

Telemática: uniendo los puntos

Soluciones telemáticas de Swiss Re
para una mejor selección de riesgos
y primas más justas



Contenido

Introducción	5
Telemática: un primer paso para que los aseguradores se preparen para los vehículos autónomos	6
La telemática como oportunidad de negocio en el espacio cambiante de los seguros de automóviles	7
Mejor selección de riesgos y primas más justas	8
Vinculación más estrecha con los consumidores mediante servicios de valor añadido y observaciones en el comportamiento de conducción	10
El gran dilema: ¿hay suficiente valor para que los consumidores compartan sus datos?	10
Los desafíos de ofrecer la telemática a los consumidores	10
Ayudar a los aseguradores a prepararse para el futuro mercado de seguros de automóviles	12
¿Cuál es el siguiente paso?	14
Acerca de Swiss Re	14



Actualmente, los seguros de automóviles están experimentando tres tendencias principales: el crecimiento en mercados emergentes, la disminución de la frecuencia de accidentes y nuevas oportunidades de negocio.

Las primas para el seguro de automóviles están mostrando una moderada tendencia alcista a escala mundial. A pesar de la disminución prevista del número de accidentes como consecuencia de la mejora en la tecnología de automóviles, el número de riesgos y la necesidad correspondiente de contratar un seguro seguirán en aumento. Este desarrollo se debe en gran parte al crecimiento de la población y la economía en los mercados emergentes. Los seguros de automóviles siguen siendo la mayor línea de negocio no-vida a nivel mundial, puesto que representan el 42 % de las primas brutas emitidas, o lo que es lo mismo, 700 mil millones de dólares. Este sector es particularmente importante en los mercados emergentes, donde representó el 58 % de las primas brutas emitidas en 2014 o aproximadamente unos 200 mil millones de dólares. Por el contrario, en las economías avanzadas el volumen de primas representa aproximadamente unos 500 mil millones de dólares y una cuota de mercado del 38 %.

Las nuevas tecnologías, así como los sistemas automáticos de asistencia al conductor (ADAS, por sus siglas en inglés), están haciendo posible que la

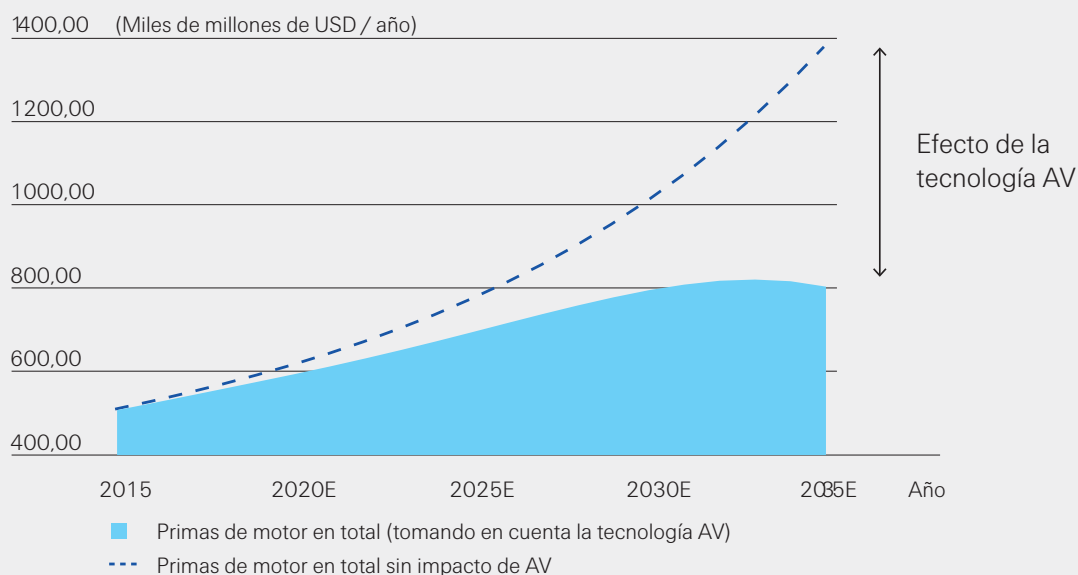
conducción sea mucho más segura. Por ejemplo, la nueva serie E de Mercedes cuenta con un piloto de conducción capaz de mantener una distancia de seguridad respecto a otros vehículos, a velocidades de hasta 210 km/h, incluyendo la dirección y la prevención de colisiones laterales. El *software* del Tesla Model S permitirá el uso del piloto automático en las carreteras de EE. UU. a partir de 2018, Volvo y Baidu han anunciado vehículos altamente automatizados para el mercado de masas para el 2020. Otros fabricantes de automóviles han incorporado la función de freno automático de emergencia en sus automóviles.

