

INTELLIGENT INSURER

MARTES 31.05.11

Investigación, análisis + opinión sobre seguros y reaseguros internacionales

FIDES TODAY

MUNICH RE BUSCA ACERCARSE MAS A SUS CLIENTES

Con cambios regulatorios y las renovaciones de contratos de seguro en julio acercándose rápidamente siendo los dos temas mas importantes en al agenda durante la conferencia de FIDES, Munich Re busca una relación mas fuerte con sus clientes, dice Andreas Moser, director ejecutivo para clientes en America Latina Sur para Munich Re.

Algunas reaseguradoras restringen sus transacciones con sus cedentes solamente a la transferencia de riesgo y la gestión del capital. Pero muchas compañías quieren cursar ese nivel. Una de ellas es Munich Re.

La reaseguradora alemana dice que busca un enlace mas estrecho con sus clientes en America Latina y utilizara esta semana para obtener mejor conocimiento de las estrategias en la región. Dice que quiere ayudar sus clientes en todas las maneras posibles – y para lograrlo debe acercarse más a ellos.

“Lo que nosotros ofrecemos ya no es puramente reaseguro o la gestión de capital,” dice Moser, que tiene responsabilidad de todo el negocio de reaseguro de no vida en Sur America con la excepción de Brasil.

“También queremos ayudar a nuestros clientes crecer sus negocios y lograr sus metas estratégicas. Para hacer eso, tenemos que trabajar más en conjunto con compañías – mucho más de lo que ya lo hacemos”.

Moser dice que Munich Re quiere involucrarse más en ayudar sus clientes con los temas “más

suaves” que son importantes para el crecimiento de sus negocios. Ya hace su experiencia disponible através de programas de entrenamiento, pero quiere ir un paso mas adelante y darles a sus clientes acceso a varios expertos en diferentes partes de la reaseguradora.

“Es una conversación que probablemente se inicia en un nivel estratégico entre altos ejecutivos. Pero estamos dispuestos a garantizar que estas conversaciones también tengan lugar en diferentes niveles a través de las organizaciones”, dice Moser. “Por ejemplo, tenemos la experiencia sobre cual es la mejor manera de ajustarse a los reglamentos como que Solvencia II. Estamos dispuestos a ayudar y dar consejos”.

La mayoría de los delegados aquí en FIDES 2011 están de acuerdo que discusión sobre la regulación será la orden del día con los requisitos de Solvencia II y los cambios regulatorios en Brasil y Argentina los temas más importantes para el grupo. Nuevas reglas en Argentina requieren que cedentes locales coloquen una proporción mayor de sus negocios con las reaseguradoras locales. Esta norma ha sido criticada ampliamente por la



Andreas Moser, director ejecutivo para clientes en America Latina Sur para Munich Re.

industria por ser “proteccionista” en su alcance y también representa una falta de comprensión de la importancia de distribuir el riesgo a nivel mundial.

“Solvencia II es un gran problema para nuestros cedentes, y algunos ya han comenzado a ajustar sus negocios y estamos dispuestos ayudar en lo que podamos. No puedo hacer comentarios sobre los cambios normativos en Brasil. Pero sin duda los cambios reglamentarios propuestos en Argentina están en nuestra agenda. Por el momento, su impacto no está del todo claro lo que es sólo un caso de esperar a ver cómo son interpretadas por la industria”, dice Moser.

CUÁL ESTÁ DENTRO

- 2 SOLVENCIA II PUEDE SIGNIFICAR MÁS CAPITAL SE A NECESARIO
- 6 LA ESTABILIDAD ES CRUCIAL
- 8 AIR LANZA MODELO DE HURACANES
- 9 SWISS RE QUIERE EDUCAR LOS GOBIERNOS SOBRE EL RIESGO

- 12 TEMAS EN LA AGENDA: CAPACIDAD PARA CATÁSTROFES Y LA REGULACIÓN
- 13 ENTENDER LAS DIFERENCIAS, APROVECHAR LAS OPORTUNIDADES

Patrocinado
cerca:

PartnerRe

SOLVENCIA II PUEDE SIGNIFICAR MÁS CAPITAL SEA NECESARIO

La adopción de Solvencia II puede requerir que las aseguradoras en la región tengan que buscar más capital. Tal vez el sector del reaseguro puede ayudar, dice Juan Carlos Sánchez Acevedo, director general de Aon Benfield en México y Centroamérica.

Juan Carlos Sánchez Acevedo, director general de Aon Benfield en México y Centroamérica.



Las aseguradoras en América Latina podrían verse obligadas a aumentar la cantidad de capital que tienen en sus balances financieros para mejorar sus márgenes de solvencia como consecuencia de los cambios dictados por la adopción de Solvencia II a través de la región.

