



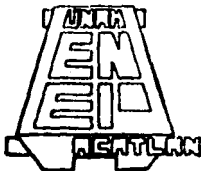
UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTONOMA DE MEXICO

Escuela Nacional de Estudios Profesionales
A C A T L A N

EL SURGIMIENTO DE LAS COBERTURAS
NO-TRADICIONALES DE REASEGURO.

T E S I S
Que para obtener el Título de
A C T U A R I A
p r e s e n t a

CELIA MA. DEL CARMEN GOYARZU CARVAJAL



Asesor: Act. Jorge Rendón Elizondo

Acatlán, Edo. de México Octubre 1992



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

INDICE**Página**

I	Nociones básicas de reaseguro	1
I.1	Definición del reaseguro	1
I.1.1	De la necesidad del seguro al reaseguro	1
I.1.2	Funciones del reaseguro	4
I.1.3	Características del reaseguro	5
I.2	Historia del reaseguro	8
I.3	Aspectos legales del reaseguro	12
I.3.1	El contrato de reaseguro	12
I.3.2	El reaseguro en la ley de instituciones de seguro y fianzas mexicana	13
I.4	Tipos de reaseguro	15
I.4.1	Reaseguro facultativo	15
I.4.2	Reaseguro obligatorio (automático)	16
I.5	Formas de reaseguro	16
I.5.1	Contratos Proporcionales	17
I.5.1.11	Cuota Parte	17
I.5.1.12	Excedente	19
I.5.2	Reaseguro No-Proporcional	26
I.5.2.21	Cobertura operativa por riesgo (WXL)	29
I.5.2.22	Cobertura catastrófica por evento (XL catastrófico)	30
I.5.2.23	La cobertura de exceso de pérdida anual (stop loss)	32
I.5.2.24	La cobertura operativa por evento o en segundo riesgo	32
I.5.3	Métodos de tarificación de los reaseguros no proporcionales	33
I.5.3.31	Burning-Cost (Cotización según el costo siniestral del pasado)	37
I.5.3.32	Loss-Cost (Cotización según el costo de la pérdida del periodo)	39

	<u>Página</u>
II Tendencias del reaseguro a nivel mundial	42
II.1 El reaseguro y las fuerzas del mercado	42
II.2 El fortalecimiento patrimonial de las compañías de seguros	45
II.2.1 Aumento de las retenciones	45
II.2.2 Evolución hacia un incremento del reaseguro no-proporcional	47
II.3 Nuevas formas de reaseguro	49
II.3.1 Búsqueda de coberturas alternativas: el reaseguro financiero	49
II.3.2 Características del reaseguro financiero	50
II.3.3 Funcionamiento del reaseguro financiero	53
II.3.4 Consideraciones para la suscripción del reaseguro financiero	57
II.3.5 Polémica en torno al reaseguro financiero	59
II.3.6 Reaseguro financiero y planificación financiera	63
II.3.7 Reaseguro financiero como una fuente de capital	64
II.3.8 Posibilidades de abuso con el reaseguro financiero	67
II.3.9 Solvencia del reasegurador	68
III Productos de reaseguro financiero	69
III.1 El reaseguro financiero de tipo retrospectivo	69
III.1.1 Loss portfolio transfer (transferencia de cartera de siniestros)	69
III.1.1.11 Definición, Alcance y Finalidad	69
III.1.1.12 Operación y Contabilización	71
III.1.1.13 Variaciones de cobertura	75
III.1.1.14 Análisis que realiza el reasegurador de un LPT	76
III.2 El reaseguro financiero de tipo prospectivo	78
III.2.1 Programas estructurados	79
III.2.2 Stop loss financiero	80
III.3 Cuota parte financiero	84

INTRODUCCION

"El reaseguro es la espina dorsal del seguro". Esta aseveración me llamó fuertemente la atención y me motivó a investigar, adentrándome en una materia conocida por muy pocos pero que presta un muy importante servicio a la comunidad.

Es fascinante encontrarse con que el reaseguro es más que sólo el seguro del seguro, es, por decirlo de alguna manera, el motor que permite que el seguro, una de las actividades económicas de mayor trascendencia, funcione. El reaseguro es sumamente importante también por su libertad geográfica, ya que prácticamente no conoce fronteras y por su característica de atomizador de riesgos siempre requiere de una dispersión a nivel mundial. En su historia el reaseguro siempre ha sido un negocio internacional, y como tal, es quizás uno de los precursores de la actual globalización y apertura de las economías, proceso que aquí en México se vive actualmente muy de cerca.

Lejos de ser una materia estática, se descubre que dentro de un marco tradicional y conservador, el reaseguro es dinámico. Los reaseguradores, en la incesante búsqueda para adaptarse a las necesidades de sus clientes, las compañías de seguros, liberan toda una gama de energía innovadora. Compañías con 100 o más años de existencia dominan hoy en día el mundo del reaseguro, lo cual garantiza profesionalidad y continuidad, tan indispensable en este negocio.

En este trabajo se presenta un panorama teórico y práctico sobre el reaseguro y las tendencias modernas que se están presentando en los mercados internacionales con las así llamadas coberturas de reaseguro no tradicionales o reaseguro financiero. Con esto se muestra que el reaseguro está evolucionando hacia formas más completas de coberturas, desarrollo necesario ante los cambios que están ocurriendo en los mercados de seguros en el mundo.

Este trabajo cobra relevancia para México ante la eminente apertura económica y el consiguiente acercamiento a los mercados mundiales.

Para efectos de esta tesis, se divide el trabajo en tres capítulos:

El primer capítulo se dedica a exponer lo que se denomina "Nociones básicas del reaseguro". Para ello, se recurre a la literatura existente de esta materia, la cual aunque escasa, es excelente.

En el segundo capítulo se describen las nuevas tendencias que se detectan en el entorno reasegurador y que tienen que ver con el así llamado "Reaseguro Financiero". Basándose en artículos de revistas especializadas y entrevistas con aseguradores y reaseguradores; se comenta el auge que tienen estos productos, especialmente en países desarrollados, en materia de seguros como son: Estados Unidos de Norteamé-

rica, Japón y Europa. Asimismo, se adentra en la polémica que ha surgido en torno a si el reaseguro financiero debe o no ser considerado reaseguro y en los requisitos que debe cumplir para ello.

Finalmente, en el tercer capítulo, al tomar la misma base que para el segundo capítulo, se exponen y se desarrollan ejemplos hipotéticos de distintos tipos de reaseguro financiero.

I NOCIONES BASICAS DE REASEGURO

I.1 Definición del reaseguro

I.1.1 De la necesidad del seguro al reaseguro

En su tratado "Theorie et pratique des assurances terrestres", J. Hémar, define el seguro de la siguiente manera:

"El seguro es una operación por la cual una parte, el asegurado, mediante una remuneración, la prima, se hace prometer para sí mismo o para un tercero, en caso de la realización de un riesgo, una prestación. Por otra parte, el asegurador, quien asumiendo un conjunto de riesgos, los compensa conforme con las leyes de la estadística".

La exposición a riesgos imprevisibles que pueden afectar a la persona o a sus bienes, son una realidad con la que se convive día a día. Consciente de esta situación, el hombre ha buscado una solución que le permita descargar el peso de los riesgos que no puede evitar, reducir o soportar

él mismo, o en otras palabras, ha buscado convertir un costo variable en un costo fijo.

Es así como descubrió que una comunidad que participa de los mismos intereses, permitía repartir sobre un gran número de personas las pérdidas que pudieran sufrir. El grupo entero podría hacer frente a los daños que hubiera sufrido uno de sus miembros mediante contribuciones.

Sin embargo, aquí se enfrentó con la primera dificultad para esta comunidad de riesgo: ¿de qué tamaño serían las contribuciones?, éstas dependerían del tamaño de los siniestros por lo que podrían ser muy irregulares. El problema por lo tanto consistía en estabilizar las contribuciones, determinando una cuota fija anual con la cual pudieran compensar año tras año los siniestros del grupo. La solución a este problema se encontró en las estadísticas, al aplicar los métodos de cálculo de probabilidades.

Para que estos cálculos llegaran a ser lo más exactos posibles, era necesario que las bases de las estadísticas fueran lo más amplias posibles, tanto en el espacio geográfico como en el tiempo y que se formaran grupos homogéneos de riesgos, tanto en su calidad como en su valor.

Sin embargo, la práctica demostró que es difícil reunir un conjunto de riesgos similares en cantidad suficiente para que juegue la ley de los grandes números, lo que tiene como consecuencia la inestabilidad del valor esperado de los siniestros. Además, la práctica también demostró que este valor esperado no solo varía en función de hechos fortuitos sino que varía también al ritmo de ciertos fenómenos económicos.

Estas fluctuaciones estadísticas significan que la comunidad de riesgo está expuesta a un incalculable riesgo financiero, lo cual hace difícil su existencia. Lo que necesita es tratar de compensar estas fluctuaciones, descargándose de aquella parte de los riesgos que causen desequilibrio en su cartera y/o superen sus posibilidades financieras. Como solución a este problema surge el reaseguro como el medio más adecuado para una comunidad de riesgo con el objeto de estabilizar las fluctuaciones y llegar a una compensación de los riesgos en el tiempo, en el espacio geográfico y en la reducción del importe de los riesgos.

I.1.2 Funciones del reaseguro

El reaseguro estabiliza las fluctuaciones estadísticas de la cartera de riesgos de una compañía de seguros, al permitirle moverse dentro de sus posibilidades financieras y otorgándole una mayor flexibilidad en la suscripción de su negocio.

Al absorber las desviaciones pronunciadas que pueden afectar a una compañía de seguros, el reasegurador protege a los asegurados contra cambios bruscos en el costo de la cobertura, a los accionistas de la compañía de seguros contra una merma del capital social, garantiza además un rendimiento estable de las acciones, y por último, también protege los puntos de trabajo que genera una compañía de seguros.

Al estabilizar fluctuaciones, el reaseguro también le permite a las compañías de seguros contar con tiempo suficiente para adaptarse a cambios en su entorno como pueden ser; cambios económicos que modifican fundamentalmente la cartera de riesgos de las compañías de seguros (in-

dustrialización), cambios sociológicos como la modificación de las clases sociales y la repercusión sobre la repartición de los ingresos, cambios debidos al desarrollo científico y tecnológico.

Al ser el reaseguro también un medio de compensación geográfica, se vé que el reasegurador cuenta con una basta experiencia, la cual puede poner a disposición de las compañías de seguro, de tal manera que sirve de fuente para un activo intercambio de ideas, sobre todo, en lo relacionado al negocio del seguro.