Los automóviles están cada vez más conectados, lo que da paso a una multitud de oportunidades en el sector de los seguros basados en el uso (UBI). Los productos basados en la frecuencia, el lugar y el modo en que manejan las personas no solo ofrecen nuevas soluciones para pólizas de seguro más personalizadas, sino que también permiten a los aseguradores fomentar mejores conductas en la conducción, con lo que se reducen los riesgos.

«La telemática ofrece un acceso directo y en tiempo real a los datos sobre el objeto asegurado. Esto permite a los aseguradores establecer su evaluación del riesgo y fijar los precios sobre el riesgo real que toman los asegurados en lugar de criterios arancelarios aproximados sobre el conductor, el automóvil y cómo se utiliza.»

Telemática: un primer paso para que los aseguradores se preparen para los vehículos autónomos

Figura 1.
Previsión de las primas de seguros de automóviles tomando en consideración el impacto de la tecnología



14 mercados del motor principales: Brasil, Canadá, China, Egipto, Francia, Alemania, India, Indonesia, Italia, Japón, México, Rusia, Reino Unido, EE. UU.

Fuente: HERE-Publicación de Swiss Re: The future of motor insurance – how car connectivity and ADAS are impacting the market

La demanda de UBI está en aumento, impulsada por el concepto innovador de que los conductores pagan por la cantidad de riesgo que asumen. Esto se traduce en una retroalimentación continua, lo que a su vez da lugar a una mejor conducta al momento de conducir. La telemática también permite la prestación de servicios adicionales, tales como la recuperación de vehículos robados o la tramitación eficiente de reclamos. Estos factores combinados mejoran tanto la experiencia del consumidor como los resultados de los aseguradores. En Italia, 4,4 millones de automóviles (16 %) están equipados con una caja telemática. En los EE. UU. hay unos 3,3 millones y el Reino Unido le sigue con 0,6 millones.

Se podría argumentar que incluso en los principales mercados de telemática como Italia, Estados Unidos y el Reino Unido, la cuota de mercado en telemática es tan pequeña que apenas merece la pena la inversión para que los aseguradores lleven este producto al mercado. Esto puede ser cierto si se considera la telemática como un ejercicio a corto plazo, pero no se debe subestimar el papel de la

telemática a largo plazo. Creemos que la telemática será la base para una mayor digitalización en los seguros hasta alcanzar la conducción autónoma. Para determinar si el que estaba manejando era el conductor o el sistema en caso de un accidente, o para ofrecer un descuento de la prima por utilizar ADAS, los aseguradores necesitarán poder interpretar los datos telemáticos que provienen de un vehículo automatizado. Esto, a su vez, determinará qué pólizas de seguro se pueden activar, es decir, de responsabilidad civil del automóvil (MTPL, por sus siglas en inglés) o una cobertura de responsabilidad del producto. La introducción de la telemática es una clara decisión estratégica y el primer paso para que los aseguradores se preparen para el nuevo mundo de los vehículos autónomos.

