

Ciudad de México, 24 de mayo de 2023.

Versión estenográfica de la sesión “Reaseguro Global: Los Nuevos Retos que Enfrenta”, durante el Segundo Día de Actividades de la 32 Convención de Aseguradores de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS), realizada en la Expo Santa Fe.

Horst Agatha: ¿Cómo están? Buenos días.

Vengo para hablar de Reaseguro.

Nadie me ha presentado, pero los que estamos en Reaseguro creo que me conocen muy bien.

Para los que no están en Reaseguro les cuento que soy lo que dicen un viejo dinosaurio, en este sector tengo más de 30 años y de verdad, no sé nada más que Reaseguro. Eso dice mi esposa, que no sirvo para otra cosa, eso es la verdad tengo que reconocerlo. Mis cuates a veces dicen que sirvo también para otras cosas porque me gustan también los tequilas, pero eso es otra cosa.

Trabajo en una Reaseguradora, una de las grandes que está ahí, luego en la plática les cuento un poco dónde trabajo, pero también estoy en un Comité de Reaseguro dentro de la AMIS, en este momento represento más a este Comité que realmente en mi empresa. Dentro de este Comité que maneja Francisco Díaz de la Suiza en este momento, yo soy Vicepresidente de este Comité.

Hace dos años yo, bueno, yo no decidí, sino mi esposa decidió regresar a Europa y esto me llevó a regresar a Europa, ahora vivo en Madrid y desde ahí estoy manejando lo mismo de siempre, manejo junto con mis colegas en Brasil, el Continente de América Latina y, a veces también, algunas compañías en España y Portugal.

Quiero dar las gracias a AMIS por considerarnos al sector de Reaseguro. Pensamos que es un momento muy importante para hablar con ustedes, para acercarles la problemática dónde está el sector en este momento y la complejidad que creció prácticamente en los últimos meses.

Voy a hablar primero, un poco del pasado, de la historia, porque esto corresponde a alguien como yo; después voy a presentarles los grandes jugadores, voy a hablar volúmenes de primas, voy a hablar de los mercados y después hablo de los riesgos que afectan hoy en día a nosotros, tanto financieros, como riesgos que bueno, esos grandes riesgos que conocemos, grandes sobre todo, los grandes catastróficos, ¿no? Les voy a enseñar también los resultados más recientes; y al final les quiero hacer unas recomendaciones.

Cuando llegue aquí a finales de los años ochenta, la vida era muy sencilla, muy fácil porque como existían las tarifas únicas, no había que negociar mucho, únicamente había que acordarse el día siguiente de los acuerdos en los bares de la noche, porque todo era cuestión de *marketing*, cuánta participación te daban porque las tasas ya estaban prácticamente acordadas en aquel entonces, porque existía una tarifa única.

Aquí veo a mi amigo Alex, la Munich hizo la famosa tarifa de incendio que todavía la tengo ahí en mi escritorio; hubo muchas tarifas ahí, pero uno se fijaba en estas tarifas y se mantenían estas tarifas. Entonces era muy fácil para nosotros, no teníamos ni ver ni escuchar ni hablar siquiera.

Después en aquellos años se hacían los contratos, ustedes ya no lo creen, pero a mano, se discutía con la gente; a algunos los veo aquí, me están haciendo así, esto quiere decir “sí, sí, sí, lo hacíamos así”. Y como no teníamos un papel a mano, usábamos una servilleta y como no teníamos un modelo catastrófico muy complejo, teníamos todos, por lo menos, un chamán en la oficina y este chamán nos resolvía todo, este chamán sabía de catástrofes, de RC, tenía un conocimiento enorme, entonces con ese chamán nos arreglábamos y nos decía de cómo teníamos que hacer.

Pero al final del día, lo más bonito, fueron las pachangas con los cuates y con los reaseguradores donde nos encontrábamos, incluso teníamos un restaurante en aquel entonces en la calle Londres donde nos veíamos.

Esto se acabó, ¿no? Los sueños, sueños son y ya no lo ven, ustedes muchos ya no lo ven, esto hoy ya no se hace, el mundo es mucho más complejo.

Incluso, este es el jefe de mi compañía, trabajo para Berkshire Hathaway, una Reaseguradora del Grupo se llama Gen Re, ahí suelo trabajar normalmente. Y él es uno de los famosos sabios de nuestro sector, un gran inversionista, uno de los más grandes, incluso.

