

Entrevista a Jesús Prieto, gerente general de Reaseguradores Argentinos SA (RASA)

RESPALDO CON CAPITALES NACIONALES

Podría hacer una breve síntesis de la trayectoria de RASA?

- RASA tiene la particularidad de ser un reasegurador nacional histórico.

en ese momento un *pool* de facultativos en el que había interacción entre las entidades: algunas cedían y otras aceptaban los riesgos. Dimos solución a los pequeños riesgos que eran impo-

Lógicamente, desarrollamos RASA para dar capacidad a las empresas según sus necesidades.

- ¿Cómo podría definir la posición actual de RASA en el mercado reasegurador argentino?

- El mercado fue muy cambiante en los últimos cinco años. Se cambió del reaseguro nacional a una liberación parcial del mercado. RASA estuvo trabajando en todo este interregno tratando de mantener justamente sus reaseguros con las aseguradoras tradicionales. Hoy tenemos 31 empresas que son cedentes de RASA. Todas reaseguran el 100 % de sus riesgos con nosotros y les damos



DIRECTIVOS. De izquierda a derecha: Alfredo González Moledo (presidente de la AACMS y vicepresidente de RASA), Jesús Prieto y Mónica Spadavecchia (gerente general de la AACMS) en las flamantes oficinas de la reaseguradora ubicadas en el primer piso de Av. de Mayo 1370.



¿Por qué lo denomino así? Porque nace con el sistema de la Asociación Argentina de Cooperativas y Mutualidades de Seguros (AACMS), con la liberación del mercado de reaseguros en la época del INDeR. En aquel momento creamos una oficina de corretaje denominada Stop Loss Bureau de Reaseguros. Se trató de una primera etapa que sirvió para solucionar problemas en el mercado argentino a empresas pequeñas y medianas del sector asegurador. Creamos también

sibles de colocar internacionalmente. Así nos fuimos desarrollando en toda esa etapa de la década del '90 y competimos con el mercado internacional. En los años 2000 acrecentamos ese *pool* y creamos una financiera con un fideicomiso específico para retener allí las primas y pagar los siniestros. En 2011, el Gobierno creó el régimen de reaseguros nacional. Así fue que un año después creamos RASA. El *pool* tradicional forma parte de este reasegurador como retrocesionario propio.

las capacidades necesarias para competir en el mercado. De acuerdo con la proyección comercial que tengan, les creamos el reaseguro que necesitan para que se desarrollen y crezcan. Es un mercado muy competitivo, pero también con dificultades económicas.

- ¿Qué balance hacen sobre su operatoria en Paraguay?

- La idea del ingreso a Paraguay fue desarrollarnos más ampliamente. Pero el capital propio que exige la Superintendencia de Seguros de la Nación