

- // Las prácticas de constitución de reservas para siniestros en el reaseguro global
- // El equipo de suscripción de SI Re
- // SI Re sigue diversificando su cartera

STEPS 1/16

Las prácticas de constitución de reservas para siniestros en el reaseguro global

De Bertrand R. Wollner, CEO

El mercado de reaseguros persistentemente «blando» domina desde hace años las discusiones en el sector. Sin embargo, una mirada más detenida muestra que, a pesar de la continua y a veces dramática erosión de los precios, la mayoría de los reaseguradores obtuvieron rentabilidades del capital propio de dos dígitos en los últimos cuatro ejercicios.

Ello se debe a dos razones principales: por un lado, desde hace casi diez años, cuando comenzó la fase de mercado «blando», los reaseguradores disuelven globalmente con efecto en resultados de las provisiones de siniestros de los años de suscripción anteriores (ver figura 1). Por otro, desde 2012, los daños asegurados por riesgos de la naturaleza se sitúan claramente por debajo de la media a largo plazo (ver gráfico 2, que ilustra ambos efectos).

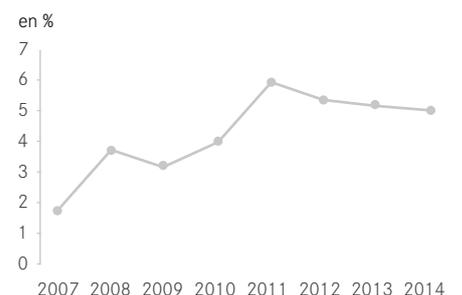
Ambas tendencias no son sostenibles, pues el próximo choque de Responsabilidad Civil o la próxima gran catástrofe inesperada en términos de tamaño o naturaleza llegarán con seguridad. Por ello, actualmente el sector solo está comprando tiempo para no tener que sacar

ya hoy las dolorosas conclusiones estratégicas que resultan de las nuevas condiciones marco. Al respecto, se trata de responder a la disminución estructural de la demanda de reaseguro y a la entrada constante de capital alternativo, con expectativas de rentabilidad inferiores al coste de capital del reaseguro. Estas respuestas, sin embargo, se van aplazando por el momento, ya que los mercados globales del reaseguro siguen siendo muy competitivos.

Las prácticas de constitución de reservas no solo no son sostenibles, sino potencialmente muy peligrosas. De ello dan testimonio numerosos ejemplos en la historia del sector del reaseguro. Basta con remontarnos a menos de 20 años, cuando en un entorno de mercado «blando» similar se erosionó la disciplina de constitución de reservas. Las consecuencias, en parte catastróficas, se evidenciaron solo unos pocos años más tarde, especialmente en el negocio de Responsabilidad Civil estadounidense. Los accionistas, los supervisores y las cedentes deberían seguir de cerca estos desarrollos y no perder de vista el rendimiento «normalizado» de algunos reaseguradores. Y es que estas compañías podrían verse obligadas de pronto a re-

ducir sustancialmente su presencia de mercado para mantener unos niveles mínimos de rentabilidad. Ello es tanto más cierto por cuanto en el actual entorno de tipos cero, los rendimientos de las inversiones ya no ofrecen un colchón efectivo para amortiguar la volatilidad de los resultados técnicos. Además, la enérgica gestión del capital (recompras de acciones a niveles récord) ha reducido aún más la capacidad de absorber las fluctuaciones de resultados. Otros reaseguradores han realizado adquisiciones para utilizar el capital excedentario, con una probabilidad de éxito media de un estimado 50%.

