

La renovación de los contratos que vencieron el 30 de junio

LOS REASEGURADORES LOCALES Y EL DOLAR DOMINARON LAS NEGOCIACIONES



Por **Sebastián Silva**

ACLARACION. Las empresas que participan en esta nota fueron ordenadas alfabéticamente.

Un mayor protagonismo de los reaseguradores nacionales y la dolarización de las colocaciones, junto con un endurecimiento de las condiciones, se destacaron durante la última renovación de contratos. También merece mencionarse la parcial regularización de los pagos al reaseguro en el exterior y una mayor conciencia por dar cobertura ante eventuales siniestros catastróficos. Diez operadores (siete reaseguradores y tres brokers de reaseguros), además de un directivo de la Cámara Argentina de Reaseguradores, aportan su mirada en este artículo.

LAS CLAVES

- Entre las principales tendencias observadas, hubo una mayor participación de los reaseguradores locales en las colocaciones, se dolarizaron muchos programas que tradicionalmente se encontraban en pesos para mantener el valor de los límites y las prioridades y se advirtió un endurecimiento de las condiciones ofrecidas por el mercado reasegurador.
- En cuanto a la situación de los pagos al reaseguro en el exterior, hubo una mejora a junio de este año con respecto a la renovación anterior debido a los mecanismos dispuestos por el Gobierno en diciembre último. De todos modos, permanecen saldos sin regularizar y algunos reaseguradores internacionales optaron por no renovar y/o suscribir negocios nuevos de cedentes con deuda.
- Por último, las capacidades catastróficas experimentaron un ajuste. Esto se debió en gran medida a las pérdidas sufridas durante el vendaval que afectó el centro del país en diciembre del año pasado, así como también por la magnitud y la frecuencia de las catástrofes naturales a nivel mundial.

REASEGURADORES

LAS PREGUNTAS

- 1) ¿Cuáles fueron las características más salientes de la renovación de los contratos que vencieron el 30 de junio? ¿Qué efectos en las negociaciones tuvieron las restricciones que aún existen para hacer pagos al reaseguro en el exterior?
- 2) ¿En qué ramos brindaron cobertura durante la renovación de contratos?



ACR ARGENTINA
Juan Ignacio Farizano
Gerente Técnico

“Se vieron reducciones en las capacidades cotizadas en términos reales en comparación con la renovación del año pasado y una mayor participación de los reaseguradores locales en las colocaciones”.

1) Una de las principales cuestiones que se observó en la renovación actual fue la dolarización de muchos programas que tradicionalmente se encontraban en pesos. Si bien desde ACR Argentina seguimos trabajando con programas en ambas monedas, notamos que varios reaseguradores expre-

saron que únicamente podrían dar soporte a contratos en dólares. También se vieron reducciones en las capacidades cotizadas en términos reales en comparación con la renovación del año pasado y una mayor participación de los reaseguradores locales en las colocaciones. Con respecto a las restricciones aún existentes para realizar pagos al exterior, sucedió que algunos reaseguradores admitidos se negaron a brindar cotizaciones para la renovación mientras tuvieran deuda pendiente de la vigencia expirante. Esto generó una importante reducción de la capacidad disponible y, en con-

secuencia, un aumento de tasas y dificultades para completar algunas colocaciones. En el caso de ACR Argentina, ofrecimos a nuestros clientes mayores participaciones donde nos fue posible para acompañar en esta difícil situación.

2) Trabajamos todos los ramos, pero específicamente en esta renovación los principales que cotizamos fueron (en orden): incendio, caución, automotores (RC y cascos), vida, accidentes personales y riesgos del trabajo, entre otros. Adicionalmente, ya nos encontramos analizando los contratos de riesgo agropecuario. ■



BERKLEY ARGENTINA RE
Carina Hrstic
Analista de Reaseguros

“Utilizamos, entre otras alternativas, la colocación de contratos regionales para proteger los riesgos de los mercados en los que operamos”.

1) La característica saliente de esta renovación de contratos fue el endurecimiento de las condiciones ofrecidas por el mercado reasegurador. Esto resulta, en parte, una consecuencia de la compleja situación en la que nos dejó la imposibilidad de realizar pagos al exterior, lo que generó un factor profundamente distorsivo en las negociaciones.

