

Evolución y tendencias en EL REASEGURO INTERNACIONAL

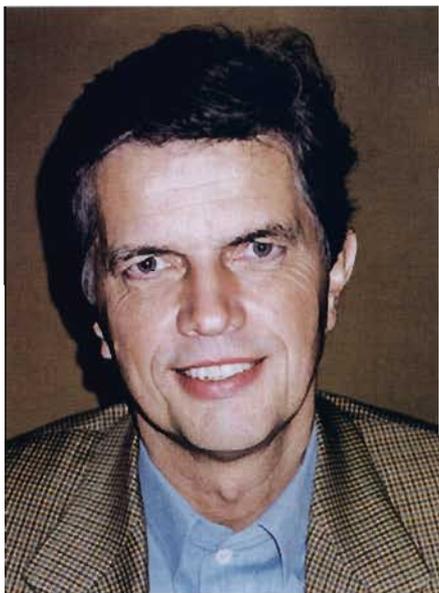
Georg Daschner, Director Ejecutivo del Área Comercial Latinoamericana de Münchener Rück en Alemania, fue invitado a la IX Convención Internacional, Seguros '99, para hablar sobre la situación actual del reaseguro en el mundo, incluidos los temas de mercados, productos y algunas observaciones sobre el caso de América Latina.

MERCADOS

El mercado de reaseguro se ha transformado durante los últimos diez años. Casi que podría decirse que no ha quedado piedra sobre piedra, pues todo ha cambiado: las estrategias de las empresas, tanto por el lado de la oferta como de la demanda; el origen del negocio; la relación entre el negocio técnico de seguro y el negocio de inversiones; los potenciales de crecimiento y el interés de los reaseguradores en nuevos mercados.

De otra parte, la estructura y composición de los propios mercados ha evolucionado. El volumen de reaseguro de las Bermudas -por citar sólo un caso- ya sobrepasa el volumen de reaseguro de una institución tan tradicional como el Lloyd's.

Han persistido, sin embargo, la escasez de capacidad de retrocesión y sus efectos sobre el mercado de reaseguro: la considerable retirada de capacidad del antes gran número de reaseguradores ocasionales y, en este contexto, también la desaparición, entretanto, casi completa, de los deseos de reciprocidad. No



Georg Daschner, Director Ejecutivo del Área Comercial Latinoamericana de Münchener Rück

“Los cambios en los deseos de los clientes y en la estructura del mercado plantean mayores exigencias”.

sobra mencionar, además, los malos resultados técnicos, el bajo nivel de las tasas, las amplias modalidades de cobertura y la necesidad de medidas de saneamiento.

No obstante la gran cantidad de posibles temas sobre la transformación de los mercados, Georg Daschner optó por resaltar sólo dos puntos principales, los cuales considera que van a acuñar el futuro del reaseguro: la evolución de su demanda y el marcado proceso de concentración que se está observando en este momento.

La evolución de la demanda del reaseguro

Hay una serie de factores que han incidido positivamente en la demanda de reaseguro, entre los cuales se encuentran:

- **Los crecientes riesgos industriales y catastróficos.** El surgimiento de nuevas tecnologías e industrias, como la ingeniería genética y la industria de los chips, que requieren elevadas coberturas de seguro.
- **Nuevos mercados.** Se han creado nuevos mercados como el Este de Europa. Otras regiones, como Asia y América Latina, también muestran potencial de crecimiento.
- **La creciente urbanización y el crecimiento de la población mundial.** La construcción ininterrumpida y en continuo crecimiento en áreas expuestas a

tempestades, inundaciones y terremotos hace que aumente de manera dramática el potencial de catástrofes.

- **Liberalizaciones.** La crisis financiera de los Estados ha llevado a la transferencia de tareas, en otro tiempo públicas, al sector privado de la economía. Esto ha aumentado la demanda de seguro y, con ello, la de reaseguro.
- **Una orientación hacia el "return on equity".** Como los mercados de capitales no valoran mucho las oscilaciones en los resultados de los balances, la estructuración óptima del reaseguro sigue adquiriendo cada vez más importancia.

