

intelligent insurer

DÍA 2
MARTES 11
DE NOVIEMBRE 2025

FIDES TODAY

Evolución y datos Conocimiento local Las claves para abrir El reaseguro en LatAm

EL MERCADO LATINOAMERICANO DE REASEGURO de propiedad y accidentes (P&C) está evolucionando rápidamente, moldeado por cambios políticos, un aumento en la exposición a catástrofes naturales y una creciente demanda de soluciones innovadoras. A medida que aseguradoras y reaseguradoras navegan en este entorno dinámico, la experiencia local, los conocimientos basados en datos y las estrategias adaptadas a cada mercado se están convirtiendo en herramientas esenciales para el crecimiento y la resiliencia.

Así lo afirma Moris Castro-Olivares, general

manager P&C treaties para América Latina y la Península Ibérica en Hannover Re, quien, en entrevista exclusiva con *FIDES Today*, destacó: “Los cambios políticos significativos nos impactan directamente. Esta volatilidad impulsa nuestro negocio en múltiples direcciones”, subrayando la importancia de la flexibilidad y la experiencia local para operar en los mercados latinoamericanos.

La exposición a catástrofes naturales está en aumento en toda la región. “Incluso países que antes se consideraban fuera del alcance de las catástrofes naturales ahora se ven afectados”, comentó Castro-Olivares. Uno **4 →**



Moris Castro-Olivares

IA Y CLIMA IMPULSAN el crecimiento del reaseguro en Latinoamérica



Bruno Freire

EL SECTOR REASEGURADOR DE AMÉRICA LATINA está atravesando una transformación silenciosa. A medida que se intensifican los riesgos geopolíticos y aumentan la frecuencia y severidad de las catástrofes naturales, los reaseguradores recurren a la analítica de datos y a la inteligencia artificial para fortalecer la resiliencia y afinar la suscripción de riesgos. Así lo señala el CEO de Austral Re, cuya estrategia combina el conocimiento regional con la innovación digital para navegar un mercado

complejo, pero lleno de oportunidades.

En declaraciones exclusivas a **Intelligent Insurer** antes de FIDES Pura Vida en Costa Rica, Bruno Freire comentó: “A pesar de que las catástrofes naturales siguen estando en el centro de las preocupaciones del sector, las condiciones geopolíticas y macroeconómicas se están volviendo igualmente inquietantes. La incertidumbre regulatoria incrementa aún más la preocupación de las empresas y su necesidad de protección.” **3 →**

PERSPECTIVAS Y ANÁLISIS DE MÁS LÍDERES INTERNOS



Ivonne Staisch



Lucas Castagnino



Caren Büning



Carlos De la Torre



Matías Ponferrada



Algunos creen que exageramos con la estabilidad.

Deutsche Rück. Reaseguro confiable.

Deutsche  Rück

FIDES PURA VIDA

La IA y el clima impulsan el crecimiento del reaseguro en Latinoamérica

El CEO de Austral Re afirma que los datos y la innovación redefinirán el panorama regional ante los crecientes riesgos climáticos y económicos.

➡ En medio de esta volatilidad, la tecnología ofrece un camino hacia adelante. “La analítica de datos y la IA están en el centro de las discusiones en la región”, señaló. “Poder utilizar los datos de manera estructurada, con el apoyo de la IA, será fundamental para comprender y mitigar mejor los riesgos, tanto para aseguradores como para reaseguradores.” Austral Re considera que el uso avanzado de la analítica es clave para mejorar la precisión en la tarificación, la diversificación de carteras y la calidad del servicio al cliente en mercados diversos.

Freire destacó que los reaseguradores regionales poseen una ventaja distintiva. “Tenemos una ventaja competitiva, ya que contamos con una comprensión más profunda de las idiosincrasias de cada país”, explicó. “Estar más cerca también nos permite apoyar a nuestros clientes en temas como el uso eficaz de los datos y el desarrollo de nuevos productos.”

Esa proximidad ha sido crucial a medida que los mercados latinoamericanos evolucionan bajo nuevas regulaciones, como la actualización de la Ley de Seguros en Brasil, y que nuevos participantes intensifican la competencia. “Hay una ola de nuevos jugadores que buscan diversificar sus carteras”, observó Freire.

PUNTOS CLAVE:

- La IA redefine los modelos de riesgo en América Latina
- El conocimiento local otorga ventaja a los reaseguradores
- Crece el apetito por capacidad de reaseguro

“La analítica de datos y la IA están en el centro de las discusiones en la región.”

“También vemos oportunidades para soluciones alternativas como el reaseguro paramétrico, las estructuras financieras y productos emergentes como el cibernético.”

A pesar de la turbulencia global, Freire mantiene el optimismo. “Los niveles de cobertura de seguros siguen siendo relativamente bajos en América Latina, pero el apetito por capacidad de reaseguro está aumentando a medida que surgen nuevos riesgos naturales”, señaló. Ese

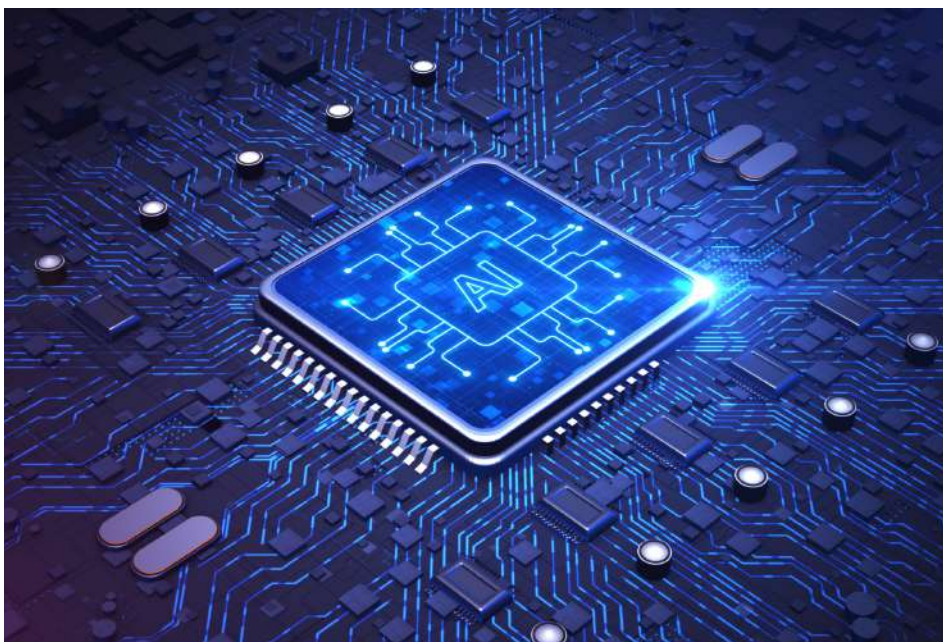
crecimiento abre espacio para la innovación en áreas poco atendidas, desde líneas de especialidad y fianzas hasta el reaseguro de vida.

El riesgo climático, sin embargo, continúa definiendo las estrategias de suscripción. “Las inundaciones, sequías e incendios forestales son cada vez más frecuentes y severos”, advirtió. “Aunque nosotros y la mayoría de los reaseguradores estamos invirtiendo fuertemente en modelos de catástrofe, algunos riesgos son más difíciles de modelar ante los rápidos cambios que estamos enfrentando.” Austral Re gestiona su exposición de forma prudente, diversificando hacia riesgos no correlacionados y limitando su actividad en segmentos altamente expuestos a catástrofes, como el Caribe o el seguro agrícola. “También existen oportunidades en el mercado, considerando las grandes brechas de protección frente a eventos catastróficos y la necesidad de incrementar la inversión en energías renovables”, agregó.

