

Reaseguros: Las Guerras, el Clima y la Inteligencia Artificial Redefinen las Reglas del Juego

Tres referentes del mercado reasegurador argentino analizan el nuevo ciclo global, la presión de los eventos extremos y el rol creciente de la tecnología. Entre la retracción internacional y la oportunidad local, el sector busca su equilibrio.

El mercado de reaseguros atraviesa una transformación silenciosa pero profunda. Los conflictos bélicos en Europa y Medio Oriente, la aceleración de los eventos climáticos y la irrupción de la inteligencia artificial están reconfigurando estrategias, precios y capacidades en todo el mundo. En ese contexto, el mercado argentino enfrenta un doble desafío: la salida de algunos reaseguradores internacionales y la oportunidad que eso abre para los actores locales. Oscar Prieto, Gerente General de RASA (Reaseguradores Argentinos SA); Javier Bortino, de Federación Patronal Reaseguros; y Jorge Kinbaum, Gerente General de Reunión Re, ofrecen sus lecturas sobre un mercado que no da respiro.



Oscar Prieto, Gerente General de RASA
(Reaseguradores Argentinos SA)



Javier Bortino, de Federación Patronal
Reaseguros

hemos incorporado personal para fortalecer las áreas de producción y siniestros, como así también en el área administrativa, con el fin de prestar un servicio de calidad total a las cedentes que confían en nosotros para el resguardo de sus capitales". También advirtió sobre un problema estructural que no puede ignorarse: "Un problema que viene arrastrando el mercado reasegurador local desde hace ya un par de años es la cobranza, y es

importante que la cuenta corriente esté al día para lograr mejores condiciones en las renovaciones".

Prieto, en tanto, subrayó la evolución del perfil de clientes de RASA y la estrategia: RASA (Reaseguradores Argentinos S.A.) ha evolucionado estratégicamente de un enfoque de nicho hacia una apertura total del mercado, posicionando al reasegurador como un socio estratégico basado en la transparencia y comunicación con las aseguradoras cedentes. Veníamos históricamente reasegurando a las empresas nucleadas en la Asociación Argentina de Cooperativas y de Mutualidades de Seguros. Ahora brindando soporte de reaseguro a gran parte de las aseguradoras del mercado." Y sintetizó la estrategia del vínculo con las cedentes: En un mercado de reaseguros en constante movimiento, caracterizado por una mayor volatilidad climática, riesgos sistémicos emergentes y una transición hacia ciclos más flexibles, las compañías deben adoptar estrategias ágiles que equilibren la optimización del capital, la sofisticación tecnológica y la diversificación de riesgos, esta función clave para el desarrollo en el mercado es siempre la base que conforma el espíritu de nuestra reaseguradora y nuestro pool, desde hace 36 años en el mercado argentino.

Kinbaum, desde Reunión Re, apuntó a la expansión regional: "Hemos focalizado nuestra estrategia comercial en la mayor penetración en los contratos automáticos

condiciones competitivas de antaño. La realidad es que postpandemia el mercado se endureció porque los reaseguradores internacionales necesitaron tener mejores retornos, debido a que la inflación que se disparó a nivel mundial erosionaba los magros resultados obtenidos.

Actualmente estas variables se han normalizado y, si bien hay otros riesgos que aparecen a desestabilizar el orden, en el mercado de reaseguros internacional se observa exceso de capacidad debido a los excelentes rendimientos que vienen mostrando los reaseguradores. Y cuando la oferta aumenta, los precios disminuyen y algunas condiciones se flexibilizan: son las reglas del mercado".

Kinbaum fue el más conciso, pero no menos preciso: "Después de varios años de mercado de reaseguros duro, las condiciones se están ablandando. Esto permitirá a las aseguradoras obtener costos más baratos o mejores condiciones de cobertura. Por supuesto, esto no se cumple en todos los casos, ya que los contratos o regiones que han sido muy afectados por siniestros pueden no recibir estos términos más favorables."

Renovaciones a la Vista: Estrategias para un Mercado en Movimiento

Bortino detalló la hoja de ruta de Federación Patronal Reaseguros: "Nuestra reaseguradora cuenta con una estructura de recursos humanos propia, independiente del resto de las empresas del grupo económico. En lo que va del año

¿Mercado Blando o Duro?

Oscar Prieto describió un escenario de reacomodamiento global: "El reaseguro experimenta una transición hacia un mercado blando, dejando atrás el prolongado mercado duro que dominó el sector global tras los altos niveles de inflación y pérdidas catastróficas. Pero los especialistas aclaran que, aunque existe mayor flexibilidad en los términos contractuales, no se vive un "ciclo blando puro".

Podemos afirmar que nos vamos a encontrar con un mayor capital disponible en el mercado para la actual renovación. Prieto también destacó existe una capacidad ejercida por el rol del reaseguro local como válvula de escape para fortalecer a las aseguradoras argentinas, que es el reaseguro local que estuvo cuando el reaseguro internacional decidió no otorgar o reducir su capacidad para la Argentina. Cito la estadística de la SSN, donde expresa que hoy los reaseguradores locales retienen el 45% de la suscripción de reaseguros."

Por su parte, Bortino aportó una mirada más estructural sobre el ciclo: "Si bien el ciclo de mercado a nivel internacional se está ablandando, aún no llega a tener las

en otros países de la región. También tenemos como objetivo crecer en la participación que tenemos en los contratos de ciertas compañías locales.”

