

Colombia, puerta de acceso al mercado reasegurador latinoamericano

Con alrededor de 40 millones de dólares en contratos de reaseguro en 2009, la oficina de la zona norte de Latinoamérica de Hannover Re en Bogotá promete convertirse en uno de los centros más rentables en América Latina.

Por:

María Ximena Plaza

Analista de medios y comunicación
FASECOLDA

El mercado reasegurador mundial se despertó el pasado 21 de enero con la noticia de un nuevo CEO de Hannover Re y, tan solo cinco días después, el elegido para dirigir a la compañía, Ulrich Wallin, aterrizó a Colombia, donde está ubicada una de las oficinas con mayor potencial de crecimiento en la región.

Con todo y crisis financiera abordo, la reaseguradora confía en mantener su dinámica en el mercado al registrar un crecimiento de 17 por ciento en 2009. En entrevista exclusiva para la revista FASECOLDA, Wallin manifestó que el desarrollo del reaseguro en América Latina mantendrá su ruta en ascenso.

FASECOLDA ¿Cuáles son sus planes como CEO de Hannover Re?

UW: a partir del primero de julio, cuando oficialmente asumo el cargo, pienso introducir una administración comprensiva de riesgos. Por ahora Standard & Poor's ha calificado este aspecto como fuerte, sin embargo trabajamos para lograr una calificación excelente.

Pero como CEO, no se puede pensar solo en los riesgos sino también en las oportunidades, por ello, deseo impulsar una administración más organizada en la reaseguradora, para aprovechar mejor esas oportunidades y América Latina y Colombia no están ajenas a ello.

F: ¿En qué consiste su proceso de expansión en América Latina?

UW: hace dos años nos establecimos en Bogotá, que maneja los países de la zona, con excepción de Argentina, Chile y Brasil. Sin duda, hemos logrado un desempeño mejor al esperado y, deseamos seguir firmado más contratos de reaseguro mediante esta oficina.

Ahora un mercado muy importante para nosotros es Brasil, donde nos radicamos como reaseguradores admitidos desde el año pasado. Un paso que dimos tras la apertura del mercado de reaseguros de este país a jugadores internacionales.

En tan poco tiempo ya hemos conseguido adelantar negocios de reaseguros, especialmente, en las áreas de ingeniería y aviación.

F: ¿Colombia ha generado mayores oportunidades de negocios para Hannover Re?

UW: definitivamente ha abierto grandes oportunidades de negocios, lo cual se demuestra en que inicialmente la oficina en Bogotá era meramente facultativa, es decir, que se regía bajo las instrucciones de la casa matriz para emprender cualquier negocio. Pero, la oficina empezó a mostrar un mejor acceso al mercado regional, lo que nos llevó a firmar directamente los contratos.

En este año se estima que la oficina alcanzará más de 40 millones de dólares en contratos de reaseguros. Si bien su participación en los resultados del grupo de reaseguro aún es baja, arroja una buena rentabilidad.

Ulrich Wallin
CEO de Hannover Re

Todavía consideramos que América Latina es un mercado en crecimiento y se está convirtiendo en una plaza importante para el desarrollo. Esto tan solo se evidencia en el valor total de las primas de los seguros generales, que llegan a dos billones de dólares en la región.

F: Estamos atravesando una crisis financiera, ¿esta situación afectará al mercado de reaseguros?

UW: considero que el negocio de reaseguro sólo se afectará de manera limitada. La crisis financiera produce menores contratos, por ende, reducirá las primas. De todos modos, renglones de seguros como automóviles o de riesgos catastróficos necesitan ser reasegurados, incluso en esta situación.

Ahora bien, algunas corporaciones e incluso aseguradoras podrán registrar una disminución de su capital y, por ello, preferirán transferir más riesgos a la industria de reaseguros. De ahí que la demanda se incremente levemente, mientras que el costo de las reclamaciones bien sea que se reduzca o aumente.

