

“La Consultoría en América Latina aún no es Valorada”

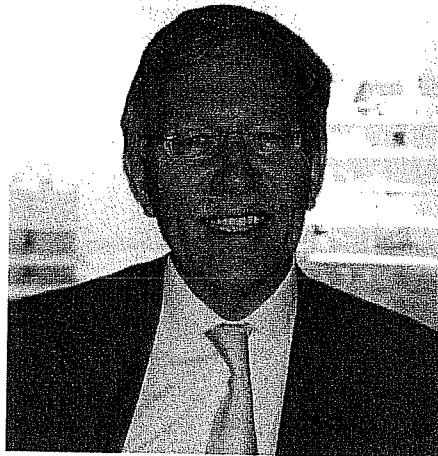
Conocida internacionalmente por sus servicios de administración de run off y de consultoría, Chilton International ha conformado una red global de múltiples servicios destinados a la industria del seguro. De visita en Argentina, Wolfgang Eilers, Group Managing Director, anticipó que próximamente se instalarán en España y México, y aseguró que el negocio de run off se ha sofisticado.

Los negocios de Chilton, que durante los últimos cinco años crecieron 250%, se iniciaron en 1982 en Londres, cuando sus ejecutivos vieron oportunidades en las múltiples dificultades que algunas cedentes tenían para cobrar el dinero que les correspondía de sus reaseguradores. Pronto, a la tarea de administrar el run off y mitigar las pérdidas se sumaron servicios más amplios, como la asistencia a clientes en la adquisición de empresas. Más tarde, la necesidad de expansión los llevó a instalar su primera sucursal, en la ciudad de Orlando, Florida, USA, en 1988. Luego, en 1990, se incorporó la oficina de Hamburgo, Alemania, en 1992 otra en Holmdel, New Jersey, USA y en 1993 una más en Sydney, Australia.

En 1995 se abrió la oficina de Buenos Aires, a cargo de Martin Smith, siendo ésta la primera en Latinoamérica. En 1999, esta oficina de representación se convirtió en Chilton International S.A. Y a este cambio le siguió la apertura de las representaciones en Santiago de Chile (año 2000), y Lima, Perú (año 2002). La más reciente fue la de Chicago, USA, en 2003.

“A pesar de esta expansión, somos una compañía pequeña. Nuestros accionistas no reciben dividendos, sino que todas las ganancias se reinvierten en la compañía para hacer crecer el negocio. Pero a la vez, somos muy independientes, y ello es muy importante en nuestra actividad. Por otra parte, creemos que es necesario tener una presencia local para garantizar un conocimiento acabado de cada mercado. De esta manera hemos crecido. Próximamente nos instalaremos en México y también inauguraremos una oficina en Madrid”, adelantó el ejecutivo.

Y agregó: “El negocio de run off en el mundo ha aumentado y se volvió más sofisticado. Mucha gente sabe ahora que con su buena administración se pueden generar utilidades y que esta tarea puede tercerizarse. La tercerización tiene una ventaja importante: como consultores externos estamos especializados en esta labor y nuestro compromiso es concluirlo lo antes posible. En cambio, administrar las obligacio-



nes pendientes dentro de la compañía demora la resolución del caso por una razón muy simple: para los empleados que la llevan adelante, se trata de su trabajo cotidiano. Y nadie desea quedarse sin empleo. Por ello, no tienen ningún interés en concluir rápidamente. Otro mercado interesante es el de las compañías en liquidación. Es una tarea altamente especializada. De todos modos, el mercado de run off se incrementará de forma considerable durante los próximos seis o siete años. Debido al atentado del 11 de septiembre, la caída de las bolsas de valores y el crecimiento demográfico, vemos cada vez más empresas *sobregiradas* que no pueden financiar sus compromisos a largo plazo. Por ejemplo, en Vida: aunque la gente cada vez vive mayor cantidad de años, se siguen utilizando las mismas tablas de mortalidad. Entonces, las primas que pagan los asegurados ya no son suficientes”.

