

LIBRA
SEGUROS



Juan Ignacio Perucchi
Gerente General de Libra Seguros

El mercado de seguros

debe equilibrar sus cuadros tarifarios para no perder solvencia frente al aumento de siniestralidad y el aumento del índice inflacionario y administrar muy bien el calce de activos y pasivos para no perder liquidez, pero a la vez tener resultados financieros acordes con sus compromisos para poder cumplir con ellos.

Desliza →



DIRECTORIO

PRESIDENTE DE CONSEJO

Genuario Rojas Mendoza

CEO

César Rojas Rojas

SUBDIRECTOR EDITORIAL

Daniel Valero Andrade

dvalero@elasegurador.com.mx

DIRECCIÓN DE ARTE

Claudia Rojas Rojas

carojas@elasegurador.com.mx

DISEÑO

produccion@elasegurador.com.mx

TRADUCCIÓN

Christian Retana Rico

FOTOGRAFÍA

Reymundo Martínez

rmartinez@elasegurador.com.mx

CORRECTOR DE ESTILO

Antonio Velázquez Lacoste

PUBLICIDAD

Xanath Sánchez Ceballos

xanath@elasegurador.com.mx

Patricia Álvarez Rivera

palvarez@elasegurador.com.mx

Claudia Rojas Rojas

carojas@elasegurador.com.mx

Norberto Pérez Lara

nperez@elasegurador.com.mx

VENTAS INTERNACIONALES

César Rojas Rojas

carojas@elasegurador.com.mx

SUSCRIPCIONES

Mayra Solís Tenorio

suscripciones@elasegurador.com.mx

CONTACTO

info@elasegurador.com.mx

MÉXICO

T. 5554407830 / 5554407831 / 8008219393

Av. Insurgentes 1248, Int. 214, Col. Tlacoquemécatl, 03200 Benito Juárez,

CDMX, México

www.elasegurador.com.mx

Publicación trimestral editada y distribuida por PEA Comunicación, S. de R.L. de C.V. Número de Reserva al Título de Reservas de Derechos de Autor: EN TRÁMITE, Número de Certificado de Licitud de Título y Contenido EN TRÁMITE.

Los artículos que aparecen en esta revista pueden ser reproducidos indicando su procedencia y respetando el crédito del autor. INVERSIÓN ANUAL: 199 USD y 2,890 MXN para México.

Impreso en: Multigráfica Publicitaria S.A. de C.V. Democracias 116, Col. San Miguel Amantla, Alcaldía Azcapotzalco, C.P. 02700, Ciudad de México, México. Tel. 55 54451590.

EDITORIAL

Representantes del ecosistema Insurtech en América Latina se dieron cita en abril en Miami para la primera edición del Insurtech Connect Latam. Las impresiones de algunos de los asistentes que se incluyen en esta edición hablan de la importancia de este evento y lo que puede esperarse de él. Al momento de que esta edición ve la luz, varios ya están también inscritos para la edición del ITC en Las Vegas, un evento que por su magnitud es también digno de atender.

A propósito del tema, conversamos con los representantes de la Alianza Insurtech del Pacífico, que aglutina a las asociaciones de Chile, Colombia y México, para dar impulso a las mejores prácticas y facilitar la escalabilidad de los proyectos que están planteándose en este creciente sector.

La tecnología y la automatización son factores clave en el crecimiento de Solera, y sobre la tendencia de estos temas, así como la eficiencia y la productividad de las compañías, tenemos en portada a Christian Fuentes Cottier, Regional Sales VP for Latam de este

importante grupo.

El sector de reaseguro tampoco escapa de las tendencias tecnológicas, cuya adopción será un punto de inflexión para que los corredores de reaseguro puedan seguir aportando valor a la cadena. Gabriel Iñesta, CEO de BMS Re en México habla sobre el tema y sugiere los pasos a seguir para este sector.

En esta edición contamos con la participación de Raúl Sanz Arcaya, presidente de Real Seguros desde Venezuela, quien nos habla de la complicada situación que atravesó el sector en las últimas décadas y los factores que desde su punto de vista pueden permitir optimismo hacia el futuro.

