

**FIDES2017**  
EL SALVADOR

XXXVI CONFERENCIA  
HEMISFÉRICA DE SEGUROS

**SEGUROS ANTE LA OLA DEL FUTURO**

**BDSAL**  
BOLETÍN DIARIO DE SEGUROS | AMÉRICA LATINA  
ESPECIAL FIDES2017

12 - 15  
NOVIEMBRE 2017

Beijing • Bogota  
Brussels • Buenos Aires  
Caracas • Labuan  
Lisbon • London  
Madrid • Manila

México City • Milan  
Munich • New Jersey  
Paris • Santiago de Chile  
São Paulo • Singapore  
Toronto

**MAPFRE | RE**

14 de noviembre de 2017

[Fides al día](#)

[Programa del día](#)

[Opinión del Experto](#)

[Cifras Clave del Seguro Latinoamericano](#)

**Y ADEMÁS:**

[Entrevista con el presidente de la Región Centroamérica y Caribe de FIDES](#)

[Entrevista con Víctor H. Roldán, Regional Head of Client Development Caribbean & Latin American in RMS](#)



**Conferencia Inaugural XXXVI Conferencia Hemisférica de Seguros de FIDES**

## **El Seguro mueve ficha para ser el futuro**

“Como industria aseguradora tenemos que saber gestionar los mecanismos de riesgos de nuestros clientes. Por eso tenemos que conocerlos y adelantarnos a ellos”. Con estas palabras, el presidente del Comité Organizador de FIDES 2017, Roberto Schildknecht, inauguró ayer la XXXVI Conferencia Hemisférica de Seguros de la federación. Es la segunda vez que El Salvador acoge este encuentro, la anterior en 1975. Desde entonces, muchas cosas han cambiado en la industria aseguradora y uno de estos grandes cambios va parejo al futuro: se trata de la innovación y la transformación digital que es el nexo de unión de la agenda académica de este encuentro. “Es una realidad que tenemos que ajustarnos ante estos cambios. El que trabaja en seguros debe saber la diferencia entre el futuro y ser el futuro”, afirmó.

El presidente de la Asociación Salvadoreña de Empresas de Seguros (ASES), Eduardo Montenegro, ha querido recoger el testigo de estas palabras afirmando que la revolución tecnológica “nos hace tener que cambiar nuestra forma de trabajo”. “Nos enfrentamos también a otros retos, como los últimos cambios climáticos, terremotos, huracanes, actos terroristas, los riesgos cibernéticos, incrementos en los precios de reaseguros. Pero estos cambios también nos presentan muchas oportunidades”, para ello, ha explicado que también es fundamental “un buen gobierno corporativo, la gestión de riesgos, pero también en la colaboración del Estado”.

Remarcó que el ambiente competitivo nos exigirá más y el avance de la tecnología nos ayudará a estar más cerca de los clientes, y detalló: “Suficiencia operativa y de tarifa, rigurosidad para suscribir nuestros negocios son algunas pinceladas del cambio hacia el que va el sector. Un reto grande pero que estará de la mano de los que acompañen a los clientes”.

### **Modernizar el sector**

“La industria de seguros de El Salvador es solvente, tiene fortaleza y capacidad de respuestas para adoptar los actuales y futuros retos”, matizó en su discurso José Ricardo Perdomo, superintendente del Sistema Financiero de El Salvador. Reveló que se está trabajando junto al sector para modernizar la Ley de Contrato de Seguros, “importando los patrones que abran la modernidad en la industria y se ajuste a la realidad y necesidades actuales”.

En la rueda de prensa posterior a la inauguración se puso de relieve que se está trabajando por incorporar los principios del Capital Basado en Riesgo o, por ejemplo, potenciar más la educación financiera. Los tres directivos salvadoreños coincidieron en la necesidad de reducir la brecha de protección, adaptar los seguros a la sociedad con un lenguaje más claro y trabajar en potenciar los microseguros y los seguros inclusivos.