Él ya dijo en el 2015, fíjense bien, que vamos a tener 10 años complicados, 10 años muy complicados y tenía mucha razón, tenía mucha razón como lo vamos a ver; y además casi acertó, le faltó un año, en 2016, 2017 empezaron los temas.

Vamos a los volúmenes un poco. ¿Quiénes somos nosotros?

El mercado de seguros en total tiene una prima de 6.8, 6.9 billones de dólares, es una cifra para los no matemáticos de 12 ceros, 6.9 billones; Latinoamérica tiene una prima de 151 mil millones de dólares; el mercado más grande es Estados Unidos con 42 por ciento de esta prima global, Estados Unidos y Canadá. Y esto también el mercado con la mayor penetración, siempre cuando hay un gran huracán que afecta a nosotros los reaseguradores, sabemos que hay un madrazo fuerte, ¿no? Un importe, y que realmente nos va a afectar directamente en el capital.

Nosotros del sector Reasegurador, de esto, mundialmente los 6.9, tenemos más o menos el ocho por ciento de la prima, okey, esto es lo que tenemos nosotros. Estamos hablando de una prima de 540 mil millones de dólares de prima, eso es más o menos lo que tenemos, el ocho por ciento; a cambio nosotros absorbemos el 20 por ciento de todas las catástrofes, de las pérdidas catastróficas.

Como ven, nosotros estamos, y es muy importante esa cifra, recibimos ocho y pagamos, por lo menos, 20 en las catástrofes, ¿qué dice eso? Que estamos ahí cuando a otros les da miedo, cubrimos la volatilidad, ese es nuestro negocio, okey.

Ese negocio, cuando uno cubre la volatilidad lo que necesita es eso, plata, capital, y ese es nuestro negocio realmente. Por eso nos

preocupa cuando nuestro capital está reduciéndose, y nos preocupa mucho, obviamente.

Nuestro negocio también es importante, el 40 por ciento es vida y el resto es no vida, para decirlo así, ¿no? Podría entrar ahora a mucho detalle aquí.

Una cosa más que me estaba acordando, la parte de vida definitivamente crecerá, pero no tanto en el reaseguro porque eso normalmente es un ramo que se retiene mucho más. Estos son los 20 más grandes de reaseguro, como pueden ver.

Una cosa muy interesante es que si ustedes ven las primeras compañías Munich, Swiss y Hannover, por ejemplo, es muy interesante, siempre lo hablo mucho, créanlo o no, pero soy alemán, no soy animal, soy alemán, ¿no? Y cuando cuento un chiste, por lo menos se ríen, a veces uno tiene la sensación que no me pueden escuchar, pero bueno, por eso estoy contando, es una prueba de sonido nada más, eh, que estoy haciendo. Cuando ven los tres primeros, algo les debe llamar la atención, es una alemana que seguido por una suiza y por otra alemana.

Nuestro negocio tradicionalmente es ahí, es un negocio muy tradicional de Europa, faltó Lloyd's, tenemos otras compañías importantes en Europa, ahí es donde nació realmente el reaseguro.

Es muy interesante cuestionar algún día sobre esto por qué es así, pero esto es la historia.

Lo que estamos viendo y tengo otras gráficas, pero no tengo tiempo para presentarles, los asiáticos están creciendo a grandes pasos, definitivamente China Re debe estar ahí, India Re, están por el crecimiento que tienen sus países, están pasando también a grandes pasos, pero tardarán todavía bastante tiempo, pero están llegando. Obviamente, los americanos vienen después y todo esto.

Esto es la prima. Fíjense bien en la prima, tenemos una prima bruta y una prima neta, la diferencia suele ser la retrocesión. Todos nosotros tenemos que comprar una retrocesión, si la prima subió este año un 25 por ciento, la retro subió, por lo menos, un 50 por ciento de precio.

Ya se pueden ver aquí las compañías que tienen retrocesión. Como pueden ver nada más hay una compañía que no tiene retrocesión, es Berkshire Hathaway, tiene que ver con nuestro capital que, obviamente, nosotros difícilmente podemos comprar la retrocesión con otra compañía porque sería difícil que ella pudiera responder.

