



entrevista a **Jesús Galeote**

Director del área geográfica Asia, África y Australasia (AAA) MAPFRE RE



Shinjuku, Tokio, Japón

Jesús Galeote Ferrero nació en Madrid el 7 de febrero de 1960. Se licenció en 1984 en Ciencias Económicas y Empresariales, especialidad de Análisis Económico y Economía Cuantitativa, en la Universidad Complutense de Madrid. Habla cuatro idiomas.

Comenzó su andadura profesional en MAPFRE, Servicios de Reaseguro, en octubre de 1985, entidad con la que contactó mediante un anuncio en el periódico. *“Entré porque había que hacer la sustitución de una persona que trabajaba en el reaseguro facultativo. Me prepararon durante un mes y medio y, luego, a trabajar”*, comenta. A partir de ese momento, su trayectoria iría ascendiendo peldaños; de asistente en suscripción de negocio facultativo en España, pasó a suscribir tratados no proporcionales en todo el mundo. En 1987, se creó MAPFRE XL, Compañía Internacional de Reaseguros, S.A. donde continuó con esa tarea, hasta que en 1990 se convierte en suscriptor de tratados no proporcionales para Estados Unidos, Asia, España y Portugal. En 1992 es nombrado subdirector del Departamento de Retrocesiones y Protecciones.

En 1994 se trasladó a Bruselas como Director técnico de CIAR, *Compagnie Internationale d'Assurance et Reassurance*, entidad filial de MAPFRE. Europa fue su ámbito de actuación. En 1998, tras la concentración de las cuatro filiales de reaseguro de MAPFRE en una sola entidad, MAPFRE RE, Compañía de Reaseguros, fue nombrado director de suscripción de negocio proporcional No EPLA (Países distintos de España, Portugal y Latinoamérica). En 2002 recibió su responsabilidad actual: director de Área Geográfica, ámbito AAA (Asia, África, Australasia).

“La cartera de MAPFRE RE no ha cambiado”

Toda una vida profesional dedicada al reaseguro en MAPFRE. Así de escueta puede llegar a ser la presentación de Jesús Galeote, que empezó a trabajar para el área de reaseguro de MAPFRE hace 25 años. Su trayectoria profesional es rica en matices y anécdotas, propia de una persona plenamente identificada con su trabajo como director responsable de AAA, siglas que resumen las áreas geográficas de Asia, África y Australasia. Conocimientos, experiencias y relaciones personales que contribuyen a impulsar el negocio de MAPFRE RE, una de las primeras 15 reaseguradoras del mundo.

Cuando llegó a MAPFRE, ¿existía inquietud por el reaseguro?

Entré en 1985, cuando ya se había creado MAPFRE Servicios de Reaseguro. En aquella época éramos muy pocos y se hacía un reaseguro muy básico, incluso negociado por teléfono. Hacíamos facultativo prácticamente sólo en España y empezábamos a dar nuestros primeros pasos en contratos de Europa y Latinoamérica. Eran tiempos donde en España se reaseguraban hasta las comunidades de propietarios. Las personas que crearon MAPFRE Servicios de Reaseguro venían del negocio de directo, donde tenían mucha experiencia. Lo que no se conocía, no se hacía. Durante muchos años todo estuvo centrado en negocios de No Vida; en Vida hemos empezado hace relativamente poco.