### **Pilar González de Frutos, presidenta de FIDES**

## **“Cuando decimos que queremos ser más grandes, es que queremos ser mejores”**

Fomentar la educación financiera y que el seguro sea parte del día a día de los ciudadanos fue la esencia del discurso de la actual presidenta de FIDES, Pilar González de Frutos, presidenta de la española UNESPA: “El autoaseguramiento siempre sale más caro que el aseguramiento y, a la larga, se paga. Esto es algo que hay divulgar entre nuestros asegurados y entre las sociedades. La brecha de aseguramiento debería completarse con la brecha de crecimiento. Los agentes económicos son más cautelosos, una economía que arriesga menos, es una economía que crece menos y compite peor”, subrayó. “Nuestro *let motive* debería ser la brecha de aseguramiento y como eliminarla o reducirla”, afirmó.





“Las nuevas tecnologías nos mueven a un optimismo”, destacó González de Frutos, pero matizó: “Hay mucho por hacer y para que la llama prenda no bastará con que los aseguradores tengamos las ideas claras, las normas y las administraciones; la competitividad de una economía no se puede construir solo con aquellas que tienen en su seno emprendedores, sino que tienen buenas legislaciones”. Por ello reclamó medidas “flexibles, dinámicas, de carácter intuitivo, que se diseñen junto a los actores del mercado para que crezcan, evolucionen e incorporen la realidad de los mercados que cambian”.

Remarcó que “son las necesidades de los clientes los que impulsan el cambio, una labor pedagógica, una acción social a la par que es la mejor inversión que se puede hacer en el crecimiento del futuro”. “Los aseguradores tenemos deberes por hacer, pero somos conscientes de ellos”, reveló. Uno de estos es ganar en simplificación a la hora de redactar los seguros: “Esto se observa en los microseguros y seguros inclusivos, compuesto por relatos sencillos”, y que el sector, reconoció, “cuando decimos que queremos ser más grandes, es que queremos ser mejores”.



## Premio póstumo Marco Antonio Rossi

En esta ocasión, FIDES ha querido honrar la memoria de Marco Antonio Rossi, quien fuera presidente de la brasileña CNseg y de BRADESCO SEGUROS, así como presidente de FIDES.

Fallecido en un fatal accidente aéreo hace dos años, la presidenta de FIDES, Pilar González de Frutos, dirigió unas emotivas palabras sobre la labor desempeñada por Rossi: “Su

fallecimiento ha sido una catástrofe. Perdimos a un amigo y a un referente”.

El próximo presidente de FIDES, Marcio Coriolano, recogió el premio y remarcó la importancia que Rossi desempeñaba en el mundo asegurador: “Será recordado por sus conquistas para la industria aseguradora y para Brasil, para el mercado asegurador y la sociedad”.

**Uri Levine, co-creador de Waze**

## **“Hay que enamorarse del problema, no de la solución”**

“No podemos parar la revolución”, ha reconocido Uri Levine, co-creador de Waze y ponente en FIDES 2017. Waze se trata de una aplicación social de tránsito automotor en tiempo real y navegación asistida por GPS desarrollada.

“La disrupción es buena para mantener el equilibrio del mercado, aunque asusta”, subraya Levine. Para este emprendedor la realidad está clara: “Están entrando en el mercado nuevos actores y son los que van a hacer el cambio; ellos no tiene nada que perder”. ¿Cómo emprender este cambio?, se pregunta: “Adaptando el modelo de negocio y apoyando y cooperando junto a estas compañías disruptivas”.

Otra realidad que debe reconocer desde ya el mercado es que cliente está cambiando. “Para un negocio lo principal es quienes son nuestros usuarios y su percepción de los problemas”. Waze nació así: “Odiaba el tráfico y tenía que buscar una solución a ese problema”. Con este fondo, reconoció: “Hay que enamorarse del problema, no de la solución”.

