

# Clientes y gestión inteligente de ciclos de mercado, objetivos de Swiss Re

*Peter Emblin, recientemente nombrado Jefe de la Unidad de Latinoamérica de Swiss Re, estuvo en Colombia. En entrevista con la Revista FASECOLDA, se refirió al papel de las reaseguradoras, las perspectivas de negocio para el 2009 y la crisis financiera internacional.*

Por:

**Ingrid Vergara Calderón**

Directora de Comunicaciones y Mercadeo

**María Ximena Plaza**

Analista de Medios

FASECOLDA

## **FASECOLDA: En qué se va a enfocar Swiss Re en el año 2009 y qué planea para el mercado colombiano?**

**Peter Emblin:** nuestros planes para 2009 se concentran en dos aspectos. Por un lado, nuestros clientes, continuamos dedicados a brindarles una amplia gama de productos de transferencia de riesgos, experiencia y, además, servicios innovadores en la gestión de riesgos. Los seguiremos apoyando en sus necesidades de reaseguro, soporte técnico y financiero para sus negocios.

El otro aspecto importante es la gestión inteligente del ciclo de mercado. Una cuidadosa gestión del ciclo nos permite asegurar la continuidad de la disponibilidad del capital, la sostenibilidad de los precios, términos y condiciones, y compartir con nuestros clientes los beneficios

que esta gestión refleja sobre las relaciones a largo plazo. Estamos comprometidos en mantener la disciplina en la suscripción, maximizar el resultado económico y a preservar la calidad de nuestra cartera.

Colombia es un mercado muy importante para Swiss Re, y con la baja penetración de seguro en Latinoamérica, la industria aseguradora tiene un gran potencial de crecimiento, dada la continua demanda de protección de riesgos, tanto en las líneas comerciales como personales. Es nuestra intención ayudar a cerrar esta brecha en la penetración del seguro a través de iniciativas tales como mercadeo masivo de productos de seguro sencillos y de fácil distribución, así como mediante soluciones estratégicas de vanguardia en el mercado, tales como

soluciones en la esfera de los riesgos catastróficos preparadas a medida para el Gobierno u organizaciones internacionales.

**F:** ¿Qué le recomienda a la industria de seguros, especialmente, a la colombiana para sobrellevar la coyuntura económica actual?

**PE:** La actual coyuntura ofrece una oportunidad de aprendizaje única para las compañías, en el sentido de revisar y fortalecer su suscripción y su gestión de riesgos. La industria aseguradora necesita concentrarse en las bases del negocio, como la disciplina en la suscripción, suficiencia de tarifas, la gestión del ciclo y una respuesta atenta y rápida a las necesidades de sus clientes.

**F:** Para algunas reaseguradoras la crisis es vista como una oportunidad de negocios, dado que las compañías de seguros primarias tenderán a transferir más riesgos al mercado reasegurador, en aras de proteger su capital de las amenazas del sector financiero. Swiss Re considera que se incrementará la demanda de reaseguros y, en caso afirmativo, que conllevaría al mercado de reaseguros mundial?

**PE:** Consideramos que la demanda de reaseguros se mantendrá estable o aumentará a corto plazo al tiempo que las compañías buscan proteger su balance y sus ganancias en estos tiempos de alta volatilidad. La preservación del capital continuará siendo el objetivo principal. Asimismo, la demanda de capacidad en el ámbito de las catástrofes naturales aumentará a medida que las compañías aumentan sus propias carteras de riesgo.

En una coyuntura donde el capital convencional se ha convertido en un recurso escaso para financiar el crecimiento, podría decirse que el reaseguro es el vehículo más eficiente de transferencia de riesgos, y Swiss Re está en excelente posición para apoyar al sector en este sentido.

» La industria aseguradora necesita concentrarse en las bases del negocio, como la disciplina en la suscripción, suficiencia de tarifas, la gestión del ciclo y una respuesta atenta y rápida a las necesidades de sus clientes.

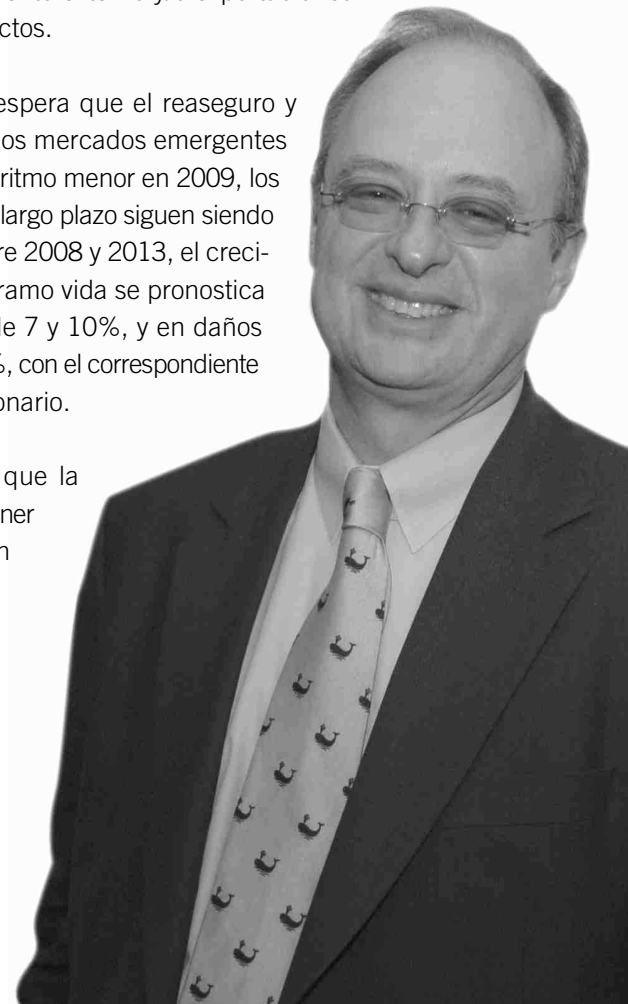
La creciente conciencia de la exposición de riesgos crediticios de las aseguradoras y reaseguradoras, obligará a los tomadores de reaseguro a ser, particularmente, juiciosos en su selección de socios de negocios que puedan proveer capacidad de reaseguro con un sólido soporte financiero, en un entorno de capacidad restringida.