Nuestro jefe tiene claro que nos podría pasar con el capital que tenemos, que es la segunda fila; como pueden ver, el capital de nosotros, de Berkshire es, no sé, infinitas veces más por el Grupo financiero que somos y podríamos absorber, por lo menos, tres catrinas que es el siniestro catastrófico más grande en un año, eso es importante.

Este factor del capital, de hecho nuestro capital ahora está en 707, hoy en la mañana, 700 mil millones de dólares. Como les dije, capital es muy importante y en el futuro es muy importante que ustedes revisen eso, que a veces estoy sorprendido de cómo ustedes lo dejan este tema aparte, por algo tenemos los *ratings*, aquí la Comisión siempre los está mirando fuerte, fue la primera, la Comisión Nacional de México, fue la primera compañía que miró las calificaciones, la primera superintendencia en América Latina que miró las calificaciones.

Hay todavía superintendencias en Latinoamérica que no tienen ni idea sobre esto, está mejorando muchísimo, pero ese factor, el capital será, el futuro va a ser mucho más importante.

El precio que tienen hoy en día de reaseguro que puede tener una Suiza Munich, Hannover o nosotros, definitivamente tiene que ser diferente a un precio de una compañía que está muy debajo de esta lista, es obvio. Ustedes lo que buscan es *security*, ¿no? Eso es muy muy importante.

Como ven, en la tercera fila es el Índice combinado. Si ustedes tienen un índice combinado de más de 100, usted está perdiendo dinero, está gastando más de lo que gana; quiere decir que el índice combinado es la suma de la siniestralidad, más los gastos administrativos y gastos externos, corredor, etcétera. Y esto es un factor, como pueden, no nos ha ido muy bien, pero esa cifra vamos a ver más a detalle a continuación.

Otra cosa muy importante es eso, hay una enorme concentración, los primeros 10 en esta lista son casi el 70 por ciento de la prima mundial de reaseguro. Muy muy importante tenerlo en cuenta este tema.

Empezamos en la parte de riesgo. Hablamos un poco de riesgo, cómo estamos nosotros, en qué entorno nos estamos moviendo en este momento.

Bueno, todo empezó o no empezó, empezó realmente mucho antes, pero lo que hizo el tema más difícil o que hizo pasar el vaso o la gota que hizo pasar ahí el *bat* fue la pandemia definitivamente.

La pandemia para nosotros, para el sector fue muy importante porque trajo muchas pérdidas al sector en general; en total estamos hablando de 100 mil millones de dólares, más grande que Katrina que costó alrededor de 70 mil millones. De estos 100 mil millones, el 70 por ciento son daños de no vida y el 30 por ciento es vida, que en México es muy diferente, pero en el mundo es así.

Interrupción de negocios, cancelación de eventos, transportes, RC, y pensamos que hay una ola todavía muy muy grande para el caso de Covid que nos va a esperar.

Como les dije, el Covid creó un agujero financiero enorme para el sector, tanto en las inversiones, enormemente en los pasivos, en las reservas y hay una acumulación muy de largo plazo ahí, estoy seguro que vamos a pagar esto en 10, 15 años todavía, algo parecido como asbestos, definitivamente.

Esto es un tema muy importante, siempre tienen en la cabeza lo que les dije al principio, el tema de capital, ¿no? Todo esto que duele mucho, que duele mucho.

La pandemia, estamos ahí, obviamente la deuda ya fue un problema, como pueden ver la deuda mundial sube desde el año de 1970, estuvo un poco arriba de 100 por ciento, sube a casi 300 por ciento del Producto Interior Bruto mundial; nunca hemos tenido una deuda como la tenemos hoy en día, y estamos hablando de 350 por ciento, ya les dije, 300 billones de dólares casi, y tiene que ver mucho por el

endeudamiento de los gobiernos que quieren echar a andar las economías definitivamente, y acelerar algo que estuvo muy difícil y se empeoró mucho durante la crisis financiera y después en la pandemia.

Hay un tema muy importante que ustedes nunca deben olvidar. Como el sector asegurador es un sector muy conservador, sus inversiones muchas veces están en bonos del Estado, en el caso de los reaseguradores es más todavía que en una compañía normal y ustedes lo van a ver a continuación; sí hoy ven esto es obvio que cualquier financiero está preocupado, ¿no? Escucharon que la deuda de los Estados Unidos está muy de moda ahora porque en ocho días tienen que decidir si van a invertir en esto o qué van a hacer.