## **Tercer Foro de Educación y Capacitación en Seguros**

En el marco de este Congreso FIDES 2017 se ha celebrado el Tercer Foro de Educación y Capacitación en Seguros, con la participación de seis escuelas de seguros: el INS del Instituto de Fasecolda; la Escola Nacional de Seguros de Brasil, Funenseg; el Instituto Peruano de Seguros (IPS); la Escuela de Seguros de Chile; la Escuela de Capacitación de Argentina; y la Escuela del Seguro del Salvador.

Durante el encuentro cada una de ellas expuso su metodología y programa académico, así como las alianzas y reconocimientos universitarios, métodos de evaluación y modalidades que se emprenden desde las escuelas. Este foro ha servido para poner ideas en común, desarrollar aspectos concretos de las posibilidades que los programas de educación y capacitación pueden desarrollar en América Latina, además de los retos y desafíos que deben emprender en común.

## Un abanico de oportunidades: big data, ciberriesgos y blockchain

El primer panel del día del Congreso FIDES 2017 ha estado centrado en ‘Innovación y Big Data en Seguros’ desarrollado por Ori Karev, de UNITED RE; ‘Riesgos Cibernéticos’, por Phil Mayes de TALBOT UNDERWRITING; y sobre ‘Blockchain: ¿La siguiente revolución tras Internet?’, con Giacomo Ganz, de ALLIANZ. Moderado por Recaredo Arias, secretario general de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros, los tres ponentes han resaltado las virtudes y el abanico de oportunidades que se presentan al seguro de la mano de estas tecnologías.



Karev ha destacado las oportunidades que se presentan para la medicina gracias a esta tecnología y la fiabilidad de la que gozarán con el big data los pacientes: “El análisis de datos ha ayudado mucho. Si yo soy un asegurador, soy un paciente, quiero que me den la receta correcta. Gracias a la tecnología como el big data se garantiza que el riesgo se elimina y se establecen comportamientos que me ayuden a reducir el riesgo, así como asignar capital”, comentó.

A su turno, Mayes ha reconocido que la industria de seguros ha hecho un buen trabajo para concienciar sobre riesgos cibernéticos; ahora ya se están asegurando y las legislaciones se están adaptando. “Hay que tener unos estándares de higiene de red mínimas a la hora de las pérdidas”, concluyó.

Por último, Ganz reveló las características principales que componen el blockchain y cómo trabaja la iniciativa colaborativa B3i en el que se incluyen reaseguradoras, compañías e intermediarios de seguros. Las ventajas, entre otras: “Contratos inteligentes en una red blockchain, contratos que se aplican automáticamente, como por ejemplo en los contratos paramétricos en la agricultura. Todo esto además sucede de manera más rápida, encriptada y constando mucho menos dinero”.

### “Unos *sandboxes* más relajados”

Recaredo Arias concluyó que es la industria aseguradora la que “tenemos que ir adelantándonos a los modelos disruptivos y no esperar que llegue el Uber de los seguros; que seamos nosotros las aseguradoras las que demos el cambio”. Para ello remarcó que la regulación permita los *sandboxes*, es decir, entorno de pruebas con regulaciones más relajadas y disruptivas para tomar riesgos e incluir elementos. Se trata, concluyó, “de hacer en el día a día toda la revolución tecnológica y adaptarla a nuestra realidad”.

## Repensar la relación con el cliente y adaptarnos a lo que ya viene

Las dos últimas ponencias del día de ayer en el Congreso FIDES 2017 se centraron en ‘Los seguros en la era digital: Las nuevas tecnologías en la industria de Seguros’, con Charles Lutz, de SWISS RE, como ponente, y ‘Tendencias y retos regulatorios de las Insurtech’, por Neftalí Garro, Business Law Partners de BLP. Lutz puso de relieve que hay muchas oportunidades y hay que saber qué quiere el consumidor: “Si desarrollamos una idea hay que hacerlo conociendo esa necesidad del consumidor, lo que quiere. La revolución digital es necesaria pero hay que pensar lo que se quiere hacer para los consumidores”, y agregó “Por ello hay que repensar con cuidado la relación de los clientes”.

