

Medio centenar de directivos del seguro global y expertos académicos analizaron en Madrid la situación del sector en el 46º Seminario de la International Insurance Society (IIS), la mayor organización internacional aseguradora con más de 1.000 miembros de 90 países. Uno de los temas recurrentes escuchado a lo largo de todo el encuentro fue la defensa de la realidad estable y solvente del sector asegurador, frente a los problemas globales y locales del sector financiero.

El seguro defiende su solvencia frente a la crisis bancaria

LAS jornadas fueron inauguradas por la presidenta de la Comunidad de Madrid, Esperanza Aguirre; la presidenta de Unespa, Pilar González de Frutos; el presidente y CEO de la IIS, Michael Morrissey; y el presidente del Consejo de la IIS y CEO de Marsh & MacLennan, Brian Duperreault.

En la primera jornada, intervino José Manuel Martínez, presidente de Mapfre, quien fue muy ilustrativo respecto a la dicotomía banca-seguro: “Hoy en España, los medios hablan todos los días de las necesidades de capital del 50% del sector financiero -las cajas-, pero no encontrarán ni un solo caso de noticias de aseguradoras que necesiten capital del Estado para continuar operando o fusionarse con otra entidad”.

Motor de desarrollo

Además, añadió que “el seguro es un motor esencial de desarrollo económico mundial, representando el 7% del PIB global” y destacó “la capacidad del



José Manuel Martínez, Esperanza Aguirre y Pilar González de Frutos, en la apertura del Seminario.

sector para crecer en escenarios complejos”. En este sentido, insistió en que “es muy importante reconocer que la actuación de algunos bancos de inversión y hedge funds ha sido determinante en la crisis y que el seguro ha mantenido su papel como ge-

nerador de liquidez. La crisis fortalece la actividad aseguradora, siendo uno de los sectores con mejor comportamiento”.

También aludió a factores que impulsarán el crecimiento del sector: Creciente papel de las economías emergentes; aumento

del ahorro característico de épocas de crisis y perspectivas demográficas mundiales que impulsarán la salud y previsión: “Las claves del éxito vendrán de la capacidad para asumir cambios en distribución, diseño de productos y servicios”.

Martínez concluyó pidiendo el reconocimiento

del papel diferencial del seguro por parte de legisladores, reguladores y sociedad en su conjunto, y solicitó que esa diferencia sea determinante a la hora de establecer nuevas exigencias de capital, evitando elevarlas excesivamente. Por último, calificó de “esencial una vuelta a la ética, a comportamientos ejemplares de los directivos y a una cultura del éxito basada en valores”.

En la sesión, también participaron Ikuo Uno, presidente de Nippon Life; Geoffrey Bell, presidente de Geoffrey Bell Company; Stefan Lippe, CEO de Swiss Re, y Donald Stewart, CEO de Sun Life Financial.

Por la tarde, se celebró una mesa de trabajo sobre el futuro de la bancaseguros donde intervinieron, entre otros, David Angulo, CEO Europa de bancaseguros de Aviva; Eduardo Dorado, presidente de RGA España y Portugal, y José Antonio Sánchez, director general de ICEA.



José Mª Serra, en su intervención en el encuentro.

Angulo concluyó que la banca-seguros cambiará a medio plazo por la consolidación del mercado y la nueva regulación, pero en cualquier caso se mantendrá como un canal relevante, con un potencial de desarrollo en No Vida.

Solvencia II

El segundo día participó José Mª Serra, presidente de Grupo Catalana Occidente, quien, siguiendo la línea argumental del foro, resaltó “la importancia de que el mercado esté regulado, pero no sobrerregulado, dado que la crisis se produjo por falta de supervisión, más que por falta de regulación. Por eso, es la supervisión la que debe ser eficiente”.

Sobre Solvencia II, dijo que es “una gran idea, aunque no se entienden los mayores requerimientos de capital, porque los problemas no han venido por falta de solvencia en las entidades. Sol-

vencia I ha funcionado e introducir cambios significa riesgos”. Además, criticó “la obsesión por los modelos internos. Si se adoptan deben orientarse a mejorar el negocio, no el capital”.

