

// ¿A quién beneficia el «Tiering»  
de las reaseguradoras?  
// Crecimiento significativo del  
Grupo SIGNAL IDUNA

# STEPS 2/15

## ¿A quién beneficia el «Tiering» de las reaseguradoras?

De Bertrand R. Wollner, CEO

La industria del reaseguro atraviesa un cambio estructural. Ya se trate de la continua entrada de capital alternativo, de la creciente estandarización de los ramos de negocio, de la caída de precios y del persistente entorno de bajos tipos de interés, de los cambios de los patrones de compra de las cedentes o del descenso de la demanda de capacidad de reaseguro, muchas cosas pueden ser cíclicas, pero muchas otras podrían resultar de carácter duradero.

En este contexto, se debate intensamente la cuestión del llamado «Tiering», es decir, la división por jerarquías de diferente importancia y valor de las reaseguradoras que conforman un panel de reaseguro.

La distinción de las reaseguradoras en «líderes» y «seguidoras» o, en parte, en reaseguradoras claves y otras de menor importancia estratégica es probable-

mente tan antigua como la idea misma de la sindicación y la diversificación de riesgos. Esta cuestión, por lo tanto, está sometida a ciclos o tendencias muy similares al ciclo de precios en el mercado del reaseguro. Hace tan solo seis o siete años estaba de moda, como consecuencia de la crisis financiera, promover una expansión de los paneles y por tanto una diversificación más amplia a fin de minimizar el riesgo de contraparte. Anteriormente hubo una tendencia opuesta, cuando a finales de la década de 1990 los llamados «clubes de reaseguro» ejercieron primero una influencia significativa en la fijación de precios y, después del 11 de septiembre de 2001, provocaron un drástico endurecimiento de las condiciones de seguros.

En los últimos años, muchas cedentes han cambiado su comportamiento de compra. Puesto que quieren reducir sus costes y que han mejorado su gestión de riesgos y están sujetas a una gobernanza y regulación más estrictas, estas ase-

guradoras han aumentado en los últimos años sus retenciones y han reestructurado sus programas de reaseguro. Según datos de KBW, tan solo las cinco principales aseguradoras europeas han reducido sus cesiones no-vida en los últimos diez años aproximadamente 3.000 millones EUR, a lo que ahora se añadiría una nueva reducción de los paneles de reaseguro. Varias cedentes y, por supuesto, las principales reaseguradoras, subrayan que en vista de la nueva situación del mercado las cedentes deberían compartir sus riesgos solo con unas pocas, pero más grandes, reaseguradoras. Se argumenta que, en consecuencia, aumentaría la distancia entre las reaseguradoras del «Tier 1» y las del «Tier 2» y «Tier 3». Quien quiera seguir desempeñando un papel relevante como reasegurador en el futuro debería crecer y, en caso de duda, mediante adquisiciones.

De hecho, existen buenos argumentos a favor del llamado «Tiering», es decir, la elección consciente y la concentración

# SI Re – Mutually yours

Sustainable, agile, committed

en unas pocas reaseguradoras, pero que a cambio asumen un papel más destacado. El capital alternativo proveniente de las más diversas fuentes, ya sean fondos de pensiones o Hedge Funds, reaseguradoras o cedentes, bancos u otros proveedores de capital, sigue entrando sin cesar en el mercado. Además, puede adoptar una gran variedad de formas, tales como los «Insurance-Linked Securities» (ILS), los «Insurance Loss Warranties» (ILW), los reaseguradores en forma de Hedge Fund o «Sidecars». Parece que para la cedente resulta cada vez más difícil evaluar la solvencia, la estructura de propiedad o la orientación estratégica de los oferentes de capacidad. ¿Quién le garantiza a la cedente que dentro de diez años su reaseguradora se hará cargo del riesgo a largo plazo asumido en el pasado? En la actualidad, las barreras de entrada al reaseguro son sin duda demasiado bajas.

