

entrevista a

Alfonso Valera

CEO de Aon Benfield Iberia
Madrid - España



Alfonso Valera nació en Madrid en 1968. Está casado, tiene cinco hijos y ha dedicado toda su vida profesional al reaseguro. Es licenciado en Derecho y posee un *Executive* MBA por el Instituto de Empresa (IE). Es traductor jurado de inglés. Ha desarrollado la mayor parte de su carrera en el grupo Aon, desde su incorporación en 1993, a partir de un despacho de abogados, a la oficina de Londres de Gil y Carvajal & Partners, como Lloyd's Broker, y hasta 1997. A partir de ese momento, ocupa diversos cargos en el grupo. En 1999 Gil y Carvajal fue adquirido por Aon. Director general de Aon Re Iberia desde 2003 y actualmente CEO de Aon Benfield Iberia desde 2008.

“La solvencia se ha demostrado ampliamente con el pago de los recientes siniestros catastróficos, independientemente de la calificación”

España ofrece un mercado estable y con poca volatilidad para los reaseguradores, cuya principal preocupación está en los riesgos derivados de catástrofes de la naturaleza, que aquí están a cargo del Consorcio de Compensación de Seguros. Poseedor de una tecnología única, y líder mundial en el corretaje y consultoría de reaseguro, Aon Benfield desarrolla una extensa labor en la protección de riesgos que nos desvela el máximo ejecutivo de esta firma en España y Portugal.

¿Cuáles serían los hitos más importantes en la configuración actual del área de reaseguro del grupo en España?

Aon Re ya era el principal corredor de reaseguros del mundo en 1999 por las distintas compras que había efectuado, con ingresos justo por debajo de los mil millones de dólares. Con las adquisiciones de los noventa, Aon Re controlaba en España cinco sociedades dedicadas a la misma tarea: Reaseguros Gil y Carvajal, Le Blanc de Nicolay, Alexander Howden, Sedgwick Re y Jauch & Hübener, con un total de ciento veinte empleados. En 1999 se llevó a cabo la fusión de todas ellas. Pero el acontecimiento más importante se produjo en 2009 con la adquisición de la firma de corretaje y consultoría Benfield, que cotizaba en la bolsa de Londres. Todos la querían, pero se la adjudicó Aon Re. Supuso un incremento en el tamaño

de la compañía del orden del 50 por ciento. Pasamos de mil a mil quinientos millones de dólares en facturación, y de dos mil a tres mil quinientos empleados. No fue el último movimiento, porque tengo que recordar que Aon se ha configurado a través de cuatrocientas treinta y cinco compras. Dos años después, el grupo Aon adquirió Hewitt, una firma de consultoría de recursos humanos y *outsourcing*, lo cual modificó enormemente la configuración del grupo. Significa que el 40 por ciento de los ingresos procede de la actividad de consultoría; aunque, lógicamente, aprovechamos las sinergias.

¿Cuál es el rol de Aon Benfield dentro de un gran grupo global de corretaje y consultoría?

Aon Benfield ha conseguido una amplísima presencia en Europa a base de adquisiciones. Es la compañía número uno en España,

Aon Benfield ha conseguido una presencia en Europa amplísima a base de adquisiciones. Es la compañía número uno en España, Alemania, Francia, Italia y en la gran mayoría de los mercados europeos

El río Danubio desbordado a su paso por Budapest en junio de 2013. Hungría



El área de gestión de riesgos catastróficos es fundamental para las compañías de seguro

Alemania, Francia, Italia y en la gran mayoría de los mercados europeos. En España, Aon Benfield Iberia está integrada dentro de Aon Benfield, la línea de reaseguro del Grupo Aon y trabajamos de manera separada e independiente del área de Seguro Directo del Grupo, Aon Risk Solutions.

El 60 por ciento del negocio de Aon es del tipo denominado *risk*, que se divide en seguro directo y reaseguro. Aon Benfield es una unidad especializada, y bastante independiente, que reporta al CEO del grupo. Actuamos de manera distinta a como lo hace la parte de Aon Risk Solutions, siendo nuestro enfoque y nuestros clientes las compañías de Seguro y Reaseguro en lugar de los asegurados. Fuera del área de riesgos, la actividad principal de consultoría del Grupo Aon se centra en Aon Hewitt, que desarro-

lla su actividad en el campo de los recursos humanos.

En cuanto a líneas de negocio y ramos, ¿cómo se distribuye su cartera?