## Enfoquémonos en lo que importa

Garro realizó una exposición amena en la que a través de recortes de prensa y noticias iba desgranando la nueva realidad del mercado frente a las tecnologías disruptivas, la Inteligencia Artificial o el surgimiento de los nuevos modelos de negocios y las Insurtech. Sobre el avance de las nuevas tecnologías y la regulación frente a la privacidad de los datos, el abogado destacó que “del regulador necesitamos una mente abierta, no perder de vista la regulación y el equilibrio y, por último, a veces perdemos de vista lo que podemos trabajar, cosas que importan y no podemos controlar y cosas que controlamos y no importan”. “Enfoquémonos en lo que importa”, cerró su ponencia.



## Programa del día



### 09:00 - CONFERENCIA

09:45 - “SOLUCIONES TELEMÁTICAS PARA MEJORES RIESGOS Y PRIMAS MÁS JUSTAS”  
FLORIAN KUMMER / SWISS RE

09:45 - PRESENTACIÓN LIBRO “EL ROL SOCIAL DEL SEGURO LATINOAMERICANO” – FIDES  
10:15

10:15 - "Soplan fuertes vientos de cambio en nuestro mundo de (REA)Seguro" HORST AGATA / GEN  
10:30 RE

10:35 - Receso  
10:45

### PANEL

“NUEVOS RIESGOS PLANTEADOS POR LA ECONOMÍA COMPARTIDA”  
DANIEL REVILLA / LLOYD’S

10:45 - “EL FUTURO DEL MODELAJE CATASTRÓFICO EN LATINOAMÉRICA”  
12:15 VICTOR ROLDÁN / RMS – RISK MANAGEMENT SOLUTIONS

“ALERTA AL CLIENTE: ¿CÓMO PROTEGER SU ORGANIZACIÓN DEL RANSOMWARE?”

NATALIA CHAR / WILLIS TOWERS WATSON

13:15 ALMUERZO DE DIGNATARIOS FIDES

### PANEL

"PROMOTING INSURES' LONG-TERM INVESTMENTS TO SUPPORT SUSTAINABLE GROWTH"  
MAKOTO OKUBO / NIPPON LIFE INSURANCE COMPANY

14:00 -

15:30 “LA FRAGILIDAD DE LA NUEVA CLASE MEDIA: EFECTOS PARA LA INDUSTRIA ASEGURADORA”  
WALTER STANGE ARS / ADVANCED RISK SOLUTIONS

INTERCAMBIO DE IDEAS ENTRE MIEMBROS DE LA ASAMBLEA FIDES



"LA BRECHA EN EL SEGURO" LAS VERDADERAS  
NECESIDADES DEL CLIENTE DEL FUTURO  
HORST AGATA / GEN RE

15:30 -  
16:00 RECESO

**CONFERENCIA**

16:00 -  
17:00 "GESTIÓN DE TENDENCIAS Y RIESGOS, UNA  
MANERA DE ADMINISTRAR PARA LA  
COMPETITIVIDAD"  
JUANA LLANO CADAVID / SURA

ASAMBLEA  
ANUAL  
FIDES

19:00 CÓCTEL DE GALA: VESTIMENTA BUSINESS FORMA

[ver el programa en la web de FIDES](#)



La opinión del experto

MAPFRE | RE

## Innovación y Reaseguro: una verdadera historia de amistad



**Maite González Vargas**  
Chief Innovation Officer  
de MAPFRE RE

El Reaseguro siempre ha sido innovador y pionero, dando solución a riesgos emergentes y adaptándose a las necesidades y peticiones de sus clientes. La incertidumbre y el desconocimiento que siempre acompaña a las nuevas situaciones han sido factores recurrentes para acudir a la industria reaseguradora que, por su carácter global y multidisciplinar, ha aportado soluciones a lo largo de toda su historia.

