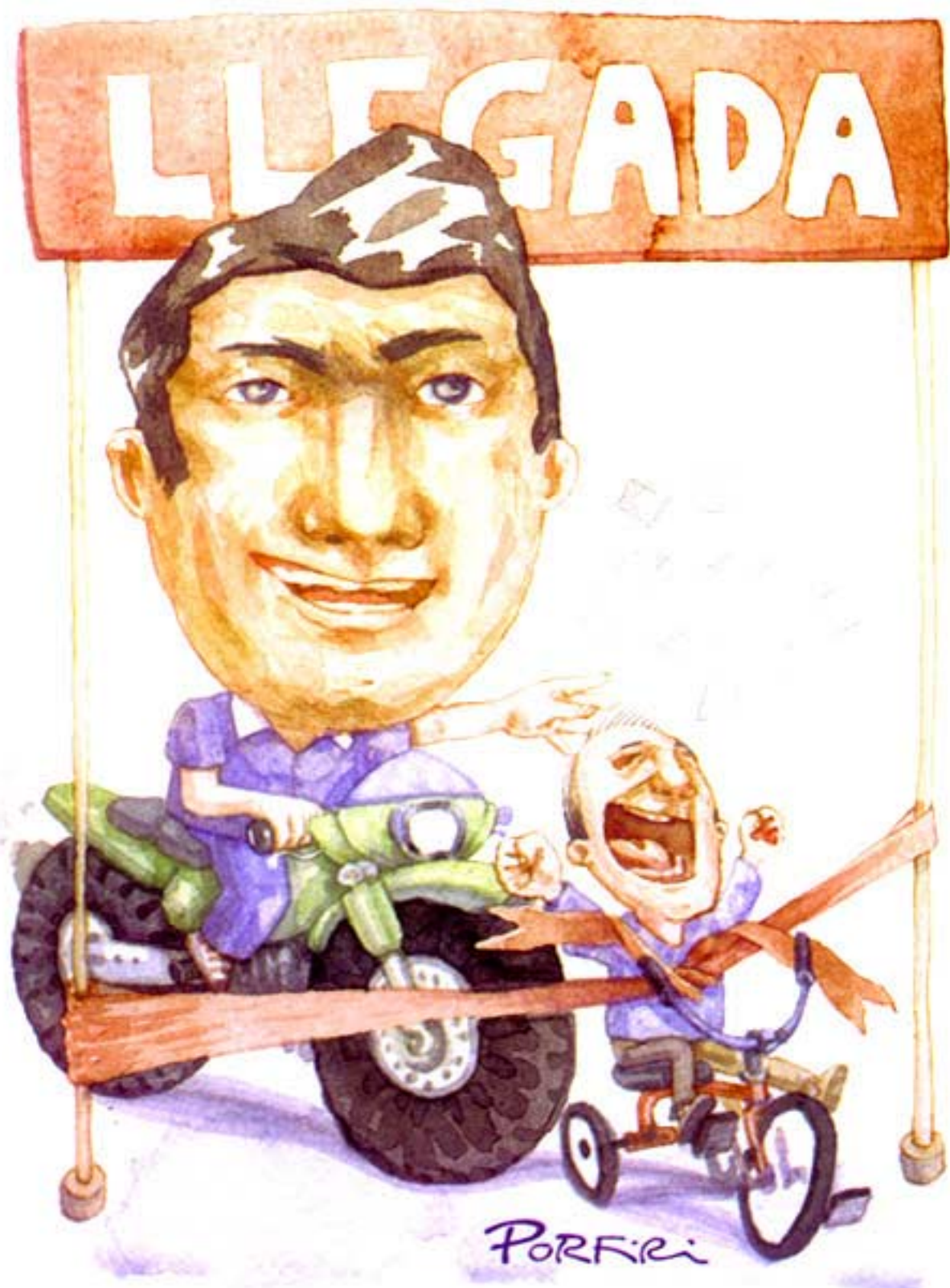


# BROKERS

Falta de fronting. Ese es uno de los temas que hoy obsesiona a los megabrokers: las dificultades para encontrar aseguradoras que acepten tomar grandes riesgos corporativos bajo la figura del fronting y la posibilidad de que estas coberturas emigren al exterior. También les preocupa la solvencia de las compañías locales e internacionales. En este informe, los brokers analizan la situación de la industria aseguradora.