FIGURA 1: DISOLUCIÓN DE RESERVAS EN EL REASEGURO GLOBAL EN % DEL RATIO COMBINADO



Fuente: Standard & Poor's, 2015

SI Re – Mutually yours

Sustainable, agile, committed

Ante esta situación, SI Re está comprometida con un enfoque conservador y sostenible de constitución de reservas. Desde la fundación de la empresa en 2004, el volumen de reservas ha aumentado constantemente y de forma más rápida que el volumen primas subyacente. Hasta ahora, ha registrado un solo año con una pérdida de liquidación. La fijación de precios en todos los contratos sirve para contabilizar una reserva tras recibir la prima para un contrato. En caso de notificaciones de reservas más elevadas para siniestros, las reservas se revisan. En el caso contrario, estas se mantienen sin cambios durante varios años y después no se disuelven, sino que se transfieren a una categoría general superior en función de determinados criterios o se cargan al nuevo año de ocurrencia.

Los resultados de liquidación se verifican anualmente por los auditores externos e internos, por las autoridades de supervisión (en el marco del «Swiss Solvency Test»), por la agencia de calificación y por el actuario responsable. Además, las prácticas de constitución de reservas de SI Re se someten periódicamente a una revisión actuarial por parte de asesores externos. De esta manera fortalecemos continuamente la confianza en nuestras prácticas de constitución de reservas.

Los análisis de Willis Re muestran que las rentabilidades del capital propio publicadas por el sector del reaseguro superan sustancialmente el nivel ajustado por disoluciones de reservas y daños catastróficos inferiores a la media. Y es que si se parte de un nivel de siniestros normalizado y se deducen las disolucio-

FIGURA 2: RATIOS COMBINADOS PUBLICADOS Y AJUSTADOS POR VARIACIONES DE RESERVAS Y SINIESTRALIDAD DE RIESGOS NATURALES EN EL SECTOR GLOBAL DEL REASEGURO



Fuente: Swiss Re, Global Insurance Review and Outlook, noviembre de 2015

nes de reservas, la rentabilidad del capital propio de los reaseguradores en 2014 fue tan solo del 6%, es decir, muy inferior a los costes de capital, lo que significa una destrucción de valor. Este nivel de rentabilidad corresponde aproximadamente al de una cartera ILS diversificada, equilibrada y moderadamente arriesgada.

Básicamente, los reaseguradores que operan de forma conservadora están en mejores condiciones de superar los retos de un mercado «blando», que se está prolongando hasta extremos casi sin precedentes, que sus competidores más agresivos, que debilitan año tras año sus posiciones de reservas. Ello es tanto más cierto por cuanto desde 2011 se está ralentizando continuamente el ritmo de disolución de reservas (ver figura 1).

Los últimos años catastróficos de alta intensidad siniestral de 2010 y 2011 han

llegado prácticamente a su «madurez» y están a punto de liquidarse. En vista de los siguientes años con márgenes bajos, las disoluciones de reservas del negocio «short-tail» podrían pertenecer pronto al pasado. El margen de maniobra también se reduce en los ramos de Responsabilidad Civil, como muestran algunas recientes dotaciones de reservas adicionales, incluso por parte de actores como AIG y Zurich Insurance Company.

Estas perspectivas agudizan los desafíos que enfrenta el sector, a saber, un capital no tradicional con menores expectativas de rentabilidad, un debilitamiento de la demanda, tasas en descenso, alcances de cobertura más amplios y por tanto más riesgo por menos rentabilidad. Así, para hacer frente a la presión continua y posiblemente estructural sobre la rentabilidad, los reaseguradores tendrán que apostar en mayor medida por la innovación, la expansión geográfica y la eficiencia de costes.

El equipo de suscripción de SI Re

Después de más de diez años de presencia en el mercado, la empresa se ha convertido en un reasegurador europeo sólido y consolidado, apreciado por su consistencia, estabilidad y fiabilidad. La sostenibilidad, la agilidad y el compromiso son los pilares de nuestra política de negocios. Contamos con una sólida base de capital, avalada por nuestra calificación financiera «A-» de Fitch.