En el panel, también intervinieron Volker Deville, vicepresidente de Allianz; Larry Zimpleman,

presidente de Principal Financial; William Toppeta, presidente internacional de MetLife, y Patricia Guinn, directora general de Towers Watson.

Críticas a los reguladores

Una de las ponencias más seguidas fue la de Maurice “Hank” Greenberg, presidente de CV Starr, quien criticó sin tapujos a los reguladores: “Hay muchos y como hay tantos, cada uno entra en el terreno del otro”. También los llamó “superficiales” y “carentes de calidad”. Además, criticó las ayudas sociales (“no se puede pagar lo que no se tiene”) y cuestionó la recuperación económica, que será más lenta en Occidente que en Asia.

Además, William Hawkins, de Bruyette & Woods, y Bob Leung, de Deutsche Bank, indicaron que los requerimientos de Solvencia II afectarán a la valoración de las acciones de aseguradoras cotizadas, y Donald Kra-

La CE anunció un posible QIS 6 si los resultados del QIS 5 no son satisfactorios

mer, presidente de Ariel Holdings; Tony Ursano, consejero delegado de Willis Capital; y Greig Woodring, presidente RGA, resaltaron la importancia del reaseguro en momentos de crisis. El día concluyó con un cóctel patrocinado por KPMG.

En la tercera jornada, Rowan

Douglas, consejero delegado de Global Analytics en Willis Re; Maryam Golnaraghi, responsable de Riesgos Catastróficos de la Organización Mundial Meteorológica; y de Ernst Rauch, responsable del Centro Corporativo del Clima de Munich Re, detallaron la exposición del sector como asegurador de riesgos al



Brian Duperreault habla en el primer panel del evento

progresivo aumento de desastres derivados del cambio climático.

QIS 6

Muy interesante fue la ponencia de Karel Van Hulle, responsable de Seguros y Pensiones de la Comisión Europea, en el panel de reguladores, quien anunció que “podría realizarse un

QIS 6, si los resultados del QIS 5 nos llevan a conclusiones insatisfactorias, aunque no será tan amplio como el QIS 5 y se centraría en cuestiones concretas”. Asimismo, dijo que estaría muy sorprendido si Solvencia II generase altas exigencias de capital al conjunto del sector.

“Sólo afectará a los negocios muy arriesgados”.

También intervino Ricardo Lozano, titular de la DGSFP, quien concluyó que “los supervisores de la UE se han comprometido a establecer un marco regulatorio completo, desde el punto de vista de instrumentos, entidades y mercados; coherente con las recomendaciones de G20 y FMI; que reconozca las interrelaciones entre los niveles micro y macroeconómico; minimice divergencias en su aplicación por país; y refuerce las capacidades de la supervisión”.

Por su parte, Therese Vaughan, consejera delegada de la Asociación Nacional de Comisionados de Seguros de EEUU, defendió la utilidad de los modelos internos de cálculo de capital para controlar los riesgos, “siempre que haya reglas claras y homogéneas”. En la jornada, también intervinieron Greg Carter, de Fitch; Roger Sellek, de AM Best, y David Smith, consejero delegado de Global Futures and Foresight. ❖

Asociación de Ginebra: El seguro no tiene riesgo sistémico

PATRICK M. Liedke, secretario general de la Asociación de Ginebra, afirmó en un encuentro con la prensa en el Seminario de la IIS, que las aseguradoras, a diferencia de la banca, no tienen riesgo sistémico que haga peligrar la economía global en caso de quiebra o insolvencia: “Las regulaciones pedidas por el FMI o la UE al sector –especialmente las últimas recomendaciones del Ceios– pueden encarecer los seguros innecesariamente, ya que las aseguradoras tienen unos tiempos de reacción más lentos que los bancos y las posibilidades de reacción en caso de problema son mayores para aquellas”.