De cara al futuro, el plan de crecimiento de Austral Re se basa en una expansión selectiva. “Nuestra principal prioridad en los próximos años es continuar expandiendo nuestro negocio en el mercado latinoamericano, ofreciendo capacidad, productos y soluciones específicamente diseñadas para satisfacer las necesidades de nuestros clientes”, indicó el CEO. La compañía prevé un fuerte crecimiento en fianzas, líneas de especialidad y reaseguro de vida, segmentos que exigen un alto nivel técnico y capacidad de innovación.

Para una industria en transición, esa combinación de prudencia y creatividad puede resultar esencial. El futuro del reaseguro en América Latina se construirá sobre datos, disciplina y un profundo conocimiento local. ●

“Tenemos una ventaja competitiva, ya que contamos con una comprensión más profunda de las idiosincrasias de cada país.”



FIDES PURA VIDA

Evolución y datos Conocimiento local Las claves para abrir El reaseguro en LatAm

Aprovechar la experiencia local y estrategias innovadoras basadas en datos será esencial para enfrentar los crecientes riesgos de reaseguro de P&C en América Latina, señala Hannover Re.

❶ de los mayores desafíos que plantean los riesgos en evolución es la brecha en el modelado y los datos locales. “Trabajamos estrechamente con nuestros clientes para implementar soluciones de inmediato, aunque la información sobre los peligros y su modelización aún no esté al nivel que observamos en otros mercados”, explicó. Los retos son evidentes: mejorar la calidad de los datos será esencial para fijar precios de manera realista y proteger con mayor eficacia a los asegurados.

Los mercados aseguradores de América Latina también están alcanzando mayor sofisticación, impulsados por reguladores que promueven marcos de solvencia más sólidos y requisitos de capital basados en el riesgo. Esta evolución está llevando a las cedentes a buscar estructuras de reaseguro más inteligentes y eficientes en el uso del capital. Para los reaseguradores, esto abre la puerta a expandir el reaseguro estructurado, las coberturas paramétricas y otras formas innovadoras de transferencia de riesgo que ayuden a los clientes a gestionar la volatilidad y, al mismo tiempo, impulsar el crecimiento.

La innovación también ocupa un lugar central, con los datos y la tecnología como plataforma de lanzamiento: “Vemos una gran oportunidad con los clientes que invierten en tecnología capaz de transformar sus datos de suscripción en una representación más realista de su portafolio”, señaló Castro-Olivares. Los datos granulares y en tiempo real permiten a las reaseguradoras ofrecer soluciones a medida mediante modelos detallados, visualizaciones y mejoras en la suscripción. Esto es especialmente relevante para riesgos emergentes como el calentamiento global o los SRCC (huelgas, disturbios y conmoción civil). Castro-Olivares recomienda firmemente que la región concentre esfuerzos e inversión en tecnología.

El equilibrio entre la capacidad global de reaseguro y las necesidades locales requiere un enfoque matizado. Muchos reaseguradores internacionales priorizan regiones con datos

PUNTOS CLAVE:

- El riesgo climático impulsa el enfoque regional
- Los datos y la tecnología transforman la suscripción
- La experiencia local es vital para el crecimiento

“Uno de los mayores desafíos que plantean los riesgos en evolución es la brecha en el modelado y los datos locales.”

de alta calidad, lo que puede dejar a América Latina subrepresentada. Reforzar una cultura centrada en el cliente y el conocimiento local puede ayudar a superar esta barrera: “A menos que los reaseguradores globales comprendan la cultura y los problemas que enfrentan los clientes en América Latina, es posible que no ofrezcan el mismo nivel de servicio y

capacidad a la región. En Hannover Re, casi todos los miembros de nuestro equipo para este mercado son latinoamericanos. Vivimos y respiramos los desafíos de ser suscriptores latinos todos los días, y nos apasiona ofrecer a nuestros clientes las mejores soluciones holísticas y pragmáticas”, afirmó Castro-Olivares.

De cara al futuro, Hannover Re mantiene su compromiso de apoyar a los clientes en múltiples dimensiones. “Nuestro compromiso más importante es ayudar a nuestros clientes a crecer”, indicó Castro-Olivares. Esto incluye ofrecer capacidad para catástrofes naturales, soluciones de reaseguro estructurado, alivio de capital y transferencia de conocimiento en líneas emergentes como ciber y paramétricos. Para las cedentes latinoamericanas, este enfoque refleja una combinación de servicio personalizado, conocimiento local y disposición a innovar en un entorno de riesgo que cambia rápidamente.

Tal como lo resalta la conferencia FIDES Pura Vida, los sectores de seguros y reaseguros en América Latina no solo son resilientes, sino cada vez más sofisticados. Con reaseguradoras que invierten tanto en experiencia local como en innovación tecnológica, la región está bien posicionada para enfrentar de lleno su creciente panorama de riesgos. ●



CIBERSEGURO

La innovación aseguradora, clave en Latinoamérica

El crecimiento del seguro cibernético en Latinoamérica avanza lentamente, pero el crecimiento sostenible es posible, escribe Ivonne Staisch, directora global de reaseguro cibernético, Liberty Mutual Reinsurance (LM Re).



La dinámica del mercado cibernético se caracteriza por un crecimiento lento en la demanda, saturación en los mercados maduros y una suavización de tarifas; algunos suscriptores consideran que el mercado ha llegado a un límite. De cara al 1/1 y a la planificación para el 2026, la pregunta clave es: ¿qué sigue para el (rea) seguro cibernético?

Las correcciones del 2020-2022, que incluyeron aumentos de primas y condiciones más estrictas, devolvieron la rentabilidad, reparando el impacto de acumulaciones sistémicas de años anteriores. Para el 2024, la competencia global se había intensificado. Ahora, con abundante capacidad, nuevos participantes y corredores presionando por concesiones, los actores establecidos están reevaluando los precios. Mantener la disciplina es esencial para proteger la estabilidad a largo plazo, pero el desequilibrio entre oferta abundante y baja demanda en algunos segmentos limita el crecimiento del mercado.

Conciencia e innovación

La baja adopción es notable entre las PYMES. Dado que la amenaza cibernética evoluciona constantemente, se necesita una mejor comprensión de las exposiciones potenciales y del papel que los aseguradores pueden desempeñar. El riesgo sistémico sigue siendo una preocupación teórica para muchos, sin claridad sobre sus implicaciones prácticas. La comprensión de estos fundamentos debe evolucionar más rápido. En lugar de competir por la misma cartera, los (re)aseguradores deberían generar nuevo negocio creando conciencia y demanda. Invertir en educación a clientes potenciales y en el compromiso con el mercado es crucial para demostrar cómo el (rea)seguro cibernético protege los balances de las empresas.

La innovación de productos también sigue siendo fundamental para mantener el impulso. Las estructuras tradicionales de reaseguro, proporcionales y no proporcionales —incluyendo cuota parte y stop loss agregado— aportan capacidad, pero no siempre cierran las brechas de protección. Cambios en los modelos de riesgo, en el entorno de amenazas, en las tendencias de siniestralidad y en las crisis geopolíticas exigen

PUNTOS CLAVE:

- Demanda cibernética lenta
- La innovación de productos es clave
- La IA es un arma de doble filo

“De manera ofensiva, la IA reduce las barreras para ataques cibernéticos sofisticados, facilitando campañas de ransomware con un mínimo conocimiento técnico.”

innovación constante. Si bien las coberturas por exceso de pérdida por evento (XOL) intentan cubrir la brecha catastrófica, aún faltan definiciones consistentes de evento, generando incertidumbre para los compradores.

El recientemente desarrollado Surge Aggregate XOL aborda estas inquietudes al ofrecer protección catastrófica sin requerir una definición de evento, permitiendo a las aseguradoras diseñar estructuras más alineadas con sus necesidades. Este tipo de innovación es esencial, aunque se requiere mayor colaboración intermercado para crear productos cibernéticos más precisos, centrados en el cliente.

El entorno de amenazas continúa evolucionando: el ransomware sigue siendo dominante, aunque con menos frecuencia en algunos sectores y severidad en otros. Las pérdidas concentradas recientes de grandes ataques no se reflejan completamente en los modelos de agregación, lo que resalta vulnerabilidades en el diseño actual de productos. Los conflictos geopolíticos y los cambios tecnológicos continúan moldeando los patrones de exposición, subrayando la necesidad de más innovación.

