

INTELLIGENT INSURER

LUNES 30.05.11

Investigación, análisis + opinión sobre seguros y reaseguros internacionales

FIDES TODAY

EN LA AGENDA: REGULACIÓN Y "PROTECCIONISMO"

El impacto de regulaciones de reaseguros globales como Solvencia II y algunos cambios normativos que afectan a la industria en países más cerca de casa como Brasil y Argentina serán los temas clave de discusión en la bianual Conferencia Hemisférica de Seguros, organizado por la Federación Interamericana de Seguros (FIDES) este año en Honduras.

La Conferencia Hemisférica de Seguros, organizada por la Federación Interamericana de Empresas de Seguros (FIDES) esta en San Pedro de Sula en Honduras esta semana.



Es la perspectiva de Recaredo Arias, secretario general de FIDES, que ha sido central en la organización de este evento y el establecimiento de sus temas de discusión y los oradores. Espera que los cambios regulatorios recientes en Brasil e Argentina serán el centro del debate esta semana con algunos en la industria describiendo reglas que requieren que cedentes usen reaseguradoras locales como "proteccionista".

"Algunos podrían describir las medidas que limitan la cantidad cedida a reaseguradoras extranjeras como proteccionistas", dijo Arias.

"Nosotros, como organización, no vemos esto como satisfactorio. Reaseguradoras son globales por naturaleza y transferencia o la dispersión del riesgo es uno de los factores más importantes que permite que los mercados de seguros funcionen como es debido."

Dice FIDES está en diálogo con los reguladores de Brasil e Argentina y como representante de la Red Internacional de Asociaciones de Seguros (INIA), la organización está enviando cartas a las autoridades pertinentes que establece sus puntos de vista sobre estas nuevas medidas. Señala que no todos en la

industria reaseguradora está en contra de las nuevas reglas – las reaseguradoras nacionales, por ejemplo, se beneficiarán y FIDES como una organización debe tener en cuenta todos los intereses.

Pero también la experiencia reciente de catástrofes naturales en la región ilustra la importancia del apoyo mundial de reaseguros. "Eventos como el terremoto de Chile muestran cómo el reaseguro es un mecanismo muy importante en la transferencia de riesgo. Si Chile no hubiera tenido el nivel de reaseguro en el lugar que tenía, algunas empresas hubieran terminado en la quiebra", dice.

Este es uno de nuestros argumentos en contra de mantener los niveles más altos del reaseguro y riesgo en un país en particular - simplemente no tiene sentido dado consideraciones importantes como el cambio climático y la actividad catastrófica de que hemos sido testigos en cada año. Eventos catastróficos ocurren en todo el mundo así que nadie puede decir que no están expuestos a eventos catastróficos."

Con respecto a algunas de las reformas de reaseguros más global, como Solvencia II, dice que FIDES quisiera garantizar que los cambios normativos se llevan acabo al plazo apropiado

Continúa en la pagina 4. ➔

CUÁL ESTÁ DENTRO

- 2 CONSECUENCIAS DE LA REFORMA DE EE.UU.
- 3 REEQUILIBRANDO EL RIESGO EN AMERICA LATINA
- 5 LA TIERRA DE OPORTUNIDAD
- 7 APOYANDO EL DESARROLLO

- 8 RAMOS DE INGENIERIA EN CRECIMIENTO
- 10 CAMBIO DE CIRCUNSTANCIAS
- 11 SUPERANDO LA ADVERSIDAD
- 13 EL ARTE DE ASEGURAR
- 14 IN MOTION SE UNE CON GIT

Patrocinado
cerca:

PartnerRe



CONSECUENCIAS DE LA REFORMA DE SALUD DE EE.UU.

Intelligent Insurer habló con Paula Gamboa, Gerente de desarrollo de negocios para América Latina para Olympus Managed Health Care, sobre el efecto del Affordable Care Act sobre el sistema de salud en los Estados Unidos.

Las propuestas del Presidente de Estados Unidos Barack Obama para reformar el sistema de salud han sido unas de las más controversiales de su presidencia.

Han habido acaloradas discusiones sobre una serie de cuestiones, incluyendo si las propuestas verdaderamente mejorarán el nivel de salud, su accesibilidad y si son justas.

“La intención de la reforma del sistema de salud es hacer que el cuidado médico sea más asequible, mantenga las aseguradoras más responsables, amplíe la cobertura a todos los estadounidenses y hacer nuestro sistema de salud sostenible, mientras reduce la deuda pública”, dice Gamboa.

Muchos se han preguntado cómo el gobierno intenta ampliar el alcance de la asistencia médica a una mayor proporción de la población a la misma vez que reducir la cantidad de fondos que asigna a ese cuidado.

“El proyecto de reforma no ha puesto énfasis en controlar el costo de los servicios de salud y en lo que cobran los proveedores, sino en controlar el gasto público”, dice Gamboa. “El gobierno controla las tasas de reembolso a los proveedores y tiene la intención de reducir estos reembolsos, mientras a la misma vez, quiere aumentar el acceso a cuidado médico para estadounidenses adicionales.”

La preocupación es que esto significará menores ingresos para los proveedores de asistencia médica, recortes operativos que pueden aumentar los tiempos de espera y dar ocasión a la transferencia de costos, afirma Gamboa.

“A la vez que el gobierno aprieta los pagos, los proveedores de asistencia médica verán la necesidad de reducir gastos administrativos y buscarán una manera de aumentar los flujos de ingresos de otras fuentes. La transferencia de costos es probable que se dirija a los pacientes privados y al asegurado internacional.

“Como una forma de supervivencia económica, algunos proveedores tratarán al paciente privado como una fuente de nuevos ingresos ofrecerán directamente servicios médicos al mercado internacional.

Otros proveedores no permitirán acceso a la red del sistema médico para los pacientes internacionales y les requerirán que se hagan responsables por todos los cargos facturados.

Dado los desafíos que la industria de seguros se enfrentará con la aplicación de este nuevo régimen y sus ramificaciones será necesario trabajar con organizaciones que tengan la experiencia adecuada.

