

Tiempo para los Seguros de Transporte

Fasecolda con el apoyo de la IUMI, Internacional Union of Marine Insurance, organizó el II Simposio Iberoamericano de Transporte. En este artículo sus principales aportes.

Por:

Ángela Concha

Investigadora Cámara Técnica de Transporte
FASECOLDA

El evento académico estuvo enriquecido por la diversidad de temas relacionados con el panorama internacional del seguro de transporte bajo el actual entorno económico, las nuevas alternativas de productos y de canales de comercialización que pueden ayudar a aumentar la competitividad de la región. La logística y el empaque, enmarcados bajo una apropiada administración de riesgos, también fueron temas abordados.

Panorama Internacional de los seguros de Transporte

La crisis financiera que comenzó a finales del 2008 generó una desaceleración en el crecimiento de la región latinoamericana, aunque bastante moderada si se compara con lo ocurrido en los países desarrollados. Dada la fuerte correlación existente entre los seguros de transporte y el comportamiento de la economía, estos se vieron afecta-

Mercado

dos. Sin embargo, para la presidenta de la International Union of Marine Insurance, IUMI, Deirdre Littlefield, la industria de seguros de marine ya pasó por su hora más oscura.

Como era de esperarse, la crisis financiera dejó importantes pérdidas en los volúmenes de comercio internacional, de 2008 a 2009 estos se vieron afectados en algo más de un 10%. Lo anterior no fue lejano a lo ocurrido con los precios de los commodities, pues la baja demanda llevó a una gran caída de los mismos. De hecho el Clarksea index, que es el índice que muestra el comportamiento de las tarifas del transporte, pasó en 2008 de ser \$50.000/día a \$16.783/día en 2010. El FMI predice un crecimiento en los volúmenes de comercio mundial de 9% y 6.3% en 2010 y 2011 respectivamente.

Para varios analistas económicos la recuperación de la economía mundial ha sido más rápida de lo que se esperaba, para 2010 se proyecta un crecimiento mundial de 4,6%, lo cual supera el crecimiento negativo registrado en 2009. Bajo este escenario la presidenta de la IUMI ve claro un inicio de recuperación económica que puede beneficiar al sector. Aunque llama la atención un obstáculo que podría llegar a afectar el resultado final: el volumen de comercio. China fue el país que motivó el resultado de volúmenes de comercio obtenido en 2008 y 2009, es decir, que sin la demanda de productos de este país el resultado hubiera disminuido significativamente. Sin embargo, varios analistas han comenzado a cuestionar la ca-

pacidad de China para mantener los niveles de demanda de commodities que se han visto en años anteriores.

Para Littlefield es importante prestar atención a algunos factores adicionales a la economía, como la piratería, haciendo especial énfasis en el monitoreo de esta variable para la región latinoamericana ya que es uno de los principales factores que incide en los siniestros del sector, así como llamó la atención sobre las políticas proteccionistas que en varios países se han comenzado a establecer para estimular la demanda de bienes y servicios al interior de cada país.

En general pese a los efectos que la crisis tuvo en la industria aseguradora, ésta logró tener un buen desempeño, y mostrar un mejor comportamiento que el sector bancario, lo cual se debió en gran parte a los mejores procesos de suscripción y de transparencia con el cliente a nivel mundial. Ahora bien, dado que los seguros de transporte están atados al comportamiento de la economía, la recomendación para los suscriptores es enfocarse y continuar con la disciplina en los procesos de suscripción, pues sólo así podrán garantizar un buen resultado tanto en primas como en utilidades. Así se resalta la importancia de la educación de los suscriptores.

Para Xavier Pazmiño, actual vicepresidente de marine para Latinoamérica de ACE Seguros, el mercado blando continuará en la medida en que las compañías sigan priorizando la generación de primas en deterioro de la



Símpoio

disciplina de suscripción. Para él además de que las compañías se enfoquen en una suscripción disciplinada es necesario comenzar un proceso de innovación, tanto en canales de distribución, como en productos ofrecidos a los clientes, así los *call centers* y la colocación electrónica se vuelven una nueva opción de comercialización.

Nuevos Productos

La cadena logística de suministro de bienes, está en continuo progreso, de hecho Bryan Rettman, vicepresidente de Logística de Marine de Chartis NY, nos mencionó la importancia para las aseguradoras de irse adaptando a los cambios y a los nuevos requerimientos que demanda el mercado y la economía. Dado que los roles de los operadores logísticos han venido avanzando y cada día estos asumen más riesgo y tienen una responsabilidad mayor, hay que ofrecerles productos que se adapten a sus nuevas necesidades. Las nuevas pólizas que se ofrecen en el mundo para los operadores logísticos y portuarios, incluyen una cobertura más amplia de Responsabilidad Civil, donde encontramos pólizas como la de errores y omisiones, un paquete completo para los operadores portuarios que incluyen pólizas de daños, de responsabilidad civil y un amparo para cualquier interrupción del negocio.