Esta es la opinión de Juan Carlos Sánchez Acevedo, miembro del comité ejecutivo para América Latina, con responsabilidad para México y Centroamérica para Aon Benfield. Carlos converso con Intelligent Insurer después de haber recogido entregado por la revista en reconocimiento de los meritos de la empresa por haber terminado en premier lugar en la Encuesta de Líderes de América 2011. Aon Benfield ganó en la categoría de Corredor de Reaseguros Internacional: Líder del Mercado.

“Los principales cambios que esperamos ver durante el próximo año vendrán de la aplicación de Solvencia II”, dice Sánchez Acevedo. “Esto será más fácil para algunas compañías, pero depende de lo avanzado que estén sus funciones de lidiar con regulaciones y temas de gobierno propio”.

“En general, elevar el nivel de control es una buena cosa y damos la bienvenida a lo que será un gran paso adelante para la región. Pero será un desafío para algunas compañías de seguros porque a la mejor tendrá aumentar su nivel de capital para mejorar sus márgenes de solvencia. Podría ser que los reaseguradores juegan un papel crucial en esto.”

En términos de donde están las oportunidades en América Latina, Sánchez Acevedo dice Perú es uno de los mercados más activos, mientras Brasil todavía ofrece mucha promesa. Costa Rica y Panamá está viendo una gran inversión en infraestructura - una buena cosa para las reaseguradoras, señala. También está entusiasmado con algunos de los nuevos productos que se están explorando en la región, como los micro-seguros.

UN JUEGO DE MONOPOLIO

Gustavo D'Agostino, Presidente de Brokers Universales de Reaseguros S.A. explica cómo los últimos cambios en el negocio del reaseguro en Argentina van a cambiar la dinámica de la industria de seguros en ese país.

Ha habido mucha discusión acerca de cómo el mercado asegurador argentino será afectado por la Resolución 35.615.

Muchos, especialmente los aseguradores, están preocupados por sus consecuencias. Sin embargo, D'Agostino dice que no está preocupado.

“No creemos que la actividad de Broker de Reaseguros se vea muy afectada por la regulación,” dice. “Esto es porque podremos colocar la cesión de las empresas extranjeras registradas en Argentina o las del nuevo monopolio, que creo que es lo más probable.”

D'Agostino cree que el nuevo reglamento permitirá el renacimiento del INdeR, que monopolizó de el mercado de reaseguros de Argentina durante casi 50 años.

“Siento que el nuevo objetivo aquí es volver a crear ese monopolio, pero como corredor, no seremos afectados.”



ESTAMOS AQUÍ
PARA APOYARLOS

ASPEN RE

Somos un equipo de suscriptores estratégicos e innovadores. Creemos firmemente en la consolidación de relaciones empresariales a largo plazo. Tenemos la capacidad de operar en diferentes lugares y líneas de negocio especializadas. Somos personas reales, accesibles, disponibles y capaces de ayudar. Contáctenos y le demostraremos nuestro valor agregado.
www.aspen-re.com

AMÉRICA LATINA: NECESIDAD DE UN CRECIMIENTO EN EL REASEGURO FACULTATIVO

Intelligent Insurer conversó con Juan Calvache, Jefe de la oficina de PartnerRe en Miami, para hablar sobre la necesidad de crecimiento del seguro facultativo en América Latina y la importancia de socios reaseguradores fuertes.

Durante las pasadas décadas muchos países en América Latina, Brasil y México en particular, han disfrutado de un desarrollo económico sostenido, el que a su vez, ha facilitado el crecimiento del riesgo asegurable en la región.

A la cabeza de este auge económico ha estado Brasil, que ahora cuenta con una cantidad significativa de grandes riesgos industriales en una variedad de industrias incluyendo: producción de alimentos, siderúrgica, minería, papelera, automotriz y fabricación de equipos domésticos. Muchas de estas industrias también están integradas verticalmente y son interdependientes unas con otras, lo que implica que el trastorno en una industria puede afectar a otra.

Una situación similar ocurre en México, otra economía importante en América Latina, donde el desafío principal es su exposición a eventos naturales, tales como terremotos, riesgo por vientos e inundaciones, especialmente para sectores como las telecomunicaciones, carreteras, generación de energía y servicios. “El año 2010 fue especialmente difícil para esos riesgos, con grandes pérdidas provenientes de eventos que incluyeron el Huracán Alex, el Terremoto en Mexicali y las inundaciones en muchas regiones”, dice Juan Calvache, jefe de la oficina de PartnerRe en Miami. “Afortunadamente, la mayoría de los programas afectados por estos eventos contaron con un importante respaldo del mercado facultativo, lo que hizo más fácil a los aseguradores mitigar sus pérdidas”.