El papel dual de la IA

De manera ofensiva, la IA reduce las barreras para ataques cibernéticos sofisticados, facilitando campañas de ransomware con un mínimo

conocimiento técnico. De manera defensiva, la IA fortalece la detección, la respuesta y la resiliencia. Sin embargo, su adopción implica riesgos de gobernanza y operación: los sistemas de IA mal asegurados pueden aumentar las vulnerabilidades y causar interrupciones. Los (re)aseguradores también deben considerar las implicaciones para la fuerza laboral, ya que la automatización podría sustituir o transformar ciertas funciones. Por ello, una gobernanza sólida y una implementación cuidadosa de la IA son esenciales para equilibrar la integridad operativa con la estabilidad del mercado.

La rápida transformación digital de Latinoamérica está, inevitablemente, acompañada por un incremento de ataques cibernéticos. Los ataques de phishing y ransomware, cada vez más frecuentes y sofisticados, están impulsando la demanda de soluciones de ciberseguridad y (rea) seguro, junto con leyes de privacidad y protección de datos más estrictas, especialmente en Brasil y Argentina. En este mercado en rápido desarrollo, los países más avanzados en ciberseguridad son actualmente México, Brasil, Argentina y Colombia.

La región muestra perspectivas de crecimiento sostenido, aunque persisten el escepticismo sobre los productos de (rea)seguro y dudas sobre su valor. Se requieren esfuerzos educativos y colaboración para generar mayor conciencia y demanda.

A pesar de la aparente estabilización del mercado cibernético, existen claras oportunidades e imperativos que marcan el camino. LM Re está impulsando la demanda mediante la concientización y capacitación continua, cerrando activamente brechas de protección a través de la innovación e integrando consideraciones de IA en su estrategia y gobernanza. Enfrentar estos desafíos fortalecerá la resiliencia de los negocios de (rea)seguro y la de sus clientes, abriendo la siguiente fase de crecimiento y desarrollo sostenible del mercado cibernético. ●

Ivonne Staisch es directora global de reaseguro cibernético, Liberty Mutual Reinsurance (LM Re). Puede contactarse por: ivonne.staisch@libertyglobalgroup.com

FIDES PURA VIDA

La sacudida judicial de México

La reforma política transforma los tribunales mexicanos y empuja a las aseguradoras a buscar terrenos más justos fuera del litigio.

La industria aseguradora mexicana se encuentra en una encrucijada política y judicial tras una profunda reforma que entró en vigor el 1 de septiembre de 2025. La modificación, que introduce un poder judicial electo, podría redefinir la manera en que las aseguradoras abordan los siniestros, las disputas y la gestión del riesgo.

Aldo Ocampo, socio principal de Ocampo 1890 y miembro de Global Insurance Law Connect, explicó a *FIDES Today* que el cambio representa “una revolución jurídica significativa impulsada por una transformación política.” Para las aseguradoras, sin embargo, esta revolución conlleva incertidumbre. “Desde el 1 de septiembre de 2025, México cuenta con un nuevo sistema judicial en el que los jueces y magistrados son elegidos,” explicó. “Estos cambios generan cierta incertidumbre sobre la calidad del sistema judicial y, por lo tanto, sobre los siniestros.”

Esa incertidumbre obliga a las aseguradoras a replantear los riesgos de acudir a los tribunales. “Recurrir al litigio debe ser una decisión muy bien pensada,” advirtió Ocampo, señalando que algunos jueces “podrían ser elegidos no por su experiencia o calificaciones, sino por sus posturas políticas.”

En este nuevo entorno jurídico, aseguradoras y reaseguradoras están optando por evitar los tribunales. “Las aseguradoras y reaseguradoras están explorando alternativas como el arbitraje y la mediación para evitar los juzgados en la medida de lo posible,” observó. Sin embargo, mientras las compañías buscan previsibilidad, los asegurados ven una oportunidad. “Dadas las ventajas que ofrece litigar contra las aseguradoras en tribunales, los asegurados están más dispuestos a presentar demandas en lugar de optar por mecanismos alternativos de resolución de conflictos.”

Esta tensión refleja una tendencia más amplia en la región hacia el fortalecimiento de los derechos del consumidor y la redefinición de las responsabilidades del asegurador. Ocampo señaló que el comportamiento reciente de los tribunales muestra “un enfoque cada vez mayor en ampliar los derechos del asegurado y mantener una perspectiva de protección



Aldo Ocampo

“Estos cambios generan cierta incertidumbre sobre la calidad del sistema judicial y, por ende, sobre los siniestros.”

al consumidor respecto a dichos derechos.” Según él, esto tendrá una consecuencia clara: “Esperamos que las aseguradoras asuman una mayor carga en el futuro, mientras que los asegurados y las víctimas obtendrán mayores beneficios en las sentencias emitidas por los tribunales.”

Las implicaciones son profundas tanto

PUNTOS CLAVE:

- Jueces electos incrementan el riesgo legal
- Aseguradoras se inclinan hacia el arbitraje
- Asegurados prefieren litigar

para la estrategia de reclamaciones como para el diseño de coberturas. A medida que más disputas queden en manos de jueces electos, los resultados podrían volverse menos previsibles. Esta volatilidad añade presión al delicado equilibrio entre competitividad de mercado y solvencia financiera.

En este contexto, el papel de los especialistas legales se vuelve aún más esencial. “En México, la participación de despachos especializados es crucial para asistir y orientar a las aseguradoras y reaseguradoras en la gestión de siniestros, con el fin de evitar conflictos en la medida de lo posible,” explicó Ocampo. Los bufetes están ayudando a las compañías a navegar los riesgos de cumplimiento y litigio en un entorno donde los precedentes judiciales pueden cambiar con cada ciclo electoral.

Aunque la reforma judicial acapara la atención, Ocampo también destacó otra tendencia emergente: el auge del litigio relacionado con ESG. “ESG está generando una serie de reclamaciones y demandas en el país,” señaló, “principalmente relacionadas con derechos humanos, que cada vez influyen más en las coberturas de D&O.” La intersección entre responsabilidad social corporativa y responsabilidad legal se perfila como una de las fronteras más dinámicas del mercado.

Para las aseguradoras y reaseguradoras latinoamericanas, la experiencia mexicana sirve como caso de estudio de cómo el cambio político puede repercutir en los sistemas legales y en la práctica aseguradora. La lección es clara: mantenerse vigilante y adaptable, seguir de cerca la evolución normativa, reconsiderar las estrategias de resolución de conflictos y prepararse para un poder judicial donde las reglas del juego —e incluso los propios jueces— puedan cambiar con cada elección. ●

MERCADO

Alianzas construidas sobre la cercanía

El mercado reasegurador latinoamericano es dinámico, competitivo y lleno de oportunidades, pero demanda agilidad, afirma Lucas Castagnino de MS Re.



El mercado reasegurador de América Latina está en plena efervescencia. La competencia se intensifica, la regulación se endurece y los ciclos económicos y políticos de la región generan nuevas incertidumbres. Sin embargo, para quienes se mantienen cerca de sus clientes, esta volatilidad ofrece tantas oportunidades como desafíos.

Lucas Castagnino, director de Latinoamérica y el Caribe en MS Re, comentó a *FIDES Today* que el mercado actual se caracteriza por “un incremento significativo en la búsqueda de oportunidades, de fusiones y adquisiciones, o de una mayor eficiencia en general”.

A medida que crece la competencia, añadió, “vemos un mayor interés por parte de firmas globales que antes no se enfocaban en la región”, desde syndicates de Lloyd’s hasta agencias de suscripción (MGAs) respaldadas por capital de terceros.