Estando a Julio, una buena parte de los directivos del sector están ya preparados para asistir a Río de Janeiro para la celebración de la Conferencia Hemisférica de Seguros, organizada por la CNSEG y FIDES. Se espera una asistencia de 1500 profesionales del sector y El Asegurador Latam estará representado para informarles los pormenores de este relevante evento.

Hasta entonces.

César Rojas
CEO

 El Asegurador®



/elasegurador.periodico



@ElAsegurador



ELASEGURADORmx



El Asegurador



/ElAsegurador

COMUNICAR PARA
TRANSFORMAR AL SEGURO

*Juan Ignacio Perucchi,
Gerente General de
Libra Seguros*



BATALLA ADVERSA

AN UNPROFITABLE BATTLE

Por: Daniel Valero Andrade

El mercado asegurador argentino se enfrenta a grandes desafíos, y en el horizonte lo que se observa son escenarios complejos que se deben abordar de manera inmediata para que esta industria siga funcionando como uno de los principales motores de la economía nacional

The insurance market in Argentina is facing great challenges—on the horizon, we can start to discern complex scenarios that must be addressed immediately for this industry to continue serving as one of the main drivers of the national economy.

La situación política y económica que atraviesa Argentina complica la operación del seguro en esa nación. Pese a la profesionalización de su industria y a los avances en materia tecnológica durante los últimos años, sigue estando cuesta arriba llevar con más fuerza productos de protección financiera a la sociedad.

Juan Ignacio Perucchi, gerente general de Libra Seguros conversó con *El Asegurador LATAM* sobre los retos a los que se enfrenta el mercado asegurador argentino en una época agitada en ese país y en la que la falta de educación financiera y de seguros complica aún más los esfuerzos de la industria por salvaguardar a las personas, familias y empresas.

The political and economic situation in Argentina hinders insurance operations in that country. Despite the professionalization of its industry and the technological advances achieved in recent years, it is still difficult to bring increased financial protection products to society.

Juan Ignacio Perucchi, General Manager of the insurance company Libra Seguros, discussed with *El Asegurador LATAM* the challenges faced by the insurance market in Argentina at a time of turmoil in that country when the lack of financial and insurance education complicates even further the industry's efforts to protect individuals, families, and companies.

El Asegurador LATAM (EAL): ¿Cómo cataloga el desempeño del mercado asegurador argentino y latinoamericano en los últimos años?

Juan Ignacio Perucchi (JIP): El desempeño del mercado asegurador argentino, como toda actividad económica en este país y en el mundo general, ha sufrido muchos cambios de paradigmas en estos últimos años a partir de la pandemia de covid que sufrimos.

Se produjo un avance muy fuerte en el uso de la tecnología aplicada a los métodos de trabajo de aseguradoras e intermediarios, e incluso en la digitalización de la venta de seguros en general. Esto, de todas maneras, no redujo la participación de productores de seguros, brokers e intermediarios,

El Asegurador LATAM (EAL): How would you rate the performance of the insurance market in Argentina and Latin America in recent years?

Juan Ignacio Perucchi (JIP): The performance of the insurance market in Argentina, like any other economic activity in this country and in the world in general, has undergone many paradigm shifts in recent years as a result of the COVID pandemic that we have endured.

Great progress was made in applying technology to the working processes of insurance companies and intermediaries, and even in the digitalization of insurance sales in general. This, however, did not reduce the participation of insurance producers, brokers and intermediaries,

cuya participación en el mercado de seguros argentino ascendió de 67 a 70% durante este periodo.

Lamentablemente, el mercado de seguros argentino ocupa menos del 3 % del Producto Interno Bruto (PIB) de nuestro país. Esta composición la venimos viendo desde hace mucho tiempo y hay mucho para hacer teniendo en cuenta que en países vecinos ese porcentaje en algunos casos se duplica y en otros hasta se triplica.

Por otro lado, más del 75 % de las primas de seguros en Argentina están compuestas por seguros de Autos y de Riesgos del Trabajo, que histórica y estructuralmente son ramos deficitarios técnicamente. Esa composición, sumada a la coyuntura de crisis

as their participation in the insurance market in Argentina increased from 67% to 70% in this period.

