

INTELLIGENT INSURER

MIÉRCOLES 01.06.11

Investigación, análisis + opinión sobre seguros y reaseguros internacionales

FIDES TODAY

PREPARACIÓN PARA LOS GRANDES TERREMOTOS

Industria debe tener en cuenta la ocurrencia y las consecuencias de los terremotos "mega-thrust" – eventos de baja probabilidad pero de gran magnitud, dice Equcat.

Las industrias de reaseguro y gestión de riesgo deben estar preparadas para la ocurrencia de sismos "mega-thrust" – eventos que casi nunca ocurren pero son generalmente causados por el desplazamiento de las placas tectónicas. Por naturaleza, son muy poderosos y pueden afectar áreas grandes y con impacto devastador.

Pablo Thenhaus, geólogo senior de Equcat, dice que el reciente terremoto y el tsunami siguiente que le dio a la costa de Japón fue un evento semejante. Es significativo por que nadie esperaba un terremoto de esa magnitud en esa zona. Pero ya vemos que hasta en las zonas que tienen una historia de eventos de poca severidad, le caso extraño de 'un cisne negro' puede ocurrir y tener consecuencias devastadoras."

El problema para la industria reaseguradora es que los datos que utiliza para modelar la probabilidad de semejantes eventos son principalmente datos históricos que sólo se remonta un par de cientos de años. Pero eventos más grandes, sin embargo, puede ocurrir solamente una vez cada 1.000 años. Hay maneras de establecer la frecuencia de estos eventos



Louis Estrema, gerente de relaciones con clientes, y Paul Thenhaus, geólogo senior de Equcat

"mega-thrust," pero la ciencia es relativamente nueva y costosa.

"Debido a los terremotos de este tamaño casi siempre causan un tsunami, los geólogos pueden ver los depósitos en los estuarios y lechos de los ríos para establecer cuando an ocurrido en le pasado," Thenhaus explica. "Los restos se conservan como un registro geológico y podemos volver a los tiempos prehistóricos. Estos ejercicios se están llevado a cabo varios lugares en los EE.UU. pero todavía no han sido no ampliamente utilizados mas alla de los EE.UU."

Thenhaus piensa que sus preocupaciones

deben ser de interés para América Latina. Hay una serie de puntos en la costa de Chile en el Pacífico y en otras partes de América Central que son propensos a eventos gran magnitud.

"La región ha visto muchos eventos más pequeños. Mi mensaje: Solamente es un cuestión de tiempo hasta un evento mucho más grande ocurra en esta región como ocurrió en Japón. Como existe la probablidad, la industria aseguradora debe tomarlos en cuenta y reflejarlo en los precios. Aunque estos eventos son muy baja probabilidad pero consecuencias muy graves, debemos tenerlos en cuenta," dice Thenhaus.

CUÁL ESTÁ DENTRO

- 2 UN MERCADO VERDADERAMENTE INTERNACIONAL
- 3 OPORTUNIDADES DE CRECIMIENTO EN SEGURO AGRÍCOLA
- 5 UNA DICOTOMÍA SOBRE LOS AUMENTOS DE PRECIOS
- 6 UN EVENTO MÁS A UN MERCADO DURO
- 8 UNA OPORTUNIDAD, NO OBLIGACIÓN

- 9 EL COMPROMISO DA RESULTADOS
- 10 LA DISTANCIA ES UN BENEFICIO
- 11 ARGO LANZA UNA ASEGURADORA NUEVA EN BRASIL
- 12 ESTUDIO POR FLASPOHLER DE VIDA EN AMÉRICA LATINA
- 14 UNA DIFERENCIA DE OPINIÓN

Patrocinado
cerca:

PartnerRe

UN MERCADO VERDADERAMENTE INTERNACIONAL

Intelligent Insurer habla con Yogesh Lohiya, presidente y director general de GIC Re sobre la creciente participación de los reaseguradores internacionales en el mercado latinoamericano.

Cada vez más liberalizado, el mercado de seguros en América Latina se ha convertido verdaderamente cosmopolita, ofreciendo oportunidades a los reaseguradores de todo el mundo.

Estos jugadores internacionales han traído una riqueza de experiencia y cubren una variedad de líneas dentro de la región. Uno de estos jugadores, ahora con experiencia operando en la región es GIC Re.

