

# GR GLOBAL [RE]INSURANCE



**BMS:**  
Compromiso  
con América  
Latina  
Página **2**



**Catástrofes:**  
Nuevo fondo en  
California  
Página **4**



**Bolivia:**  
Riesgo de  
competencia  
desleal  
Página **6**

**NOTICIAS  
DIARIAS DE FIDES** **MARTES** **DAY 2**  
**DAILIES**

## CAMBIO REGULATORIO ES CLAVE PARA LA INNOVACIÓN EN BOLIVIA

Presidente de la asociación de seguros ABA indica que las normas actuales impiden las ventas por canales digitales

El líder de la asociación de seguros de Bolivia instó a los reguladores a implementar nuevas reglas que faciliten a la industria la implementación de tecnologías digitales.

Rodrigo Bedoya, presidente de la Asociación Boliviana de Aseguradores, ABA, también ha apoyado la introducción de nuevas coberturas obligatorias en el mercado boliviano.

En su opinión, ambas medidas contribuirían de alguna manera a ayudar a Bolivia a aumentar la penetración de seguros, que hoy alcanza apenas el 1,31% del PIB.

Bedoya hizo los comentarios durante una entrevista exclusiva con Global Reinsurance preparada para FIDES 2019, que está organizada por ABA en Santa Cruz de la Sierra. Y no fue por casualidad que la conferencia organizada por la asociación decidió poner la innovación en la parte superior de la agenda.

“No hay duda de que la innovación es hoy un tema crítico, no solo para las aseguradoras, sino para todas las compañías”, dijo. “Y el seguro es, históricamente, una industria que ha cambiado muy poco desde sus comienzos”.

Bedoya reconoce que, en los mercados más desarrollados, esa situación está cambiando, con empresas que invierten en nuevos canales de distribución y otras formas de maximizar las nuevas tecnologías, como la inteligencia artificial y el aprendizaje automático. Los mercados donde la legislación ha evolucionado para fomentar la innovación han hecho un progreso particularmente importante, en su opinión.

“Sin embargo, en América Central y del Sur, ha sido un proceso más lento. Algunos países ya han comenzado a emplear tecnologías digitales en la industria de seguros, pero otros ni siquiera han comenzado”, dijo.

Bolivia permanece estancada en este último grupo. En opinión de Bedoya, gran parte de la culpa de la demora se basa en la regulación, que obliga a los compradores a asistir físicamente a sus corredores o aseguradores para firmar un contrato. Por lo tanto, es imposible para las aseguradoras vender pólizas en línea con un clic del mouse.

“Una de mis prioridades, como presidente de ABA, es trabajar con el organismo regulador para que podamos, lo antes posible, introducir legislación en Bolivia que nos permita vender políticas a través de canales digitales”, dijo Bedoya. “De lo contrario, nos quedaremos atrás”.

ABA ha acudido a la Autoridad de Fiscalización y Control de Pensiones y Seguros, APS, el organismo regulador, para impulsar los cambios. Pero la recepción no ha sido particularmente entusiasta, según Bedoya. Por lo tanto, la asociación ha decidido contratar a una empresa - Evicertia de España - para ayudar a identificar los cambios necesarios y elaborar una propuesta para promulgarlos, que finalmente se llevará a APS.

“Me gustaría pensar que, para fines del próximo año, ya tendremos legislación en Bolivia para vender políticas en línea”, dijo.

Si ese es el caso, en su opinión, el mercado está listo para introducir más innovación, sobre todo porque los consumidores bolivianos ya han mostrado entusiasmo por adoptar la banca digital. Para él, los microseguros serían especialmente adecuados para recolectar los frutos.

“En términos de banca, hemos avanzado mucho en el uso de herramientas digitales”, dijo Bedoya. “Hoy en día, hay bancos que permiten



a los clientes incluso realizar transferencias internacionales a través de sus teléfonos móviles. En seguros, sin embargo, es todo lo contrario. Pero la cultura existe y la gente está lista para ello”.

Otra herramienta que ha sido empleada por otros países para aumentar la penetración de seguros es la introducción de coberturas obligatorias en áreas como responsabilidad civil y construcción.

Bedoya señaló que Bolivia ya tiene un esquema obligatorio de seguro de automóvil, conocido como SOAT, pero solo cubre responsabilidad civil y por un máximo de \$3,500.

“Una manera muy fácil de aumentar la penetración sería ampliar el alcance de la cobertura de SOAT para incluir daños materiales”, dijo.

