

## Entrevista a Guido Romani, representante de Maiden

EN NACIONAL • PUBLICADO EL 30 SEPTIEMBRE 2015



Como punto de inicio al ENTRE 2015, hemos contactado con Guido Romani, Senior Business Development Advisor de Maiden Global Holdings Ltd, entidad patrocinadora del evento, el cual amablemente atiende nuestras preguntas.

**Reaseguro.es:** Maiden Re participa este año por primera vez como patrocinador en el ENTRE 2015. ¿Representa ello un mayor interés de su compañía por el mercado español?

**Sr. Guido Romani:** El mercado español tiene efectivamente un atractivo algo especial, principalmente por la muy baja exposición a los riesgos de catástrofes naturales y la total

ausencia de exposición al riesgo de terrorismo, pero también por el hecho de ser un mercado todavía relativamente poco concentrado, con un número elevado de compañías de mediano y pequeño tamaño, a las que Maiden se dirige de forma natural, con un enfoque estratégico muy puntual. El mercado español encaja muy bien con el modelo de negocio de baja volatilidad perseguido por Maiden, de la que merece destacar una larga experiencia, más de 30 años, en brindar servicios a compañías de mediano y pequeño tamaño. En especial modo, gran parte de su éxito Maiden lo ha construido en EEUU ofreciendo soporte al sector de las mutuas, que se caracterizan por modelos de negocio y estructura de capital muy especiales.

Siendo Maiden un nuevo proveedor de servicios es normal que se busquen las formas más adecuadas para alcanzar una amplia visibilidad en el menor tiempo posible, para lo que el ENTRE representa una excelente oportunidad.

**Reaseguro.es:** ¿Qué productos o ventajas ofrecerá Maiden Re al mercado español?

**Sr. Guido Romani:** Bien consciente del entorno altamente competitivo, Maiden desarrolla una estrategia única y diferenciadora que se centra en brindar soluciones de capital que responden de forma muy puntual a las necesidades de sus clientes, con la clara ambición de desarrollar relaciones de negocio muy estrechas y de largo plazo. Con ese objetivo, Maiden está en condiciones de ofrecer soluciones integradas de respuesta a las nuevas exigencias de capital de solvencia, ofreciendo el soporte de su balance por medio de reaseguro tradicional junto a la garantía adicional de soluciones de reaseguro "colateralizado". Estamos convencidos que en el nuevo entorno regulatorio esto constituye un elemento diferenciador de creciente importancia, con una atribución importante a nivel de capital de solvencia.

A esto hay que añadir la capacidad por parte de Maiden de ofrecer soluciones integradas de capital, por medio de la combinación de reaseguro tradicional y aportando capital por medio de la deuda subordinada, que constituye una absoluta novedad en el contexto del mercado reasegurador. Más allá de las indudables ventajas que esta forma de capital de solvencia ofrece, este tipo de soluciones confirma la actitud de Maiden por querer establecer relaciones de largo plazo, tan poco común entre los reaseguradores establecidos en Bermuda.

**Reaseguro.es:** El mercado reasegurador está considerado actualmente como blando, sin embargo algunas opiniones indican que las bajadas están ralentizándose y se puede estar cerca de mínimos. ¿Cuál es su opinión al respecto?

**Sr. Guido Romani:** A nivel general el mercado reasegurador está muy competitivo, con un número importante de jugadores que buscan cada uno encontrar su lugar en el sol, y en este sentido el mercado español no constituye una excepción. A esta situación han contribuido también de manera relevante una frecuencia muy baja de siniestros importantes, que puede haber generado una engañosa percepción de altos márgenes de suficiencia en los últimos 5 años. Por el otro lado, los últimos datos publicados muestran una clara tendencia hacia una caída de la rentabilidad técnica, que podría significar el fin de la racha positiva, también favorecida por la menguante actividad económica. Me parece del todo lógico que el augurado repunte de la economía real, que no se limite a la de los mercados financieros, generará un alza en la frecuencia de siniestros.

Sin embargo, con respecto a España el 2016 se abre con un reto importante, representado por la aplicación del nuevo baremo, que presenta una incógnita importante en términos de predictibilidad, ya que con respecto a los nuevos supuestos de indemnización hay una total ausencia de datos que permitan llevar a cabo simulaciones creíbles. A este propósito se escuchan escenarios de todo tipo, de los más prudentes hasta los más aterradores en términos de posibles máximos valores de indemnización.

Es posible que el nuevo año aporte motivos de fricción importantes, hasta la necesidad de un replanteamiento general de las condiciones de reaseguro.