“Olympus ha estado lidiando con estos problemas durante 17 años”, dice Gamboa. “Como administrador con experiencia de la red de salud en EE.UU., Olympus alinea a las aseguradoras internacionales con los proveedores contratados en EE.UU., facilitando el acceso a atención médica de alta calidad, al control de los gastos de salud y ayuda a nuestros clientes internacionales a mitigar los riesgos financieros”.

.....

INTELLIGENT INSURER'S FIDES TODAY

Publicado por Newton Media Limited.

15-17 Newton Way, Woolthorpe-by-Colsterworth, NG33 5NR United Kingdom

Telephone: +44 208 290 4943

Facsimile: +44 207 681 1248

www.newtonmedia.co.uk

DIRECTORES Y EDITORES: Nicholas Lipinski and John Eddington

EDITOR ASESOR: Wyn Jenkins

EDITOR DEPUTADO: Richard Mackillican

REDACTOR: Beatrice Garcia

SUS CONTACTOS EN FIDES: John Walsh

Telephone: +44 7803 047 986

Email: john.walsh@newtonmedia.co.uk

PRODUCCIÓN Y DISEÑO: Ray Heath Design

©Newton Media Limitada 2011.

Todos derechos reservados.

Ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida, guardada en un sistema de datos o transmitida en ninguna forma o ni a través de ninguna manera como sistemas electrónicos, mecánicos, de fotocopia, grabación si no tienen el permiso escrito del publicador.

Las opiniones contenidas en *Intelligent Insurer* no son necesariamente las mismas de publicador.

Newton Media Limitada. Deseando de reflejar las condiciones verdaderas del mercado, el editor ha incluido artículos de varias fuentes y las opiniones contenidas en esta publicación son las de los contribuyentes. Newton Media Limitada no acepta ninguna responsabilidad o pérdidas de cualquier persona, legalmente o físicamente, resultando de una frase, hecho o cifra contenida en *Intelligent*.

Insurer. Esta publicación no debe substituir como consulta profesional para ninguna transacción específica. La publicación de publicidad no representa el endoso del publicador.

Intelligent Insurer-ISSN 1749-4508

.....

Kennedys Latin America LLC is located in Miami, the Hub for Latin American and Caribbean underwriting.

Kennedys' provide claims management service and assistance with regulatory and due diligence work for the international insurance and reinsurance community. We are regarded as leaders in the insurance and reinsurance market because our legal team knows it's important to be clear, commercial and practical. We understand the differences between the Latin American, European and US legal systems.

We are able to act in different jurisdictions as we have an extensive network of Latin American and Caribbean correspondents, which includes a long-standing relationship with the law firms of Alejandro Acuña in Chile, Fabio Torres in Brazil and Solís Marín in Mexico. The knowledge and expertise available in these offices have proved invaluable in assisting our clients and we look forward to work even more closely with them in the future.

Our practice areas include:

- Bankers Blanket Bond
- Contractors All Risks, Erection All Risks
- Directors and Officers (D&O)
- Energy, including renewables
- Financial Institutions
- Major environmental and natural disasters
- Marine, aviation and transport
- Product and professional liability
- Regulatory compliance and third party administration schemes
- War, political risks and terrorism

Alex Guillaumont, Director
Kennedys Latin America LLC, Miami

a.guillaumont@kennedys-latam.com
www.kennedys-law.com

Kennedys Latin America LLC is a Florida USA limited liability company with registered number: TEN 27264452 providing foreign legal advice.



REEQUILIBRANDO EL RIESGO EN AMÉRICA LATINA

Salvatore Orlando, responsable de negocios en el área daños/responsabilidad civil de PartnerRe para América Latina, analiza los cambios regulatorios y el por qué los reaseguradores están buscando una posición más equilibrada en la región.



Durante los últimos meses hemos visto numerosos cambios regulatorios en la región, particularmente en Brasil y Argentina.

¿De qué forma están afectando dichos cambios a aseguradores y reaseguradores?

El mercado se ha sorprendido al ver resoluciones que podrían reducir drásticamente la capacidad en Brasil, también con el requerimiento de que el 40% deba colocarse con reaseguradores locales. Esto no parece tener en cuenta las fuertes inversiones en capital y recursos humanos que los reaseguradores han efectuado en Brasil después de los cambios implementados en 2007. Un ambiente abierto y competitivo es la clave para la expansión futura del mercado asegurador y reasegurador brasileño y para asegurar su crecimiento sostenible.

Desde el punto de vista del Gobierno Brasileño, estas medidas son parte de un intento para calibrar mejor la apertura del mercado e incentivar la creación de una comunidad fuerte de "reaseguradores locales".

Respecto de Argentina, las nuevas regulaciones buscan maximizar la prima retenida en el sistema financiero local. Aunque la lógica de este cambio es comprensible, los reguladores deberían observar el rol de los reaseguradores en cuanto a la necesidad de capacidad, la transferencia de riesgo técnico, las mejores prácticas de administración de riesgos, la protección ante catástrofes, la reducción de la volatilidad y el aumento de la estabilidad financiera.

¿Cómo afectarán las recientes catástrofes al mercado de seguros y reaseguros en América Latina?

El Mercado Latinoamericano está dominado por negocios catastróficos. La frecuencia de catástrofes y consiguiente revisión de los modelos hace necesario reevaluar la visión del riesgo. Esperamos presiones sobre el precio de la capacidad catastrófica en las áreas afectadas y aún más allá de ellas. Creemos que México, Colombia, Perú y Ecuador podrían ver un aumento de tasas en relación a su propio riesgo catastrófico. En cada caso particular el aumento sería ajustado al riesgo de cada territorio.

¿Cuál es el futuro del reaseguro proporcional en América Latina teniendo en cuenta los eventos mencionados anteriormente?

El reaseguro proporcional continúa siendo una herramienta generadora de capacidad y solvencia. Sin embargo, los resultados de estos contratos en la región no generan un adecuado retorno sobre el capital. Para mantener la oferta de capacidad proporcional es necesario contar con programas más balanceados, de otra forma esta capacidad podría reducirse.

Durante la próxima renovación se discutirá también acerca de límites por evento ajustando su monto a niveles significativos o introduciéndolos donde no los hay.

