

- // A lo que debe enfrentarse el sector del seguro: perspectivas
- // Renovaciones 2013: SI Re continúa su rumbo de crecimiento pese al entorno desfavorable

STEPS 1/13

A lo que debe enfrentarse el sector del seguro: perspectivas

De Bertrand R. Wollner, CEO

Los escenarios económicos más sombríos para 2012 no han llegado a cumplirse: por el momento, la zona del euro ha podido estabilizarse. La disputa presupuestaria en los Estados Unidos (abismo fiscal) ha sido mitigada en gran parte gracias a una serie de compromisos, y la economía china no ha experimentado ningún aterrizaje duro. De esta forma se evitaron más conmociones del sistema financiero global y nuevos reveses para la economía mundial, lo que ha proporcionado también un respiro a la industria global de seguros.

Sin embargo, por el momento no cabe esperar un retorno a la corriente normal. La crisis de la deuda europea sigue siendo virulenta. Al mismo tiempo, la industria está experimentando una llegada masiva de capital no tradicional y debe enfrentarse a una tendencia al alza de la siniestralidad y a cambios de mercado en el segmento de las catástrofes naturales.

CRISIS VIRULENTE ESTRUCTURAL Y DE DEUDA PÚBLICA EN EUROPA

La crisis de la deuda pública ha impuesto más cargas pesadas a la industria de

servicios financieros, además de las perturbaciones de 2007 y 2008 que en parte amenazaron su propia existencia. Si bien la expansión masiva de la oferta monetaria por parte de los bancos centrales de los Estados Unidos, Gran Bretaña, la zona del euro y Japón ha devuelto cierta calma a los mercados financieros, los problemas estructurales que han provocado la crisis actual siguen sin resolverse. La pérdida progresiva de la producción industrial y competitividad en el sur de Europa desde la introducción del euro es y sigue siendo el mayor desafío. Los índices de producción de estos países han caído por debajo del nivel de 1998, una consecuencia directa del fuerte aumento de los costes laborales unitarios. En lugar de la esperada convergencia económica, el «proyecto del euro» ha agudizado las diferencias dentro de Europa. Los problemas estructurales no resueltos en Europa y la vulnerabilidad resultante de los mercados financieros globales y de las economías nacionales siguen siendo sin duda el principal motivo de preocupación de los (re)aseguradores.

Además, la industria del seguro debe prepararse a menores ingresos corrientes en su cartera de bonos, y existe la



amenaza de elevadas pérdidas no realizadas en cuanto se produzca el cambio de tendencia en los tipos de interés. Con este trasfondo, muchos aseguradores se ven obligados a invertir los fondos de sus clientes en inversiones de menor calificación y a asumir riesgos más altos que deben cubrirse con un mayor capital propio. Para limitar los riesgos de inflación y de tipos de interés, los reaseguradores han reducido considerablemente el vencimiento medio de sus carteras de inversiones de renta fija desde que estalló la crisis.

La política monetaria expansiva de los bancos centrales está asociada a grandes riesgos. Podrían producirse burbujas de activos, que como bien es sabido

SI Re – Mutually yours

Sustainable, agile, committed

llevaron a la crisis financiera de 2007 y 2008, y avivarse expectativas de inflación. Por el momento, los salarios y los precios aún no reaccionan a la expansión de la oferta monetaria, ya que las expectativas de inflación son estables y la velocidad ha disminuido considerablemente en todos los agregados monetarios. Sin embargo, la inflación no es sólo un fenómeno monetario. A menudo va acompañada de disturbios sociales, conflictos de distribución o crisis políticas, un desarrollo que está cobrando una fuerza cada vez mayor en el sur de Europa. Unos ingresos muy desiguales, un desempleo juvenil dramático, unas pensiones del Estado inseguras y un desequilibrio fiscal crónico pueden desestabilizar una economía entera y poner en peligro el proceso de integración europeo y, en definitiva, la tendencia de la globalización.