Por otro lado, lo antedicho también puede entenderse como una consecuencia de la incertidumbre que entraña el panorama político actual de nuestro país, sumado al hecho de que los indicadores económicos mejoran o, al menos, se estabilizan en la macro, pero no dieron respuesta aún a las necesidades de la economía real, que es la que mantiene a nuestra industria en marcha.

Contextos como el presente, en el cual existen conflictos internacionales

que involucran a economías poderosas (ejemplo: elecciones presidenciales en Estados Unidos), requieren una visión estratégica que resulte pertinente y genere consensos para poder sostenerse en el tiempo.

Con eso en mente y sostenidos en relaciones comerciales de larga data con nuestros reaseguradores, adaptamos nuestro programa a los desafíos mencionados. Utilizamos, entre otras alternativas, la colocación de contratos regionales para proteger los riesgos de los mercados en los que operamos.

2) En esta renovación brindamos cobertura a los ramos usuales de nuestra operatoria: incendio, combinados e integrales, automotores, seguro técnico, transporte, responsabilidad civil, caución, riesgos del trabajo y riesgos varios (cine). ■



**FEDERACION PATRONAL
REASEGUROS**
Javier Bortino - Gerente de
Contratos y Facultativos

“La dolarización de los contratos fue una constante porque es necesario mantener el valor de los límites y de las prioridades”.

1) El período más duro del año, donde se concentra el vencimiento de la mayoría de los contratos automáticos del mercado asegurador, transcurrió en un contexto difícil y desafiante porque reinan la inestabilidad y la incertidumbre en nuestro país. Nuevamente, y al igual que el año anterior, el proceso se vio demorado y gran parte de los contratos del mercado a fines de junio se encontraban abiertos. Por ello tuvimos que mantener la cobertura para seguir negociando con las cedentes durante casi todo julio. Esperamos que muchas de ellas cancelen sus saldos pendientes.

Otro fenómeno que se profundizó es la demora en los pagos. Tanto reaseguradores internacionales como nosotros –los locales– tomamos la decisión de no renovar contratos con

saldos impagos ya que transcurrió toda la vigencia. Con la inflación reinante, más la tasas negativas de rentabilidad, el costo de no disponer de los fondos generados por las primas es muy importante y deteriora nuestra fortaleza financiera con la que luego debemos hacer frente a los siniestros.

La falta de apetito de los reaseguradores internacionales fue notoria ya que algunos sólo renovaron aquellos contratos de las cedentes que consideraban estratégicos y no brindaron soporte para nuevos clientes. La dolarización de los contratos fue una constante porque es necesario mantener el valor de los límites y de las prioridades, aunque existan cláusulas de estabilización que tienen en cuenta la combinación de inflación y devaluación. Ante las variables exageradas de nuestra economía, terminan operando de manera irregular y afectando en mayor manera a alguna de las partes. Renovamos la mayoría de las participaciones que expiraban y también logramos brindar respaldo a nuevas cedentes que confían en nosotros para el resguardo de sus capitales. Por lo tanto, estamos muy conformes con la tarea realizada.

Con respecto a las restricciones en los pagos al exterior, el Gobierno actual estableció mecanismos para hacernos de dólares con el fin de pagar las primas de reaseguro ya que se trata de una importación de servicios. Dividido en flujo y *stock*, con la adquisición de bonos BOPREAL que fueron creados para importadores o para aquellos con mayor acceso a dólares financieros como el contado con liquidación, el mercado tuvo

una alternativa para cancelar sus obligaciones. De todos modos, el costo de hacerlo es muy importante y radica en una enorme pérdida económica por la devaluación ocurrida sobre fines de 2023 y la brecha cambiaria existente con el dólar oficial, que es el tipo de cambio al cual todos (cedentes y reaseguradores locales) cobramos nuestras primas. La metodología establecida en la actualidad, sea por lo normado o por la interpretación que hacen las entidades financieras de la norma, no es completamente aplicable al reaseguro porque se pretende abonar las deudas devengadas. Por ejemplo, en facultativos, la prima total se paga a los 90 o 120 días del inicio de la vigencia y no en cuotas trimestrales o mensuales. Por lo tanto, es imposible acceder al MULC (Mercado Unico y Libre de Cambios) para cancelar nuestras obligaciones.