¿Dónde están buscando los aseguradores oportunidades de crecimiento en América Latina?

Geográficamente, vemos potencial para un gran crecimiento en Brasil, Argentina, México, Chile y Colombia, con oportunidades en varias líneas de negocio, incluyendo agricultura, ingeniería,

energía, microseguro y responsabilidad civil. Ejemplos de áreas de crecimiento clave son la Copa Mundial de Fútbol y los Juegos Olímpicos en Brasil, el desarrollo de obras de infraestructura en Colombia y los negocios agrícolas en Argentina, Brasil y México. En la medida que mercados como Brasil y México maduren, veremos también un fuerte crecimiento en el seguro por responsabilidad civil.

En el área de vida, vemos el mayor potencial de crecimiento en Chile, Colombia y Brasil. En Chile las reformas en proceso y la tercera licitación para la renovación de los seguros de pensiones en el 2012 se combinan creando mayores oportunidades para aseguradores de vida. En Colombia y Brasil, aún hay espacio para crecer en varias líneas de negocio, tales como seguro de vida deudor o seguro de vida colectivo, que creemos aún están subexplotados.

¿Qué valor puede ofrecer PartnerRe a sus clientes en América Latina?

Hemos estado presentes en América Latina durante los últimos 20 años, entregando a nuestros clientes soluciones de reaseguros respaldadas por nuestra fortaleza financiera, estabilidad y certeza en el pago de siniestros en cualquier circunstancia. PartnerRe siempre ha tenido un enfoque técnico del riesgo y asegura continuidad. Nuestra fuerte posición financiera y compromiso con el mercado de América Latina significa que continuaremos satisfaciendo las necesidades de nuestros clientes en esta región, entregando un apetito de riesgo a un precio justo y siendo un interlocutor válido e informado para discutir.

LUNES 30.05.11



Brokers Universales de Reaseguros S.A.

Esmeralda 684, piso 12º
Buenos Aires, Argentina
Tel. +5411 393-2594
www.bursa.com.ar

← Continuo de la pagina 1

para cada país. “Estamos de acuerdo con estas cosas en términos de gestión de riesgo empresarial, pero debemos garantizar un marco de tiempo adecuado para que la adopción [de estas reglas] ocurra en cada país”, dice Arias. “No todos los países tienen el mismo nivel de desarrollo reglamentario, eso significa que tendrán que adaptarse y asegurarse que tienen la experiencia apropiada en su lugar.”

Arias está muy interesado en ver varias presentaciones durante la conferencia esta semana incluyendo la primera sesión con el Presidente de la República de Honduras, Porfirio Lobo. También recomienda un panel el segundo día sobre Solvencia II y la regulación en general. Este contará con oradores de Europa y América Latina que son ejecutivos de aseguradoras y reguladores.

Él cree que este evento será uno de los más fuertes que FIDES ha organizado, que refleja el éxito de la organización. “Creo que FIDES se está convirtiendo una voz y una organización más fuerte a través de América Latina y estamos jugando un papel cada vez más importante en muchas iniciativas internacionales”, dice Arias.

“También tenemos otro proyecto para el desarrollo de seguros agropecuarios para los países en América Latina, en conjunto con otro proyecto que está desarrollando microseguros en seis países de la región también con fondos del BID.”



For essential infrastructure you need robust insurers.

Infrassure's team of engineering experts translates outstanding engineering expertise into customized, effective solutions for infrastructure around the world.

infrassure
energy and infrastructure insurance

LA TIERRA DE OPORTUNIDAD

Intelligent Insurer habló con Michael Hughes, director ejecutivo para América Latina de Aon Benfield, sobre los problemas de regulación y las oportunidades que existen para las reaseguradoras y los intermediarios que operan en la región.

¿Qué oportunidades ofrece Brasil a las reaseguradoras internacionales y los corredores? Del mismo modo, que le ofrece Aon al mercado brasileño?

Brasil es interesante en este momento porque toda la economía del país está creciendo. Este crecimiento, junto con eventos como la Copa Mundial del 2014 y las Olimpiadas del 2016, significa que las oportunidades de seguros aumentarán significativamente. Este crecimiento continuará y trae la demanda por reaseguros, en particular en las áreas de nueva construcción y propiedad inmobiliaria.

En términos de lo que puede brindar las reaseguradoras, les pueden ofrecer a las aseguradoras de Brasil los mismos beneficios que les proporcionan a aseguradoras a nivel mundial como el capital y el equilibrio de carteras. Reaseguradoras ayudan en caso de pérdidas grandes y hemos visto que Brasil puede sufrir tales pérdidas.

Tomando en cuenta estos factores es evidente que hay una necesidad de reaseguro en Brasil para continuar apoyando los balances de los aseguradores y provenir protección a esas empresas locales.

¿Cómo piensa Aon Benfield aprovechar esas oportunidades?

De la perspectiva de reaseguro, estaremos cumpliendo un papel más consultivo, ayudando a las empresas proteger sus balances, asistiendo

con el modelado de carteras y ayudándolas comprender sus riesgos.

También ayudaremos a las empresas optimizar sus carteras, y a la misma vez podemos asesorarlas sobre el capital y su costo. Luego les podemos aconsejar sobre que líneas de seguros que quieren escribir y que precios les deben dar a esas líneas.

Desde nuestra perspectiva, vamos a ofrecer lo mejor que hacemos en otras partes del mundo y aplicaremos en el mercado brasileño las lecciones que vienen de nuestra experiencias.

¿Qué tipos de desafíos presenta la Resolución 225 al mercado brasileño y las reaseguradoras internacionales?

Brasil ya tiene un mercado de reaseguros formado por empresas locales y más siguen aplicando, así que la capacidad no es un problema. Sin embargo, la Resolución 225 le presentará más desafíos a las multinacionales que a las empresas locales que serán reaseguradas hasta un 40 por ciento por compañías registradas a nivel local, principalmente por el IRB.