I.1.3 Características del reaseguro

A continuación se mencionan las que al parecer representan las 3 características esenciales del reaseguro.

a) Relación entre asegurado y asegurador.

No existe ninguna relación de derecho entre el asegurado y el reasegurador. El seguro y el reaseguro constituyen el objeto de dos contratos completamente separados y distintos.

b) La máxima buena fe (Uberrima Fides).

La relación entre asegurador y reasegurador debe caracterizarse por el principio de "Uberrima Fides", en otras palabras, de la más absoluta buena fe.

Mientras que en el reaseguro facultativo el asegurador tiene que comunicar al reasegurador toda la información que permita a este último una apreciación del riesgo según sus propios criterios, es en el reaseguro automático (obligatorio) donde el principio de la "Uberrima Fides" adquiere toda su importancia. En efecto, el reasegurador otorga al asegurador un poder automático de suscripción, y en esta forma renuncia a la posibilidad de rechazar negocios que no le gusten. Por esta razón, la compañía cedente debe informar sobre su cartera tanto en las negociaciones que preceden a la conclusión del contrato, como durante la vigencia del mismo.

Este voto de confianza se extiende a la selección de los riesgos, a la liquidación de los siniestros, a la determinación de las re-

tenciones y de las cesiones. Se sobrentiende también que el asegurador no modificará, sin aviso previo, su política de suscripción y respetará las tarifas establecidas.

El hecho de que una compañía, reasegurada en cuotaparte, decida forzar la producción en automóviles, a pesar de que le conste que la tarifa es insuficiente, representaría ya una desviación del principio de la absoluta buena fe. El mismo reproche podría hacerse si consciente y sistemáticamente subestima la reserva de siniestros con el fin de cobrar una participación en los beneficios o de obtener una cotización más favorable en coberturas de exceso de pérdidas.

c) Comunidad de suerte.

El reasegurador sigue la suerte de la compañía de seguros cedente dentro de los contratos que los ligan en un plan puramente técnico. Se trata de compartir la "suerte en el seguro", lo que no significa que el reasegurador deba verse afectado por la suerte comercial del asegurador.

I.2 Historia del reaseguro

No se tienen noticias muy precisas sobre los comienzos del reaseguro. Parece ser que los aseguradores, al principio, sólo aceptaban riesgos que podían conservar enteramente por cuenta propia. Siendo el seguro de Transportes el más antiguo de todos los ramos, era normal que el primer contrato de reaseguro conocido se hiciera en este ramo, en el año 1370. Se tiene una referencia indirecta al reaseguro en las Ordenanzas de Luis XIV de Francia, publicadas en 1681 y en una legislación inglesa que, en 1746, prohibió el reaseguro marítimo, a menos que el asegurador se volviera insolvente, cayera en bancarrota o muriera. Esta prohibición duró hasta 1864. No es sino desde 1778 que se habla de reaseguro de Incendio. El primer contrato conocido en este ramo tiene la fecha de 1821.

En sus principios, el reaseguro se practicaba sobre una base facultativa únicamente. Con el desarrollo industrial y comercial del siglo XIX el seguro tomó un auge que hizo necesario buscar formas más flexibles de cobertura. Por esta razón, el contrato automático de reaseguro se impuso cada vez más, porque cubre prácticamente todos los negocios aceptados por una compañía en un determinado ramo.

Las compañías de seguro practicaban entonces tanto la suscripción directa como el reaseguro. La demanda creciente de cobertura y la competencia cada vez más intensa entre las compañías de seguros llevaron a la fundación de compañías de reaseguro especializadas o profesionales. Fundada en 1846 (comenzando a operar en 1852), la Colonia de Reaseguros es la compañía profesional más antigua. En Suiza, la primera fundación fue la de la Compañía Suiza de Reaseguros, que entró en el mercado en 1863. El mercado inglés, a causa de la posición muy especial que ahí ocupa la Corporación de Lloyd's, se quedó muy atrás en cuanto a la fundación de empresas profesionales de reaseguro. En efecto, no es sino en 1917 que nació la Mercantile and General.

Los reaseguradores comprendieron en seguida que tan sólo una repartición de sus negocios sobre una base muy amplia podría garantizar cierto equilibrio en sus carteras. Por esta razón, procuraron extender sus relaciones a todos los países del mundo.

Una corta reseña del desarrollo del mercado de los seguros directos servirá para poner en relieve la evolución del reaseguro hasta nuestros días.

Según Manes, al principio del siglo XIX tan sólo exis-

tían 30 compañías de seguros (14 en Inglaterra, 5 en los Estados Unidos, 3 en Alemania, 3 en Dinamarca, 2 en Francia, 1 en Austria, 1 en Holanda y 1 en Suiza). Por otras fuentes sabemos que existía también una entidad en España, una en Cuba y una en Argentina.

En 1850 ya se contaban 306 compañías de seguros en 14 países; en 1900 su número alcanzaba 1,272 (en 26 países); en 1910 eran 2,540 en 29 países y hoy día se estima que hay más de 10,000 empresas de seguros locales que trabajan en más de 100 países. A este número hay que añadir unas 2,600 agencias o sucursales de compañías extranjeras. Una distribución en porcentajes aproximados da los siguientes resultados:

41% de las compañías en Norteamérica, 39% en Europa, 7% en América Latina, 6% en Asia, 4% en Australia y 3% en Africa.

Pero el solo incremento del número de compañías de seguro, provocado por un desarrollo extraordinario de la economía, no basta para explicar la importancia cada vez mayor que han alcanzado las compañías de reaseguro.

Se debe buscar la causa de este fenómeno en la evolu-

ción que comenzó con la era industrial y que, lejos de disminuir, va adquiriendo un ritmo cada vez más acelerado. Se asiste por una parte a un aumento de las dimensiones de los riesgos y, por otra, a una creciente concentración de valores. Si se compara, por ejemplo, la suma asegurada de un barco del año 1850 con la de un supertanquero de 500,000 toneladas, o el costo de un edificio para oficinas de 1900 al de un rascacielos que contiene numerosas instalaciones de procesamiento electrónico de datos; o bien un taller artesanal con esos costosísimos complejos industriales modernos de una fábrica de automóviles.

El nacimiento de nuevos Estados favorece igualmente el desarrollo del reaseguro. En efecto, con la independencia política y económica va paralelamente unida la formación de un mercado local de seguros y, frecuentemente, una limitación de la actividad de agencias extranjeras. Las compañías locales tienen, en general, una base financiera menos fuerte que las compañías extranjeras que mantenían agencias en el país, ya que los capitalistas locales invierten naturalmente en actividades más lucrativas que el seguro. Por otra parte, el volumen de primas todavía modesto no permite retenciones elevadas. Por estas razones, los nuevos mercados suelen hacer un uso muy intensivo del reaseguro.

La explosión demográfica mundial trae como consecuencia que zonas situadas en regiones expuestas a catástrofes naturales (huracanes, terremotos) se vayan poblando más densamente, provocando una concentración de riesgos con una consiguiente mayor demanda de cobertura.

I.3 Aspectos legales del reaseguro

I.3.1 El contrato de reaseguro

En la obra "Traité des Assurances et des Contrats à la Grosse", publicado en 1793, Emerigon, se encuentra una definición excelente del reaseguro, y a la letra dice:

"El reaseguro es un contrato por el cual, mediante una prima, el asegurador se descarga sobre otra persona de los riesgos marítimos por los cuales se hizo responsable, pero sin dejar de serlo ante el asegurado original. Este primer contrato subsiste, tal como fué concebido, sin alteración ni novación".

El reaseguro nada tiene que ver en absoluto con el asegurado original, el reasegurador no asume obligación alguna. Los riesgos cedidos por el

asegurador son objeto de un contrato nuevo, totalmente distinto al primero, el cual, no obstante, subsiste en todo su alcance. Este hecho no concierne en nada al asegurado, ya que no interviene en el nuevo contrato. De ahí se desprende que el asegurado no puede ejercer sobre el reasegurador ni acción directa, ni privilegio.

Dos hechos importantes se derivan de esta definición:

- a) Existe un contrato nuevo -el contrato de reaseguro- que no altera en ningún punto el contrato de seguro.
- b) El contrato de reaseguro, como ya se dijo, no establece lazo jurídico alguno entre el asegurado y el reasegurador; por esta razón, el asegurado no puede ejercer ninguna acción contra el reasegurador.

Existen pocos estudios sobre los aspectos jurídicos del reaseguro. Por una parte, el contrato de reaseguro es confidencial, por lo que no está al alcance de los asegurados. Por otra, el reaseguro es ya por naturaleza una transacción in-

ternacional, lo que hace todo estudio extraordinariamente complicado. Además, las divergencias entre asegurador y reasegurador no se resuelven por pleitos sino mediante un arreglo amistoso o por un procedimiento de arbitraje, a los que no se da ninguna publicidad.

I.3.2 El reaseguro en la Ley Mexicana de Instituciones de Seguro y Fianzas

La Ley establece que para que una compañía reaseguradora extranjera pueda operar en México, deberá estar autorizada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Para ello presentarán los informes que le soliciten respecto a su situación financiera que servirán para comprobar su solvencia y estabilidad.

Igualmente la ley autoriza a las compañías de seguro a practicar operaciones de reaseguro con las compañías del país y del extranjero que estén autorizadas por la S.H.C.P.

Las compañías de seguros deberán presentar ante la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas los contratos para ceder riesgos en reaseguro y las bases para el cálculo de primas y reservas, para efectos de registro y vigilancia.

I.4 Tipos de Reaseguro

I.4.1 Reaseguro Facultativo

En este tipo de reaseguro, como se desprende de su denominación, la compañía de seguros tiene la facultad de ofrecer y el reasegurador de rechazar los riesgos objeto del mismo.

En la actualidad el reaseguro facultativo se sigue utilizando en todos los ramos de seguro y principalmente en los siguientes casos:

- a) Cuando las coberturas automáticas están agotadas.
- b) Cuando el riesgo está excluido de los contratos obligatorios.
- c) Cuando el asegurador no quiere "sobrecargar" sus contratos de reaseguro con riesgos "malos".
- d) Si un asegurador no dispone de cobertura automática en un ramo en el cual no emite pólizas mas que de vez en cuando.

El asegurador tiene que ofrecer el riesgo dando las informaciones que permitan al reasegurador

formarse una opinión de su calidad. En los negocios facultativos, cada riesgo aceptado es un contrato individual de reaseguro.