Otra opción sería permitir a las empresas comprar planes de seguro de salud colectivos para trabajadores fuera del sistema oficial de seguridad social. Hoy, solo con entidades estatales conocidas como cajas de salud pueden proporcionar tales coberturas.

Él también apoya la introducción de un esquema de responsabilidad de construcción de diez años, con el fin de resolver algunos problemas que los compradores de viviendas enfrentan en la actualidad.

“Hoy en día, si

*Continuado p2 >>*

continuación de p1

compra un piso y, después de seis meses, hay una gran fuga de agua porque las tuberías están rotas, la única forma de buscar reparación es ir a los tribunales”, dijo. “Con una cobertura de responsabilidad obligatoria para las empresas de construcción, que se puede compartir entre todos los pisos de un edificio y, por lo tanto, tendría un costo marginal, los compradores estarían protegidos durante diez años”.

“Bolivia necesita adoptar más coberturas obligatorias que cuestan poco, pero tienen enormes efectos sociales y pueden ayudar automáticamente a crear más conciencia sobre los seguros,” agregó.

Una vez más, sin embargo, Bedoya lamentó que las autoridades hayan mostrado poco o ningún interés por este tipo de discusión. ■

# GR

GLOBAL [RE]INSURANCE

www.globalreinsurance.com

## The team

**MANAGING EDITOR:** LAUREN GOW

**SENIOR RELATIONSHIP MANAGER:**

JOHN WALSH

**REPORTER:** RODRIGO AMARAL

**HEAD OF EVENTS:** DEBBIE KIDMAN

**MANAGING DIRECTOR:** TIM POTTER

EMAIL : [FIRSTNAME.LASTNAME@NQSM.COM](mailto:FIRSTNAME.LASTNAME@NQSM.COM)



© 2019 Newsquest Specialist Media. All rights reserved. No part of this publication may be reproduced or transmitted in any form, by any means, electronic or mechanical, including recording, photocopying or any information storage or retrieval system, without written permission from the publisher.

# EMPRESAS QUE DEJAN MIAMI MUESTRAN “FALTA DE COMPROMISO” CON EL MERCADO LATINOAMERICANO

Para José Astorqui, de BMS, algunos suscriptores han adoptado un enfoque oportunista hacia la región

Los aseguradores que abandonan el mercado latinoamericano muestran un enfoque oportunista hacia la región que denota una falta de planificación y compromiso para con la misma, dijo José Astorqui, CEO de BMS Latinoamérica y el Caribe, el corredor de reaseguros.

Un ejemplo de compañía que recientemente dejó el mercado latinoamericano es Brit, la aseguradora de Lloyd's, que cerró su oficina de Miami en agosto.

En una entrevista exclusiva para GR en Santa Cruz de la Sierra, Bolivia, Astorqui también dijo que el mercado no está ofreciendo las coberturas de seguro cibernético que los compradores latinoamericanos realmente necesitan. Lea la entrevista a continuación:

## GR: ¿Se ha endurecido finalmente el mercado de reaseguros en América Latina?

José Astorqui - El mercado se ha endurecido, pero no estamos en un mercado duro como el de 2001. Se ha ajustado, pero no es un mercado durísimo. De hecho, creíamos que la reducción de las capacidades de Lloyd's iba a afectar mucho más al mercado. Pero en las renovaciones de julio, que fueron duras y complicadas, las tasas han subido solo un 5%.

Hay líneas en los contratos que se han endureciendo más por una contracción de la capacidad, específicamente energía y aviación, que son líneas muy centradas en Londres. Las demás líneas de propiedad, contratos en general, y líneas financieras, o se han quedado “flat”, o han subido solo un poquito. Estamos en un mercado relativamente duro, un mercado que se está corrigiendo.

Los cambios más radicales ocurrieron en aviación y energía. En líneas financieras, hubo subidas de 5% a 10%. Y algunos jugadores se han retirado del mercado. Pero tampoco eso va a afectar muchísimo la capacidad de reaseguro en la región.

Hay una actitud un poco oportunista, en eso de abrir y cerrar los negocios en la región. Es un mensaje erróneo, que denota falta de planificación o de seriedad. Falta de compromiso a largo plazo.

Algunas empresas sufrieron con el huracán



María en el Caribe, pero si tu negocio es asegurar riesgos catastróficos, está dentro de las posibilidades que te sacuda un huracán o un terremoto. Que salgan compañías son malas noticias para el mercado de Miami.