El uso de programas mundiales por parte de las multinacionales (que les permite aprovechar mejores precios que con una compañía a nivel local) será limitado a colocar un 20 por ciento de reaseguro en una compañía hermana. Sin embargo, el mercado brasileño sigue siendo atractivo para las reaseguradoras y deben continuar el desarrollo a nivel local. Ese aspecto restringirá las reaseguradoras de extender su capital a través de territorios múltiples.

¿Qué consecuencias tendrá la Resolución 35615 tiene en el mercado de reaseguros en la Argentina?

Tendrá el mismo impacto en las multinacionales. Pero Argentina es un mercado diferente a Brasil, no es tan grande o ni es tan atractivo para las reaseguradoras. No tiene una presencia fuerte de reaseguros como Brasil. Brasil construyó un mercado de reaseguros de empresas locales cuando no tenía el mandato de reaseguro el 40 por ciento de cada riesgo a nivel local. Argentina impuso el requisito de 100 por ciento desde del principio.

Sin duda aumentará los costos de transacciones para los aseguradores y reaseguradores, y pudiera reducir significativamente la capacidad de reaseguro; al final le va a costar más al consumidor primario porque los aseguradores tendrán que subir sus precios.

¿Qué papel tuvo la industria de reaseguros después del terremoto en Chile el año pasado? ¿Qué papel tuvo Aon Benfield?

Se espera que las pérdidas de Chile alcancen alrededor de \$8,500 millones dólares y el 95 por ciento estaba reasegurado, en comparación, un incidente similar en EE.UU. solamente estuviera 50 por ciento reasegurado. Esto pone en perspectiva este evento, especialmente cuando se considera la cantidad de reclamaciones que vimos.

Sin embargo, a pesar de la enorme cantidad de pérdidas que la industria tuvo que hacerle frente, creo que se maneja la situación muy bien. Las reaseguradoras estaban más interesadas en llevar el dinero a las zonas afectadas en vez de estar preocupadas por los detalles de la cobertura de las pólizas de seguros individuales. Esto fue muy importante para responder a la situación con rapidez y eficacia. Por ejemplo, alrededor de 80 por ciento de todas las pérdidas comerciales se pagaron antes de un año.

En general, la industria de reaseguros reaccionó muy bien después del sismo y Aon Benfield desempeñó un papel clave en esa temporada.

CAPITAL | ACCESS | ADVOCACY | INNOVATION

reDEFINING *Access*

Good companies know where they want to go; great companies get there. **Access** to the right solutions at the right time can make for a successful outcome.

Aon Benfield can help you tap into a wide range of resources by providing access to all forms of underwriting capital, leading analytics and the best tools and ideas. As our valued client, you will have any-time access to a network of industry leading expertise to help you capture new opportunities.

Our solutions in practice: We recently added USD100 million to a client's annual pre-tax income through access to our proprietary pricing tools.

Redefining Client Value.
Learn more at aonbenfield.com

AON BENFIELD

APOYANDO EL DESARROLLO

Los seguros han jugado un rol clave en el desarrollo económico en América Latina. Intelligent Insurer habló con Thais Kirschner de Liberty International Underwriters (LIU), una división del asegurador global Liberty Mutual Group, sobre el rol de la compañía en este mercado emergente.



Thais Kirschner de Liberty International Underwriters

América Latina es una región culturalmente diversa, donde los clientes tienen necesidades diferentes, dependiendo del país y de la industria en la que trabajan. Para poder satisfacer dichas necesidades, es esencial que los suscriptores comprendan estas diferencias culturales.

“Esto es algo que el equipo LIU América Latina comprende muy bien. Con su sede en Miami, LIU América Latina atiende tanto a brokers regionales y locales así como sus clientes desde las oficinas en San

Juan y São Paulo”, menciona Kirschner. LIU ofrece una amplia gama de productos de seguros para líneas especiales que satisfacen las necesidades de las diversas y crecientes industrias latinoamericanas.

“Por ejemplo, somos una de las pocas empresas con la capacidad de asegurar proyectos de construcción desde la etapa de oferta hasta

“Por ejemplo, somos una de las pocas empresas con la capacidad de asegurar proyectos de construcción desde la etapa de oferta hasta la puesta en marcha”

la puesta en marcha” dice Kirschner. “La cobertura inicia con fianzas, luego con riesgos ambientales, cargo y project cargo, responsabilidad civil, y errores y omisiones de arquitectos e ingenieros involucrados, lógicamente la construcción como tal, y en la operación de la planta una vez concluido el proyecto.”

“Nuestros suscriptores e ingenieros de riesgo están envueltos en proyectos de construcción a lo largo de América Latina. Estos incluyen hospitales, operaciones mineras, refinerías de gas y petróleo, infraestructura de puertos y terminales, plantas generadoras de energía, y grandes proyectos de infraestructura ferroviaria. Nuestra experiencia y fortaleza financiera nos da la habilidad de manejar proyectos de billones de dólares que abarca un extenso apetito de suscripción.”

“Con los productos de LIU, los brokers pueden ofrecer a sus clientes

protección de riesgo con seguridad financiera durante el período de un proyecto de construcción. Nuestra experiencia nos ayuda crear soluciones para proyectos complejos y a largo plazo. Ya estén estos en Santiago, Bogotá, Buenos Aires o Porto Alegre, los brokers trabajan con suscriptores de LIU, que a su vez conocen y comprenden la cultura y los riesgos inherentes a América Latina y el Caribe.”

“Como parte de un gran grupo mundial de seguros, asociamos las fortalezas colectivas de nuestra organización global y nuestros equipos de trabajo en Miami, San Juan, y São Paulo. Nuestro experimentado personal cuenta con una fuerte presencia regional, que facilita la interacción entre los brokers y nuestra empresa, y nos permite brindar la cobertura oportuna a los riesgos totales de cada uno de nuestros clientes.”

**Liberty
International
Underwriters**

**Seguros
de líneas
especiales**

Riesgos especiales requieren soluciones especiales: del tipo que usted encontrará en Liberty International Underwriters (LIU), la división de líneas especiales de Liberty Mutual Group.

Nuestros productos enmarcan diversos tipos de riesgos y proveen un alto nivel de seguridad: suscriptores experimentados, respuestas rápidas y la fortaleza financiera de Liberty Mutual.