“GIC Re ha escrito de negocios de América Latina por más de una década”, dice Lohiya. “Nuestra delegación del Reino Unido, que comenzó a funcionar en enero de 2008, ha estado enfocada en la propiedad, la aviación y las empresas en México, Brasil y Argentina.”

A pesar de sentir algunos efectos de la crisis financiera de 2008-2009, muchos países de América Latina les ha ido bien y esta capacidad le ha proporcionado a las reaseguradoras con la oportunidad de involucrarse más en este mercado emergente.

“Estamos bien optimistas con las perspectivas de crecimiento en los mercados de reaseguros de América Latina”, dice Lohiya. “Estos son todos los mercados con excelentes perspectivas de crecimiento económico y normalmente baja penetración de seguros en los mercados de la vida y no-vida. Como hemos visto con el terremoto de Chile, estos mercados dependen en gran medida con el reaseguro y por lo tanto ofrecen mucha promesa de las reaseguradoras como nosotros.”

Pero además de su experiencia principal, GIC Re es también de mente abierta acerca de lo que puede ofrecer al mercado latinoamericano.

“GIC Re ha estado escribiendo las clases convencionales de negocio tales como la propiedad, energía, marina, aviación en América Latina. Sin embargo, estamos abiertos a la idea de escribir otras clases, como la agricultura y el crédito también”, dice Lohiya.

“Cuando el mercado se abrió en Brasil en

2007, tomamos un paso cauteloso en obteniendo la categoría de “reasegurador eventual”, dice Lohiya. “La avalancha de las candidaturas ya se ha disminuido y ahora estamos en una posición para evaluar nuestras opciones. Dado el trato preferencial que se le ofrece a las reaseguradoras locales, gracias a recientes cambios normativos, creemos que nuestra mejor opción es obtener la clasificación de “reaseguradora admitida”. Por lo tanto, hemos comenzado pensar como podemos lograr esta categoría.

Lohiya dice que a pesar de las limitaciones impuestas por algunos reglamentos nuevos, los reaseguradores internacionales pueden ofrecer al mercado de seguros de América Latina mucho en términos de conocimiento y experiencias.

“GIC Re, con su experiencia como reasegurador en varias líneas durante más de diez años, que abarcan todas las clases de negocios, tanto en la vida y no vida, puede ser de gran “compañero” para las empresas principales en los mercados emergentes de América Latina”, dice Lohiya. “Como venimos también de un mercado emergente y hemos pasado por esas etapas dolorosas de crecimiento inicial, podemos muy realísticamente provenir asistencia a los aseguradores en América Latina.”

“Nos especializamos en las clases del petróleo y el gas, aviación, construcción y agricultura. Por lo tanto, podemos proporcionar apoyo financiero basadas en conocimiento a los escritores principales en esta parte del mundo. Traemos a la mesa de un excelente perfil financiero, una clasificación decente y base de conocimientos a la par con nuestros compañeros.”

GIC Re, el reasegurador basado en India ahora es una empresa líder mundial de reaseguros a nivel global y muy acertadamente llamado “El Reasegurador indio con una huella global”. Está expandiendo su presencia global con 4 oficinas en el extranjero: Dubai, Londres, Kuala Lumpur y Moscú. Espera que negocios en el extranjero



contribuyan 50% de sus ingresos totales para el año 2012; entre 2009- 2010 los negocios internacionales contribuyeron 44% de sus ingresos. GIC Re esta clasificada A-(Excelente) por AM Best y AAA (A) por CARE. Ocupa el 16 lugar entre las empresas de reaseguros del mundo según las clasificaciones de Standard & Poors en el 2010.

Durante el año 2009-10, la prima neta de la corporación llegó 1.95 millones dolares en EE.UU. El total de activos y patrimonio neto-han llegado a EE.UU. \$9.8 mil millones y 2,15 mil millones dólares respectivamente en el año finalizado el 31 de marzo 2010.

.....
 INTELLIGENT INSURER'S FIDES TODAY
 Publicado por Newton Media Limited .
 15-17 Newton Way, Woolsthorpe-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 através 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

OPORTUNIDADES DE CRECIMIENTO EN SEGURO AGRÍCOLA

Intelligent Insurer conversó con Daniel Hammer, Senior Underwriter Agriculture, PartnerRe, para discutir sobre reaseguro agrícola en América Latina.