LLEGADA DE CAPITAL NO TRADICIONAL

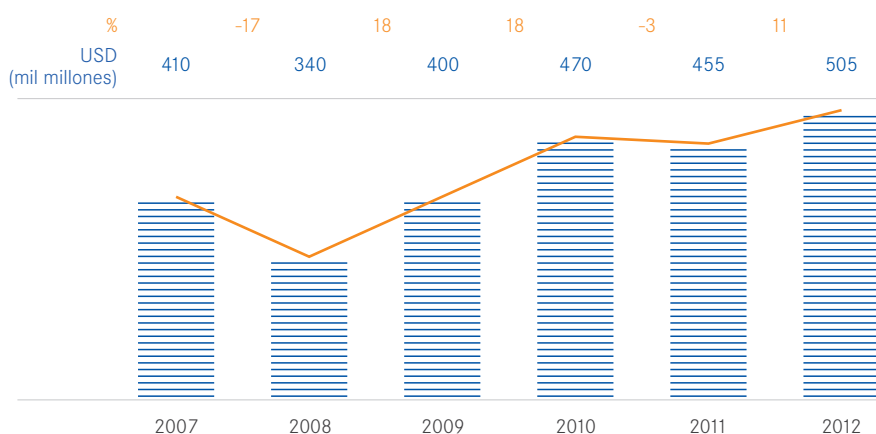
El bajo nivel de los tipos de interés no sólo pone bajo presión a las inversiones de los reaseguradores, sino que también agudiza la presión competitiva en el negocio principal. En su búsqueda de rentabilidades atractivas y posibilidades de diversificación mediante inversiones no correlacionadas, los hedge funds, aunque también los fondos colectivos de inversión y los fondos de pensiones, se comprometen cada vez más en el área del reaseguro. Al respecto, su interés se centra en los llamados mercados de convergencia como los «sidecars», el reaseguro «colateralizado», los valores ligados al seguro (ILS), los «industry loss warranties» (ILW) y las sociedades instrumentales (SPV), y no en las inversiones directas en compañías de reaseguro. Estas construcciones pueden disolverse en todo momento y ofrecen a los

inversores un acceso flexible a determinados mercados objetivo. Según las más recientes estimaciones de Willis, los mercados de reaseguro globales disponen actualmente de unos 35 mil millones USD de capital en esta forma no tradicional.

La llegada de capital aumenta la ya considerable presión sobre los precios: en el año 2012, el capital propio de los 31 reaseguradores del «Aon Benfield Aggregate» alcanzó un valor récord de 313 mil millones USD, superando en 90 mil millones USD el nivel previo a la crisis del año 2007 y en 33 mil millones USD el valor del año anterior. Este efecto se debe principalmente a los beneficios netos de las compañías, así como a las plusvalías no realizadas debido a las cotizaciones al alza de los valores de renta fija. Al mismo tiempo se ha estancado la demanda de reaseguro. En diversas áreas se observa incluso un retroceso, ya que especialmente las grandes cedentes han centralizado y agrupado sus adquisiciones de reaseguro. Con ello se pretenden lograr ahorros de gastos en la colocación y administración de las cesiones de reaseguro y la cristalización de efectos de diversificación a nivel de grupo. Al mismo tiempo, estas cedentes han adaptado sus retenciones a nivel de grupo a los nuevos requisitos de capital, lo que ha provocado a una salida masiva de primas en el mercado.

En el contexto del desarrollo de la convergencia, los reaseguradores deben contar que resultará mucho más difícil restablecer su base de capital mediante precios más altos después de grandes catástrofes naturales. En los últimos

DESARROLLO DEL CAPITAL PROPIO EN EL REASEGURO





© Armin Strittmatter, Detalle de la obra «Weg und Erlebnis»

años ya pudo observarse una tendencia hacia amplitudes más bajas del ciclo de reaseguro tradicional. Debe suponerse que ante la mayor fungibilidad de la capacidad de reaseguro desaparecerá el ciclo tradicional de suscripción, a menos que el mercado se vea sacudido por una ola de impagos estatales o una fuerte inflación.

CRECIENTES CATÁSTROFES NATURALES

Las catástrofes naturales siguen siendo un motor importante de las tasas de reaseguro. En los últimos 25 años, la inten-

sidad anual de las catástrofes naturales en todo el mundo aumentó en un 381 por ciento, de 8.100 millones USD a 35.200 millones USD. Los años 2005, 2011 y 2012 fueron los tres años más caros en los registros de la industria mundial del seguro. Debido al fuerte incremento de la siniestralidad, la necesidad de protección contra las catástrofes sigue siendo el factor de coste más importante de las cedentes. Para los reaseguradores, a su vez, el negocio de las catástrofes es uno de los factores de éxito centrales, donde es necesario ajustar la fijación de precios a la mayor tendencia de la siniestralidad.

Actualmente, este segmento de mercado está experimentando una tendencia atípica. Los reaseguradores ya no responden con aumentos de precio generalizados a los grandes eventos siniestros, sino de forma muy variada en función del cliente, los resultados individuales y la región. Ello se debe principalmente a que la industria, a raíz de la evolución de los tipos de interés, ha orientado su cartera cada vez más al seguro de daños con sus rentabilidades a corto plazo. Este desarrollo, junto con el crecimiento del mercado de convergencia, también reduce la importancia del ciclo tradicional del (rea)seguro.

Renovaciones 2013: SI Re continúa su rumbo de crecimiento pese al entorno desfavorable

La industria del reaseguro se encuentra en una paradoja: como ya se expuso en el artículo de fondo, el sector registró en 2012 por una parte un capital propio récord y un beneficio neto total de más de 29 mil millones USD (según el índice Aon Benfield ABA, abril de 2013), pero por otra parte, los buenos resultados se basan en gran medida en efectos no recurrentes que tienen su origen en factores exógenos. El débil entorno económico y los excedentes de capacidad presionan sobre los precios, y la política de bajos tipos de interés mengua los resultados de inversión.