Nos enfocamos en brindarle a usted productos diferenciados junto con el nivel especial de éxito que estos traen consigo.

Visite www.liu-latinamerica.com para mayor información.



LIU Global Specialty Lines Division
Liberty Mutual Group

RAMOS DE INGENIERÍA EN CRECIMIENTO

Hans Zimmermann, Jefe de Suscripción y Siniestros de Infrassure, una compañía de seguros especializada riesgos de Energía e Infraestructura, comentó recientemente como el actual crecimiento en infraestructura en Latinoamérica puede significar oportunidades para las aseguradoras.

Infrassure, con base en Zurich, viene observando un número significativo de proyectos potenciales a lo largo de toda América Latina, especialmente en las áreas de construcción civil, energía, petróleo, gas y petroquímicas en las cuales se especializa Infrassure. Los países de América Latina parecen haber sufrido menos por la crisis económica que continúa afectando a América del Norte y Europa. Esta ventaja ha permitido a las empresas locales hacer planes concretos para el futuro y alimentar el crecimiento económico, creando puestos de trabajo y seguridad en la región.

La construcción civil es particularmente fuerte en Brasil, en parte impulsada por el hecho de ser el país anfitrión de la Copa del Mundo del 2014 y de las Olimpiadas en el 2016. Ambos eventos están estimulando este crecimiento con la necesidad de nuevas carreteras, puentes y estadios con el fin de garantizar que la infraestructura necesaria y la puesta en escena de estos importantes eventos puedan completarse a tiempo.

Para el sector de Petróleo y Gas en Infrassure, el ampliamente publicitado anuncio en Brasil de importantes planes para incrementar las instalaciones 'offshore' de la mano con un vertiginoso crecimiento de Petrobras han creado una gran expectativa. Esto brinda a Infrassure la posibilidad de poder apoyar este desarrollo con un 'know-how' propio de tanto los aspectos técnicos en sí como de los de suscripción de

seguros para este tipo de proyectos.

Brasil, Colombia y Ecuador están invirtiendo fuertemente en la industria de energía hidroeléctrica, dando a toda la región una fuerte presencia en el mercado de energías renovables así como en fuentes de energía más tradicionales. Hay en este momento proyectos previstos inclusive para el año 2013 y más allá.

Todos estos proyectos técnicamente complejos actualmente en planeamiento y evaluación requieren del apoyo de la industria de seguros como un soporte indispensable en aspectos técnicos y de suscripción. Con la sólida experiencia en ingeniería de los suscriptores de Infrassure, muchos de los cuales han vivido y trabajado como ingenieros de proyectos en la región, sus experiencias en el ramo serán de valor incalculable para clientes actuales y futuros.

THE POWER
OF

19

DIVERSIFIED LINES
OF BUSINESS

- Agribusiness • Aviation • Casualty Clash
- Energy • Engineering • Facultative
- Kidnap & Ransom • Live Cat • Marine
- Motor • Personal Accident & Life Catastrophe
- Property • Property Catastrophe
- Property Specialty • Short-tail Casualty
- Space • Structured Risk • Terrorism
- Workers' Compensation Catastrophe



FLAGSTONE^{RE}

www.flagstonere.com

Insurance coverage is underwritten by member companies of Allied World. Coverage is subject to underwriting. Member companies may not be licensed in your state or jurisdiction. To find out if coverage is available, please contact your insurance broker.

Bravely exploring uncharted territory in the world of **specialty insurance and reinsurance.**

INSURANCE | REINSURANCE | SYNDICATE 2232

A world without a road map is a world full of opportunity. At Allied World, we aren't afraid to journey off the beaten path to find new markets or explore new opportunities. Our skill at navigating uncharted terrain enables us to work closely with clients to find innovative ways to balance risk with reward. When it comes to specialty insurance and reinsurance solutions, sometimes the road less taken is the one well worth traveling.

Specialty solutions. Worldwide.

awac.com



CAMBIO DE CIRCUNSTANCIAS

Las oportunidades y los retos en América Latina muchas veces son creados por cambios en regulaciones. Intelligent Insurer habló a Peter Emblin, responsable de América Latina para Aspen Re, sobre la evolución del panorama regulatorio en la región.

Desde la liberalización del mercado de reaseguro brasileño, varias medidas han sido tomadas para tener una plataforma de reaseguros abierta. La reducción gradual del derecho de aceptación de negocios por parte de los reaseguradores locales – del 60 % al 40 % – fue un paso importante en ese sentido.

Sin embargo, a fines del año pasado se conocieron nuevas medidas que de alguna manera son contradictorias para el camino de liberalización.

Peter Emblin comenta, que la nueva regulación para los mercados de seguros locales que tienen que colocar una cuota predeterminada (40%)

contradice los fundamentos del mercado libre que quieren lograr con la transferencia del riesgo.

“Las reaseguradoras y aseguradoras no deben ser la excepción si quieren un mercado abierto, deben tener la libertad para suscribir de acuerdo a sus normas corporativas y a su apetito para proveer cobertura, no deberían ser obligadas a aceptar riesgos por las exigencias de la ley.

También es importante la oportunidad de libre utilización del capital por parte de un grupo asegurador, limitar la posibilidad de cesiones de negocios dentro de un mismo grupo afecta la utilización del capital.”

El problema con esta norma, dice Emblin, es que si hubiera una escasez de capacidad entre las reaseguradoras locales, las compañías de seguros eventualmente, podrían encontrarse con capacidad insuficiente.

“Lo que puede resultar en caso extremo, es que una compañía de seguros no tenga la capacidad para suscribir una póliza para un cliente, si no consigue el apoyo del mercado reasegurador local o si las condiciones obtenidas hacen el negocio inviable. Esta restricción en la capacidad, generaría costos más altos, aunque se pudiera conseguir el apoyo necesario, los términos y precios podrían aumentar afectando a el asegurado” explica el directivo de Aspen Re.

Distinta y más radical ha sido la nueva reglamentación de Argentina, una medida que tomó por sorpresa a Emblin y a todo el mercado reasegurador, sobre todo después del cierre del INDER, cuando todo estaba funcionando eficientemente.