Las economías Latinoamericanas han ido creciendo, ¿cómo están cambiando los riesgos agrícolas debido a dicho crecimiento?

Dado el crecimiento de la población mundial, la demanda de alimentos y productos relacionados a alimentos está creciendo a un ritmo muy acelerado. En respuesta, la agricultura se ha intensificado fuertemente y la importancia de este sector, así como sus valores en riesgo, ha aumentado consecuentemente, lo que implica que los agricultores y la industria agrícola requieren ser más cuidadosos con sus negocios y finanzas, pues ante un evento climático adverso, las pérdidas pueden ser sustanciales y dejarlos fuera del negocio.

Los riesgos en sí son los mismos, pero su efecto en la producción silvoagropecuaria está cambiando permanentemente. El ganado en pie o producción intensiva de animales siempre estará expuesto a nuevas epidemias. Riesgos climáticos como inundaciones y sequías afectan de manera distinta a los cultivos de acuerdo a la intensidad de su producción y su estado fenológico, con resultados impredecibles. Debido a técnicas agrícolas intensivas, los costos de producción incrementan y la exposición económica a los riesgos es muy superior.

¿Cómo difiere la exposición del sector agrícola comparada con otros riesgos?

Las exposiciones agropecuarias son muy específicas y deben ser evaluadas de una manera muy técnica y especializada. Evaluaciones de riesgos en agro deben realizarse con prontitud, ya que se trata de elementos vivos en permanente cambio y

descomposición. Es muy importante ser cauteloso al inspeccionar las pérdidas que afectan la producción, con el objeto de determinar fehacientemente si el riesgo está cubierto por la póliza y cuál es el valor de la pérdida. Esto es completamente diferente a otros tipos de riesgo, tales como motores o daños, donde el activo no cambiará ni desaparecerá en el tiempo y donde la ubicación para la evaluación del riesgo será probablemente más asequible que en un riesgo agrícola.

¿Qué oportunidades presenta el seguro agrícola a aseguradores y reaseguradores en América Latina?

Como la producción de alimentos es cada vez más importante, las oportunidades de crecimiento para aseguradores y reaseguradores son enormes, puesto que la penetración del seguro agrícola en la región aún es incipiente. En otro tipo de seguros (no agrícolas) la competencia para expandirlos es muchas veces vía precio, sea por ejemplo incendio en edificaciones, cobertura de automóviles, etc., en cambio, el desafío de expandir un portafolio de seguro agrícola pasa por comercializar el producto adecuadamente a través de los mejores canales posibles con adecuada educación al asegurado y los intermediarios. Lo anterior tiene también la ventaja de ofrecer seguros generales, de patrimonio, de vida, de salud, etc. en ese mundo rural dejado tantas veces de lado por aseguradores y reaseguradores pero que tiene un potencial gigantesco.

¿Qué rol jugaron los reaseguradores en la formación de seguros multirisgo para los agricultores brasileños? ¿Podría ser aplicado en otros países de la región?



PartnerRe tiene un importante rol en el desarrollo del seguro agrícola en América Latina, así como también hemos trabajado y colaborado en el exitoso seguro agrícola brasileño, que no sólo utilizó nuestro conocimiento, participación y capacidad de reaseguro, sino también el de compañías de seguros locales, entidades financieras y gubernamentales. Todos los participantes han jugado un rol protagónico determinando el éxito del proyecto del cual Partner Re es parte con orgullo.

En Brasil, Partner Re reasegura una de las compañías de seguros agrícolas más importantes del mercado, entregando conocimiento técnico para la formulación de pólizas de seguro, automatización con la banca y metodologías de ajuste de pérdida. Uno de nuestros roles más importantes como reaseguradores es colaborar con nuestros aseguradores para estructurar sus equipos de suscripción e inspección agrícola, consultores y evaluadores de pérdidas, etc., con el objetivo de hacer el negocio de seguro agrícola lucrativo y socialmente beneficioso. La experiencia de Brasil es una historia de éxito repetible en cualquier lugar del mundo.

El seguro agrícola es una herramienta fundamental para transferir riesgo desde la producción e industria agrícola a aseguradoras y reaseguradoras, lo que a su vez produce estabilidad en la industria agrícola, con gran impacto positivo económico y social. PartnerRe tiene los conocimientos para colaborar en esta tarea junto a las aseguradoras.