Por lo anterior, es muy probable que en el futuro aumente la demanda de reaseguro, situación que le exigirá a los reaseguradores a adaptarse a los desplazamientos de dicha demanda.

Vale la pena destacar, sin embargo, una serie de factores que pueden incidir negativamente sobre el volumen del reaseguro. Según el alto ejecutivo de la Münchener, estos son:

- **Consolidación de los aseguradores directos.** El permanente proceso de concentración en numerosos mercados permite a los aseguradores directos correr ellos mismos con más riesgo y reducir las cesiones de reaseguro.
- **Menor negocio de reaseguro proporcional.** En varios mercados desarrollados, como, por ejemplo, el mercado alemán, que tradicionalmente compraba mucha protección de reaseguro proporcional, aumenta la importancia de los programas de reaseguro no proporcionales que tienen como consecuencia menos volumen de primas para los reaseguradores.
- **Actividades de reaseguradores directos en los mercados de reaseguro.** Las fronteras entre el seguro directo y el reaseguro se superponen precisamente en el ámbito de los riesgos industriales de

mayores proporciones. Una serie de grandes grupos internacionales de seguro directo también trabaja como reasegurador. En algunos mercados, empresas industriales especialmente grandes buscan, por vía directa o a través de empresas "cautivas", el contacto con los reaseguradores. La competencia se agudiza.

Visto lo anterior, es claro que la valoración pesimista de más de un pronóstico de los años ochenta, en el sentido de que el reaseguro iba a perder su importancia, era errónea. Por eso, si bien a través de los años siempre ha habido oscilaciones en las cesiones de reaseguro, la demanda de reaseguro en sí -según Münchener Rück- ha aumentado, incluso en términos de tendencia.

Ahora bien, los cambios en los deseos de los clientes y en la estructura del mercado plantean mayores exigencias en términos de suscripción, determinación del precio, presencia, capacidad financiera y personal de los reasegura-

dores. "Hoy, más que nunca, no basta sólo con crecer simplemente junto con los mercados. Las verdaderas oportunidades llegan solamente a aquellos que efectivamente están presentes allí, donde se encuentran los correspondientes potenciales y que aportan, además, los mejores requisitos", afirmó.

El proceso de concentración

Sin duda alguna, los aspectos ya mencionados son un motor importante para el proceso de concentración, tal como se constata en el mercado de reaseguro mundial. Entre los aseguradores directos internacionales muy grandes también se puede observar una evolución similar. En el ámbito de los corredores, este proceso ya se ha producido muy claramente.

En lo que se refiere al reaseguro, se han dado transacciones muy importantes en los últimos años (ver Tabla 1). Si bien pueden haber muchos motivos y objetivos de estos movimientos, desde el

TABLA 1
IMPORTANTES FUSIONES Y ADQUISICIONES
EN EL MERCADO DE REASEGURO

Año	Comprador	Empresa adquirida	Prima neta suscrita en millones de US \$ en 1996
1994	General Re	Cologne Re	2,482
1995	Employers Re	Aachen Re	415
	Employers Re	Frankona Re	1,445
	Swiss Re	Alhermij	300
1996	AXA Re	Abeille Re	700
	ACE Ltd.	Tempest Re	200
	General Re	National Re	313
	SCOR	Allstate Re	400
	Munich Re	American Re	1,909
	Transatlantic Re	Guardian Re	200
	Swiss Re	M&G Re	1,230
	Swiss Re	Uniorias	700
	1997	Partner Re	SAFR
1998	EXEL	Mid Ocean	526
	Berkshire/Hathaway (BH)	General Re	2,718
	Gerling Globale	Constitution Re	531
	Swiss Re	Life Re	450
	GE Capital	Kemper Re	535
	Munich Re	Reale Re	142

tempestades, inundaciones y terremotos hace que aumente de manera dramática el potencial de catástrofes.

- **Liberalizaciones.** La crisis financiera de los Estados ha llevado a la transferencia de tareas, en otro tiempo públicas, al sector privado de la economía. Esto ha aumentado la demanda de seguro y, con ello, la de reaseguro.
- **Una orientación hacia el "return on equity".** Como los mercados de capitales no valoran mucho las oscilaciones en los resultados de los balances, la estructuración óptima del reaseguro sigue adquiriendo cada vez más importancia.

