

- // La visión cortoplacista pone en peligro el seguro
- // El Grupo SIGNAL IDUNA continúa con una evolución comercial satisfactoria
- // Jürgen Hildebrand, nuevo Director de mercado de SI Re para Alemania y Austria

# STEPS 2/12

## La visión cortoplacista pone en peligro el seguro

**El panorama de la economía mundial se encuentra afectado por importantes incertidumbres, en primer lugar por la problemática cada vez más severa de la deuda soberana. Los bancos centrales persiguen una política de política expansionista del dinero con la finalidad de reducir la curva de intereses y para que los Estados, al igual que los bancos puedan refinanciarse. Como consecuencia de esta política, los réditos han caído a niveles sin precedentes.**

Con este trasfondo, el sector del seguro, con unos valores de capital gestionados de más de 20 billones de dólares estadounidenses y encarnando a uno de los principales actores en los mercados financieros, se enfrenta a grandes retos estructurales y coyunturales. La persistente debilidad económica significa que los aseguradores han de prepararse a un estancamiento prolongado de los ingresos de primas. Ello afecta en especial también a los reaseguradores, ya que muchas cedentes, por motivos presupuestarios, reaccionan con un aumento de las retenciones.

Los bajos niveles récord de intereses y la falta de perspectiva de un cambio a corto plazo tienen unas repercusiones incluso más graves. La actual política mo-

netaria puede resultar ventajosa para los Estados y bancos, ya que se reducen los costes de refinanciación y aumentan los márgenes de intereses. Sin embargo, significa una enorme carga para los aseguradores y sus clientes. La política de bajos intereses pone en peligro el funcionamiento de las instituciones y los mercados financieros porque los intereses pierden su efecto de señal. Ello produce una orientación a préstamos a corto plazo y modifica así el perfil de endeudamiento, lo que a su vez endurece los riesgos de refinanciación. Existe el peligro de una considerable asignación y valoración incorrecta con respecto al capital. La consecuencia es una redistribución a gran escala de acreedores a deudores. Algunos expertos incluso hablan de una lenta expropiación a los pequeños ahorradores y de una drástica disminución de las pensiones.

Con este panorama, la rentabilidad técnica se convierte en una cuestión vital de la que dependerá la continuidad del sector. En el sector no-vida han de reducirse los ratios combinados y en el seguro de vida deben aumentarse los márgenes técnicos. Habrá que esperar para saber si de esta forma se puede compensar la caída de los beneficios de las inversiones, aunque solo sea de manera parcial. Sin embargo, esto no cambia el hecho de que en estos momentos no

exista ninguna alternativa estratégica frente al imperativo de los beneficios técnicos, ya que por el momento no se prevé un cambio de tendencia en la política monetaria ni en la economía global.

### SEGURIDAD ILUSORIA

Para muchos reaseguradores, la adaptación a dichas circunstancias corre pareja con un aumento de la volatilidad de sus resultados técnicos. Esto es en parte algo deseado, ya que se suscribe cada vez más negocio a corto plazo con exposición a catástrofes donde los beneficios de la inversión revisten menor importancia. No obstante, la creciente volatilidad es en parte también una consecuencia de un comportamiento de compra modificado de los aseguradores directos, quienes cada vez más ceden los riesgos punta y retienen los riesgos frecuentes.

Sin embargo, las actuales posiciones elevadas de capital propio en el sector del reaseguro no son sostenibles, sino que están impulsadas por efectos únicos en la cuenta de pérdidas y ganancias, en especial a través de la venta rentable de valores de renta fija y la disolución de provisiones para siniestros. Además, deben sumarse determinados efectos contables: como consecuencia de la caída de los intereses, las ganancias de capital no realizadas conllevan una nueva subi-

# SI Re – Mutually yours

Sustainable, agile, committed

da en el capital propio y, por tanto, un endurecimiento en la competencia, es decir, más presión sobre los precios.

La relajada política monetaria de los bancos centrales exigirá tarde o temprano un aumento de los tipos de interés, con consecuencias muy serias para el sector del seguro. Cuanto mayor sea el plazo de vencimiento y cuanto más pronunciado resulte el aumento de los tipos de interés, tanto menor será el valor de la cartera de bonos. Ello podría dar lugar, al contrario del actual exceso de capacidad, a una contracción súbita del capital de riesgo disponible y repercutir seriamente en la cobertura de los riesgos de cola larga. Afectaría sobre todo a las empresas de baja capitalización y a las que dispongan de un potencial de diversificación reducido.

No obstante, las opciones futuras de los aseguradores directos no son ilimitadas.