La complejidad de los riesgos en América Latina junto con varias restricciones legales en la región, ha significado que el reaseguro facultativo esté jugando un rol de importancia creciente. “Un buen ejemplo de por qué el reaseguro facultativo es tan importante es México”, dice Calvache. “Ciudad de México está expuesta a

grandes terremotos que usualmente se generan cerca de su costa pacífica. Actualmente, por ejemplo, los expertos creen que hay una gran cantidad de energía acumulada en un tramo de una falla cerca de Acapulco, en una ciudad llamada Petatlán. Esta energía será liberada eventualmente, generando probablemente un gran terremoto o una serie de sismos que podrían tener un impacto devastador en Acapulco y Ciudad de México.

“Por ley, todas las pólizas de seguro en México son emitidas por compañías con domicilio en México y éstas deben cumplir con una estricta regulación respecto a reservas y solvencia. Estos requisitos son en función del riesgo que las compañías contratan”.

En un mercado donde los socios reaseguradores son tan vitales, Calvache dice que es importante que los aseguradores escojan bien.

“La Fortaleza financiera de un reasegurador y la capacidad para pagar siniestros ahora y en el futuro son las primeras medidas de su valor. Adicionalmente, un socio reasegurador fuerte debería tener un profundo entendimiento de las necesidades de los aseguradores locales y sus clientes y debería ser capaz de traducir ese conocimiento en oportunidades de negocio beneficiosas para todas las partes. Ellos también deben ofrecer rapidez y servicio profesional, tener una presencia constante en la región y participar activamente en el mercado”, señala Calvache.

“Estos son los muchos beneficios que ofrece PartnerRe a sus socios de negocios en la región. Mientras nuestra fortaleza financiera ofrece a los clientes una seguridad incuestionable, estabilidad y la certeza del pago de siniestros, nuestra oficina de Miami ofrece a los clientes de América Latina un equipo cercano, con



“Por ley, todas las pólizas de seguro en México son emitidas por compañías con domicilio en México y éstas deben cumplir con una estricta regulación respecto a reservas y solvencia. Estos requisitos son en función del riesgo que las compañías contratan”.

suscriptores experimentados, dedicados al reaseguro facultativo y a comprender los desafíos enfrentados por nuestros clientes en la región. En suma, nuestra estructura descentralizada para la toma de decisiones asegura nuestra habilidad de ofrecer rápidamente una respuesta debidamente analizada.”

CAPITAL | ACCESS | ADVOCACY | INNOVATION

reDEFINING *Capital*

Building the optimal **Capital** structure is crucial to meeting the demands of key stakeholders.

Finding the most appropriate mix of capital for your business can be a daunting task. At Aon Benfield, our unbiased capital advice will help your firm achieve its growth objectives. Our leadership position and impartial perspective ensure that you receive the best advice regarding the optimal form of capital to meet your needs.

Our solutions in practice: We recently worked with an insurer to optimize their underwriting portfolio and succeeded in freeing up more than USD500 million in capital while maintaining a similar reinsurance spend.

Redefining Client Value.
Learn more at aonbenfield.com

AON BENFIELD



PROMOVER LA PROTECCIÓN

Intelligent Insurer habla con Marco Giovane, vicepresidente y jefe de los tratados para América Latina de Allied World Assurance Company (Reinsurance) Limited (Allied World), sobre el papel que pueden jugar las reaseguradoras en el desempeño de la economía de América Latina.

América Latina presenta las reaseguradoras internacionales una variedad de oportunidades de crecimiento. Pero la industria de reaseguros también juega un papel crítico en facilitar el crecimiento económico en la región a través del valor que añade a los mercados de seguros en la región.

“Históricamente, la importancia de las reaseguradoras internacionales en América Latina se explica por su capacidad de suscripción, gestión de conocimientos técnicos, servicio,

de 2008-2009, así todo tuvo un impacto en los mercados de seguros.

“América Latina ha sobrevivido a la extrema volatilidad de la economía internacional aunque la actividad ha disminuido”, dice Giovane. “Las economías de la región habían creciendo muy rápido hasta que los problemas en el sector de préstamos desaceleró el proceso. En consecuencia, el crecimiento de los mercados de seguros también ha disminuido, debido a que también son dependientes del crédito.