Por lo anterior, es muy probable que en el futuro aumente la demanda de reaseguro, situación que le exigirá a los reaseguradores a adaptarse a los desplazamientos de dicha demanda.

Vale la pena destacar, sin embargo, una serie de factores que pueden incidir negativamente sobre el volumen del reaseguro. Según el alto ejecutivo de la Münchener, estos son:

- **Consolidación de los aseguradores directos.** El permanente proceso de concentración en numerosos mercados permite a los aseguradores directos correr ellos mismos con más riesgo y reducir las cesiones de reaseguro.
- **Menor negocio de reaseguro proporcional.** En varios mercados desarrollados, como, por ejemplo, el mercado alemán, que tradicionalmente compraba mucha protección de reaseguro proporcional, aumenta la importancia de los programas de reaseguro no proporcionales que tienen como consecuencia menos volumen de primas para los reaseguradores.
- **Actividades de reaseguradores directos en los mercados de reaseguro.** Las fronteras entre el seguro directo y el reaseguro se superponen precisamente en el ámbito de los riesgos industriales de

mayores proporciones. Una serie de grandes grupos internacionales de seguro directo también trabaja como reasegurador. En algunos mercados, empresas industriales especialmente grandes buscan, por vía directa o a través de empresas "cautivas", el contacto con los reaseguradores. La competencia se agudiza.

Visto lo anterior, es claro que la valoración pesimista de más de un pronóstico de los años ochenta, en el sentido de que el reaseguro iba a perder su importancia, era errónea. Por eso, si bien a través de los años siempre ha habido oscilaciones en las cesiones de reaseguro, la demanda de reaseguro en sí -según Münchener Rück- ha aumentado, incluso en términos de tendencia.

Ahora bien, los cambios en los deseos de los clientes y en la estructura del mercado plantean mayores exigencias en términos de suscripción, determinación del precio, presencia, capacidad financiera y personal de los reasegura-

dores. "Hoy, más que nunca, no basta sólo con crecer simplemente junto con los mercados. Las verdaderas oportunidades llegan solamente a aquellos que efectivamente están presentes allí, donde se encuentran los correspondientes potenciales y que aportan, además, los mejores requisitos", afirmó.

El proceso de concentración

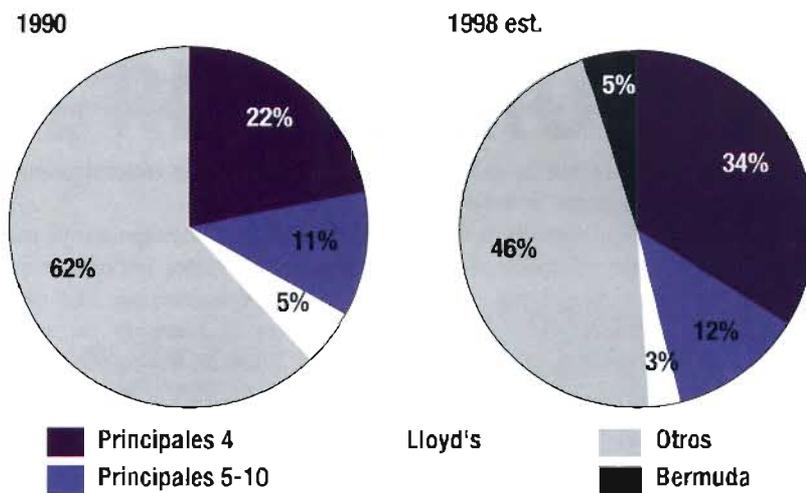
Sin duda alguna, los aspectos ya mencionados son un motor importante para el proceso de concentración, tal como se constata en el mercado de reaseguro mundial. Entre los aseguradores directos internacionales muy grandes también se puede observar una evolución similar. En el ámbito de los corredores, este proceso ya se ha producido muy claramente.