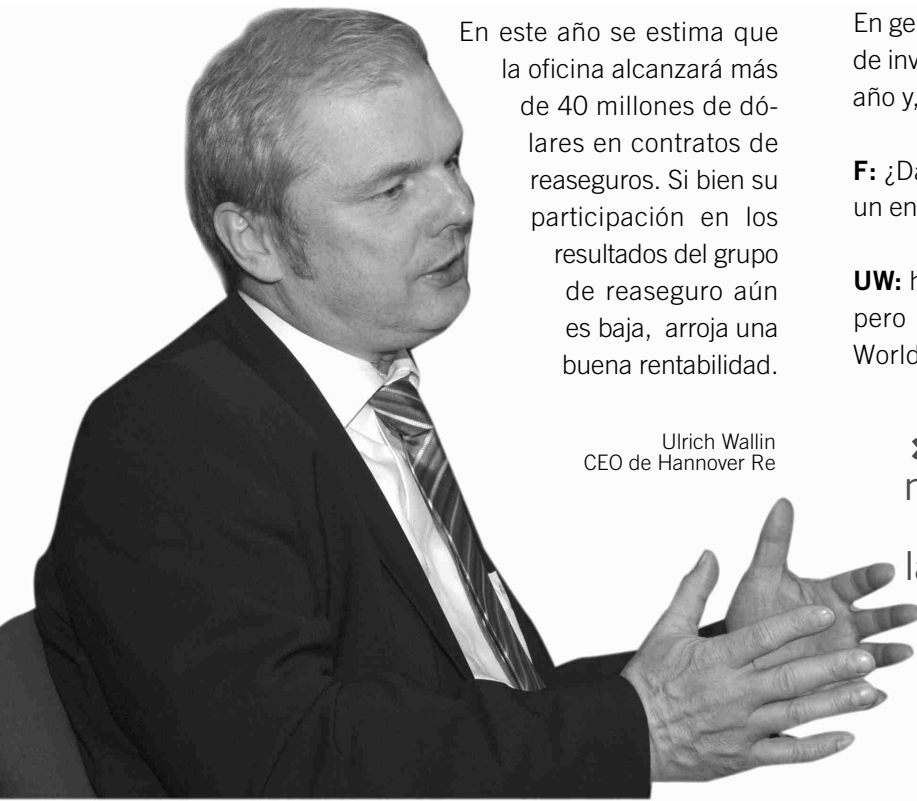
Otro aspecto importante son los portafolios de inversión, pues es necesario ser cuidadoso con estos recursos, sobre todo, si se destinan a la bolsa de valores. También, el sector puede invertir dinero a los bonos gubernamentales, no obstante las tasas de interés son extremadamente bajas.

En general, la expectativa de ganancias de los portafolios de inversión de las aseguradoras se está reduciendo este año y, quizá, durante el próximo.

F: ¿Dadas estas circunstancias, volverá a presentarse un endurecimiento en la suscripción y ajustes de tarifas?

UW: hasta cierta extensión veremos un mercado 'duro', pero no como el vivido en 2002, tras la tragedia del World Trade Center.

» Hasta cierto punto veremos un mercado 'duro' de reaseguros, pero no como el vivido en 2002, tras la tragedia del World Trade Center.



La razón para ello es que varias líneas han mostrado resultados positivos en los contratos de reaseguros y de los riesgos facultativos y, no es pertinente ajustar las tarifas cuando estos renglones de seguros son rentables.

Pero no puedo afirmar que el mercado se ha estabilizado, esto sucederá en el segundo trimestre del año.

F: Hannover Re es una de las reaseguradoras pioneras en la transferencia de riesgos al mercado de capitales. ¿Seguirán utilizando este mecanismo en el futuro?

UW: de hecho, en enero de este año realizamos la transacción de un portafolio de vida de un valor de 100 millones de euros al mercado de capitales. De este modo financiamos valores intrínsecos (embedded values) de este tipo de portafolios. Fue un proceso muy satisfactorio, pues acababa de darse la bancarrota de Lehman Brothers.

En los seguros generales, renovamos nuestra operación K o “Kover”, que consiste en colocar riesgos catastróficos en el mercado de valores.

Pero es preciso decir que el mercado de capitales para riesgos de seguros (conocido como IRS por sus siglas en inglés) ha sufrido un poco por la crisis financiera, porque tenemos segmentos de la plaza bursátil que ya no están disponibles como, por ejemplo, el mercado de préstamos bancarios.

Básicamente este mercado consistía en inversionistas que hacían una inyección de capital en valores de renta fija, y que a su vez lo hacían en el IRS, porque estaban buscando un mejor ‘spread’, es decir, el diferencial de tasas entre estos mercados y los bonos de tesoro.

Los ‘hedge funds’ (fondos especulativos de capital privado), por su parte, también son un significativo proveedor de los mercados de capitales y, ellos están

atravesando solicitudes de rescate, entonces su dinero se está reduciendo y están saliendo del mercado.

Esta situación deja a los fondos dedicados al IRS, los cuales tienen buenos resultados y, por ende, están en buen estado y cuentan con capital para invertir en el área de los seguros. También, los fondos de expansión invierten en este campo.

En últimas, aún hay capacidad para el IRS, pero levemente diferente y menos que antes de la crisis financiera.



Desde 2001 Wallin ha sido Miembro de la Junta Directiva de Hannover Re. Previamente se había desempeñado como el responsable de los negocios facultativos mundiales de propiedad y riesgos diversos, adicionalmente a las líneas mundiales de aviación y marina. Este abogado desde mediados de la década de los noventa hasta 2000 fue el vicepresidente de la reaseguradora mundial.