cuenta el rol que queremos desempeñar en un mercado, y nosotros no queremos ser seguidores, queremos ser líderes, y queremos involucrarnos fuertemente en distintos temas.

F.: ¿Qué opinión tienen frente a los ajustes al Registro de Reaseguradoras extranjeras, que publicó la Superintendencia Financiera de Colombia?

P.W.: Desde nuestra óptica, la compañía no va a tener problemas con exigencias más altas, así que vemos ese ajuste como algo positivo desde todo punto de vista. Es

bueno tener muchos jugadores profesionales en el mercado colombiano, que no vienen para un juego de azar, sino para llevar sostenibilidad y sacar adelante el mercado de un país.

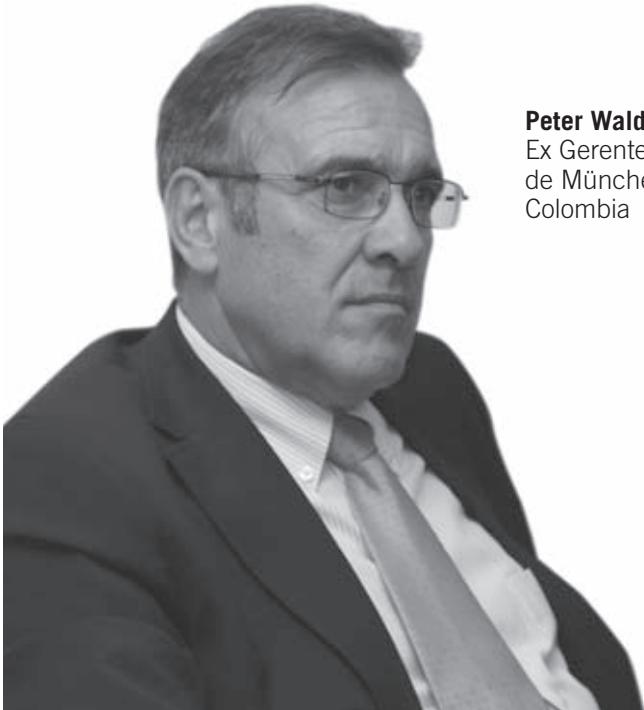
F.: Después de estar ocho años en Colombia, ¿cómo fue su experiencia trabajando y viviendo en este país Señor Waldmann?

P.W.: Esta experiencia fue una de las mejores de mi vida, hice una muy buena inversión comprando una casa, todavía la tengo y la rentaré mientras esté fuera. Destaco a la gente, el vivir aquí, y sobre todo, ver este cambio tremendo de la imagen del país y del estilo de vida. Yo había venido como mochilero en el 88 y viajé en flota desde Santa Marta hasta el Ecuador, y cuando llegué como directivo no salí de Bogotá en casi un año, esto para decir que la situación era muy difícil en ese entonces. Pero ver a este país ahora, es haber sido testigo de un cambio como entre la noche y el día, es otro mundo. Y eso me alegra porque el país se lo merece.

F.: Con base en su relación con Fasecolda desde la Münchener, ¿cómo califica la gestión del gremio?

P.W.: Aunque como reaseguradores no somos miembros de Fasecolda, pudimos percibir mucha disponibilidad de cooperación desde el gremio y la aprovechamos desde las dos partes. Por mejorar, creo que es importante subsanar las diferencias a nivel profesional que hay entre unas compañías de seguros y otras. Fasecolda podría ayudar a nivelar un poco esta condición.

R.K.: Lo que yo he visto desde afuera es que la labor de Fasecolda en materia de *marketing* es tan importante que el mismo Presidente de la República asiste a la Convención Internacional de Seguros que ustedes organizan e interviene en dicho evento, ustedes hacen mucho para mejorar y presentar una buena imagen de la industria de los seguros en el país.



Peter Waldmann
Ex Gerente General
de Münchener de
Colombia