## GR: Pero la capacidad continúa llegando a la región, incluso desde lugares como China e India.

### ¿Por qué?

Si, ese mercado más exótico está llegando a América Latina. Pero el reaseguro es un mercado hiper regulado. Muchas de esas compañías o no están registradas, o no tienen los ratings suficientes para registrarse. Pero llegarán, y dentro de todo ese negocio más exótico, las hay más serias y menos serias. Hay compañías como China Re, Korean Re, GIC y New India que históricamente están operando desde Londres, pero ahora vienen directamente a Latinoamérica.

Son capacidades que no se pueden ignorar. Por el momento, todavía lo hacen de una manera un poco oportunista, in and out. O están comprando retrocesiones en América Latina. Pero tarde o temprano montarán operaciones aquí, cuanto a eso no hay ninguna duda.

## GR: Algunos riesgos emergentes, como el cibernético, no despegan en la región. ¿Por qué?

El riesgo cyber, desde un punto de vista objetivo, existe, por las exposiciones y ataques que hemos visto. El Banco de Chile ha tenido un problema bestial, en Brasil ha habido algunos ejemplos. Pero que se venda seguro de cyber, es otra batalla. Yo lo atribuyo a dos factores. En primero lugar, los reguladores locales no se han metido en el mercado. ¿Por qué cyber se vende en Estados Unidos o Europa? Porque el regulador es durísimo, super estricto. Y eso en América Latina no pasa.

En segundo lugar, los productos no están adecuadamente diseñados para proteger lo que los clientes en América Latina demandan, que es business interruption. Aquí no le preocupa a la gente que se les demande, porque al no estar regulado el riesgo, no hay sanción. No hay acciones de clase, no hay pánico al litigio. Pero hay una exposición directa, y principalmente de business interruption. Y los aseguradores y reaseguradores no lo quieren dar, o lo dan muy limitadamente. Porque tampoco saben precisar el riesgo. ■

# Reaching out to newer possibilities

Gross Premium  
**\$ 6,394 Million**

Net Worth (with Fair Value Change Account)  
**\$ 7,627 Million**

Total Assets  
**\$ 17,184 Million**

1US\$ = ₹69.18 as on 31.03.2019

## Ratings

- Financial Strength: **A-(Excellent)**  
by A.M. Best Company
- Claims Paying Ability: **"AAA (In)"** by CARE
- **10<sup>th</sup> Ranking** as per S&P Global ratings 2018.



आपत्काले रक्षिष्यामि

**GIC Re**

## General Insurance Corporation of India

Global Reinsurance Solutions

"Suraksha", 170, Jamshedji Tata Road, Churchgate, Mumbai 400020, India.  
Contact us at: [info@gicofindia.com](mailto:info@gicofindia.com)

IRDAI Registration No.: 112

CIN No.: L67200MH1972GOI016133

[www.gicofindia.com](http://www.gicofindia.com)



# GUY CARPENTER DIRIGE \$2 BILLONES EN COBERTURA PARA EL WILDFIRE FUND DE CALIFORNIA

**EXCLUSIVO: El corredor de reaseguros Guy Carpenter habló con GR sobre la negociación de la colocación de reaseguros para el recién formado CEA Wildfire Fund de California**

Guy Carpenter está dirigiendo \$ 2 billones en cobertura de reaseguro para el nuevo California Wildfire Fund "a un precio apropiado", con un inicio estimado para el 10 de septiembre de 2019. Se espera tanto la renovación como colocaciones adicionales para el 31 de mayo de 2020, según lo comentado a GR por el agente de reaseguros.

El corredor dijo que buscaría partidarios a largo plazo para el fondo, pero que esto podría incluir trabajar con instrumentos alternativos, como los ILS, así como cobertura convencional.

"Anticipamos que el reaseguro tradicional será el principal proveedor; sin embargo, también agradeceríamos el apoyo del mercado de ILS", dijo a GR Andrew Bossom, Gerente General y Jefe de Oficina de Guy Carpenter.

En agosto, Guy Carpenter anunció que había sido elegido para proporcionar los servicios estratégicos de reaseguro y

asesoramiento con el fin de desarrollar una estrategia de transferencia de riesgos y reaseguro para el nuevo fondo.