CAPITAL | ACCESS | ADVOCACY | INNOVATION



reDEFINING *Advocacy*

In business, you need a partner who can propel you into the next phase of growth and help you reach your destination.

Aon Benfield is the most powerful **Advocate** in the global reinsurance industry. We have the talent, resources and tools to best represent you in all markets so that you can seize opportunities faster than the competition.

Our solutions in practice: We recently achieved a USD40 million cost saving for a client after advocating their position in both the facultative and treaty markets. By combining the strengths of both markets, we obtained more accretive capital than would have been available in either market separately.

Redefining Client Value.
Learn more at aonbenfield.com

AON BENFIELD

EL COMPROMISO DA RESULTADOS

Después de una inversión significativa en America Latina, Alterra ahora disfrutando los meritos.

Dieciocho meses después de haber enfocado en America Latina por primera vez, los ejecutivos de Alterra dicen que ha recibido una bienvenida cordial de parte de los cedentes en la región. Atribuyen su éxito al compromiso fijo de la compañía en establecer una presencia fuerte en la región, que viene acompañada por inversiones a largo plazo y la experiencia de los ejecutivos que dirigen las operaciones aquí.

“Hace 18 meses, Alterra no tenia presencia en la región,” dice Carlos Caputo, presidente de Alterra Latin America. “Ahora tenemos oficinas en Bogota, Colombia, Buenos Aires, Argentina; y Río de Janeiro, Brasil; y personal de 22 en la región. Hemos hecho una inversión significativa y estamos comprometidos a America Latina y la vemos como un punto central en nuestro plan de negocio para el futuro.”

Caputo ha trabajado en el mercado Latinoamericano por 30 años mientras la jefa de suscripción de Alterra, Sonia Galvis Segura – ha trabajado en el mercado por mas de 20 años “Es raro ver un jugador

“Hemos terminado el proceso de aprobación interno; ahora estamos en manos del regulador.”

global con dos personas con experiencia tan larga en America Latina,” dice Caputo.

Segura dice que Brasil sigue siendo el mercado mas importante para las reaseguradoras en la región, gracias a su tamaño y su crecimiento reciente. Reciente cambios en regulaciones de reaseguro en Brasil obligaran a compañías de seguros a ceder un mínimo de 40 por ciento de cada riesgo reaseguradoras locales. En parte como resultado de este reglamento nuevo, Alterra esta en plan de formar una reaseguradora en Brasil. “Hemos terminado el proceso de aprobación interno; ahora estamos en manos del regulador,” dice Caputo. “Esperamos estar funcionando para septiembre.

Como la reaseguradora esta en proceso de negociar las renovaciones del 1 de julio, Segura cree que el numero alto de catástrofes a nivel global en el ultimo año ha detenido la reducción en las tasas de los seguros. “No estamos anticipado gran aumentos. Un evento mas y podemos ver un mercado verdaderamente ‘duro.’ Pero si esperamos uno pequeños aumentos y nada mas.”

Alterra se forma en May 2010 con la fusion de Max Capital Group y Harbor Point. Caputo y Segura habian trabajado para varias compañías en la industria aseguradora, mas recientemente en las operaciones de America Latina de XL Re. Ellos se trasladaron a Max Latin America en diciembre 2009 antes que Alterra fe formada.



Carlos Caputo, presidente, y Sonia Galvis Segura, jefe de suscripción, de Alterra Latin America

**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

UN EVENTO MÁS A UN MERCADO DURO



Anthony Phillips, director de gestión conjunto de Willis Re Latin America

Hay que eliminar la diferencia que existe entre los precios de seguros, dice Willis Re.

La diferencia que ha existido entre los precios de seguro y reaseguro por varios años terminara cuando las reaseguradoras empiecen a empujar por aumentos en las tarifas después de las catástrofes recientes y las pérdidas que han causado.

Así dice Anthony Phillips, director de gestión conjunto de Willis Re Latin America. Cree que el mercado tiene un poco de equilibrio – el mercado suave claramente se ha terminado, pero el mercado duro no ha llegado todavía.