El reaseguro de Vida en España mueve en torno a unos cuatrocientos o quinientos millones de euros en primas; y, en No Vida, unos tres mil doscientos millones de euros. Nosotros tenemos un 20 por ciento de nuestra facturación en Vida en España y lo estamos potenciando, pero en volumen de reaseguro no representa cifras espectaculares. Otro 20 por ciento corresponde a responsabilidades; y el resto es daños. Antes no era así. Había bastante más volumen de reaseguro en los ramos de responsabilidades, pero este mercado tiene poca volatilidad. El ramo del automóvil era un drama y ahora está bas-



tante controlado, y ya puede considerarse casi una *commodity* al no ofrecer demasiados problemas. Colocamos nuestro negocio, sobre todo, con los grandes reaseguradores internacionales, y con el mercado de Londres si se trata de riesgos marítimos, aviación, líneas especiales o retrocesiones. El negocio doméstico se suele quedar en el mercado de reaseguro español. En Aon Benfield Iberia colocamos unos trescientos cincuenta millones de euros de primas de reaseguro del mercado español y portugués.

Partiendo de la base de que AON Benfield es el primer corredor del mercado, ¿cuál podría ser la principal fortaleza?

Lo que diferencia a Aon Benfield es su capacidad y sus herramientas de análisis. El área de análisis de Aon Benfield se concentra en la

unidad Aon Benfield Analytics que cuenta con más de cuatrocientos técnicos especialistas en ciencias actuariales, matemáticas, meteorología, geología, etc. En esta unidad se engloban nuestras áreas especializadas en Gestión de Riesgo Catastrófico - *Impact Forecasting*, que desarrolló modelos de predicción propios y exclusivos (recientemente, un modelo de inundación para el este de Europa y uno de terremoto para el Magreb); y herramientas de gestión de riesgos catastróficos como *Impact on Demand*. El Área de Gestión de Riesgos Catastróficos es fundamental para las compañías de seguro y pensamos que Aon Benfield es el claro líder de mercado en esta materia. En cuanto a otros elementos diferenciadores, Aon Benfield utiliza ReMetrica®, su propia herramienta de análisis dinámico financiero, que utilizamos para hacer los estudios de optimización de rease-

Durante los últimos diez años las primas de reaseguro se mantienen constantes. No han crecido. El reaseguro mundial está absolutamente estable



El mercado español está muy bien dimensionado. Hay mucha oferta reaseguradora pero la demanda es relativa, sobre todo teniendo en cuenta que en España las catástrofes naturales las cubre el CCS

guro y de análisis actuarial. Además de ser nuestra herramienta principal de análisis, más de doscientas cincuenta compañías de seguros y reaseguros tienen licencias de utilización para sus cálculos internos. Hay muchas compañías que nos solicitan asesoramiento para la compra de su reaseguro todos los años. Para ello, analizamos la volatilidad de sus carteras, calculamos el beneficio esperado para el reasegurador o cuál es el coste de capital para el reaseguro cedido.

¿Cómo valora los resultados de siniestralidad y escenarios catastróficos que arrojan Analytics y ReMetrica®?

Si nos centramos en el mercado español, diré que es bastante predecible. Donde hay más problemas de acertar es en relación con las catástrofes naturales que, para los riesgos asegurados en una serie de ramos en España, son cubiertos por el Consorcio de Compensación de Seguros (CCS). Nosotros no trabajamos con el CCS, ya que es autosuficiente en sus funciones y, por otro lado, tampoco se producen demasiadas catástrofes en España. Aon Benfield invierte cada año cien millones de dólares en su departamento de análisis. En España tenemos seis actuarios trabajando para dar respuesta a las compañías que nos piden no

sólo los estudios de optimización de su reaseguro, sino también el análisis de sus carteras.

¿Están pensadas estas herramientas informáticas para el análisis de riesgos singulares, por ejemplo, plataformas petrolíferas?

Los grandes riesgos se colocan normalmente en reaseguro facultativo. Aon Benfield Analytics y ReMetrica® se centran en el análisis de las carteras de nuestros clientes, que se reaseguran contractualmente. Nosotros tenemos muy claro que nuestros clientes son las compañías de seguros. Las asesoramos y aconsejamos.

¿Qué buscan actualmente las aseguradoras en el reaseguro? ¿Los grandes grupos aseguradores no están incrementando las retenciones?