"Nuestra relación con la Autoridad de Terremotos de California (CEA), el administrador del fondo, y el nivel de servicio que le proporcionamos a CEA, nos posicionó estratégicamente para ofrecerle al fondo nuestro liderazgo, dedicación y experiencia en materia de incendios forestales", dijo Bossom.

El nuevo Wildfire Fund es una respuesta al elevado riesgo de incendios forestales del estado, luego de que el Camp Fire del 2018 se convirtiera en el incendio forestal más destructivo en la historia de los Estados Unidos.

"No se trata solo del Camp Fire; los incendios forestales de 2017 y 2018 también fueron devastadores para California", dijo Robert Reader, Gerente General de Guy

Carpenter. "Aunque durante algunos años se concibieron ciertas soluciones generales, los acontecimientos recientes crearon el impulso y la velocidad adicionales y necesarios para una solución legislativa".

Durante el corriente año, California promulgó su legislación sobre seguridad y responsabilidad de incendios forestales 2019, que incluye un amplio conjunto de formularios y programas relacionados con incendios forestales causados por servicios públicos.

Como parte de la nueva legislación de los EE. UU., se estableció el California Wildfire Fund, con CEA asignado como administrador interino y encargado de hacer que el fondo esté operativo, siempre bajo la dirección de la junta directiva de CEA.

"Ahora California posee una solución integral que comparte el costo entre muchos grupos y se encuentra parcialmente respaldada por la comunidad de reaseguros a fin ayudar a proporcionar la estabilidad a largo plazo del Wild Fire Fund", dijo Reader. ■



## Presencia Global con Sabor Local

Miami  
(786) 437 3900

Buenos Aires  
(5411) 5296 3500

Rio de Janeiro  
(5521) 2127 2700

Panama City  
(507) 282 6900

[www.TransRe.com](http://www.TransRe.com)



At Kennedys,  
we think ahead

Our clients have a great deal to think about in their business, so we make it our responsibility to think where they will need us next and what they will need us to deliver.

Americas / Asia Pacific / Europe / Middle East

[kennedyslaw.com/latin-america](http://kennedyslaw.com/latin-america)

Kennedys





# Nuevas aseguradoras estatales preocupan al mercado

Presidente de la Asociación Boliviana de Aseguradores ve riesgos de transparencia y competencia desleal

**R**odrigo Bedoya, presidente de la Asociación Bolivia de Aseguradores, ABA, reconoce que las políticas del actual gobierno han apoyado a la industria local de seguros, el cual se duplicó en los últimos 11 años.

Pero la costumbre del presidente Evo Morales de crear nuevas empresas estatales también ha generado preocupación en la industria.

En 2016, el gobierno creó una nueva aseguradora estatal, UNIVida, para trabajar en el sector de seguros de vida.

Al año siguiente, otra aseguradora propiedad del estado, UNIBienes, se creó para trabajar con líneas de propiedad y accidentes. Ambas pertenecen al Grupo Unión, un banco estatal.

Según Bedoya, las dos comenzaron inmediatamente a beneficiarse de los grandes contratos de seguro de otras empresas estatales.

“La asociación da las bienvenidas a nuevas compañías que entren en el mercado y compitan,” dijo. “Competencia es bueno para todos. Lo que no estamos de acuerdo es que a esas compañías se empiecen a asignar los seguros de las empresas estatales de manera directa, y eso está sucediendo.”

El favoritismo de las dos UNIs no está sucediendo de una manera explícita, dijo. Pero el mercado lo ha notado debido a la desaparición de la licitación de competencias para la renovación de programas de las empresas estatales en áreas como energía, petróleo y gas, transporte y telecomunicaciones.

“Las experiencias que ya se conocen en que los estados colocan todos los seguros en las compañías del estado son todas negativas”, afirmó. “Es prácticamente una seguridad de se crean condiciones para sobreprecio, o si no hay sobreprecio, tampoco hay seguridad de que la empresa está suscribiendo al mejor precio. Y eso afecta a la libre competencia.”

Bedoya también dijo que las empresas estatales se han beneficiado de los cambios regulatorios hechos a medida para ellas. Por ejemplo, el gobierno cambió una ley que



impedía a las aseguradoras de vida trabajar en el mercado de seguros de automóviles poco después de la creación de UNIVida, lo que le permitió ingresar al segmento.

“Hace unos meses, el gobierno ha emitido un decreto que crea un seguro obligatorio de accidentes para los trabajadores de la construcción, que fue originalmente propuesto por la ABA,” dijo. “Y ha decidido que el seguro será administrado pela compañía del estado.”