Sin duda, los avances tecnológicos y la velocidad vertiginosa en un mundo en constante cambio están provocando una profunda transformación, tanto en el modelo de gestión de las compañías como en los riesgos que se aseguran. Como industria, debemos dar respuesta a estos riesgos emergentes que siguen apareciendo.

Nuestro compromiso es ofrecer siempre respuestas a las demandas que nos presenta la sociedad para cubrir los riesgos a los que se expone.

Generalmente los clientes nos necesitan más cuando el riesgo es más volátil, emergente, desconocido o donde hay más incertidumbre sobre cómo debe ser cubierto. Es por ello que uno de nuestros papeles en las economías y mercados donde operamos es entender, analizar y adaptarnos a las coberturas que añadan valor y den respuesta a esas realidades.

Entender nuestro entorno y saber trasladarlo a nuestra actividad es también parte del ADN de cualquier reasegurador global. En casos como Blockchain, Insurtechs, Start ups, Economía colaborativa, Hogar y vehículo conectado, explotación de Big Data, Coberturas paramétricas, Ciber riesgos o Ciberseguridad, el Reaseguro está posicionado en primera línea como actor principal.

Detrás de cada concepto nuevo, siempre se nos abre una oportunidad.

## La facturación en No Vida baja un 3,1% en 2016, pero crece un 7% en Vida

La contracción económica sufrida por América Latina en 2016 implicó un debilitamiento de la demanda interna, afectando en particular al desarrollo del negocio No Vida, fuertemente vinculado al crecimiento económico y a la capacidad de consumo de hogares y empresas.

Así, el volumen de primas No Vida se contrajo el pasado año, a nivel agregado, un 3,1%, medido en dólares, hasta sumar 80.336 millones. Cayeron todos los ramos, excepto el de Salud. El más relevante por su tamaño, Automóviles, que representa el 19,2% del total de primas, se contrajo un 4,9%.

En el lado opuesto, los ingresos en los seguros de Vida crecieron un 7% respecto a 2015, hasta alcanzar los 66.319 millones de dólares.

Se incrementaron las primas tanto de los seguros de Vida individual y colectivo como las de los seguros Previsionales y de Pensiones. Los seguros de Vida individual y colectivo, que representan el 39,8% del total de primas, experimentaron un crecimiento del 7,5% explicado en buena parte por el crecimiento de esta línea de negocio en Brasil.



América Latina: volumen de primas por ramos de aseguramiento\*, 2016  
(primas, millones de USD)

Ramos	2015	2016	% de crecimiento	% de cuota
<b>Vida</b>	<b>61.940</b>	<b>66.295</b>		<b>45,8</b>
Vida individual y colectivo	53.491	57.497	7,5%	39,8
Vida Previsional y/o Pensiones	8.449	8.799	4,1%	6,1
<b>No Vida</b>	<b>81.229</b>	<b>78.329</b>		<b>54,2</b>
Accidentes de Trabajo	7.426	6.207	-16,4%	4,3
Accidentes Personales	3.992	3.949	-1,1%	2,7
Automóviles	29.251	27.810	-4,9%	19,2
Crédito y/o Caución	1.822	1.802	-1,1%	1,2
Incendios y/o Líneas aliadas	7.464	7.091	-5,0%	4,9
Otros Daños	11.259	10.857	-3,6%	7,5
Responsabilidad Civil	2.208	2.058	-6,8%	1,4
Salud	14.867	15.797	6,2%	10,9
Transportes	2.938	2.759	-6,1%	1,9
<b>Total</b>	<b>143.169</b>	<b>144.624</b>	<b>1,0%</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Servicio de Estudios de MAPFRE (con datos de los organismos supervisores de la región)

\*Nota: en esta tabla no se tiene en cuenta el mercado venezolano por no disponer en este momento del desglose por ramos.



Tony Eleta, presidente de la Región Centroamericana y Caribe de FIDES y gerente general de PAN-AMERICAN LIFE INSURANCE DE PANAMÁ, S.A.