Mucho antes de encontrar vehículos completamente autónomos en las carreteras, esperamos la reducción en el número de accidentes para acelerar el proceso debido a ADAS. Es probable que un menor número de accidentes conlleve menores pérdidas previstas

La telemática como oportunidad de negocio en el espacio cambiante de los seguros de automóviles



Los datos que los aseguradores reciben de los dispositivos telemáticos conduce a todo un nuevo mundo de evaluación de riesgos y precios de seguros. Para la recopilación de datos, vale la pena destacar cuatro enfoques:

- Dispositivos de consumo, p. ej. teléfonos inteligentes
- Dispositivos de terceros, p. ej. cargadores de encendedores de cigarrillos de 12 V, caja negra
- Dispositivos de terceros con acceso CAN-Bus, p. ej., *dongles* OBD
- Acceso directo a la telemetría OEM del automóvil

Todos estos enfoques tienen sus ventajas e inconvenientes, y el dispositivo más adecuado en cualquier caso depende del modelo de negocio que el asegurador elija para su producto telemático (por ejemplo, la intención de vincularlo a servicios como el eCall). Con las soluciones actuales ligadas al *hardware*, como un *dongle* de 12 V o OBD, hacer una justificación económica puede ser un reto, especialmente en segmentos de consumidores de prima baja. En el futuro, la producción en serie se traducirá en la disminución de los costos de *hardware* y, en última instancia, de los costos de entrada en el mercado.

La vinculación de aplicaciones interactivas de teléfonos inteligentes con el *hardware* telemático es sencilla y le da al asegurador acceso directo al asegurado, lo cual es importante para los resultados en vivo, la retroalimentación de la conducción y los servicios de valor añadido.

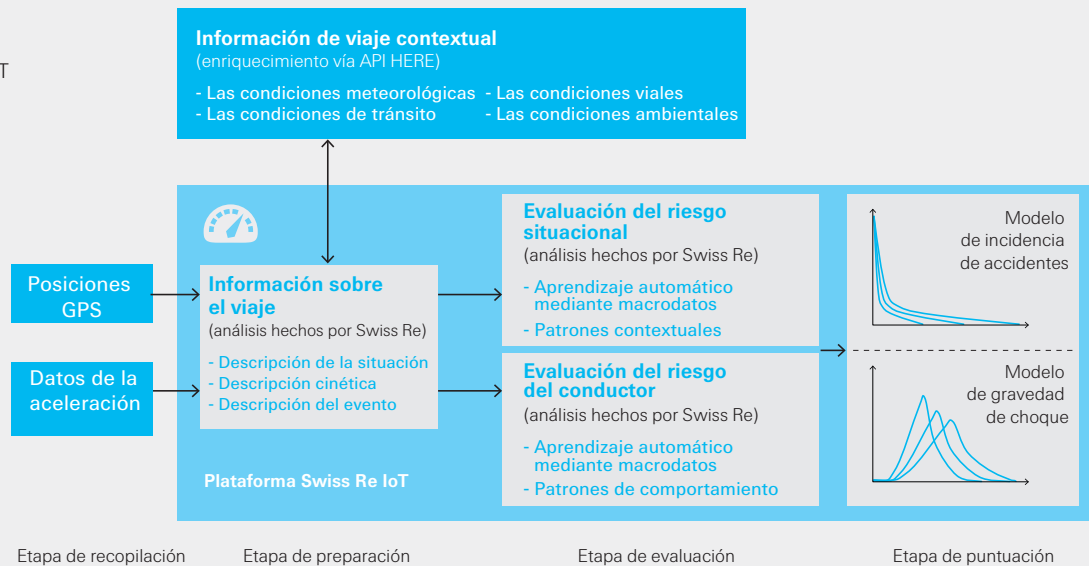
para los aseguradores, lo que a su vez debe reducir las primas generales de responsabilidad civil de terceros. A medida que los sensores y la informática del automóvil se vuelven más complejos y reemplazan un número creciente de decisiones de conducción, parte de la responsabilidad pasará de formar parte del conductor a serlo del fabricante del producto. Sin embargo, otros riesgos de seguros relacionados con los automóviles, como el granizo o el robo, tendrán que seguir cubiertos por el seguro del conductor.

Según un estudio reciente de HERE y Swiss Re, las características de ADAS podrían reducir la frecuencia general de accidentes de tránsito en un 4,3 % para el año 2020. Esto ayudará a reducir el número de accidentes mortales de tránsito en todo el mundo, que actualmente se sitúa en 1,2 millones por año.