Por eso, solicitó que las entidades hagan posible al cliente una clara diferenciación del producto financiero y del asegurador. No obstante, pidió que los supervisores implementen sistemas de control de riesgos en el sector y de vigilancia de la liquidez. ❖

Frank O'Halloran (QBE), premio de la IIS

FRANK O'Halloran, CEO del grupo australiano QBE, recibió el premio de la IIS, que reconoce una trayectoria profesional y empresarial a nivel mundial. En una entrevista con nuestra publicación, destacó que "nuestra razón de ser es crear riqueza para los accionistas y la estrategia de crecimiento se fundamenta en obtener negocios saludables que nos permitan cumplir con el requisito mínimo de rentabilidad que marcamos cada año: superior al 15% sostenidamente los últimos 10 años".

En su opinión, "el negocio existente es más rentable, estable y fiel que el nuevo negocio, por lo que somos muy activos en adquisiciones, con más de 100 en los últimos 25 años. Constantemente buscamos oportunidades de compra, que materializamos siempre que encajan con nuestros criterios de rentabilidad y no va exista choque de culturas. La adquisición no siempre es de la compañía entera; a veces sólo de una sección o cartera".

Adquisiciones

O'Halloran reafirma su intención de crecer: "Operamos en No Vida, donde sólo tenemos una cuota mundial del 2%, lo que nos da recorrido para crecer. En Europa, la estrategia de crecimiento se centra en Francia, Alemania, Italia y España, donde no descartamos nuevas adquisiciones, siempre que se dé una oportunidad interesante. También apostamos claramente por Latinoamérica, con operaciones en Argentina (donde acabamos de adquirir una entidad); México; Colombia y Brasil. Además miramos con mucha atención el mercado chino, donde estamos en proceso de obtener licencias para operar".

QBE opera en "todas las líneas No Vida desde una perspectiva de especialistas, con productos, coberturas y servicios adaptados a las necesidades del cliente. En España, trabajamos Daños Materiales, CAR, todas las líneas de RC y empezaremos en flotas. Preveemos abrir una oficina en Bilbao para fortalecer la expansión en España".

Resultados

En 2009, QBE recaudó 9.045 millones de euros en

primas, con un ratio combinado del 89,6% y un ROE del 18,4%. En 2010, esperan crecer un 3%, con un ratio inferior a 89% y un ROE superior al 15%.

Respecto a la crisis, afirma que su impacto global en el seguro "se deja ver en la bajada de las facturaciones de los clientes, la disminución de capitales asegurados y las dificultades en el cobro de primas. No obstante, estamos siendo capaces de capear el temporal y crecemos en primas, manteniendo los buenos resultados, gracias a una selectiva suscripción y una prudente política de inversiones. Podemos decir con orgullo que ni un solo euro invertido ha resultado impagado. Flexibilidad, espíritu emprendedor y entender lo que el cliente necesita, completan el círculo".



España

En España, la entidad quiere pasar de 30 a 50 millones en 2012, manteniendo el ratio por debajo del 90% y un ROE superior al 15%, "centrando el crecimiento en Daños, RC y Autos-Flotas. Combinaremos nuestra presencia en grandes riesgos (sobre todo RC Industrial) con el desarrollo del mercado medio y la entrada en flotas en el último trimestre, con una solución innovadora en

servicio. También trabajamos en productos combinados especialmente diseñados para determinados nichos".

Para O'Halloran, "España no es distinta al resto de mercados, con presencia de capacidad extra y precios a la baja. En QBE, pensamos que esto no cambiará y debemos acostumbrarnos a un mercado blando donde debemos crecer y obtener rentabilidad a base de innovación, flexibilidad y servicio de gran calidad. En España, hay sectores por explorar y otros en los que se pueden aportar novedades. Solvencia II contribuirá a una mayor transparencia y control. Las empresas españolas tienen mucho potencial internacional y nos queda un largo recorrido que acometer con ellas. Si hablamos de debilidades, España es uno de los países más afectados por la crisis: Los clientes facturan menos y tienen dificultades para mantener sus presupuestos de seguros. También hay mucho potencial en servicios on-line". ❖

“En Europa, queremos crecer en Francia, Alemania, Italia y España, donde no descartamos nuevas adquisiciones”