«Nuestras relaciones de muchos años con los clientes son la mejor prueba de confianza», están mutuamente de acuerdo los 3 Directores de mercados, Karine Wild, Nicolas Schmidhauser y Jürgen Hildebrand. Ellos subrayan: «Cuando una cedente amplía su relación de negocios con nosotros y nos cede negocio adicional, esto es la mejor prueba de su satisfacción.»

Jürgen Hildebrand trabaja desde hace cuatro años para la empresa y es responsable de los mercados alemanes, austriacos, nórdicos y bálticos. Se ha especializado en estos mercados, que ya conoce de sus actividades de suscripción anteriores en Converium y que, además de maestría técnica, requieren buenas relaciones personales. Al mismo tiempo, también siente un fuerte interés y una gran simpatía por estos países y sus habitantes en el plano privado. Las relaciones de negocio naturalmente necesitan tiempo para desarrollarse, pues quien demuestra continuamente interés en los negocios del cliente puede expandir y consolidar su posición a largo plazo.



De la izquierda a la derecha: Jürgen Hildebrand, Karine Wild, Nicolas Schmidhauser

«SI Re es apreciada por su estabilidad, constancia y calidad técnica. Nuestras cedentes valoran nuestra casi «conservadora actitud» con respecto a las relaciones que establecemos a largo plazo y a los riesgos que asumimos en nuestro balance.»

Karine Wild es responsable de los mercados de Francia, Bélgica y Luxemburgo y de sus clientes en Inglaterra. A esta ciudadana de doble nacionalidad franco-suiza y jurista le preocupa mucho el negocio de Responsabilidad Civil gene-

ral y especial. Karine se incorporó a SI Re en 2011 procedente de SCOR en París. Aquí, valora las rápidas vías de decisión, la gran responsabilidad propia, el reducido tamaño del equipo humano y, sobre todo, el enfoque integral de sus mercados.

Según Karine Wild, sus mercados exigentes requieren una larga experiencia y buenas relaciones con los corredores y los clientes: «El atractivo del negocio de Responsabilidad Civil está en el reto de acompañar a sus clientes en un entorno



© Susanne Keller, Detalle de la obra «Chicago Suite revisited»

de condiciones legales en constante evolución. Con este posicionamiento en el negocio de cola larga, SIRe se diferencia claramente de los meros proveedores de capacidad.»

Nicolas Schmidhauser, se incorporó a SIRe en 2009 procedente de Converium, que había sido adquirida por SCOR. Hoy en día atiende a los mercados de Suiza, España, Portugal e Italia, así como a mercados seleccionados de Europa central y oriental. Cubre una amplia cartera, en la que destaca la diversidad de las cedentes multiramos y especializados con sus diferentes formas jurídicas.

«El ambiente familiar, el modelo de negocio específico y las posibilidades de participación activa en SIRe me han gustado desde el principio y aún me convencen después de siete años.»

Nicolas considera que el principal reto es satisfacer las expectativas de los clientes en un mercado en continua evolución y mantener una política coherente de suscripción a lo largo de los años, es decir, aplicar las normas internas de forma consecuente y disciplinada.

Fuera de la oficina, Jürgen Hildebrand suele pasar sus ratos libres en un campo de fútbol, ya sea en los soportes o como

un jugador entusiasta, o dedicándose a otra actividad deportiva, y fiel a su lema: 'el deporte une'. Karine Wild, sin embargo, prefiere navegar sea en el lago de Zúrich o sea por las bellas costas mediterráneas. Además, siempre disfruta de una velada en la Ópera de Zúrich. Como profesor de tenis diplomado, Nicolas Schmidhauser prefiere pasar la mayor parte de su ratos libres junto con su familia y, además, disfruta leyendo libros de historia de la antigüedad y de literatura de ciencia ficción.

SI Re sigue diversificando su cartera

En las renovaciones de enero de 2016, SI Re ha aumentado su volumen de primas en un 4% y el número de relaciones con nuevos clientes en un 10%, siguiendo así en la línea trazada de una diversificación continua de su cartera.