También advirtió que podrían crearse problemas en el futuro debido a la falta de confianza que el mercado de reaseguros ha demostrado, en su opinión, hacia empresas nuevas que están asumiendo riesgos complejos con poca experiencia y falta de personal calificado.

“Los reaseguradores no se sienten cómodos acompañando una compañía del estado,” dijo. “El conflicto de intereses es manifiesto. ¿Como el gerente de la compañía del estado va a decir al ministro de Energía que el siniestro de una compañía de energía, también del estado, no está cubierto? Es muy complicado. El estado no se está dando cuenta de ello, y eso puede terminar mal.”

Por otro lado, Bedoya reconoce que las políticas económicas adoptadas por el presidente de izquierda Evo Morales han sido generalmente beneficiosas para la industria de seguros.

En la última década, el crecimiento económico en Bolivia ha sido fuerte, mientras que la inflación y el desempleo se han mantenido bajo control. En su mayoría, la inversión pública ha marcado la diferencia, dijo, gracias al despliegue por parte del

estado de un elevado flujo de dinero oriundo de la exportación de commodities.

“Cuando la economía va bien, el sector asegurador se beneficia,” dijo Bedoya. “En materia macroeconómica, en líneas generales, es innegable que los resultados del gobierno son buenos. Ha habido políticas muy buenas de fomentar el acceso al crédito para los más pobres, y como nunca antes en la historia de ese país se ha sacado gente de la pobreza.”

Los programas para proporcionar acceso a préstamos asequibles han ayudado a crear una clase media que antes no era realmente un factor significativo en Bolivia. Las compras de automóviles y casas se han acelerado gracias a programas específicos de fomento que también ayudaron a impulsar la demanda de seguros para proteger esos activos.

Otra medida tomada por la administración de Morales que ayudó a la industria fue la nacionalización de varias empresas de infraestructura en 2006, dijo.

Antes de eso, esas compañías eran propiedad de grupos multinacionales que incluían sus programas de seguros bajo sus paraguas globales. Las aseguradoras locales solo eran empleadas para enfrentar esquemas diseñados para cumplir con la legislación de seguros admitidos de Bolivia. Ganaban una tarifa del 3% por sus problemas.

Sin embargo, una vez que las compañías se nacionalizaron, comenzaron a comprar seguros en el mercado local, lo que proporcionó un impulso adicional a las aseguradoras bolivianas, señaló Bedoya. ■

