

Invitados

Reaseguradores de ronda por Colombia

Fasecolda consultó a Patrick Mailloux, Head G&N & Latin America de Swiss Re, así como a los directivos de Alterra Re, Carlos Caputo, Chief Executive Officer y Sonia Galvis Chief Underwriting Officer, sobre la situación actual en materia de reaseguros para nuestro país.

Por:

Ingrid Vergara Calderón

Directora de Comunicaciones y Mercadeo
FASECOLDA

Daniel Bernal Garzón

Analista de Medios y Comunicaciones
FASECOLDA

¿Cambiarán los precios del reaseguro?, hacer un balance del impacto de las recientes catástrofes naturales sobre el mercado reasegurador, conocer la opinión frente a la ola invernal vivida por Colombia, las posibilidades de soporte para incrementar la colocación del seguro agrícola en el país, son algunos de los temas tratados en esta entrevista para la revista Fasecolda.

Fasecolda ¿Cómo impactaron a las reaseguradoras las recientes catástrofes naturales en el mundo?

Patrick Mailloux:

El evento de Japón, le costó a Swiss Re US\$1.200 millones, afectó nuestros números en el estado financiero

Invitados

pero no ha tenido un impacto significativo en términos de capital, se han golpeado nuestras ganancias y vamos a hacer menos dinero de lo esperado este año, pero la fortaleza patrimonial de la compañía no se afecta.

Este desafortunado suceso, en adición a las pérdidas humanas dejó una gran afectación a los bienes, a las propiedades, evidenciando una penetración del seguro muy baja, lo que quiere decir que gran parte de la pérdida económica va recaer en los gobiernos y por lo tanto también en los contribuyentes que pagarán impuestos para toda esta recuperación del dinero perdido que no estaba asegurado.

Carlos Caputo:

Las pérdidas de los últimos meses no fueron lo suficientemente fuertes para crear problemas de capital en el mercado. En realidad estábamos sobrecapitalizados, las reaseguradoras teníamos más capital del que precisábamos para hacer el negocio, lo que hicieron catástrofes como las de Nueva Zelanda, Australia y Japón, fue sacar capital de excedente, pero no es lo mismo que lo que pasó por ejemplo con Katrina, que se comió capital y obligó a buscar capital nuevo, hoy todo el mundo tenía 30 ó 40% de capital de más y perdió 5 ó 10%. Se espera que sea el peor trimestre de la historia para el mercado de reaseguros.

Sonia Galvis

Las cifras pagadas por el sector reasegurador ya consumieron el presupuesto de pérdidas indemnizables por catástrofes naturales, lo que quiere decir que el próximo evento catastrófico ya no va ser una pérdida de ingreso, va a ser una pérdida de patrimonio, dependiendo la severidad, sucederán cosas. Ahora todo el sector asegurador vuelve su atención a la época de huracanes, que antes se esperaba en septiembre y ahora empieza en junio y acaba en diciembre.

Fasecolda: ¿Qué están haciendo respecto al incremento en severidad y frecuencia de estos riesgos?

PM: Tomamos la experiencia de estos nuevos eventos, evaluamos y aprendemos de ellos para predecir de mejor manera lo que podemos esperar hacia adelante y si es necesario ajustar nuestros modelos con base en la nueva información que estamos obteniendo de las pérdidas por estos eventos importantes.

Eso es algo que estamos haciendo también con la experiencia de Japón, ajustar a la nueva información que nos da la realidad en cuanto a frecuencia, magnitud y pérdidas reales.

SG: No se trata sólo del aumento en la frecuencia de eventos catastróficos, también en la severidad por la simple condición demográfica. El hombre se ha asentado

*Patrick Mailloux,
Head G&N &
Latin America
Swiss Re*



Invitados

en los lugares de mayor exposición a eventos catastróficos, si uno mira las principales ciudades están expuestas a estos riesgos y los valores asegurados son mucho más grandes.

CC: Las pérdidas de hoy cuestan más no sólo por el número eventos sino que ya no es sólo la pérdida de la propiedad, también está la pérdida de interrupción de negocios que hoy las compañías compran mucho más de lo que compraban hace diez años, es decir, da una pérdida financiera mucho mayor.

