

Presionadas

Las aseguradoras pequeñas carecen de la estructura que exigen las nuevas reglas de capitalización.

11%

crecieron las primas del sector en términos reales.

60.5%

fue el índice de siniestralidad, luego de que en septiembre de 2012 fue de 72 por ciento.

200%

fue la cobertura de reservas sobre primas retenidas.

20%

fue el Retorno sobre Capital (ROE) del sector.

Fuente: Fitch (Datos a enero de 2013)

Preven el cierre de aseguradoras por nuevas reglas

➤ Absorberán grandes a unas 20 compañías de menor tamaño, anticipa Fitch

Jessika Becerra

Cerca de 20 aseguradoras pequeñas que operan en México podrían desaparecer o ser fusionadas al no tener la capacidad para cumplir con nuevas reglas de capital, estimó Franklin Santarelli, director de América Latina de Instituciones Financieras de la calificadora Fitch.

Las normas internacionales conocidas como Solvencia II buscan garantizar el capital del sector asegurador en periodos de crisis y forman parte de una regulación implementada por varios países, al igual que Basilea III para los bancos. En México entrará en vigor en 2015.

“Es muy fácil pensar que de las 114 aseguradoras (en México), unas 20 empresas no tengan masa crítica para en el largo plazo tener todas estas estructuras sofisticadas para cumplir con la regulación”, dijo el analista en una rueda de prensa.

Explicó que Solvencia II tiene cierta sofisticación en el manejo de negocios, pues establece una nueva metodología para constituir reservas, provisiones para siniestros ocurridos no reportados, así como requisitos de gobierno corporativo, como son la incorporación de directores in-

dependientes, comités de auditoría y de riesgos.

A la vez, la nueva regulación determina medición de riesgos de mercado del portafolio de inversión de las aseguradoras.

“Este tipo de requisitos lo pueden hacer las aseguradoras que tienen un amplio volumen de negocio, pero si vendes 150 millones de pesos al año, ¿cómo pagas sueldos y salarios para toda esa parafernalia de control que debes tener?”, cuestionó Santarelli el especialista.

“Si eres muy chiquito para cumplir con la ley, debes tener tantos costos adicionales como compañía que si no los puedes cubrir, los llevas a pérdidas, o subes las primas demasiado para pagar tus gastos, y entonces quedas fuera del mercado”, comentó.

Eduardo Recino, director senior de la región latinoamérica norte de Fitch, expuso que las aseguradoras pequeñas podrían ser adquiridas por las grandes, para manejarlas como un negocio independiente especializado en un mercado.

“Las aseguradoras chiquitas pueden darle a la grande una línea de negocio que no tenía y la grande la apoya en las estructuras que requiere para lograr volumen, al mismo tiempo que crea una línea tradicional de negocio”, comentó.

En tanto, Santarelli descartó que las fusiones o desapariciones de las aseguradoras trunquen la meta de elevar la penetración de los seguros –actualmente en 2 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB)–, como se lo ha propuesto el actual Gobierno.