

La renovación del reaseguro para el año 2015 y las perspectivas de la industria aseguradora

José Ernesto Ospina, Presidente Junta Directiva ACTER - Asociación Colombiana de Técnicos en Reaseguros

Los riesgos cambian y el mercado madura. Importantes retos enfrentará la industria reaseguradora en el 2015, con el fin de respaldar la labor de las compañías de seguros del país.

El proceso de aseguramiento es un trabajo sistemático y lógico, cuya definición como estrategia exige un desarrollo conceptual que compromete la realidad de la exposición y del alcance que se quiera dar al argumento económico a ser transferido, vinculando una serie de variables críticas cualitativas (modelos y matrices de exposición) y cuantitativas (pérdidas económicas y valores a ser resarcidos a través de un precio de transferencia). Integrando dichas variables mediante la vinculación de especialistas en cada tema, se logra armonizar la intención de asunción de transferencia de riesgo, definiendo hasta dónde y hasta cuándo la herramienta de aseguramiento acompañará la realidad

del asegurado frente a las afectaciones que surgieran como consecuencia de eventos inherentes a la exposición del riesgo.

Bajo la anterior fundamentación, la normatividad de la industria aseguradora durante los tres últimos años ha alcanzado importantes niveles de regulación propia de la exposición, complementando la tradicional supervisión contable que fue definitiva para el desarrollo y sostenibilidad de la misma, durante las dos últimas décadas. La nueva regulación sobre reservas y la utilización de modelos para cuantificar la exposición conllevan a la definición de modelos de negocio a la medida según los



José Ernesto Ospina, Presidente Junta Directiva ACTER

➔ Aparecieron nuevos reaseguradores e intermediarios de reaseguro, inclusive con origen de capital de países vecinos que vinieron a complementar la tradicional capacidad para la región.

apetitos de cada compañía, y de igual forma, a la estructuración de sistemas de precio final que optimicen los costos fijos y los canales de distribución, reorientando la vocación y la habilidad para desarrollar sosteniblemente las líneas de producto y rentabilidad, que indudablemente continúa siendo la promesa de valor.

La renovación de los programas de reaseguro en la pasada temporada, a final del año 2014 estuvo definida por el exceso de capacidad desde varias fuentes de generación (facilities, binder's y herramientas online) que favorecieron el ajuste de algunas exposiciones que por diversas razones, sufrieron la ausencia de dispersión por temas inherentes a precio o en cambio de estrategias comerciales de penetración en zonas tradicionalmente "subsidiadas". Aparecieron nuevos reaseguradores e intermediarios de reaseguro, inclusive con origen de capital de países vecinos que vinieron a complementar la tradicional capacidad para la región de los ya establecidos en Colombia o en Miami (oficinas de representación), y de los centros tradicionales de contacto. Un ejemplo, es el caso de Lloyd's, que anunció la apertura de dos nuevos centros de desarrollo en América Latina, localizados en

México y Colombia, con el ánimo de fortalecer su presencia en la zona e impulsar el desarrollo de sus productos hasta ahora no desarrollados activamente.

Lo anterior, sumado a la ausencia de grandes catástrofes en el mundo, hizo que los precios se redujeran y se fortalecieran las prácticas no reguladas como el coaseguro, que indudablemente favoreció la compra de seguros para los grandes riesgos y los subsectores industrial y comercial dentro de los portafolios de las aseguradoras, pero en detrimento de los resultados de las herramientas de reaseguro comúnmente utilizadas.

Los contratos de reaseguro proporcionales tuvieron un serio impacto dentro de la ejecución del ingreso esperado de primas, lo cual necesariamente lleva a rediseñar las estructuras de retención de las cedentes, e inclusive a revisar otras alternativas de transferencia, como puede ser la no proporcionalidad como una solución, pero a su vez, exigiendo mayor compromiso con la práctica de suscripción y de tarificación ante el inminente cambio de la exposición neta y la nueva normativa para la constitución de reservas técnicas.

➔ El mercado exige que el sector desarrolle nuevos productos a nivel de segmentos económicos o nichos; se ajusten varias coberturas según las necesidades de clientes específicos.



En términos generales, el mercado exige que el sector desarrolle nuevos productos a nivel de segmentos económicos o nichos, se ajusten varias coberturas según las necesidades de clientes específicos, se vincule la gerencia de riesgos como una herramienta de mitigación y se oriente a la industria hacia nuevas oportunidades de negocio que la práctica tradicional no ha permitido promover como complementarias de rentabilidad y crecimiento.

La circunstancia actual se define como un ciclo más de la industria (el último fue a finales de la década de los 90's) y la gran incógnita continúa siendo por cuánto tiempo y cuántos podrán resistirlo, ante las altas exigencias de asignación de capital, retorno de inversión, normatividad, etc.

La concentración de personas y de bienes, el aumento de las exposiciones y de su valor, la ocupación de zonas de riesgo, el desarrollo económico, el incremento de la inversión social, las deficiencias en la gestión del entorno y la incidencia activa del cambio climáti-

co, son factores a considerar como el nuevo reto para el desarrollo de productos, y no la adaptación de productos antiguos con la clara ausencia de versatilidad. Las empresas se preocupan menos de los riesgos tradicionales y surgen riesgos de naturaleza más diversa y compleja. Por su parte, los gobiernos se interesan por la cuantificación de los diferentes escenarios de pérdidas para diversos eventos, incluidos los naturales, y por el costo esperado a través de la vinculación del sector privado como un vehículo más de financiación, tanto para la atención como para la recuperación de las circunstancias económicas.

Dentro de la socialización de la industria reaseguradora se percibe la especial importancia sobre la capacitación profesional y la transferencia de criterios técnicos hacia las nuevas generaciones de profesionales y administradores, dentro de un segmento de la economía como es la industria aseguradora: altamente cambiante, pero con un reto muy importante dentro del crecimiento económico de cualquier país si se logra el incremento de su participación dentro del PIB. 