“Un efecto inmediato es un aumento en la atomización del riesgo que permite a los reaseguradores obtener porciones de programas anteriormente dominado por un número limitado de jugadores grandes”

seguridad y diversificación de productos”, dice Giovane. “Los aseguradores locales dependen particularmente de la capacidad de reaseguro internacional cuando se refiere a la exposición de riesgos catastróficos especialmente en México, Venezuela, Perú, Chile y Colombia”.

Hay una serie de cosas que tienen influencia sobre la estrategia de las compañías de cedentes de la región. Por ejemplo, a la vez que empiezan a reevaluar sus riesgos de crédito, muchos tratan de diversificar sus carteras para mitigar su exposición a riesgo de contraparte”, dice Giovane.

“Un efecto inmediato es un aumento en la atomización del riesgo que permite a los reaseguradores obtener porciones de programas anteriormente dominado por un número limitado de jugadores grandes”, dijo. “Yo diría que hay tres puntos importantes que cedentes están requiriendo de sus reaseguradores: calificaciones de calidad, beneficios técnicos y inversiones seguras”.

Aunque le fue relativamente bien las economías de la región durante la crisis financiera

Sin embargo, una vez que las economías de la región empiecen a mejorar, creo que la tendencia positiva para el mercado de seguros se reiniciará”.

Si los mercados de seguro crecen en una línea directa con las economías de la región, la demanda por reaseguros también se incrementará, facilitada por la participación más activa de los reaseguradores internacionales.

“En general, hemos visto un fortalecimiento del marco reglamentario. Sin embargo, también hemos visto algunos países de tomar pasos hacia atrás y limitando las operaciones de las reaseguradoras internacionales”.

De acuerdo con Giovane, el crecimiento es la palabra clave para América Latina, ya que las empresas de seguro primarias, enfrentando nueva escasez de capital, han aumentando su demanda por la industria del reaseguro tradicional.

“Esto representa oportunidades excelentes para lograr una cuota de mercado más razonable”, dice. “América Latina siempre ofrece oportunidades para construir una cartera dentro de un plazo de tiempo relativamente corto, pero es muy importante el mercadeo



“Yo diría que hay tres puntos importantes que cedentes están requiriendo de sus reaseguradores: calificaciones de calidad, beneficios técnicos y inversiones seguras”

de la empresa y sus productos localmente, y tienen un apetito para asumir los agregados de catástrofes naturales. Aunque la competencia y la capacidad es muy fuerte, el crecimiento es importante, pero no a cualquier precio.

“América Latina es un mercado relativamente pequeño de reaseguros con un entorno operativo muy cambiante y una exposición muy alta a las catástrofes naturales. Esto significa que las oportunidades de la región estarán más disponibles para las empresas con una fuerte base de capital”.

LA ESTABILIDAD ES CRUCIAL

La estabilidad económica y política le da crecimiento al mercado de seguros de vida en America Latina, y también presenta oportunidades para las reaseguradoras.

La estabilidad económica y política que America Latina ha disfrutado en los últimos 20 años es el factor más importante en el crecimiento de la venta de productos de seguros de salud y de vida en la región. Y le presenta oportunidades a las reaseguradoras también, dice Dr. Rüdiger Mehl, gerente director de Hannover Life Re International.

“Ha sido la etapa mas larga de estabilidad económica y política desde que yo me primero entre en este mercado en los 1980s”, dice Mehl. “Es una tendencia muy positiva para la región. Cuando hay estabilidad, le da la oportunidad a las clases medianas de crecer – la gente puede ahorrar mas dinero y empiezan a considerar el uso de productos de seguros.

Mehl señala que el potencial de America Latina

en este área es ha veces ignorado por muchas compañías que se enfocan en los mercados asiáticos. “Asia se considera muy “sexy” en términos de crecimiento economico y potencial. Ahora America Latina tiene que salir adelante.

El pone la obligación en los gobiernos individuales y los reguladores en la región que apoyen el crecimiento de los mercados de vida y salud con la implementación de marcos legales y reglamentares que son estable. He sugiere el uso de un impuesto para animar que las personas ahorren y se aseguren para el futuro.

Kunert también nota que la nueva tendencia en la región es el surgimiento de aseguradores locales con ambiciones multi-nacionales. Esas compañías tienen el ojo en America Latina. “Algunas de estas



Dr. Rüdiger Mehl, gerente director, y Christian Kunert, gerente general, de Hannover Life Re International.

compañías tienen capital y la región les presenta una gran manera de diversificar sus negocios. Esto es lo que esta empujando la actividad de fusión de empresas en la región. Tienen una ventaja sobre los jugadores globales porque tienen conocimiento local y comprenden la cultura.



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



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

AIR LANZA MODELO DE HURACANES

La empresa de modelar riesgos AIR Worldwide está en la conferencia de FIDES dando a conocer su nuevo modelo para calcular el riesgo de huracanes en Centroamérica.