I.4.2 Reaseguro Obligatorio (automático)

En esta modalidad de reaseguro, existe un contrato o acuerdo entre las partes, (compañía de seguros y reasegurador) en el cual se establece que el reasegurador está obligado a aceptar todos los riesgos que se le ceden, dentro de los límites y condiciones pactadas y, por otra parte, la compañía de seguros está obligada a ceder al reasegurador todos los riesgos que cumplan con las condiciones ya mencionadas.

La fórmula de los contratos obligatorios (automáticos), surgió como solución al grave problema administrativo que representaba la modalidad facultativa, ya que al prescindir del ofrecimiento individual de cada riesgo, y por ende, de toda la información de condiciones de asegurabilidad, reduce sustancialmente los costos administrativos.

I.5 Formas de Reaseguro

Si la participación en un riesgo de la cedente y el reasegurador es calculada en base a la suma asegurada,

se habla de reaseguro proporcional. Si en cambio la repartición del negocio se hace sobre la base del siniestro, se tiene un reaseguro no proporcional (o en exceso de pérdida).

I.5.1 Contratos Proporcionales

Los sistemas de reaseguro proporcional tienen en común la repartición de sumas aseguradas, primas y siniestros entre cedente y reasegurador, según un porcentaje uniforme convenido de antemano. Existen varios sistemas que se utilizan según la finalidad que se quiere alcanzar.

I.5.1.1 Cuota Parte

Mediante este tipo de contrato se establece que la compañía cedente se compromete a retener y ceder, y el reasegurador a aceptar un porcentaje fijo previamente establecido de todos los negocios suscritos hasta un determinado límite.

Una propiedad de este tipo de contrato es que con el mismo no se consigue una homogenización de la cartera del asegurador, puesto que por sus características, lo que produce es una disminución monetaria de la cuantía de las obligaciones a cargo de la

cedente, de esta manera permanece constante la variabilidad de los riesgos.

Este sistema resulta particularmente indicado en los siguientes casos:

- a) Para simplificar los trabajos administrativos y reducir gastos, en los ramos que tienen un gran volumen con sumas aseguradas relativamente uniformes, o hechas homogéneas mediante un reaseguro de excedente
- b) Cuando la compañía necesita una ayuda financiera, por ejemplo, para hacer frente a un fuerte aumento de la producción (financiamiento de los gastos y de la reserva para riesgos en curso)
- c) Cuando la cedente ha perdido el control de la siniestralidad y no le es posible proceder a un saneamiento de la situación sin poner en peligro las relaciones con su organización de venta y con sus clientes: se convendrá entonces una cuota-parte de reaseguro, cuyo porcentaje disminuye cada año.
- d) En los ramos sujetos a variaciones

bruscas de siniestralidad de un año al otro, con montos asegurados modestos (granizo).

Con el siguiente ejemplo numérico podrá observarse la forma como opera este tipo de contrato:

Contrato de reaseguro Cuota Parte

Capacidad o límite máximo del contrato: \$ 1'000,000

Retención 15% con un máximo de: 150,000

Cesión 85% con un máximo de: 850,000

	<u>Suma asegurada</u>	<u>Prima cobrada</u>
a) \$	500,000	600
b)	750,000	750
c)	1'000,000	750
d)	1'500,000	1,500

Distribución del reaseguro

	<u>Suma Asegurada</u>		<u>Prima</u>	
	<u>Retención</u>	<u>Cesión</u>	<u>Retención</u>	<u>Cesión</u>
a) \$	75,000	425,000	90	510
b)	112,500	637,500	112.5	637.5
c)	150,000	850,000	112.5	637.5
d)	150,000	850,000	150	850
-> facultativo		500,000		500

I.5.12 Excedente

En este sistema o forma de reaseguro, la

compañía de seguros cede solamente los importes que ella no puede o no quiere retener por cuenta propia.

El reasegurador recibe la prima proporcional del riesgo que asume y pagará los eventuales siniestros en la misma proporción. La cobertura siempre se expresa en un múltiplo de los plenos de retención y se indica también el monto máximo o límite que puede ser cedido al reasegurador.

El reaseguro por excedente presenta para la cedente una característica que lo hace sumamente interesante, puesto que le permite escoger la cantidad de riesgo a tomar por su cuenta de acuerdo a la bondad del mismo. Esto trae consigo que con esta forma de reaseguro la cedente logre una homogenización de la cartera retenida, eliminando de ella los picos que podría causar desequilibrios financieros, además de minimizar la variabilidad de los siniestros de la cartera retenida.

Al optar por el sistema o forma de reaseguro por excedente, la compañía tendrá que analizar a fondo sus negocios con el fin de encontrar la estructura más apropiada y

optimizar su retención. Se trata, ante todo, de crear tramos o grupos de sumas cedidas que presenten como relación óptima de equilibrio entre primas y responsabilidades. Cuanto más equilibrado sea un contrato, tanto más pequeñas serán las fluctuaciones de la siniestralidad y, en consecuencia, mejores serán las condiciones de reaseguro.

Para comprender mejor cómo funciona el reaseguro por excedente, se puede ver el siguiente ejemplo:

<u>Suma asegurada por póliza</u>	<u>Número de pólizas</u>	<u>Suma total asegurada</u>	<u>Tasa de prima</u>	<u>Prima de riesgo para todas las pólizas.</u>
\$ 1,000	5 000	5'000,000	5%	25,000
5,000	3 000	15'000,000	5%	75,000
<u>10,000</u>	<u>2 000</u>	<u>20'000,000</u>	<u>5%</u>	<u>100,000</u>
	10 000	40'000,000		200,000

Para simplificación del ejemplo, se parte de la hipótesis que esta cartera está sujeta a siniestros totales. La compañía de seguros podrá tener, según la esperanza estadística en este ejemplo, 50 siniestros y una suma total siniestrada de 200,000, es decir:

25 siniestros de 1,000	=	\$ 25,000
15 siniestros de 5,000	=	75,000
10 siniestros de 10,000	=	100,000

Es poco probable que la suma de siniestros en la práctica equivalgan exactamente a 200,000. Al tener una suma total asegurada de 40'000,000, en teoría podrían ocurrir siniestros hasta ese monto, aunque en la práctica esta posibilidad se puede ignorar, es factible, sin embargo, que la suma total siniestrada ascienda a 360,000 o que llegue solamente a 100,000.

Si se suponen riesgos independientes y se aplica la fórmula (1) se consigue la desviación media del siniestro colectivo efectivo al siniestro esperado (=prima de riesgo). En nuestro ejemplo esto equivale a +/- 37,429, lo que resulta en un coeficiente de desviación del 18.71% del siniestro colectivo esperado de 200,000.

Si la compañía de seguros considera que esta desviación es demasiado elevada, en relación a sus recursos, la puede disminuir, al reducir la retención de las sumas aseguradas o, en otras palabras, homogenizando su cartera. Esto lo puede lograr al

reasegurar proporcionalmente todas las sumas aseguradas que superen 5,000. Con esto la desviación disminuiría a 25,481, ó sea, +/- 16.99% del siniestro colectivo estimado de 150,000. Si esta desviación aún le parece elevada, el asegurador podría fijar el límite de retención en 1,000 y reasegurar proporcionalmente todas las (sumas que estuviesen por encima de dicha cifra; así la desviación bajaría a 7,053, +/- 14.11% del siniestro colectivo estimado de 50,000.

Si como vimos en el ejemplo el asegurador decide reasegurar pólizas que ha suscrito, una vez que la suma asegurada supere 1,000, significa que todas las pólizas con sumas aseguradas hasta 1,000 quedarán en su retención y con ello también las respectivas primas. De cada una de las 3 000 pólizas con sumas aseguradas de 5 000, el asegurador retendrá 1 000 por cuenta propia y cederá 4 000, así como 4/5 de la prima al reasegurador; de las 2 000 pólizas

$$(1) \quad \sigma = \sqrt{\frac{\sum P_i V_i}{(\sum P_i)^2}}$$

P_i = Prima de riesgo (esperanza individual de siniestro) por prima
 V_i = Sumas Aseguradas Individuales

zas con sumas aseguradas de 10,000, el asegurador retiene 1,000 por cuenta propia y cede por póliza 9,000, así como 9/10 de la prima al reasegurador. De esa manera, llegamos a la siguiente distribución de responsabilidades y primas:

Al asegurador le quedan en su cartera y por cuenta neta 10 000 pólizas con una responsabilidad uniforme por póliza de 1,000, así como un primaje total de 50,000. Esto significa que la prima total representa 50 veces la pérdida máxima posible de 1,000 por póliza.

El reasegurador asume la responsabilidad por 5 000 pólizas, que son las que tienen sumas aseguradas superiores a 1,000. Su máxima responsabilidad por póliza es de 9 000, para lo cual recibe una prima total de \$ 150,000. Esto significa que la prima total de la parte reasegurada representa únicamente 16.6 veces la pérdida máxima posible de 9 000 por póliza. (Cuadro 1).

Como era de esperarse, la disminución de la varianza para la parte del riesgo que queda a la retención de la aseguradora, ha llevado a que dicha varianza para el rea-

Reaseguro en Excedente

Cuadro 1

<i>Suma asegurada por póliza</i>	<i>Número de pólizas</i>	<i>Suma total asegurada</i>	<i>Responsabilidad del asegurador</i>	<i>Responsabilidad del reasegurador</i>	<i>Prima Total</i>	<i>Prima del asegurador</i>	<i>Prima del reasegurador</i>
1,000	5,000	5,000,000	5'000,000		25,000	25,000	
5,000	3,000	15,000,000	3'000,000	12'000,000	75,000	15,000	60,000
10,000	2,000	20,000,000	2'000,000	18'000,000	100,000	10,000	90,000
	10,000	40,000,000	10'000,000	30'000,000	200,000	50,000	150,000

segurador sea mayor que la varianza de la cartera bruta. Si se aplica la fórmula de la página 22, la varianza para la cartera reasegurada es de +/- 24.5% y para la cartera bruta +/- 18.71%.

De ocurrir siniestros, cada uno de los portadores de riesgo correrá con su parte proporcional de acuerdo a la repartición de responsabilidades. Siniestros en pólizas con suma asegurada igual o menor a 1,000 no incumbirán al reasegurador, mientras que por ejemplo, un siniestro total sobre una póliza de 10,000 se repartirá en 1,000 para el asegurador y 9,000 para el reasegurador.