Las aseguradoras, tradicionalmente, han buscado protección financiera en el reaseguro y ese objetivo no ha cambiado. Podemos decir que durante los últimos diez años las primas de reaseguro se mantienen constantes. No han crecido. El reaseguro mundial está absolutamente estable.

De alguna manera el mercado se ve afectado por los movimientos de consolidación. ¿Hay menos reaseguradores?

El fenómeno de la concentración está presente en todas partes. En España también

Con base en Europa

Desde el año 2012 la central de Aon está en Londres. ¿Cómo está organizada Aon Benfield?

Básicamente, estamos divididos en dos áreas: las Américas, tanto norte como sur, con base en Chicago. Y luego el resto del mundo, que se dirige desde Londres y se divide en las regiones EMEA y Asia Pacífico.

¿Qué tipos de riesgos son los que más le preocupan a Aon Benfield?

El riesgo principal para el reaseguro son las catástrofes naturales; terremotos, tormentas, inundaciones. Estos riesgos son los que marcan la pauta y a los que más tiempo dedica Aon Benfield y todos los grandes reaseguradores. También es donde más se gana y más se pierde. Ahí es donde se produce la convergencia entre el mercado de capitales y la capacidad de reaseguro tradicional. En Bermuda hay un mercado enorme que casi, en exclusiva, hace suscripción de riesgo catastrófico con un espíritu cortoplacista y oportunista, en el buen sentido de la palabra.

El Reino Unido ha perdido su calificación triple A, por primera vez en su historia, ¿alguna repercusión?

Pasar de triple A, a doble A, tampoco conlleva demasiados problemas. Ahora, en el mundo, sólo once países mantienen la Triple A. Cuatro de ellos pertenecen a la zona euro: Finlandia, Alemania, Luxemburgo y Holanda. Los otros cuatro europeos que tienen moneda propia y Triple A son Dinamarca, Noruega, Suecia y Suiza. Sólo hay un país asiático, Singapur, únicamente uno del gran continente americano, Canadá; y, por último, Australia. Estos son los once países a los que las tres agencias otorgan la máxima calificación crediticia. Hubo un momento que se produjo una caída generalizada de calificaciones crediticias en las reaseguradoras, y luego muchas no mostraron interés por volver a la triple A, conformándose con la doble A, porque se considera que la triple A implicaba tener demasiado capital ocioso. Nadie busca reaseguradores triple A porque no tiene sentido. La solvencia se ha demostrado ampliamente en el pago de siniestros sin necesidad de atender a este requisito.

¿Cómo le ha afectado al mercado mundial de reaseguro la crisis financiera?

Uno de los primeros problemas que se plantea es su duración. Como es tan larga, hay un poco de todo. Pero es un hecho que cuando se produjo la debacle de la banca, dejando al margen el caso de AIG, la industria del seguro y el reaseguro no tuvo casi ningún otro gran problema. Menos aún en el reaseguro. Las veinticinco primeras reaseguradoras se mantuvieron. En el caso español, como resultado de la crisis, se están produciendo reducciones de calificación, pero más por la situación global, y las específicas del país, que por problemas de gestión. Me decía un reasegurador que todos los años hacen frente a los *stress test*. ¿Qué más *stress test* que en medio de esta crisis financiera los reaseguradores hayan tenido que pagar los grandes siniestros catastróficos de Japón, Australia, Nueva Zelanda o Tailandia? Todos los reaseguradores han hecho frente a sus responsabilidades. Una de las ventajas del reaseguro es que es un sector con mucho capital.

Hay aseguradoras que no tienen suficiente volumen para tener un departamento de reaseguro. ¿Qué motiva a los aseguradores para contratar vuestros servicios?

Depende. Cada compañía es un mundo y cada mercado es distinto. En los mercados anglosajones la mayoría del negocio de reaseguro se hace con intermediación. En el Reino Unido, el 90 por ciento se coloca mediante corredor de reaseguro. En EE. UU., igual es del 70 por ciento; mientras que, en Alemania, a lo mejor es sólo el 20 por ciento. Las motivaciones que puede tener una compañía de seguros a la hora de utilizar un corredor de reaseguros varían. Hay quien los utiliza porque les resulta más cómodo. Hay otros que necesitan realmente ayuda, o análisis de riesgos y flujos financieros, o de colocación, o de relaciones, porque carecen de ellas. Nosotros evidentemente pensamos que nuestro asesoramiento es valioso y vemos cómo la cuota de intermediación ha crecido de manera importante en los últimos años. Pensamos que esta tendencia se mantendrá en el tiempo.





