

BARENTS RE

Con estándares de alto nivel

Con más de dos décadas de experiencia en Latinoamérica, la presencia de la compañía se extiende a más de 70 países.

Barents Re inició operaciones en el mercado latinoamericano en 1996, principalmente desarrollando productos de nicho para países de la región y operando siempre de manera conservadora y con estándares de suscripción de alto nivel.

Actualmente, la presencia de la compañía se extiende a más de 70 países y seis centros de excelencia. Barents Re cuenta con oficinas en Islas Caimán, Panamá, Miami, Madrid, Milán, Londres, Luxemburgo, Moscú y Beirut, y cuenta con más de 400 empleados con el apoyo de los centros regionales de suscripción.

La compañía se ha especializado en varias líneas de negocio, las cuales desarrolla dando un servicio de primera categoría, ágil, dinámico e innovador, procurando soluciones específicas adaptadas a las necesidades de sus clientes. Barents Re aporta elementos diferenciadores enfocados en la obtención de rentabilidades mayores, pero a la vez conservadora.

“Atendemos clientes a nivel global y en cada mercado que vamos apuntamos a las primeras compañías. Nuestras principales líneas de negocio son Energía, Fianzas, Líneas Financieras, Marine Cargo, Property y Vida, siendo nuestros tres pilares Energía, Fianzas y Vida, así como asociaciones con corredores especialistas internacionales y a nivel local”, explica Gerardo García, *chairman* del grupo.

En la línea de energía tienen un equipo

Barents Re cuenta con oficinas en Islas Caimán, Panamá, Miami, Madrid, Milán, Londres, Luxemburgo, Moscú y Beirut.



SUS 3 PILARES SON ENERGÍA, FIANZAS Y VIDA

de suscriptores con vasta experiencia y conocimiento en el mercado. “Nuestra capacidad es de US\$75 millones principalmente para *onshore y offshore oil and gas* en esquemas facultativos exclusivamente”, detalla García.

“Para Fianzas nos concentramos en proyectos de gran envergadura en infraestructura y desarrollo de carreteras, puentes, rehabilitaciones, mantenimiento, concesiones, entre otros. También en casos puntuales atacamos el mercado de servicios, suministros, aduanales de manera concreta. La capacidad es de US\$50 millones por Fianza/Afianzado”, agrega su *chairman*.

En cuanto a número de pólizas emitidas sus mercados más grandes son Italia y España. “Para 2019 venimos trabajando en seguir consolidando nuestra presencia en los mercados en los que trabajamos y atacando nuevas oportunidades de negocios en algunos mercados en Medio Oriente, Latinoamérica y Europa. Buscamos también expandir nuestra presencia a través de nuestras compañías de Fianzas en Colombia y México, acercándonos a los clientes de manera directa”, afirma el empresario.

“Nos caracterizamos por tratar de buscar siempre ‘el como sí’ de las cosas, tomando en cuenta que cumplan con las especificaciones y condiciones puntuales que exigimos. Recientemente incursionamos en las fianzas para astilleros en el mercado español, dando así un empuje a esta industria tan importante para España y aprovechando el HUB global de Fianzas que se encuentra en Madrid. Apoyamos también el reciente compromiso en energías renovables en España y que está cada día creciendo tanto en Europa como en Latinoamérica”, agrega.

En la línea de Property tienen dos centros de suscripción, uno en Londres, con enfoque en negocio de Europa, y



otro en Latinoamérica, con una visión de únicamente en exceso de pérdida arriba de límites de US\$50 millones con una capacidad de suscripción de hasta US\$ 10 millones.

“Para el ramo de vida, tenemos un equipo actuarial de alto nivel y prestigio en la región de Europa, contando con el apoyo de un equipo de actuarios especializados en el ramo. Hemos perfeccionado productos para luchar contra el cáncer en donde se da cobertura por diagnóstico confirmado. Paralelamente trabajamos productos con entidades financieras para, de cierta forma, cubrir su necesidad en la parte de productos y aprovechando la cartera de clientes de bancos y otros”, explica el experto.

En Barents Re siempre buscan la innovación y diferenciación en lo que hacen, es lo que los distingue de otras reaseguradoras tradicionales de mercado.

“Tenemos el talento humano con la experiencia necesaria en cada línea de negocio que desarrollamos y que a pesar de estar en tiempos difíciles para los mercados en general, siempre buscamos la manera de atacar nichos de mercado”, concluye García.

Gerardo García, chairman de Barents Re.

Atienden clientes a nivel global y en cada mercado apuestan por las primeras compañías.