2) Operamos y brindamos cobertura en todas las líneas de negocios. Ejemplo de ello son incendio y riesgos aliados (incluyendo integral de comercio, integral para consorcios, todo riesgo operativo y combinado familiar), seguro técnico (todo riesgo de construcción y todo riesgo de montaje, rotura de maquinarias, equipos electrónicos y equipos de contratistas), robo y riesgos similares, responsabilidad civil para contratistas de gas y petróleo, transportes de mercaderías (marítimo, aéreo y terrestre), responsabilidad civil, aeronavegación, caución, automotores (casco y responsabilidad civil), riesgos del trabajo, vida y accidentes personales, entre otras. ■





IRB RE
Alberto Montepagano
Senior Account Manager

“Hoy existe una concentración muy grande en tres o cuatro operadores ante la incertidumbre del rumbo económico y fundamentalmente por la restricción de girar fondos al exterior”.

1) Una de las características más relevantes de esta renovación fue la escasez de líderes que se interesan en el mercado argentino. Hoy existe una concentración muy grande en tres o cuatro operadores ante la incertidumbre del rumbo económico y fundamentalmente por la

restricción de girar fondos al exterior.

Hay una preferencia marcada hacia los contratos en dólares y los excesos de pérdida con cláusulas de estabilización y de cobranza como condición ineludible. Hubo varios programas con dificultades para completar en los términos de los reaseguradores líderes y se propusieron condiciones diferenciales para terminar su colocación.

Para el caso de IRB Re en particular, estamos reorganizando nuestra actuación en la Argentina. Mantenemos activa la sucursal, pero con suscripción a través de la licencia admitida. Estamos atentos a ordenar la licencia de reasegurador local para determinar los pasos a seguir en función de las posibles decisiones que tomen las autoridades de nuestra actividad con la reserva del mercado actual, tanto en contratos como para riesgos facultativos. También influirá en un futuro próximo cualquier medida relacionada con el cepo cambiario y otras regulaciones vinculadas con la solvencia de las aseguradoras.

2) En esta renovación nos concentramos más en riesgos de cola corta que en aquellos ramos de cola larga,

sin desmedro de que aceptemos algunos de éstos. Los contratos en los que somos más renuentes a operar son los de riesgos del trabajo y vida; en el primer caso, por la inseguridad jurídica de algunas jurisdicciones y por la inconsistencia en las reservas practicadas por algunas compañías. Mientras que los ramos de personas se concentran en su gran mayoría en un solo operador internacional, cuyos términos resultan demasiado competitivos para nuestras normas de suscripción.

En todo el resto de las ramas del seguro, incluyendo especialidades como agro y caución, ofrecemos líneas e incluso, en algunos casos, cotizamos programas. En muchos casos notamos que el flujo de información no fue tan completo como queríamos. También somos conscientes de las limitaciones operativas que tenemos ante la elevada demanda que se concentra en las renovaciones de junio. Hay que considerar que todo –a nivel global– se analiza en nuestra casa matriz. Estamos pasando un proceso de cambio importante para estructurar el nuevo IRB Re y estamos confiados en optimizar nuestro servicio en el corto plazo. ■



REASEGURADORES ARGENTINOS SA (RASA)
Jesús Prieto
Gerente General

“Notamos una tendencia en el mercado de mayor necesidad de capacidad, tanto sea por la actualización de las sumas aseguradas y límites de res-

ponsabilidad civil como por el requerimiento de nuevas coberturas (catastróficas)”.

1) Se mantiene el crecimiento de la cuota de mercado de las reaseguradoras locales, signo de la confianza que generan nuestras instituciones sobre todo en el marco económico actual. En nuestro caso, renovamos el 100 % de nuestros contratos y mantuvimos nuestra cuota de mercado. Además, crecimos en el último ejercicio con la incorporación de nuevas cedentes que confiaron en RASA.

En esta etapa se reactualizaron las coberturas en las diferentes ramas de acuerdo con las necesidades propias de cada cedente. Notamos una tendencia en el mercado de mayor necesidad de capa-

cidad, tanto sea por la actualización de las sumas aseguradas y límites de responsabilidad civil debido al marco inflacionario y la lógica reactualización de los edificios como por el requerimiento de nuevas coberturas (catastróficas).