La empresa de modelar riesgos AIR Worldwide ha lanzado un modelo nuevo para calcular el riesgo de huracanes en Centroamérica y actualizó su modelo para el Caribe que ahora incluye 18 islas nuevas. La compañía está en FIDES esta semana explicando estos mejoramientos y como los clientes y el mercado los puede aprovecharlos.

“Este evento es una buena oportunidad para conversar con cedentes y suscriptores y poder explicar lo que hemos hecho”, dice Bill Churney, vicepresidente senior de AIR Worldwide. “Representa una oportunidad para conversar en persona y demostrar como se puede usar nuestros modelos a lo máximo. Por ejemplo, la calidad de los datos que usa el modelo es muy importante y podemos explicarles como mejora la manera en que coleccionan los datos”.

Churney nota que America Central es un área particularmente propenso a eventos catastróficos.

Tiene riesgo de terremotos y de huracanes que se forma en el Golfo de México y el Pacífico. Las inundaciones causadas por huracanes son la mayor causa de daño en la región – algo que los modelos toman en cuenta.

Dice que los modelos de riesgo no son utilizados por mucho cedentes en America Latina – la mayoría de las empresas de seguros dependen de los servicios provenientes por sus corredores y reaseguradoras. Agrega que el mercado Latino está muy interesado en lo que compañías como AIR Worldwide ofrecen. Pero dice que la calidad de los datos que las compañías de seguros coleccionan es sumamente importante. “Este es el primer paso en el proceso de educar a las aseguradoras”.

Churney señala que la industria aseguradora siempre está aprendiendo. Aunque las aseguradoras lidiaron bastante bien con el sismo en Chile recientemente y los modelos estuvieron



Mark Szretter, ejecutivo de cuenta en Latin America, y Bill Churney, vicepresidente senior de AIR Worldwide.

generalmente correctos, el evento también representa una oportunidad de coleccionar datos mejores de eventos como ese.

“Se puede aprender mucho de la manera en que algunos edificios se resistieron el terremoto”, dice.

**THE POWER
OF**

24

**HOURS OF SERVICE
IN EVERY CORNER**

With offices in eleven countries, Flagstone capitalizes on the unique strengths of industry leaders in distinct geographic locations. Operating from diverse locales and time zones around the world allows us to provide efficient service 24 hours a day, seven days a week.

 **FLAGSTONE** RE

www.flagstonere.com

SWISS RE QUIERE EDUCAR LOS GOBIERNOS SOBRE EL RIESGO

Los gobiernos deben jugar un papel central en asegurar que estrategias para la mitigación de riesgos estén en lugar para los catástrofes mas grandes que los países de la región pueden enfrentar, dice Swiss Re.

Es más importante que los gobiernos tome la iniciativa y manejen la gestión de riesgos en escala grande y aseguren que sus países tenga en lugar las mejores soluciones en términos de seguros. Esta es la perspectiva del hombre que la reaseguradora global Swiss Re le ha dado la tarea de forjar relaciones mas fuertes con gobiernos alrededor del mundo e educarlos en la manera que la industria reaseguradora puede ayudar.

Desde el empezar del 2011, Michael Liès ha sido presidente de la división de relaciones gubernamentales de Swiss Re. La unidad se formo para fortalecer las relaciones de la empresa con los gobiernos del mundo. Ha trabajado cerca de otras unidades de Swiss Re pero también tiene un personal de 15 a su disposición.

“Puede ser como se maneja mejor riesgo catastrófico en mercados emergentes através de la formación de fondos de riesgo o usando bonos de catástrofe o buscar soluciones para que los gobiernos en Europa puedan mejor gestionen los déficits masivos de los fondos de pensiones que sus economías enfrentan”, dice Liès.

“Trabajamos con el Banco Mundial y otros bancos de regional de desarrollo para ayudar que los gobiernos encuentren mejor gestión de riesgo y soluciones en el mercado de seguros. En vez de solamente reaccionar a los eventos, queremos ayudarlos que este preparados. Esto puede requerir que ellos lo hagan o animar los mercados privados se lo hagan.

Dice que unas de las funciones mas util que



Michael Liès, presidente de la división de relaciones gubernamentales de Swiss Re.

Swiss Re puede hacer es ponerle un precio a las soluciones de gestión de riesgo.

Kennedys

Legal advice in black and white

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 TERN 272064452 providing foreign legal advice

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.



Liberty
International
Underwriters.