Adicional a estas coberturas existen unas para los dueños de las mercancías, las coberturas de Pérdida de beneficios del transporte ó *Advance loss of profit* (ALOP), *Stock Throughput* (STP), y las pólizas combinadas de property y marine.

Erika Schoch, vicepresidente del negocio marítimo para América Latina de la Swiss Re, explicó la importancia de estas pólizas en el mercado y habló de su cobertura.

Por su parte, con respecto a las pólizas de *Stock Throughput* (STP), Erika recordó que comenzaron en los años 70 y antes de finalizar el decenio desaparecieron del mercado por su mala siniestralidad. Para Juan Carlos Martínez

de CRM, es una cobertura diseñada para cubrir todos los riesgos de transporte y almacenamiento de mercancías que en cualquier parte del mundo y durante cualquier periodo de tiempo pueda tener un asegurado. En este sentido, brinda la posibilidad de asegurar los trayectos y la ubicación temporal y estática de las mercancías, incluyendo no sólo el amparo de permanecía (cubierto en las pólizas más usuales de transporte) sino también el almacenamiento, lo que puede incluir coberturas de property.

La Vicepresidenta del negocio de Marine para América Latina de la Swiss Re, dejó ver los inconvenientes que estas pólizas pueden tener en el mercado. Ya que implican un gran riesgo para las aseguradoras pues las exposiciones suelen subestimarse, especialmente hay riesgos de property que no son conocidos por los suscriptores de marine y la cobertura es mucho más extensa. Así mismo, mencionó que al no existir declaraciones mensuales y al incluir el almacenaje de terceros en territorios desconocidos, se resta transparencia al cálculo de las exposiciones reales. De hecho, afirma que si se quiere conocer si un mercado está en su ciclo blando, basta con mirar si se ofrecen pólizas STP.

Para varios analistas los peligros que resalta Erika no son retos insalvables. Juan Carlos Martínez de CRM defiende

Deirdre Littlefield

Presidenta de la International Union of Marine insurance IUMI



Simposio

la póliza STP, reconociendo que combina dos riesgos pero argumentando que con un cuidadoso análisis y medición de los mismos se pueden llegar a ofrecer esquemas STP sostenibles y rentables para las aseguradoras, brindado al mismo tiempo soluciones integrales a los asegurados. Martínez afirma que el reto de la póliza STP es lograr conocer la exposición real del riesgo asumido y poder establecer una tarifa y condiciones apropiadas y diferenciadas para cada cobertura que se incluya. Dada esta complejidad, no existe un clausulado guía para estas pólizas, por lo que cada cliente recibe un contrato personalizado y acorde a sus necesidades. Aún así, una parte muy representativa del mercado local insiste en cuestionar la póliza STP, proyectando que trasladaría las bajas tarifas y la laxitud de la suscripción de transporte al negocio de property, con el agravante de que no se tendrían programas de reaseguro acordes con el riesgo asumido, en particular, para respaldar las acumulaciones que se generan en los sitios de almacenamiento no temporal.

Logística y Empaque

Con el fin de ofrecer pólizas apropiadas a las necesidades de los clientes es importante que las aseguradoras manejen una buena administración de riesgos por lo que saber de logística y empaque se vuelve una necesidad. Así, este tema cobró gran importancia en el evento.

Para el Ingeniero de Empaque Iván Humberto Rodríguez las aseguradoras deberían aprender del empaque y el embalaje de los productos que aseguran, pues un adecuado manejo y conocimiento de estos puede evitar grandes siniestros al conservar y proteger de una mejor manera los productos.

En la región latinoamericana el tema de logística ha sido ampliamente estudiado debido a los grandes retos en términos de infraestructura que se imponen en la región. Para Isa Cano experta en logística del Advanced Logistic Group, los generadores de carga tienden a subvalorar la

contratación de los servicios de calidad por lo que hay bajos niveles de tercerización ó *outsourcing*, lo cual afecta la logística y puede tener implicaciones de siniestralidad en las aseguradoras. En términos generales la alta participación del subsector informal dificulta la consolidación de nuevos y buenos operadores logísticos. Para ella las aseguradoras podrían contribuir a elevar los estándares de calidad del transporte y de logística en la región a través de una apropiada oferta de seguros a las Pymes. Otro aporte sería potenciar el rol de los operadores logísticos multimodales a través de coberturas más amplias que los puedan acompañar en sus nuevas responsabilidades.

Conclusión

El Simposio dejó profundas reflexiones para el mercado entre las que se destacan la importancia de la educación (por ejemplo en el área logística) como herramienta para mejorar la disciplina en la suscripción, la necesidad de ampliar los canales de comercialización y de innovar con nuevos productos, cada vez más ajustados a las necesidades de los clientes, ante la realidad de un mercado dependiente de los ciclos económicos y cada vez más competido. Lo anterior, lejos de ser la moraleja de un evento académico, deberá ser el derrotero de la industria aseguradora local si quiere enfrentar con éxito la liberalización del mercado en julio del año 2013.

Bryan Rettmann

Vicepresidente para la industria logística de la división de Global Marine & Energy de Chartis Insurance, NY.