“El apoyo de los reaseguradores internacionales en la industria Argentina, transfiriendo conocimiento al mercado y también inyectando capital por medio del reaseguro, ha beneficiado a las aseguradoras y a el desarrollo del mercado local.”

“Con todos estos cambios, parece ser que la integridad financiera y clasificaciones internacionales no son una prioridad sino una necesidad de tener operaciones de reaseguro locales que respeten las normas Argentinas con respecto al capital y a la solvencia. Resulta difícil encontrar aspectos positivos que vayan a beneficiar el mercado asegurador después de esta determinación”.

“La capacidad seguirá siendo limitada en algunas líneas, aunque varios grupos locales abran una operación de reaseguro o empresas internacionales constituyan estructuras de apoyo en el mercado. Creemos que este cambio limitara la capacidad, aumentara los precios y restringirá la cobertura. Esperamos que esta reglamentación sea modificada.”

A pesar de que dos mercados importantes en la región han establecido regulaciones de este tipo, Emblin no cree que otros países sigan este ejemplo.

“Es difícil predecir, pero mi expectativa es que estos cambios no vayan a fijar un modelo de reforma en la regulación de otros países que también obliguen la retención local de un gran porcentaje del riesgo de seguro. Los organismos de control de diferentes países deben notar como las nuevas reglas afectan la disponibilidad de la capacidad de reaseguro, espero que esa realidad los haga ver de manera convincente, las consecuencias que pueden haber con la implementación de iniciativas similares. Sin embargo, siempre existe el riesgo regulatorio cuando nuevos gobiernos son elegidos, así que no se debe descartar que esto pueda ocurrir en otra jurisdicción.”



ESTAMOS ABRIENDO
FRONTERAS

ASPEN RE

Brindamos innovación y creatividad en nuestra suscripción. Estamos trabajando para seguir creciendo en mercados emergentes. Estamos construyendo con éxito nuestro negocio de manera global, gracias a la experiencia y capacidad de identificar y responder a las oportunidades del mercado. Escucharán más acerca de nosotros...
www.aspen-re.com

SUPERANDO LA ADVERSIDAD

Intelligent Insurer entrevista a Alex Guillamont, director de Kennedys Latin America en Miami, sobre los desafíos a los que se enfrentan las reaseguradoras en América Latina.

América Latina presenta oportunidades de diversificación y crecimiento, pero también peculiaridades reglamentarias y de manejo de reclamos. “Centrándonos en la parte reglamentaria, cabe mencionar que Costa Rica, Guatemala y Venezuela han promulgado normativas beneficiando los derechos del asegurado, imponiendo más obligaciones a aseguradores y reaseguradores y ampliando las potestades de sus respectivos organismos reguladores”, dice Guillamont.

En Argentina, la Superintendencia estableció en Febrero que las reaseguradoras extranjeras deben establecerse localmente a partir del 1 de septiembre de 2011. Ese reglamento fue muy criticado por impreciso y mal concebido. Recientemente la Superintendencia ha aclarado que las reaseguradoras locales podrán retener riesgos equivalentes a un máximo de 10 por ciento de su capital computable, que estarán obligadas a retener al menos un 15 por ciento de la prima cedida y que tendrán acceso exclusivo a los primeros \$50M de cada riesgo.

Sin embargo, tanto reaseguradoras locales como no domiciliadas, podrán competir por las colocaciones más allá de los primeros \$ 50M. En semejanza a las restricciones impuestas por el regulador brasileño, las reaseguradoras locales en Argentina no podrán retener más de 40 por ciento de su prima anual dentro de su grupo de empresas. El regulador excepcionalmente permitirá a las reaseguradoras locales superar este límite, cuando se pruebe la falta de capacidad en el mercado local para un riesgo determinado. Se manifiesta explícitamente que es posible retroceder tanto al mercado local como al no domiciliado, siempre que unos y otros se encuentren registrados debidamente ante la Superintendencia.

“En Brasil, las aseguradoras y reaseguradoras locales (salvo algunas excepciones), no pueden transferir más de un 20 por ciento de la prima correspondiente a cada cobertura contratada dentro de su grupo de empresas. Además, las aseguradoras deberán colocar con reaseguradoras locales al menos el 40 por ciento de cada riesgo. Sin embargo, el regulador brasileño podría reconsiderar estas medidas ante la presión internacional y consultar con el mercado antes de implementar más cambios”, dice Guillamont.

“Venezuela, Ecuador, Bolivia están desarrollando un regreso progresivo a un entorno jurídico más restrictivo o proteccionista, mientras que en Chile, Colombia, Panamá y México, se ve el lado opuesto del espectro, favoreciendo la competencia liberalizada entre reaseguradores”, dice Guillamont. Desde luego, es un reto para los reaseguradores efectuar operaciones rentables y dentro de la legalidad si la regulación cambia frecuentemente.

¿Qué papel desempeñaran las firmas de abogados ayudando a las reaseguradoras superar esos retos?

“Resolver sus problemas con eficacia. Debemos ser capaces de manejar sus expectativas y ayudarles a superar sus desafíos proporcionándoles nuestra experiencia global y conocimiento local, ofreciéndoles un servicio que satisfaga las necesidades de las reaseguradoras ya sea ayudando a resolver una reclamación contenciosa o un asunto

regulatorio”, dice Guillamont.

“En Miami, estamos enfocados exclusivamente al reaseguro en Latino América. Aprovechamos la experiencia de Kennedys a nivel mundial, además del conocimiento local de nuestra red de corresponsales en todas las jurisdicciones de América Latina y el Caribe, que incluye asociaciones con Alejandro Acuña en Chile, Fabio Torres en Brasil y Solís Marín en México”.

A pesar de los obstáculos, América Latina tiene mucho que ofrecer a las reaseguradoras enfocadas en la región a medio y largo plazo si nos guiamos por los indicadores macroeconómicos y las perspectivas de otras regiones.

