

// Bienvenidos a un nuevo mundo,
Bertrand R. Wollner, CEO
// El Grupo SIGNAL IDUNA con
viento en popa

STEPS 2/10

Bienvenidos a un nuevo mundo

Los vínculos entre los aseguradores, los mercados financieros y los bancos son y permanecerán estrechos. El buen funcionamiento de los mercados financieros es importante para que el seguro, como intermediario financiero, pueda afrontar de forma rentable el periodo entre la recaudación de primas y los pagos de siniestros. Si las inversiones dejan de generar un rendimiento adecuado, no queda más remedio que aumentar las primas y/o ajustar las condiciones de cobertura.

He aquí algunos datos para ilustrar dichos vínculos: con ocasión de un acto del sector celebrado en noviembre de 2009, el Presidente del Banco Central Europeo (BCE), Jean-Claude Trichet, cifró en un 10% la proporción de los aseguradores y de las cajas de pensiones en todos los valores de deuda de los bancos. Esta proporción podría aumentar en el futuro. Según estimaciones de Standard & Poor's, más del 90% de todos los valores de deuda empresarial en Europa que deberán refinanciarse en los próximos tres años corresponden al sector financiero. Ante este telón de fondo, la industria del seguro deberá prestar atención a evitar los riesgos de concentración en el sector financiero. Sin em-

bargo, esto se dice muy pronto, ya que el mercado de emisión de valores de deuda de primera calidad apenas ofrece alternativas fuera del sector financiero y las posibilidades de inversión actuales son muy limitadas. Las nuevas emisiones, por ejemplo de empresas industriales, se caracterizan por plazos muy largos, con los correspondientes riesgos elevados en cuanto a la futura evolución de los tipos de interés. Además, los réditos se encuentran en mínimos históricos.

Después de las evoluciones dramáticas entre septiembre de 2008 y marzo de 2009, la gestión de las inversiones de capital se ha convertido nuevamente en un gran desafío para la industria del seguro y del reaseguro. Si en aquel momento fue preciso proteger los activos frente al remolino de una destrucción de valores sin precedentes, hoy día los aseguradores se enfrentan a un verdadero «estado de emergencia de las inversiones». La rentabilidad de los bonos del Estado se sitúa en mínimos históricos, dado que continúan siendo la opción preferida de los inversores con aversión al riesgo. A pesar del bajo nivel de los tipos de interés, el sector privado está vacilando a la hora de realizar inversiones financiadas por créditos y valores de



deuda. Aún es demasiado grande el temor de que la economía mundial podría entrar nuevamente en recesión y la inseguridad sobre el estado de los presupuestos públicos. El mercado de acciones y de inmuebles tampoco es de gran ayuda, ya que la volatilidad de estas categorías de inversión ha aumentado notablemente a causa de las inciertas perspectivas coyunturales y del problema virulento de la deuda del sector público. Además, con arreglo a los requisitos de Solvencia II y del Swiss Solvency Test (SST), las acciones, los hedge funds, private equity y otras categorías de inversión volátiles deben respaldarse con bastante más capital (en parte más del 50% de la suma de inversión). En este contexto, el CEO de Swiss Life, Bruno Pfister, por ejemplo, prevé que en el fu-

SI Re – Mutually yours

Sustainable, agile, committed



© Hannes Bok, Detalle de la obra «Dolce Vita»

turo los aseguradores de vida podrán mantener como máximo un 7% de acciones en sus inversiones de capital. Ello crea una restricción adicional que reduce estructuralmente el potencial de rentabilidad de las inversiones de los aseguradores y que amenaza con erosionar un importante pilar de ingresos tradicional.