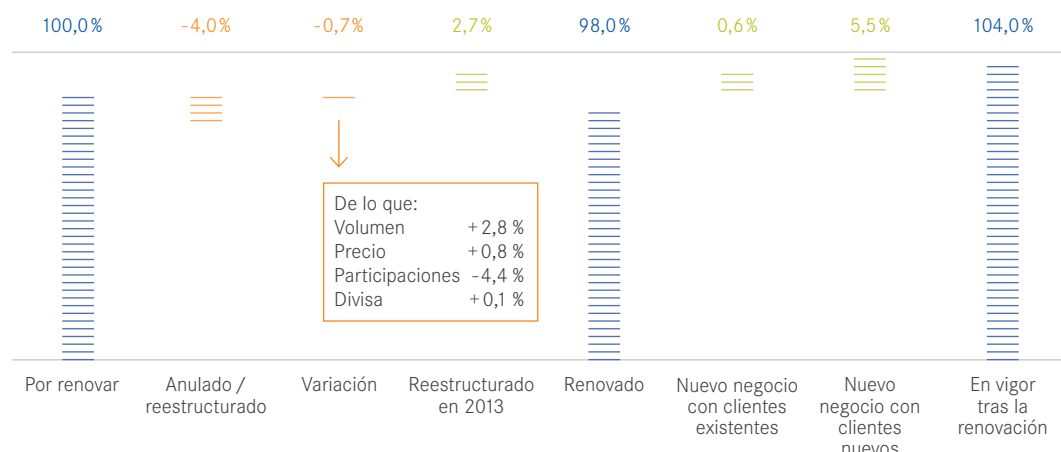
Este entorno desafiante fue el rasgo característico de las renovaciones de 2013. En el negocio de cola corta, los márgenes siguieron bajo presión a pesar de los daños del orden de 35 mil millones USD causados por el huracán Sandy. En el negocio de cola larga observamos precios más estables. Las cedentes se esforzaron por seguir diversificando su panel de reaseguro.

En respuesta a las crecientes retenciones de los aseguradores directos, algunos reaseguradores ofrecieron coberturas multiramos y/o plurianuales. Sin embargo, esta agrupación de riesgos a través de países, empresas y ramos se

logró a expensas de la transparencia. El conocimiento de las condiciones y riesgos locales pasa a un segundo plano. Las consideraciones basadas en modelos están ganando en importancia. Además, la combinación de riesgos de distinta naturaleza crea estructuras complejas cuyas interdependencias son en gran parte poco transparentes.

El regreso de los reaseguradores líderes del mercado europeo también se hizo sentir muy claramente. En busca del crecimiento y de la diversificación, se constituyeron en los últimos años especialmente exposiciones de cola corta en mercados de crecimiento con alta de-

RENOVACIONES DE ENERO DE 2013



manda de reaseguro. El año de catástrofes 2011, sin embargo, puso al descubierto los riesgos y la volatilidad de estas regiones. Como consecuencia siguió aumentando el atractivo del mercado europeo. Estamos convencidos de que las cedentes reaccionan de forma comedida a estos recientes desarrollos y siguen diversificando ampliamente sus programas de reaseguro. A pesar de ello, la presencia reforzada de los reaseguradores globales ha agravado la competencia local.

No obstante, SIRe obtuvo un resultado muy satisfactorio en las renovaciones de 2013. Dentro de la cartera por renovar aumentamos las primas en un 4,2 por ciento. El nuevo negocio ascendió al 6,1

por ciento. El 71 por ciento de las nuevas solicitudes fueron rechazadas debido a precios inaceptables. En conjunto, el número de nuestras relaciones con clientes aumentó en un 23 por ciento.

SIRe ha intensificado la diversificación de la cartera en las últimas renovaciones. Concerniente los ramos, la proporción del negocio de daños aumentó ligeramente del 27,9 al 29,6 por ciento, mientras el negocio de automóviles disminuyó del 23,6 al 21,8 por ciento. La distribución geográfica experimentó mayores modificaciones. En conjunto se reforzó el negocio en Escandinavia, España e Italia, mientras que se redujo ligeramente la proporción de Alemania, Austria y Francia.

SIRe apuesta por el compromiso a largo plazo, la confianza y el contacto personal en sus relaciones con los clientes. La mayor parte de nuestro negocio se basa en los riesgos de cola larga, por lo que SIRe invierte mucho tiempo en las relaciones con los cliente para conocer en profundidad el modelo de negocio de nuestras cedentes y apoyarlas con soluciones de reaseguro a medida. Este modelo de negocio responde a las necesidades de nuestros clientes, que provienen principalmente de Europa occidental y suelen ser sociedades mutuas de seguros.

www.sire.ch

SIGNAL IDUNA
Reinsurance Ltd

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