Realmente los intereses están subiendo enormemente, como saben, y cuesta mucho mantener esto, esto es capital. Obviamente, hay países, incluso en Europa, que hoy en día están en peligro, definitivamente, la deuda es tan alta, bueno, como nunca.

No quiero mencionar un país porque directamente ustedes conocen las compañías de seguros, pero cuidado, cuidado con ese tema, vamos a tener sorpresas definitivamente en ese tema.

El estrés financiero va a subir mucho en los próximos años y por eso es muy importante estar con la gente que realmente puede pagar un siniestro al final del día.

Si les gusta ese tema les recomiendo el libro de las Megamenazas. La primera amenaza para este autor que es muy muy bueno, es definitivamente la crisis.

¿Qué produjo?

Una de las cosas importantes que creo a todos nos queda claro, lo que hizo la pandemia, nuevamente, cerraron los puertos y no se entregaron las mercancías como deberían entregarse, hace unos meses todavía estuvieron cerrados los puertos y los suministros eran escasos; entonces, obviamente la inflación subió, estamos hablando a nivel mundial de ocho o nueve por ciento; y ahora está bajando. Como nunca, hemos visto la inflación subió y, obviamente, esa inflación está poniendo en peligro nuestra productividad del sector asegurador.

Ahí están viendo claramente que el aumento en los índices combinados de las aseguradoras en diferentes países es grande, ese es nuestro negocio; también nosotros vamos a recibir esto, suben los siniestros, suben, pues está subiendo prácticamente todo y no estoy hablando de las inflaciones médicas que son todavía mucho más altas.

Este tema nos está afectando muchísimo y nosotros estamos, lo notamos, los resultados de los contratos se están empeorando muy muy fuerte en este momento.

¿Qué hacen los gobiernos en este momento? Y ustedes saben todo esto.

Para atacar la inflación, nuestros jefes de los bancos centrales, ahí están los muy guapos, ¿qué hacen los jefes de los bancos centrales? En una forma como nunca hemos visto, en pocas semanas prácticamente, ustedes controlan la historia, yo lo hice, nunca tuvimos una subida tan rápida de los intereses, como lo tuvimos en este momento.

Aquí se trató de atacar la inflación drásticamente, pero definitivamente va a ser también muy muy difícil. Se trató realmente reducir la liquidez, esa liquidez que hemos visto ahora cuando sube la deuda, y este es un tema muy muy importante. Definitivamente, ese retiro del dinero afectó mucho, frenó la actividad económica mundial; las acciones bajaron y definitivamente esto nos afecta también a nosotros.

Ustedes van a ver las cifras en unos momentos, cómo nos afectó esto en nuestras acciones, en nuestras inversiones que hacemos normalmente.

Aquí tenemos lo que les dije, esto es el portafolio de inversión de una reaseguradora normal, el 70 por ciento más o menos es en bonos del Estado, esto es el tema, ya les dije, este es un riesgo definitivamente; y como tienes el bono en este momento, lo tienes en la mano y tú no lo puedes vender porque lo compraste hace dos, tres años a unas tasas de interés bajas, tienes por el *market to market*, tienes que demostrar tu pérdida en el balance, okey.

En este momento el patrimonio del mercado de reaseguro bajó un 21 por ciento, estamos hablando de más o menos 40 mil millones de dólares de bajada en el patrimonio de las reaseguradoras.

No voy a enseñar la estadística, es público, ustedes pueden ir, pero es un momento, es solamente financiero porque no van a realizar esta pérdida porque se van a aguantar con el bono, pero es importante esto, tenerlo en cuenta en este momento.

Las acciones del mercado, acciones, ahí lo estoy viendo. Todos los mercados financieros por los temas que les dije de la subida de los intereses, bajaron y así también afectó a nosotros.

El sector reasegurador, el rendimiento de las inversiones cayó un 61 por ciento comparado con el año anterior y, en consecuencia, los ingresos netos cayeron un 56 por ciento. Estamos hablando de un año crítico para nosotros.

Como dijo Warren Buffett en un momento: "En definitiva, sólo cuando se retira la marea se descubre quién nada desnudo". Y hay que fijarse bien, hay que leer los balances, el capital en total bajó un 15 por ciento, aquí tenía mi gallinita, el 15 por ciento por ese entorno volátil bajó enormemente, y esto definitivamente es increíble.

