

- // Por qué el tamaño no siempre importa en el reaseguro
- // Impresiones de la ronda actual de renovaciones
- // El equipo de SI Re sigue creciendo

# STEPS 1/10

## Entorno desafiante en el mercado del reaseguro

La ronda de renovación de contratos para 2010 ha sido difícil para los reaseguradores. Tanto la oferta como la demanda experimentaron una presión en los precios y condiciones: en muchos mercados y ramos, la grave recesión de 2009 dio lugar a una disminución de las primas de seguro y a una menor demanda de seguros de los clientes particulares y empresariales, lo que repercutió directamente en el negocio del reaseguro proporcional. En términos generales, pudo observarse el deseo de las cedentes de reducir los gastos de reaseguro.

Al mismo tiempo, la capacidad financiera de los reaseguradores volvió a subir con fuerza como consecuencia de la fulminante recuperación de los mercados de capitales y de un ejercicio con una siniestralidad débil, superando a finales de 2009 incluso los niveles anteriores a la crisis de mediados de 2007. A pesar de la creciente capacidad y de la débil demanda no se produjo ningún desplome dramático de los precios, ya que la mayoría de los reaseguradores, bajo la presión de las agencias de calificación y de los accionistas, hicieron prueba de una gran disciplina de suscripción. Este comportamiento contrasta totalmente con el periodo de finales de los años noventa, cuando los reaseguradores, a través de una política de suscripción dirigida a la captación de cuotas de mercado, contribuyeron considerablemente a un «ciclo blando».

Al margen de los desarrollos coyunturales y cíclicos de la oferta y demanda, se mantuvo la «fuga hacia la diversificación» que viene observándose desde 2008. La crisis financiera ha incrementado considerablemente la sensibilización de los aseguradores directos frente a los riesgos de contraparte, por lo que las cedentes buscan cobertura de reaseguro entre un mayor número de oferentes. Esta situación beneficia, por una parte, a los pequeños y medianos reaseguradores, y por otra, hace que los corredores de reaseguro cobren más importancia como canal de distribución.

El desarrollo regulatorio más importante continúa siendo Solvencia II. Si bien no se conocen aún los resultados del procedimiento de consulta QIS5 en curso, las nuevas normas de solvencia darán lugar a un aumento de las necesidades de capital de algunos aseguradores directos, por las cuatro siguientes razones.

En primer lugar, para el cálculo del siniestro máximo probable (PML), las autoridades regulatorias se basan sucesivamente en los riesgos de la naturaleza con un periodo de recurrencia de 250 años. En segundo lugar, la UE utiliza todavía una hipótesis de insolvencia del 0,5%, basada en una probabilidad de ruina de un año. Al respecto se está manteniendo actualmente un intenso debate político, ya que muchas autoridades regulatorias

y agencias de calificación admiten una tolerancia al riesgo considerablemente inferior. En tercer lugar, las necesidades de capital de las cedentes se verán también influenciadas notablemente por los riesgos de mercado, operacionales y de crédito (p. ej. a causa de la quiebra de un reasegurador), además de los riesgos de seguro convencionales. Y en cuarto lugar, las pequeñas y medianas compañías de seguros podrían verse relegadas a un segundo plano frente a las grandes compañías mejor diversificadas. Estas últimas, basándose en los nuevos procedimientos estocásticos, pueden detectar efectos de diversificación que permiten menores requisitos de capital propio y una política de precios más flexible.

Ante este panorama, no puede excluirse que un número considerable de aseguradores directos europeos no pueda cumplir los requisitos mínimos de capital de solvencia. Ello podría dar lugar a una ola de consolidaciones, aumentos de capital y mayor demanda de reaseguro. Sin embargo, en nuestra opinión, el tema de Solvencia II ha desempeñado un papel más bien secundario en las últimas renovaciones. En el centro del interés figuraron otros temas, en especial la creciente consolidación en la industria del reaseguro y la consiguiente reducción de las posibilidades de selección de las cedentes.

# SI Re – Mutually yours

Sustainable, agile, committed

## SI Re sigue su rumbo de crecimiento disciplinadomanner

SI Re ha realizado una exitosa ronda de renovación de contratos 2010. Para el año en curso prevemos un volumen de primas brutas total superior a 130 millones de CHF, lo que a tipos de cambio constantes corresponde a un crecimiento del 4%. Expresado en euros, el negocio de terceros aumentó cerca del 7% a tipos de cambio constantes, debido principalmente a la creación de nuevas relaciones con clientes, cuya cifra total, al igual que el año pasado, creció casi un tercio. El volumen de negocios intragrupo no experimentó cambios, por lo que la proporción del negocio de terceros en la cartera total de SI Re aumentó del 65% al 67%. Podemos estar satisfechos con la expansión del negocio de terceros, que hemos alcanzado observando estrictamente nuestros criterios de rentabilidad. Hemos logrado compensar la presión derivada de la recesión sobre el negocio proporcional con el negocio no proporcional, el cual registró un crecimiento de más del 12%.

Especialmente en los mercados principales, pudimos establecer nuevas relaciones con clientes. Nuestro mercado nacional suizo también ofrece atractivas oportunidades de crecimiento, mientras que el negocio que nos fue ofrecido desde España y Portugal no correspondió en su mayor parte a nuestros criterios de rentabilidad.