¿Qué significa todo ello para la dirección de las compañías de seguros? Básicamente, que en el futuro próximo los ingresos tendrán que generarse en el negocio técnico. La rentabilidad técnica, reducida en el pasado frecuentemente a una declaración de ficción, se convierte ahora en un imperativo estratégico. Al margen de las difíciles condiciones en el ámbito de las inversiones de capital, la industria del reaseguro se ve también obligada a centrarse en la rentabilidad del negocio nuevo a causa del incremen-

to de los daños por catástrofes y de la disminución de las ganancias de liquidación. Frente a ello no existe ninguna alternativa, independientemente del escenario económico que se suponga: en el caso de una nueva recesión combinada con una persistente deflación, las inversiones de capital de los reaseguradores se verían nuevamente presionadas, mientras que las perspectivas para las nuevas inversiones y el crecimiento de primas continuarían debilitándose. En cambio, si se parte de una recuperación económica asociada a una inflación en rápido aumento, las provisiones de siniestros de muchos reaseguradores podrían resultar muy pronto insuficientes.

Sea como fuere: el negocio nuevo debe concluirse con el objetivo de obtener la máxima rentabilidad técnica posible. Para la mayoría de los reaseguradores

ello resulta básicamente factible, siempre y cuando estén dispuestos a abandonar las cuotas de mercado deficitarias. En su afán por lograr una rentabilidad técnica, los reaseguradores se benefician del hecho de que sus resultados técnicos no están correlacionados con la evolución de la economía general. Un deterioro económico no tiene efectos sobre la frecuencia y la gravedad de las catástrofes naturales y de la mayoría de los otros siniestros. Por lo tanto, está en manos de los propios reaseguradores el que mantengan, incluso bajo condiciones difíciles, la capacidad de atraer inversores, de generar resultados sólidos en su negocio principal y de conservar su papel como pilar sustentador de la gestión del riesgo.

La figura 1 siguiente muestra la independencia de los resultados técnicos de los 40 mayores reaseguradores frente al rendimiento económico general de los países desarrollados en los últimos 15 años. También se observa claramente la tendencia bajista de los resultados técnicos desde 2006.

Cabe esperar, sin embargo, si los reaseguradores seguirán este postulado. En demasiados casos se han adquirido o defendido en el pasado cuotas de mercado a condiciones técnicas irresponsables. Los seguidores de esta política apuestan por una rápida mejora del entorno de inversiones. Si un reasegurador pierde dicha apuesta, su existencia podría peligrar seriamente.

La figura 2 siguiente ilustra el imperativo de la rentabilidad técnica: con una ren-

tabilidad de inversión del 2%, lo que corresponde aproximadamente al rendimiento actual de los bonos del Estado alemán a 10 años, un reasegurador debe obtener un ratio combinado muy inferior al 90% para que el capital de sus accionistas devenga como mínimo un interés del 10%.

Y el apoyo de los inversores en los próximos años será muy importante para los aseguradores europeos. Independientemente de si se considera o no correcto y adecuado: las autoridades de supervisión, mediante requisitos de capital más elevados, quieren hacer que el seguro sea «resistente». Al respecto, tienen también presentes las experiencias poco gloriosas del pasado más reciente:

en 1998 no advirtieron a tiempo la insolvencia de Rusia, que causó el fracaso del hedge fund Long-Term Capital Management (LTCM) y que originó mayores turbulencias a escala de la economía global. Tampoco aparecieron en su radar las gigantescas posiciones de riesgo en productos estructurados y derivados inmobiliarios (p. ej. los Credit Default Swaps) que los bancos y algunos aseguradores habían empezado a constituir a partir de 2004. Por lo tanto, todo parece indicar que se aumentarán los requisitos medios de solvencia (cf. Steps 1/2000). Los que consigan mantener en este entorno la confianza de los inversores y con ello su flexibilidad financiera, pertenecerán claramente a los ganadores entre los competidores.