2) Renovamos contratos en los ramos de responsabilidad civil automotores, automotores casco catastróficos, transporte público de pasajeros, incendio, seguro técnico, caución en general, caución ambiental, vida, granizo, rama civil y misceláneos, donde agrupamos pequeñas ramas en las que damos cobertura para permitir a las cedentes operatividad y crecimiento. RASA complementa toda esta capacidad automática apoyando con cobertura facultativa sobre los excedentes. ■



REUNION RE
María Eugenia Devoto
Gerente de Contratos y Sinistros

“Las dificultades para hacer pagos al reaseguro en el exterior y el contexto nacional con una tasa de inflación aún alta provocaron que nuevos operadores no hayan decidido ingresar a la Argentina”.

1) Continúa la tendencia de endurecimiento general del mercado evidenciada en las últimas renovaciones: mayores precios, menos operadores sin el ingreso de nuevos y condiciones más estrictas. Los mayores precios del reaseguro en algunos ramos en particular se ven explicados por la necesidad de revertir resultados técnicos adversos originados por el impacto climático en la frecuencia y gravedad de eventos de la naturaleza (tormentas, granizo, tornados y heladas) que derivaron en siniestros.

Asimismo, los niveles de inflación tan

elevada que se evidencian en la Argentina complicaron la tarificación, con lo cual uno de los desafíos con los que nos encontramos este año fue poder identificar y separar los efectos distorsivos de ella en las tasas finales establecidas.

Finalmente, la imposibilidad de lograr resultados financieros acordes al capital alocado debido a las dificultades en los pagos incidió en el aumento en el precio del reaseguro.

En el plano internacional, los reaseguradores sufrieron pérdidas catastróficas fruto de fenómenos de la naturaleza, pandemia y guerra entre Rusia y Ucrania. Adicionalmente, la inflación contribuyó a no mejorar los resultados. Esta situación hizo que muchos reaseguradores hayan decidido alocar el uso de su capital en mercados más desarrollados y estables, en donde esperan mejores retornos sin mayores sobresaltos. Esto va en detrimento de la capacidad asignada en nuestro país.

Las dificultades para hacer pagos al reaseguro en el exterior y el contexto nacional con una tasa de inflación aún alta (aunque a un ritmo desacelerado) que erosiona el valor de la moneda provocaron que nuevos operadores no hayan decidido ingresar a la Argentina. Estos dos hechos explican que no haya aumentado la capacidad disponible para las cedentes locales, las cuales vienen resolviendo el tema, en parte, mediante el uso del coaseguro.

Las restricciones cambiarias que ope-

ran desde octubre de 2022 acentuaron la tendencia a que varios reaseguradores admitidos quieran celebrar contratos en dólares. Sin embargo, algunos continuaron aceptando la modalidad en pesos porque apuestan a una mejora en el corto plazo, pero con un endurecimiento en las condiciones.

En esta renovación se siguió evidenciando la preferencia a dolarizar los programas que expiraban en pesos. Es habitual en estos casos la incorporación de cláusulas relacionadas con la aplicación de intereses por mora en los pagos.

La situación de pagos a junio de este año mejoró con respecto a la renovación anterior en virtud de los mecanismos dispuestos por el Gobierno en diciembre pasado para el pago del reaseguro al exterior. A pesar de ello, permanecen saldos sin regularizar y algunos reaseguradores del exterior optaron por no renovar y/o no suscribir negocios nuevos de cedentes con deuda.

Debido a las dificultades en los pagos y el mayor costo que les implicó a las aseguradoras pagar las primas al exterior, varias compañías buscaron una alternativa dentro del reaseguro local.

2) Brindamos soporte prácticamente en todos los ramos, entre los que destacamos vida, accidentes personales, incendio, seguro técnico y *marine*, entre otros. Exceptuamos transporte público de pasajeros y caución, pues se trata de líneas de negocios que se encuentran fuera de nuestro apetito de suscripción. ■



SCOR ARGENTINA
Gustavo Díaz
VP Market Manager & Casualty Leader LAC

“Está creciendo la conciencia del mercado en proteger adecuadamente el patrimonio mediante la contratación de coberturas catastróficas específicas y con capacidades más importantes”.