Manila, Filipinas

Hace 25 años el
reaseguro se basaba
en relaciones
personales



Panorámica de Ciudad del Cabo, Sudáfrica

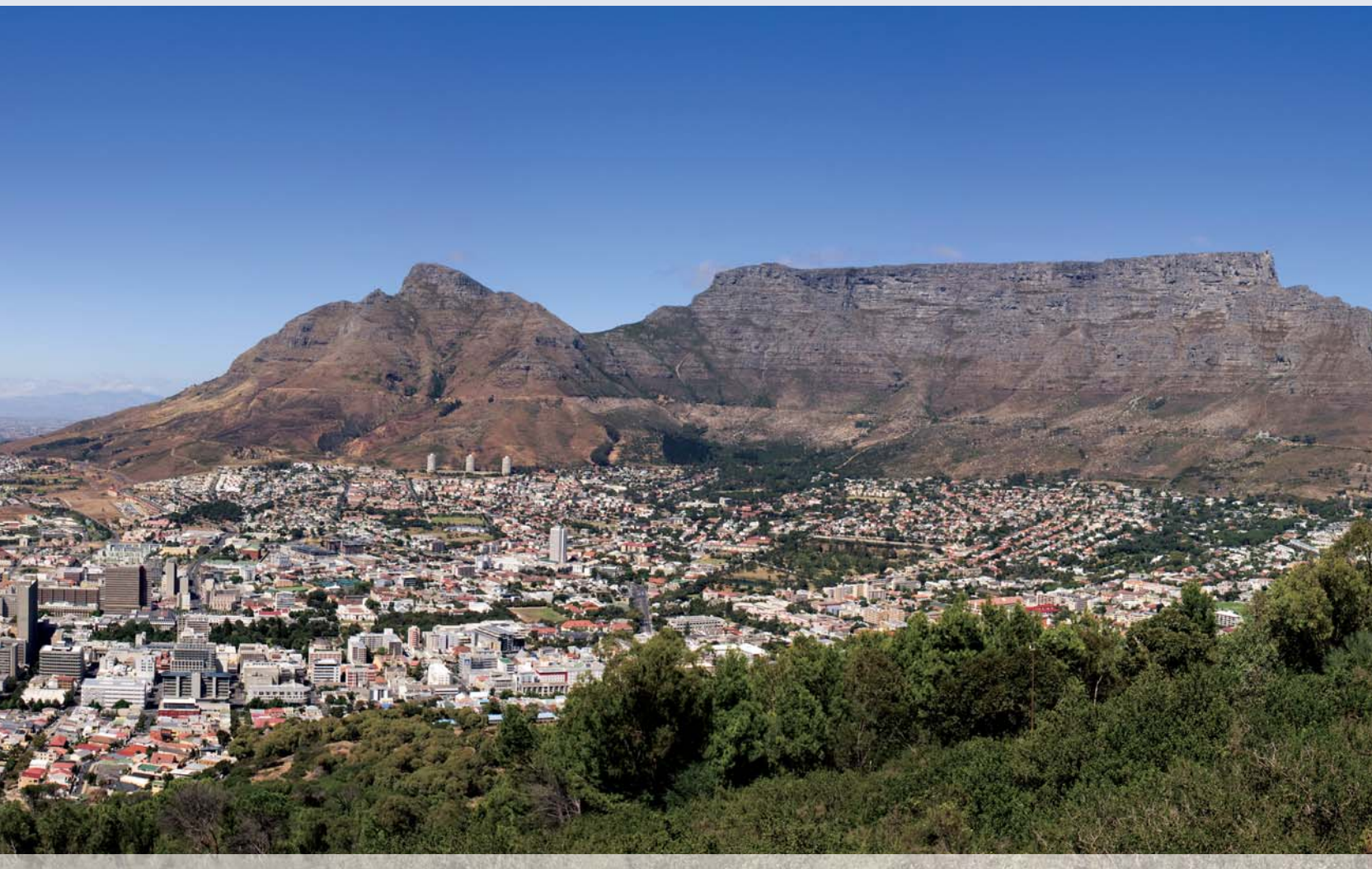
Comenzó como suscriptor de facultativo para luego pasar a reaseguro no proporcional hasta 1992. ¿Cómo influyó aquella experiencia en su conocimiento de la técnica aseguradora y en sus posteriores actividades profesionales?

Mi mejor activo era hablar inglés. Desde el primer momento se me involucró en negocios relacionados con países de habla no hispana. Mi primer viaje de trabajo fue a Alemania. Allí pasé un periodo de formación en la *Bayerische Rück* y otro en el corredor *Jauch & Hübener*. Intensificamos los negocios con Europa al trabajar con brokers de reaseguro, de Londres, de Copenhague, de París. Era imprescindible hablar inglés. Luego empezamos a trabajar en EE.UU. a través de corresponsales en París de los corredores norteamericanos.

Ya había una vocación de MAPFRE hacia América Latina. ¿Qué hacían en materia de reaseguro?

No estuve directamente implicado porque a mí me asignaron mercados en los que se hablaba otra lengua distinta al español. Pero, efectivamente, MAPFRE RE empezó a abrir mercado en América Latina. Entre otras cosas, porque compartíamos un idioma y una historia. En aquella época eran pocos los que se interesaban por el reaseguro de aquellas latitudes. Mi intervención duró muy poco tiempo. Fue el período en el que finalizó el monopolio del reaseguro en Argentina. MAPFRE RE contaba con una oficina allí y se decidió potenciar la cartera. Pero tuvimos que empezar casi de cero, por los programas de automóviles. Cuando en 1987 se creó MAPFRE XL se nos dejó de considerar servicios de reaseguro para convertirnos en una empresa independiente con otras responsabilidades.

Entre 1992 y 1994 ocupó el otro lado de la mesa al trabajar para el departamento de Protecciones y Retrocesiones. Sus interlo-



cutores pasaron a ser brokers de reaseguro y otros reaseguradores. ¿Cuáles fueron los retos de aquella época?

La visión cambia en función de si eres reasegurador o cedente, porque son distintos los objetivos de unos y otros. Pero efectivamente, tienes una visión distinta. Me fue muy útil para tratar con otros reaseguradores, con brokers. Y además fue una mala época, justo después del huracán Andrew, el mayor siniestro que MAPFRE RE tuvo que afrontar hasta ese momento.

