

BARENTS RE

Especialización clave para competir



En tiempos de crisis, el enfocarse en nichos específicos permite a las aseguradoras y reaseguradoras enfrentar de mejor manera movimientos de la economía.

Barents RE inició operaciones en el mercado latinoamericano en 1996, principalmente desarrollando productos de nicho para países de la región y operando siempre de manera conservadora y con estándares de suscripción de alto nivel. Actualmente, tiene presencia en más de 70 países, cuenta con seis centros de excelencia y con oficinas en Islas Caimán, Panamá, Miami, Madrid, Milán, Londres, Luxemburgo, Moscú, Beirut y brinda más de 450 empleos con el apoyo de los centros regionales de suscripción.

La pandemia del Covid-19 ha dejado a la industria aseguradora, reaseguradora, bancaria y muchos otros sectores algunas lecciones. Así lo afirma Gerardo García, *chairman* de Barents RE,

Barents RE cuenta con operaciones en Latinoamérica, Europa, Medio Oriente y Asia.

70

países está presente
Barents RE

quien explica que la especialización en materia de seguros y reaseguros constituye una estrategia adecuada para enfrentar épocas económicamente difíciles.

“Cuando hay un problema de ingreso se presenta una disminución importante de los montos asegurados. Creo que a lo que nos vamos a adaptar es a jugadores en el área de seguro mucho más especializados y menos generalistas, más de nicho,

“EL SER JUGADOR DE NICHOS ES LA ESTRATEGIA MÁS SABIA PARA SALIR DE LA CRISIS”, GERARDO GARCÍA, CHAIRMAN DE BARENTS RE

pero eso tendrá que evolucionar. Las aseguradoras que sobrevivirán serán mucho más especializadas. Creo que las compañías reducirán las coberturas geográficas y tendrán una mayor concentración”, asegura el ejecutivo.

García explica que, aunque Barents RE no escapa a la realidad económica mundial, el hecho de ya ser un reasegurador de nicho, les brinda ventaja sobre otros competidores.

“Siempre hemos sido un jugador de nicho, en áreas muy específicas, muy delimitadas y la mayoría de nuestros competidores son jugadores multiriesgo que abarcan muchísimas áreas, tratando de tener cierto tamaño, pero en estas circunstancias, eso probablemente juega en su detrimento. El ser jugador de nicho es la estrategia más sabia para salir de la crisis y de poder rápidamente enfocarse en lo que la sociedad y los países van a necesitar”.

En respuesta a la pandemia, Barents RE sacó coberturas de Covid-19 en Europa, requisito exigido por países europeos para que ingrese un viajero. “Era un producto que no existía, estamos participando y tiene un gran crecimiento”.

García especifica que el impacto principal del Covid-19 en la industria de reaseguros se refleja en la cadena de flujo de pagos, y que, en materia de siniestros los efectos son pocos, porque los reclamos por Covid-19 para la industria de seguros son muy bajos. Adicionalmente, el nivel de siniestralidad en otras áreas también ha bajado.

El ejecutivo asegura que Barents RE mantendrá su estrategia luego de superada esta pandemia. “Nos dirigiremos en la misma dirección a donde estábamos, siendo un jugador especializado, en un área muy puntual donde estamos focalizados y seguiremos creciendo en esos segmentos. Nuestra tarea no ha cambiado, es la misma. Lo que probablemente vamos a hacer es reforzarla, enfocándonos más en los mercados donde estamos y probablemente profundizando las relaciones que tenemos en cada mercado”, concluye.

Gerardo García,
chairman de
Barents RE.



BARENTS RE

Fundación: 1996.

Países en los que cuenta con presencia: 600 conexiones de reaseguro en 70 países en Europa, Medio Oriente, Latinoamérica y Asia.

Principales productos: Reaseguros.

Áreas de negocio: Fianzas, Energía, Construcción e Ingeniería, Líneas Financieras, Vida, Accidentes, Salud, Carga Marítima y Propiedad.