1) El año de suscripción 2023-2024 fue uno de los más activos en materia de siniestros en la Argentina de los últimos años. En los ramos patrimoniales ocurrieron numerosos siniestros de intensidad, sumado a la gran tormenta de diciembre. En automotores comenzaron a verse fallos judiciales por cuantías superiores a las eviden-

ciadas en ejercicios anteriores; mientras que en la línea de agronegocios, la siniestralidad sigue alta principalmente por las coberturas adicionales, siendo helada la de mayor afectación. Todo este escenario generó un contexto de mercado duro con tasas subiendo en los contratos de exceso de pérdida y con reducción de las comisiones en los contratos proporcionales. Muchos contratos proporcionales migraron a estructuras no proporcionales debido a los pobres resultados acumulados.

Considerando lo expuesto, es destacable en la renovación el cambio de

paradigma del mercado asegurador en lo que concierne a exposiciones catastróficas. Está creciendo la conciencia del mercado en proteger adecuadamente el patrimonio mediante la contratación de coberturas catastróficas específicas y con capacidades más importantes. Hubo un mayor apetito que en años anteriores por parte del mercado reasegurador admitido, el cual percibió la reanudación de la cadena de pagos y la mejora en las expectativas macroeconómicas del país como una señal para incrementar su oferta, aun cuando el año en curso haya estado marcado por la elevada siniestralidad.

Las restricciones a hacer pagos de reaseguro jugaron un papel secundario en las negociaciones. El mercado

entendió que las cedentes que tienen voluntad de pago encontraron la vía para efectuarlos, aun con algún retraso; pero las perspectivas hacia adelante son positivas. El mercado descuenta hoy que quienes se atrasan en sus pagos lo hacen por cuestiones ajenas al contexto económico.

2) SCOR Argentina continúa brindando cobertura en todos los ramos de seguros, tal y como lo viene haciendo desde hace años. Ofrece no sólo capacidad, sino también términos y condiciones específicos para cada cliente. Tratamos siempre de integrar todos los contratos a la relación con el cliente y buscamos soluciones técnicas que se ajusten al negocio actual y a las expectativas de crecimiento de cada plan de negocio. ■



BROKERS

LAS PREGUNTAS

- 1) ¿Cuáles fueron las principales características que tuvo la renovación de los contratos que vencieron el 30 de junio? ¿Qué efectos en las negociaciones tuvieron las restricciones que aún existen para hacer pagos al reaseguro en el exterior?
- 2) ¿Cuáles son los ramos en los que intermediaron durante la renovación de contratos?



AMERICAL REINSURANCE SOLUTIONS
Germán Rodríguez
Director of Marketing
and Operations



Stefano Marzotta
Actuarial Director

“La participación de los reaseguradores locales en los distintos contratos sigue ganando protagonismo”.

1) Durante el proceso de renovación de este año, se acentuó la restricción de la oferta de capacidad por parte de los reaseguradores admitidos. Si bien el

proceso de cambio de gobierno generó expectativas positivas en el mercado internacional, la falta de soluciones efectivas en la puesta al día de los saldos adeudados por años anteriores, así como las dificultades en el pago de nuevas operaciones en los tiempos de uso y costumbre de la actividad, terminó por ser un *boomerang* que está decepcionando muchas de las expectativas. De este modo, la participación de los reaseguradores locales en los distintos contratos sigue ganando protagonismo.

2) Americal intermedia en contratos automáticos en todos los ramos tradicionales y agrega una destacada participación en líneas de especialidad, como vida, accidentes personales, riesgos del trabajo y transportes de mercancías, tanto en la Argentina como en Paraguay. ■



**SPECIAL DIVISION
REINSURANCE BROKERS**
Juan Pablo Pividori
Gerente Comercial

“Tenemos la expectativa de que la cadena de pagos de reaseguro al exterior se regularice completamente durante el año”.

1) La renovación de contratos superó nuestras expectativas. Como todos sabemos, en el ejercicio anterior observamos escasa oferta e interés por parte de los reaseguradores, los cuales sólo renovaron las capacidades expirantes. Sin embargo, en esta ocasión, los reaseguradores mostraron más interés y comenzaron a otorgar nuevas capacidades. Esto se atribuye en gran medida a los pagos de primas realizados en los primeros meses, lo que generó una mayor confianza en el mercado. Estas características hicieron que resulte ser una transición interesante y enriquecedora.