Member of Liberty Mutual Group

LIU Global Specialty Lines Division
Liberty Mutual Group

ESTUDIO POR FLAHPOHLER DE NO VIDA EN AMERICA LATINA

Los analistas de Flaspohler Research Group este año iniciaron un estudio cuantitativo de las opiniones de cedentes sobre las reaseguradoras que operan en America Latina y el Caribe. Intelligent Insurer aquí presenta un resume de los resultados del sector de no vida.

CAPACIDADES FUERTES DE SUSCRIPCIÓN	2011 - TOTALES NO VIDA
Munich Re	7.88
Gen Re	7.69
Swiss Re	7.68
Hannover Re	7.67
Mapfre Re	7.45
PartnerRe	7.35
SCOR Global P&C	7.31
Platinum Underwriters	7.29
Alterra Re	7.04

VALIOSA EXPERIENCIA Y CONOCIMIENTO DEL MERCADO	2011 - TOTALES NO VIDA
Munich Re	8.21
Mapfre Re	7.97
Hannover Re	7.95
Swiss Re	7.93
Gen Re	7.70
SCOR Global P&C	7.39
Transatlantic Re	7.36
PartnerRe	7.32
Patria Re (Mexico)	7.18

VALOR FINANCIERO	2011 - TOTALES NO VIDA
Munich Re	8.43
Gen Re	8.28
Swiss Re	8.16
Hannover Re	8.14
Mapfre Re	7.88
PartnerRe	7.81
Allianz Re	7.61
SCOR Global P&C	7.56
Lloyd's	7.50

SERVICIO A TIEMPO	2011 - TOTALES NO VIDA
Hannover Re	7.80
Gen Re	7.41
Swiss Re	7.40
Mapfre Re	7.38
Munich Re	7.30
Platinum Underwriters	7.29
PartnerRe	7.20
Alterra Re	7.19
SCOR Global P&C	7.18

SEGURIDAD FINANCIERO	2011 - TOTALES NO VIDA
Munich Re	8.52
Gen Re	8.48
Swiss Re	8.29
Hannover Re	8.21
Mapfre Re	7.94
PartnerRe	7.90
Allianz Re	7.77
SCOR Global P&C	7.65
R+V Re	7.57

AYUDA A MEJORAR LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA	2011 - TOTALES NO VIDA
Munich Re	7.24
Hannover Re	7.03
Swiss Re	6.98
Mapfre Re	6.96
Gen Re	6.87
Platinum Underwriters	6.75
SCOR Global P&C	6.68
Alterra Re	6.63
PartnerRe	6.58

ORIENTACIÓN FUERTE AL CLIENTE	2011 - TOTALES NO VIDA
Hannover Re	7.66
Gen Re	7.57
Mapfre Re	7.47
Swiss Re	7.37
Munich Re	7.23
Platinum Underwriters	7.22
Alterra Re	7.19
Patria Re (Mexico)	7.18
SCOR Global P&C	7.12

FUERTE HABILIDAD DE CONTROL DE RECLAMACIONES	2011 - TOTALES NO VIDA
Hannover Re	7.65
Munich Re	7.65
Swiss Re	7.64
Mapfre Re	7.49
Gen Re	7.47
PartnerRe	7.30
Platinum Underwriters	7.25
SCOR Global P&C	7.21
Patria Re (Mexico)	7.16

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



TEMAS EN LA AGENDA: CAPACIDAD PARA CATÁSTROFES Y LA REGULACIÓN

Los eventos catastróficos que ocurrieron durante el primer trimestre del 2011, incluyendo el terremoto en Japón, serán temas clave de discusión durante la conferencia de FIDES esta semana en Honduras y tendrán influencia sobre las negociaciones de los contratos de seguro en America Latina.

Esta es la perspectiva de Edward Herrera, senior underwriter para America Latina de Flagstone Underwriters Latin America. “Pienso que todo el mundo esta preocupado con el impacto que estos eventos puedan tener en sus programas en esta líneas, especialmente las compañías de seguros, pero también las reaseguradoras ya que están encaminado sus renovaciones para el principio de julio”.

Cree que estos eventos serán el factor principal en parar la reducción continua en tarifas que se había visto en el mercado en los últimos años – y en algunas líneas de negocios hasta se pudiera ver un aumento. “Definitivamente



Edward Herrera, senior underwriter para America Latina de Flagstone Underwriters Latin America.

vamos a ver la tendencia de disminución de tarifas acabar y probablemente veremos algunas mantenerse estable o posiblemente aumentar hasta un 5 por ciento.