Ese aumento de actividad genera tanto entusiasmo como presión. “Todos los actores de la cadena sienten una mayor presión por entregar resultados”, señaló. “Nuestros clientes esperan un mayor reconocimiento por la estabilidad que han demostrado, mientras que los reaseguradores compiten más intensamente por mantener su relevancia.”

La regulación también está transformando el panorama. Castagnino destacó la implementación de la NIIF 17 en varias partes de la región y mencionó que los reguladores están “evaluando nuevos modelos de esquemas de solvencia ajustados por riesgo”. La tendencia, considera, es positiva. “Es un movimiento en la dirección correcta, y uno que apoyamos plenamente.”

Mientras tanto, la turbulencia política y económica continúa definiendo el contexto en el que deben operar las aseguradoras. “Estamos viendo cambios de gobierno, polarización e incluso un aumento de la violencia política en algunas zonas”, advirtió Castagnino. “Pero eso no cambia nuestro compromiso de apoyar a nuestros clientes en la evolución de sus necesidades.”

PUNTOS CLAVE:

- La regulación impulsa una mayor solvencia
- Las relaciones cercanas con los clientes generan valor a largo plazo
- El centro de Miami impulsa la diversificación regional

“Miami es el lugar donde hay que estar para el reaseguro latinoamericano.”

De cara a las renovaciones, un tema clave será el valor que los reaseguradores aportan más allá de la capacidad. “Después de un par de años de un mercado reasegurador muy duro, los clientes están preguntando cuál es el valor agregado”, explicó. “Nuestra fortaleza radica en, entender el entorno del cliente, cómo está cambiando y ofrecerle las herramientas para adaptarse.”

En materia regulatoria, destacó la nueva ley de seguros de Brasil, que entrará en vigor en diciembre, como un cambio sustancial. “Impactará de manera significativa la forma en que las aseguradoras operan en suscripción y gestión de siniestros, y esos cambios se trasladarán también al reaseguro.”

El enfoque de MS Re hacia la región está determinado tanto por el propósito como por la cercanía. “Como parte del grupo MS & AD, nos enorgullece generar un impacto positivo en las sociedades donde operamos”, afirmó Castagnino, agregando que las inundaciones recientes en Brasil y Argentina han puesto de relieve la necesidad urgente de reducir la brecha de protección.

“Las pérdidas económicas superan ampliamente las pérdidas aseguradas. Esa

es una brecha de cobertura que tenemos la responsabilidad de abordar.”

MS Re está desarrollando soluciones paramétricas y tradicionales para hacer que la cobertura sea más accesible y asequible, especialmente para comunidades desatendidas. Pero, según Castagnino, el factor diferenciador es su transparencia y capacidad de respuesta. “Hemos construido una reputación basada en la transparencia: suscribimos el riesgo, explicamos por qué nos gusta o no nos gusta, y siempre proponemos una alternativa.”

Para la compañía, nunca se trata simplemente de un sí o un no, y esa filosofía también se aplica a las relaciones. “Buscamos una solución que combine riesgo y capital. Trabajamos codo a codo con los suscriptores y corredores, no solo en la renovación, sino durante todo el año.”

“Somos dinámicos, ágiles y no rehuimos el riesgo.”

El centro de operaciones en Miami es fundamental para esta estrategia. “Miami es el lugar donde hay que estar para el reaseguro latinoamericano”, afirmó Castagnino. La ciudad ofrece masa crítica, talento diverso y una perspectiva imparcial. “Equilibra nuestras exposiciones entre Estados Unidos, Europa y los mercados emergentes, y nos brinda la confianza necesaria para asumir los riesgos adecuados.”

En última instancia, Castagnino considera que la velocidad, la diversidad y el intercambio de conocimiento son los factores que definen el éxito. “El ritmo del cambio hace que los clientes no puedan desarrollar internamente todas las capacidades”, explicó. “Asociarse con un reasegurador que pueda transferir conocimiento rápidamente y aportar el talento adecuado es clave.”

“Nuestro valor diferencial es ser un aliado estratégico a largo plazo para el crecimiento y la resiliencia en América Latina.” ●

Lucas Castagnino es director de Latinoamérica y el Caribe en MS Re.

FIDES PURA VIDA

Salto cognitivo para el sector asegurador en América Latina

La transformación digital en la región ha madurado; ahora debe seguir la adaptación cognitiva.



El sector asegurador latinoamericano está al borde de una transformación profunda. Tras años de rápida adopción digital e inversión tecnológica, las aseguradoras de la región están pasando de las mejoras tecnológicas básicas a un modelo más avanzado impulsado por la inteligencia artificial.

Así lo afirma Hugues Bertin, CEO de Digital Insurance, quien, en entrevista exclusiva con *FIDES Today*, señaló: “Desde mi punto de vista, la transformación digital del mercado asegurador de América Latina ya ha alcanzado su madurez. Las inversiones en tecnología han sido significativas y la mayoría de los actores tradicionales ya incorporan nuevas tecnologías, asociaciones con Insurtechs, automatización y datos en el centro de sus estrategias.”

Sin embargo, la adopción digital por sí sola ya no es suficiente. Bertin describe la siguiente etapa como una “transformación cognitiva”, una fase en la que “la inteligencia artificial se sitúa en el núcleo de las operaciones, la analítica predictiva y prescriptiva guía la toma de decisiones, y las interfaces naturales y centradas en el ser humano redefinen la interacción con el cliente.” Bertin prevé además que una “fuerza laboral aumentada” complementará estas innovaciones, marcando un cambio profundo en la forma en que las aseguradoras operan y generan valor.

El panorama digital de la región presenta tanto oportunidades como desafíos. Bertin destacó que la adopción de internet es excepcionalmente alta, según datos de DataReportal: Chile (94%), Argentina (90%), Brasil (86%) y México (83%), superando incluso a China (78%), un mercado considerado avanzado en tecnologías cognitivas aplicadas al seguro. Más del 95% de las personas en América Latina son usuarias de internet, frente al 90% en Estados Unidos.

Al mismo tiempo, “la bancarización ha crecido rápidamente, del 50% al 80% en solo cinco años, impulsada en gran medida por las billeteras digitales. No obstante, las aseguradoras no han mantenido el mismo ritmo de cambio”, señaló Bertin, citando datos de investigaciones de Digital Insurance Latam.

Esta brecha tiene consecuencias. Los canales

PUNTOS CLAVE:

- Aumentan las inversiones en Insurtech
- El liderazgo en datos sigue siendo escaso
- La IA en el núcleo de las operaciones

“Ahora entramos en una nueva fase: la transformación cognitiva, que incorpora la inteligencia artificial en el núcleo de las operaciones.”

de distribución tradicionales, como agentes y corredores, deben acelerar su integración tecnológica, mientras que los canales emergentes —como el comercio electrónico y las fintech— requieren una atención estratégica. La experiencia del cliente sigue rezagada: los Net Promoter Scores se sitúan en torno al 30%, muy por debajo del 80% típico de las plataformas digitales líderes. Cerrar esta brecha será fundamental si las aseguradoras aspiran a aprovechar plenamente la madurez digital de la región.

Las asociaciones con Insurtechs están surgiendo como un motor clave de aceleración. “La aceleración que observamos proviene principalmente de las inversiones en Insurtechs”, explicó Bertin. La reciente adquisición del 20% de Klimber por parte de MetLife ejemplifica una tendencia creciente: las aseguradoras ya no solo colaboran, sino que invierten estratégicamente. Iniciativas regionales como Sancor Ventures en Argentina y el liderazgo de Bertin al frente de la Panamerican Insurtech Alliance, con 250 miembros, ilustran cómo las alianzas impulsan la innovación, fortalecen las soluciones centradas en el cliente y crean nuevas oportunidades de negocio en toda América Latina.