En el caso español, como resultado de la crisis global, se están produciendo reducciones de calificación, pero más por la situación global y específicamente del país que por problemas de gestión

hay menos aseguradoras. Pero no creo que el número de reaseguradores haya descendido significativamente.

Si descontamos las cautivas que residen en paraísos fiscales, ¿cuál es la situación en el mundo del reaseguro?

Es compleja, porque todo está cambiando. Por ejemplo, gracias a una serie de ventajas, en Zúrich se han instalado en los últimos cinco años hasta treinta y cinco reaseguradoras. Con perspectiva mundial, sigue habiendo dos principales: Munich Re y Swiss Re, que están en todos los mercados y tienen volúmenes muy significativos. En la clasificación de los diez primeros hay pequeñas variaciones. No creo que haya mucha concentración. Todas las discusiones del mercado se resumen en que, al final, hay una demanda constante y una oferta creciente.

Ese es el panorama de los últimos diez años. El mercado español está muy bien dimensionado. Hay mucha oferta reaseguradora pero la demanda es relativa, sobre todo teniendo en cuenta que en España las catástrofes naturales las cubre el CCS. En otros mercados se producen situaciones de poca capacidad, de contracción de oferta y de incremento de precios, lo cual nunca ha ocurrido en este mercado. Por eso España es muy estable en precios de reaseguro. En todos mis años de actividad sólo he vivido una experiencia de contracción de la oferta, que fue a consecuencia del 11-S. Desde entonces, no se ha dado una situación similar.

El reaseguro siempre ha sido un mercado muy internacionalizado. ¿Qué país cede más en reaseguro?

El mercado más grande del mundo es el norteamericano, eso sin duda. Dentro de EE.UU., el estado que más reaseguro cede es Florida, lo cual es obvio por la elevada frecuencia con que sufre el impacto de huracanes y su gran exposición de bienes y personas.

¿Cuál es el papel de Aon Benfield en relación a las reaseguradoras cautivas?

En el caso de las cautivas que pertenecen a grupos industriales o financieros, muy pocas aceptan negocios de terceros. Aon Benfield asesora en esta materia que, al final, supone una fórmula de auto seguro para esos grupos y una manera de optimizar recursos y política fiscal de las grandes empresas. También asesoramos en la creación y financiación de las compañías de reaseguro.

¿También en la titulización de riesgos?

El principal operador en la colocación de bonos catástrofe es Aon Benfield, por encima del resto de competidores en esta actividad que incluye grandes bancos de inversión. Para ello, contamos con una unidad especializada, Aon Benfield Securities, que opera como Banco de Inversión y se dedica al asesoramiento, suscripción y colocación de Bonos de Catástrofe para nuestros clientes emisores.

¿Con qué resultados para los bonistas?

Normalmente, buenos. Por eso se siguen emitiendo y colocando de forma recurrente. Hubo momentos de preocupación al inicio de la crisis financiera, porque Lehman Brothers estaba como garante, pero se recompusieron las emi-

Estabilidad en España

¿Cómo se ve el mercado español de reaseguro desde fuera?

Es muy específico por la casi ausencia del negocio de catástrofes, y por tanto también es bastante estable. La situación del país ha tenido repercusión en las calificaciones, algo que ha sido muy debatido por nuestro departamento especializado, porque cuando la calificación baja, empiezan a sonar las alarmas y se mira todo con lupa. Afortunadamente, y con buen criterio, Aon Benfield no ha tomado ninguna medida con las entidades españolas.

¿Cuál es vuestro principal cliente en España?

MAPFRE, de largo. No tanto en reaseguro cedido, pero sí en aceptado.

¿Qué atractivos despierta hoy en empresas internacionales el mercado español?

Ahora se verá. Cesce está en proceso de privatización y estamos atentos a cómo se desarrolla todo ese proceso. El seguro de crédito es muy especial. En 2012 hemos participado en una operación enorme de reaseguro financiero de vida. Es un tema ligado a momentos puntuales de necesidad de capital. No es nada más que monetizar unos flujos. Se generó un beneficio extraordinario. Este es un tema ligado a la banca, que puede hacer tres cosas: continuar con su negocio tal y como está, venderlo o hacer una operación de reaseguro financiero, que te evita vender la compañía, y que permite recuperarla posteriormente. Son ventas reales que se computan como tal. En España se pueden dar más operaciones de este tipo y también en Europa. En la operación que realizamos en Aon Benfield Iberia conseguimos, para sorpresa de muchos, que el comprador fuera Berkshire Hathaway, lo cual demuestra que siempre hay interés por un mercado como el español.