El pronóstico a largo plazo de Swiss Re para los 14 principales mercados de seguros de automóviles indica que este segmento tendrá un valor estimado de 594 mil millones de dólares hacia el año 2020. Esto implica que, hasta entonces, más de 20 mil millones de dólares se recortarán a partir de las primas anuales como resultado de la automatización de la tecnología de automóviles y el aumento de la seguridad vial.

Mejor selección de riesgos y primas más justas

Figura 2
Flujo de datos en la plataforma Swiss Re IoT



Los aseguradores están interesados en aproximar la cantidad media de reclamos que se espera para una determinada póliza. Hoy en día, los actuarios segmentan las carteras a grupos de riesgo homogéneos de propiedades similares y aproximan el costo previsto de pérdidas para este segmento, que está basado en información histórica de reclamos y métodos actuariales. Esta metodología basa las evaluaciones de los asegurados en poderes de representación de «riesgo», tales como la edad, el tipo de automóvil, el código postal o su calificación de Bonus-Malus. Aunque el seguro del automóvil ha alcanzado un nivel notablemente sofisticado de calidad de predicción, las tecnologías telemáticas ayudarán a los aseguradores a predecir los reclamos de manera aún más precisa.

La telemática ofrece un acceso directo y en tiempo real a los datos sobre el objeto asegurado. Esto permite a los aseguradores establecer su evaluación del riesgo y fijar los precios sobre el riesgo real que toman los asegurados en lugar de criterios arancelarios aproximados sobre el conductor, el automóvil y cómo se utiliza. Hay dos tipos de evaluación que pueden basarse en la información obtenida mediante la telemática sobre la posición, velocidad y aceleración (y características derivadas) del automóvil:

- Evaluación del riesgo situacional que aborda el contexto en el que el conductor utiliza el automóvil. Esta evaluación se basa en la posición y requiere información adicional relacionada con el contexto.
- Evaluación del riesgo del conductor que se centra en el comportamiento de conducción real, es decir, en cómo el conductor utiliza el automóvil y se comporta en la carretera. La evaluación depende de los datos de aceleración del vehículo, pero no (estrictamente) de su posición.

Los datos contextuales son fundamentales para evaluar el riesgo inherente de la situación de conducción en tiempo real. Una vez establecidas las posiciones de viaje de un vehículo asegurado, el contexto del vehículo juega un papel fundamental en la identificación del riesgo real asumido. Hoy en día, los datos contextuales para las densidades de tránsito y las condiciones meteorológicas se pueden obtener en resoluciones muy altas.

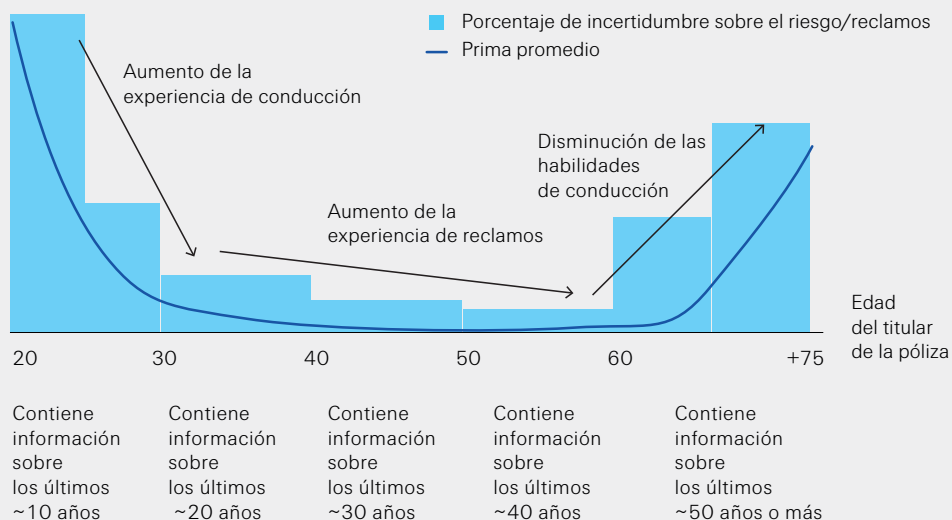
Una evaluación del riesgo contextual es crucial, pues todos sabemos que correr hacia casa bajo una ventisca es más peligroso que tomar el automóvil para dar una vuelta en un día soleado.