Para simplificar el cálculo del coeficiente de desviación media, partimos de la base de que sólo podrían ocurrir pérdidas totales. Sin embargo, aparte del seguro de Vida, en todos los otros ramos de seguro son los siniestros parciales los que juegan un papel preponderante. La posibilidad de que ocurran siniestros parciales en una cartera no cambia en nada las explicaciones sobre la técnica del reaseguro por excedentes. El reasegurador siempre participará de un siniestro en la misma propor-

ción en la que participa en las responsabilidades o suma asegurada. Si, por ejemplo, ocurriese un siniestro parcial de 1,000 en una póliza con una suma asegurada de 10,000, el asegurador asumiría 100 y el reasegurador 900 del siniestro (Cuadro 2).

La utilización de la forma de reaseguro por excedente, le abre al asegurador la facultad de suscribir riesgos cuya suma asegurada es tan alta que no cabrían dentro de sus posibilidades, al superar el posible monto de un siniestro sus capacidades financieras. En otras palabras, el reaseguro por excedente amplía la capacidad del asegurador para suscribir riesgos con sumas aseguradas mayores a las que podría sin este reaseguro.

La forma de reaseguro por excedente tiene aplicación práctica en todos los ramos de seguro en donde las sumas aseguradas difieren mucho una de la otra.

I.5.2. Reaseguro No-Proporcional

Una forma bastante general de definir esta modalidad de reaseguro es la utilizada por The London Insurance Institute en cuyo texto Excess

Reseguro en Excedente

Cuadro 2

Suma asegurada por póliza	Retención asegurador	Cesión reasegurador	Proporción de repartición	Prima Total	Primas asegurador	Primas reasegurador	Siniestros sobre póliza	Siniestros asegurador	Siniestros reasegurador
1,000	1,000	0	1 : 0	100	100	0	500	500	0
2,000	1,000	1,000	1 : 1	200	100	100	1800	900	900
5,000	1,000	4,000	1 : 4	500	100	400	1000	200	800
7,000	1,000	6,000	1 : 6	700	100	600	700	100	700
10,000	1,000	9,000	1 : 9	1000	100	900	1000	1000	900

La principal característica de la forma de reseguro por excedente es que la proporción resultante de la repartición de responsabilidades sobre la suma asegurada de una póliza entre asegurador y reasegurador, se aplica para repartir las primas y los siniestros. Por esto se habla de una forma de reseguro proporcional.

Loss Reinsurance dice: "El reaseguro no-proporcional, o como mejor se le conoce, exceso de pérdida, es básicamente una forma de reaseguro en la que el asegurador decide, hasta qué límite y/o importe está dispuesto a pagar como consecuencia de cualquier siniestro en determinada clase o clases de negocios, concertando a tal efecto por medio del reaseguro el ser relevado del importe de la pérdida que haya que soportar y que exceda dicho límite y/o importe".

En esta definición queda plasmada la diferencia fundamental entre el reaseguro proporcional y el no proporcional: si en el primero se habla de una repartición de suma asegurada entre asegurador y reasegurador para crear una proporcionalidad que se utiliza también para repartir primas y siniestros, en el segundo se contempla esta modalidad exclusivamente el siniestro sin importar la suma asegurada ni la prima original. El asegurador pagará un posible siniestro hasta un límite monetario fijado con antelación, y el reasegurador pagará una vez que dicho límite sea superado hasta otro límite también fijado con anterioridad.

Existen varios tipos de coberturas no proporcionales que examinaremos más adelante. Se distinguen estas de los contratos proporcionales por

las siguientes características:

- a) El monto de las cesiones no se determina caso por caso, de modo que la cedente no tiene que enviar planillas de cesión ni llevar registro de reaseguro, sino que se limitará al envío de bordereaux de siniestros.
- b) Las operaciones contables quedan reducidas al mínimo.
- c) Se consigue una disminución de los gastos de administración.
- d) La prima de reaseguro ya no se calcula sobre cada cesión, sino sobre el conjunto de la cartera o de una parte de la cartera de la cedente dentro de un ramo.
- e) El costo del reaseguro (la prima) es un factor determinado de antemano, lo que permite a la cedente establecer un presupuesto de gastos.
- f) El costo del reaseguro puede variar considerablemente de un ejercicio al otro, según la evolución de la siniestralidad y también del mercado de reaseguro.

- g) Normalmente no existe participación en las utilidades que recompense a la cedente por la buena marcha de los negocios.
- h) El reasegurador no deposita reserva para riesgos en curso, por lo que la cedente deberá ella sola asegurar el financiamiento de los negocios.
- i) La desviación es menor para la cedente, así como el costo.

I.5.21 Cobertura operativa por riesgo (WXL)

Con frecuencia se emplea para esta clase de cobertura el término inglés "working excess of loss (WXL)".

Protege al asegurador contra siniestros que sobrepasen determinada parte del importe que decidió conservar por cuenta propia en un riesgo dado.

Ejemplo: la compañía decidió conservar \$100,000 en cada fábrica textil de su cartera (o sea 100,000 sobre el conjunto de riesgos que componen cada fábrica -inmuebles, máquinas, materias primas, productos en curso de fabricación y terminados).

Ella protege su retención mediante una cobertura en exceso de pérdida de 60,000 xs 40,000 (o sea: el reasegurador paga hasta 60,000 después de que la cedente haya desembolsado al menos 40,000).

Si se produce un siniestro de 75,000 en una fábrica, la cedente tendrá que tomar a su cargo 40,000 y el reasegurador le remitirá 35,000.

Esta clase de cobertura reemplaza generalmente una parte del programa de reaseguro en excedente, del cual, sin embargo, no puede igualar la capacidad por razones de costo.

El WXL tiene su aplicación principal en el ramo Incendio (riesgos accesorios), así como en el reaseguro de Transportes (mercancías).

I.5.22 Cobertura catastrófica por evento (XL catastrófico)

Ofrece al asegurador una protección contra los cúmulos que resulten cuando son causados numerosos siniestros por el mismo evento (tempestad, terremoto, conflagra-

ción); en general, ampara la retención contra los riesgos catastróficos.

Ejemplo: una tempestad causa 1,000 siniestros de \$ 3,000 en pólizas que cubren casas de habitación, enteramente retenidas por cuenta propia de la compañía. Esta había contratado un reaseguro en exceso de pérdida por un importe de 2'000,000 xs 500,000 (2'000,000 a cargo del reasegurador después de haber pagado la cedente los primeros 500,000). Este siniestro se reparte del siguiente modo:

- "retención" de la cedente	
por siniestro	500,000
- cobertura del reasegurador	2'000,000
- descubierto a cargo de la	
cedente	500,000
- siniestro total	3'000,000

La cobertura catastrófica por evento se emplea en todos los ramos que presentan posibilidades de cúmulo: Incendios, Transportes, Accidentes personales, Aviación, Rotura de cristales, etc. Sin ella, el desarrollo del seguro moderno sería imposible.

I.5.23 La cobertura de exceso de pérdida anual
(stop loss)

Su finalidad es proteger los resultados anuales de la compañía en un ramo contra una desviación negativa debida a una incidencia de siniestros crecida, ya sea por un número o por la importancia.

Ejemplo: la compañía decide proteger los resultados del ramo de Granizo mediante una cobertura del 50% por encima del 90% de siniestralidad anual. Al cerrar las cuentas, se comprueba que la siniestralidad es del 102%. El reasegurador deberá tomar a su cargo el 12%.

I.5.24 La cobertura operativa por evento o en segundo riesgo

Aunque este tipo de cobertura es muy parecido a las descritas anteriormente (cobertura por riesgo y cobertura catastrófica), lo trataremos separadamente, pues es una mezcla de reaseguro por riesgo y por evento. La cobertura de "segundo riesgo" se utiliza generalmente en los ramos de Automóviles y de Responsabilidad Civil, donde el siniestro puede afectar tanto a un solo riesgo (un camión) como a varios riesgos a

la vez (colisión de un camión con dos automóviles), sin que sea posible determinar de antemano los cúmulos como en los seguros de propiedad.

Ejemplo: la compañía dispone de una cobertura de \$ 220,000 xs 30,000 en el ramo de Automóviles. Un primer siniestro (pérdida de un camión) le cuesta 45,000 y un segundo siniestro, el mismo día, es liquidado por 300,000 (colisión de cinco vehículos -el asegurado de la compañía es responsable). La repartición de los siniestros se efectúa del siguiente modo:

- primer siniestro: la compañía paga 30,000 y el reasegurador 15,000;

- segundo siniestro: la compañía paga los primeros 30,000, el reasegurador 220,000 y el descubierto de 50,000 va a cargo de la compañía (que no tenía cobertura suficiente). El costo total del siniestro para ella es entonces de 80,000.

I.5.3 Métodos de tarificación de los reaseguros no-proporcionales

Cualquiera que sea el método que el reasegurador

optase para tarificar, es necesario tener en cuenta previamente algunos factores como:

- a) Siniestralidad experimentada anteriormente y su tendencia (últimos cinco (5) años como máximo).

En cuanto a la siniestralidad experimentada y los factores de desviación es importante decir, que los mismos le dan al reasegurador una visión medianamente clara de cómo será el comportamiento de la cartera en el futuro, porque, aunque el principio de regularidad estadística se cumple, puede darse el caso de que en la experiencia pasada hayan influido algunos eventos sub-normales que afectarán dichos resultados, por lo cual es necesario en estos casos realizar ajustes a dichas estadísticas.

Otro punto de gran importancia para el reasegurador dentro del estudio de la siniestralidad, es lo que se conoce como estadísticas de desarrollo, donde se muestran las reclamaciones que afectarían a la cobertura propuesta, así como también el monto de los siniestros pendientes (incluyendo su fecha de notificación) al final de cada año. La sola revisión de estas estadísticas le dará al reasegurador

una visión de la exactitud de los métodos empleados por la cedente para calcular el importe de sus siniestros, además de proporcionarle elementos de juicio para establecer las reservas de siniestros ocurridos sin notificar.

Algunos de los factores de alteración del comportamiento futuro de la siniestralidad son:

- Los efectos de la inflación
- Cambios en las legislaciones vigentes
- Modificaciones a la política de suscripción
- Diferencias cambiarias cuando se trabaja con clientes de otros países, etc.

b) Las posibles catástrofes que puedan afectar a los negocios objeto de la protección.