En relación a la diversidad de las actividades de Chilton, Eilers explicó: “Nuestros ingresos son un 40% de run off, y 60% de servicios de consultoría. Este último concepto se compone de un 30% de auditorías, 10% de servicios de conmutación de siniestros y cortes de cartera, y el resto son trabajos de

planeamiento estratégico y *due diligence*”. Consultado sobre por qué tantas empresas hoy comienzan a dedicarse al run off, el especialista afirmó: “Uno de los motivos es que muchas personas piensan que de esta manera pueden hacer dinero rápidamente. Es un campo en el que no existe mucha competencia. Y además, si una empresa quiebra o es vendida, necesita de los servicios de run off en forma inmediata, ya que tiene necesidades totalmente distintas de otra que se encuentra operando normalmente”.

El Run Off en Latinoamérica

Analizando la coyuntura regional, Eilers observó que muchos operadores internacionales realizaron importantes inversiones y no obtuvieron un retorno suficiente: “Por tal razón, algunos de ellos abandonaron la región. Cuando estas empresas se venden, los servicios de *due diligence* son requeridos. Y cuando no se venden, necesitan los servicios de run off. La estructura de activos de una compañía en marcha es comple-

Cifras

Oficinas en el mundo:	9
Personal:	140 consultores
Socios:	16
HIR (Hamburger Internationale Rückversicherung AG):	Capital, 8,4 millones de euros; Activos, 40 millones de euros.

tamente diferente de otra que entró en run off. Las primeras poseen bonos, depósitos, etc. Las segundas no tienen inversiones líquidas pero necesitan hacer frente a compromisos que requieren altos niveles de liquidez. En Argentina, el problema mayor es que los bonos canjeados por los préstamos garantizados tienen una valuación de mercado muy inferior a su valor nominal. Para hacer el run off se necesita liquidez para pagar. Y debe recordarse que no se dispone de ningún tipo de ingreso, ni por inversiones ni por ventas. Entonces, ¿cómo se puede pagar el run off si no se tiene activos para hacerlo? Además, existe un importante número de compañías que, analizadas desde el punto de vista de la liquidez, están

completamente quebradas. Este es un problema importante en Argentina".

Eilers también sostuvo que la industria demanda consultores con un importante conocimiento técnico de seguros, lo que no siempre se consigue en las grandes firmas auditoras: "Observan-

Servicios de Consultoría

Estos son algunos de los servicios brindados por Chilton International S.A.:

Productos Técnicos: Servicio de conmutación de responsabilidades, auditorías e inspección de registros, análisis de cartera (exposición a riesgo y rentabilidad), análisis de negocio y SWOT, *due diligence*, management de siniestros, cobranzas y recuperos de reaseguro.

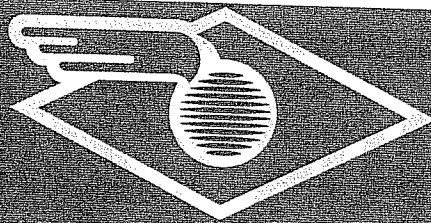
Consultoría Gerencial: Desarrollo de estrategias de management, análisis de organización y procesos, concepto e implementación de planeamiento y control de management, reorganización, segmentación y análisis de rentabilidad, concepto e implementación de sistemas informáticos de management, auditoría interna.

Soluciones: Tercerización (administrativo-contable, management de siniestros, administración de carteras discontinuadas o en run-off, etc), compra y venta de run off, *solvent scheme*, run off, ajustes técnicos de cartera de riesgos.

do a nuestros competidores, nos hemos dado cuenta de que en la consultoría no se requiere sólo de métodos que permitan identificar problemas, sino también de herramientas para cuantificarlos. Para ello, se requiere de un expertise técnico. En el campo del seguro, las empresas no pueden obtener dicha calidad de servicio de parte de las firmas de auditores más conocidas y famosas. Si a estos importantes consultores mundiales se les pregunta acerca del derecho de seguros marítimo, o cómo medir la exposición del riesgo de incendio en un gran siniestro industrial, no saben qué responder, pero nosotros sí. Basados en este conocimiento técnico, somos capaces de brindar servicios de consultoría a la industria del seguro. Este es un nicho de mercado en crecimiento".

