

- // Crecientes desequilibrios en el mercado global del reaseguro
- // SI Re resiste en aguas turbulentas
- // Beat Landtwing: Orientación al cliente desde el inicio

# STEPS 1/14

## Crecientes desequilibrios en el mercado global del reaseguro

De Bertrand R. Wollner, CEO

La oferta y la demanda en los mercados de reaseguro son cada vez más divergentes. Debido a las crecientes retenciones se estancan, en el mejor de los casos, los volúmenes de cesión. La base de capital de las treinta aseguradoras más grandes del mundo ha seguido fortaleciéndose en 2013 y, según datos de Swiss Re, ha aumentado nada menos que un 20%. El aumento de las retenciones, sin embargo, refleja también los cambios estructurales en el comportamiento de compra de las cedentes: la centralización de las compras permite agrupar los riesgos a través de países, empresas y ramos.

Con ello, disminuye la necesidad de reaseguro agregada, lo que a corto plazo beneficia a las cedentes. A largo plazo, sin embargo, las interdependencias y complejidades imprevistas podrían dar lugar a riesgos sistémicos, especialmente en un entorno caracterizado por una creciente fe y dependencia de los modelos y que, por tanto, es más propensa a grandes fallos de suscripción.

La demanda de reaseguro aletargada no sólo es el resultado de un cambio del comportamiento de compra, sino que refleja también el escaso crecimiento de los mercados originales. Desde la gran recesión de 2009, los mercados no-vida globales están creciendo a un ritmo (aún) más lento que la actividad económica conjunta, por lo que la inclinación de las cedentes a reducir sus cesiones de reaseguro para lograr así un crecimiento, al menos en el lado neto, es correspondientemente alta.

Sin embargo, los mercados de reaseguro tradicionales no sólo se enfrentan a grandes retos desde la crisis financiera y la aparición del mercado de convergencia. Durante las últimas tres décadas, el entorno de negocios de las aseguradoras directas y, por ende, su comportamiento de compra de reaseguro ha experimentado un cambio radical. Hoy en día, las aseguradoras pueden hacer un uso mucho menos intenso del apalancamiento de su capital propio que hace 10 o 15 años. Ello se debe, principalmente, a las mayores exigencias de capital por parte de los reguladores y de las agen-

cias de calificación. No obstante, para poder generar rentabilidades atractivas, muchas aseguradoras, especialmente las impulsadas por el mercado de capitales, han aumentado sus retenciones y con ello su tolerancia al riesgo. Esta tendencia se ha visto reforzada adicionalmente por la erosión de los rendimientos de inversión: desde la década de 1980, los tipos de interés se encuentran en descenso y entretanto permanecen en mínimos históricos.

El estancamiento de la demanda contrasta además con un aumento significativo de la oferta de la capacidad de reaseguro. Ello es el reflejo, por un lado, de un año 2013 de baja siniestralidad y de la disolución continua, aunque decreciente, de las reservas técnicas. Por otro lado, los mercados globales de reaseguro están experimentando una afluencia sin precedentes de capital alternativo, ya que los fondos de pensiones, los hedge fund y los inversores de private equity proporcionan entretanto una capacidad de aprox. 50 mil millones USD, principalmente a través de capacidades garantizadas y de bonos titulizados de empre-

# SI Re – Mutually yours

Sustainable, agile, committed

sas de seguros. Con ello, su proporción en la oferta mundial de reaseguro ya supera el 10%.

El creciente apetito de los inversores del mercado de capitales no sólo se debe a los bajos niveles récord de rentabilidad de las inversiones de renta fija. Dado que el sector se libró en 2013 de grandes catástrofes naturales, aumentó la presión competitiva de los reaseguradores por parte de los aseguradores alternativos. Sin embargo, la verdadera prueba de la disponibilidad a largo plazo del capital alternativo todavía está por llegar.

En vista del exceso de la oferta se reduce el coste de la capacidad de reaseguro ofertada: según S&P, en las últimas renovaciones pudo observarse una disminución del 10–15% de las tasas en el negocio de daños «CAT» a nivel mundial, y en los EE.UU., incluso del 15–25%. En los ramos especiales de aviación, crédito y caución, así como RC en EE.UU., las tasas de primas también cedieron un 10–20%.

Por lo tanto, una depuración del mercado parece más que necesaria. Dado que las valoraciones de mercado de los reaseguradores vuelven a aproximarse al valor en libros, y que en muchos casos ya lo superan, prevemos un creciente número de fusiones y adquisiciones de empresas.