“En la medida en que el grado de desarrollo aumenta en la región, también crece la demanda de pólizas de responsabilidad civil de todo tipo, tales como profesional indemnity, directors & officers y medioambiente, así como en la suscripción de facultativo para los ramos de property, energía y proyectos de infraestructura. Por otra parte, después de las últimas catástrofes en Nueva Zelanda, Japón, etc., podría haber una reducción de capacidad, aunque no hemos tenido muestras de ello por el momento.”



OLYMPUS

Facilitamos el acceso a atención médica a clientes internacionales mediante la administración eficaz y eficiente de las transacciones entre pagador, proveedor y paciente.

“17 AÑOS LIDERANDO A NUESTROS CLIENTES EN LA DIRECCIÓN APROPIADA”

Tel: +1.305.530.8800 • Fax: +1.305.530.0766 • OMHC.com
777 Brickell Avenue • Suite 410 • Miami, Florida 33131

La exposición a los riesgos no es siempre un asunto
blanco o negro.



Ningún cliente es igual a otro. Es por ello que nosotros nos comprometemos a entender la exposición a los riesgos de cada uno de nuestros clientes, ofreciendo soluciones especializadas basadas en un profundo conocimiento de la industria y una experiencia práctica. En riesgos de especialidad, nosotros tenemos el Pedigree.


Endurance
SU RIESGO ES NUESTRA ESPECIALIDAD

FORTALEZA FINANCIERA

- A (Excelente) de AM Best
- A (Fuerte) de Standard and Poor's
- Excelente calificación de Standard and Poor's para la Gestión de Riesgos Corporativos
- Fuerte estado financiero con activos de alta calidad y liquidez excepcional

Reaseguro: Propiedad • Accidentes • Catástrofes • Seguro Marítimo y aeroespacial y otras especialidades

Seguro: Propiedad • Accidentes • Agricultura • Servicios médicos
Líneas profesionales

www.endurance.bm

BERMUDAS

SINGAPUR

SUIZA

REINO UNIDO

ESTADOS UNIDOS

EL ARTE DE ASEGURAR

Intelligent Insurer conversó con Ricardo García López, Director de Ingeniería para Latinoamérica y Gerente General de Nationale Suisse Latin America LLC, sobre como el crecimiento económico en la región está impulsando la construcción de infraestructura.

El crecimiento económico en Latinoamérica nos ha llevado a un aumento importante en la cantidad de proyectos de infraestructura en la región, lo que significa nuevas oportunidades para aseguradores y reaseguradores que ofrecen cobertura a ese tipo riesgos.

“Como economías en vías de desarrollo, los países latinoamericanos no se han visto tan afectados por la crisis económica como otras regiones, y por otro lado sus Gobiernos están seriamente comprometidos con sus ciudadanos en la mejora de sus infraestructuras,” dijo Ricardo Gacia.

“Paralelamente, la recuperación del precio de los metales está impulsando inversión en nuevos proyectos de minería de extracción y procesamiento de esos metales, proyectos que a su vez requieren de la inversiones en la infraestructura relacionada: suministro de agua y electricidad, transporte ferrocarrilero, carreteras de acceso, terminales portuarios, etc. Para esa gran variedad de proyectos y por el tamaño de los mismos se requiere de una muy buena experiencia y habilidad de análisis.”

“Como uno de los proveedores líderes de soluciones en los ramos especiales de ingeniería, Nationale Suisse ofrece al mercado lo que es una de sus principales competencias. Tenemos una larga tradición en el seguro de ingeniería: fuimos la primera empresa suiza en ofrecer hace más de 100 años coberturas técnicas a sus clientes. Adquirimos experiencia internacional apoyando en la década de los 70 el proceso de internacionalización de muchas empresas suizas multinacionales. Nuestra internacionalización con empresas no suizas comenzó hace unos 25 años.”

Nationale Suisse asegura alrededor de 10.000 riesgos con valores por debajo de 50 millones de francos suizos y unos 1.000 proyectos de tamaño mediano entre 50 y 500 millones de francos suizos. También tenemos alrededor de 200 mega proyectos con valores por encima de 500 millones de francos suizos, y alguno de ellos superando los 1.000 millones.

“Nuestro tamaño mediano es nuestra ventaja,” dice Ricardo García. Podemos concentrar en nuestra sede central en Basilea nuestra experiencia de suscripción, tomar decisiones rápidas, y asegurar el contacto personal con nuestros clientes de modo de satisfacer sus necesidades específicas con soluciones a la medida.

“Nos enfocamos basicamente en soluciones de aseguramiento para la construcción y operación de grandes proyectos de infraestructura e instalaciones industriales relacionadas con el suministro de energía, tecnología ambiental y procesos industriales.”

Nationale Suisse se especializa en productos tales como Todo Riesgo de Construcción, Todo Riesgo de Montaje, Avería de Maquinaria (incluida dentro de un Todo Riesgo Industrial para industrias seleccionadas), Pérdida de Beneficios, Pérdida Anticipada de Beneficios, y Transporte de Carga y Responsabilidad Civil cuando estas coberturas van ligadas a un Todo Riesgo de Construcción y/o Montaje.

La reciente expansión de la compañía ha sido en colaboración con un



Ricardo García López, Director de Ingeniería para Latinoamérica y Gerente General de Nationale Suisse Latin America LLC

grupo selectivo de brokers internacionales y con el lanzamiento de nuevas líneas de negocio tales como Obra Civil Terminada y Responsabilidad Decenal.

Un buen ejemplo de las soluciones a medida que Nationale Suisse puede proveer en riesgos complejos es que somos una de las compañías aseguradoras líderes para el Gotthard Base Tunnel, el túnel ferrocarrilero más largo del mundo, dijo Ricardo García. Los trabajos de excavación se completaron recientemente después de ocho años de perforación y se espera que el túnel esté operativo en el 2016.

“Este es un buen ejemplo de las soluciones a medida que podemos proveer en caso de riesgos complejos. Nos sentimos orgullosos de ser parte de este monumental e histórico proyecto,” dice Ricardo García.

Y esta experiencia está ahora a disposición de las organizaciones del mercado latinoamericano. “La apertura de Nationale Suisse Latin America representa un hito más en nuestra estrategia de impulsar los ramos especiales de ingeniería,” dijo Ricardo García.