¿Qué os preocupa en estos momentos?

Como todos, estamos preocupados por el crecimiento. Eso es un hecho innegable

tanto en el mercado de seguro como de reaseguro; en España y Portugal nos encontramos en un momento de contracción. Entre España y Portugal manejamos justo por debajo de catorce millones de euros en comisiones. Los recursos analíticos actuariales los utilizamos para Portugal desde España. El mercado de reaseguro portugués no tiene nada que ver con el español, porque tiene mucha volatilidad, mucho riesgo catastrófico y menos volumen que el español. Un tema en el que podemos ayudar a nuestros clientes es en el apoyo y acceso a la red de Aon Benfield. Recordemos que la firma coloca más de treinta mil millones de dólares de primas de reaseguros, muy diversificados geográficamente. Tenemos oficinas en muchos países del mundo.

En el ramo de automóviles, ¿cómo afecta al volumen de vuestras colocaciones en reaseguro el Baremo de Daños Corporales?

Todo esto se produjo porque a principios de los años noventa la siniestralidad en el automóvil era muy complicada, volátil. No había forma de saber cuánto costaría una indemnización por daños corporales. A partir de que el Baremo se empezó a aplicar, por ley, de forma obligatoria, situación única en Europa, se acabó el problema. Si a eso se le añade la mejora experimentada en la siniestralidad, con cifras semejantes a las de los años sesenta, es decir, cuando había un millón de coches en circulación, frente a los más de treinta y un millones de hoy en día, la situación es distinta. La evolución experimentada por el reaseguro es que ahora las compañías cada vez retienen más. El reaseguro sólo paga los excesos en la siniestralidad; es decir, siniestros que tengan un valor superior a, por ejemplo, un millón doscientos cincuenta mil euros, aunque hay compañías que retienen importes mucho mayores. Eso, en términos de baremo actual, hace que haya muy poca siniestralidad que se cede al reaseguro.





Inundaciones en la ciudad de Bangkok en noviembre de 2011. Tailandia

La situación del país ha tenido repercusión en las calificaciones, algo que ha sido muy debatido por nuestro departamento especializado, porque cuando la calificación baja, empiezan a sonar las alarmas y se mira todo con lupa

siones que había hecho. Nosotros ahí somos colocadores, operamos como banca de inversión.

¿Qué otras líneas de trabajo desarrolla Aon Benfield?

Además de la parte de análisis y de banca de inversión, el grupo concentra su actividad en el asesoramiento y colocación de programas de reaseguro. Contamos con diferentes especialidades (Energía y Marítimo, Crédito y Caucción, R.C., Construcción, Retrocesión etc), y somos los líderes tanto en colocación de programas de Reaseguro Contractual como de Reaseguro Facultativo. Colocamos aproximadamente treinta mil millones de dólares de primas de reaseguro a nivel mundial lo cual, además de escala y capacidad de negociación, nos da un amplio conocimiento sobre el mercado. También desarrollamos áreas de servicio a clientes tanto de asesoramiento sobre re/aseguradores como en apoyo a clientes en sus relaciones con las Agencias de Calificación. Conocemos los modelos de capital que utilizan las principales agencias y ase-

soramos sobre su funcionamiento y sobre el efecto que determinadas decisiones pueden tener sobre el *rating*.

¿Qué significa Asia?

Es un área que interesa mucho y centra el foco de atención de Aon Benfield.

Tiene mercados muy importantes y consolidados como el japonés donde Aon Benfield tiene una presencia histórica muy importante. También hay mercados importantes en desarrollo donde se anticipan crecimientos muy significativos en el futuro cercano, como es el caso de China. La incidencia de los riesgos de la naturaleza en la región convierte al reaseguro en una herramienta fundamental para las compañías, y prueba de ello es que en 2011 dos de los siniestros más importantes se produjeron en Asia (el terremoto de Tohoku y las inundaciones de Tailandia). Quiero destacar que Aon Benfield cuenta con oficinas, además de las de Japón y China (Beijing, Hong Kong y Shanghái), en India, Pakistán, Tailandia, Vietnam, Filipinas, Taiwán, Indonesia, Malasia y Singapur.