“Las tarifas han estado en un plan de reducción por los últimos años pero ahora eso ya no es sostenible,” dice Phillips. “muchas de las reaseguradoras están en lo mínimo en términos de precios. Los eventos en Asia causara un poco de reflexión, pero las reaseguradoras se le va a ser difícil establecer muchos aumentos.”

“Las tarifas han estado en un plan de reducción por los últimos años pero ahora eso ya no es sostenible.”

Explica que muchas aseguradoras todavía esta demandando ahorros basados en los años de malas condiciones económicas y no esta dispuestas a pagar mas en cualquier aspecto de sus negocios. A la misma vez, especialmente en America Latina, muchas aseguradoras han visto grandes pérdidas como resultado de la graves inundaciones que han ocurrido en los últimos seis meses y habian retenido muchas de esas pérdidas.

“Las inundaciones han afectado varios países en la región. No fueron catástrofes enormes en sí mismas, pero eso significa que muchas de las aseguradoras retuvieron la mayor parte de las pérdidas. Por cierto, ellas no van a querer pagar más por reaseguros.”

Phillips cree que con un evento mas y veremos aumentos en las tasas y estaremos en mercado duro. Él dice que el exceso de capital que había existido en el mercado de reaseguro había impedido que ocurrirá antes. “Aunque las recientes pérdidas catástrofes han sido grandes, es mucho menos de lo que el mercado perdió durante la crisis financiera. Eso pone las cosas en perspectiva.”

Dice que Willis Re ve potencial de crecimiento en América Latina, especialmente en el área de micro-seguros y la infraestructura. “Estamos tratando de trabajar con las organizaciones no gubernamentales, cooperativas y sindicatos para desarrollar el acceso a los mercados en términos de micro-seguro,” dice Phillips.

“En términos de infraestructura, inversiones grandes se están realizando en toda la región y son impulsadas generalmente por los gobiernos, pero muchas veces se manejan por el sector privado. Proyectos como eso presentan oportunidades fantásticas.”

An advertisement for ASPEN RE. At the top is the ASPEN logo, a stylized green leaf-like shape above the word 'ASPEN'. Below it, the text 'ASPEN RE' is written in large, bold, green letters. To the right of this, the phrase 'ESTAMOS EXPANDIÉNDONOS' is written in white. The background is a night-time aerial view of a city with lights and traffic. On the left side, there is a vertical text block: 'Tenemos la experiencia y el apoyo de nuestro equipo de especialistas alrededor del mundo. Atendemos el mercado mundial de reaseguros con soluciones flexibles para una amplia variedad de riesgos. Contamos con un equipo ubicado en Miami, especializado en la suscripción de Property y Casualty para Latino America. Somos una compañía en acción. www.aspen-re.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



UNA OPORTUNIDAD, NO OBLIGACIÓN

Las aseguradoras preparándose para la implementación de Solvencia II deben aprovechar las oportunidades que sistemas y tecnologías nuevas le traerán.

Las aseguradoras en América Latina en el proceso de cumplir con los requisitos de Solvencia II debe ver a la adopción de herramientas más robustas para la gestión de capital como una oportunidad para mejorar sus sistemas y la comprensión del riesgo en vez de una obligación.

Esa es la perspectiva de David O’Gorman, director general de Ultimate Risk Solutions, una compañía de software con sede en EE.UU. que ofrece software de Análisis Financiero Dinámico (AFD software) a las aseguradoras y reaseguradoras. O’Gorman, que dirige las operaciones de la empresa en América Latina, está en la conferencia de FIDES esta semana con el propósito de mostrar los beneficios de software de AFD clientes actuales y potenciales.

“La región ha acordado adoptar Solvencia II, así que ya hay un conocimiento de la importancia de la gestión de riesgo y análisis,” dice O’Gorman. “En Norte America e Europa han usado el análisis de capital basado en el riesgo por nos 15 años. Ahora como se trata de crear una igualdad de condiciones, este cambio [Solvencia II] lo va a crear.”

O’Gorman dice que las compañías en America Latina están muy consientes que necesitan adaptar sus operaciones y las soluciones proporcionada por Ultimate Risk Solutions están ganada mucha aceptación en la región. Hace un mes la compañía se gana su primer cliente en Centroamérica – Instituto Nacional de Seguros (INS) – la aseguradora mayor de la región, con sede en Costa Rica. Ya cuenta con clientes en México.



