

Representantes de grandes reaseguradoras mundiales se reúnen en Vigo para formarse y profundizar en el campo del seguro acuícola

IPac. - 7 de febrero de 2014



Durante esta semana, se ha estado desarrollando en Vigo un curso sobre seguro acuícola dirigido a personal de compañías aseguradoras y reaseguradoras de ámbito internacional. Dicho curso, que ha contado con participantes de España, Inglaterra, Suiza, China y Brasil, ha sido organizado por la compañía AUMS Ltd, fundada en 1982 para prestar servicios relacionados con la acuicultura a aseguradoras, reaseguradoras, corredurías, empresas de peritaje, abogados y organizaciones gubernamentales. Entre sus actividades AUMS brinda formación en materia de seguros acuícolas, como ha sido este caso, así como la organización de conferencias a nivel mundial, como la que se celebrará en el mes de mayo en Hong Kong, la Asian Aquaculture Insurance & Risk Management

Conference.

Galicia ha sido la localización elegida por AUMS para impartir este curso introductorio al seguro acuícola, para lo que ha contado con la colaboración de la compañía viguesa RMB Insurance Brokers, y en concreto con su CEO, César Real de Legísima. El curso, dirigido a abordar la búsqueda de soluciones en un mundo tan complejo como el de los seguros en acuicultura, se ha dividido en dos bloques bien diferenciados; por un lado, una parte teórica que ha abordado desde qué ofrece una póliza de seguro para peces hasta la importancia de contar con un perito especializado en caso de siniestro, pasando por cuáles son los riesgos principales que se presentan o las enfermedades más frecuentes; y, por otro, una parte práctica, que ha consistido en visitas a diferentes empresas de acuicultura ubicadas en Galicia.

El encargado de impartir este curso ha sido el propio director gerente de AUMS Ltd, Philip A.S Secretan, pero los asistentes también han podido ser partícipes de destacadas intervenciones por parte de diferentes expertos vinculados al sector, a su actividad y a los riesgos que se presentan en su operatividad, como ha sido el caso de Santiago Cabaleiro, director del Clúster de Acuicultura de Galicia, que abordó la problemática de las enfermedades en los peces.

LA GESTIÓN DEL RIESGO ES COSAS DE DOS: ASEGURADORAS Y PRODUCTORES

Para César Real, CEO de RMB, el mercado de los seguros de acuicultura todavía es muy reducido y hasta el momento “son muy pocas compañías aseguradoras las que dedican a esta actividad, con lo que el número de brokers especializados en el seguro acuícola es todavía muy reducido”. Si bien, reconoce que, siendo un mercado muy técnico y especializado que requiere de una gran profesionalización, es un mercado en claro crecimiento en paralelo al importante expansión de esta actividad en el mundo; con un crecimiento medio del 6% anual en los últimos años. Por tanto, para el CEO de RMB, “el potencial en materia de seguros acuícolas es enorme, y no sólo a nivel global sino también, y más específicamente, en España”, de la que, añade, “no está mejor o peor situada que otros países; de hecho la experiencia nos demuestra que la concienciación a la hora de contratar un seguro como herramienta de gestión de riesgo no es equiparable ni entre sectores, ni entre especies, ni entre clientes, ni entre regiones”.

César Real también vincula el seguro acuícola con el desarrollo y la profesionalización del sector: “las inversiones requeridas en el sector son muy elevadas con ciclos productivos largos y, por tanto, con importantes pérdidas potenciales que dependen de infinidad de variables y en muchos casos no controlables por la propia empresa, con lo cual contar con un respaldo de aseguramiento lo consideramos básico. Pero no sólo eso, sino que estamos firmemente convencidos, y así lo hemos visto en la práctica, que este tipo de seguros son una herramienta muy útil para desarrollar y profesionalizar el sector”. En este sentido, el CEO de MRB recuerda que, a la hora de contratar una póliza, los requerimientos a cumplir por la empresa acuícola son muy elevados: requerimientos desde el punto de vista tecnológico, de gestión interna, de conocimiento, etc. “Este nivel de profesionalidad que se exige para minimizar las pérdidas hace que el sector se vuelva más profesional y maduro siendo más consciente de sus debilidades y sus riesgos”.

“Nuestro objetivo como brokers -subraya el CEO de RMB- es acompañar al sector en su desarrollo y buscar la solución aseguradora que

más le convenga o se ajuste a su perfil, ya sea, como en el caso de España, la estándar que prevé Agroseguro, o acudiendo a otras soluciones en el marco de lo que tradicionalmente se conoce como el mercado de Londres, o el mercado continental, Suiza fundamentalmente, que son un poco más específicas y ofrecen una cobertura mucho más amplia y ‘ad hoc’ para la producción de que se trate”.

La tarea, todavía lenta, camina con paso seguro, porque de lo que se trata, concluye César Real, “es de que, al final, el mercado acabe por proveer una diversidad de soluciones -que vendrían de la mano de las aseguradoras- para, paralelamente, de su mano y de una forma sostenida, podamos llegar al cliente e ir educándolo sobre la necesidad y las ventajas de tener su producción asegurada”.