## “Hay que convertir a nuestros gobiernos, comenzando por los supervisores o reguladores, en aliados de la industria”

Para Tony Eleta, gerente general de PAN-AMERICAN LIFE INSURANCE DE PANAMÁ, están claras las grandes líneas de trabajo que debe afrontar la industria aseguradora de la Región Centro América y República Dominicana: “convertir a nuestros respectivos gobiernos, comenzando por los entes supervisores o reguladores, en aliados de la industria y promotores de su crecimiento”. A su juicio, “los gobiernos deberían actuar a favor de la premisa de que al Estado, a la sociedad, le conviene que la mayoría de la población esté asegurada” y en este sentido, prosigue, “hay que convencerlos de la importancia de proteger a los mercados contra el ejercicio ilegal de la actividad”.

### ‘BDSAL FIDES’.- ¿Cómo visualiza a grandes rasgos el mercado asegurador latinoamericano para 2017/2018?

**TONY ELETA.-** En realidad es muy difícil agrupar a los mercados latinoamericanos y asignarles rasgos similares, por más que tengamos rasgos culturales y geográficos compartidos y una herencia generalmente común. Hay países que son grandes exportadores de materia prima, cuyos mercados seguirán estando afectados por un mercado de materia prima que se ha visto deprimido recientemente y, a menos que la demanda repunte, es de esperar que sus economías sigan creciendo a ritmos bajos, lo que a su vez debe incidir en bajas tasas de crecimiento en la demanda agregada por seguros. Hablamos de países que son exportadores de petróleo, cobre, hierro, y otros minerales, así como también productos agrícolas. Por otro lado, hay países que son más dependientes de manufactura, sector que podría verse afectado por los vientos proteccionistas que amenazan el comercio global. Los casos de corrupción, por su parte, han tenido un impacto negativo en la confianza de los inversionistas al sacudir las bases políticas de sus respectivos gobiernos.

Por último, este año, y especialmente el mes de septiembre, mostró con vehemencia el impacto destructivo que tienen las catástrofes naturales, sean terremotos, huracanes, inundaciones, deslaves, erupciones y otros. El daño económico directo ha sido devastador, además del daño a diversas actividades, como el turismo y la agricultura, actividades que son pilares de las economías de muchos países en la región.

De modo que tenemos, a grandes rasgos, una región con un panorama económico lleno de retos, que a su vez sentirá los efectos del previsible endurecimiento de precios y condiciones del mercado reasegurador, lo que obligará a su vez a las aseguradoras directas a aumentar costos de seguro, y si buscan mantener nivel o crecer, tendrán que redoblar sus inversiones y esfuerzos para conservar clientes y ganar nuevos asegurados dónde no los había antes.

### Desafíos y retos

### BDSAL FIDES.- ¿Cuáles son los principales desafíos a los que se enfrenta la industria en la región?

**TONY ELETA.-** El desafío primordial es convertir a nuestros respectivos gobiernos, comenzando por los entes supervisores o reguladores, en aliados de la industria y promotores de su crecimiento. Frecuentemente los gobiernos se conducen con una actitud intervencionista, alimentada por la equivocada percepción de que las aseguradoras son antagónicas al interés del consumidor, hay que tenerles cuidado, casi como si se tratara de entidades malévolas que, si el regulador se descuida, desatan su furia de abusos. Nada más alejado de la realidad. El mejor ejemplo del enorme impacto positivo de la actividad aseguradora lo podemos ver en nuestra propia región, acostumbrada a sufrir los estragos de las catástrofes naturales año tras año. Cada vez que hay un terremoto, o un huracán, es evidente el valor de los seguros, pero tristemente también, es evidente la carencia de un seguro para la vasta mayoría de los afectados, sobre todo los más humildes, y hasta el propio Estado. Los gobiernos deberían actuar a favor de la premisa de que al Estado, a la sociedad, le conviene que la mayoría de la población esté asegurada, de modo que cuando las catástrofes ocurran, no se vean obligados a endeudarse



más, o desviar partidas presupuestarias previstas para hacer frente a inversiones o a otras necesidades, para socorrer a los damnificados.