Unfortunately, the insurance market in Argentina accounts for less than 3% of our country's Gross Domestic Product (GDP). We have been seeing this situation for a long time, and there is much to be done considering that, in neighboring countries, this figure is twice as high in some cases and even three times as high in others.

On the other hand, more than 75% of the insurance premiums in Argentina consist of car insurance and occupational accident insurance, which, in theory, historically and structurally are loss-making lines of business. This combination, coupled

económica, al aumento de la frecuencia siniestral y a las indemnizaciones por arriba de los elevados índices inflacionarios que tenemos en el país, está provocando resultados negativos para el mercado de seguros.

Asimismo, el mercado de seguros en Argentina, como en el resto del mundo, es el principal inversor institucional de nuestro país. En el último ejercicio anual finalizado el 30 de julio de 2022, el mercado perdió alrededor de 460 millones de dólares. La principal pérdida fue financiera, ya que el rendimiento de las inversiones fue inferior a los índices inflacionarios.

Por lo dicho anteriormente, es lógico que la pérdida económico-financiera del mercado afecte a la actividad económica en general, no únicamente por debilitarse el mercado como garante de aseguramiento de la continuidad económica de las diferentes actividades, sino que, al tener una disminución de las inversiones, disminuye el ritmo de las actividades que se sirven de éstas (pequeñas y medianas empresas, obligaciones negociables, desarrollos de viviendas, etcétera).

EAL: ¿Cómo considera que finalizará la operación del sector asegurador en este 2023, que aún es incierto en el ámbito económico?

JIP: Para lo que queda de este año, vemos que la situación descrita más arriba se va a mantener. La incertidumbre en el ámbito económico está acompañada de la incertidumbre en el plano político debido a que los años de elecciones son siempre difíciles.

La siniestralidad continúa en aumento, los índices inflacionarios siguen escalando y los rendimientos financieros continúan debajo de estos índices. Seguramente más cerca de las elecciones vamos a tener un panorama más claro del plan económico que se va a poner en práctica a partir de la asunción de las autoridades, pero

with the economic crisis, the increase in the frequency of claims, and the compensation rates above the high inflation rate we have in the country, is leading to negative results in the insurance market.

Furthermore, the insurance market in Argentina, as in the rest of the world, is the main institutional investor in our country. In the last fiscal year ended July 30, 2022, the market lost around 460 million USD. The main loss was financial, since the return on investments was lower than the inflation rates.

From the aforementioned, it is logical that the economic and financial loss experienced in the market affects the economic activity in general, not only because the market is weakened as a guarantor of the economic continuity of different sectors, but also because, with a decrease in investments, the rhythm of the sectors that make use of them (small and medium-sized companies, negotiable obligations, housing development, etc.) decreases.

EAL: How do you estimate that insurance industry operations will close in 2023, as there is still uncertainty in the economic sphere?

JIP: We expect this scenario to persist for the rest of this year. The uncertainty on the economic front is accompanied by uncertainty on the political front; election years are always difficult.

The claims and inflation rates continue to increase, and financial returns are still below these rates. We will surely have a clearer picture of the economic plan to be implemented as soon as the new authorities take office, but I believe that what the insurance market needs, as any other industry, is predictability to be able to work accordingly, improve results, and achieve better solvency levels.

An additional problem is the



creo que lo que necesita el mercado de seguros, como cualquier actividad, es previsibilidad para poder trabajar en consecuencia, mejorar resultados y mostrar mejores niveles de solvencia.

Existe un problema adicional que es la dificultad que existe para girar divisas al exterior para el pago de primas de reaseguro.

Esta problemática expone la falta de cobertura por parte del reaseguro al 10 % de las primas del mercado asegurador, pero es mucho mayor el porcentaje en determinados ramos y riesgos, ya que los reaseguradores extranjeros dan capacidad de reaseguro en los ramos y riesgos más complejos, de mayor exposición, especialmente en grandes riesgos y contratos facultativos.

difficulty in making foreign currency exchanges for the payment of reinsurance premiums.

