

- // Un alegato a favor de un panel de reaseguro diversificado
- // Adrian Suter, el nuevo responsable de finanzas y contabilidad, hace balance de sus primeros nueve meses en SI Re
- // El Grupo SIGNAL IDUNA, en la senda trazada

STEPS 2/16

Un alegato a favor de un panel de reaseguro diversificado

De Bertrand R. Wollner, CEO

En las comunicaciones de los reguladores, de las agencias de calificación y de los grandes actores del mercado se repite como un mantra omnipresente la frase de «big is beautiful». No obstante, resulta curioso que entre sus valedores no se encuentren casi nunca los compradores de cobertura de reaseguro.

Los argumentos a favor del tamaño en el reaseguro son de sobras conocidos: mayor diversificación y con ello menores costes de capital, mayores capacidades y con ello mayor importancia para las cedentes, y economías de escala en términos de gastos de administración y adquisición. Debido, en particular, a la fase prolongada de mercados blandos y a la continua entrada de capital alternativo, los defensores de esta idea parecen partir de la base de que los cambios en el modelo de negocio hacen el juego a los «grandes», mientras que los pequeños y medianos reaseguradores serán víctimas de una consolidación inevitable del mercado.

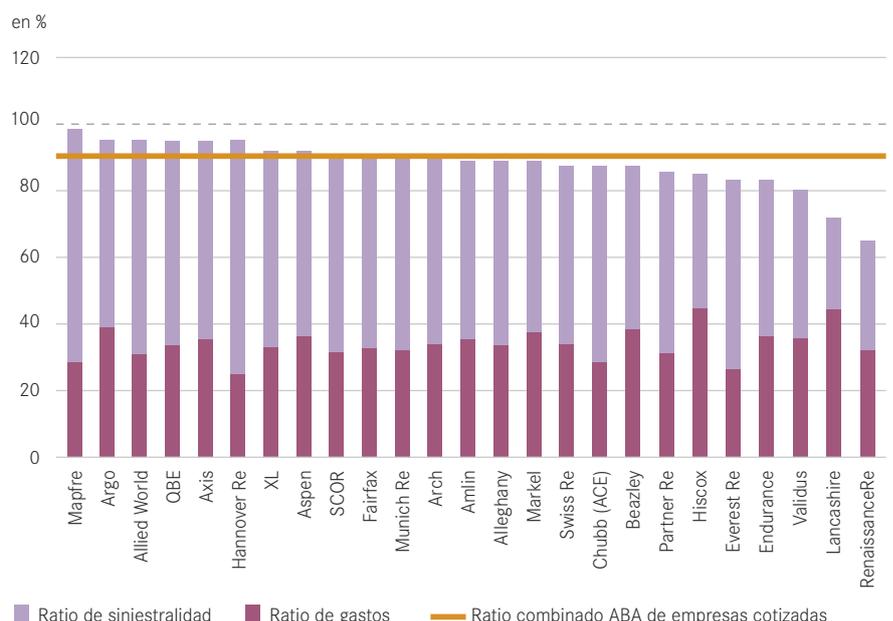
En este artículo no se trata de rebatir estos argumentos, pues su validez en un caso aislado está fuera de toda duda. Sin

embargo, lo que no nos parece admisible son las generalizaciones con pretensión de validez universal. Así, se ha demostrado empíricamente que si bien los grandes (re)aseguradores presentan generalmente tasas de gastos más bajas, se quedan atrás frente a los competidores más pequeños y especializados respecto de las, más importantes, tasas de siniestros. La figura 1 muestra que estos

últimos son perfectamente capaces de generar un rendimiento de suscripción superior a la media, incluso si se excluyen las empresas que se beneficiaron fuertemente del bajo nivel de siniestros por catástrofes naturales en 2015.

Hasta aquí el punto de vista de los inversionistas. Lo que nos interesa a nosotros, sin embargo, es sobre todo la pers-

FIGURA 1: RATIOS COMBINADOS EN EL EJERCICIO 2015



Fuente: The Aon Benfield Aggregate 2015

SI Re – Mutually yours

Sustainable, agile, committed

pectiva de los clientes de reaseguro. El argumento principal es que las cedentes no pueden tener ningún interés en el desarrollo de estructuras oligopólicas en el mercado de reaseguro, es decir, el predominio de unas pocas compañías. Dicha tesis puede apuntalarse de la siguiente manera:

Diversificación limitada del riesgo

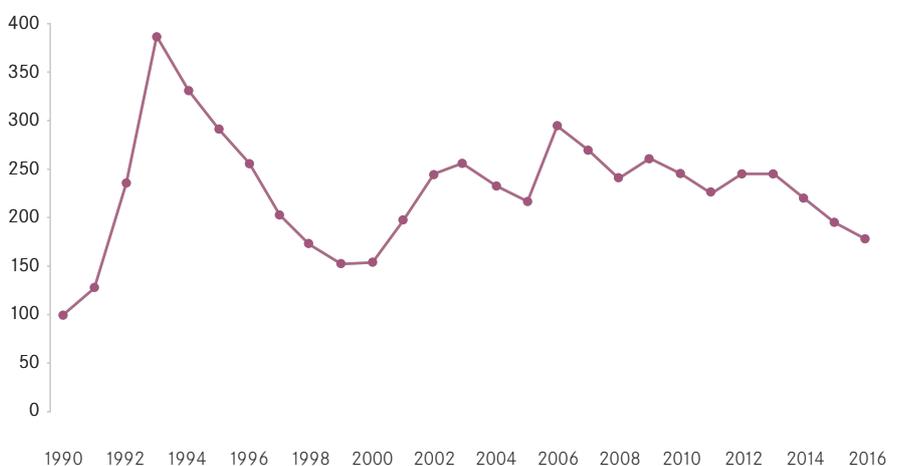
Con objeto de minimizar el riesgo de contraparte, la mayoría de las cedentes querrán seguir trabajando en el futuro con más de un puñado de reaseguradores. La historia reciente enseña que incluso los grandes actores del mercado pueden llegar a tener dificultades, y que las calificaciones crediticias tradicionales no están por encima de toda duda.

Al margen de la minimización del riesgo de impago, sin embargo, muchas cedentes buscan asegurarse una sana diversidad en el tipo de fuente de capital de reaseguro utilizado. Así, tiene sentido elegir no solo entre los reaseguradores cotizados en la Bolsa de Nueva York o de Londres, sino también entre los que cuentan con inversionistas privados, públicos o cooperativistas. Asimismo, parece razonable una diversidad regional adecuada, sobre todo para mitigar los riesgos del mercado financiero.

Menor diversidad de opiniones y enfoques

Además de las consideraciones de riesgo (cuantificables), sin embargo, hay también una serie de razones cualitativas que abogan por una suficiente diversidad del panel de reaseguro. En mu-

FIGURA 2: ÍNDICE DE PRECIOS GLOBAL DEL REASEGURO DE CATÁSTROFES NO PROPORCIONAL



Fuente: The Aon Benfield Aggregate 2015

chos casos, las innovaciones de mayor éxito en el mercado provienen de los oferentes de nicho especializados que actúan con un fuerte espíritu emprendedor. Estas habilidades confieren a los pequeños reaseguradores un grado de atractivo que excede con creces el volumen de su balance o la nota de su calificación crediticia. Además, estos reaseguradores ofrecen una forma alternativa de servicio y atención a los clientes, por ejemplo, basada en una mayor continuidad de las relaciones personales.

Aumento del riesgo de chantaje

La vulnerabilidad de las cedentes frente a una alta concentración de sus reaseguradores se evidencia especialmente tras la ocurrencia de grandes siniestros. La figura 2 ilustra, en el ejemplo de los precios del reaseguro de catástrofes, el aumento masivo del precio tras un even-

to como el huracán Andrew 1992 o los ataques terroristas del 11-S. En ese momento, el mercado mundial de coberturas catastróficas se encontraba en manos de un número relativamente limitado de grandes reaseguradores que dominaban el panel de reaseguro de la mayoría de las cedentes. Después de dichos eventos, esos reaseguradores ejercieron su poder de mercado: muchas cedentes sufrieron una multiplicación de los precios y solo pudieron reaccionar mediante un aumento sustancial de las retenciones. Esta «reestructuración encubierta» también afectó especialmente, como daño colateral, a las cedentes europeas, que en principio no tenían nada que ver con los siniestros propiamente dichos.

Además, estos ejemplos muestran que en situaciones de estrés los grandes reaseguradores globales se comportan de



manera uniforme. Ocurrió así en 2001, cuando tras el 11-S apenas se ofrecían coberturas para el riesgo de terrorismo. Y tras el estallido de la crisis financiera, pasó lo mismo para las coberturas de crédito. Ello no solo refleja una dinámica oligopólica, sino también una similitud considerable de sus carteras y, por ende, de su gestión del ciclo. Las cedentes pueden absorber esta 'co-uniformidad' configurando sus paneles de manera suficientemente heterogénea, es decir, considerando también a los reaseguradores con mercados clave y con estrategias muy específicos. En definitiva, este enfoque debería beneficiar al comprador de reaseguro en forma de una

mayor estabilidad de precios y prepararlo ante sorpresas desagradables.