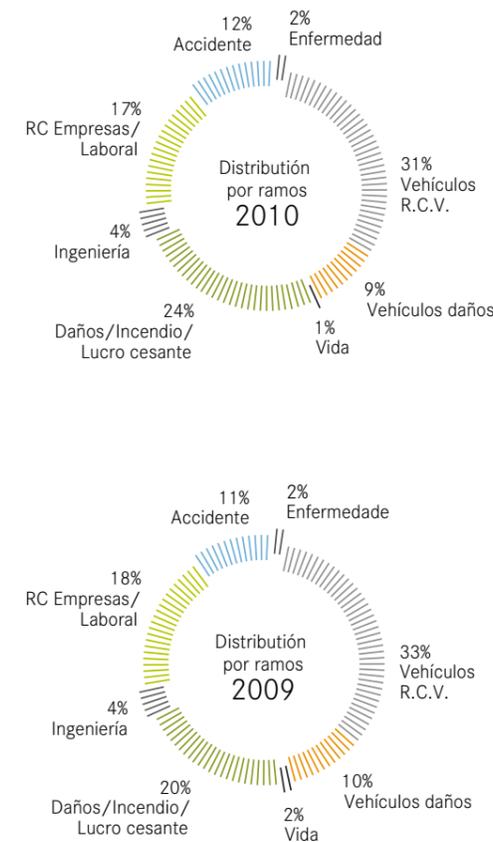
En el marco de la última ronda de renovaciones logramos mejorar además la diversificación de nuestra cartera. Tal como muestra el gráfico, la proporción del ramo de automóviles se redujo a favor de otras áreas tales como daños, incendio, pérdida de beneficios.

Los precios del reaseguro se mantuvieron relativamente estables, a pesar de la creciente capacidad y de la modesta demanda. En el negocio «long-tail» no pudimos observar ningún descenso de precios. En el negocio «short-tail» se observó un ligero retroceso de los precios con una evolución exenta de siniestros. Los contratos afectados por eventos tales como Klaus y Wolfgang (granizada del 23.7.) experimentaron aumentos de tasas. Este desarrollo refleja la elevada disciplina de los participantes del mercado.

En conjunto estamos satisfechos con los resultados de las renovaciones. En nuestros mercados principales logramos nuevamente crecer más que nuestros competidores. Nuestro creciente grado de notoriedad, la proximidad con nuestros clientes, el acceso directo a la alta dirección, el deseo de las cedentes por una diversificación mejorada, así como nuestros servicios especializados permitieron a nuestra sociedad seguir expandiendo su cartera. Hemos enfrentado con éxito las exigentes condiciones generales del entorno en los mercados de

reaseguro y los factores especiales agravantes, tales como la capacidad adicional a través de nuevas sociedades y sucursales de reaseguro domiciliadas en Suiza.

### COMPOSICIÓN DE LA CARTERA



## Michael Reeder refuerza el equipo de suscripción de SI Re

SI Re ha ampliado el 1 de marzo de 2010 su equipo de suscripción con la incorporación de Michael Reeder. Michael es de nacionalidad alemana y tiene 50 años, y asumirá como Senior Underwriting Manager la responsabilidad de mercado para Alemania, Austria, los Países Bajos y Escandinavia. Michael Reeder cuenta con una impresionante experiencia en la industria del reaseguro.

Después de estudiar la carrera de ciencias del seguro en la Universidad de Colonia, inició hace 26 años su trayectoria profesional en Pallas Versicherung, una filial y cautiva de Bayer AG. Trabajó como suscriptor de seguros no-vida, entre otras, para Cologne Re, HDI, Converium, XL Re y Allianz SE. Su ámbito de responsabilidades incluyó mercados como Alemania, los Países Bajos, los Balcanes, parte de Oriente Medio y África. Temporalmente asesoró y apoyó como consultor independiente a compañías de reaseguros, por ejemplo en la formación de suscriptores, y enseñó las bases del reaseguro, contabilidad y adquisición de clientes.

«Me he decidido por SI Re porque la empresa cuenta con expertos de reaseguro experimentados. El equipo tiene un tamaño mediano, las vías decisivas son cortas y puedo aportar toda mi experiencia para crear una cartera rentable junto con mis colegas», comenta Michael Reeder. «SI Re es un socio profesional y se-

rio para sus clientes. Quiero contribuir a consolidar esta posición en el mercado.»

Michael Reeder ve un potencial de crecimiento especial en el mayor segmento de clientes de SI Re, a saber, las mutuas de seguros, que aprecia por su modelo orientado a una fuerte cooperación basada en relaciones a largo plazo. En este ámbito espera encontrar un reto apasionante, ya que también se producirán fusiones de mutuas, habrá que proteger el creciente capital a través de soluciones de reaseguro y aumentará la demanda de soluciones de reaseguro no proporcional y otras soluciones más complejas.

En sus mercados de Alemania, Austria, los Países Bajos y Escandinavia prevé atractivas posibilidades de crecimiento para SI Re. «En diferentes ramos de seguro de estos mercados existen actualmente condiciones de mercado blandas», explica Michael Reeder. «Quiero posicionar a tiempo a SI Re para que podamos beneficiarnos del próximo auge de estos mercados.»

En su tiempo libre, este padre casado y con tres hijos se dedica a las artes plásticas. Su interés se centra especialmente en la modernidad clásica y los surrealistas. Cuando tiene tiempo, se le puede ver detrás del caballete, ocupándose de literatura anticuaria o haciendo deporte.

© Hannes Bok, Detalle de la obra «Kaleidoskop»



[www.sire.ch](http://www.sire.ch)

SIGNAL IDUNA de Reaseguros SA

Una empresa del  
Grupo SIGNAL IDUNA

Bundesplatz 1  
CH-6300 Zug  
Suiza

Teléfono +41 41 709 05 05  
Fax +41 41 709 05 00  
[info@sire.ch](mailto:info@sire.ch)