Se espera que los precios del reaseguro se fortalezcan tanto en daños como en vida. Esto se debe parcialmente a la reducción de capacidad alternativa de reaseguro por parte de *hedge funds* y *sidecars* de reaseguro, desbalanceando la oferta y la demanda que habíamos observado recientemente. Como consecuencia, se espera un aumento de los ingresos provenientes de la prima de reaseguro tradicional mientras que aumenta la demanda de capacidad de reemplazo.

La recesión económica global y la difícil situación financiera están desacelerando el crecimiento económico en la segunda mitad del año. Con la recesión que experimentaron los mayores países industrializados desde 2008, el crecimiento de los mercados emergentes se verá significativamente afectado, en particular, para aquellos países que dependen de financiamiento externo y/o exportaciones de sus productos.

Mientras se espera que el reaseguro y el seguro en los mercados emergentes crezcan a un ritmo menor en 2009, los pronósticos a largo plazo siguen siendo positivos. Entre 2008 y 2013, el crecimiento en el ramo vida se pronostica en el orden de 7 y 10%, y en daños entre 3% y 8%, con el correspondiente ajuste inflacionario.

**F:** Debido a que la crisis puede tener un impacto en el reaseguro,



consideran que se pueda presentar un choque en el ciclo blando de seguros, es decir, el fenómeno de relajación en la suscripción y de tarifas bajas que se presenta actualmente.

**PE:** Desde una perspectiva global, la expectativa es que el ciclo blando se verá afectado por la coyuntura actual en la medida en que el exceso de capital de la industria se vea afectado o debilitado. Además, en algunos mercados la duración prolongada del ciclo blando requiere que las aseguradoras vuelvan a los niveles de rentabilidad esperada por los accionistas, los dueños o los tomadores de seguro. Sin embargo, creemos que la industria está bien posicionada para sobreponerse a la tormenta ya que la industria ha construido una fuerte base de capital en el tiempo.

En los mercados locales, el ciclo de los resultados continúa presentando variaciones según la línea de negocio. En consecuencia, es difícil de predecir los cambios locales originados por eventos globales. Sin embargo, los ajustes realizados a nivel global sobre el nivel de precios de los riesgos catastróficos se sentirán en los mercados donde se requiere la capacidad de reaseguro global para cubrir estos riesgos.

**F:** Swiss Re ha liderado proyectos para afrontar el cambio climático. ¿Cuál su enfoque y han pensado en implementar iniciativas de este tipo en Latinoamérica?

**PE:** Como una de las mayores reaseguradora globales, Swiss Re se compromete a asumir un rol de liderazgo en el debate sobre el cambio climático. Hace veinte años identificamos el cambio climático como un riesgo emergente, y desde entonces el concepto ha evolucionado hasta convertirse en un componente importante de la

nuestra estrategia de gestión de riesgos de largo plazo. Además, creemos que las organizaciones pueden hacer una contribución concreta desarrollando numerosas oportunidades de negocio que el cambio climático ha creado o creará en el futuro.

Nuestros objetivos en la materia son cuatro: seguir incrementando el conocimiento sobre el impacto del cambio climático, cuantificándolo e integrándolo en el marco de nuestra gestión de riesgo y suscripción donde sea necesario, desarrollar productos y servicios para mitigar o lograr adaptaciones al mismo, aumentar el nivel de concientización sobre los riesgos del cambio climático a través de un canal de diálogo abierto con nuestros clientes, empleados y el público en general, al apoyar el establecimiento de un marco político mundial sobre el cambio climático y al controlar nuestra propia emisión de dióxido de carbono (la de nuestros edificios de oficinas), asegurando la transparencia y la producción anual de reportes de emisión.

Un ejemplo de cómo Swiss Re está actuando en Latinoamérica en este ámbito es nuestra labor en conjunto con autoridades gubernamentales del continente ofreciendo soluciones, que buscan reducir el creciente impacto de las catástrofes naturales, que ocasionan crecientes costos de auxilio y reconstrucción que recaen en el sector público por la baja penetración de seguros que ya se ha mencionado.

Nuevas formas de colaboración público-privado pueden absorber el impacto financiero de las grandes catástrofes, al ayudar a la sociedad a tener una mayor capacidad de recuperación. Esta colaboración permiten a los gobiernos, las agencias semi - gubernamentales y organizaciones no gubernamentales gestionar de manera más eficiente los gastos ocasionados por los desastres, al financiarlos de antemano en lugar de hacer después de que la catástrofe ha ocurrido.

» En una coyuntura donde el capital convencional se ha convertido en un recurso escaso para financiar el crecimiento, el reaseguro es uno de los vehículos más eficientes de transferencia de riesgos.



Peter Emblin  
Jefe de la Unidad de  
Latinoamérica de Swiss Re