

DESGRABACION DISERTACION LEONARDO PAIXÃO

Me gustaría como me fue pedido por la organización hablar un poco de la presentación de IRB en Argentina, para eso he dividido la presentación en dos partes, la primera un poco la historia y los grandes datos acerca de IRB.

IRB fue creado en el 1939 para apoyar el desarrollo del mercado asegurador de Brasil, es algo que hizo en el comienzo y que hace hasta hoy, les fue haciendo a las aseguradoras mucha capacidad para actuar en este mercado y también de apoyarlas en el desarrollo de nuevos productos.

En 1972 empezó a trabajar con una sucursal en Londres y en el `78 creó dos subsidiarias en Nueva York; en el `97 crea un instituto y se transformó en una compañía estatal.

Ya pensaba en abrirse el mercado brasilero de reaseguros que hasta entonces era un monopolio de IRB y abrirlo a la competición internacional.

Después de diez años del trámite del proyecto de ley en el congreso de Brasil, se abrió en el mercado y hoy tenemos tres clases de reaseguradores: los locales, los admitidos y algo que se dice en Brasil, los eventuales, que han trabajado muy poco en el mercado brasileño.

Terminamos el 2010 con 8 reaseguradores locales y 29 de los admitidos, este año terminaremos con 11 o 12 locales.

En el 2011 inauguramos la sucursal Buenos Aires que está casi lista y el 2012 estamos trabajando en una reestructuración societaria de la cual hablaré un poco más adelante.

Hoy IRB pertenece 50% al gobierno de Brasil, 50% a socios privados, dos grupos financieros muy importantes de Brasil: Bradesco y Itaú.

La reestructuración que creo estará lista en febrero o marzo del año 2012 es que, una parte de lo que hoy pertenece al gobierno de Brasil sea vendida a Banco de Brasil que también es un Banco estatal, entonces IRB tendrá entre sus accionistas los tres principales grupos financieros de Brasil: Bradesco, Itaú y también Banco de Brasil que hoy tienen juntos 79% del capital de IRB, pero como el gobierno central tiene hoy 50%, una parte significativa será vendida a Banco de Brasil.

Los principales accionistas. El gobierno de Brasil tiene una recaudación de impuestos del gobierno central de 467 mil millones de dólares, esto nos da la confianza de que si es

necesaria, IRB puede tener aportes en su capital y también los demás accionistas. Hoy tiene un valor de mercado bastante expresivo.

Son grupos en los cuales aunque trabajen con todos los productos financieros, una parte importante de la ganancia del grupo financiero viene de las empresas, de las compañías de seguros. Son grupos que tienen una tradición y una presencia muy fuerte en seguros.

Desde la apertura del mercado en el 2007 prácticamente no fue un año de mercado abierto aunque la legislación haya sido aprobada en 2007, el primer reasegurador extranjero llegó a Brasil en abril 2008, 2007 fue el último año de monopolio.

Lo que se percibe es que las primas retenidas por IRB no han decrecido mucho, tenemos incluso una proyección de mantenernos, empezar a trabajar en otros países como Argentina y hacerlas crecer. Pero por supuesto, mucho de lo que IRB recibía para hacer la retrocesión, ahora se coloca directamente en los demás reaseguradores.

Hoy IRB paga 3.8 millones de dólares de siniestros por día. Si dividimos lo que pagamos por año por el número de días en el año, esto es lo que pagamos por día, nos cuestan casi 4 millones de dólares por día y no veo las primas entrando entonces me pongo un poco nervioso porque veo los siniestros y no veo las primas.

Las reservas de siniestros pendientes hoy son casi 2.000 millones de dólares, la ganancia por año en millones de dólares se puede ver que no ha cambiado mucho desde la apertura del mercado reasegurador, lo que quiere decir que IRB trabaja menos pero mantiene su rentabilidad.

Unos dicen que se ha quedado con los mejores negocios, hay algunos que no nos gustarían que se hubieran ido de IRB pero sí hay unos que se fueron y no lo sentimos tanto.

Hemos concluido el 2010 con 240 millones de dólares de ganancia y esta es una operación que le paga a los accionistas un 20% del Return Over Equity y es muy bueno aunque haya otras inversiones interesantes en Brasil y en otros países, pero el 20% es algo que hace que los accionistas aprecien mucho.

La solvencia de la compañía. Tenemos para 2.000 millones de reservas de siniestros pendientes algo como 5.500 millones de dólares en activos y un patrimonio neto de 1.2 mil millones de dólares.

Trabaja con todas las líneas de negocio y tiene una buena distribución en estas líneas, no está demasiado concentrado en ninguna línea de negocio sino que trabaja con todos y de una manera proporcional.

En términos de market share en Brasil hoy 50% del mercado -son los datos finales 2010- 50% del mercado con los reaseguradores admitidos y 50% con los locales y de entre los locales más de la mitad todavía con IRB.