Es evidente que el Estado también debería comprender que es necesario y conveniente para sus fines, asegurar la infraestructura pública, como carreteras, puentes, represas, tendido eléctrico, plantas eléctricas y potabilizadoras, etc...

### **'BDSAL FIDES'.- ¿Y los retos de futuro de la industria?**

**TONY ELETA.-** Sentimos que hay un trabajo que hacer, tanto técnico como político, para plantear a los diferentes países, que los gobiernos, y los reguladores, deben promover el aseguramiento masivo, tanto del propio Estado, como de su gente. También hay que convencerlos de la importancia de proteger a los mercados contra el ejercicio ilegal de la actividad, de modo que se proteja la masa crítica necesaria para una industria solida; y finalmente, que traten al sector, a la industria de seguros, como fuente de dinero fácil, por medio de requerimientos de tributación excesiva.

Asimismo, ante la realidad fiscal del déficit fiscal de algunos países del área, hay una cantidad de iniciativas tendientes a aumentar la carga tributaria a las compañías aseguradoras o a las primas de seguros como una de las prioridades de acción en estos momentos.

Por otro lado, vemos como el impacto de la normativa de solvencia en el capital de las aseguradoras en algunos países es otra de las realidades de algunos mercados de la región.

Todo esto se puede lograr sin sacrificar los altos estándares de regulación y supervisión que deben ser meta común de todos nuestros países, lo que por el contrario, debería verse favorecido con mercados crecientes.

**Victor H. Roldán, Regional Head of Client Development Caribbean & Latin American in RMS**

## **"La empresa de Seguro innova o se muere"**

**BDSAL FIDES.-** ¿Qué perspectivas se han marcado para esta XXXVI Conferencia Hemisférica de Seguros FIDES y porqué han decidido patrocinarlo? ¿Qué esperan le aporta este Congreso a nivel de imagen, negocio, clientes y conocimiento del mercado?

**Victor H. Roldán.-** Tenemos muy altas expectativas del evento. La región Latinoamericana está muy rezagada en el manejo del riesgo catastrófico, nos parece FIDES un evento de gran importancia para distribuir el conocimiento analítico y tecnológico de RMS en la región. Somos fuertes creyentes de que la democratización de esta ciencia producirá mejores productos en la industria y creará sociedades más resilientes.

Nuestro objetivo es llegar a la clase ejecutiva de las empresas aseguradoras locales, una clase muy tradicional que necesita adaptarse con más velocidad a los cambios tecnológicos.

**BDSAL FIDES.-** ¿Qué principales productos o novedades va a presentar en FIDES 2017? ¿Desarrollarán algún acto o actividad para la industria en este evento?

**Victor H. Roldán.-** Estaremos presentando los avances tecnológicos en la disciplina del modelaje catastrófico, como la Nube, los avances en Big Data y análisis de datos e inteligencia artificial han ayudado a desarrollar modelos como más detalle para la industria Latinoamericana, incluyendo modelos para el manejo del riesgo cibernético.



Estaremos presentando aplicaciones 100% basadas en la nube, cuya inteligencia podrá ser accedida sin necesidad de ninguna infraestructura local desde cualquier empresa. Es pocas palabras, hemos eliminado las barreras para que las empresas de seguros puedan crear y gestionar sus perfiles de riesgo en base a la última ciencia.

**BDSAL FIDES.- El Congreso está muy enfocado en el futuro y la innovación ¿Cómo cree que afectará la revolución tecnología que estamos viviendo al Seguro? ¿Y la innovación, de qué forma está y va a afectar, a su juicio, a la industria aseguradora?**

**Victor H. Roldán.-** Fundamentalmente así lo vemos nosotros: La empresa de Seguro innova o se muere. La digitalización tecnológica debe de responder al reto más grande que tiene la industria en Latinoamérica: Solo una pequeña parte del riesgo está asegurado. La naturaleza del riesgo está cambiando debido a fuerzas tecnológicas, urbanas, y climatológicas, que solo han acelerado e incrementado la disrupción de los patrones conocidos, conductas y necesidades.