David O’Gorman, director general de Ultimate Risk Solutions

“Las compañías entienden el paso que tienen que dar,” dice O’Gorman. “Pero también es importante que lo hagan usando nuevas tecnologías con el fin de mejorar sus propios sistemas. Pueden ganar mucho para sus negocios de este paso. No deberían hacerlo simplemente porque están obligadas por los requisitos de Solvencia II. Esto no es una obligación, sino una oportunidad.”



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

UNA DICOTOMÍA SOBRE LOS AUMENTOS DE PRECIOS

Cambios normativos, tarifas y la gestión de riesgo al nivel gubernamental son todos temas de enfoque, dice Guy Carpenter Latin America.

Los cambios regulatorios en Brasil e Argentina continúan a dominar las discusiones hasta las últimas horas de la conferencia de FIDES en Honduras esta semana. Las reaseguradoras están buscando la manera de adaptarse a los cambios pero la mayor incertidumbre es como van los reguladores a interpretar las nuevas reglas.

Aidan Pope, director ejecutivo de Guy Carpenter Latin America, dice que en el caso de Brasil, varias reaseguradoras están considerando forma reaseguradoras con capital local, así podrán cumplir con la ley nueva que limita la cantidad de negocio que se puede ceder a compañías fuera del país.

“Las compañías están buscando la manera de continuar en el mercado y esta parece ser la solución más obvia,” explica Pope. “Hemos conversado con varias compañías que lo están considerando. No es un remedio perfecto porque también hay límites en la cantidad de riesgo que se puede transferir entre compañías en el mismo grupo. Pero es una manera de retener negocio al principio.”

La situación en Argentina es mucho más diferente, señala Pope, porque mucha duda sobre cual será las regulaciones finales. “A pesar de los detalles, la tendencia es que requieran que más negocio se quede con reaseguradoras locales en vez de buscar cobertura en el mercado abierto.”

“A pesar de los detalles, la tendencia es que requieran que más negocio se quede con reaseguradoras locales en vez de buscar cobertura en el mercado abierto.”

Pope nota que como resultado de Mercosur – el acuerdo económico y político entre Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay – las reaseguradoras con sede en Brasil posiblemente serán exentas de las regulaciones en Argentina. Eso puede indicar jugadores globales que forman operaciones en Brasil tendrán mejor acceso a los dos mercados. “Pero la situación todavía no está clara. Ese es el



Aidan Pope, director ejecutivo de Guy Carpenter Latin America

problema más grande y todavía falta mucho.”

El otro tema de discusión muy importante es la posibilidad de aumentos en el mercado de reaseguro, dice Pope. Él cree que existe una dicotomía entre la perspectiva de los reaseguradores, que han sufrido pérdidas a base de las catástrofes del primer trimestre y sus clientes principales – las compañías de seguros multinacionales.

La mayoría de las aseguradoras globales no han sido afectadas por las catástrofes recientes

y están dispuestas a reducir costos en todas las maneras posibles – incluso por el lado de reaseguro. “Esto podría resultar en las compañías más grandes decidiendo retener una mayor parte del riesgo en vez de pagar más,” explica Pope. “Pero las empresas pequeñas que dependen más en el reaseguro, pudieran sentir el pellizco” de precios más altos.

Pope cree que mucho depende de la severidad de la temporada de huracanes que empieza hoy y corre hasta el 30 de noviembre. “Si vemos un huracán monstruoso, todo se pondrá más serio. Se va sentir el pellizco en las renovaciones del fin de año porque el mercado se hubiera apretado considerablemente.”

Otro tema de esta conferencia ha sido el de las reaseguradoras y corredores buscando como trabajar más estrechamente con los gobiernos. Guy Carpenter ha formado un departamento llamado GC Mirco, dedicado a desarrollar productos de micro-seguros.

Por ejemplo, se puede apoyar a las instituciones de crédito en los países emergentes asegurando el riesgo de préstamos que no se reembolsen a causa de los desastres naturales. “Acabamos de terminar un acuerdo de ese tipo en Haití,” dice Pope.

“Hay muchos tipos de productos y escenarios donde se pueden aplicar. Se trata de ayudar los gobiernos que tome acción más responsable en la gestión de riesgos y ayudarles con productos para ayudar a algunos de los más pobres.”