Para el reasegurador es muy importante conocer la probabilidad de ocurrencia de un siniestro catastrófico en la cartera a reasegurar. Por ello, al analizar los datos suministrados por las cedentes, se le da vital

importancia a la localización geográfica de la cartera, puesto que si la misma se halla ubicada en una zona propensa a desastres naturales (terremotos, huracanes, incendios, etc.), esto serviría de guía al reasegurador para incrementar la prima a cobrar, en una determinada cantidad que le permita constituir a corto plazo los fondos de reserva necesarios para hacerle frente a dichas contingencias.

- c) La retención de la compañía cedente y los límites del reaseguro.

Por otro lado, en la medida en que los límites de retención por cuenta de la cedente se incrementen, el reasegurador estará dispuesto a ofrecer mayor cobertura, ya que ese factor le sirve como indicador de que los riesgos suscritos son de buena calidad y por lo tanto, la probabilidad de incurrir en cuantiosas pérdidas disminuye. Este hecho lógicamente repercute en el cálculo de las primas, porque al verse disminuido el riesgo, de efectuar fuertes erogaciones de dinero no será necesario hacer considerables aumentos en las tasas.

- d) Los gastos de administración del reasegurador.

Por último, se deben tener en cuenta los costos administrativos que requieren los reaseguradores para brindar dichas coberturas, los cuales van a cargo de las compañías aseguradoras. Es de suponer que en la medida que las cedentes requieran coberturas con prioridades bajas, para las cuales el volumen de reclamaciones será mayor y por ende el trabajo administrativo que las mismas generan también, los costos tiendan a subir.

Es de gran interés para los reasegurados, antes de solicitar protecciones, realizar estudios sobre el comportamiento de la cartera suscrita, a fin de poder determinar con bastante certeza, cuál es la cantidad de reaseguro que necesitan para protegerse, y evitar así grandes desembolsos de dinero provenientes de la contratación de coberturas inadecuadas.

I.5.31 Burning-Cost (Cotización según el costo siniestral del pasado)

El B.C. es la representación del costo de los siniestros que afectan a una cobertura

de exceso de pérdida, expresado como un porcentaje de las primas netas retenidas.

Para efectos de conseguir una tasa de prima adecuada, al Burning-Cost puro se le aplica un factor de recargo.

Este factor se aplica para tener en cuenta que con el correr de los años, varios elementos que influyen sobre el monto absoluto de los siniestros han cambiado. Por ejemplo, inflación que afecta deducible y monto del siniestro. Igualmente en el factor de recargo se considera la exposición a catástrofes, así como los costos y la utilidad del reasegurador.

Los factores de recargo que se usan normalmente son 100/60 (66.6%), 100/66 (50%), 100/70 (42.86%), 100/75 (33%), 100/80 (25%). El factor de recargo a aplicar dependerá de la evaluación que el reasegurador haga de los elementos antes mencionados.

Ejemplo:

Año	Prima neta retenida	Siniestros a cargo del reasegurador	BC Puro	BC recargado Factor de re- carga 100/80 Tasa de prima
1978	\$ 940 000	50 000		
1979	850 000	100 000		
1980	1'150 000	120 000		
1981	1'750 000	180 000		
	4'690 000	450 000	9.59%	11.99%
1982	2'200 000			

En este ejemplo, la prima anual requerida para el exceso de pérdida 1982 sería:
 $11.99\% \times 2'200\ 000 = 263,780$

1.5.32 Loss-Cost (Cotización según el costo de la pérdida del período)

Este método de cálculo de prima se basa en el monto de los siniestros ocurridos durante la vigencia del contrato de reaseguro. Esto lo diferencia del método Burning-Cost el cual, como ya se vio, se basa sobre los montos de los siniestros de vigencias anteriores.

Si un contrato con vigencia a partir del 1.1.90 tiene siniestros por \$ 20,000, entonces el Loss-Cost será 20,000. Si las primas retenidas de la compañía de seguros en ese año ascienden a 100,000

entonces el Loss-Cost se expresa como el 20% de la prima neta retenida.

El método de Loss-Cost para cotizar un contrato de exceso de pérdida se utiliza cuando el método Burning-Cost no se puede aplicar o cuando las partes no pueden llegar a un acuerdo sobre una prima anual fija. Por ejemplo, en ramos o clases de negocios nuevos, en los cuales se carece de experiencia y estadísticas, es muy difícil que las partes lleguen a un acuerdo sobre una prima fija. En esos casos el reasegurador puede cotizar una cobertura con la siguiente característica en cuanto a la prima:

Prima mínima y de depósito ajustable al término de la vigencia con el factor 100/80 de las pérdidas a cargo del contrato, sujeto a una prima mínima del 7.5% de las primas netas y una prima máxima equivalente al 20% de las primas netas.

Este método de tarificación hace sentido cuando se supone que habrá siniestros durante la vigencia y que las pérdidas para el contrato generarán una tasa en-

tre el mínimo y máximo definido. Para negocio de tipo catastrófico con una baja frecuencia siniestral este método no sirve, ya que muy probablemente durante varios años, en los cuales la compañía cedente podía pagar bien, la prima se basará en la tasa mínima, mientras que cuando ocurra el siniestro, que de por sí pondrá en dificultades financieras a la compañía cedente, la prima se basará en la tasa máxima.

II TENDENCIAS DEL REASEGURO A NIVEL MUNDIAL.

II.1 El reaseguro y las fuerzas del mercado

Como hemos visto en el primer capítulo, son dos las razones principales para que una compañía de seguros contrate reaseguros:

La primera razón es la de crear una capacidad adicional de suscripción, con lo cual el reaseguro actúa como un sustituto de capital y la segunda es la de proteger su capital.

En términos generales, se ha visto que el reaseguro proporcional sirve para generar esta capacidad de suscripción adicional, mientras que el reaseguro no-proporcional o en exceso de pérdida sirve para proteger el balance de una compañía de seguros, siendo en este último caso la exposición a riesgo del balance la que cobra particular interés.

Uno de los preceptos fundamentales del reaseguro tradicional es el deseo de crear relaciones a largo plazo, relaciones que deben servir para equilibrar las altas y bajas de los resultados del negocio. Bajo el entendimiento implícito de que los buenos resultados de años pasados serán tomados en cuenta en el momento de renovar un contrato de reaseguro, las compañías cedentes son alentadas a no cambiar sus coberturas a otros rea-

seguradores. Dentro del concepto de la relación a largo plazo, como elemento opuesto a este "fondo" de buenos resultados, está el precepto de que si el reasegurador ha incurrido en pérdidas, durante varios años, la compañía cedente debe permitirle recuperar estas pérdidas ofreciéndole la renovación de los negocios, usualmente en términos superiores que reflejen la mala experiencia siniestral del pasado.

Ni la creación del fondo ni la posibilidad de resarcirse por parte del reasegurador, después de haber sufrido pérdidas, son condiciones contractuales que se pacten en un contrato de reaseguro tradicional. Son sencillamente prácticas del mercado que caben dentro del concepto de la relación a largo plazo. Sin embargo, esto ha cambiado.

Durante varios años se habló de la sobrecapacidad del mercado reasegurador, lo que fue una realidad debido al gran número de empresas nuevas que se dedicaron a esta actividad a través del mundo y al crecimiento y desarrollo de los mercados tradicionales de Europa -específicamente Inglaterra-, y de los Estados Unidos de Norteamérica. Esta sobrecapacidad generó una fuerte competencia entre los reaseguradores, quienes desataron una verdadera cacería de negocios y surcaron los continentes en busca de nuevos mercados, ofrecieron asimismo atractivas comisiones y facilidades amplias de pago de los saldos de las cuentas.

La experiencia mundial comenzó de pronto a desmejorar debido a las grandes catástrofes ocurridas en los diferentes continentes y muy especialmente en los países desarrollados, a causa de los grandes cúmulos representados por las empresas industriales de altos riesgos, los desastres aéreos y marítimos, el terrorismo, actos de piratería y la responsabilidad civil en general. Los montos pagados por esta última cobertura, de manera especial por la responsabilidad civil profesional, han alcanzado en los últimos tiempos, sobre todo en los Estados Unidos de Norteamérica, sumas verdaderamente impresionantes.

A modo de ejemplo, mostramos en el cuadro 3 los costos de los siniestros catastróficos para los reaseguradores británicos en los años 1988/89 y 90.

Como era lógico esperar, esta situación ha llevado a muchos reaseguradores a retirarse de los mercados o a reducir drásticamente las aceptaciones, han impuesto una serie de condiciones a las cedentes que llevan a estas últimas a una posición difícil.

Se ha visto como en épocas económicamente difíciles, se relativa el concepto de la relación a largo plazo y el reaseguro como cualquier otra actividad económica, también está expuesto a las leyes de la oferta y la demanda.

Cuadro 3: Costos de siniestros para reaseguradoras británicas 1988-1990

(cifras en millones US\$)

Nombre	Fecha	1988/1989		1989/1990		1990/1991
		Bruto	Neto	Bruto	Neto	Bruto
Tempestades en Europa	Oct.87	660	150	751	150	953
Piper Alpha	Julio 88	724	74	1,065	154	1,430
Huracan Gilberto	Sept.88	213	84	224	76	243
Huracan Hugo	Sept.89			1,053	154	1,945
Terremoto S.Francisco	Oct.89			27	15	72
Explosion de Gas, Califor.	Oct.89			82	28	254
Tempestad Europa 90A	Enero 90			850	165	1,871
Tempestad Europa 90D	Febr.90			38	23	90
Tempestad Europa 90G	Febr.90			75	45	209
Tempestad Europa 90H	Febr.90			3	2	18
		1,597	308	4,168	812	7,085

II.2 El fortalecimiento patrimonial de las compañías de seguros

A la luz de los recientes procesos parecen evidentes dos tendencias que se presentan muy posiblemente como irreversibles: una, que ya se percibe fuertemente en los mercados internacionales, se refiere a la evolución de las retenciones; la otra, un poco menos perceptible, se articula en torno a las formas de cesión.

II.2.1 Aumento de las retenciones

Cuando se examinó la evolución del reaseguro durante estos últimos años, se observó globalmente una tendencia al aumento de las retenciones.