En lo que se refiere al reaseguro, se han dado transacciones muy importantes en los últimos años (ver Tabla 1). Si bien pueden haber muchos motivos y objetivos de estos movimientos, desde el

TABLA 1
IMPORTANTES FUSIONES Y ADQUISICIONES
EN EL MERCADO DE REASEGURO

Año	Comprador	Empresa adquirida	Prima neta suscrita en millones de US \$ en 1996
1994	General Re	Cologne Re	2,482
1995	Employers Re	Aachen Re	415
	Employers Re	Frankona Re	1,445
	Swiss Re	Alhermij	300
1996	AXA Re	Abeille Re	700
	ACE Ltd.	Tempest Re	200
	General Re	National Re	313
	SCOR	Allstate Re	400
	Munich Re	American Re	1,909
	Transatlantic Re	Guardian Re	200
	Swiss Re	M&G Re	1,230
	Swiss Re	Uniorias	700
1997	Partner Re	SAFR	622
1998	EXEL	Mid Ocean	526
	Berkshire/Hathaway (BH)	General Re	2,718
	Gerling Globale	Constitution Re	531
	Swiss Re	Life Re	450
	GE Capital	Kemper Re	535
	Munich Re	Reale Re	142

**Cuadro 1
CAMBIOS EN LAS PARTICIPACIONES
DEL MERCADO DE REASEGURO**



punto de vista del reasegurador, la optimización de la composición geográfica de la cartera y la diversificación de la misma cuentan para una adquisición o fusión- entre las razones de mayor peso. “Una cartera internacional equilibrada de manera óptima es decisiva para la compensación de los resultados de un reasegurador que opera a nivel internacional. Sólo así puede aplicar su capacidad de manera óptima a escala mundial y ser competitivo por el lado de los precios”, explicó.

Es un hecho que el negocio de reaseguro se hace más complejo y más expuesto. Mercados liberalizados y desregulados, con más competencia y necesidades cada vez más complejas, requieren más capacidad de servicio por parte de los reaseguradores. Por lo tanto, en las adquisiciones y las fusiones, un aspecto muy valioso es la integración de colaboradores calificados.

Al respecto, el alto ejecutivo comenta que mientras que el acceso al capital y a la capacidad financiera también fueron en el pasado factores de competencia muy importantes, el valor del personal, su cualificación profesional y su gestión van a adquirir cada vez una mayor relevancia. “Nos encontramos claramente

en la ‘era de la gestión del conocimiento’, en otras palabras la ‘era del *knowledge-management*’, y hay que partir del hecho de que esta tendencia se va a acentuar aún más”.

Pero, ¿cómo ha influido el proceso de concentración sobre las participaciones de mercado de los reaseguradores? Como se puede apreciar en el cuadro 1, el cambio en las participaciones del mercado se debe, sobre todo, a las adquisiciones por parte de cuatro reaseguradores (MR, SR, General Re, Employers Re). La participación de estos cuatro grupos en el reaseguro mundial ha crecido durante los últimos ocho años del 22% al 34%.

Sin embargo, este proceso de concentración en el mercado de reaseguro no es visto solamente de manera positiva. Según Daschner, “más de un asegurador temía que pudieran formarse oligopolios. Y, en realidad, ya tenemos un número relativamente pequeño de grandes grupos reaseguradores que operan a nivel mundial y que tienen carteras similares en lo relativo a su orientación geográfica y a su gama de productos”.

Al entender del alto ejecutivo, esta evolución no va a tener efectos negativos

sobre los mercados debido a que los riesgos y el potencial de siniestros son cada vez más complejos y difíciles de manejar. Ello exige una altísima calidad por parte de todas las compañías participantes y un elevado grado de disciplina.

Por lo demás, y paralelamente al proceso de concentración, también se han dado evoluciones antagónicas, tal como lo prueba el establecimiento del mercado de las Bermudas. “En este orden de ideas, el hecho de que estas empresas inicialmente fundadas para la suscripción de un segmento especial del mercado - sobre todo la parte catastrófica - se hayan convertido, en parte, en reaseguradores tipo ‘allround’. Quizás les sorprenda el hecho de que estas compañías de las Bermudas, entretanto, se han convertido en los mayores inversores y miembros corporativos de Lloyd's con lo que tienen un acceso más amplio al mercado internacional del reaseguro”.