Los que hemos vivido los últimos años, de verdad, tuvimos años maravillosos y ustedes lo van a ver en un segundo en los resultados.

En el 2016 recibí un artículo, es público, de nuestro *Exi Outren Montros*. Él escribió un artículo sobre la nueva anomalía, él lo llamaba así. Eran años de pocas catástrofes, que durante 12 años no había un huracán que había tocado La Florida. Entonces él dijo en este artículo: "En el negocio de seguros es importante reconocer la diferencia entre ser inteligente y tener suerte". Nosotros hemos tenido mucha suerte.

Creo que nunca más, como hoy cuando pensé el otro día, bueno, hice esta Conferencia, qué razón tenía Ted en aquellos años, eso lo escribió en 2016 y, fíjense, estos son los resultados de nosotros, hasta

el 2016 en punto tuvimos excelentes resultados, realmente un visionario, tuvimos combinados de 93, 90, hemos vivido la gloria, ¿no?

Pero miren lo que pasó después, a partir de 2017 con los tres huracanes, ¿se acuerdan? Con los tres huracanes hemos perdido hasta los calzoncillos; tenemos un Índice combinado total del cien por ciento en el total y definitivamente no estamos ganando el costo de capital.

La pregunta y el miedo que tenemos es ¿es esto una tendencia o no? Esa es la gran pregunta que tenemos.

Aquí vemos la línea azul, la que ve ahí es el costo de capital y nosotros estamos con nuestro retorno de capital, con la azul menos oscura y, como pueden ver, a partir de 2017 a salvo un año, y ya no estamos ganando nuestro costo de capital.

En 2022 acabamos con un 5.2, para nosotros es definitivamente muy complicada esta situación y bueno, estamos pensando realmente cuáles son los temas que nos preocupan, las señales de amenaza.

Definitivamente estamos cuestionando, conocemos realmente el riesgo que estamos manejando en este momento, estamos cubriendo un producto cuyo precio final desconocemos, definitivamente.

Usábamos antes la experiencia del pasado para calcular el precio al futuro, quizá esta experiencia del pasado ya no nos sirve, esto es muy importante de tenerlo; los impactos que tenemos son cada vez más grandes, y los catástrofes son también enormes.

Los riesgos tradicionales que eran tan fáciles para nosotros de calcular, de repente ya no son calculables, y es una tendencia la que estamos viendo, es esta la nueva normalidad, quién sabe, ¿no?

Esta es una gráfica que viene del estudio Sigma. Si ustedes no conocen esta línea de estas publicaciones que hace la suiza, les recomiendo mucho, desde que era bebé, joven, estoy usando Sigma y siempre me fascino y felicito a Paco y a todo el equipo, una vez, incluso, cuando llegue a conocer el autor jefe ahí, que me sentí muy

orgullosos porque realmente están haciendo muy buen trabajo para todos nosotros para el sector.

Esa es una gráfica que todos los reaseguradores usamos, donde ellos publican los siniestros catastróficos asegurados de todos los años, hasta el año pasado, ahí ven los grandes siniestros; el único que puse ahí fue *Gugo*, porque *Gugo* fue el primer siniestro importante en la historia en 1989, ahí realmente empezaron los siniestros grandes con *Gugo*, el primer siniestro con más de 10 mil millones; Irma fue el primero de los cuatro huracanes que llegaron a la categoría cinco, muy muy importante este siniestro.

Seguramente cuando hablan ahí, mucha gente dice que esto es una tendencia claramente para arriba, sobre todo en los últimos años, y muchos de la prensa usan el cuestionamiento “bueno, esto seguramente es el cambio climático”.

Lean esta publicación de la Suiza, les digo que ahí van a encontrar que justamente no es solamente el cambio climático; el 80 por ciento de estas subidas graves, grandes, se deben a factores socioeconómicos.

En los últimos 40 años la subida de pérdidas primero realmente fue empujada por el desarrollo económico y por urbanizaciones nuevas en áreas expuestas, y esto es un tema muy muy importante.