Los datos y la analítica son el eje de esta transformación, aunque su adopción sigue siendo desigual. Bertin observa que, si bien cada vez más aseguradoras contratan científicos de datos, “solo unas pocas han elevado este rol al nivel ejecutivo como Chief Data and Analytics Officer. Como resultado, el impacto de los datos en el negocio sigue siendo muy limitado y, en algunos casos, inexistente.” Los modelos de propensión y la segmentación de clientes ya son comunes, pero los productos verdaderamente basados en datos —aquellos que aprovechan el IoT o las ofertas contextualizadas— aún son escasos. Bertin prevé una innovación de productos más significativa hacia 2026 y 2027, a medida que las aseguradoras adopten plenamente la transformación cognitiva.

Digital Insurance LatAm se posiciona a la vanguardia de esta nueva ola, enfocándose en tres pilares: asesoría estratégica para juntas directivas y ejecutivos, inversión en Insurtechs a través de capital de riesgo y capacitación para fortalecer las capacidades de la fuerza laboral. “Nuestro enfoque es co-construir la protección del futuro en América Latina mediante la tecnología y la colaboración de todos los actores del ecosistema asegurador”, afirma Bertin. Los objetivos son claros: aumentar la penetración del seguro, mejorar la mitigación y control del riesgo, optimizar la eficiencia del sector y elevar la experiencia del cliente.

Para Bertin, el mensaje es inequívoco: la transformación digital ya no es la frontera; ahora lo es la transformación cognitiva. Quienes logren integrar la inteligencia artificial, aprovechar los datos al máximo nivel y formar alianzas estratégicas con Insurtechs no solo cerrarán la brecha de experiencia del cliente, sino que definirán la próxima era de crecimiento e innovación del mercado asegurador latinoamericano. Con una alta adopción digital, una rápida expansión fintech y un creciente flujo de inversión Insurtech, la región está preparada para liderar a nivel global en soluciones aseguradoras centradas en el cliente e impulsadas por la tecnología. ●

MERCADO

Deutsche Rück fortalece sus lazos con América Latina

La CUO de Deutsche Rück, Caren Büning, y la gerente de mercado designada Mariana Vilmondes explican cómo la compañía está fortaleciendo su presencia en América Latina a través de alianzas a largo plazo, una suscripción disciplinada y un crecimiento impulsado por datos.



¿Cómo se está posicionando Deutsche Rück en América Latina?

Vilmondes: América Latina es una región clave para nosotros. Hace cuatro años, cuando iniciamos nuestras operaciones aquí, llegamos con la ambición de crear relaciones duraderas y estables, enfoque que está profundamente arraigado en la identidad de Deutsche Rück.

Buscamos socios que compartan nuestros valores de confianza y estabilidad y nuestro enfoque de largo plazo en la suscripción. Para nosotros, crecimiento y rentabilidad van de la mano, creando valor tanto para nuestros socios como para Deutsche Rück. El eje de nuestra estrategia es el enfoque en clientes regionales con apetito para riesgos pequeños y medianos.

Nuestra nueva estructura de coliderazgo refuerza la importancia de esta conexión con la región. Por eso, como latinoamericana, me enorgullece representar a Deutsche Rück y llevar sus soluciones de reaseguro a Latinoamérica.

Büning: En Alemania, nos ubicamos entre los reaseguradores líderes; en Europa somos un actor consolidado y, desde 2021, hemos estado ampliando activamente nuestro negocio internacional. Estamos comprometidos con construir alianzas de reaseguro a largo plazo y mutuamente rentables en los prometedores mercados latinoamericanos. Sin embargo, el crecimiento no es un fin en sí mismo. La diversificación apoya un uso eficiente del capital, pero no puede sustituir la rentabilidad.

¿Qué riesgo regional actual tiene el mayor impacto en la suscripción?

Vilmondes: Tres factores —cambio climático, inflación y volatilidad institucional— influyen significativamente en el panorama de riesgo de América Latina, pero el cambio climático presenta el impacto más inmediato y tangible en la suscripción.

Además, la volatilidad se ha convertido en la norma y este cambio estructural requiere más que capital: exige credibilidad y profundidad

en el análisis técnico y una visión de manejo de riesgos a largo plazo.

Büning: Los riesgos naturales siguen siendo un desafío clave para la industria aseguradora a nivel global. La infraestructura resiliente vale la inversión. Además, monitoreamos continuamente los desarrollos macroeconómicos y políticos para asegurar que los parámetros de precios, términos y estructuras de cobertura se mantengan alineados con las condiciones del mercado y del entorno.

¿Cómo están las soluciones paramétricas ayudando a cerrar las brechas de protección en América Latina?

Vilmondes: Cerrar las brechas de protección en América Latina es clave para el crecimiento económico. Sin embargo, eso requiere primero cerrar brechas sociales y promover el crecimiento de una clase media con oportunidades económicas. Resiliencia también es esencial, de modo que esperamos que políticas gubernamentales puedan orientarse más a la prevención de desastres.

Büning: Deutsche Rück reconoce la importancia de las soluciones paramétricas y basadas en índices en América Latina como una vía para abordar las brechas de protección y ofrecer coberturas más rápidas y transparentes. Aunque estas soluciones innovadoras ofrecen beneficios claros, también presentan desafíos, ya que las indemnizaciones se basan en índices predefinidos y no en pérdidas reales, generando un riesgo base que debe gestionarse cuidadosamente.

¿Qué brechas de datos o modelización desafían la tarificación de los tratados?

Vilmondes: La calidad de los datos que recibimos varía significativamente entre los mercados. Vemos un gran potencial en la tecnología, especialmente en la automatización y la inteligencia artificial. Invertir en estas herramientas ha aliviado drásticamente los

procesos manuales y repetitivos, permitiendo a nuestro equipo enfocarse mejor en soluciones de reaseguro personalizadas.

Büning: Enfrentamos estos desafíos mediante una estrecha colaboración entre todas las partes interesadas, combinando el conocimiento local con nuestra experiencia global. Esto incluye revisiones periódicas para asegurar que los modelos sigan siendo adecuados a las condiciones actuales del mercado, actualizaciones de los parámetros de tarificación y análisis de mercado exhaustivos.

¿Cómo equilibran el crecimiento con la estabilidad del portafolio?

Büning: Buscamos activamente oportunidades en mercados con potencial, priorizando una suscripción sostenible, precios adecuados y una gestión cuidadosa del portafolio. Revisiones regulares del portafolio, un análisis técnico robusto y el monitoreo del mercado nos permiten responder a las presiones sin comprometer la disciplina. Al combinar el conocimiento local con nuestra experiencia global y con modelos técnicos siempre actualizados, mantenemos la resiliencia del portafolio mientras fomentamos alianzas duraderas y beneficiosas para ambas partes.

¿Qué tendencias moldearán el reaseguro latinoamericano en 2026?

Vilmondes: El cambio climático sigue siendo un factor crítico, mientras que la inflación y la incertidumbre institucional mantienen su relevancia. Además, avances tecnológicos seguirán transformando la suscripción. ●

Caren Büning es miembro del consejo ejecutivo de Deutsche Rück y directora de suscripción (CUO). Puede ser contactada en: caren.buening@deutscherueck.de

Dr. Mariana Vilmondes, CII es gerente de mercado designada para los mercados latinoamericanos en Deutsche Rück. Puede ser contactada en: mariana.vilmondes@deutscherueck.de

FIDES PURA VIDA

Desafío por regulación fracturada

Las aseguradoras enfrentan mayores costos y complejidad a medida que se profundiza la fragmentación regulatoria y se estanca la armonización regional.

Los mercados de seguros de América Latina siguen siendo profundamente fragmentados, con cada país desarrollando sus propios marcos legales y ritmos regulatorios. Para las aseguradoras y reaseguradoras que buscan escalar regionalmente, este mosaico normativo continúa siendo uno de los mayores desafíos operativos.

En conversación exclusiva con *FIDES Today*, Patricio Prieto Larraín, socio de Prieto Abogados en Chile y miembro de Global Insurance Law Connect, señaló: “Es difícil hablar de América Latina como un todo, ya que está compuesta por países con distintos niveles de desarrollo y posiciones políticas muy diversas.” Los intentos de armonización regional —como los esfuerzos de Mercosur por establecer reglas comunes de mercado— han sido “esfuerzos aislados”, afirmó.