Todo eso llevaría a decir que todos los años debe haber un aumento en el precio de las coberturas catastróficas, porque cada día hay más exposición a riesgos y el hombre va creando otros. No sólo crece la población, también el costo de los lugares donde se establece. Pero esto también te lleva a buscar medidas de prevención.

Fasecolda: ¿Qué han analizado de ola invernal que azotó a Colombia en lo últimos meses?

PM: En Latinoamérica en general la penetración del seguro es muy baja y cuando hay un evento de esta naturaleza como en Colombia, gran parte de la pérdida tiene un

impacto en el Gobierno y en los propietarios de los bienes, entonces se tiene que hacer un mayor análisis sobre cómo queremos manejar estos riesgos y cómo prepararnos ante estos eventos que estamos viendo.

Lo que también nos pone a pensar es que en caso de un evento como un terremoto en el país el daño económico podría ser de varias veces lo que estamos viendo.

Por eso Swiss Re desde hace varios años está proponiendo al mercado y a los diferentes gobiernos de los países el concepto de tener un Chief Risk Officer, que es un responsable del manejo del riesgo en el país, una persona o un departamento que pueda hacer un análisis muy detallado de cuáles son los principales riesgos a los que un país está expuesto, para que luego el mismo Gobierno decida cómo quiere manejarlos, seguramente algunos son aceptables y los puede asumir, hay otros que a través de prevención se pueden mitigar y reducir su impacto probable y hay otros que se tendrán que transferir, pero hay que analizar cuál es la forma más eficiente de transferirlos.

Ofrecemos tanto nuestro apoyo, conocimiento y técnicos para el proceso como también la capacidad de reaseguramiento para proteger al Gobierno en ese sentido, hoy vemos mayor interés de su parte.

CC: Las tragedias o los problemas son los que hacen pensar y tomar medidas en consecuencia, desde el comprador de seguros que pasa a tener conciencia y decir esto me podría haber pasado a mí, entonces ahora sí quiero comprar esta cobertura, hasta la compañía

*Carlos Caputo, Chief Executive Officer
y Sonia Galvis Chief Underwriting Officer
Alterra Re*

de seguros que va a ser un poco más inteligente en su forma de suscribir el riesgo y ver si ese riesgo en el momento de constituirlo tiene las defensas necesarias o el proceso de gerenciamiento del riesgo. Es una cuestión de educación del asegurado y de poner conocimientos de las aseguradoras y de los reaseguradores al servicio de la industria de seguros que tiende a ser una industria más importante mientras el país se va desarrollando.

Fasecolda: ¿La situación de Colombia va a cambiar los precios del reaseguro en el país?

PM: Nuestros modelos que nos dan la tarifa en Colombia, siempre han incluido el riesgo de inundación, pero conforme se genera más información por eventos como el que estamos observando, esa información la tenemos que tomar en cuenta para ir actualizando el modelo. Realmente no prevemos una gran afectación en este caso particular por la forma en la que nosotros participamos en el negocio, obviamente estamos en algunas importantes cuentas facultativas, tenemos protecciones con las compañías y en la mayor parte de éstas estamos en capas muy altas o para eventos todavía mayores porque es donde hemos encontrado desde nuestro punto de vista el precio correcto.

En la parte de eventos naturales el mercado no sólo reacciona por eventos específicos o locales. Los precios del mercado internacional son un componente importante que afecta y para eso también funciona la diversificación que las empresas como Swiss Re implementamos teniendo exposiciones en varios lugares, entonces puede haber un evento, por ejemplo en Colombia, muy grande, pero al mismo tiempo quizá no lo hubo de esa magnitud en otros países y esa fortaleza de la diversificación nos deja asumir desviaciones en ciertos territorios.

CC: Las herramientas (para medir el precio técnico) dan tarifas diferentes, de acuerdo a la capacidad de

suscripción, el tipo de riesgo que la propia aseguradora suscribe, es decir, no es un movimiento lineal. Las aseguradoras que tienen un mejor manejo de suscripción, un mayor cuidado en los riesgos que están suscribiendo pueden influenciar nuestro propio precio.

Agregar valor es mucho más complejo que sólo dar el precio, es explicar cómo llegamos a ese precio, tenemos algunas políticas para explicar cómo llegamos a ese precio, no pretendemos ser el más barato y no lo somos, pero tratamos de ser los más claros en explicar por qué, a través de criterios técnicos y estos son herramientas que también damos a las aseguradoras para que puedan transmitirlos a su cuerpo de ventas.