Aquí tenemos la Ciudad de México que nos demuestra muy bien, cada vez la Ciudad de México es más grande, las personas quieren vivir en zonas donde realmente no deberíamos construir y lo construimos, la Ciudad es cada vez más expuesta. En Estados Unidos hoy en día, casi el 70 por ciento de la población vive a una distancia de 200 kilómetros de la costa.

El último gran evento fue el año pasado, en septiembre del año pasado, fue Ian que ven ahí, Ian es ahora el segundo más costoso en la historia, después de Katrina con 60 mil millones, 100 mil millones para la industria.

Definitivamente este fue un gran ejemplo de que un siniestro catastrófico, esta gente en La Florida construyó mucho donde no debería haber construido.

Entonces, he cuestionado mucho cuando alguien habla de la catástrofe en la naturaleza, la naturaleza no tiene la culpa; realmente la naturaleza no es catastrófica, la naturaleza hace siempre lo que ha hecho, el tema es que nosotros construimos en lugares donde no deberíamos haber construido, y ese es un gran ejemplo; y muchas veces no contamos con los mapas de riesgo suficientes, etcétera, etcétera.

Aquí vemos los siniestros que vimos hace un momento, los siniestros asegurados; aquí ven claramente cómo la media de los siniestros subió de 17 a 22, estamos hablando anualmente casi de 120 mil millones; y el otro lado vemos los desastres relacionados con el clima. Ojo, todo tiene que ver con el agua, también huracanes; pero aquí también están muchos riesgos secundarios que no estamos hoy cotizando, o no tenemos modelos, como lluvia, inundación, tormentas eléctricas, tormentas invernales, incendios, incendios forestales. Ojo, este es un tema que tenemos que tener en cuenta.

Voy a los consejos, creo que vale la pena, porque nunca es tarde para recibir un buen consejo.

Ojo, hay un tema muy importante, cuando los intereses son altos y ustedes pueden ir a la historia, los intereses son altos como es ahora, muchos hacen lo que dicen el que es *florander rating*, porque viven de la prima y lo pueden invertir.

Aquí lo ven, es un típico ejemplo en el mercado de los Estados Unidos cuando las tasas eran altas un 10 por ciento, los índices combinados, este es el 100; mira donde andaban los índices combinados del mercado de los Estados Unidos, esto no es suscripción. Ojalá no pase esto en los próximos años, importante, ¿no?

Otro de los consejos y otras de las cosas que quiero dejarles es esta, aquí vemos las ganancias, los beneficios económicos obtenidos por los diferentes sectores de nuestro entorno, en 2005-2009 ahí estaba reaseguro al principio de las casi cien empresas.

Hoy reaseguro ha bajado mucho los beneficios, pero todos han bajado, las compañías de seguros, las compañías de vida, todos han bajado; los únicos que han ganado son los corredores en el sector. Okey.

Ya les dije a varios amigos ahí, no les va a gustar esa lámina, pero les quiero decir, esto tampoco puede seguir funcionando así en los próximos años, esto es una cadena de solidaridad y todos tenemos que participar.

Me puedo atrever a decir eso porque soy viejo y he vivido muchas cosas. Aquí de verdad, cuestionen esto mucho, lo tenemos que ver a futuro esta situación.

Este negocio donde estamos es más complejo, como nunca; en este momento lo único que nos puede salvar es la disciplina en la suscripción, es una regla fácil, ahí está. Ustedes pueden hacer esto y comprobar eso, si quieren vivir de los intereses, tengan cuidado, pero en el negocio uno se puede equivocar rápido.

Como dice Warren Buffett, en 2001 a diferencia de la situación que prevale en muchas industrias ni el tamaño ni el nombre determinan la rentabilidad de una aseguradora, de hecho muchas de las más grandes y conocidas compañías obtienen regularmente resultados mediocres, lo que cuenta en este negocio es y seguirá, la disciplina de suscripción. Y miren esto, el cerdito, el costo de no ser disciplinado es alto.

Hace 40 años en la Asociación de Reaseguradores en los Estados Unidos teníamos estos reaseguradores, 137 reaseguradores. ¿Cuántos de estos reaseguradores viven todavía? Okey. Esto no es ganar.

Hoy hay muchos, hay muchos también porque hay nuevos, nuevos capitales y nuevas posibilidades, pero los que estuvieron ya no están, y los que están ahí, posiblemente van a estar para siempre.

Este tema va a seguir y vamos a tener más fusiones en el futuro. No sé si se dieron cuenta, pero ayer *Renri* publicó la compra de válidos.