LA DISTANCIA ES UN BENEFICIO

La distancia de América Latina del resto del mundo sera un beneficio que la va proteger de aumentos drásticos en los precios de seguros.

Las empresas en América Latina en busca de seguro y reaseguro no estarán tan afectadas por los acontecimientos mundiales porque las ofertas serán basadas en los detalles técnicos de los riesgos que quieren cubrir y no en las pérdidas que se han visto en otras partes del mundo.

Esta es la perspectiva de Christopher Hopkins, un corredor que se especializa en riesgos de cargo y de almacenamiento con la intermediaria RKH con sede en Londres. Señala que como los clientes latinoamericanos tienen menos operaciones globales, la probabilidad es que no serían golpeados por aumentos drásticos en las tasas de seguros, pero en otras partes del mundo se

fijan en pérdidas catastróficas.

“Esperamos que las primas se mantenga al mismo nivel en esta renovación – ciertamente no esperamos ningún aumento significativo,” dice Hopkins. “Las cosas cambian con el tiempo. Hace un año, la gente estaba hablando de una disminución del 20 por ciento; dos semanas después del terremoto de Japón se hablaba solamente de aumentos. Ahora hay una aceptación que las tasas puedan permanecer a un nivel plano.”

“Pero en América Latina, los riesgos tienden a ser evaluados uno por uno. La calidad de los datos es muy importante, pero este mercado tiende a ser reasegurado de las tendencias más globales.”



Christopher Hopkins, un corredor con la intermediaria RKH de Londres

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

ARGO LANZA UNA ASEGURADORA NUEVA EN BRASIL

Argo Group ha nombrado a un alto ejecutivo para supervisar la formación de una nueva aseguradora en Brasil.

Argo Group International Holdings, Ltd., una aseguradora internacional de seguros especializados y de reaseguro, anuncio recientemente que Pedro Purm Jr. ha sido seleccionado para servir como director ejecutivo de las operaciones de seguros de propiedad comercial y de daños en Brasil.

Purm se encargará de supervisar la creación y operación de una nueva compañía de seguros, ubicada en Sao Paulo, que operará en Brasil como una subsidiaria indirecta de Argo Group.

“Estamos muy contentos de tener alguien

con credenciales fuertes como Pedro para dirigir nuestra nueva operación en este mercado importante”, dijo Mark E. Watson III, presidente y director ejecutivo del Grupo Argo.

“La expansión en el mercado creciente de Brasil es un componente clave de nuestra estrategia internacional”.

Los productos que Argo ofrecerá en Brasil consistirán de una amplia gama de seguros de propiedades comerciales, de víctimas, y coberturas especiales, incluyendo seguros de ingeniería, profesional, energía, carga, garantía, marinos, y aviación.



Mark E. Watson III, presidente y director ejecutivo del Grupo Argo.



BURSA

Brokers Universales de Reaseguros S.A.

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



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

ESTUDIO POR FLASPOHLER DE 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 seguros de vida.

VALOR FINANCIERO	2011 – TOTALES/ VIDA
Munich Re	8.23
Gen Re	8.22
Hannover Re	8.12
Swiss Re	8.08
Mapfre Re	7.79
RGA	7.49

SEGURIDAD FINANCIERA	2011 – TOTALES/ VIDA
Gen Re	8.56
Munich Re	8.51
Hannover Re	8.29
Swiss Re	8.24
Mapfre Re	8.05
PartnerRe	7.84

EXPERIENCIA/CONOCIMIENTO DEL MERCADO	2011 – TOTALES/ VIDA
Munich Re	8.38
Swiss Re	8.06
Hannover Re	8.03
Gen Re	7.96
Mapfre Re	7.94
RGA	7.84

ORIENTACIÓN AL CLIENTE	2011 – TOTALES/ VIDA
Hannover Re	7.90
Munich Re	7.85
Gen Re	7.80
Mapfre Re	7.63
RGA	7.56
Swiss Re	7.47

SERVICIO A TIEMPO	2011 – TOTALES/ VIDA
Munich Re	7.97
Gen Re	7.91
Hannover Re	7.79
RGA	7.73
Swiss Re	7.68
Mapfre Re	7.67

CURSOS Y SEMINARIOS DE ENTRENAMIENTO EFECTIVOS	2011 – TOTALES/ VIDA
Munich Re	8.06
Gen Re	7.83
RGA	7.68
Swiss Re	7.50
Hannover Re	7.19
Mapfre Re	6.62