“Todo depende en cada línea y en cada mercado – ciertamente después de las renovaciones de 1 de abril y de 1 de mayo, empezamos a ver unos pequeños aumentos en varios países Latinoamericanos. Definitivamente no pienso que veremos la tendencia a la bajo continuar, mas que nada veremos un frenazo y después empezaran aumentos entre cero y 5 por ciento, dependiendo de la capacidad de cada programa. Si es un programa grande y requiere una cantidad significativa de reaseguro, entonces pudiéramos ver aumentos entre 5 y 10 por ciento.”

Dice que el aumento en tarifas será en parte causado porque varios de los participantes mayores ya llegaron al límite de sus presupuestos para catástrofes para el 2011 o están muy cerca de sus límites. “Así aunque no veremos la capacidad disminuir en el mercado, ellos tendrán menos apetito para escribir las líneas mayores”, explica. “Puede ser que algunos clientes solamente renuevan la cobertura que tienen en su lugar y la aumenten un poquito, pero no de una manera significativa. Mucho dependerá del apetito de cada reaseguradora”.



Brokers Universales de Reaseguros S.A.

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

.....

- 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
- Facsimilie: +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 data 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. Desando 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, como el resultado 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

.....

ENTENDER LAS DIFERENCIAS, APROVECHAR LAS OPORTUNIDADES

Las reaseguradoras deben dejar de embreado todos los países en América Latina con la misma brocha y empezar a comprender las diferencias que establecen cada uno aparte del otro, dice AM Best.

Reaseguradoras no deben ver la región de América Latina como un solo mercado, generalizando sus fortalezas, debilidades, oportunidades y desafíos, dicen los analistas de AM Best que se especializan en esta región. Explican que cada país debe ser evaluado basado en sus propios méritos porque hay mucha diversidad de las economías y sus regímenes de reglamentación en la región.

“Cada país es tan diferente. Es un proceso constante para solo aprender y permanecer en la cima de la evolución de una región muy dinámica”, dice Andrea Keenan, asistente vicepresidente de investigación de la económica y la industria en la agencia calificadora AM Best. “Es importante pasar más allá de el punto de vista que América Latina es una región y ver las fortalezas, las diferencias y las debilidades de cada país individualmente.”

Keenan señala que algunos de los mercados más sofisticados, tales como Chile, son también los más pequeños. Otros mercados, como Brasil y Costa Rica, están menos avanzados pero ofrecen mayor potencial de crecimiento. También toma nota de que Panamá ofrece buenas oportunidades gracias a todos los proyectos grandes de infraestructuras como la reconstrucción del Canal de Panamá. Y México y Colombia también están invirtiendo fuertemente en la infraestructura requiere el apoyo de la industria de reaseguros.

Un ejemplo clásico de los diferentes desafíos que presenta los diversos mercados basados en sus regímenes regulatorios es Argentina. Las nuevas reglas que obligaran que los cedentes coloquen un por ciento de su negocio con reaseguradoras locales estará en efecto por el fin del 2011. Lee McDonald, vicepresidente de comunicaciones del grupo de AM Best, dice que las reaseguradoras están preocupadas por las implicaciones de estas regulaciones nuevas.

“Es una gran preocupación para algunos de las reaseguradoras grandes”, dice McDonald. “Hubieran preferido que no se haya presentado, ya que podría limitar su posición en el mercado de Argentina. En términos de las empresas que operan a nivel local, ellas tendrán que demostrar su fortaleza financiera. Uno de los principios de la buena gestión de riesgos es la diversificación así que tendremos que ver cómo se supera estos problemas y ver hasta que punto el regulador impone estas medidas”.

AM Best dice que América Latina está muy cerca de ofrecer oportunidades concretas de crecimiento para las empresas, después de lo que pareciera esperar larga para algunas de ellas. En ese caso, la agencia de calificación está dedicando más tiempo y recursos para comunicar la importancia de las calificaciones y sus usos a los reguladores y los órganos representativos de la región.

“Vemos esta región como un área de crecimiento para nosotros. Después de ver un plan de 20 años y luego un plan de 10 años, ahora la región está cerca de ser un mercado muy importante”, dijo Keenan.



Lee McDonald, vicepresidente de comunicaciones del grupo, Janet Hernandez, senior analista financiero, y Andrea Keenan, asistente vicepresidente de investigación de la económica y la industria, todos de la agencia calificadora AM Best.

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: +1.305.530.8600 • Fax: +1.305.530.0766 • OMHC.com
777 Brickell Avenue • Suite 410 • Miami, Florida 33131



Our Knowledge for Your Project

For the demanding insurance needs of your engineering company – 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

EL DESARROLLO DEL MERCADO DE REASEGUROS EN AMÉRICA LATINA

Intelligent Insurer habló con Arturo Falcón, vicepresidente senior y jefe de reaseguros para América Latina para Endurance Worldwide Reinsurance, sobre la necesidad de aumentar la penetración de seguros en América Latina.