Menor transparencia de las carteras de reaseguro

Otro punto importante es la menor transparencia de las carteras de los grandes reaseguradores. Este hecho un tanto problemático para las cedentes se debe, por un lado, a las características estructurales y organizativas de las grandes compañías. Por otro, refleja también la creciente tendencia de estas compañías a cubrir carteras de riesgo combinadas, en especial para los grandes aseguradores directos, o a expandir en ramos que presentan una alta volatilidad, dado

que dependen en gran medida de la coyuntura económica. Desde esta perspectiva, una excesiva concentración de mercados y paneles de reaseguro podría incluso generar riesgos sistémicos macroeconómicamente relevantes.

En resumen, consideramos que la concentración de los paneles de reaseguro en unos pocos grandes oferentes no interesa ni a las cedentes ni a la estabilidad y diversidad de los mercados globales del (rea)seguro. Invitamos a los valedores de 'big is beautiful' a reflexionar sobre ello.

Adrian Suter, el nuevo responsable de finanzas y contabilidad, hace balance de sus primeros nueve meses en SI Re

Desde marzo de 2016, el área de finanzas y contabilidad está bajo la dirección de Adrian Suter. Al respecto, SI Re se beneficia especialmente de su larga experiencia como auditor y de sus responsabilidades en el seno de la FINMA como especialista sénior encargado de la supervisión del reaseguro y de los aseguradores de clientes empresariales.

Desde 2012 hasta su ingreso a SI Re estuvo trabajando en la FINMA (Autoridad

federal suiza de supervisión del mercado financiero), primero como especialista asignado a la supervisión de los grupos aseguradores, y después como especialista sénior encargado de las compañías de seguros (reaseguros y aseguradores de clientes empresariales). Anteriormente, ocupó el cargo de ejecutivo adscrito al área de seguros en la firma de auditoría KPMG.

Cuando Adrian Suter se incorporó a su puesto de trabajo en SI Re, vivió un pe-

riodo intenso y apasionante. Dice que para él fue el momento adecuado de hacer este cambio: «Me he sentido muy a gusto desde el principio en SI Re. Mis nuevas responsabilidades me sitúan, por un lado, ante nuevos retos de fondo, pues he de evaluar por primera vez una empresa desde dentro, y no desde fuera en calidad de autoridad reguladora o auditor. Además, al asumir la dirección del área de finanzas y contabilidad se me exigen también responsabilidades de gestión. Mi experiencia profesional acu-



mulada en mis actividades anteriores, sin embargo, me ha facilitado enormemente la entrada a SI Re.»

En su nuevo cargo, Adrian Suter es responsable de las áreas de contabilidad financiera, inversiones, impuestos, TIC y cumplimiento normativo. «Mi área de tareas actual abarca un espectro de responsabilidades mucho más amplio y, por tanto, es bastante más diverso que mis actividades anteriores, lo cual me encanta, por supuesto,» dice Adrian Suter.

«En mi función como responsable de la supervisión de SI Re en la FINMA he llegado a conocer diversos aspectos de la empresa y de sus procesos y su modelo de negocio. En los últimos nueve meses, sin embargo, no solo he llegado a conocer a la empresa desde 'dentro', sino que también he visitado varias veces SIGNAL IDUNA en Alemania, dado que la cooperación con el Grupo es muy es-

trecha, sobre todo en el área de inversiones.»

El mayor reto, en opinión del nuevo responsable del área de finanzas y contabilidad, es el entorno actual de bajos tipos de interés. Para poner en práctica una estrategia de inversión rentable, exitosa y a largo plazo, se necesitan nuevas ideas y soluciones adaptadas al modelo de negocio y a las expectativas internas y que deben reevaluarse y reajustarse continuamente. En relación con las exigencias reglamentarias modificadas y más estrictas, SI Re también debe hacer que sus procesos sean eficaces y efectivos para hacer frente a la mayor carga con los recursos existentes. En la presentación de informes, por ejemplo, se requieren más capacidades para cumplir con las obligaciones reglamentarias. «Mi cometido, en este contexto, es seguir desarrollando el área de finanzas y contabilidad de SI Re para estar preparados a los cambios futuros de las regulaciones prudenciales.»

Adrian Suter valora el tamaño mesurado de la empresa, su estructura ágil y eficaz y las rápidas vías de decisión. Pero aún más importante para él es la cultura positiva que reina en la empresa, como por ejemplo el ambiente familiar y el trato colegial y personal entre todos. Como oriundo de Lucerna, aprecia también la proximidad con la sede social en la ciudad de Zug.