A ello se añade el creciente número de fusiones de empresas en los últimos años, que dan lugar a una mezcla adicional de cedentes y reaseguradoras. Hoy en día existen ya pocos llamados «Pure Plays», es decir, reaseguradoras puras. Así, puede ocurrir que las reaseguradoras que forman parte de un conglomerado se encuentren en libre competencia con sus cedentes.

Además, la creciente complejidad de los riesgos y el aumento de los requisitos regulatorios también hablan a favor del establecimiento y mantenimiento a largo plazo de sólidas relaciones de reasegu-

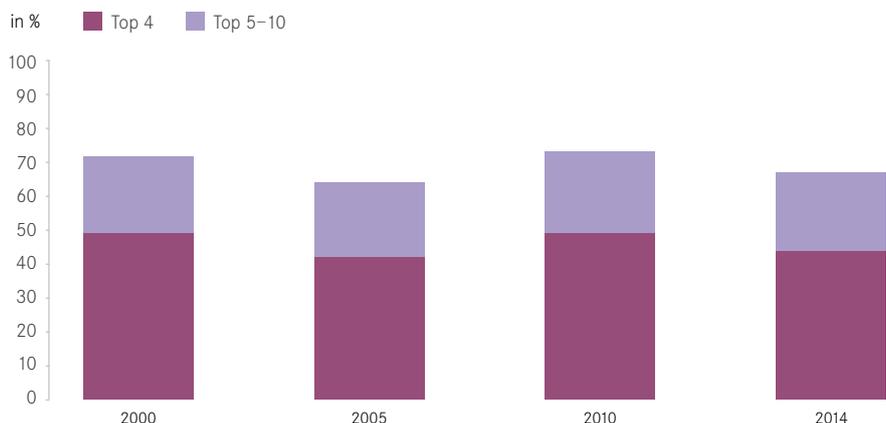
ro. La cedente raramente busca un puro proveedor de capacidad, sino que, además de una solidez financiera fiable, espera conocimientos de mercado y de productos y la capacidad para ofrecer soluciones individuales y ayudar en caso de innovaciones.

Al margen de ello, sin embargo, hay también argumentos que hablan en contra de este tipo de limitación automimpuesta del panel de reaseguro. Por un lado, están las experiencias a menudo aún presentes, y no pocas veces dolorosas, del pasado reciente, a saber, la crisis financiera, cuando aumentó bruscamente el riesgo de contraparte. A ello hay que añadir que una concentración en unos pocos reaseguradores con una cuota más grande también significa más dependencia. ¿Qué pasa si una importante reaseguradora abandona de repente el

programa o si se fusionan dos reaseguradoras y se duplica su cuota en el programa? ¿Va esto en interés de la cedente? ¿Existirían alternativas a corto plazo?

Una concentración del panel podría, por lo tanto, implicar perfectamente un debilitamiento de la propia posición. La cedente renuncia a la flexibilidad que podría usar para aplicar sus propias condiciones de reaseguro y fortalecer de este modo su propia gestión de riesgos. Así, se perfila que las cedentes conceden a una sola reaseguradora una cuota expuesta de hasta un 15 por ciento, pero complementado por otros pequeños participantes en el panel, cuyas cuotas se sitúan entre un 5 y un 10 por ciento. De este modo, la cedente conserva su flexibilidad y se beneficia –como ocurre cada vez más en los mercados desarrollados– de que entre tanto las reasegu-

CUOTAS DE MERCADO: REASEGURADORAS LÍDERES, 2000–2014



Fuente: Guy Carpenter, Swiss Re (Sigma), S&P

radoras del «Tier 2» y «Tier 3» vienen marcando la pauta a la hora de configurar los precios.

SIRe está convencida de que en última instancia, la diversificación estable, la atención experimentada y el acceso a una evaluación sólida e independiente de los riesgos propios son criterios decisivos para la composición del panel de

reaseguro. Asimismo, es importante el conocimiento sobre la calidad y la transparencia de la estructura de propiedad y por tanto el conocimiento sobre la fiabilidad de la cobertura adquirida.