GESTIÓN DE RIESGO	2011 – TOTALES/ VIDA
Munich Re	7.72
Gen Re	7.69
Hannover Re	7.59
RGA	7.56
Swiss Re	7.56
Mapfre Re	7.21

EXPERIENCIA ACTUARIAL	2011 – TOTALES/ VIDA
RGA	8.37
Munich Re	8.31
Gen Re	8.23
Swiss Re	8.18
Hannover Re	8.04
Mapfre Re	7.63

SUSCRIPCIÓN DE RIESGOS MÉDICOS	2011 – TOTALES/ VIDA
Munich Re	8.31
Gen Re	8.23
Swiss Re	8.11
RGA	8.04
Hannover Re	7.99
Allianz Re	7.77

FUERTE CONTROL DE RECLAMACIONES	2011 – TOTALES/ VIDA
Munich Re	8.15
Gen Re	8.01
Hannover Re	8.01
RGA	8.00
Swiss Re	7.94
Mapfre Re	7.79



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

UNA DIFERENCIA DE OPINIÓN

Existe una diferencia de opinión entre los mercados de seguros en Londres y las Américas con respecto a las tarifas.



Ron Whyte, director principal y gerente de la división de seguro y reaseguro internacional de Integro Insurance Brokers y Toby Kayll, director de la Práctica rina de la misma empresa.

Existe una diferente de opinión entre le mercado de Londres, que Esta empujando por un aumento en las precios de seguro, y los cedentes en Norte America e America Latina que todavía no ven la necesidad para tener aumentos.

Así dice Ron Whyte, director principal y gerente de la división de seguro y reaseguro internacional de Integro Insurance Brokers. Cree que porque la mayoría de los clientes en las Américas no han tenido casi ninguna exposición a las grandes catástrofes que se vieron Japón, Australia y Nueva Zelanda este año, ahora están resistiendo aumentos en sus propias carteras.

“Es una dinámica bien interesante y va ser fascinante ver como se desarrolla,” comento Whyte. “La situación es mas difícil en Europa; veremos ciertamente algunos cortes y posiblemente algunos aumentos en las líneas de seguros catastróficos. Pero en los EE.UU. e America Latina, las tarifas se deben mantener estable.”

Debido a su exposición al negocio global, el mercado de Londres tiende a moverse primero para ajustar las tasas. Whyte dice que otros mercados son mas lente en seguir esos pasos. “La situación se complica en América Latina porque la competición entre los corredores es muy intensa. Los corredores tienen la tendencia de ser mas agresivos en la

“La situación es mas difícil en Europa; veremos ciertamente algunos cortes y posiblemente algunos aumentos en las líneas de seguros catastróficos. Pero en los EE.UU. e America Latina, las tarifas se deben mantener estable.”

negociaciones y basen la majaría de los acuerdos en el precio. Así que el mercado se toma más tiempo para adaptarse.”

Integro se enfoco en Latinoamérica hace unos cuatro años. Whyte dice la estrategia de trabajar con los corredores locales que son independientes, ofreciéndoles acceso al mercado local y les ha dados frutos.

“Estoy continuamente sorprendido por la cantidad de corredores que se gestionan a nivel local que hay esta región,” dice Whyte. “Los grandes firmas a nivel global no dominan la región y la consolidación reciente ha creado algunas brechas. [Estos corredores] tienen muy buenas relaciones con sus clientes y hemos establecido muy buenas relaciones de trabajo con ellos.”

Toby Kayll, director de la Práctica de la Marina en Londres Integro, añade que una manera de penetrar un mercado nuevo es a través de la introducción de nuevos productos. Él acaba de concluir una negociación de cargo muy innovadora en Brasil, por ejemplo.

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



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

30 Años en Europa - Canadá - USA - América Latina

www.inmotion.cl



No creemos que “un modelo único es para todos”

Entendemos que la exposición que tiene cada cliente a los riesgos es única. Por eso ofrecemos conocimientos especializados que se fundamentan en la comprensión profunda de la industria y en la experiencia práctica.

¿Tiene algún riesgo? Nuestros expertos pueden encontrar la solución que se ajuste a la perfección.
¡Interesante!


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