Para concluir, el empresario aseveró: "La consultoría en América Latina no está verdaderamente valorada. Los directivos de las aseguradoras no deberían temer la contratación de consultores en orden a brindar transparencia y una opinión independiente sobre la marcha de la compañía. La contratación de un consultor no significa que el negocio esté marchando mal, sino que se desea mejorar. Los consultores internacionales aportamos el valor agregado de poseer una visión global. Sabemos qué se está haciendo en EE.UU., Inglaterra, y todos los mercados desarrollados del mundo. En consecuencia, podemos aportar mucho conocimiento al mercado local. Esta tarea no puede ser encarada por una aseguradora, ya que ésta debe lidiar con los problemas del día a día, y no puede destinar el suficiente tiempo y energía que implica tener contacto con la información internacional, leer las revistas especializadas, ver qué es lo que ocurre en otros mercados, qué hacen sus competidores en otras regiones, y cómo se resuelven los problemas en otras latitudes. Por ello, mi mensaje para el mercado latinoamericano es: utilizar los beneficios de la consultoría significa estar abiertos a nuevas ideas, trabajar mejor cada día e incrementar los beneficios, para los accionistas, para los asegurados y para los administradores". ■

Aníbal E. Cejas



LA NUEVA SEGUROS

AUTOMÓVILES
Particulares - 0 Km.
Antiguos - Clásicos
De Colección
Taxis - Remises
Pick Ups - Utilitarios
Motos
Vehículos con GNC

Dispositivo de recuperación vehicular
Remolques - Mecánica Ligera
Bonificaciones - Lucro Cesante

OTROS RAMOS

Hogar
Comercio - Consorcio
Accidentes Personales

Precio Justo
Respuesta Inmediata

Sede Central

Bartolomé Mitre 4068
Cap. Fed. Tel./Fax: 4982-5061

y Delegaciones

E-Mail: info@lanuevaseguros.com.ar
Web Site: www.lanuevaseguros.com.ar

0800-333-4455

Novedades en AGF ALLIANZ

A través de los 16 años de trayectoria en el país, el grupo AGF Allianz ha orientado su estrategia de venta, fundamentalmente a través del canal del productor asesor de seguros.

Reafirmando esa línea de comercialización, este año ha trabajado estrechamente con un importante grupo de ellos a los que ha denominado G1.

En reuniones de trabajo, se han tratado distintos temas de interés mutuo que no solo han arrojando notables beneficios para ambas partes, sino también han posibilitado estrechar vínculos, los que sin duda a futuro derivarán en importantes y nuevos negocios.

Satisfechos por los logros obtenidos, cinco directivos de la aseguradora agasajaron a los productores del G1, invitándolos a disfrutar de un viaje de camaradería a la ciudad de Río de Janeiro durante los días 8 al 11 de octubre.

En otro orden, el miércoles 14 del presente, funcionarios de Casa Central viajaron a la ciudad de Mendoza, donde se reunieron en un importante hotel con productores de la región.

En dicho evento, el gerente general expuso los excelentes resultados obtenidos al cierre del ejercicio 2003/04 y presentó la planificación 2004/05. Luego participaron de un distendido cocktail.

CONVERIUM: Cambios en la Región

La actual situación de estructura de personal de Converium en la región quedó constituida de la siguiente forma: el señor Patrick Cerceau, chief underwriting officer Asia-Pacific & Latinamerica-Caribbean, dejó la organización a principios del mes de septiembre pasado. A partir de esa fecha, Patrick Aeschbacher asumió la responsabilidad de dicho cargo, que ejerce desde la oficina de Con-

verium Ltd. en Singapur.

Si bien operacionalmente la oficina de Buenos Aires reporta a la oficina de Singapur, la representación en Argentina sigue operando en nombre de Converium Ltd. Zurich, Suiza, quien asume la responsabilidad legal de su actividad.

En lo que respecta al personal directivo de Converium Representaciones S.A., las respectivas responsabilidades continúan sin cambios: Uwe Fischer, gerente Regional y client relationship manager para Chile; Pablo Erramouspe, client relationship manager para Argentina, Perú, Bolivia, Uruguay y Paraguay; Enrique Pilotto, responsable del área de property; Daniel Alvarez, responsable del área de engineering; Sebastián Schlossberg, responsable del área casualty.