Otro ejemplo es que un alto porcentaje de accidentes mortales de conducción (en términos del

Figura 3

El nivel clásico de Bonus-Malus tiene un inconveniente significativo: toma mucho tiempo construir una experiencia de reclamos confiable, y los datos tienden a ser obsoletos cuando más importa.

La información en tiempo real sobre los riesgos cambiantes proporcionados por las tecnologías telemáticas reduce significativamente la asimetría de la información.



número de viajes) ocurren por la noche. Por lo tanto, cualquier persona que maneje por la noche está, como promedio, expuesta a un riesgo más elevado que durante el día, un hecho que una evaluación del riesgo situacional puede tener en cuenta.

Las condiciones meteorológicas o la hora del día son solo algunos ejemplos simples de información del contexto situacional que pueden enriquecer los datos de viaje adquiridos de los dispositivos telemáticos. En términos generales, cualquier información adicional, como la densidad de tránsito general o la duración prevista del trayecto entre dos señales de tránsito consecutivas, pueden considerarse características contextuales de un viaje. Con el fin de ofrecer una perspectiva más amplia, entendemos que los datos contextuales comprenden características relacionadas con el medio ambiente (tiempo, visión, temperatura, etc.), tránsito (densidad de tránsito, límite de velocidad, etc.) y topología (tipo de carretera, región urbana, etc.).

En contraste con la puntuación contextual, la puntuación de comportamiento hace referencia a las acciones que lleva a cabo el conductor. Dado que un tercio de todos los accidentes de conducción pueden atribuirse a distracciones, la evaluación y detección de maniobras de conducción, y la posibilidad de relacionarlas con

características tales como fatiga y capacidad de conducción mensurable son un factor importante para una puntuación del riesgo adecuada.

Para obtener estos datos, los viajes deben dividirse en segmentos de maniobra, tales como curvas, cambio de carriles y maniobras en obstáculos o intersecciones. Los algoritmos de aprendizaje automático no solo los detectan, sino que también evalúan las maniobras con respecto a sus cualidades de riesgo. Los detalles de esta evaluación también pueden ayudar a inferir en habilidades de conducción. Además, las maniobras específicas, como las salidas de carriles, pueden estar directamente vinculadas a comportamientos peligrosos, como usar el teléfono durante la conducción, y registrarse como consecuencia.

Aunque el enfoque de puntuación del comportamiento puede no ser capaz de responder a la pregunta de qué tan competente es un conductor, permite cuantificar el riesgo relacionado con sus acciones, lo que permite al asegurador añadirlos en el precio.

Al combinar un enfoque contextual con un enfoque conductual en la puntuación, el asegurador puede recabar información sustancial sobre las prevalencias de accidentes dentro de períodos de

tiempo específicos. Es importante señalar que la fase de medición no necesariamente debe ser tan larga como el período de seguro completo.

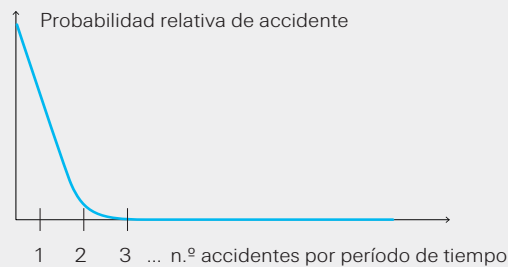
A corto plazo, orientar a los clientes que están dispuestos a aceptar esta innovación dará lugar a una selección de riesgo positiva, ya que la oferta de seguros basada en la telemática es más atractiva para los conductores más seguros. Esto aumentará la rentabilidad de la tarifa. A mediano plazo, sin embargo, este beneficio se reducirá, aunque esto puede ser compensado con el aprovechamiento de las economías de escala, lo que lleva a un *hardware* y unos costos de desarrollo de aplicaciones más baratos.