Según Aon Benfield, el capital global del reaseguro ha permanecido con 565 mil millones USD por primera vez en el nivel del año anterior, aunque la entrada de capital alternativo ha seguido aumentando hasta alcanzar los 69 mil millones USD. Las consecuencias resultantes son bien conocidas: el capital alternativo está dispuesto a suscribir riesgos a precios cuyas ganancias son inferiores a las rentabilidades necesarias del reaseguro tradicional. En consecuencia, siguen bajando las tasas, y la entrada de capacidad excedentaria en otros ramos del seguro, al margen del ramo de catástrofes ya invadido por el capital alternativo,

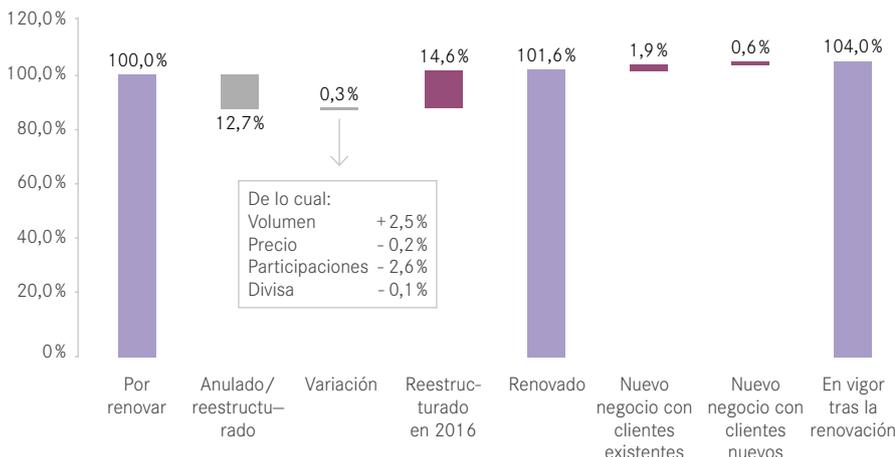
continúa su marcha. La falta de posibilidades para invertir su capital de riesgo de forma adecuada hace que los reaseguradores se fusionen o devuelvan el capital a los inversores.

En este entorno, SI Re sigue destacando gracias a la política de suscripción fiable y prudente, pero también selectiva, de su modelo de negocio. SI Re suscribe el 90% de sus primas en las renovaciones de fin de año. En conjunto, en 2016 logramos aumentar los ingresos de primas en un 4,0%, el número de relaciones con clientes en un 10% y el número de contratos en un 6%. Según el gráfico abajo mencionado hemos aumentado las primas de la cartera existente en un 1,6%. El aumento de participaciones y las reestructuraciones de negocio con clientes existentes, por un total del 14,6%, ha compensado con creces el retroceso del 13% de negocio reestructurado u no mas cedido. Además se juntaban ingre-

sos de primas en un 2.5% gracias a nuevo negocio con clientes existentes y nuevos clientes. Mientras SI Re ha ampliado el mix geográfico de su cartera, la composición de los ramos se ha mantenido prácticamente sin variaciones.

En los países nórdicos, SI Re ha suscrito participaciones moderadas con una serie de nuevos clientes, reforzando así la diversificación de su cartera. Además de adquirir nuevos clientes en Alemania, Francia e Italia, también pudimos expandir nuestra cartera en Suiza, Italia, la península ibérica y en Europa del Este. En Francia y en los países del Benelux, en cambio, existe actualmente una fuerte competencia entre los reaseguradores, por lo que hemos decidido utilizar nuestra capacidad de forma más selectiva en esos mercados.

RENOVACIONES DE ENERO DE 2016



SIGNAL IDUNA
Reinsurance Ltd

Una empresa del
Grupo SIGNAL IDUNA

Bundesplatz 1
Postfach 7737
CH-6302 Zug
Suiza
Teléfono +41 41 709 05 05
Fax +41 41 709 05 00
www.sire.ch