This problem highlights the lack of reinsurance coverage to 10% of the premiums of the insurance market. However, the percentage is much higher for certain lines of insurance and risks, since foreign reinsurers provide reinsurance capacity for the most complex and exposed lines of insurance and risks, especially for large risks and facultative agreements.

We know that insurance and reinsurance are tools that stimulate economic activity; therefore, the fact that these risks are left exposed (without coverage) generates

Sabemos que el seguro y el reaseguro son herramientas que dinamizan la actividad económica, y el hecho de que estos riesgos queden expuestos (al no tener cobertura) genera incertidumbre e imprevisibilidad económica y jurídica a la actividad económica en general.

Ése es otro inconveniente que institucionalmente debemos poder sortear, y esperamos que este año se establezca la macroeconomía para poder hacer ese giro de divisas que es tan importante para el equilibrio de nuestro mercado.

En este contexto, el mercado de seguros debe equilibrar sus cuadros tarifarios para no perder solvencia frente al aumento de siniestralidad y el aumento del índice inflacionario y administrar muy bien el calce de activos y pasivos para no perder liquidez, pero a la vez tener resultados financieros acordes con sus compromisos para poder cumplir con ellos.

EAL: ¿Cómo ha sido el comportamiento de las coberturas y cuáles han tenido efectos positivos?

JIP: Las coberturas que han mostrado un comportamiento positivo fueron las de personas en general y los seguros de Retiro. Si bien estas coberturas no llegaron a compensar las pérdidas técnicas y financieras expresadas anteriormente, sí ayudaron en algo a compensar los resultados negativos del mercado.

La inestabilidad económica y la depreciación de la moneda local provocan que sea difícil para las familias e individuos pensar en este tipo de coberturas y tener lógicas de acción a largo plazo, lo que a su vez incide en que el crecimiento del mercado de seguros no sea tan marcado, aunque sí se mantienen sus buenos resultados.

En particular, sobre todo en el primer año de la pandemia, los

uncertainty and economic and legal unpredictability for economic activities in general.

That is another drawback that we must overcome in the institutional sphere. We hope that this year the macroeconomy will stabilize in order to be able to make foreign currency exchanges, which is essential to achieve a balanced market.

In this context, the insurance market must balance its tariff charts so as not to lose solvency in the face of the increase in claims and the increasing inflation rate, and manage very well the matching of assets and liabilities so as not to lose liquidity, but at the same time have financial results in line with its commitments to meet them.

EAL: How has coverage performance been and which coverages have had a positive effect?

JIP: The coverages that have shown a positive performance were those for individuals in general and retirement insurance coverages. Although they did not compensate for the technical and financial losses mentioned before, they did help somewhat make up for the negative results of the market.

Economic instability and the depreciation of the local currency make it difficult for families and individuals to think about this type of coverage and to have long-term action plans, which in turn means that the growth of the insurance market is not as noticeable, although its good results are maintained.



seguros de Vida crecieron, y mucho, seguramente por la valoración del interés asegurable en virtud de la incertidumbre que provocó la existencia de la covid. De la mano de esto, el Gobierno Nacional amplió las sumas de las deducciones fiscales que se habían establecido en 2019 y aumentó en moneda local el valor que cada uno de los tomadores de seguros de Vida y Retiro pueden deducir del impuesto a las ganancias.

Ésta es una herramienta fundamental para el crecimiento de este tipo de seguros, y así se han desarrollado estas industrias en todo el mundo. Es muy bueno que estas políticas se sostengan, ya que eso hace crecer al mercado de seguros de personas.

Especialmente en el primer año de la pandemia, life insurance policies increased significantly, probably due to the valuation of the insurable interest as a result of the uncertainty caused by the COVID. In line with this, the government of Argentina increased the amounts set for tax deductions in 2019 and increased in local currency the amount that each life and retirement insurance policyholder could deduct from income tax.

This is a fundamental tool for the growth of these types of insurance, and this is how these industries have developed all over the world. Luckily, these policies are maintained, as they make the personal insurance market grow and, therefore, improve the technical results of the insurance.