Con la introducción de las nuevas normas reguladores, el aumento adicional de las retenciones será una tarea complicada, salvo que dichas retenciones se encuentren justificadas por razones de solvencia. Además, la entrada en vigor de las normas sobre sociedades bajo control extranjero (Controlled Foreign Corporation Rules, CFC) por parte de la Unión Europea, la nueva directiva sobre reaseguros de la UE así como las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) delimitarán considerablemente la creación de compañías cautivas, puesto que según la opinión actual, no habrá ninguna alternativa a la consolidación de las compañías cautivas en las cuentas de cierre de la sociedad matriz.

SI Re es consciente de las consecuencias de estas medidas en la gestión del riesgo y por esta razón ha centrado sus actividades de suscripción en las solu-

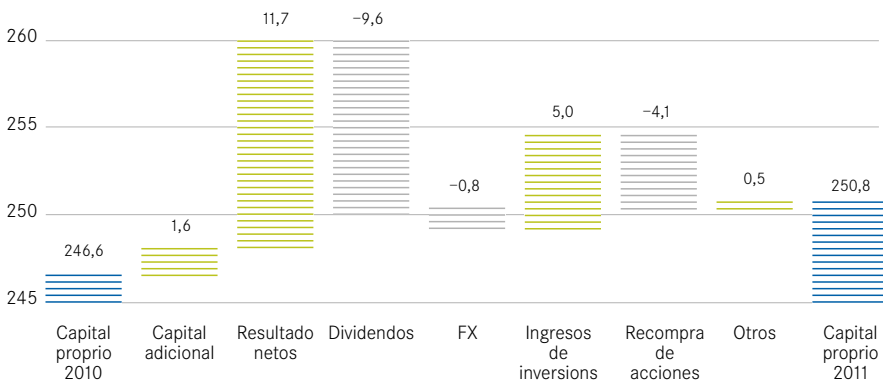
ciones de retención. Ofrecemos soluciones de reaseguro con las que nuestros clientes pueden optimizar su retención ligando diferentes ramos así como empleando diversos mecanismos de activación.

Además, SI Re ha adoptado las siguientes medidas para salir fortalecida de esta crisis:

- hemos reducido nuestras inversiones en bonos del Estado a un 13 por ciento de la cartera y no invertimos en hedge funds;
- protegemos nuestro capital cubriendo cualquier excedente en moneda extranjera;
- hemos aumentado nuestras provisiones técnicas en los últimos años de manera constante.

Todos los participantes del mercado deberían ser conscientes de los riesgos que supone el actual status quo y promover la vuelta a la normalidad en su ámbito comercial para que los riesgos de vida y de responsabilidad civil puedan cubrirse de forma razonable y duradera. Una perduración a largo plazo del entorno actual centrado a corto plazo no implica únicamente riesgos considerables. Lo que finalmente está en juego no es ni más ni menos la propuesta de valor de la industria: asumir riesgos para contribuir al crecimiento y a la protección del bienestar tanto de la economía como de la sociedad.

AON BENFIELD AGGREGATE (ABA): DESARROLLO DEL CAPITAL PROPIO (en miles de mill. USD)



Fuente: Análisis de mercado de Aon Benfield. El ABA incluye 28 reaseguradoras.



© Armin Strittmatter, Detalle de la obra «Canyon voice II»

## El Grupo SIGNAL IDUNA continúa con una evolución comercial satisfactoria

«El Grupo SIGNAL IDUNA se encuentra en una sólida posición estratégica, estamos sanos económicamente y podemos plantearnos nuevos retos.» Estas fueron las palabras con las que Reinhold Schulte, presidente de la Dirección General de nuestro Grupo, resumió la evolución de negocios de 2011 y las perspectivas para el ejercicio en curso en la rueda de prensa sobre la presentación de resultado celebrada en mayo de 2012.

Nuestro Grupo ha cerrado un exitoso ejercicio 2011 en el que pudimos situarnos entre las diez primeras aseguradoras alemanas. Nuestra sociedad casi igualó los resultados del ejercicio anterior de 5.640 millones de euros al alcanzar unos ingresos de primas por valor de 5.470 millones de euros. El retroceso del 1 por ciento se debe ante todo a la reducción consciente del negocio de primas únicas en el seguro de vida. En términos globales, nuestro Grupo ha sido capaz en los dos últimos años de aumentar su cifra de negocios en un 25 por ciento, de los cuales un 7 por ciento corresponde al ejercicio 2011.

El resultado operativo también evolucionó de manera satisfactoria, aumentando de 757,7 millones de euros antes de im-

puestos en el año anterior a 771,2 millones de euros en el ejercicio 2011. El resultado del ejercicio se redujo hasta los 76,4 millones de euros en comparación con los 81,7 millones de euros del ejercicio anterior debido a la mayor dotación de las provisiones para la devolución de primas, es decir, provisiones procedentes del excedente de beneficios para nuestros clientes.

El desarrollo de las inversiones de capital gestionadas, incluidas nuestras filiales financieras, también resultó positivo. Las inversiones aumentaron en el año 2011 en más de 2.000 millones de euros alcanzando los 53.600 millones de euros, después de los 51.500 millones de euros en el año anterior.