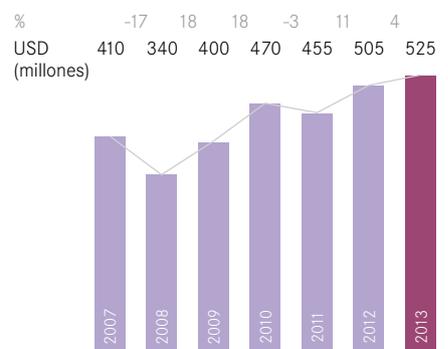
SI Re afronta con tranquilidad este desarrollo, dado que desde la creación de nuestra empresa suscribimos el negocio

tradicional de daños por catástrofes solo en casos excepcionales. Desde siempre, este segmento ha estado impulsado por datos y modelos. Con el triunfo de las grandes agencias de modelización, los actores recién llegados pueden acceder más fácilmente al historial de los riesgos de catástrofes. El resultado es que se observa una creciente estandarización de este negocio, con el impacto correspondiente en los márgenes y en la capacidad de los actores de imponer subidas de precios después de años de alta siniestralidad.

En su lugar, SI Re apuesta por la clase de activos de los bonos de catástrofes titulizados. Aunque este negocio también está bajo presión, permite generar, por un lado, rentabilidades ajustadas al riesgo. Por otro lado, con los ILS podemos lograr un nivel de diversificación de riesgos global que de otro modo no sería posible debido a la orientación a Europa de nuestro negocio de seguros en términos geográficos y por ramos. Además, el mercado ILS permite suscribir también tramos más pequeños muy inferiores a las capacidades mínimas en el negocio tradicional del seguro de daños «CAT». Para ello, SI Re no debe crear y mantener una costosa infraestructura de suscripción, sino que puede asumir los compromisos con los recursos actuariales existentes.

Actualmente, la clase de activos de las titulaciones de seguros representa casi un 5% del volumen de inversiones de capital de SI Re. A medio plazo, SI Re conti-

## DESARROLLO DEL CAPITAL PROPIO DEL REASEGURO GLOBAL



Fuente: Aon Benfield Analytics

nuará aumentando la proporción de ILS, también en la cartera de inversiones, pero sin superar el umbral del 10 por ciento. Dependiendo del mercado, SI Re puede aumentar o reducir sus posiciones sin que ello afecte a las relaciones con nuestras cedentes. Además, el compromiso total se limita nominalmente en todo momento al volumen de inversión, está ampliamente diversificado, y no depende del mercado de retrocesiones notoriamente volátil.

A través de las compras ILS, SI Re se prepara de forma prudente y previsora a un escenario de creciente convergencia de los mercados de capitales y de seguros. Desde una perspectiva estratégica a largo plazo, la compañía mantiene con este compromiso cauteloso un pie en la puerta del mercado de convergencia, demostrando su propia voluntad de innovación sin perjudicar el negocio principal del reaseguro.

## SI Re resiste en aguas turbulentas

SI Re se ha posicionado con éxito en el actual entorno de mercado extraordinariamente difícil. Hemos logrado nuevamente aumentar nuestro volumen de primas y continuar diversificando nuestra cartera.

Desde hace diez años, SI Re persigue una estrategia de suscripción prudente sin cambios: suscribimos principalmente riesgos de frecuencia a largo plazo de cedentes que tienen su domicilio en Europa. Una gran parte de nuestros clientes son mutuas con las que mantenemos relaciones a largo plazo. Nuestra cartera está formada en más de dos terceras partes por negocio proporcional de los ramos de daños, mientras que en los ramos especiales tenemos un compromiso mucho menor. El desarrollo estable de nuestro volumen de primas muestra que nuestras cedentes aprecian este enfoque claro.

Las renovaciones en nuestro segmento de clientes se caracterizaron por una menor volatilidad de las tasas de seguros que en el negocio global. El año pasado, Alemania, Austria y la República Checa tuvieron que hacer frente a daños importantes por la «segunda inundación del siglo» en diez años. A ello se sumaron los daños récord causados por las devastadoras tormentas de granizo en verano. Con ello se redujo, al menos en estos mercados, la presión de precios frente a las regiones que normalmente se benefician de un nivel de daños por catástrofes naturales inferior a la media.