Fíjense muy bien, válidos, AIG compró válidos en el 2018, por 5.6 mil millones de dólares, por un valor en libras de 1.6; ahora lo venden por tres mil millones, qué negocio ¿no? Y 1.4, ¿por qué haces eso? Porque tienes miedo a la volatilidad que te puede esperar. Eso es fácil en este negocio.

Entonces ojo, cuando pasan estas cosas, por algo es. *Renri* es ahora entre las compañías de no vida, una de las compañías más grandes, altamente volátil por la exposición catastrófica.

Otro consejo muy importante: si en el futuro ustedes los aseguradores que están aquí con nosotros, quieren comprar un reaseguro barato, lo pueden seguir haciendo, definitivamente; pero acuérdense, este reaseguro barato puede ser el mismo efecto que si ustedes compran un paracaídas sin hacerle la prueba anteriormente, y usted puede caer muy muy duro.

Precio es lo que pagas, valor es lo que recibes al cambio. El verdadero valor de una póliza de reaseguro, un contrato de reaseguro se reconoce a la hora del siniestro; y aquí hay varias aseguradoras que pueden hablar y contestarle esa situación.

Los precios actuales son ahora muy bajos y realmente no estamos cubriendo nuestras exposiciones en este momento ni los gastos que tenemos.

Si ustedes quieren seguir manteniendo un reaseguro de buena calidad tenemos, lamentablemente, que subir estos precios. Nosotros, lo dije siempre toda la vida, nosotros no somos la Cruz Roja, a veces parecemos, pero no lo somos, definitivamente. Los peligros necesitan definitivamente ser cubiertos con la prima justa, eso muy bien.

Como ya vivo en España, me gusta ese ejemplo, el seguro barato es como el mal vino, las compañías de reaseguro son como el vino, si usted no sabe apreciar la diferencia, elige a la compañía más barata, pero no se queje del dolor de cabeza al día siguiente, definitivamente.

Esas son mis últimas láminas, la fiesta se acabó definitivamente, el precio después de Katrina en nuestro sector hasta 2016, lo que nos

dijo *Kat Montros*, cayó un 62 por ciento. El precio está subiendo y subiría más los últimos gráficos de aquí de enero, de Gallagher Alisa Billis que publicó esto.

En América Latina tuvimos una subida de siete a 35 por ciento en la parte catastrófica y en la parte de riesgos 12 por ciento, si no fueron afectados; si fueron afectados, la subida fue mucho más grande. Y como pueden ver en la parte de Estados Unidos los precios subieron mucho, mucho más.

Como les dije, la retro es un tema muy importante, ahora cuesta a las compañías mucho, mucho más. Por eso es un tema muy muy importante en este momento porque alguien tiene que pagar estos precios de retrocesión.

Esta es mi última.

Siempre he sido un gran optimista sobre nuestro sector, trabajamos en un sector maravilloso, somos un sector que le gusta el riesgo, otros huyen del riesgo, pero nosotros no. Nosotros buscamos el riesgo y queremos apoyar, queremos fomentar la felicidad, definitivamente eso es lo que nos gusta.

En los últimos 40 años, de todas las pérdidas catastróficas del sector en América Latina, solamente el 11 por ciento estuvo cubierto por el seguro; entonces tenemos una brecha que también es un buen tomo de la Suiza de Sigma, la brecha de seguros es enorme en esa parte, y no solamente en esa parte catastrófica, en mucha parte de los seguros.

Soy muy optimista sobre el futuro de la industria de seguros, la materia prima del seguro es el riesgo, y el universo de riesgos se expande cada día más. El desafío para nuestra industria es poder encontrar soluciones para cubrir estos riesgos.

Si queremos en el futuro seguir cumpliendo con nuestra promesa, es importante reconocer que nuestro negocio es ciencia y no es arte, aunque unos quieren ver que sea arte.

Nuestra actitud va a determinar nuestra actitud, tenemos que cobrar hoy por el siniestro del futuro. Con esto se firma nuestro compromiso.

Muchas gracias. Muy amables.

Presentador: Muchas gracias.

Los invitamos, nuestra siguiente ponencia es a las 12:30. Entonces aquí nos vemos en 10 minutos.

Muchas gracias.

- - -o0o- - -