SA Services  
 Especialistas  
 en software de gestión  
 de Reaseguro cedido

síguenos en  
 twitter  
 @newsreaseguro

click  
 and  
 web

**Reaseguro.es:** El 1 de enero de 2016 entra en vigor Solvencia II. Dado que la cesión al reaseguro es una opción para reducir los requisitos de capital, ¿Cree que ello representará un impulso en el volumen de cesión de primas a reaseguro?

**Sr. Guido Romani:** Supuestamente la cesión proporcional al reaseguro siempre ha constituido un importante instrumento para deprimir la necesidad de capital de solvencia. En cada caso en que la aplicación del nuevo marco regulatorio reduzca de forma significativa el margen de SCR, hacia porcentajes muy por debajo al 200%, el reaseguro proporcional puntual podría representar una solución óptima, sobre todo teniendo en cuenta el actual contexto favorable. Sin embargo hay otras formas igualmente eficaces para la mejora del capital regulatorio, por ejemplo la emisión de deuda subordinada, un instrumento bien conocido por los mercados financieros, sumamente ágil y eficiente en la plena disponibilidad del directorio de cualquier compañía de seguros. Quizás este instrumento sea poco conocido o bien haya sido poco valorado por las pequeñas y medianas compañías, también por la ausencia de interés en los mercados financieros por operaciones de pequeño tamaño. En realidad las reglas del EIOPA indican que no hay nada de complicado u obscuro en este instrumento que, por lo menos según las nuevas reglas que están por venir, está al alcance de cualquier compañía. Es justamente a este tipo de mercado al que Maiden aspira brindar sus servicios, siendo disponible en llevar al cabo operaciones privadas y hechas a medida y por importes aún pequeños, digamos a partir de 5 millones de Euros, requiriendo el cumplimiento de requisitos bastante más sencillos de los que imponen los mercados financieros.

No es difícil entrever las ventajas que puedan aportar soluciones integradas, en una situación de perfecto equilibrio entre reaseguro y capital de solvencia. Maiden ha puesto muchos esfuerzos en desarrollar una proposición de valor muy atractiva junto a un *know how* innovador y único para ofrecérselo al mercado de las compañías de pequeño y mediano tamaño, cualquiera que sea su forma jurídica o estructura de capital.

Cabe aquí mencionar que, aparte la indudable mejora del margen de solvencia, existen muchas otras motivaciones y ventajas que hacen que la deuda subordinada constituya un instrumento muy eficaz y eficiente en la gestión estratégica del capital de riesgo.

**Reaseguro.es:** ¿Cuál es su visión respecto a los corredores de reaseguro y las agencias de suscripción?

**Sr. Guido Romani:** Ambas son operadores importantes en el contexto del mercado asegurador y que, con los altos niveles de profesionalidad que eso requiere, han sabido crearse un espacio de competencia y tecnología muy útiles para el desarrollo del seguro y del reaseguro.

**Reaseguro.es:** La ausencia de grandes siniestros catastróficos ¿puede dar la sensación a las compañías aseguradoras de que no es tan necesaria la utilización del reaseguro?

**Sr. Guido Romani:** Es una tendencia muy humana la de mirar a los acontecimientos – o mejor dicho – a la ausencia de acontecimientos negativos, en forma retrospectiva, lamentando el gasto del reaseguro (y por qué no de seguro) como poco útil. Siempre tenemos la tentación de esperar algo en retomo por lo que hemos pagado. Sin embargo se olvida de esta forma el valor de la previsión, uno de los principios fundamentales de la acción aseguradora y/o reaseguradora. El potencial de acontecimiento fortuito no disminuye por el simple hecho de que no ocurra nada, hecho que de por sí mismo también es perfectamente fortuito. Del otro lado habría que preguntárselo a los aseguradores y reaseguradores de Campofrío si la compra de reaseguro les ha parecido “oportuna” o menos, un riesgo que – por las medidas de prevención y el nivel de *risk management* aplicado - podía presentarse como un riesgo con una exposición extremadamente baja al acontecimiento fortuito. Créame, después de más de 30 años de dedicación al mercado del reaseguro he desarrollado una fuerte propensión hacia la previsión y atribuyo un valor muy alto al concepto de la transferencia de riesgo.

**Reaseguro.es:** Los riesgos emergentes (cibernéticos, terrorismo, medioambientales, de reputación, etc..) son múltiples y variados. ¿En cuales piensa que el reaseguro puede aportar una mayor ayuda a las aseguradoras para su cobertura?