Las actividades aseguradoras de nuestro Grupo se dividen en el seguro de salud, seguro de vida o seguro de daños y de responsabilidad civil así como las actividades en el extranjero, entre las cuenta también SIRe. El ámbito del seguro de salud, que representa alrededor del 50 por ciento de las actividades aseguradoras de nuestro Grupo, continuó su rumbo de crecimiento. Las primas suscritas aumentaron a 2.731 millones de euros, tras 2.652 y 1.933 millones de euros en 2010 y 2009 respectivamente. De esta forma, SIGNAL IDUNA ha de-

mostrado de forma impresionante que la integración de Deutscher Ring Kranken constituye un gran éxito.

Los gastos brutos por siniestros del Grupo se situaron en 4.630 millones de euros en comparación con los 4.380 millones de euros del ejercicio 2010, cifra que refleja un aumento del 5,6 por ciento. Incluyendo SIGNAL IDUNA Bauspar AG, Hansainvest y el Banco Donner & Reuschel, nuestra empresa empleaba a 13.200 personas en 2011.

# Jürgen Hildebrand, nuevo Director de mercado de SI Re para Alemania y Austria

Desde mayo de 2012, Jürgen Hildebrand apoya al equipo de SI Re en calidad de Underwriting Manager para Alemania y Austria. Se muestra contento con su nuevo reto: «Alemania y Austria constituyen dos mercados competitivos. Sin embargo, puedo beneficiarme de los trabajos de desarrollo que ha efectuado en este caso el equipo de SI Re durante los últimos años.»

«Ambos países representan una pieza fundamental de nuestra estrategia de crecimiento», comenta Jürgen Hildebrand en relación con la estrategia de mercado de SI Re. «Queremos captar nuevos clientes y aumentar nuestras participaciones en las cedentes actuales. En particular, nos concentramos en las mutuas de seguros, donde podemos sacar partido de ser una filial del Grupo SIGNAL IDUNA puesto que comprendemos su actividad y sus necesidades.»

«Hoy en día se busca una orientación a largo plazo, precisamente en mercados como el alemán o el austríaco», comenta Jürgen Hildebrand en relación con las expectativas para la próxima ronda de renovaciones. «Debido a la crisis financiera y la débil coyuntura, debemos contar también en estos dos países con un escaso crecimiento de las primas originales. El bajo nivel de intereses supone otro reto, sobre todo en los negocios de responsabilidad civil y de cola larga. A pesar de todo, consideramos que este negocio resultará rentable a largo plazo.»

Las normas de solvencia más severas que entrarán en vigor a partir del año 2015 y 2016 a través de Solvencia II nos afectarán positivamente. Por un lado, los clientes deben mantener un capital de solvencia más elevado. Por otro lado, SI Re puede sumar puntos gracias a su experiencia al adoptar el Swiss Solvency Test (SST). No esperamos aumentos significativos en los precios para la próxima renovación, en especial en los programas exentos de siniestros, ya que se dispone de suficiente capacidad en el mercado.»

«SI Re constituye un portador del riesgo solicitado», dice Jürgen Hildebrand. «Se nos conoce por ser una reaseguradora de confianza y orientada a largo plazo.» Por esta razón, a menudo se nos solicita una tarificación activa, pues los clientes aprecian nuestra opinión objetiva como reaseguradora tradicional que no actúa de manera oportunista o con la mirada solo puesta en las transacciones. Personalmente me gusta nuestra posición clara y además, nos facilita el diálogo con los clientes.»

Bertrand Wollner y Jürgen Hildebrand se conocen porque coincidieron trabajando en la antigua reaseguradora suiza Converium. Por esta razón, ya conocía a SI Re antes de trasladarse. Aprecia los caminos cortos y las jerarquías planas en la empresa. «De esta manera, dispongo de más tiempo para nuestros clientes y les puedo apoyar de forma rápida y flexible.»



Jürgen Hildebrand comenzó su carrera profesional en el sector del seguro en el año 1999 como Corporate Policy y Business Analyst en el asegurador directo canadiense Insurance Corporation of British Columbia (ICBC) en Vancouver. En 2002 se trasladó a Converium (más tarde Scor) donde ejerció primero como jefe del gabinete de la dirección general en Colonia y después se cambió al ámbito de suscripción para los mercados escandinavo y báltico. A partir de 2010 asumió la responsabilidad como Senior Underwriter en New Re para Alemania, Austria y Turquía. Dispone de un MBA de la Simon Fraser University en Vancouver (Canadá). Este padre de dos niños procedente de la orilla alemana del lago de Constanza se siente muy a gusto en Suiza, también en un plano personal gracias a sus aficiones: practicar snowboard, la bicicleta de montaña y jugar al fútbol en un equipo.

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