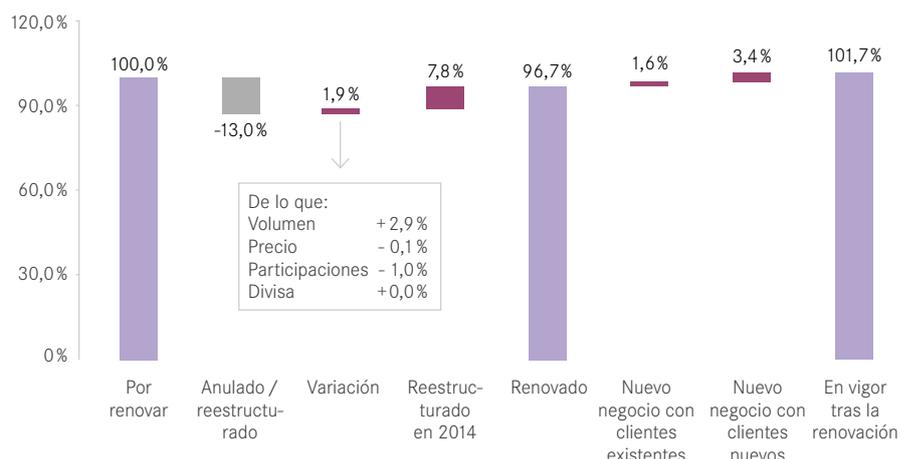
Otro efecto favorable derivó de nuestro enfoque a los clientes, ya que las mutuas siguen gozando de una mayor confianza de sus asegurados al no haber participado en los excesos del mercado de capitales durante el periodo previo a la crisis financiera. De esta forma, las mutuas lograron ampliar su cuota de mercado en los últimos años, y el crecimiento adicional del volumen de primas benefició también a SI Re.

En las últimas renovaciones incrementamos nuestro volumen de primas en otro 2% frente al año anterior. El crecimiento es atribuible especialmente a nuevos clientes así como a nuevo negocio con los clientes existentes. Por lo demás pudimos mantener estables nuestras participaciones. Considerando la cartera en conjunto, SI Re logró precios constantes en comparación con 2013 y obtuvo un resultado mucho mejor que la mayoría

de nuestros competidores, quienes en parte tuvieron que experimentar importantes descensos de precios. En comparación con el año anterior recibimos un 17 por ciento más de solicitudes de cotización. El número de relaciones con nuestros clientes aumentó un 13 por ciento.

Al 31 de diciembre de 2013, nuestra sociedad matriz aumentó nuestro capital propio en 25 millones CHF, hasta los 160 millones CHF. Partiendo de esta base, queremos suscribir negocio adicional en el año en curso. En Alemania sigue existiendo potencial de crecimiento debido al número relativamente elevado de compañías de seguros, pero también queremos crecer en Italia, Escandinavia, España y en las aseguradoras directas británicas y, además, mediante una prudente expansión para captar nuevos clientes en Europa central y oriental.

RENOVACIONES DE ENERO DE 2014



# Beat Landtwing: Orientación al cliente desde el inicio



En otoño de 2014, Beat Landtwing entregara la batuta como Chief Financial Officer de SI Re después de diez años y se jubilara. Durante su tiempo, SI Re se ha convertido para sus cedentes en un socio sólido y fiable. Para el experimentado director financiero de SI Re, la satisfacción del cliente siempre ocupó el primer lugar: «Ofrecemos servicios de primera clase a nuestras cedentes, y los proporcionamos con prontitud. En ello se basa el éxito de SI Re.»

«El departamento de finanzas tiene la tarea de apoyar a los suscriptores con las garantías necesarias a la hora de la conclusión de los contratos y de garantizar una permanente disposición de pago. Para ello, además de una contabilidad financiera y técnica eficaz, es necesaria una gestión de liquidez sin fisuras. Además, apoyamos a la dirección mediante una rendición de cuentas transparente y un informe anual expresivo que crea confianza y credibilidad para los clientes y socios.»

«Todas nuestras actividades en SI Re tienen como objetivo construir un sólido reasegurador», explica Beat Landtwing. «Con la creación de SI Re introdujimos primero los sistemas para una rendición de cuentas moderna y transparente. Después se produjo su engranaje con las necesidades del Grupo. A partir de 2005 comenzamos con la introducción del Swiss Solveny Test. Mientras SI Re seguía creciendo a un ritmo constante, recibimos en 2008 de Fitch la calificación A-. En el mismo año se produjo la crisis financiera. Se adaptó la estrategia de inversión y, dado que una serie de en-

tidades financieras supuestamente seguras se encontraron en dificultades financieras, también cambiamos nuestro banco habitual. Mirando hacia atrás, me siento orgulloso, pues en todos estos años no hemos experimentado grandes sorpresas negativas en el área de suscripción ni en el área de inversión.»

«En el futuro, espero una creciente presión continua sobre las reaseguradoras. Sin embargo, SI Re muestra que los vínculos personales siguen teniendo una importancia fundamental en nuestra industria. Nuestro éxito se basa en la estabilidad y en la constancia de nuestros empleados, tanto en el área de suscripción como en el de la gestión. Nuestras cedentes nos conocen, saben que tienen un acceso directo y aprecian nuestras soluciones individuales. Por ello, tengo confianza en el futuro de SI Re y me alegro de que a partir de ahora, tendré más tiempo para dedicarme a la montaña y los viajes.»



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  
[www.sire.ch](http://www.sire.ch), [info@sire.ch](mailto:info@sire.ch)