**Sr. Guido Romani:** El mundo del reaseguro sigue muy de cerca todo el conjunto de los riesgos emergentes, aportando muchísimo conocimiento con investigación y análisis, para la comprensión y correcta valoración de cada uno de ellos. En general, creo que también responde bien a las nuevas propuestas de cobertura de seguro, siempre cuando se consiga definir de forma suficiente y adecuada las reglas jurídicas que se pongan a base de la misma. Debido a la creciente complejidad y velocidad de desarrollo de la actividad humana y el continuo porvenir de nuevos retos, por no hablar del alcance global que pueden asumir también actividades de por sí mismo locales, esta definición de reglas se hace a menudo difícil, pero no deja de ser imprescindible. Con respecto a muchos de estos riesgos - por ejemplo terrorismo o medioambientales – el reaseguro ya ha sabido responder de forma concreta, con aportación de ideas, reglas y capacidad. Para los demás, si todavía no ha habido una respuesta definitiva, es porque probablemente aún no se ha concluido su desarrollo y/o el necesario camino hacia un adecuado nivel de comprensión de sus causas y efectos.

**Reaseguro.es:** Se han realizado diversas fusiones y adquisiciones entre reaseguradoras a lo largo del último año. ¿Esta concentración beneficia al mercado de reaseguro?

**Sr. Guido Romani:** Las fusiones y adquisiciones se han sucedido en el mercado reasegurador a ritmo creciente en el curso de las últimas 3 décadas y cada vez que el mercado parecía haber alcanzado un alto nivel de concentración han entrado en el escenario global nuevos jugadores, aportando nuevo capital de riesgo y nuevas formas de acercarse al negocio y nuevas propuestas de valor, con la indudable ventaja de responder a las necesidades de mercado sin tener que pasar por un – a veces doloroso – proceso de adaptación y reorganización.

Personalmente considero el mercado reasegurador hoy en día altamente diversificado, con una gran variedad de proposiciones de valor y de apetito de riesgo, y esta pluralidad de oferta por sí mismo ya lo considero como algo que beneficia al mercado reasegurador, pero sobre todo al mercado asegurador.

En general opino que el nuevo ciclo de consolidación está ampliamente justificado por sus premisas de actual variedad de oferta existente. Esta nueva tendencia – sea esa debida a exigencia de gestión de riesgo o de cambios en la filosofía estratégica

en las entidades consolidadas - seguramente puede beneficiar a los demás jugadores en el campo, como por ejemplo a Maiden, que por su tamaño, estructura de balance y planteamiento estratégico se caracteriza por una gran agilidad, permitiéndole perseguir sus objetivos de crecimiento orgánico de negocio tanto en Europa como también en otros mercados. En otras palabras, en Maiden se considera, en el actual contexto de mercado, como una ventaja competitiva estratégica la condición de "especialista", en cierta medida discrepando con quien baraje la ecuación *bigger = better* ("mas grande = mejor").

**Reaseguro.es:** Ya por último, como reasegurador a nivel global, ¿Cuáles son sus perspectivas para el próximo año?





**Sr. Guido Romani:** Parece más que probable que las tendencias generales que estamos viviendo en 2015, con tasas más blandas y la continua expansión del capital alternativo, seguirán poniendo bajo presión los resultados de la industria reaseguradora global también en 2016. Como en Maiden se aspira a establecerse tanto en España como también en el resto de los mercados europeos, hay confianza en que su consistente enfoque especializado en relaciones de largo plazo y en productos de alto valor añadido, que ayudan las aseguradoras en cumplir de forma eficiente la transición hacia el nuevo marco regulatorio, son las premisas ideales para que se manifiesten oportunidades concretas en el curso de los próximos 12-18 meses, a pesar de los desafíos a los que se enfrenta el reaseguro en general.

Guido Romani es el Senior Business Development Advisor de Maiden Global Holdings Ltd, está doctorado por la Università degli studi di Torino, y cuenta con un gran bagaje profesional, como lo demuestra su paso por compañías del nivel de Barents Re y Gen Re, entre otras.

¿TE INTERESA EL REASEGURO? SUSCRIBETE AL BOLETIN [AQUI](#) O SIGUENOS EN TWITER EN [@NEWSREASEGURO](#)



#### Artículos relacionados

-  Rendez-vous: Desaceleración y cercanía de mínimos.
-  El beneficio de Munich Re se dispara en el Q2 de 2015
-  Fitch cree que la reducción de tasas en reaseguro se desacelera
-  MS Frontier Re respalda la plataforma de Aon Benfield, PACE

#### SOBRE NOSOTROS

Reaseguro.es es un portal de noticias en el cual encontraras la información mas actualizada y de interés relativa al reaseguro. La creación de éste portal es una iniciativa fruto del esfuerzo conjunto de una empresa tecnológica, una empresa de prestación de servicios web y un profesional del sector asegurador. Gracias a ellos ha sido posible la puesta en marcha de este proyecto.

#### CONÉCTATE

[Twitter](#)

[Top](#)

Copyright © 2015 Reaseguro. Todos los derechos reservados. Desarrollado por [ClickandWeb](#).

Buscar...