IRB también tiene un conocimiento ya consolidado. La revista “do IRB” que se publica hace más de 70 años, una biblioteca que creo es la más grande especializada en seguros y reaseguros de Latinoamérica.

También trabaja desde su creación, en la Escuela Nacional de Seguros de Brasil, tanto se valora el conocimiento que todos los años hacemos muchos cursos no solamente para las personas que trabajan en IRB sino también a todo el mercado asegurador: periodistas, los socios de negocios. Más de seiscientas personas han sido entrenadas desde el comienzo del 2010.

Algo acerca de la internacionalización. Tenemos desafíos, abrir nuevos mercados, llegar a conocer mejor otros productos, nuevos productos, nuevas realidades y también una diversificación geográfica de los riesgos.

Tiene una buena diversificación por línea de negocio pero todavía más del 90% de las primas vienen de Brasil y ahora queremos expandir las actividades de IRB para que tengamos también exposición a riesgos en otros mercados que hará mejor el portfolio de negocios.

Aceptamos riesgos de todo el mundo. El otro día he pagado un siniestro de Corea del Norte, tenemos riesgos en Corea del Norte, en Jordania y estoy muy tranquilo de estar en la Argentina. Tenemos riesgos de todo el mundo.

Los ejes de actuación son un soporte a las empresas, internacionales brasileras en el exterior y hay muchas de ellas en la Argentina como hay también en Angola, África.

También queremos utilizar la retrocesión para diversificar geográficamente nuestros riesgos sobre todo con reaseguradores de Asia y también concentrar esfuerzos de mercados con sinergias con nuestra empresa.

Ahora me gustaría hablar un poco de IRB en Argentina. Me gustaría hablar de la estrategia en los factores de aproximación y algunas ventajas competitivas que creemos tener, los clientes tendrán que decirnos, pero creemos que sí.

En cuanto a estrategia, el punto más importante es que es de largo plazo. Tenemos y creemos tener en Buenos Aires un equipo mezclando trabajadores de Argentina con algunas personas de Brasil y queremos llevar trabajadores de Argentina para trabajar en Brasil porque con eso se puede también oxigenar a los trabajadores de Brasil cuando traemos gente de otros países para trabajar allí.

No solamente queremos tener argentinos y brasileños en Buenos Aires, pero brasileños y argentinos también en Río de Janeiro.

Las inversiones iniciales no están siendo hechas para que con un teléfono se pueda venir acá una semana por año para hacer negocios, no es ésta la intención de IRB.

Se quiere es tener una dirección fija, personal propio, trabajar aquí por larguísimo plazo y demostrarlo a través de las inversiones iniciales, IRB llegó a la Argentina para quedarse.

Hay muchos factores de aproximación con el mercado argentino: primero la proximidad geográfica, estamos muy cerquita y eso es muy bueno, es más fácil venir de Río a Buenos Aires que ir a Manaos.

Hablamos el mismo idioma, que es portuñol, también tenemos la proximidad cultural sobre todo con el sur de Brasil. Una integración político-económica que se viene construyendo hace ya muchos años y también una presencia de empresas brasileñas en el mercado argentino desde largo plazo.

Todos esos son factores que demuestran la proximidad y la facilidad que tendremos para integrarnos y trabajar juntos que es lo que deseamos sobretodo.

Creemos que IRB tiene algunas ventajas. Después, los clientes, si esto no es verdad, que me lo digan, quiero saber para poder corregir y hacernos mejores.

Una atención especial a la necesidad de los clientes. En IRB se puede sin problemas llamar a un Director, a un Presidente de la compañía; tendremos el placer en hablar con quien sea, para discutirlo mejor para las empresas de seguros.

Esa es nuestra manera de hacer negocios, estamos cerca y queremos estar cerca. Si tienen cualquier problema pueden llamar e ir a IRB. Si no resuelven llamen al presidente, si no resuelven cambien al presidente, pero vamos a resolver.

Y también, un capital social importante en Mercosur. Cuando hay un siniestro, cuando hay algo siempre es una preocupación que los aseguradores tienen es con la solvencia de los reaseguradores.

Aquí IRB les puedo decir mercado de derivados, lastreados en créditos hipotecarios de Estados Unidos, cero, no tenemos de esto; papeles del gobierno de Grecia, cero, no tenemos eso; todo nuestro capital en Mercosur es muy sólido.

También creo que esto es un punto importante y es que tenemos expertise en riesgos facultativos. IRB ha trabajado por muchos años, por décadas, teniendo más del 50% de las primas viniendo de facultativos y no de contratos, entonces tiene un expertise muy grande en facultativos. Eso le asegura una visión similar a la de las aseguradoras que también ligan con riesgos uno a uno.

Me gustaría concluir diciendo que IRB estará en la Argentina para siempre, no hemos venido para estar aquí por un período o aprovecharnos de algo que se pudiera considerar un momento favorable en la legislación sino que queremos estar para siempre en Argentina.