La falta de capacidad del mercado asegurador argentino y los problemas para encontrar compañías de seguros, que acepten tomar *fronting de grandes riesgos*, son las principales amenazas del millonario negocio que manejan los megabrokers del seguro. También les preocupa la solvencia de las aseguradoras en el ámbito internacional y local, aunque lo logran paliar haciendo un estricto análisis del *security*.

Reclaman que el Gobierno vele por la solvencia del sistema, que exija una mayor capitalización de las aseguradoras locales, que cierre las compañías inviables y que solucione el problema de falta de *fronting para evitar el offshore en grandes riesgos*.

**PREOCUPACION.** Con la sucesión de compras de brokers medianos que se produjo durante la década de los '90, el mapa del brokerage quedó reducido a un puñado de operadores. *Marsh SA* es el líder en la Argentina, seguido por *Aon Risk Services*. Estos son los grandes operadores del negocio corporativo en el país. En el tercer puesto viene *Herzfeld y Levy*, broker local asociado con *Willis*, el tercer corredor mundial de seguros. Luego le siguen otros corredores importantes, entre ellos *Makler*, *Gamasi*, *S+R* y *ARG Group*.

Hoy el denominador común de las preocupaciones pasa por la solvencia de las compañías de seguros, en el ámbito local e internacional.

Las fuertes pérdidas internacionales de los últimos dos años redujeron sustancialmente el capital del negocio. Todas las calificaciones de riesgo sufrieron una baja, algunos operadores quebraron, muchos otros se desprendieron de negocios y cerraron la canilla de inversiones para mercados emergentes.

*"La primera preocupación en el ámbito nacional e internacional es el security. El seguro está pasando por su peor momento. Hasta hace dos años operando con ciertas compañías dormíamos tranquilos, pero hoy ad-*



■ Bover: "Los riesgos de cola larga son particularmente desagradables para el fronting".

vertimos que les falta capital", dice Roberto Herzfeld, presidente de Herzfeld y Levy.

Y ni hablar a nivel local. Carlos Bover, presidente y CEO de Marsh, señala: "Nos preocupa la solvencia del mercado argentino, ya que cuando se cae una Omega nos afecta a todos porque afecta la confianza de la gente".

Sin embargo, la solvencia es una preocupación pero no un problema para los grandes brokers. Ellos realizan un estricto análisis de las compañías, apoyados en los informes de security que les bajan sus matrices.

Los brokers miran, por sobre el balance local, quiénes son los accionistas y su grado de compromiso (les gusta que sea alguien que conozca del negocio y que disponga de capital si hay que ponerlo); cómo es la gerencia y su trayectoria; cuál es la política de aceptación de negocios y riesgos y cómo pagan los siniestros.

Bover explica: "Si la compañía local no supera nuestros estándares de aceptación, pero el accionista es fuerte, le pedimos una carta de compromiso".

"En el ámbito local, como es muy difícil interpretar adecuadamente los balances de compañías de seguros debido a las distorsiones que presentan, se miran otras variables. Además, como multinacional, nuestro socio tiene un departamento de security que constantemente analiza con quién se puede operar y con quién no. Trabajamos sólo con unas diez compañías,

Al resto les tenemos menos confianza", dice Herzfeld.

Para Héctor Daza, CEO de Aon Risk Services, los indicadores clave se reducen a dos: la política de suscripción, porque muestra el futuro de la compañía, y cuál es la política de pago de siniestros, porque muestra la situación financiera. "Además sigue la solvencia en el exterior. Cuando Reliance empezó a tener problemas en EE.UU. un año y medio antes de que cerrara dejó de operar en la Argentina", indica.

**COMO PAGAN.** Cómo pagan los siniestros es para los brokers el parámetro



■ Daza: "Las calificaciones sirven de poco. Siempre llegan tarde. Omega tenía una AAA...".

más importante. "Las compañías tienen que pagar ni bien se terminó de liquidar el siniestro. No te pueden decir a 60 días o te voy a pagar en cuotas, como existe en el mercado", afirma Bover.

Para ellos las calificaciones de riesgos no pesan a la hora de definir la aceptación o no de una aseguradora. Mientras para Bover sólo sirven como un parámetro más y para Herzfeld "son relativas ya que les falta consistencia y confiabilidad". Daza es más drástico: "Las calificaciones sirven de poco. Siempre llegan tarde. Omega tenía una AAA...".

El ácido análisis que practican hace que las compañías que entran en estos parámetros se reduzcan a un número que nunca excede las 50 entre patrimoniales, vida y ART. En el negocio de patrimoniales, los brokers

consultados por Estrategas operan con AIG, Zurich, AGF Allianz, HSBC-LBA, Generali, Chubb, Ace, Wintertur, Royal Sun Alliance, AXA, Boston y Republica.