¿El mercado internacional concedía credibilidad a MAPFRE como reaseguradora?

Hace 25 años el reaseguro se basaba en relaciones personales, empezando por las que habían establecido el Presidente de MAPFRE en aquella época D. Ignacio Hernando de Larramendi, y otros importantes directivos como José Manuel Martínez, actual Presidente, o Andrés Jimé-

nez, actualmente Vicepresidente, entre otros. El negocio se producía sobre todo por la confianza generada por el nombre MAPFRE. El capital no era tan grande, ni se contaba con experiencia prolongada. Es verdad que MAPFRE RE era el único reasegurador español internacional y se podría considerar un tanto exótico. Pero se buscaron nuevas metas y en 1989 se inauguró una oficina en Londres para dar servicio al mercado.

¿Alguna anécdota personal?

Cuando fui a Bruselas me pidieron que me encargase de Francia y ni siquiera hablaba francés pues lo aprendí en Bruselas. Es por eso que al principio, en mis visitas a Francia no obtenía grandes resultados. Luego, al dominar su idioma, sí. Visité muchas entidades y también las pequeñas mutuas. Nunca pretendimos ir más allá de nuestras posibilidades y nos fue bien.

Si alguna vez ha habido que ser flexible, se ha hecho con respaldo técnico



Shanghai, China

¿Cómo resume su etapa de Bruselas?

Cuando llegué MAPFRE RE ya tenía el 51 por ciento de CIAR, *Compagnie Internationale d' Assurance et Reassurance*. El plan era que esa entidad se convirtiera en la *branch office* para ciertos mercados de Europa. Había que hacer una transformación, porque aunque las normas de suscripción eran similares, era una entidad distinta y hacía el negocio de una forma que no era necesariamente la de MAPFRE RE. Ahora CIAR continúa, porque tenía una parte de negocio directo, pero no está activa. Al principio, las cosas no resultaron fáciles. Eso ha cambiado totalmente.

MAPFRE RE tuvo la idea de impulsar los negocios con reaseguradoras locales. En aquellos años contábamos con Caja Reaseguradora de Chile, Reaseguradora Hemisférica en Colombia, CIAR en Bélgica y MAPFRE RE en Madrid. Entonces fue cuando empezaron las exigencias de calificaciones. MAPFRE RE decidió que en vez de tener cuatro reasegurado-

ras pequeñas podía ser una grande. Mi labor en Bruselas consistió en eso, en hacer el traspaso de lo que era CIAR para Europa a MAPFRE RE. Cuando íbamos a negociar en nombre de CIAR había que mencionar que éramos parte del grupo MAPFRE, porque el capital de CIAR era reducido. En ella participaban compañías como *Ecclesiastical, Vaudoise, Cattolica, Shelter*. A todas ellas se las invitó a participar en el capital de MAPFRE RE y aceptaron. Este proceso de concentración se produjo en 1998.

¿Eso fue lo que les llevó a convertirse en uno de los 50 primeros reaseguradores del mundo de aquella época?

Eso y el cambio real que se produjo. Se intensificaron las acciones en mercados tan (entonces) lejanos como Japón o Australia. Con el capital que teníamos y con los nuevos ratings, nos convertimos en un reasegurador a tener en cuenta.



Además de Europa y América Latina, ¿cuándo empezaron a trabajar con EE.UU.?

Con EE.UU. se empezó a hacer negocio sobre todo a partir de 1987, cuando se creó MAPFRE XL. Se suscribía desde Madrid y a través de brokers principalmente europeos. Luego se abrió la oficina de New Jersey y se adquirió CHATHAM, una reaseguradora que pertenecía al grupo *Ecclesiastical*. Tenían licencia para trabajar en todos los Estados, lo que la hacía más interesante, y así nació MAPFRE Reinsurance Corporation (MRC), que era MAPFRE RE en EE.UU. Aunque era un reasegurador local, su capital no era tan elevado como el de MAPFRE RE, por lo que posteriormente se optó por tener una sola entidad y operar como MAPFRE RE con un *Trust Fund* para EE.UU.

En la parte comercial inciden mucho las relaciones...

Ha sido una labor dura, es decir, la penetración en el mercado europeo ha llevado tiempo. A mí me sirvió para aprender el trabajo del

comercial. Hay que tener la visión de cuánto cuesta conseguirlo y del propio cliente como unidad de negocio. Somos estrictos. Si alguna vez ha habido que ser flexible, se ha hecho con respaldo técnico.