Si se toma como ejemplo representativo la evolución de los niveles de cesiones en Francia, Italia y España en el período comprendido entre 1986 y 1989, se puede ver como las cesiones expresadas en porcentaje de primas brutas tienen una tendencia a la baja, que, evidentemente, es ligera, pero no obstante, regular. -Cuadro 4-

Cuadro 4: Evolucion de los niveles de cesion*(en % de primas emitidas)*

PAIS	1986	1987	1988	1989
Francia	16.5	16.1	15.5	15.1
Italia	21.4	21.4	20.3	19.5
Espana	22.7	20.1	18.8	18.5

Por otra parte, todo induce a pensar que este proceso a la baja de las tasas de cesión continuará en el futuro por el efecto de dos factores:

a) La reestructuración que afecta al seguro en la perspectiva mundial y que al final se traducirá en el incremento de una concentración y homogeneización de los mercados directos.

b) La intervención y el fortalecimiento de las grandes empresas extranjeras multinacionales de seguros, caracterizadas por una menor propensión al reaseguro. Esto se explica por tres razones fundamentales:

1. Debido a la amplitud de su cartera las grandes empresas disponen de carteras de riesgos más homogéneos, que las más pequeñas.

2. Estas empresas se benefician de una dispersión más favorable de los riesgos debido al carácter internacional de sus negocios.

3. Por último, disponen de fondos propios más importantes y están en condiciones de asu-

mir, por cuenta propia, una parte mayor de riesgos.

Hay que destacar que esta evolución hacia retenciones más importantes no es una preocupación fundamental para los reaseguradores, puesto que ello significa que los aseguradores están más implicados en los riesgos que aceptan. En cambio, sí les preocupa la forma antiselectiva con la que se corre el riesgo de operar. Esta forma de cesión antiselectiva significa que las compañías de seguros corren mayores retenciones para los riesgos que producen beneficio, o para los ramos equilibrados; por otro lado, efectúan importantes cesiones para ramos deficitarios o muy desequilibrados, como en el caso de los riesgos industriales o para riesgos catastróficos.

II.2.2 Evolución hacia un incremento del reaseguro no proporcional

Como se puede ver de la evolución del seguro y del reaseguro, en el pasado los programas de reaseguro se caracterizaban por un predominio de las cesiones proporcionales.

Esta situación corresponde a la forma de organi-

zación atomizada que ha caracterizado a los mercados directos. Ahora bien, la evolución bajo la presión de los factores antes mencionados hacia una forma de organización más oligopólica de estos mercados irá acompañada, necesariamente, de una evolución en los métodos o formas de cesión.

De este modo, de un reaseguro proporcional o de capacidad, que es característico de los mercados dominados por pequeñas o medianas empresas, se pasará cada vez más, a un reaseguro no-proporcional o de cobertura que responde mejor a las necesidades de los grandes grupos de seguro.

Esta evolución hacia formas no-proporcionales será estimulada por los propios reaseguradores, que no pueden soportar indefinidamente resultados cada vez más deficitarios técnicamente, y que, de acuerdo con los métodos nuevos de cesión, no están en un nivel de igualdad con las cedentes, que utilizan de forma antiselectiva el reaseguro al conservar los ramos que dan beneficios.

La reducción en la importancia estratégica del reaseguro proporcional, así como el aumento de

confianza en el reaseguro no-proporcional o en exceso de pérdida, muestra lo volátil que hoy en día es la capacidad y el precio del reaseguro, de tal manera que se hace virtualmente imposible para la compañía cedente y para los reaseguradores una planificación a largo plazo con respecto a protecciones de reaseguro.

II.3 Nuevas formas de reaseguro

II.3.1 Búsqueda de coberturas alternativas: el reaseguro financiero

La mayoría de los mercados, al igual que la naturaleza, no aceptan estar en desequilibrio. El mercado mundial de reaseguros no es una excepción. Como hemos visto, éste también está sujeto a las leyes de la oferta y la demanda para sus productos y, en un mercado libre, ajuste de precios y capacidades usualmente restablecen el equilibrio.

Actualmente, la mayoría de los mercados de reaseguro se están comportando exactamente de esta manera. La demanda por reaseguro es alta y la oferta es limitada. Los precios para el reaseguro tradicional (proporcional y en exceso de pérdida), han subido y la capacidad de reaseguro

se ha reducido. Como consecuencia de lo anterior, el mercado ha buscado alternativas.

Algunos de los actores de los mercados de reaseguro, compañías de seguros y compañías de reaseguro, han adoptado lo que se denomina políticas de suscripción netas, es decir, suscribir lo que su capacidad financiera les permite sin necesidad de reaseguro/retrocesión. Otros actores de estos mercados han dejado de suscribir. Por otro lado, otros han visto en el reaseguro financiero la solución para la actual escasez de capacidad de reaseguro en los mercados.

Vemos entonces como el reaseguro financiero es antes que nada la evolución de las formas convencionales o tradicionales del reaseguro, evolución o alternativas surgidas por las fuerzas de los mercados de reaseguro ante el desarrollo de los mismos.

II.3.2 Características del reaseguro financiero

Para el reaseguro financiero también son válidas las funciones y características que se vieron en el primer capítulo. La diferencia está en el tipo de producto.

El reaseguro financiero es un producto que contiene la obligación contractual para la compañía cedente que ha recuperado siniestros del reasegurador, de seguir pagando primas. El nivel de estos pagos de primas subsiguientes se relaciona estrechamente con la experiencia siniestral del contrato. Por el contrario, si la experiencia siniestral no es significativa, se especifica contractualmente que la mayor parte de la prima, luego de deducir cualquier siniestro, será retornada a la cedente.

Uno de los elementos intrínsecos de cualquier reaseguro es la transferencia de un riesgo de pérdida o suscripción, o sea, la transferencia de la incertidumbre sobre el monto (riesgo de monto), y el momento (riesgo de tiempo), en que deberán pagarse los reclamos en los términos de un contrato.

El reaseguro financiero es específicamente, un convenio de reaseguro por el que se transfiere aquellos riesgos de pérdida que podrían afectar la realización de futuras utilidades potenciales. Esto, a diferencia del reaseguro tradicional, que transfiere riesgos de pérdida que podrían causar la ocurrencia de futuros siniestros potenciales.

Todos los contratos de reaseguro son convenios por los que la compañía cedente transfiere riesgos de pérdida al reasegurador, y además sirve como una función financiera al fungir como capital para una compañía de seguros, la que podrá suscribir riesgos por encima de la capacidad financiera que le otorgan sus propios medios.

Otro intento por definir lo que es el reaseguro financiero es el siguiente:

El propósito del reaseguro es, en términos generales, como se ha visto, proporcionar capacidad, estabilidad y financiamiento. Si bien los contratos de reaseguro tradicional son expresados usualmente en términos de administración de riesgo, de hecho, estos sirven esencialmente para asegurar la sobrevivencia de las compañías de seguros. El reaseguro financiero va un paso más allá en cuanto su objetivo es intervenir directamente en el resultado financiero del proceso de aseguramiento.

Reaseguro financiero se puede definir como una transacción en la cual consideraciones financieras dominan la motivación del comprador, contrariamente al reaseguro tradicional en el cual predominan consideraciones técnicas del seguro.

II.3.3 Funcionamiento del reaseguro financiero

A continuación se resume en forma esquemática el funcionamiento del reaseguro financiero:

- Cedente paga una prima para una cobertura.
- Primas pasan a un fondo.
- Rendimiento de la inversión del fondo es abonado al fondo.
- Sinistros se pagan con el fondo.
- Gastos de administración van a cargo del fondo.
- Los beneficios del fondo son devueltos a la compañía cedente.
- A la terminación del contrato, el fondo se le devuelve a la compañía cedente.

Para entender mejor lo que es el reaseguro financiero, se debe definitivamente apartar de la definición de que el reaseguro cubre únicamente las exposiciones a pérdidas derivadas de las pólizas de una compañía de seguros y se debe pasar a considerar el reaseguro financiero como un

producto que cubre la exposición financiera de un balance de una compañía de seguros, en otras palabras, que no solamente la exposición a pérdida por siniestros sino otros elementos que pueden causar una pérdida como por ejemplo; fluctuaciones en las tasas de interés, desajustes de tipo de cambio, incumplimiento de reaseguradores y/o el bajo rendimiento de inversiones.

El siguiente ejemplo ilustra lo anterior:

La exposición de una compañía de seguros en una región propensa a riesgos catastróficos, puede ser gravemente afectada por los movimientos de los tipos de cambio entre su moneda doméstica y otras monedas luego de un desastre mayor. Si tomamos como ejemplo Japón, un fuerte terremoto puede tener el efecto de devaluar el Yen. Un estudio realizado en 1989 por la "Japanese Land Agency" sobre el impacto de un terremoto de 7.9° en la escala de Richter en Tokio, concluyó que el Yen podría perder hasta el 50% de su valor.

Considerando los límites asegurados en una póliza, los límites del reaseguro están fijados en Yen. De presentarse una devaluación, para un reasegurador no japonés, esto reduci-

ría el costo de los siniestros en términos de su propia moneda. Por otro lado, esta variación de los tipos de cambio puede incrementar fuertemente la exposición retenida por los aseguradores domésticos, posiblemente dejándolos sin suficiente cobertura de reaseguro. La razón para esto es que el valor reducido del Yen va a incrementar los costos de compra de bienes procedentes de países cuyas monedas se han revaluado frente al Yen y de los materiales para la reconstrucción. Consecuentemente, estas desviaciones en los tipos de cambio pueden convertir el monto de un daño que representa una pérdida parcial en un monto equivalente a una pérdida total en relación a la suma asegurada. Por lo tanto, el número de siniestros totales se va a incrementar, aumentando la exposición de las compañías de seguros comparada con su evaluación de la exposición a catástrofe.

Esto dejaría a las compañías de seguros en un dilema: ¿deben reevaluar su análisis del potencial de exposición y de esta manera elevar los costos para todo su programa catastrófico? o ¿deben ignorar este potencial a exposición y correr el riesgo de no comprar suficiente cobertura? Otro problema es, como ya vimos anteriormente, la existencia o no de

suficiente capacidad de reaseguro tradicional a un precio realista para cubrir una serie de circunstancias muy difíciles de cuantificar.

Adicionalmente a estos temores de las compañías de seguros, existe la posibilidad de que por causa del aumento en el costo de la reconstrucción, las sumas aseguradas de las pólizas con pérdidas totales no sean suficientes para reconstruir la propiedad destruida. Esto puede tener como consecuencia que la compañía de seguros no pague más de la suma asegurada, dejando al asegurado pagar la diferencia, o que la compañía de seguros pague por el costo total de la reconstrucción, lo cual aumentará el costo total de la catástrofe y posiblemente deje a la compañía de seguros con un descubierto en su protección de reaseguro.

