

XL RE se fortalece en Latinoamérica

PHILIPPE ROCHAIX, Presidente y COO de XL RE Latinoamérica, experto en reaseguros estuvo de visita institucional en Colombia.

Por:

Ingrid Vergara

Directora de Comunicaciones y Mercadeo

Vanessa Molina

Analista de Medios

FASECOLDA

Dada la importancia del papel del reaseguro como mecanismo de protección de grandes riesgos, Philippe Rochaix, Presidente y COO de XL RE Latinoamérica, experto en operaciones de suscripción y administración de reaseguro, y con más de 20 años de experiencia aplicada a los mercados de Asia, Europa y Latinoamérica, concedió una entrevista para la Revista Fasescolda con el fin de dar a conocer sus opiniones acerca del desarrollo de los mercados emergentes.

Fasescolda: Sabemos que Usted tiene una amplia experiencia en mercados emergentes. De acuerdo con esta apreciación, ¿qué estrategias para el crecimiento utilizará XL Re en la región de Latinoamérica?

Philippe Rochaix: El componente clave de nuestro éxito es lograr que nuestros equipos de suscripción tengan delegación y actúen en forma cercana a nuestros mercados, que tengan la capacidad de negociar directamente con nuestros clientes con el fin de asegurarse de que las so-

luciones de reaseguro se diseñen específicamente según las necesidades de cada uno de ellos.

Por otra parte, nosotros no podemos planear para atender un mercado en el largo plazo sin lograr resultados sólidos y consistentes con el paso del tiempo. En las economías en crecimiento la necesidad de contar con experiencia técnica es cada vez mayor y, por lo tanto, a comienzos del presente año completaremos nuestro equipo local con un suscriptor y un actuario.

Nuestra estrategia consiste en atender estos mercados según requerimientos específicos, de cliente por cliente, con una gran experiencia en la suscripción, trabajos actuariales y reclamaciones, de acuerdo con la región y en una transparente colaboración con nuestros clientes.

*PHILIPPE ROCHAIX,
Presidente y
COO de XL RE
Latinoamérica.*



F: Las catástrofes naturales y el cambio climático han causado costosos daños en todo el mundo. ¿Se encuentra afectada XL RE por estos eventos? ¿Están considerando ofrecer nuevos productos para este tipo de eventualidades?

PR: El papel del reaseguro es ciertamente proteger a las compañías de seguros contra grandes volatilidades y altas severidades en sus resultados técnicos, por lo tanto XL RE sufrió su participación en pérdidas incluso por desastres naturales. El único evento importante que nosotros tuvimos en la región fue el terremoto de Chile, que arrojó una pérdida neta de \$65 millones de dólares hasta alcanzar U\$120 millones para XL RE a nivel mundial, lo cual demuestra que existe un buen control de nuestra exposición en comparación con la participación en el mercado que poseemos. Dicha administración de nuestra exposición es un aspecto crítico para nuestro negocio.

Como reaseguradores estamos orientados a absorber la volatilidad local dentro de un portafolio mayor, tenemos que evaluar técnicamente los riesgos, tanto en frecuencia como en severidad, y poder así calcular el precio necesario para la transferencia del riesgo que asumimos.

Estamos definitivamente orientados hacia los modelos, utilizando modelos públicos “sacados del estante”, los cuales estamos comprando al igual que estamos trabajando con modelos desarrollados al interior de nuestra organización.

Estos modelos son revisados frecuentemente y, luego de la ocurrencia de cada uno de los eventos, analizamos la totalidad de cambios en severidad y frecuencia que pudieren medirse en el mundo real. Sin embargo, para evaluarlos debemos tener los datos adecuados.

Este es probablemente el desafío mayor que tenemos en los mercados emergentes, puesto que la calidad y la disponibilidad de los datos con mucha frecuencia no se encuentran al nivel que nosotros quisiéramos.

Nuestra estrategia consiste entonces en trabajar en forma muy cooperada con los clientes, mostrándoles el valor de mejorar estos datos para ellos mismos e igualmente para sus reaseguradores, y así, poder administrar estas incertidumbres, controlando en forma estricta nuestras exposiciones y mejorando también nuestra capacidad.

F: ¿Qué impresión tiene Usted del mercado de seguros en Colombia?

PR: Es claro que mi primera impresión es que estamos tratando con buenos profesionales, con amplia experiencia en su propio mercado y con normas internacionales en cuanto a capacidades técnicas.

Observo que algunas compañías tienen una clara estrategia de abordar el mercado competitivo que enfrenta la industria del seguro en Colombia, y no existe solo una estrategia exitosa. Nuestro papel consiste en comprender a cada una de ellas y ofrecer soluciones de reaseguro, para apoyarlas al igual que para compartir su éxito con nosotros en nuestra condición de reaseguradores.

Asimismo estoy aprendiendo sobre el sistema jurídico y regulatorio que se ha venido esforzando mucho y que además aplica la tendencia internacional para mejorar esta industria. XL RE puede también apoyar este trabajo aportando una perspectiva internacional, pero al igual que lo hacemos con nuestros clientes, hay que adaptar nuestro servicio a la particularidades locales.

F: ¿Qué piensa usted de las políticas de suscripción de XL para LA ¿Usted va a efectuar un cambio en este sentido?

La suscripción de XL RE para Latinoamérica está poniendo en práctica el mismo enfoque que nuestras otras operaciones a nivel internacional.

En la actualidad yo no veo cambios significativos en nuestra filosofía de suscripción en Latinoamérica, pero al igual de lo sucede en otros mercados, aun cuando nuestra filosofía de suscripción permanezca estable, necesitamos reconsiderar siempre nuestra evaluación del riesgo y metodologías de precios, aprendiendo de nuestra experiencia ofrecida por los clientes, de los mercados, de los reguladores y del entorno económico. Estamos en un mundo cambiante y todos necesitamos ir con esta tendencia, pero lo importante es mantener esta transparencia que señalé anteriormente, además de una comunicación fluida con nuestros clientes, de tal manera que cuando se hagan renovaciones no existan sorpresas para nadie.

F: ¿Qué planes tiene XL para Colombia?

Lo mismo que para el resto de Latinoamérica. Nosotros hemos estado en Colombia por más de diez años. Se trata de nuestra oficina más antigua en Latinoamérica y hemos desarrollado una enorme experiencia con un grupo de trabajo que ha venido laborando con XL desde hace mucho tiempo. Tenemos aquí excelentes profesionales, quienes tienen un portafolio muy sólido. Todos los clientes que entrevisté proporcionaron una retroalimentación positiva sobre el servicio que hemos suministrado desde hace muchos años. Entonces, ¿qué sigue? Mejorar, mejorar siempre.

» XL Re es una de las compañías de XL Group. Está clasificada entre las 12 mayores reaseguradoras de todo el mundo. XLR LA es un reasegurador de varias líneas incorporadas en Zurich, Suiza, con operaciones en Bogotá, Río de Janeiro, Argentina y Brasil, principalmente.