SG: Si las condiciones técnicas se dan, la capacidad está ahí para aportar no sólo protección, sino transferencias tecnológicas, ideas de prevención, oportunidades en aspectos como por ejemplo manejo de reclamos a gran escala. Si uno piensa cuántos siniestros se presentaron en Chile a raíz del terremoto, era un volumen de siniestro que el sector asegurador chileno jamás había imaginado y la transferencia tecnológica funcionó, compañías multinacionales dieron acceso a centros internacionales de procesamiento de siniestros, solamente para que la gente pueda recibir su indemnización. Cada tragedia, cada siniestro catastrófico brinda la oportunidad de dar valor agregado.

Fasecolda: Últimamente se ha hecho evidente la necesidad de impulsar más el Seguro Agrícola en Colombia ¿Qué análisis y aportes pueden ofrecer ustedes en esa vía?

PM: Se requieren dos cosas en especial para obtener capacidad suficiente en seguro agrícola, transparencia para que los actuarios y suscriptores con un nivel de información suficiente puedan hacer los cálculos respectivos de cómo generar soluciones rentables y sostenibles en el tiempo que se adapten a las necesidades del cliente y por otro lado se requiere que

Invitados

los precios que veamos en el mercado vayan alineados con la exposición para que sea rentable para todos y podamos ofrecer aquí nuestros productos. Si estas dos cuestiones se dan, Swiss Re tiene la capacidad técnica y económica para seguir apoyando el sector agrícola en Colombia como lo ha hecho e incrementar este soporte. Tenemos una experiencia de más de 15 más de años haciendo reaseguro agrícola que nos permite competir no sólo con el precio sino por la capacidad técnica y especialización, lo cual nos permite diferenciarnos de otros competidores y obtener también un margen adecuado en el negocio.

CC: Alterra Re en América está analizando el seguro agrícola, tenemos gente experta visitando Brasil y Argentina que son los dos mercados más grandes de este seguro, analizando cuáles son las informaciones disponibles, cuáles son los productos actuales, y miraremos si hay posibilidades para Colombia y Chile.

Hoy, hay muchos modelos en el mundo, lo que está claro es que en todos los países donde hay seguro agrícola existe un subsidio del Gobierno, la cuestión es si el subsidio debe ir al seguro, al siniestro, al productor, a la compañía o al reasegurador.

“ La productividad comienza por el bienestar de nosotros como trabajadores ”

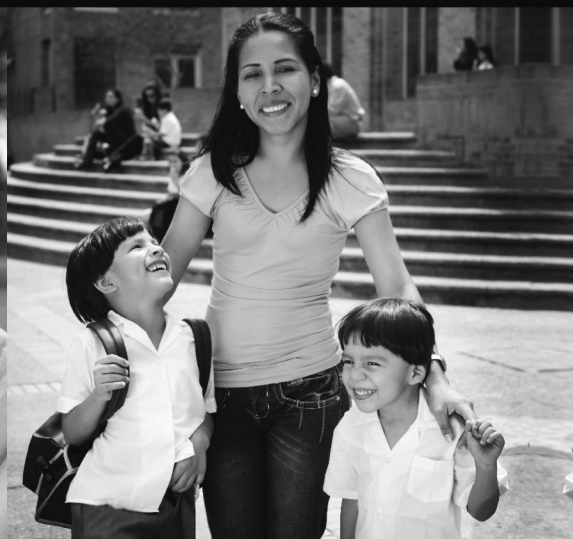
César Alexis Guzmán Alvarado
-Empleado de una empresa afiliada a ARP SURA.

“ Nunca me sentí solo, hoy estoy bien con el apoyo de mi esposa, de la empresa y de ARP SURA ”

Javier Enrique Núñez Rueda
-Empleado de una empresa afiliada a ARP SURA.

“ Nunca nos hemos sentido solos ”

Sandy Rodríguez Sánchez
-Beneficiaria de pensión por una empresa afiliada a ARP SURA.



PREVENIMOS, ASISTIMOS, RESPONDEMOS.

SEGUROS DE RIESGOS PROFESIONALES SURAMERICANA S.A.
www.arpsura.com

ARP | SURA 