Los modelos arancelarios tradicionales se ven perjudicados por el hecho de que los métodos estadísticos en uso aumentarán desproporcionadamente en complejidad para pequeñas mejoras. Por el contrario, la puntuación basada en la telemática es más precisa e incluso puede reemplazar los criterios de tarificación estándar más allá de la carretera.

Incluso si una puntuación telemática solo logra el mismo resultado que el análisis actuarial clásico, seguirá haciéndolo en tiempo real, y reducirá así el número de variables de precios y la complejidad del cierre del contrato.

Figura 4

Ejemplo de una posible medida de riesgo: modelar la cantidad de accidentes esperados por período de seguro desde un análisis telemático.



«Una evaluación del riesgo contextual es crucial, ya que todos sabemos que correr hacia casa bajo una ventisca es más peligroso que tomar el automóvil para dar una vuelta en un día soleado.»

Vinculación más estrecha con los consumidores mediante servicios de valor añadido y observaciones en el comportamiento de conducción

La reducción de costos no es el único argumento: basándose en datos telemáticos, los aseguradores pueden enriquecer su oferta de seguros de automóviles con servicios de valor añadido y ludificación. Las llamadas E-Call (de emergencia) y B-Call (para averías) son probablemente los servicios más conocidos que aumentarán la seguridad de los conductores. La lista de ventajas es larga e incluye la recuperación de vehículos robados, que es una característica atractiva para los mercados con altas tasas de robo, y «encontrar mi auto» o características de geovalla (*geofencing*) para los padres de los conductores jóvenes e inexpertos. Los registros de viaje (viajes de negocios que necesitan ser pagados) de vehículos extendidos (y potencialmente automatizados) o los buscadores de estacionamiento también son características comunes. Algunos aseguradores están construyendo ecosistemas enteros alrededor de la telemática, ofreciendo incentivos como un café gratis en una gasolinera como reconocimiento de un buen comportamiento de conducción. La retroalimentación y la instrucción de los conductores mediante portales y/o aplicaciones de seguros también son herramientas poderosas para que el asegurador influya positivamente en los hábitos de conducción de los asegurados.

Además, la ludificación aumenta la interacción del asegurador con sus asegurados, potencialmente fortaleciendo la lealtad de los clientes y ofreciendo valiosas oportunidades de venta cruzada, por ejemplo, para seguros de viaje o de hogar.

Dando un paso más allá, la información sobre el riesgo en tiempo real puede incluso crear un cambio de paradigma más profundo en la forma en que se vende el seguro. Dado que los datos telemáticos permiten a los aseguradores calificar el riesgo de los viajes individuales de un asegurado, los contratos de seguros podrían desviarse cada vez más del período de contratación anual estándar. Comenzando con los productos basados en el kilometraje, los aseguradores podrían pasar de los modelos basados en el comportamiento (*pay how you drive* en inglés) o basados en el uso (*pay as you drive* en inglés) a soluciones que aseguran viajes individuales. Estos modelos ganarán importancia, de la mano con el crecimiento de la economía compartida.

Las tecnologías basadas en la telemática no solo pueden ofrecer nuevas formas de fijar precios y vender seguros, sino que también pueden permitir una gestión más eficiente de los reclamos. A partir de la detección del accidente mediante los datos telemáticos, todo el proceso puede mejorar y acelerarse para el beneficiario del seguro (pago más oportuno), así como el asegurador (disminución de los costos a través de una menor participación de los gestores de reclamos y abogados). Se puede obtener una mayor eficiencia mediante la digitalización completa del proceso de manipulación de reivindicaciones. Un beneficio adicional es que el asegurador estará involucrado en el proceso de gestión de reclamos desde el principio y puede dirigir a un asegurado a su red de talleres preferida, la cual es una parte de la cadena de valor que cada vez más es propiedad de OEM u otros proveedores de terceros.

El gran dilema: ¿hay suficiente valor para que los consumidores compartan sus datos?

La conclusión es que los consumidores finales no solo quieren soluciones y procesos de seguros más baratos, sino también más convenientes. El seguro debe ser «fácil» en todas sus fases: inscripción, reporte de accidente, reclamo de beneficio.