Aparte de ello hay naturalmente alternativas para las grandes reaseguradoras. “Los reaseguradores medianos y pequeños tienen, en nuestra opinión, buenas perspectivas también en el futuro, si bien cada vez se les hace más difícil poder actuar en igualdad de condiciones en el mercado mundial”.

PRODUCTOS

En lo relativo a productos, Daschner hizo una breve exposición en la cual reconoció las tendencias y valoró la evolución futura.

Formas básicas de transferencias de riesgos

En el cuadro 2 se observan los tres “bloques” de tipos de productos, sobre los que se basa actualmente el reaseguro. De acuerdo con las experiencias hasta ahora y los desarrollos probables ¿cómo será el comportamiento en la demanda en relación con estos bloques? y ¿cómo inciden estos cambios sobre los reaseguradores? “Es una pregunta fácil, pero su respuesta no es tan sencilla”, respondió.

Los productos de reaseguro convencionales - bloque que desde el punto de vista de volumen, es el mayor - son las modalidades de cobertura proporcionales y no proporcionales y/o su combinación en programas. Esta categoría sigue evolucionando e innovando y, según aclaró Daschner, también abarca las evoluciones no tan "convencionales" en dirección a reaseguros multi-ramo y reaseguros multi-anales, en tanto sean técnicamente factibles y puedan ofrecer una transferencia definitiva del riesgo.

A la derecha y a la izquierda de este bloque central del cuadro 2 se encuentran aquellos ámbitos - de fecha reciente y, en parte, todavía en estado de desarrollo - en los que, hasta cierto punto, se producen fenómenos de convergencia entre productos de reaseguro y productos bancarios. "Tenemos en primer término el ámbito del reaseguro financiero, que hoy ya no constituye una evolución totalmente nueva. En sus formas primarias se remota a los años ochenta, si bien no se ha convertido sino en este decenio en un mercado de fuerte crecimiento".

Ahora bien, desde el punto de vista de las funciones técnicas, este ámbito es bastante heterogéneo. "La cobertura 'finite risk' tiene su origen sobre todo en consideraciones de orden impositivo, así como también en las ventajas vinculadas a la presentación de los balances. A más largo plazo se trata de un mecanismo de prefinanciación para contrarrestar las posibles oscilaciones que se producen en el marco de las retenciones propias tendencialmente crecientes de los aseguradores directos. Hasta cierto punto esto rige también para riesgos de punta en el ámbito de baja frecuencia/alta severidad. Pese a la proximidad con los instrumentos financieros se trata todavía de un auténtico reaseguro. Tales contratos - por lo menos hoy en día - siempre contienen en parte una transferencia definitiva de riesgo", afirmó.

El bloque situado a mano derecha merece otra valoración, pues no se trata meramente de productos alternativos de

riesgo, sino de nuevas modalidades de transferencia alternativa de riesgos (TAR). Entre ellos cuenta también la gama de productos del mercado de capitales que se encuentra en una lenta fase de constitución y que pueden utilizarse con fines de garantía de la industria aseguradora. A través de opciones y futuros en la Bolsa de Chicago (CBOT) ya es posible desde 1992 "cubrir" de esta manera el riesgo de catástrofes naturales. Asimismo en los últimos años también se han utilizado cada vez más los bonos como instrumentos de garantía.

Pero, ¿qué postura adopta el reasegurador frente a evoluciones de este tipo que han hecho impacto en este ramo bajo el vocablo 'securitization' o 'titularización'?