Aunque no existe un marco normativo unificado, los reguladores nacionales avanzan con reformas internas que tienen un impacto significativo en las aseguradoras. Chile ofrece un ejemplo claro. Prieto destacó la reciente reforma del sistema de fondos de pensiones y los componentes de seguros incluidos en ella.

“La principal iniciativa corresponde a las regulaciones legales que modificaron parcialmente el sistema de fondos de pensiones y los seguros involucrados,” explicó. Las reformas fortalecieron el sistema mediante un aumento en las contribuciones, pensiones más altas para los trabajadores con menores ingresos y normas orientadas a fomentar la competencia entre administradoras. “Actualmente se están emitiendo las regulaciones que establecen los detalles de estas modificaciones; esta etapa es muy relevante,” agregó.

Este nivel de detalle refleja una tendencia más amplia en la región: una creciente sofisticación regulatoria sin coordinación regional. Para las aseguradoras y reaseguradoras multinacionales, esta divergencia multiplica las cargas de cumplimiento.

Prieto subrayó que las diferencias normativas entre jurisdicciones complican considerablemente la operación. “El principal efecto de esta situación es la complejidad

PUNTOS CLAVE:

- La armonización regional sigue fuera de alcance
- La experiencia local es clave para navegar los cambios
- Los riesgos emergentes aún están en etapa inicial



Patricio Prieto Larraín

“El principal efecto es la complejidad de comprender y reconocer el exceso de regulación.”

de comprender y reconocer el exceso de regulación, que varía de una jurisdicción a otra,” dijo. El resultado es un aumento en los costos operativos, la necesidad de monitoreo constante para mantener el cumplimiento y relaciones más complejas con cada regulador local.

“Esto incrementa el costo de operar para

las compañías, las obliga a mantenerse actualizadas para evitar sanciones por incumplimiento y hace más compleja la relación con el regulador,” explicó.

Las áreas emergentes como ciber, clima y riesgos ESG añaden otra capa de incertidumbre. Aunque estos temas se han vuelto relevantes para las empresas en general, su regulación a través del seguro aún está en una etapa incipiente en América Latina. “Por ahora, ciber, clima y ESG son áreas legalmente reguladas que afectan a las empresas en general. Sin embargo, el seguro en estas áreas realmente está apenas comenzando,” señaló Prieto.

Con reformas y nuevos riesgos evolucionando de manera paralela, las aseguradoras dependen cada vez más de asesoría legal local especializada. Según Prieto, las firmas de abogados desempeñan un papel crítico no solo al ofrecer asesoramiento jurídico, sino también al construir relaciones sólidas. “Además de brindar asesoría legal diaria,” comentó, “las firmas facilitan una relación cordial con el regulador y conectan a las aseguradoras con despachos de calidad en otros países latinoamericanos cuando inician operaciones en nuevos mercados.”

Redes como Global Insurance Law Connect han adquirido una relevancia clave en este contexto, ayudando a los clientes a navegar sistemas fragmentados mediante alianzas locales de confianza.

A pesar de años de debate sobre la cooperación regional, Prieto fue contundente: “La armonización regulatoria entre los diferentes países de América Latina es inexistente.” Para las aseguradoras que esperan una convergencia, esta realidad implica depender de estrategias adaptables, culturas sólidas de cumplimiento y colaboración transfronteriza.

En un momento en que la integración y la innovación son temas centrales en la conferencia FIDES Pura Vida, las observaciones de Prieto sirven como recordatorio de que la diversidad de América Latina —jurídica, política y económica— sigue siendo tanto un desafío como una característica definitoria del panorama asegurador de la región. ●

FIDES PURA VIDA

Fortaleciendo talento en reaseguro

Ninguna industria puede prosperar sin talento. En un entorno transformado por la evolución regulatoria y la innovación tecnológica, la formación de la próxima generación de profesionales se ha convertido en una prioridad para el sector. Y en el caso de la Asociación Colombiana de Reaseguros (ACTER), esto no es la excepción.

Para Nelly Castro, directora ejecutiva, la misión de la asociación es clara: “A lo largo de sus 54 años de existencia, ACTER se ha comprometido a fortalecer sus capacidades y conocimientos, no solo a nivel local, sino también en todas las regiones donde nuestros asociados ejercen influencia.”

El enfoque de ACTER se sustenta en dos pilares: la Acreditación de Idoneidad en Reaseguro y la Formación Especializada. El programa de acreditación de la asociación evalúa las competencias técnicas y profesionales, estableciendo un estándar autorregulado de conocimiento y ética profesional. “Permite

PUNTOS CLAVE:

- Elevando los estándares
- La acreditación fortalece la credibilidad
- Formando a la próxima generación

reconocer años de especialización, dominio y experiencia de quienes actualmente forman parte del mercado,” explicó Castro. ACTER estima que hasta un 60% de los profesionales activos en reaseguro en América Latina podrían beneficiarse de esta acreditación, elevando tanto la calidad como la compensación en el sector.

La educación refuerza estos estándares. ACTER desarrolló la Maestría en Reaseguro, certificada por la Universidad Rey Juan Carlos de España, que reconoce legalmente a los egresados como profesionales del área. “Con este proceso formativo hemos logrado cambiar el perfil de nuestro mercado,” afirmó Castro. “Hemos dejado de ser una ciencia empírica para convertirnos en una profesión reconocida por

la legislación educativa a nivel mundial.” Junto con la maestría, la asociación ofrece diplomados dirigidos a nuevos profesionales, que ya celebran su vigésima quinta cohorte.

Estas iniciativas trascienden las fronteras de Colombia. Gracias a la posición de Bogotá como centro regional, el modelo de ACTER está sirviendo de referencia para Centro y Sudamérica, promoviendo redes de profesionales acreditados y elevando los estándares técnicos del reaseguro en toda la región.

A medida que la comunidad latinoamericana de reaseguros se reúne en FIDES Pura Vida, la experiencia de ACTER pone de relieve el papel esencial del capital humano en el crecimiento del mercado. Mediante la combinación de estándares éticos, acreditación rigurosa y formación estructurada, Colombia no solo está fortaleciendo su propio mercado, sino construyendo una base profesional que podría definir el futuro del reaseguro en la región durante las próximas décadas. ●

SavaRe

A+ STABLE
S&P GLOBAL

A STABLE
AM BEST

Trusted for almost 50 years
Powered by insight
Driven by agility

**COMMITTED
TO OUR CLIENTS
AND OUR PLANET**



FIDES PURA VIDA

Los reguladores latinoamericanos se fortalecen

Desde el sandbox de Brasil hasta Solvencia II en México, los reguladores latinoamericanos están impulsando una nueva era de modernización del seguro.

PUNTOS CLAVE:

- La regulación impulsa la modernización en América Latina
- Brasil, México y Colombia lideran las reformas
- Sandbox y Solvencia II definen el futuro

En toda América Latina, la regulación del sector asegurador ha entrado en uno de sus periodos más dinámicos en décadas. Si antes el marco normativo avanzaba más lentamente que el ritmo de la innovación en productos y tecnología, hoy los reguladores comienzan a liderar ese cambio.

Carlos De la Torre, director general de operaciones de la subsidiaria basada en México de AM Best, explicó a *FIDES Today* que este giro refleja un creciente reconocimiento de que “la naturaleza del seguro es dinámica, por lo tanto, los reguladores de seguros también deben serlo.”

En el pasado, los marcos regulatorios latinoamericanos tendían a ser conservadores y de lenta evolución, moldeados por mercados fragmentados y desarrollos económicos dispares. Pero, como señaló De la Torre, “en la mayoría de los países de América Latina estamos viendo a los reguladores adaptarse a nuevas tendencias y coberturas en el mercado asegurador.” Ejemplos recientes confirman este cambio de mentalidad: el sandbox regulatorio y el marco de Open Insurance en Brasil han abierto la puerta a la experimentación, mientras que Colombia ha priorizado los canales digitales y la inclusión financiera. Por su parte, la adopción de Solvencia II en México ha permitido alinear los estándares locales con las mejores prácticas internacionales.