Gracias a que los datos se convierten cada vez más en una moneda real —no solo para las empresas, sino también para los usuarios finales— los aseguradores tienen que proteger los datos y la privacidad de los usuarios. Por lo tanto, los beneficios para un asegurado si comparte más datos con su asegurador deben ser evidentes y tangibles, mientras que el manejo de datos debe ser transparente y estrictamente protegido.

Los desafíos de ofrecer la telemática a los consumidores

Para muchos aseguradores, especialmente los pequeños y medianos, la creación de capacidades telemáticas puede ser un proceso intensivo, complejo y costoso de cara a los recursos. Los desafíos incluyen la compilación de grandes cantidades de datos para desarrollar una puntuación adecuada, encontrar el proveedor de tecnología telemática adecuado o el fabricante de sensores que ofrece una solución competitiva y datos fiables, así como la acumulación de conocimientos y experiencia. Sin lugar a dudas, el costo de desarrollo de las pólizas de seguros basados en la telemática es mayor que el de los productos estándar. Sin embargo, también lo son los costos de desaprovechar la oportunidad.

Ayudar a los aseguradores a prepararse para el futuro mercado de seguros de automóviles

En colaboración con socios estratégicos seleccionados, Swiss Re ha desarrollado capacidades telemáticas completas y actualmente está desarrollando conocimientos técnicos y tecnología adicionales para ofrecer a los clientes de determinados mercados una solución telemática, de principio a fin, a cambio de reaseguros.

Swiss Re ha adquirido un proveedor líder de soluciones telemáticas, Akquinet SLS, para proporcionar una infraestructura telemática. También hemos establecido un equipo especializado en puntaje y análisis para desarrollar una plataforma de puntaje basada en el aprendizaje automático, incluyendo servicios actuariales para apoyar a los clientes en la interpretación y desarrollo de su propia puntuación.

Además, buscamos entablar un diálogo con empresas tecnológicas, OEM de motores, gobiernos y reguladores para contribuir al debate sobre la responsabilidad y la conducción autónoma, así como desarrollar soluciones de seguros innovadoras. Por ejemplo, en el ámbito de la telemática de las flotas, estamos trabajando para combinar una solución telemática con sistemas de ayuda al conductor con el fin de mejorar la seguridad, reducir el riesgo de accidentes de tránsito y reducir los costos de operación.

¿Cuál es el siguiente paso?

El motor está entre las primeras líneas de negocios que se ven afectadas por la digitalización. Esta es una oportunidad para los aseguradores de desarrollar capacidades en preparación para la forma en que la suscripción cambiará en otras áreas, como la propiedad, la vida y la salud. Swiss Re puede ofrecer a los aseguradores primarios cualquier tipo de apoyo que requiera su producto individual y su enfoque de tarifas.

La oferta telemática *end-to-end* de Swiss Re consta de los tres pilares siguientes:



■ Infraestructura telemática (solo en determinados mercados)

Solución completa y precisa. Cualquier dispositivo (por ejemplo, una caja negra, un enchufe de 12 V, un OBD II o un teléfono inteligente) se puede conectar a la plataforma telemática vinculada a un frontal completamente personalizable (aplicación y web) para la retroalimentación de conducción.



■ Análisis y puntuación (solo en determinados mercados)

Plataforma de puntuación basada en el aprendizaje automático, desarrollada por científicos y actuarios de datos dedicados a la telemática de motores. La plataforma hace retroceder las puntuaciones de cada asegurado a través de un portal web de aseguradores. Esto permite a los aseguradores acceder a los datos primarios, hacer análisis en la cartera o adaptar individualmente la puntuación.



■ Reaseguro

Swiss Re ofrece su solución telemática (*end-to-end* o puntuación solamente) a cambio de reaseguro. Swiss Re comparte el riesgo y ayuda a los aseguradores a comenzar a participar en la telemática, para mitigar las incertidumbres actuariales que surgen a partir de la falta de datos de reclamos y para difundir los costos.

En Swiss Re, creemos que las soluciones telemáticas deben ser modulares y dar transparencia y flexibilidad a los aseguradores: además de utilizar la solución *end-to-end*, desde dispositivos, aplicaciones, postprocesamiento y puntuación, los aseguradores también pueden incorporar cualquier paso del proceso.