La cedente espera de su reaseguradora más que la mera aplicación de estrategias orientadas exclusivamente a la competitividad y al tamaño. Nuestros

clientes prefieren confiar sus riesgos más bien a una reaseguradora que gestiona activamente y diversifica su cartera y por tanto favorece su resistencia, pero que también exige un margen que no solo cubre su coste de capital, sino que también le ayuda a operar con éxito en el mercado.

## Crecimiento significativo del Grupo SIGNAL IDUNA

**El Grupo SIGNAL IDUNA, la sociedad matriz de SIRe, aumenta de forma significativa su resultado global y mira hacia atrás a un exitoso ejercicio 2014. Los ingresos por primas aumentaron un 2,2 por ciento hasta los 5.670 millones EUR. Tanto el seguro de vida como las aseguradoras multirramos se desarrollaron mejor que el mercado.**

Al igual que en los últimos años, las aseguradoras de salud lograron mantener sus primas prácticamente sin cambios y siguen perteneciendo a las aseguradoras de salud con las primas más estables del mercado. Para el año 2016 mismo, SIGNAL IDUNA espera solo ajustes de prima moderados.

Mientras que los ingresos por primas del Grupo SIGNAL IDUNA crecieron un 2,2 por ciento, sus gastos brutos por siniestros ascendieron a 4.720 millones EUR, cifra que corresponde a un aumento del 1,7 por ciento. Las inversiones de capital gestionadas por el Grupo, incluidas las filiales financieras, crecieron un 5,8 por ciento en el ejercicio, hasta los 62.200 millones EUR. En conjunto, el Grupo SIGNAL IDUNA obtuvo un resultado neto consolidado de 175,5 millones EUR, lo que equivale a un aumento del 32,9 por ciento con respecto al año anterior.

Con ocasión de la conferencia de prensa celebrada en junio de este año, Ulrich Leitermann, presidente de la dirección general del Grupo SIGNAL IDUNA, se

mostró más que satisfecho. Sin embargo, destacó que los mayores ingresos se precisan para las necesarias inversiones futuras y para las reservas debido a la persistente fase de bajos tipos de interés.

Las aseguradoras de vida del Grupo crecieron en conjunto un 6,3 por ciento, desde los 1.550 millones EUR hasta los 1.650 millones EUR. Las primas en curso en el negocio de producción propia aumentaron un 1,2 por ciento, hasta los 1.290 millones EUR.

Las dos aseguradoras de salud del Grupo SIGNAL IDUNA obtuvieron en conjunto unos ingresos brutos de 2.700 millones EUR, una cifra ligeramente inferior a

la del año anterior. Las aseguradoras de salud del Grupo SIGNAL IDUNA cubren en total a 2,6 millones de asegurados.

IDUNA Leben ha cerrado nuevamente un ejercicio positivo. Así, las primas brutas contabilizadas vida de IDUNA Leben crecieron un 5,6% con respecto al año precedente, una cifra superior a la media del mercado, desde los 1.380 millones EUR hasta los 1.450 millones EUR.

A diferencia del año anterior, las aseguradoras multirramos del Grupo SIGNAL

IDUNA apenas se vieron afectadas en 2014 por daños atribuibles a las catástrofes naturales, por lo que los gastos por siniestros en 2014 disminuyeron un 10,4 por ciento, hasta los 879,9 millones EUR.

Las empresas exteriores en Europa del Este alcanzaron en 2014 un crecimiento de primas conjunto en torno al 25 por ciento. En especial las filiales en Hungría y Rumanía registraron un crecimiento claramente superior a la respectiva media del mercado. En Hungría, la compa-

ñía logró situarse por primera vez entre las diez principales empresas del mercado de seguros de ese país.

La plantilla de personal del Grupo SIGNAL IDUNA fue de aproximadamente 12.500 personas.

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](http://www.sire.ch)