Aunque el mercado latinoamericano de seguros se ha desarrollado considerablemente en los últimos 30 años, todavía queda mucho trabajo por hacer para aumentar la aceptación de seguros en la región. “En un mercado maduro, seguro per capita - primas brutas dividido por el producto interno bruto - en general, representa alrededor de 3 por ciento a 4 por ciento del mercado. En América Latina, es sólo alrededor de un 1 por ciento a 2 por ciento, así que hay más oportunidades para la penetración de los seguros”, dice Falcón.

Muchos países latinoamericanos se han beneficiado del aumento de ingresos y del valor de los activos que ha resultado en la necesidad de más productos de seguros para propiedad y responsabilidad civil. Un mercado de seguros bien desarrollado apoya el crecimiento económico de los países y Falcón cree que las reaseguradoras pueden desempeñar un papel sumamente importante asistiendo en el crecimiento y la expansión de los mercados de seguros de América Latina.

“La retención de las compañías de seguros es bastante pequeña,” dice Falcón. “Se necesita la capacidad financiera de las reaseguradoras para poder desarrollar la economía a la misma vez que el sector de seguros. Los niveles de capitalización en América Latina no se acercan a los niveles de Europa o los EE.UU., así que sin el beneficio de los reaseguradoras estos países no pueden seguir desarrollando sus mercados de seguros”.

También ha habido cambios reglamentales que van a tener un efecto en como las reaseguradoras extranjeras realizaran sus negocios en Brasil y Argentina.

“En Brasil, las regulaciones recientes obligan que aseguradores tienen que ceder hasta 40 por ciento de la prima a las reaseguradoras

capitalizadas a nivel local. En Argentina, una resolución recién aprobada, que entrará en vigor el 1 de septiembre de 2011, estipula que sólo las reaseguradoras que se encuentran físicamente en la Argentina y con capital local pueden operar en ese país. Esto se traduce en un dilema sobre si se debe invertir en el país a través del establecimiento de una compañía local de reaseguros o esperar a ver cómo responde el mercado con respecto a sus necesidades de reaseguro”, dice Falcón.

Junto con facilitar el crecimiento económico en la región, las reaseguradoras también están

“Empezamos a escribir negocio el 1 de enero de este año y estamos acercándonos al negocio en una manera muy técnica – mirando los problemas tanto como los productos”

esperando algunas buenas noticias en 2011.

“Después del terremoto de 2010 de Chile, las tasas de seguros catastróficos aumentaron un 40 a 70 por ciento en Chile, pero estos aumentos no se han visto en el resto de los mercados en la región”, dice Falcón. “Sin embargo, dado que muchos de los principales reaseguradores han pagado más por pérdidas catastróficas durante el primer trimestre de 2011 que en todo el año 2010 – creo que podríamos estar caminando en la dirección de algunos aumentos de tarifas. ¿Hasta qué punto? No estoy seguro, pero he escuchado especulación de un aumento entre 5 por ciento y 15 por ciento”.

“Dado los anticipados aumentos en las tarifas, y con otras novedades como el seguimiento de las exposiciones de cumulos en las regiones propensas a terremotos en la parte norte del país por algunas compañías de seguros en Argentina, creo que el negocio de seguros catastróficos

seguirá siendo el principal motor de la prima en América Latina”, Falcón concluye.

También creo que el seguro de responsabilidad civil y de fianzas. Accidental, porque todavía hay pequeñas sociedades litigiosas en América Latina que más probablemente persistirán, y de garantía, dado que el número de países, como Brasil, que están desarrollando su infraestructura, impulsaran la demanda de Fianzas en el futuro”.

Aunque Endurance es una compañía relativamente nueva en América Latina, después de haber abierto una oficina en Miami, Florida,

en 2010 para atender a este mercado, el equipo no lo es. Con una experiencia combinada de 45 años en la región, Endurance ha forjado relaciones rápidamente con las compañías de seguros como clientes prospectivos en los países clave.

“Empezamos a escribir negocio el 1 de enero de este año y estamos acercándonos al negocio en una manera muy técnica – mirando los problemas tanto como los productos”, explica Falcón. “Vamos a escribir el negocio de cobertura de catástrofes de Endurance en Bermuda. Reconociendo la inversión que muchos países latinoamericanos están haciendo en infraestructura, recientemente nos hicimos miembros de la Asociación Panamericana de Fianzas. América Latina es un mercado importante para nosotros y Endurance espera desempeñar un papel clave en esta región mientras se desarrolla y madura”, añade Falcón.

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