FIG. 2: RELACIÓN ENTRE EL RATIO COMBINADO Y EL RÉDITO DEL CAPITAL PROPIO

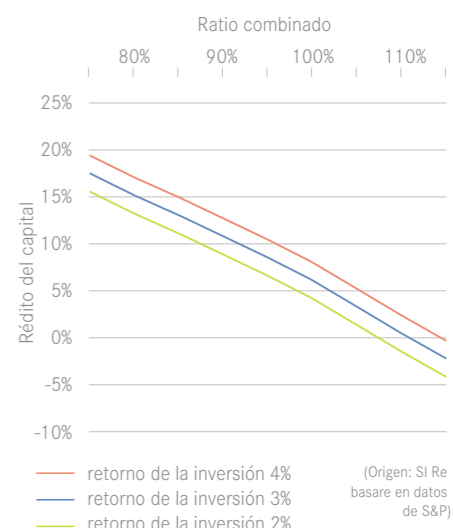
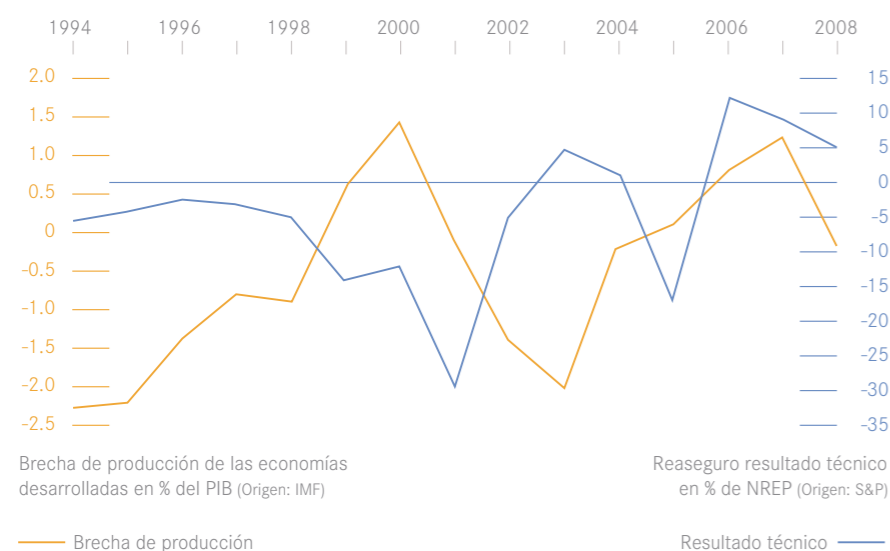


FIG. 1: NINGUNA CORRELACIÓN ENTRE LOS RESULTADOS TÉCNICOS DE LAS REASEGURADORAS Y EL RENDIMIENTO ECONÓMICO DE LOS PAÍSES DESARROLLADOS



El Grupo SIGNAL IDUNA con viento en popa

El Grupo SIGNAL IDUNA, nuestra sociedad matriz, mira con orgullo y satisfacción a su historia corporativa larga y más reciente. El grupo de bancaseguros, cuyas cuatro sociedades de control están constituidas en forma de mutuas de seguros, aumentó en el año 2009 sus ingresos de primas mediante adquisiciones, fusiones y un crecimiento interno en un 14,2%, hasta alcanzar los CHF 5 270 millones. Esta tendencia prosigue en 2010: en los primeros cinco meses, las primas de nuestro Grupo domiciliado en Dortmund y Hamburgo volvieron a crecer un 15,6% frente el año anterior. En el ejercicio 2009, los gastos por si-

niestros aumentaron tan sólo un 7,4%. Por ello, el resultado de explotación creció casi un 29%, hasta los EUR 771 millones, pese a la crisis financiera. Las inversiones gestionadas y las cuentas de ahorros del Grupo, incluyendo las filiales financieras, aumentaron en el año 2009 incluso en más de EUR 10 000 millones, hasta aproximadamente EUR 50 600 millones, por lo que Reinhold Schulte, nuestro Presidente de la Dirección General, comentó con satisfacción: «2009 fue un año bueno y apasionante. El Grupo dispone de un fundamento sólido y seguro.»