Torneo de Golf MAPFRE 2004

Para festejar el Día del Seguro, el grupo asegurador Mapfre realizó el Torneo de Golf Mapfre 2004. En su quinta edición, este campeonato se llevó a cabo en el Pilar Golf Club y contó con la participación de 114 jugadores, entre ellos productores, empresarios, clientes, periodistas y directivos de la compañía. El primer puesto del torneo fue para Gonzalo Castro Feijoo, Marcelo Pardo, Alejo Selvas y Diego Quirno.

LA SEGUNDA, Aseguradora Oficial del Congreso de la Lengua

En el marco del desarrollo de su política de responsabilidad social empresaria, caracterizada por un constante apoyo a la cultura, el grupo aseguradora La Segunda será la aseguradora oficial del III Congreso Internacional de la Lengua Española.

En adhesión al mismo la organización ha sumado su esfuerzo para la restauración del Teatro El Círculo y lanzó la campaña "Diccionario para construir una Argentina nueva: La Segunda Argentina", en una acción que, conjugando con la realización del Congre-

so, está orientada a impulsar los valores humanos esenciales.

5º Aniversario de CHILTINGTON INTERNACIONAL S.A.

Con motivo de celebrarse su 5º aniversario y la visita del Dr. Wolfgang Eilers, group managing director, Chiltington Internacional S.A. realizó el pasado 3 de noviembre un cocktail al que asistieron distintas personalidades del quehacer asegurador.

Acuerdo de RE SOLUTIONS y CENTRALIA MARINE

Re Solutions S.A. informó que ha llegado a un acuerdo de correspondencia con Centralia Marine Underwriters, de Memphis y a los efectos de continuar desarrollando las relaciones que dicha empresa mantuviera con el mercado, se ha vinculado a Re Solutions Guido Paternó, quien hasta ahora se desempeñara como Presidente de Centralia Argentina S.A. y Centralia International S.A. (Uruguay).

Centralia Marine Underwriters gerencia una operación de corretaje de reaseguros. A su vez, y antes de desempeñarse como presidente de Centralia Argentina, Guido Paternó tuvo una destacada actuación comercial en brokers de reaseguros locales, tales como Walbaum Americana, Johnson & Higgins, Reinter y Alexander Howden.

Premio Carlos Dupont de la ASOCIACION PANAMERICANA DE FIANZAS (APF)

El negocio de la fianza y del seguro de crédito experimenta cambios permanentes en todo el mundo. Por ello, es de vital importancia conocer más acerca de los nuevos desafíos, nuevas amenazas, nuevos enfoques sobre problemas viejos y no tan viejos y esto es precisamente lo que intenta fomentar el Premio Carlos Dupont de la Asociación Panamericana de Fianzas (APF). El concurso, que premia in-

vestigaciones originales sobre temas específicos relativos a nuestros ramos de negocio, está abierto tanto para miembros como para no miembros. El premio consistirá en U\$S 500 y pasaje de avión (clase turista), hotel (4 noches) y tarifa de inscripción para el XVII Seminario Internacional de la Asociación Panamericana de Fianzas en República Dominicana, a realizarse en mayo de 2005. El ganador recibirá además un certificado oficial y será invitado a presentar su trabajo durante las sesiones académicas de dicho evento.

Para mayor información se puede consultar la página web de la Asociación: www.apfpasa.ch

CHUBB ARGENTINA DE SEGUROS Presente en COMEX 2004

Entre los días 19 y 21 de octubre Chubb Argentina de Seguros participó de la segunda muestra internacional de Comercio Exterior (COMEX) 2004 organizada por Expotrade que reúne a los distintos sectores involucrados como importadores, exportadores, entidades financieras, agentes de carga, operadores portuarios, entre otros. En esta oportunidad, Chubb presentó el servicio de garantías aduaneras que ofrece la mayor capacidad de aduana: 50 millones de dólares de capacidad por cliente. Este tipo de cobertura incluye seguros de tránsito terrestre, falta de documentación, importación y exportación temporaria, diferencia de derechos y habilitación de depósito fiscal.

"Estar presente en esta exposición es muy importante para nosotros, ya que es uno de los eventos más destacados de la industria y, además, nos brinda la posibilidad de encontrarnos en un ámbito distendido con nuestros clientes", comentó Martín Fliess, gerente de Suscripción Caución.

Se Creó la UNION DE PRODUCTORES INDEPENDIENTES

La Unión de Aseguradores Independientes, con personería jurí-