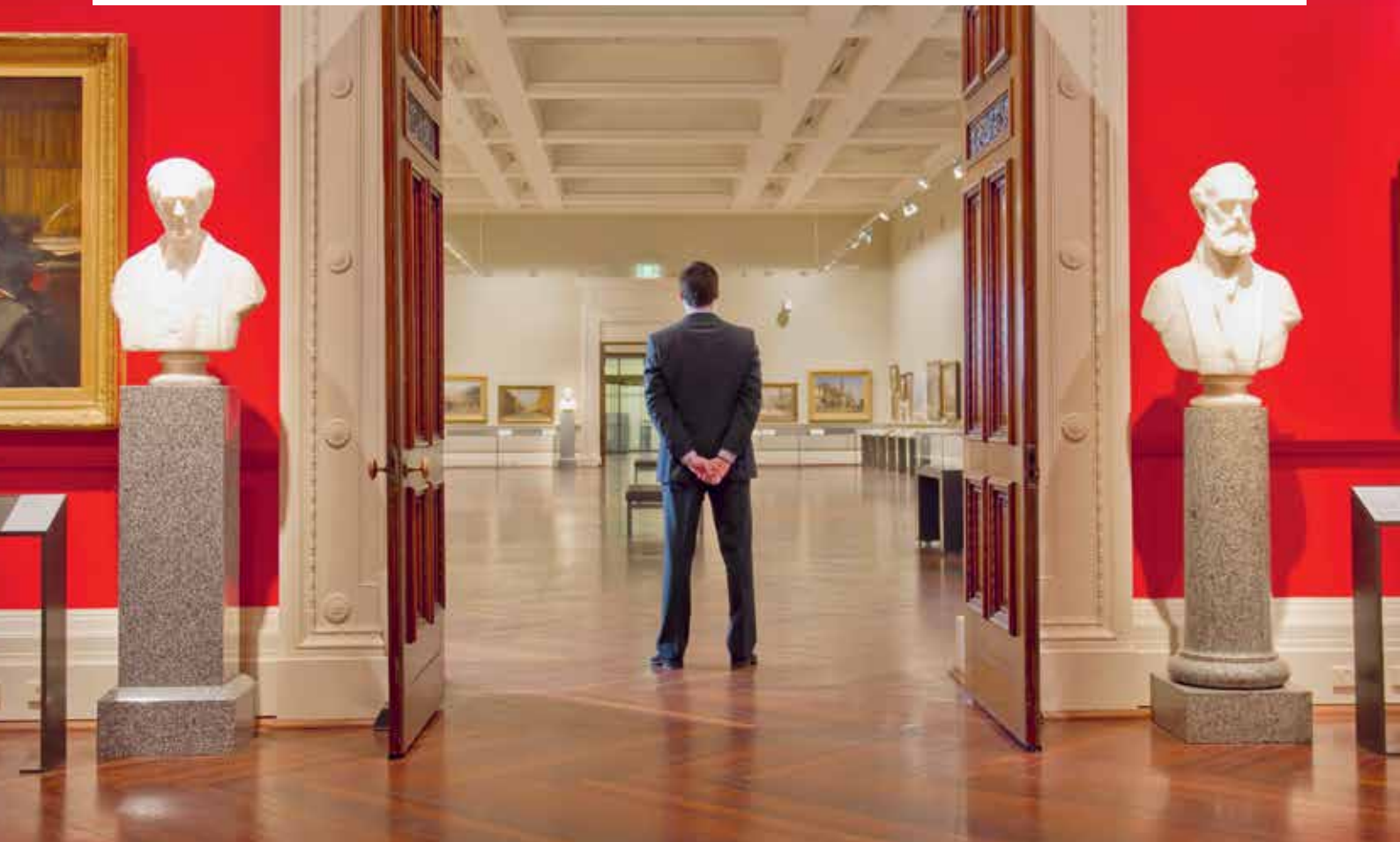
# Arte. Pasión.



# Experiencia.

Le ofrecemos un equipo de expertos en seguro de arte para Museos, Colecciones Privadas, Exhibiciones dentro y fuera de Museos u otros lugares.

**simple. claro. helvetia**   
Tu aseguradora suiza



**RE**conocido.  
**RE**sponsable.  
**RE**aseguro.



Cuando se trata de sus necesidades de Reaseguro, en tiempos buenos y malos, Navigators es su socio en la búsqueda de soluciones hechos a la medida que se adapten a sus necesidades.

Nuestro equipo de profesionales, ofrece una variedad de líneas de productos:

- Reaseguro
- Fianza
- Vida Grupo, Accidentes y Salud
- Propiedad
- Responsabilidad Civil

Estamos aquí para ayudarlo. Visítenos en los stands #5 y 21 durante la Conferencia de Fides para que reciba más información de Navigators.

**Ivan Vega**

ivega@navg.com

tel 786.871.5334

cel 305.505.6063



This document outlines in general terms the coverages that may be afforded under a policy from The Hartford. All policies must be examined carefully to determine suitability for your needs and to identify any exclusions, limitations or any other terms and conditions that may specifically affect coverage. In the event of a conflict, the terms and conditions of the policy prevail. All coverages described in this document may be offered by one or more of the property and casualty insurance company subsidiaries of The Hartford Financial Services Group, Inc. Coverage may not be available in all states or to all businesses. Possession of these materials by a licensed insurance producer does not mean that such producer is an authorized agent of The Hartford. To ascertain such information, please contact your state Department of Insurance or The Hartford at 1-888-203-3823. All information and representations herein are as of August 2019.

In Texas and California, the insurance is underwritten by Hartford Accident and Indemnity Company, Hartford Fire Insurance Company, Hartford Casualty Insurance Company, Hartford Lloyd's Insurance Company, Hartford Insurance Company of the Midwest, Navigators Insurance Company, Navigators Specialty Insurance Company, Maxum Casualty Insurance Company, Maxum Indemnity Company, Trumbull Insurance Company, Twin City Fire Insurance Company, Hartford Underwriters Insurance Company, Property and Casualty Insurance Company of Hartford and Sentinel Insurance Company, Ltd.

The Hartford® is The Hartford Financial Services Group, Inc. and its subsidiaries, including Hartford Fire Insurance Company. Its headquarters is in Hartford, CT.

19-NI-83561 © August 2019 The Hartford