Esta deficiencia tendrá que ser soportada por el balance de la compañía de seguros, como también tendrá que ser soportada cualquier reducción en el valor de sus inversiones domésticas, lo cual a su vez impactará en su solvencia. En casos como este, el reaseguro financiero puede otorgar protección parcial o total. El alcance dependerá de circunstancias específicas.

II.3.4 Consideraciones para la suscripción del reaseguro financiero

Hay varios pasos que deben de ser tenidos en cuenta en el momento de considerar si el reaseguro financiero es una solución relevante.

- Los objetivos a largo plazo de una compañía de seguros deben ser conocidos y la estrategia financiera necesaria para lograr estos objetivos, tiene que estar determinada.
- Los riesgos a que esta estrategia financiera expone el balance de una compañía de seguros deben ser examinados, se tendrá en cuenta los diferentes elementos del balance que van a estar a riesgo y que pueden influenciar las utilidades y/o la viabilidad de la compañía.
- Se debe determinar el monto de riesgo que la compañía quiere y puede absorber por cuenta propia. En este contexto el riesgo debe incluir el impacto de un precio inestable de las acciones.
- Se debe examinar cómo el reasegurador puede proteger a la compañía de seguros contra estos riesgos y ayudarla así a lograr sus objetivos. Esto debe incluir: un análisis cos-

to/beneficios de las necesidades contra el costo del reaseguro; un análisis de combinaciones alternativas de tipos y formas de reaseguro; una evaluación de las implicaciones que significan los frecuentes cambios a corto plazo en los precios, la capacidad y la oferta del reaseguro tradicional; una evaluación de la solvencia de los reaseguradores.

- Si el reaseguro tradicional puede satisfacer todo, parte o ninguno de los requerimientos de la compañía de seguros debe ser cuestionado. Se debe tomar una decisión hasta qué punto el reaseguro financiero es preferible.

- Se debe determinar el tipo de reaseguro financiero más apropiado. Esto dependerá qué exposiciones se quieren cubrir: si se trata de una exposición que se encuentra dentro de los límites que normalmente cubre el reaseguro tradicional o si se trata de más amplias exposiciones al balance, las cuales sólo el reaseguro financiero puede cubrir. Cualquiera que sea la exposición, una simulación de varios escenarios de pérdida y un análisis de cómo estas pérdidas impactan en el balance es una buena base para tomar la decisión.

- Otro aspecto importante a tener en cuenta es el legal, principalmente en lo relacionado a las autoridades de supervisión para ambas partes; leyes fiscales, problemática de inversiones, así como también reglas de contabilidad.

- En lo que respecta a los componentes financieros de una transacción, el proceso de suscripción se adelantará con la ayuda de modelos actuariales. Estos modelos, que cada reasegurador desarrolla conjuntamente con su compañía cedente caso por caso, permiten la evaluación de varios escenarios, concentrándose principalmente en el riesgo de tiempo. El riesgo de tiempo se puede describir como la posibilidad de desviaciones en los pagos de los fondos y de la respectiva optimización de la inversión de estos fondos.

En cuanto a la inversión de los fondos, el reasegurador normalmente buscará seguridades de alta calidad, y así garantizará las respectivas ganancias al fondo que administra.

II.3.5 Polémica en torno al reaseguro financiero

Mucha gente en la industria del seguro y del reaseguro está aún confundida sobre la necesidad

y funcionamiento del reaseguro financiero. Los más escépticos consideran que el reaseguro financiero no es mas que una facilidad de préstamo bancaria institucionalizada como una póliza de seguros, ya que el pago del siniestro no es mas que un préstamo que a la larga va a tener que ser reembolsado. Por su lado, los defensores no refutan este análisis, pero argumentan que todo reaseguro, en el fondo, es un arreglo bancario ya que a través de las relaciones a largo plazo establecidas entre compañías de seguros y el reasegurador, primas y siniestros se van a balancear.

Otro punto de crítica es que comúnmente se le considera una transacción puramente financiera en la cual no se transfiere ningún riesgo de pérdida de la compañía de seguros al reasegurador y, por lo tanto, se concluye que el tratamiento fiscal que se le da a los productos de reaseguro tradicionales, cuyas primas en algunos países son deducibles de impuestos, no debería aplicar para el reaseguro financiero. Ha sido la admisión o no para efectos de deducciones fiscales lo que más revuelo ha causado. En opinión de algunos especialistas, esta polémica no debería de ser, ya que, por ejemplo, según la ley en Inglaterra, el contrato de reaseguro debe indemnizar a la cedente contra pérdidas y debe

haber incertidumbre sobre el tiempo y el monto de cualquier siniestro. Al cumplir con estos criterios, un contrato califica como reaseguro.

Si el suscriptor del reaseguro financiero está dispuesto a perder dinero debido al riesgo de crédito con su cedente, o si está dispuesto a perder dinero debido al riesgo del tiempo, es decir, a la incertidumbre sobre cuándo va a tener que pagar un siniestro, entonces estos criterios se cumplen y el contrato lleva componentes de riesgo.

El error de concepto que más daña la aceptación del reaseguro financiero por parte de la industria aseguradora, es suponer que engaña a los acreedores al permitir que cedentes en mala situación financiera presenten una imagen que tergiversa su peligrosa situación, con lo que se demora una insolvencia inminente, agravando su déficit cuando por fin la insolvencia se produce. En realidad, el respaldo que el reasegurador solvente presta a la cedente justifica el cuadro de mayor solidez que aparece en el nuevo balance. Un ejemplo similar, sin tratarse de reaseguro financiero, es el respaldo financiero que el gobierno de los Estados Unidos brindó a la Chrysler Corp. en la década de los '80, lo cual sumó fortaleza a esta empresa.

En lo que los reaseguradores profesionales coinciden es en el peligro de efectuar operaciones que en determinada manera pueden ocultar la verdadera situación financiera de una compañía de seguros. Una transacción de este tipo no solamente le puede causar problemas al reasegurador, sino que también existe una preocupación legítima sobre el hecho de soportar a compañías de seguros que en realidad ya no deberían estar en el negocio.

Según los reaseguradores, lo primero que se tiene que hacer cuando se empieza a considerar la posibilidad de otorgar una cobertura de reaseguro financiero a una compañía en problemas, es efectuar una revisión cabal de su situación financiera. No es suficiente analizar el cash flow y los estados de ingresos históricos; el reasegurador debe poder juzgar si la compañía de seguros tiene alguna oportunidad de salvarse en el futuro. ¿Ha reconocido la compañía el origen de sus problemas? ¿Tiene planes razonables para encarar estos problemas?

Muchos factores tienen que ser evaluados simultáneamente. Si el reasegurador procede a otorgar la cobertura de reaseguro financiero, él sabe que está arriesgando parte de su capital contra la posibilidad de que la compañía cedente

sobreviva sus problemas financieros y emerja como una compañía sana. Ningún reasegurador serio quiere subirse a un barco que se está hundiendo o perpetuar una administración deficiente.

II.3.6 Reaseguro financiero y planificación financiera

Cuando los resultados de una compañía de seguros están sujetos a fluctuaciones importantes y no existen reservas tácitas que las nivelen, no sorprende encontrar a los responsables financieros buscando caminos para suavizarlas.

Las circunstancias con las cuales se puede ver confrontada una compañía de seguros pueden ser de carácter interno; un desarrollo adverso de la reserva de siniestros para el negocio previo, pérdidas por catástrofes naturales no reaseguradas, deficiencias en el ingreso de primas por una tardía implementación del aumento de las tasas, pérdidas de operaciones ya descontinuadas. Igualmente pueden ser de carácter externo; aumentos en el precio del reaseguro, falta de capacidad de reaseguro, cambios en las leyes fiscales, fluctuaciones de tasas de interés, etc.

Para cubrir estas circunstancias, que pueden afectar la planificación financiera, se pueden diseñar productos de reaseguro financiero.

II.3.7 Reaseguro financiero como una fuente de capital

El reaseguro siempre ha funcionado como una fuente de capital. Por ejemplo, cuando una compañía de seguros compra cobertura en exceso de pérdida, no hace otra cosa que prestar un excedente del reasegurador para absorber fluctuaciones en sus propios resultados, debido a variaciones impredecibles en la frecuencia y en la severidad de grandes pérdidas. Si la compañía cedente tuviese más capital, podría retener más de su propio negocio. Alternativamente, la compañía podría suscribir límites de sumas aseguradas más bajos, soportados completamente por su propio capital y de esta manera no requerir del reaseguro.

Históricamente, el reaseguro en cuota parte ha sido la manera más común de proveer de capital a una compañía de seguros. Al pagar una comisión de cesión sobre la prima reasegurada, el reasegurador financia los gastos de adquisición de la compañía cedente. Esto le permite a la compañía financiar su crecimiento sin consumir su capital contable.

Adicionalmente, en países en los cuales la compañía de seguros está obligada a constituir reservas para riesgos en curso, la contribución

del reasegurador en la constitución de estas reservas, de acuerdo a la proporción con la que participa en el negocio original, es una gran ayuda financiera para la compañía de seguros.

Sin embargo, un contrato de reaseguro tradicional en cuota parte cede al reasegurador una parte significativa de las utilidades sobre el negocio nuevo, utilidades que la compañía cedente podría necesitar para capitalizarse.

Una compañía de seguros formada como sociedad anónima, siempre tendrá la posibilidad de aumentar su capital, ya sea al solicitar una inyección de capital fresco a sus accionistas o, en su defecto, al colocar acciones en los mercados de valores. Sin embargo, no siempre las condiciones financieras y económicas son favorables como para buscar una capitalización de esa manera.

En casos como el anterior, cuando una compañía está necesitada de aumentar su capital, el reaseguro financiero aparece como una alternativa más fácil y menos costosa de implementar.

Este tipo de reaseguro puede ser colocado frecuentemente con los reaseguradores tradicionales de la compañía de seguros o, en su defecto, con

una compañía de reaseguro financiero especializado. El reasegurador actual ya posee un conocimiento detallado del negocio de la compañía cedente, mientras que el reasegurador financiero especializado tiene el equipo técnico apropiado y la experiencia para dar la correcta asesoría y diseñar el producto o programa apropiado.

El reaseguro financiero también puede ser utilizado en combinación con un aumento de capital. Por ejemplo, un inversor potencial en una compañía de seguros podría estar preocupado porque las utilidades de las compañías se pueden ver reducidas por un desarrollo siniestral adverso o por un reaseguro incobrable de negocio antiguo. Si las utilidades son menores a lo anticipado, el pago de dividendos se podría reducir o hasta eliminar. En estos casos se puede estructurar una operación de reaseguro financiero de tal manera que el riesgo de un desarrollo siniestral adverso o de reaseguros incobrables sea transferido de la compañía de seguros al reasegurador. De esta manera, nuevos inversionistas pueden tener una mayor seguridad que su capital va a tener un retorno atractivo.