Clima y Geopolítica: las Líneas Bajo la Lupa de los Reaseguradores Internacionales

Bortino fue contundente en su lectura: “Entiendo que los reaseguradores internacionales de Aviación y Marine han sido los más afectados por las guerras que están ocurriendo por posicionamientos geopolíticos, y presumo que esas pérdidas harán que la oferta se retraiga y los precios suban. Los eventos climáticos extremos tienen mayor recurrencia y sus efectos indirectos generan enormes pérdidas; por ello analizamos con mayor detenimiento y reformulamos las coberturas que implican riesgos de la naturaleza o políticos, cuestiones que tienen mayor habitualidad debido a los cambios políticos en los distintos países de la región y el mundo.”

Por su parte, Prieto consideró: “Para los reaseguradores internacionales las líneas más expuestas a eventos catastróficos están siendo en ramos altamente sensibles al riesgo climático como las tormentas severas, inundaciones y los incendios forestales que representan el **92% de las pérdidas aseguradas globales**, transformando estos en la principal preocupación financiera los reaseguradores quienes mantienen una postura cautelosa frente al aumento de la frecuencia y severidad de eventos extremos, así como ante la volatilidad macroeconómica y sobre todo geopolítica. Asimismo, los conflictos en Oriente Medio, las tensiones entre las superpotencias y las políticas proteccionistas están generando pérdidas simultáneas en carteras que antes no se afectaban entre sí”.

Facultativos: La Agilidad como Diferencial Competitivo

Kinbaum fue directo al señalar por qué crece la demanda de coberturas individuales: “Esto sucede cuando las aseguradoras descubren que nuestras condiciones de suscripción son bastante más flexibles y adaptables a sus necesidades que las



Jorge Kinbaum, Gerente General de Reunión Re

que pueden obtener en el mercado internacional”.

Bortino puso el acento en la velocidad de respuesta como ventaja competitiva: “Estamos observando un incremento en el volumen de riesgos facultativos que recibimos. Respondemos en 24 a 48 horas con una propuesta adaptada a las necesidades de las cedentes, tanto en precios como

en condiciones acordes al riesgo que estamos respaldando. A fines del año pasado lanzamos una encuesta de satisfacción a nuestros clientes, brokers y cedentes para evaluar, entre otros aspectos, la agilidad y nivel de respuesta.

Orgullosamente, los resultados nos han posicionado en un nivel muy alto. Desplegamos soluciones de reaseguro facultativo a medida y adaptadas a los tiempos que corren, donde la velocidad de respuesta es el principal aliado para que las cedentes puedan cerrar nuevos negocios y renovaciones.”

Prieto describió la solución tecnológica que desarrollaron: “Tenemos un sistema desarrollado hace años mediante el cual las mismas empresas que trabajan con nosotros pueden ingresar desde sus oficinas para cargar la información, y nosotros la recibimos en el acto. En muchos casos podemos contestar en el mismo momento, si la consulta está dentro de las características de nuestra capacidad. Eso les ha servido mucho a las empresas para ganar agilidad y obtener respuesta inmediata. La capacidad de evaluar, cotizar y confirmar coberturas de manera rápida transforma esta herramienta en una ventaja comercial estratégica. Tenemos equipos técnicos con autonomía y metodologías ágiles para tomar decisiones rápidas sin cadenas interminables de aprobación.

Guerra en Medio Oriente: Amenaza Global, Oportunidad Local

Kinbaum sintetizó con claridad el efecto paradójico de la inestabilidad global sobre el mercado local: “La guerra de Medio Oriente, la de Ucrania, los potenciales conflictos en otras regiones con mucha tensión geopolítica, sumado a la exposición a riesgos de la naturaleza que ge-

neran pérdidas catastróficas, hacen que nuestro mercado, por estar alejado de esas situaciones, sea más atractivo. Solo debemos evitar las recurrentes crisis económicas.”

Acto seguido, Prieto razonó: “El alineamiento geopolítico y la lejanía de las tensiones bélicas directas convierten a la Argentina en un actor resiliente capaz de mitigar las fricciones del mercado reasegurador si sostiene reformas que aporten estabilidad financiera de largo plazo. Asimismo el mercado de reaseguros experimenta una tendencia dual: conviven la flexibilidad general del mercado local con las duras restricciones globales en las renovaciones de contratos de grandes riesgos comerciales. Esta coyuntura internacional genera ventajas competitivas directas, ya sea en los esquemas de reaseguro para proyectos en Vaca Muerta y el Lito dependen fuertemente de mercados globales (como Lloyd’s de Londres y grandes reaseguradoras europeas) debido a los elevados montos de suma asegurada, pero generan un derrame en los negocios complementarios son los que crean oportunidad local”.

Inteligencia Artificial: Revolución Anunciada, Implementación Gradual

Kinbaum fue cauto frente a la IA: “La inserción, aún incipiente, de la IA en la gestión de los reaseguradores va a causar una revolución. Sin embargo, esta debería ser gradual y siempre bajo la supervisión de expertos en cada uno de los aspectos del negocio, ya que los errores existen y estos podrían causar pérdidas sin límite de magnitud.”

Para concluir, Prieto analizó: “La Inteligencia Artificial se ha consolidado como una revolución anunciada que redefine la gestión del riesgo, aunque su adopción en el sector del reaseguro sigue una implementación gradual impulsada por la complejidad técnica y regulatoria. El mercado del reaseguro demanda una precisión milimétrica, lo que la transforma en una transición metódica en lugar de un cambio abrupto de la noche a la mañana. Por su característica, maneja riesgos de alta severidad y carteras globales, por lo que no puede permitirse los errores o la falta de aplicabilidad que a veces muestran los modelos de inteligencia artificial. La transición debe ser necesariamente quirúrgica, híbrida y progresiva”.■

Aníbal Cejas