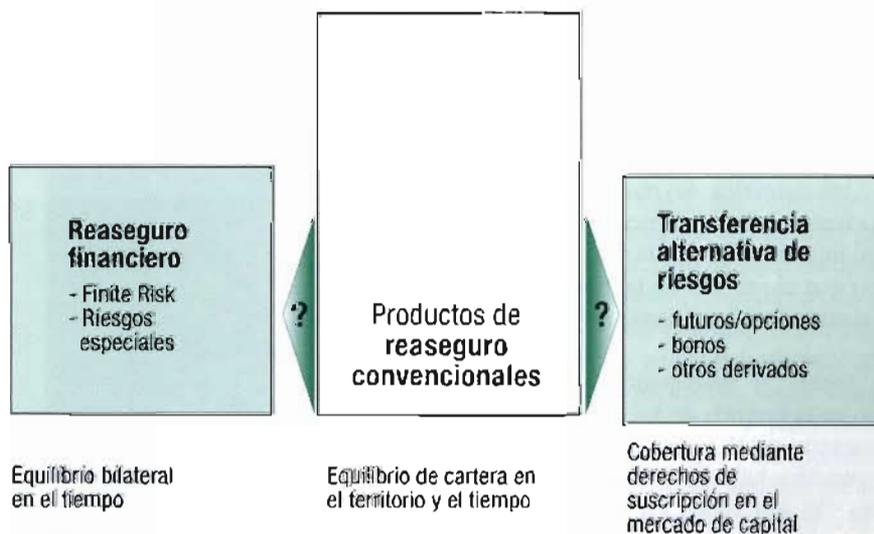
"Por un lado, se puede afirmar que este desarrollo, al menos teóricamente, abre un camino para transferir al mercado de capitales aquellos riesgos que, en cierta medida, sobrepasan el ámbito de la asegurabilidad y reasegurabilidad", afirmó Daschner. "Pero la experiencia nos enseña que la teoría y la práctica no son una y la misma cosa. Y, sobre todo, no se puede olvidar que los productos derivados, los bonos y productos similares todavía no han dejado tras de sí su fase de prueba. Hoy en día todavía no se puede prever cómo va a reaccionar el

mercado de capitales cuando se ve efectivamente afectado por un evento sinistral de grandes dimensiones. Gracias a Dios, esto todavía no ha ocurrido".

Otra pregunta totalmente diferente - y para el reasegurador de una relevancia mucho mayor - es si con este instrumental no está creciendo lentamente una generación de productos que, en algún momento, podría representar una seria competencia al reaseguro convencional. Al respecto, dice que "nadie puede decir a ciencia cierta lo que podría suceder alguna vez. Pero si nos atenemos a los hechos hoy conocidos y se analiza la situación presente, se puede decir que hoy en día nos encontramos todavía muy alejados de la aplicación sustancial de este instrumento milagroso denominado 'securitization'".

De otra parte, considera que una de las desventajas de las emisiones de los títulos en el mercado de capitales consiste en que son 'productos generalizados'. "Me refiero con ello a que los mismos no ofrecen una protección a la medida, como es el caso de los contratos de reaseguro. A esta desventaja se suma una gran complejidad en las transacciones necesarias. Todos los logros del mercado de reaseguro y de sus productos, tales como comunidad de suerte, 'utmost

Cuadro 2
FORMAS BASICAS DE TRANSFERENCIAS DE RIESGOS



good faith', errores u omisiones, etc. no se encuentran en el mercado de capitales y han de ser reemplazados por amplias regulaciones jurídicas".

A pesar de ello ha habido una serie de transacciones, también con la participación de Münchener Rück, que confirman el interés del mercado asegurador en estos nuevos productos. "Los productos del mercado de capitales son un fenómeno interesante. Mediante componentes complementarios se enriquece la gama de posibilidades para el asegurador directo. Sin embargo, hoy en día no sustituyen los beneficios del reaseguro tradicional", aseguró.

Visto el tema a nivel internacional, el alto ejecutivo hizo algunas observaciones sobre la situación en que se encuentra el reaseguro en Latinoamérica, tal como se presenta desde el punto de vista de la Münchener Rück. Según indicó, el objetivo de esta importante reaseguradora es continuar actuando y participando en la evolución del potencial en Latinoamérica.

En términos generales, comentó cómo en Latinoamérica se pueden constatar los efectos de las tendencias generales a nivel mundial. "Con toda razón se puede decir que el proceso de la globalización ha alcanzado a Latinoamérica".

De hecho, la desregulación llevada a cabo en la mayoría de los países latinoamericanos en el ámbito de la industria aseguradora ha creado una nueva situación. "Ya son varios los reaseguradores



nacionales que han suspendido su actividad comercial o han sido asumidos por reaseguradores internacionales. Se ha incrementado fuertemente en los últimos años la competencia debido a la liberalización de las condiciones y de las tarifas del seguro, así como la apertura de los mercados nacionales de seguro a los inversores extranjeros. Como tendencia general los intereses colectivos van dejando lugar a la consecución de objetivos individuales".