El crecimiento de nuestro Grupo, que con sus 13 600 empleados se situó en 2009 por primera vez entre los diez mayores aseguradores de Alemania, no resulta sorprendente para los analistas del sector. Con ocasión de la conferencia de prensa celebrada en junio de este año en el marco de la presentación de resultados, el «Handelsblatt» tituló que el Grupo SIGNAL IDUNA se encontraba entre los aseguradores más expansivos de Alemania.

Nuestro Grupo sale también reforzado tras la reestructuración del grupo Deutscher Ring. Después de que en noviem-

bre de 2008 el Grupo Bâloise quiso separar del grupo sus sociedades de daños y de vida del Deutscher Ring, en abril de 2009 el Deutscher Ring Krankenversicherungsverein, una mutua de seguros de salud igual que SIGNAL IDUNA, se unió al Grupo SIGNAL IDUNA. En junio de 2010 se acordó con el Grupo Bâloise una división del Deutscher Ring. Mediante este acuerdo, el Grupo SIGNAL IDUNA aumenta de hecho su fuerza de distribución en otros 250 colaboradores del servicio externo, y convierte a

la mutua de seguros en el accionista mayoritario de la sociedad de corretaje OVB Holding.

La base de la expansión exitosa de nuestro Grupo en los últimos años se estableció, según su propia afirmación, tras la fusión de SIGNAL Versicherungen con el Grupo IDUNA NOVA para formar en 1999 el Grupo SIGNAL IDUNA. Desde entonces han venido a unirse otras empresas bajo el techo del Grupo SIGNAL IDUNA. Tal y como explica Reinhold

Schulte, nuestro Presidente de la Dirección General, el Grupo SIGNAL IDUNA no aspira a ganar tamaño a toda costa. «Seguimos buscando socios específicos que encajan con nuestra empresa. El Grupo ha ampliado notablemente su posición en el mercado de seguros y mantiene una fortaleza particular como grupo de bancaseguros que logra integrar con éxito tanto a compañías de seguros como a empresas de servicios financieros.»

EL GRUPO SIGNAL IDUNA

El Grupo SIGNAL IDUNA es una agrupación económica de empresas individuales en Alemania. Las sociedades de control del Grupo SIGNAL IDUNA son:

- SIGNAL Krankenversicherung a. G., Dortmund (aseguradora de salud)
- IDUNA Vereinigte Lebensversicherung aG für Handwerk, Handel und Gewerbe, Hamburgo (Unión de seguros de vida)
- SIGNAL Unfallversicherung a. G., Dortmund (aseguradora de accidentes)
- Deutscher Ring Krankenversicherungsverein a. G., Hamburgo (aseguradora de salud)

Estas sociedades de control son mutuas de seguros bajo una dirección única, por lo que forman una agrupación de mutuas de seguro.

Las empresas del Grupo SIGNAL IDUNA son entidades jurídicamente independientes. con un enfoque estratégico y operativo uniforme y que comparten, en parte en unión personal, el consejo de administración, la dirección general y la plantilla de empleados, así como una serie de agrupaciones de trabajo y organizativas.

El Grupo SIGNAL IDUNA tiene dos sedes en Alemania: una en Dortmund y una en Hamburgo.

En el ámbito de servicios financieros, el Grupo dispone de un banco privado, de una Bausparkasse (caja de ahorros inmobiliaria), de una sociedad de inversión y de una empresa de gestión de activos.

En Europa, el Grupo SIGNAL IDUNA está representado con compañías de seguros en Hungría, Polonia y Rumanía, así como con una compañía de reaseguros en Suiza.

Cifras acumuladas del Grupo de prestaciones de seguros según HGB:

en millones de euros	2009	2008
Primas brutas	5 274	4 617
Salud	2 578	2 006
Vida	1 536	1 452
Multirramos	1 160	1 159
Resultado de las inversiones	1 556	1 207
Intereses devengados netos (%)	4.1	3.6
Siniestros pagados	4 427	4 123
Resultado operativo	771	599
Distribución de resultados para clientes	622	467
Resultado antes de impuestos	149	131
Resultado después de impuestos	70	60
Inversiones	37 807	33 242

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