En cuanto a la renovación de contratos en nuestro país, hay varios puntos clave que vale la pena destacar. La mayoría de las compañías con las que trabajamos proyectaron primas en dólares similares para la vigencia 2024/2025 a las que están cerrando para 2023/2024. Esto anticipa que la devaluación y la inflación se mantendrán en proporciones similares el año entrante.

Las exposiciones catastróficas jugaron un papel importante en esta renovación. Los eventos catastróficos del último año, como la tormenta en Bahía Blanca a fines de diciembre, junto con el cambio climático, llevaron a los reaseguradores a enfocarse más en las capacidades otorgadas para eventos naturales. Esto resultó en acuerdos específicos entre las cedentes y los reaseguradores para estas coberturas, ajustando las condiciones respecto del año anterior.

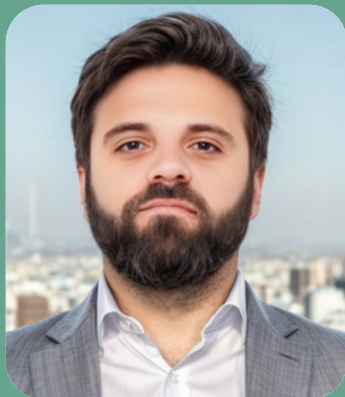
Aparte de las exposiciones catastróficas, para la mayoría de los otros ramos se decidió mantener las estructuras existentes. También resaltamos que quedan muy pocos programas en pesos argentinos respaldados por reaseguradores del exterior. La mayoría pasó a dólares.

En relación con las restricciones para hacer pagos al exterior, desde marzo, cuando se reanudaron algunos pagos, el interés de los mercados internacionales se reavivó. En general, los

reaseguradores continuaron apoyando el mercado local. Confían en que la cadena de pagos se regularizará por completo. Sin embargo, las compañías que no pudieron realizar pagos de primas vieron una oferta de reaseguro más limitada por parte de los mercados internacionales.

Tenemos la expectativa de que la cadena de pagos de reaseguro al exterior se regularice completamente durante el año. Si esto sucede, esperamos que la renovación para 2025/2026 vuelva a posicionar a la Argentina como un país atractivo para el mercado de reaseguro internacional.

2) En 2024, Special Division cumplió diez años de vida. Desde aquel momento hasta hoy, se caracterizó por operar en todas las líneas de negocios y se consolidó como un referente en el mercado. El 30 de junio de cada año se destaca por ser el momento en el que se concentra gran parte de la renovación de los contratos en nuestro país. Special Division supo adaptarse a las dinámicas cambiantes del mercado y mantuvo su liderazgo en la intermediación de contratos de múltiples ramos, tales como incendio, automóviles, transporte, responsabilidad civil, seguro técnico, robo, caución, crédito, caución ambiental, aeronavegación, vida, accidentes personales y riesgos del trabajo. Queda pendiente agro, que se encuentra en proceso de renovación y finalizará en las próximas semanas. ■



TEN BROKING
Luciano de Oliveira
Director

“Hay una mayor disposición por parte de los reaseguradores para explorar nuevas oportunidades de negocios o para aumentar sus participaciones”.

1) La renovación de este año fue, en general, muy positiva. A diferencia del año pasado, en el que hubo una oferta limitada de capacidades por parte de los reaseguradores, esta vez observamos un panorama más favorable. La renovación de hace un año se caracterizó por una notable escasez de capacidad como resultado de un endurecimiento global de la oferta de reaseguro y también por la complicada situación

de pagos de primas al exterior en la Argentina. Este año, en cambio, hay una mayor disposición por parte de los reaseguradores para explorar nuevas oportunidades de negocios o para aumentar sus participaciones.

No obstante ello, las capacidades catastróficas sí experimentaron un ajuste. Esto se debió en gran medida a las pérdidas sufridas durante el vendaval que afectó el centro del país en diciembre del año pasado, así como también por la magnitud y la frecuencia de las catástrofes naturales a nivel mundial.

Por último, respecto de los pagos,

notamos desde principios de año que las compañías comenzaron a regularizar sus saldos pendientes y a cumplir con sus compromisos con los reaseguradores. Este progreso transmitió tranquilidad a los reaseguradores y permitió que continuaran apoyando al mercado local, lo cual se vio reflejado en la última renovación. Confiamos en que esta situación siga mejorando y que la totalidad de los pagos adeudados pueda regularizarse.