“Desde nuestra oficina en Miami vamos a promover y continuamente mantener nuestras principales fortalezas: velocidad, conocimiento técnico, compromiso de servicio y flexibilidad. La oficina de Miami nos permite apuntar específicamente a un mercado latinoamericano de seguros, de fuerte crecimiento, a través de una mayor proximidad a nuestros clientes, un requisito clave para una colaboración exitosa con nuestros socios.”

IN MOTION SE UNE CON GIT PARA APOYAR NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO EN LA INDUSTRIA DE SEGUROS

Antonio Guzmán, el Presidente de la nueva empresa, nos habla sobre lo que esta fusión significará para las compañías de seguros que buscan habilitar -con innovaciones tecnológicas- nuevos mercados como Seguros Masivos y Colectivos.

El holding Chileno In Motion, ha optado la 33ra Conferencia Hemisférica de Seguros, organizada por la Federación Interamericana de Empresas de Seguros (FIDES) en Honduras para anunciar su fusión con la multinacional Global Insurance Technology (GIT). GIT es fabricante del sistemas de Seguros VisualTIME, una plataforma corporativa que proporciona soluciones para la industria en América Latina.

Antonio Guzmán, el presidente de la nueva empresa, ha anunciado su estrategia enfocada en la Innovación Tecnológica, centrándose principalmente en Seguros Masivos/Colectivos, Microseguros y en documentos electrónicos que permitirán generar cotizaciones sin necesidad de estar conectados a los sistemas principales de las compañías de seguros.

Guzmán también abordó en nuestra conversación temas relevantes como la estandarización con protocolos Acord, los que habilitan cotizaciones y suscripciones automáticas –entre otros- sin la intervención de procesos manuales y que conectan a toda la cadena de valor.

“Hoy dichos estándares ya son una realidad en mercados como el Norteamericano” indicó Guzmán. Adicionalmente se refirió “a que las últimas regulaciones y adopción de normativas de IFRS y Solvencia II, impuestas en América Latina a partir del modelo europeo, sin duda ayudarán e impulsarán la innovación tecnológica”.

“Hace 14 años casi no existían proveedores de sistemas informáticos en la industria de seguros latinoamericana que tuvieran un real y profundo

conocimiento del negocio y con experiencia en mercados de seguros más avanzados. De ahí que decidimos comenzar una estrecha relación societaria con GIT, adoptando la plataforma VisualTIME para Chile” dice Edson Díaz, Gerente General de In Motion/GIT.

“Actualmente, tras la fusión, hemos ampliado nuestras cobertura regional a 6 países y estamos acompañando nuestra presencia en Brasil, todo esto acompañado de la asociación estratégica con SAP, ya que somos la única empresa especializada en seguros certificada SAP para la región”

Sobre la evolución de Seguros Masivos, Díaz agregó: “son Seguros que permiten llegar a grandes volúmenes de clientes con productos y coberturas estándares a través de Canales No Tradicionales como bancos, tiendas minoristas, cadenas de supermercados, farmacias, etc.”

“Representa un reto tecnológico debido a la gran cantidad de transacciones que son procesadas. Sin embargo la verdadera complejidad de los Seguros Masivos radica en entender un nuevo modelo de negocios, el que obliga a las aseguradoras a respetar nuevos acuerdos de servicios (SLA) que son exigidos por los canales no tradicionales, quienes son finalmente dueños de la cartera y cuyas pólizas pueden ser licitadas anualmente.

Este Nuevo Modelo de Negocios genera un aumento en las exigencias de Servicios en la venta y Post-venta, cambiando los procesos internos de la Compañía de Seguros. Los antiguos sistemas que operan Seguros Colectivos/Individuales no escalan a esta nueva realidad del mercado de Masivos, es por ello que hemos desarrollado

nuevas tecnologías que permiten operar Pólizas con millones de certificados, y sobre bases de datos que soportan más de 400 millones de transacciones, sobre las cuales se pueden ejecutar las tramas para procesos de altas y bajas mensuales, cambiando la tradicional forma de suscribir y colocar el reaseguro por procesos verticales que responden a la demanda y SLA’s acordados con el retail”.

IN MOTION/GIT han implementado productos de seguros para compañías de Vida y Generales, Garantía y Crédito. Aseguradoras de la talla de ING, RIMAC, Santander Seguros, SANCOR, Banco Galicia, Consorcio Nacional, Ohio National, Cruz del Sur, HDI y CESCE, BMI han implementado VisualTIME, reemplazando sus antiguas plataformas. VisualTIME es una plataforma que en los últimos 30 años ha sido probada en mercados de seguros complejos como Europa, Canadá, USA y América Latina.

VisualTIME soporta actualmente la mayor operación de Bancaseguros de Canadá a través de Canada Life y luego Great West, quien opera con los ocho principales bancos de Canadá. En forma similar Capgemini en Holanda entrega servicios de BPO (Business Process Outsourcing) basados sobre una versión antecesora de VisualTIME a más de 5 aseguradoras holandesas, con lo cual se ha obtenido un profundo expertise en Seguros de Vida + Inversiones.

Edson Díaz, puede ser contactado en ediaz@inmotion.cl o visite nuestro sitio web: www.inmotion.cl o el Stand N°33 de FIDES-Honduras



IN MOTION
Seguros & TI



GIT

Experiencia de Clase Mundial

Vida & Generales

MASIVOS

Pólizas con Millones de Certificados

COLECTIVOS

Póliza / Cobertura por cada Cliente

INDIVIDUALES

Productos Simples y Complejos

Visual TIME™
Top Insurance
Management Ensemble

**FIDES 2011,
Honduras**

Visítenos en el Stand: N°33

Mayor información vía mail:
info@inmotiongit.com

CHILE: Casa Matriz
Fono: 56-2-4316400



A milestone ...

The world's longest rail tunnel, the Gotthard Base Tunnel – professionally insured by Nationale Suisse.

www.nationalesuisse.com

Nationale Suisse
Representative Office
Latin America LLC
1395 Brickell Avenue, suite 680
Miami, FL 33131
Tel: +1 305 503-5166
www.nationalesuisse.com/engineering

the art of insurance

nationale
SUISSE