Esta modernización no se limita a una actualización administrativa: está redefiniendo cómo las aseguradoras diseñan, distribuyen y capitalizan sus productos. “El desarrollo regulatorio se ha vuelto mucho más dinámico en comparación con años anteriores”, destacó De la Torre, subrayando que una supervisión con visión de futuro ahora es esencial para fomentar la innovación.



Carlos De la Torre

“La naturaleza del seguro es dinámica, por lo tanto, los reguladores de seguros también deben serlo.”

Estos avances son especialmente relevantes considerando la persistente brecha de aseguramiento en la región. A pesar de los bajos niveles de penetración, el crecimiento de las primas en los últimos años ha sido constante, creando terreno fértil para nuevos modelos de negocio. De la Torre enfatizó que la innovación y la modernización están profundamente entrelazadas: “América Latina es una región en desarrollo, donde la penetración del seguro es baja, pero las primas han crecido en los últimos años, por lo que las oportunidades para innovar son enormes.”

Añadió que los reguladores son cada vez más conscientes de que la flexibilidad y la innovación no están reñidas con la prudencia. De hecho, son esenciales para ampliar el acceso al seguro, especialmente entre los consumidores jóvenes y las poblaciones

desatendidas. Iniciativas como las medidas de inclusión de Colombia y los entornos sandbox de Brasil están permitiendo que nuevos participantes prueben productos que responden a las realidades locales, como micropólizas digitales, seguros bajo demanda o productos paramétricos.

Aun así, el progreso no es homogéneo. De la Torre marcó una clara distinción entre los mercados más maduros y los emergentes de la región. Brasil, México, Chile, Colombia y Perú conforman un primer grupo donde la regulación basada en solvencia y la innovación ya son estándar. “Los mercados maduros tienden a enfocarse más en la innovación y en regulaciones estrictas basadas en solvencia, mientras que los mercados en desarrollo suelen ser seguidores o innovadores más lentos, con requisitos de capital más simples”, explicó.

La volatilidad económica sigue siendo un obstáculo constante, pero los mercados maduros han demostrado una mayor resiliencia. Su capacidad para equilibrar innovación con disciplina regulatoria podría servir de modelo para el resto. El desafío, según De la Torre, radica en escalar ese equilibrio a nivel regional.

A medida que los reguladores continúan evolucionando y alineando sus marcos normativos, el sector asegurador latinoamericano ganará en estabilidad, competitividad y confianza, condiciones esenciales para un crecimiento sostenible. Para los reaseguradores globales y las agencias calificadoras, esta tendencia es una señal positiva de que los estándares de gobernanza están alcanzando el ritmo de las crecientes ambiciones de la región.

La conclusión de De la Torre fue clara: “Los reguladores de seguros están demostrando que comprenden lo dinámico que se ha vuelto el mercado en los últimos años en nuestra región.” Ese entendimiento —quizás largamente esperado— podría convertirse en el motor más poderoso de transformación hasta ahora. ●

FIDES PURA VIDA

El reajuste regulatorio de Argentina

Argentina liberaliza, Brasil endurece. Las aseguradoras que operan en ambos mercados enfrentan una creciente brecha regulatoria.

El mercado asegurador argentino entró en una nueva etapa en 2024, cuando la Superintendencia de Seguros implementó una serie de reformas destinadas a reducir la burocracia y alinear la supervisión con los estándares internacionales. Según Matías Ponferrada, socio de Abeledo Gottheil, el objetivo del regulador fue “crear un entorno regulatorio menos burocrático y menos intervencionista, manteniendo una supervisión sólida en los temas esenciales”.

“El regulador no ha limitado sus facultades de control”, explicó Ponferrada. “Ahora está más enfocado en cuestiones específicas y relevantes, de acuerdo con las mejores prácticas internacionales”. Este cambio de enfoque marca una diferencia clara respecto a administraciones anteriores y refleja el esfuerzo del gobierno de Milei por liberalizar el sistema financiero argentino.

Sin embargo, el panorama regional muestra una realidad más compleja. Mientras Argentina avanza hacia una regulación más flexible, Brasil parece adoptar una postura contraria, con políticas cada vez más intervencionistas. “Argentina parece haber iniciado una tendencia regulatoria opuesta a la de Brasil”, Ponferrada declaró a *FIDES Today*. “Las diferencias pueden volverse sustanciales de un país a otro”.

Esta divergencia tiene implicaciones significativas para las aseguradoras y reaseguradoras que operan a nivel regional. Las compañías que buscan escalar en América Latina deben navegar por un mosaico de marcos normativos, cada uno con sus propias prioridades y ritmos de cambio. “Es crucial que las empresas que operan regionalmente cuenten con la asistencia de abogados locales especializados en derecho de seguros y que además comprendan el negocio en un contexto global o regional”, advirtió Ponferrada.

La necesidad de asesoramiento local se vuelve aún más relevante en Argentina, donde las prioridades regulatorias suelen cambiar con el signo político del gobierno. “Algunas normas se modifican cuando se alternan los partidos en la administración nacional”, agregó Ponferrada, recordando que la Superintendencia de Seguros es



Matías Ponferrada

“Es crucial que las empresas que operan regionalmente cuenten con la asistencia de abogados locales especializados en derecho de seguros y que además comprendan el negocio en un contexto global o regional.”

designada directamente por el Presidente. “Por eso es fundamental consultar a abogados con experiencia y actualizados en todas las disposiciones aplicables”.

Más allá de la supervisión tradicional, los riesgos emergentes —como ciberseguridad, cambio climático y criterios ESG— están poniendo a prueba los límites del marco

PUNTOS CLAVE:

- Argentina reduce la burocracia
- Brasil refuerza la supervisión
- Las reglas fragmentadas limitan el crecimiento

actual. En Argentina, las aseguradoras han comenzado a suscribir más pólizas de ciberseguro, aunque la regulación específica aún está en desarrollo. “Las compañías pueden presentar sus planes al regulador siguiendo las pautas generales aplicables a los seguros patrimoniales”, explicó. “Sin embargo, la autoridad puede observar y exigir modificaciones si no se cumplen las directrices mínimas o las normas vigentes”.

Este enfoque pragmático de “aprender haciendo” puede fomentar la innovación, pero también introduce alguna incertidumbre. Mientras otros mercados endurecen sus controles, la falta de reglas claras sobre ciberseguridad o ESG podría generar inconsistencias que limiten la capacidad de las aseguradoras regionales de ofrecer productos estandarizados.

Consultado sobre la posibilidad de armonizar la regulación en América Latina, Ponferrada fue realista: “Actualmente no existe armonización. Sería importante, aunque difícil de lograr”. Ve potencial de avance a través de redes como Global Insurance Law Connect, que reúnen especialistas regionales para comparar marcos regulatorios y asesorar a las autoridades.

El panorama que emerge es el de una región que avanza en múltiples direcciones a la vez: Argentina impulsa cierta desregulación mientras otros países fortalecen el control. Para las aseguradoras y reaseguradoras, el éxito dependerá de su capacidad de adaptación, previsión y comprensión del contexto local.

Como concluyó Ponferrada, el crecimiento regional en América Latina exige tanto una mirada local como una perspectiva global. Por ahora, las aseguradoras deben seguir navegando en un entorno definido tanto por sus diferencias como por su aspiración a una mayor alineación. ●

FIDES PURA VIDA

Crecimiento e inclusión se encuentran

ASSA adopta la inteligencia artificial y los ecosistemas digitales para responder a las crecientes expectativas de los clientes en toda la región.

El mercado asegurador de América Central está entrando en un periodo de crecimiento estructural, impulsado por los proyectos de infraestructura, la inversión extranjera y la transformación digital. Así lo afirma el presidente ejecutivo de ASSA Compañía de Seguros, Eduardo Fábrega.