2) En la renovación de mitad de año, logramos mantener el vínculo con aquellas aseguradoras con las que veníamos intermediando y también sumamos nuevos clientes. Los ramos que trabajamos incluyen incendio y aliados, caución, responsabilidad civil, riesgos del trabajo, transportes y vida.

En lo que respecta a riesgos agrícolas, la renovación de los contratos de granizo está iniciándose en la Argentina. Se espera una renovación

con restringida oferta de reaseguro, similar al último año, debido a que los resultados del ramo no fueron satisfactorios principalmente por el riesgo de helada que, al igual que el año pasado, se llevó gran parte de la siniestralidad total. En este sentido, creemos que el ajuste no estará focalizado únicamente en las tasas de prima a cobrar, sino en las coberturas ofrecidas (deducibles, carencias, fechas de cobertura). ■

Mayor participación de los reaseguradores locales ante las dificultades en el exterior



Por **Carlos Salinas**
Director Ejecutivo de la Cámara
Argentina de Reaseguradores

Estamos en un nuevo cierre de contratos automáticos, que seguramente se retrasará debido a diferentes factores que se vinieron sumando ante el corte de la cadena de pagos desde octubre de 2022 hasta diciembre de 2023. Esta nueva administración de gobierno tomó medidas respecto de los atrasos en los pagos al exterior por importación de bienes y servicios. Esto permitió resolver pagos al 12 de diciembre de 2023 que tenían retrasos, en algunos casos, de casi un año. También las compañías lograron compensar siniestros y aspectos comisionales.

El bono BOPREAL, que se utilizó para solucionar estos pagos que estaban retrasados, aportó un paso más para la solución. Por supuesto que la solución

total aún no está. Además, los bancos que operan en el mercado muchas veces generan trabas por interpretaciones que hacen de la normativa vigente. Esto complica bastante a las aseguradoras y reaseguradoras ya que nuestro órgano supervisor es la Superintendencia de Seguros de la Nación. El Banco Central, que supervisa a los bancos, no tiene la misma apertura al diálogo con nuestros temas. La realidad también es que mientras no se normalice la situación económica del país deberemos tener paciencia en contar con disponibilidad de la divisa para los pagos. Pensamos que el segundo semestre mantendrá estas complicaciones. Por esto recomiendo a las compañías y reaseguradoras tomar medidas protectoras desde ahora con las herramientas disponibles.

Retraso y crecimiento

Sabemos que la situación de pagos de las primas de seguros está retrasada y que hay una menor toma de cobertura en algunos casos. Esto implica que las aseguradoras no tienen todo el dinero a disposición a la hora de los pagos. El reaseguro es el capital extra que necesitan las compañías para compensar aportes no realizados a tiempo o para pagar siniestros que superen su patrimonio disponible. Se requiere también tener reaseguro ante desvíos que pueden llevar a problemas futuros. Quizá haya más necesidad de tomar reaseguro en la situación actual, pero hay que solucionar el problema de

pagos al exterior en el corto plazo para lograr, como mínimo, mantener lo que tenemos.

El mercado local de reaseguro creció mucho en los últimos tiempos. Va a requerir mayor capitalización y retrocesión para poder ampliar su negocio. Es importante que lo resuelva ya que las aseguradoras realizaron colocaciones significativas en el mercado nacional.

Últimas consideraciones

La renovación comenzó en fecha, a fines de junio, y se cerrará totalmente en agosto ya que la situación mencionada en párrafos anteriores provocó mucha negociación con reaseguradores internacionales y locales. Los reaseguradores locales tomaron mayor participación y se muestran como los ganadores de esta renovación ante las dificultades en el exterior. El mercado internacional vio este año una baja de las colocaciones de nuestro mercado en dólares, lo que lo hace menos interesante comparado con otros mercados. Esto se da sólo por volumen ya que nuestro mercado tiene una siniestralidad baja en comparación con otros de la región. Por supuesto que hay siniestros de relevancia para nuestro mercado, pero nada parecido a otros países.

Debemos esperar hasta septiembre para poder evaluar todos los cierres del mercado y dar una visión de esta segunda etapa del año. ■