Lo que sí es hoy un problema concreto para los grandes brokers es la falta de capacidad del mercado de seguros y las terribles dificultades para encontrar aseguradoras que quieran hacer fronting de grandes negocios; es decir, emitir la póliza localmente pero sin ninguna retención del riesgo.

Es que la capacidad local depende de la que pueden conseguir en el mercado de reaseguros internacional y ahí entran a jugar dos factores. Por

un lado, la difícil situación en la que se encuentra el mercado mundial. Y por otro el descrédito que hoy tiene el país: a los reaseguradores hacer negocios en la Argentina, lisa y llanamente, les importa poco. "Para los reaseguradores perdimos interés como país, como mercado, como moneda y como seriedad. Somos un país estafador", dice Bover.

Rosenthal tira números: "En el 2002, el 35% de las coberturas facultativas no fueron pagadas al exterior, por problemas en el circuito o falta de pago del asegurado final, con lo que hemos sufrido un descrédito importante en los mercados internacionales".

A los reaseguradores les preocu-



■ Herzfeld: "El seguro internacional está pasando por su peor momento".

pan principalmente los reclamos que traen aparejados el default para riesgos como D&O, la inseguridad para riesgos como transporte y automotores y la falta de inversión en mantenimiento de las empresas de servicios públicos a consecuencia del no aumento de tarifas. Y por supuesto la abrupta baja en la venta de autos con el consecuente aumento del riesgo por envejecimiento del parque automotor.

Daza cuenta un caso patético: "Teníamos una transportadora de caudales que nos pidió que le bajemos la prima, porque transportaban muchos menos dinero en términos de dólares y también había bajado la cantidad de viajes. Pero en Londres nos decían: por la CNN estamos viendo que en el microcentro los manifestantes están saltando arriba del techo del camión de caudales, no sabemos si lo van a prender fuego con la plata y los choferes adentro, y vos me estás pidiendo una rebaja".

En este contexto, los problemas llegan a todos los riesgos. Hoy, las



■ Rosenthal: "En el 2002, el 35% de las coberturas facultativas no fueron pagadas al exterior".

aseguradoras de peso en el mercado corporativo, como HSBC-LBA, no quieren tomar ningún negocio de petróleo y gas. "Hay negocios que los ganamos y no los podemos colocar, como D&O", agrega Daza. Esto obliga a los brokers a trabajar en cómo encontrar la capacidad que su cliente necesita. Y Rosenthal señala: "En el área corporativa es evidente una caí-

da importantísima en la capacidad de las compañías. Hay riesgos que prácticamente no se toman más como RC patronal o se están restringiendo mucho, como RC médica y profesional".

**TASAS.** La disparada fenomenal que sufrieron las tasas de reaseguros desde el 2001 también está generando problemas. Aunque hay casos extremos de subas del 800 %, según los brokers las tasas subieron un 300 % en grandes riesgos. "En reaseguros de aviación y energía, hubo un 300% de aumento", dice Oscar Lentino, presidente y CEO de ARG Group.

Ante este brutal incremento, algunos clientes deciden no tomar más seguro porque no pueden absorber la suba y otros piden aumentos de franquicias a costa de asumir más riesgo. "Tengo muchas PyMEs que no tienen capacidad económica para renovar los seguros y no aseguran nada", expone Daza.

Para visualizar las fluctuaciones de tasas desde los '80, tomando una misma empresa, si en 1983 pagaba una tasa de 0,83 por mil, en el 2001 llegó a estar en un 0,11 por mil y hoy está en el 0,42.

Pero la suba de tasas, obviamente, benefició a los brokers, ya que el 85 % de sus ingresos proceden de las comisiones que cobran sobre las ventas. Así, el negocio corporativo que antes era poco rentable, ahora ha mejorado. Durante el 2002, pese a la baja de negocios por la crisis, los brokers aumentaron su tajada: Aon creció un 50% en comisiones y Herzfeld un 40%.

**FRONTING.** Casi todos los grandes negocios corporativos se hacen a través de fronting. Tal es el caso de los riesgos de responsabilidad civil de empresas de servicios públicos privatizadas, los negocios de aviación o las autopistas. Por tomar el fronting las aseguradoras cobran un porcentaje de la prima, habitualmente entre 5 y 7,5% y brindan la administración de los reclamos localmente.