Acerca de Swiss Re

El grupo Swiss Re un importante proveedor mayorista de reaseguros, seguros y otras formas de transferencia de riesgos basadas en seguros. De forma directa y a través de productores, su base de clientes mundial está conformada por compañías de seguros, medianas y grandes empresas, y clientes del sector público. Desde productos estándar hasta coberturas hechas a medida en todos los sectores comerciales, Swiss Re utiliza la solidez de su capital, conocimientos y poder de innovación para hacer posible la asunción de riesgos, un requisito indispensable para el éxito empresarial y el progreso en general. Fundada en Zurich, Suiza, en 1863, Swiss Re atiende a clientes a través de una red de alrededor de 70 oficinas a nivel mundial, y es calificada «AA-» por Standard & Poor's, «Aa3» por Moody's y «A+» por AM Best. Las acciones registradas de Swiss Re Ltd, sociedad controladora de Swiss Re Group, se cotizan de acuerdo con la Norma Internacional de Información en la SIX Swiss Exchange y se negocian con el símbolo SREN. Para obtener más información sobre Swiss Re Group, visite www.swissre.com o síganos en Twitter @SwissRe.

Autores:

Andrea Keller, directora de desarrollo de negocios,
Swiss Re Automotive Solutions
andrea_keller@swissre.com

Fabian Transchel,
especialista en resultados y análisis, akquinet SLS
fabian.transchel@akquinet.de

Swiss Re Automotive Solutions

La unidad Automotive Solutions trabaja con clientes y socios para crear globalmente soluciones de telemática y seguros de vehículos autónomos a cambio de reaseguros.

akquinet SLS

akquinet SLS, con sede en Bremen (Alemania) y filial de Swiss Re, es una empresa de tecnología fundada en 1999 que ofrece soluciones telemáticas personalizadas a los aseguradores primarios y a los operadores de flotas.

© 2016 Swiss Re. Todos los derechos reservados.

Todo el contenido de esta publicación está sujeto a derechos de autor. La información puede utilizarse para fines privados o internos, a condición de que no se suprima ninguna nota relativa a derechos de autor o de propiedad. Está prohibida la reutilización electrónica de los datos publicados en esta hoja informativa.

La reproducción en su totalidad o en parte o su uso con fines públicos solo se autoriza previa aprobación por escrito y si se indica la referencia de origen «Telemática: conectando los puntos». En este caso, se agradece la provisión de ejemplares gratuitos.

Si bien toda la información que se ha tomado para esta hoja de datos procede de fuentes fidedignas, Swiss Re no acepta responsabilidad alguna por la exactitud e integridad de los datos ni las declaraciones de proyección futura. La información y las declaraciones de proyección futura proporcionadas tienen fines informativos y no representan en modo alguno la opinión

de Swiss Re, en particular en relación con ninguna disputa en curso o futura. Swiss Re no se responsabiliza en ningún caso por daños o perjuicios derivados del uso de la información facilitada y se advierte a los lectores que no depositen una confianza excesiva en las declaraciones de proyección futura. Swiss Re no se compromete de ningún modo a modificar o actualizar públicamente ninguna declaración de proyección futura, ya sea como resultado de la aparición de información nueva, acontecimientos futuros u otros factores. La información y las opiniones contenidas en esta presentación son válidas a la fecha de la presentación y están sujetas a cambios sin previo aviso. Este documento ni constituye ni forma parte de un asesoramiento, y no debe interpretarse como tal, y se solicita al lector que obtenga sus propios asesores. Además, el documento no constituye ni forma parte de una oferta para la venta o la suscripción, o la solicitud de cualquier oferta o invitación a suscribir, asegurar, adquirir o disponer de valores, ni debe interpretarse como tal, y no constituye una invitación o incentivo para participar en actividades de inversión.

Swiss Reinsurance Company Ltd
Mythenquai 50/60
P.O. Box
8022 Zürich
Suiza

Teléfono +41 43 285 2121
Fax +41 43 285 2999
www.swissre.com