Necesitamos nuevas maneras de pensar, que nos ayuden a entender al cliente final, a entender sus necesidades, que nos ayuden analizar toda la información disponible para crear nuevas y más relevantes ofertas en una forma más ágil. La digitalización del riesgo no es una simple automatización, es una inversión en la competencia central de la empresa aseguradora, la intercepción de cómo se suscribe el riesgo, como se maneja el capital, y como los clientes se relacionan con la empresa.

Soluciones como Big Data y análisis de datos, Internet de las cosas, Blockchain, Inteligencia Artificial nos ayudan a resolver problemas que anteriormente no eran posibles, o estaban más allá del límite actuarial.

Como último punto, es necesario reconocer que la digitalización es tanto de datos y tecnológica como de personas y cultura.

**BDSAL FIDES.- A nivel más general, ¿cuáles son los principales desafíos y oportunidades que presenta actualmente el mercado Latinoamericano?**

**Victor H. Roldán.-** La industria latinoamericana no está lista para el cambio en la naturaleza del riesgo que está surgiendo debido a cambios climáticos y al crecimiento urbano de nuestra ciudades. La industria de seguros en Latinoamericana tiene que reaccionar, dicen que todo reto llega en sí mismo la semilla de la oportunidad y crecimiento.



Facebook



Twitter



LinkedIn



Youtube



Flickr

## BOLETÍN DIARIO DE SEGUROS AMÉRICA LATINA (BDSAL). ESPECIAL FIDES

*Todos los derechos reservados. Los contenidos de esta publicación no podrán ser reproducidos, distribuidos, ni comunicados públicamente en forma alguna sin la previa autorización por escrito de la sociedad editora*



### **PARA CUALQUIER CONSULTA O SUGERENCIA RELACIONADA CON LOS CONTENIDOS DEL BDS:**

Remítanos un mensaje electrónico a [redaccionbds@inese.es](mailto:redaccionbds@inese.es)



### **PROBLEMAS CON LA RECEPCIÓN:**

Remítanos un mensaje electrónico a [redaccionbds@inese.es](mailto:redaccionbds@inese.es) comunicándonos la incidencia o póngase en contacto con INESE MADRID - 91 375 58 44.



### **ATENCIÓN AL SUSCRIPTOR Y CAMBIOS, ALTAS Y BAJAS DE DIRECCIONES DE ENVÍO:**

Remítanos un mensaje electrónico a [a.eduardo.lopez@inese.es](mailto:a.eduardo.lopez@inese.es) indicándonos los datos precisos -persona de contacto, datos de la/las cuenta/-as de correo, etc.- o póngase en contacto con INESE MADRID - 91 375 58 00. At. Eduardo López

*Editado en España por Wilmington Inese S.L.U.*

*Sus datos personales están registrados en un fichero automatizado propiedad de Wilmington Inese S.L.U. Avenida del General Perón 27, 10ª Planta, 28020-Madrid, y proceden de fuentes accesibles al público, del boletín de solicitud de información o suscripción a nuestras publicaciones o del documento firmado con nosotros para prestarle algún servicio. Podrá recibir publicidad, a través de correo, fax y/o correo electrónico, de otros servicios de Wilmington plc y/o de terceras empresas que puedan ser de interés para el desempeño de su actividad empresarial. Puede ejercitar sus derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición dirigiéndose por escrito a Wilmington Inese S.L.U. en la dirección arriba indicada. Wilmington Inese S.L.U. sigue un estricto procedimiento para asegurar que todos los receptores de mensajes comerciales han consentido a la recepción de información comercial por medios electrónicos.*