La quiebra de algunos reasegura-



■ Lentino: "Ahora las compañías tratan de deslindar responsabilidades en caso de insolvencia del reasegurador".

dores con buena calificación como Independent (que dejó "colgadas" en el país a varias compañías), la baja generalizada de calificaciones y la gran concentración de capacidad en pocos operadores, hizo que ahora sea muy difícil encontrar compañías que quieran un fronting con reaseguradores menores a calificación "A" o "BBB". "Los riesgos de cola larga son particularmente desagradables para el fronting, porque nadie puede afirmar quiénes serán solventes al término del último siniestro", explica Bover.

Daza grafica: "Conseguimos cotizaciones de reaseguradores que no son triple A o doble A, pero no los quieren tomar, porque no saben si el reasegurador estará vivo de acá a seis o diez años".

Lentino explica: "Hay problemas en encontrar compañías dispuestas a hacer el fronting a precios razonables. Todavía existen, pero obviamente hay mucha más selectividad respecto del security". Y Herzfeld dice: "En los riesgos de cola larga es muy, muy difícil encontrar una compañía para hacer fronting".

Hoy algunas compañías que directamente se bajaron de ese negocio, como HSBC-LBA, y otras lo toman como AIG, Royal o Chubb pero con muchas limitaciones, pidiendo cartas de garantía de las casas matrices o con cláusulas de pago simultáneo (hasta que no cobren del reasegurador no pagan los siniestros). "En muchos casos

se celebra un contrato de fronting entre la compañía y el asegurado donde se deslindan responsabilidades en caso de insolvencia del reasegurador”, advierte Lentino.

Sin embargo, aclara Rosenthal, en algunos casos las aseguradoras igual no lo aceptan, por dos razones: 1) porque el asegurador frente a una sentencia tiene que pagar y luego solicitar la devolución de la franquicia al cliente, y muchas veces el cliente tarda en abonarla; 2) porque cuando la posibilidad de pleito es a largo plazo, el asegurador quiere transar rápidamente, pero el cliente prefiere no transar y que el juicio vaya para largo, lo que genera mayores costos para la aseguradora.

**INVIABLES.** En el plano de la política aseguradora, los brokers siguen reclamando el cierre de “aseguradoras inviables” y una mayor capitalización del sector. “La tan mentada depuración y concentración del mercado no sucedió. Hay un porcentaje de compañías que son inviables y siguen operando”, dice Lentino.

Héctor Daza afirma que el seguro

argentino es muy débil, “que las aseguradoras, como los bancos, deben contar con respaldo porque asumen mucho riesgo” y que la tendencia es que continúe la concentración vía quiebras, fusiones y adquisiciones de carteras. Sin embargo, dice, “hoy no te mata el ente regulador sino el mercado: *Independent* estaba y de un día para otro desapareció”.

Respecto del negocio *en sí*, reclaman que Economía busque alguna figura que permita solucionar la falta de fronting sin abrir el mercado. “*Dimos algunas ideas, como asegurar en el exterior pagando impuestos locales*”, cuenta Daza.

En lo concreto, agrega, muchos de quienes dan cobertura son reaseguradores con una calificación inferior a BBB y si el cliente está dispuesto a tomar ese riesgo no se lo puede impedir. “*Finalmente –advierde–, los clientes internacionales terminarán haciendo pólizas simbólicas en la Argentina y tomarán en el exterior coberturas por la diferencia.*”

Rosenthal coincide con el diagnóstico: “*Algunas empresas del exterior se*

*están volcando a tener cobertura a través de la póliza de la casa matriz que incluye a la subsidiaria. Ahora que no hay fronting, la casa matriz envía una factura a la subsidiaria local diciendo me debes tanto por el seguro*”.

Sin embargo, no todos los brokers acuerdan con la apertura al exterior de estos negocios ante la falta de respuesta local. Mientras Daza de Aon considera que si el mercado argentino no brinda una solución se tendría que permitir, Bover de Marsh –quien desde hace años viene advirtiendo sobre este peligro– opina lo contrario.

En otro orden, los brokers reclaman del Gobierno acciones que conduzcan a recuperar la credibilidad, la seguridad jurídica y el crecimiento. Rosenthal sintetiza: “*Mientras no haya inversión, vamos a seguir compitiendo por la misma masita. A menos que se reactive la industria nacional, que ha quedado desmantelada, vamos a seguir luchando por los mismos clientes*”. ■

Gabriela Barbeito