Cuando regresa de Bélgica, su área geográfica de responsabilidad es muy grande. ¿Cómo ha dado continuidad a la labor realizada por sus predecesores en MAPFRE RE, en mercados tan lejanos como Japón, Filipinas, Sureste asiático? ¿Qué le está pareciendo la oportunidad de iniciar negocios en el mercado chino?

En Oriente Medio y en Asia comenzamos a operar a finales de los 80. De hecho, la oficina de Manila se creó en 1987. Cuando me hice cargo de esta área geográfica, MAPFRE RE tenía una dimensión y posibilidades muy superiores a las de los comienzos. Era toda una MAPFRE con un buen capital y con un rating satisfactorio. Había ido a Japón acompañando a mis predecesores, que llevaban años visitando aquel mercado. Aprendí mucho de ellos. Cuando empecé a viajar solo, representaba a un reasegurador serio pero con mayores niveles de solvencia, lo que nos permitió tomar participaciones más acordes con nuestras capacidades. Se han abierto mercados y es verdad que ha ayudado mucho el *rating*. Actualmente MAPFRE RE cuenta con una calificación AA por *Standard & Poor's* y A+ por AM Best, y se ha logrado mantener durante los últimos siete u ocho años. A pesar de los atentados del 11 de septiembre y lo que supuso para la economía, la cartera de MAPFRE RE no ha cambiado.

Pero el seguro y el reaseguro español ¿tienen buena imagen en mercados como Japón, Filipinas, China?

En lo que concierne a MAPFRE RE sí, pero también el mercado español tiene interés para ellos, particularmente instituciones como el Consorcio de Compensación de Seguros y Agroseguro.

China es un mercado con grandes riesgos naturales. Hay terremotos, desastres climáticos y tifones con cierta frecuencia.

Los terremotos que ha habido en China no han supuesto hasta ahora un gran problema para el reaseguro. Los riesgos de masa no se cubren para terremoto y la penetración del

La penetración en el mercado europeo ha llevado tiempo

En las épocas de crisis, como la actual, el reaseguro representa una fuente de capital adicional y se tiende a utilizarlo más



Vista del puerto de Sydney desde Cremorne

seguro no es tan amplia. Cuando el público adquiere seguros compra lo más básico, pero no incluye la cobertura de terremoto porque es muy cara. Sin embargo, la última nevada importante sí tuvo un coste más alto, porque ha afectado a empresas, a líneas de Transmisión y Distribución (T&D Lines).

La participación del reaseguro en el total del seguro se reduce. En los últimos años ha pasado de suponer el 10% del negocio asegurador a aproximadamente un 5%. ¿Va a continuar esa tendencia?

Bueno, es probable, pero eso no significa la desaparición del reaseguro, porque siempre

habrá compañías de nueva creación. Todavía quedan muchos mercados. En las épocas de crisis, como la actual, el reaseguro representa una fuente de capital adicional y se tiende a utilizarlo más.

Con los cambios horarios, ¿cómo se instrumenta la operativa de trabajo con las oficinas de representación de MAPFRE RE?

En nuestro área tenemos oficinas en Manila, Pekín y Atenas. Estoy en contacto con las oficinas a primera hora de la mañana, sobre todo. La mayoría de mis colegas, que se encargan de América Latina, lo hacen por la tarde.



Sede de MAPFRE RE en Bruselas, Bélgica

Su paso por Bruselas coincidió básicamente con la incorporación de España a la UE y la construcción europea, ¿qué supuso para Vd.?

Fue un periodo muy enriquecedor. Profesionalmente me sirvió de mucho. Me permitió conocer mejor los mercados europeos, cosa que desde Madrid se podía hacer, pero sobre el papel. Visitarlos me aportó mucho, al igual que participar en los grandes encuentros: *Rendez Vous* de Montecarlo, Baden Baden, etcétera. Me permitió involucrarme en la gestión comercial. Hasta entonces, debido a mi formación, siempre había sido técnico, suscriptor. Lo que me gustaba era analizar los negocios y manejar los números. En la parte comercial nunca estuve muy directamente involucrado, salvo cuando pasé por el departamento de retrocesiones, que había que tratar con reaseguradores y brokers.

¿Hay algo que le atraiga profesionalmente? ¿Qué le gustaría investigar?

Siempre estás aprendiendo. Siempre digo que tuve suerte cuando entré en MAPFRE Reaseguro y pude ser parte de la creación de MAPFRE XL, cuando éramos tan sólo cuatro o cinco personas y que tanto contribuyó a la MAPFRE RE actual. He pasado por todas las áreas: facultativo, reaseguro XL, reaseguro cedido, proporcional, mercados, ahora otros mercados. Estuve en la parte técnica como director técnico de toda la parte no comercial, o sea que soy un privilegiado por tener una visión global de lo que es el reaseguro. ¿Qué me gustaría hacer? Cualquier nuevo reto me interesa inmediatamente.