Como es natural, estos desarrollos se hacen sentir fuertemente en la cartera de reaseguro. "La composición del grupo de nuestras compañías cedentes se ha modificado fuertemente en algunos mercados. La orientación comercial, las expectativas de servicio y, en muchas ocasiones, también las bases de la cooperación difieren crecientemente entre las cedentes de un mercado".

Reveló, así mismo, que en "los años pasados los resultados de la Münchener Rück han sido, en su conjunto, satisfactorios debido a los buenos réditos de las inversiones y a una buena porción de suerte, pues no se ha producido ninguna catástrofe natural de mayores dimensiones en Latinoamérica. "A pesar de que se estanca nuestro volumen de primas para peligros de la naturaleza debido a la reducción de las tasas de primas en los últimos años, nuestras responsabilidades por cúmulo, sin embargo, han crecido continuamente a consecuencia del incremento de la concentración de valores", comentó.

Sin embargo, admitió que se ha acabado la racha de suerte: el huracán Georges del año pasado y el huracán Floyd, del año en

curso, así como los terremotos en Colombia, en Turquía, en Grecia, en Taiwan y en México han dejado tras de sí graves siniestros. “En las inspecciones de siniestros después de algunos terremotos -desgraciadamente también en Colombia- tuvimos que constatar que las dimensiones siniestrales todavía han sido mayores debido a no haberse respetado siempre los códigos de construcción vigentes. Esto nos inquieta sobremanera. Vemos aquí la necesidad de que la supervisión estatal del cumplimiento de las disposiciones en materia de construcción todavía tiene que reforzarse y rogamos a la industria aseguradora local que abogue con intensidad en ese sentido”.

Otro factor que la Münchener Rück tiene que considerar como empresa que cotiza en bolsa es la creciente atención que tiene que dedicarle al mercado de capitales y a los accionistas. Ello alcanza hasta la política de suscripción y de adquisición. El concepto utilizado a escala mundial, que representa esta evolución, es ‘shareholder value’. “Por supuesto, nuestros accionistas esperan, a pesar del nivel actualmente bajo de precios en el negocio de reaseguro, un logro de sus objetivos de rentabilidad. Para ello, una evolución satisfactoria de nuestra cotización bursátil juega un papel muy importante. Desequilibrios o dependencias unilaterales se pueden plasmar en la calificación por parte de las agencias e incidir en nuestra posición en el mercado de capitales”.

CONCLUSIONES

“Todos nosotros conocemos y vivimos la presión de la competencia en la fase blanda de mercado - tanto en el seguro directo como en el reaseguro”. En general, sin embargo, Daschner ve un futuro positivo para el reaseguro, porque en su conjunto la demanda de productos seguirá creciendo. Los nuevos y crecientes riesgos serán cada vez más difíciles de evaluar, de tarificar y de controlar. Esto significa que las exigencias en cuanto a profesionalidad, innovación, orientación hacia el cliente, elevado



Las nuevas tecnologías e industrias requieren elevadas coberturas de seguro.

poder financiero y respaldo por parte de los accionistas seguirán en aumento.

“Tenemos que esforzarnos por conseguir estándares aún más altos en el área de la gestión aseguradora y financiera así como en lo relativo a nuestros recursos humanos. Es justamente el alto grado de calidad profesional de la industria de seguros colombiana el que ofrece buenas condiciones para ello. Dentro del marco de una cooperación estrecha y profesional entre aseguradores directos y reaseguradores podemos cumplir juntos nuestro papel de protectores y gestores de riesgos, constituyendo la base para futuras innovaciones y el desarrollo económico”.

“Estoy convencido que todos ustedes estarán conformes con que son muy grandes los desafíos, pero también las oportunidades que nuestro ramo ofrece. Lo que necesitamos son visiones, fuerza, objetivos concretos, colaboradores excelentes así como la capacidad de seguir siempre aprendiendo, actuando y reaccionando para conocer los riesgos y las oportunidades, y en lo posible anticiparlos para hacer de ellos lo mejor”, concluyó.