En sus vacaciones le encanta viajar, pues desde su periplo alrededor del mundo hace diez años, Hawaii se ha

convertido en su destino favorito, y ha visitado ya tres veces el archipiélago en el Pacífico. En el tiempo libre le gusta estar en la naturaleza o en el campo de fútbol, ya sea como jugador veterano activo o como espectador de un partido de alto nivel. Además, de vez en cuando también se le puede ver deleitando su paladar en un restaurante de comida exquisita.

El Grupo SIGNAL IDUNA, en la senda trazada

El Grupo SIGNAL IDUNA, la sociedad matriz de SI Re, se muestra satisfecho con la evolución del ejercicio 2015. La implantación del programa de futuro iniciado el año anterior para aumentar el enfoque a los clientes y la eficacia de costes se desarrolla conforme al calendario previsto. Además, el volumen de primas en curso del Grupo SIGNAL IDUNA creció un 0,4 por ciento, hasta los 5400 millones de euros. Las primas de las aseguradoras multirramos nacionales, en particular, crecieron un 4,2 por ciento, muy por encima de la media del mercado.

Durante el ejercicio, SIGNAL IDUNA implementó con éxito el programa de futuro iniciado a finales de 2014. En la conferencia de prensa celebrada el 16 de junio 2016 en Hamburg, Ulrich Leitermann, presidente de la dirección del Grupo SIGNAL IDUNA, se mostró satisfecho, teniendo en cuenta la amplia reorientación resultante, con los resultados de 2015. El programa tiene como objetivo, por un lado, seguir mejorando la orientación a los clientes y las competencias y, por otro, reducir la complejidad y los costes.

Las primas brutas contabilizadas del Grupo disminuyeron un 2,5 por ciento en 2015. Al mismo tiempo, sin embargo, aumentó el volumen de primas en curso, hasta alcanzar los 5400 millones de euros. Las inversiones administradas por el Grupo (incluidas las filiales financieras) crecieron en 2700 millones de euros, un 4,3 por ciento, hasta alcanzar los 64 900

millones de euros, frente a los 62 200 millones de euros del año precedente. Esta partida incluye las inversiones de aprox. 46 000 millones de euros de las compañías de seguros con una remuneración media corriente del 3,8 por ciento y una remuneración neta del 4,7 por ciento. Los gastos brutos por siniestros en el ejercicio 2015 se situaron en 4800 millones de euros, cifra que equivale a un aumento del 2,5 por ciento. En conjunto, el excedente anual consolidado disminuyó hasta los 93,2 millones de euros, frente a los 175,5 millones de euros del año anterior. En el ejercicio 2015, el número medio de empleados del Grupo SIGNAL IDUNA fue de unas 12 000 personas.

El volumen de primas brutas de las dos aseguradoras de salud del Grupo SIGNAL IDUNA, SIGNAL Kranken y Deutscher Ring Kranken, se mantuvo estable en 2015. Las dos empresas obtuvieron en total un volumen de primas brutas de más de 2700 millones de euros. En conjunto, las dos aseguradoras de salud del Grupo SIGNAL IDUNA tienen cerca de 2,6 millones de clientes asegurados. Ambas compañías siguen formando parte de las aseguradoras más estables del mercado en términos de primas.

Después del año excepcional de 2014, las aseguradoras de vida cerraron un ejercicio 2015 satisfactorio. El negocio de prima única se recortó de forma intencionada y se redujo en conjunto en un 11,1 por ciento, desde los 1700 millones hasta los 1500 millones de euros.

Con respecto al año anterior, las primas brutas contabilizadas de IDUNA Leben disminuyeron en 177,0 millones de euros, un 12,2 por ciento, hasta los 1300 millones de euros. Las primas en curso, sin embargo, se redujeron solo en 15,1 millones de euros, un 1,4 por ciento, hasta los 1100 millones de euros.

Las primas brutas de las aseguradoras multirramos aumentaron un 4,2 por ciento, hasta alcanzar casi los 1300 millones de euros, lo que supone un crecimiento claramente superior al del mercado. El sector multirramos en conjunto registró en 2015 un aumento significativo de las indemnizaciones. Si bien se produjeron menos eventos por tempestades, se incrementó el monto medio de los siniestros. Para las aseguradoras multirramos nacionales de SIGNAL IDUNA, ello significó un aumento del 10,1 por ciento de los gastos por siniestros, hasta los 846,8 millones de euros en el ejercicio 2015. Al respecto, el incremento se debió especialmente a algunos grandes siniestros.

Las filiales financieras del Grupo SIGNAL IDUNA, SIGNAL IDUNA Bauspar AG, el banco DONNER & REUSCHEL y HANSAINVEST (Hanseatische Investment GmbH), cerraron en conjunto un ejercicio exitoso.

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