En entrevista exclusiva con *FIDES Today*, Fábrega señaló: “En Panamá estimamos un crecimiento compuesto anual de entre 4% y 6%, respaldado por importantes proyectos de infraestructura, la mejora en el posicionamiento internacional del país y un fortalecimiento del flujo turístico.”

En Costa Rica, El Salvador y Guatemala, Fábrega destacó el crecimiento en los ramos de salud, vida y seguros generales, impulsado por la digitalización y los programas de infraestructura pública. Sin embargo, la penetración del seguro sigue siendo baja, alrededor del 2% del PIB. Para Fábrega, esto representa una oportunidad: “Si bien persisten desafíos, la oportunidad está en la innovación, los productos inclusivos y la ampliación del acceso.”

En el centro de la estrategia de ASSA están la tecnología y la innovación. La digitalización de procesos, el uso de analítica avanzada y la incorporación de copilotos de IA para empleados y clientes están transformando la suscripción, la tarificación, la detección de fraude y la retención de clientes. “Los clientes esperan más que una póliza; esperan acompañamiento y valor a lo largo de toda su experiencia”, explicó Fábrega. El enfoque de la aseguradora en la anticipación, más que en la reacción, garantiza que las soluciones sigan siendo relevantes y sostenibles en un mercado expuesto a riesgos en constante evolución.

La inclusión financiera es otro pilar central. Las aseguradoras regionales están llamadas a cerrar las brechas de protección mediante productos innovadores, canales de distribución habilitados por tecnología y programas de educación. “Aumentar la penetración requiere un enfoque de ecosistema: alianzas con el sector público, el sector privado y los reguladores para complementar los sistemas de protección social en áreas como salud, agricultura y resiliencia ante desastres”, comentó Fábrega. Iniciativas como Blue Marble Microinsurance amplían la cobertura a poblaciones rurales y de bajos

PUNTOS CLAVE:

- Crecimiento del 4–6% en Panamá
- La infraestructura impulsa la expansión del mercado
- La digitalización transforma la experiencia del cliente

“Los clientes esperan más que una póliza; esperan acompañamiento y valor a lo largo de toda su experiencia.”

ingresos, demostrando cómo la colaboración puede escalar el impacto.

Las presiones regulatorias y macroeconómicas también están moldeando las estrategias del sector. La implementación de IFRS 17 exige inversiones en estándares contables y de reporte, mientras que la regulación del sector salud suele centrarse en el control de primas sin abordar el incremento de los costos médicos. “Los riesgos macroeconómicos, como la alta informalidad y la exposición climática, exigen estrategias de reaseguro y gestión de riesgos más robustas”, explicó Fábrega. Al mismo tiempo, la disrupción digital abre nuevas oportunidades, incluso cuando la regulación lucha por mantenerse al día.

ASSA también aprovecha su presencia regional para explorar nuevas vías de crecimiento, desde los seguros cibernéticos, microseguros y paramétricos hasta los ecosistemas integrados. “Vemos oportunidades en la creación de ecosistemas integrados que vayan desde plataformas automotrices y de repuestos hasta farmacias digitales”, señaló Fábrega, ilustrando cómo el valor puede extenderse más allá del ámbito tradicional de los siniestros.

La demanda de productos de protección personal —incluidos salud, vida, accidentes y protección financiera— está en aumento. Al combinar tecnología, ecosistemas e inclusión, ASSA se posiciona como una fuerza transformadora en el panorama asegurador

latinoamericano, integrando crecimiento con impacto social.

Mientras la industria se reúne en FIDES Pura Vida, el mensaje es claro: el mercado asegurador latinoamericano está madurando, y quienes adopten estrategias basadas en innovación, digitalización y colaboración estarán mejor preparados para prosperar. ●

intelligent insurer DÍA 2 MARTES 11 DE NOVIEMBRE 2025 **FIDES TODAY**

INTELLIGENT INSURER'S FIDES TODAY IS PUBLISHED BY NEWTON MEDIA LIMITED.

Registered Address:
Kingfisher House, 21–23 Elmfield Road,
BR1 1LT, United Kingdom
Email: info@newtonmedia.co.uk
Website: www.intelligentinsurer.com

YOUR CONTACTS IN COSTA RICA

DISTRIBUTION AND MARKETING

Adrian Tapping
Telephone: +44 7545 062998
Email: atapping@newtonmedia.co.uk

PUBLICATIONS DIRECTOR

Wyn Jenkins
Email: wjenkins@newtonmedia.co.uk

COMMERCIAL ENQUIRIES

Mark Payne: mpayne@newtonmedia.co.uk
Daniel Elton: delton@newtonmedia.co.uk

SUB-EDITOR

Roger Wilkinson

PRODUCTION AND DESIGN

Grant Nicholas

MANAGING DIRECTOR

Peter Scott

COMPANY DIRECTOR

Nicholas Lipinski

©Newton Media Limited 2025. All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted in any form or by any means, electrical, mechanical, photocopying, recording or otherwise without the prior written permission of the publisher.

The views expressed in Intelligent Insurer's FIDES Today are not necessarily those shared by the publisher, Newton Media Limited. Wishing to reflect the true nature of the market, the editor has included articles and opinions from a number of sources, and the views expressed are those of the individual contributors, authors or interviewees. No responsibility or liability is accepted by Newton Media Limited for any loss to any person, legal or physical, as a result of any statement, fact or figure contained in Intelligent Insurer's FIDES Today.

This publication is not a substitute for advice on a specific transaction. The publication of advertisements does not represent endorsement by the publisher. Intelligent Insurer – ISSN 2041-9929

KnowHow

Experiencia y Escala

Experimente asociaciones mutuamente gratificantes con Liberty.

Obtenga más información en **LibertyMutualRe.com**

Today. Tomorrow. Together.



Liberty Mutual.
REINSURANCE

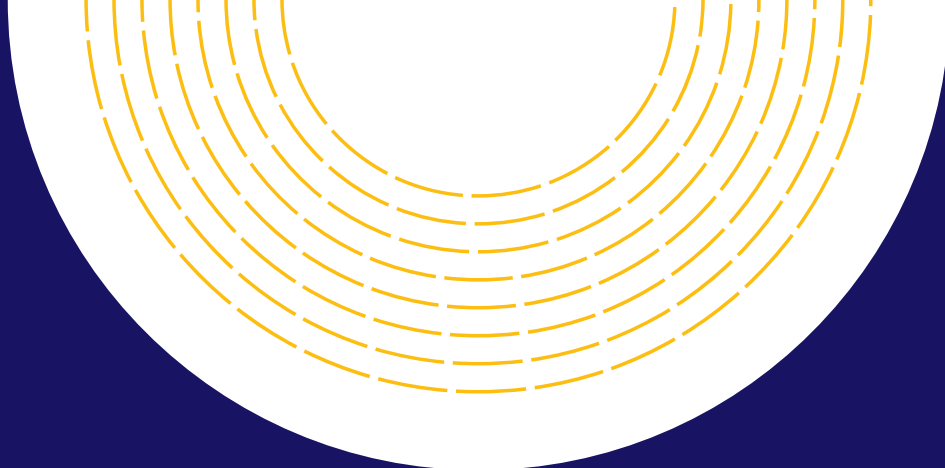
Liberty Mutual Reinsurance ofrece sus servicios de reaseguro al mercado mexicano a través de su Sindicato de Lloyd's (4472) y de 'Lloyd's Oficina de Representación en México', por virtud de los registros respectivos otorgados a Lloyd's por la Comisión Nacional de Seguros y de Fianzas.



Confiable, así de simple. Sinceros por convicción.

Somos un aliado firme y comprometido, que actúa con rapidez para satisfacer tus necesidades, cumpliendo nuestras promesas a fin de cultivar una relación duradera a largo plazo.

Para más información, visita MSReinsurance.com



Escaneá para acceder
a nuestro sitio web