II.3.8 Posibilidades de abuso con el reaseguro financiero

El potencial para cometer abusos a través del reaseguro financiero es una preocupación legítima. Más allá de los riesgos inherentes en cualquier contrato de reaseguro, la única área para un abuso potencial que se puede dar es en las operaciones que pueden servir para ocultar la verdadera condición o situación financiera de una compañía de seguros. En estos casos, se puede dar la posibilidad de una tardía intervención por parte de las autoridades regulatorias en una compañía en problemas.

Sin embargo, en términos generales las autoridades regulatorias a nivel mundial cuentan con las herramientas necesarias para detectar este tipo de problemas. Por ejemplo, la publicación de las primas cedidas en reaseguro en los estados de cuenta anuales, le permite a las autoridades determinar dónde y cuánta prima ha sido cedida. Adicionalmente, si la autoridad solicita una autorización previa para este tipo de transacciones, el potencial para abuso quedaría prácticamente eliminado.

II.3.9 Solvencia del reasegurador

La solvencia del reasegurador es una de las consideraciones más importantes en cualquier decisión relacionada con la compra de cobertura de reaseguro. Al seleccionar un reasegurador para un reaseguro financiero, las compañías cedentes son normalmente más cautelosas que en la colocación de sus programas tradicionales. El reaseguro financiero se coloca normalmente con uno o con solamente algunos reaseguradores. Los programas de reaseguro financiero son diseños hechos a la medida y en la mayoría de los casos, los reaseguradores quieren asumir todo el programa o nada de él. Esta concentración en un solo reasegurador centra aún más la atención de las compañías cedentes en la solvencia.

III PRODUCTOS DE REASEGURO FINANCIERO

En términos generales, existen dos tipos de reaseguro financiero: uno que se denomina retrospectivo y el otro prospectivo. A continuación y con la ayuda de algunos ejemplos se analizarán estos dos tipos de reaseguro financiero.

III.1 El reaseguro financiero de tipo retrospectivo

En lo que respecta a los productos de tipo retrospectivo, la cobertura que más difusión tiene hoy en día es el así llamado Loss Portfolio Transfer (LPT), transferencia de cartera de siniestros. En esencia, el LPT es una transferencia de obligaciones provenientes de siniestros ya incurridos. La respectiva prima de reaseguro se basa en el valor descontado del pago de los siniestros a futuro. Este valor descontado de la reserva de siniestros refleja o equivale al producto financiero sobre las inversiones o activos que respalden esta reserva de siniestros, y que se espera poder devengar en el lapso de tiempo que transcurra hasta el pago efectivo de los siniestros. Con el ejemplo que sigue se verá el funcionamiento de un LPT.

III.1.1 Loss portfolio transfer (transferencia de cartera de siniestros)

III.1.11 Definición, Alcance y Finalidad

Definición: como ya indicado, se trata de un producto de reaseguro retrospectivo, es decir, se refiere a años de suscripción previos, de los cuales surgirán en el futuro el pago de siniestros. Se trata entonces de una transferencia de responsabilidades por siniestros ya incurridos.

Alcance: este producto se puede utilizar para transferir cualquier combinación de reservas de siniestros. En cuanto a los riesgos que se transfieren se trata del riesgo de inversión, del riesgo de tiempo y a veces del riesgo de deterioro. Por sus características, este producto es apropiado exclusivamente para el así llamado negocio de cola larga (long tail business) es decir, para ramos de seguros que se caracterizan por una liquidación de siniestros tardía, como por ejemplo es el caso en la Responsabilidad Civil.

Finalidad: hay muchos factores que pueden motivar la compra de este producto por parte de una compañía de seguros. Entre ellos vale la pena mencionar los siguientes:

- Mejora de indicadores (ratios): como se ve en el ejemplo que se desarrolla a con-

tinuación, gracias a la utilización de un LPT se pueden mejorar coeficientes como el de siniestralidad, el de gastos, el coeficiente combinado, el coeficiente de primas sobre capital, etc.

- Planificación de resultados.
- Evitar un mayor deterioro en el balance.

La lista de factores de motivación puede ser infinita, empezando por el deseo conservador de comprar cobertura para evitar un mayor deterioro y de esta manera proteger futuros resultados de una empresa, hasta el deseo, cuestionable desde el punto de vista ético y moral, de obtener una utilidad para cubrir el plan de bonificaciones para el año en curso.

III.1.12 Operación y contabilización

Un LPT es atractivo para una compañía de seguros cedente porque, en una sola transacción, se libera de más responsabilidades que su equivalente en activos. La diferencia entre las reservas de siniestros cedidas y el precio pagado se puede llevar como utilidad a la cuenta de pérdidas y ganancias.

El reasegurador que asume este negocio se ve atraído por lo que se puede llamar el valor a tiempo del dinero. La prima que recibe el reasegurador se calcula de tal manera para que crezca o aumente lo suficiente para cubrir el aumento de la reserva descontada y cualquier deterioro subsiguiente.

Un LPT puede tomar diferentes formas, pero la técnica más frecuente que se utiliza es la de construir una cobertura en exceso de pérdida agregada (agregate excess of loss cover). Como ya indicado, esto cubre pagos de siniestros en el futuro provenientes de años de suscripción en el pasado. El punto de intervención de la cobertura se fijará no más abajo de las reservas de siniestros con las que se queda la compañía de seguros cedente luego de la transferencia de parte de ellos.

El pago de primas y la transferencia de reservas por parte de la compañía de seguros cedente, se puede tratar de dos diferentes maneras, es decir, con el método de primas o con el método de siniestros.

Para tener una idea más clara de todo lo anterior, se verá el siguiente ejemplo:

- La compañía de seguros cedente transfiere 100 de reserva de siniestros por un precio de 60.

- La transferencia es efectiva al 1.1.90 con respecto a 1989 y años de suscripción anteriores así como con respecto a siniestros que se pagarán el 1.1.90 ó después.

Para simplificar el cálculo de los indicadores, se asume que las primas suscritas son igual a las primas devengadas.

Los estados financieros de la compañía de seguros cedente antes de la transacción se pueden ver en la ilustración # 1. Para efectos del ejemplo, se han simplificado los estados financieros. En la ilustración # 2 se puede ver el resultado de la transacción para la compañía de seguros cedente utilizando el método de primas.

- En el balance, los activos se ven reducidos por el precio pagado, es decir, 60 y la reserva de siniestros se reduce por el total del monto transferido, es decir, 100, reduciendo de esta manera el total de las responsabilidades en el mismo monto. La diferencia entre el precio pagado y la

Reaseguro Financiero Retrospectivo

Loss Portfolio Transfer
Ilustración # 1

Estados financieros de una cia. de seguros antes de un LPT

Balance

Activos		Pasivos	
Inversiones y efectivo	100	Reservas para siniestros	400
Otros Activos	900	Total pasivo	850
		Capital y utilidades	150
Total activos	1000	Total pasivo y capital	1000

Cuenta de pérdidas y ganancias

Primas	500
Siniestros	400
Gastos	150
<hr/>	
Resultado técnico	-50
<hr/>	
Resultado financiero	50
<hr/>	
Resultado antes impuestos	0

Algunos indicadores

Primas/capital y utilid.	$500/150 = 3.33 : 1$
Siniestralidad	$400/500 = 80\%$
Gastos	$150/500 = 30\%$
"Combined Ratio"	$550/500 = 110\%$

P.D.: prima suscrita = prima devengada

Reaseguro Financiero Retrospectivo

Loss Portfolio Transfer

Ilustración # 2

Estados financieros de una cia. de seguros despues del metodo de "primas"

Balance

Activos		Pasivos	
Inversiones y efectivo	40	Reservas para siniestros	300
Otros Activos	900	Total pasivo	750
Total activos	940	Capital y utilidades	190
		Total pasivo y capital	940

Cuenta de perdidas y ganancias

Primas	440
Siniestros	300
Gastos	150
<hr/>	
Resultado tecnico	-10
<hr/>	
Resultado financiero	50
<hr/>	
Resultado antes impuestos	40

Algunos indicadores

Primas/capital y utilid.	$440/190 = 2.32 : 1$
Siniestralidad	$300/440 = 68.2\%$
Gastos	$150/440 = 34.1\%$
"Combined Ratio"	$450/440 = 102.3\%$

P.D.: prima suscrita = prima devengada

reserva transferida, es decir, 40, es la utilidad que la compañía de seguros cedente obtiene de esta transacción, utilidad que vía la cuenta de pérdidas y ganancias, llega al capital de la empresa. En conclusión, lo que se ha logrado es contraer el balance incrementando al mismo tiempo el capital.

En la cuenta de pérdidas y ganancias se puede ver que al usar el método de primas, las primas devengadas se ven reducidas por el precio pagado mientras que, los siniestros incurridos se ven reducidos por el monto total del LPT. Igualmente, se puede ver que todos los indicadores han mejorado enormemente, al igual que ha mejorado el resultado antes de impuestos.

- La ilustración # 3 nos muestra la misma transacción utilizando en este caso el método de siniestros. El balance se ve idéntico que en el caso del método de primas, mientras que la cuenta de pérdidas y ganancias cambia sustancialmente. En este caso ha de notarse que el precio pagado para la transacción se le da el trato de un siniestro pagado, es decir, la reserva de siniestros transferida de 100 se salda

Reaseguro Financiero Retrospectivo

Loss Portfolio Transfer

Ilustración # 3

Estados financieros de una cia. de seguros despues del metodo "sinistros"

Balance

Activos		Pasivos	
Inversiones y efectivo	40	Reservas para siniestros	300
Otros Activos	900	Total pasivo	750
		Capital y utilidades	190
Total activos	940	Total pasivo y capital	940

Cuenta de perdidas y ganancias

Primas	500
Siniestros	360
Gastos	150
Resultado tecnico	-10
Resultado financiero	50
Resultado antes impuestos	40

Algunos indicadores

Primas/capital y utilid.	$500/190 = 2.63 : 1$
Siniestralidad	$360/500 = 72\%$
Gastos	$150/500 = 30\%$
"Combined Ratio"	$510/500 = 102\%$

P.D.: prima suscrita = prima devengada

contra el precio pagado de 60 y el monto neto de 40 se deduce de los siniestros incurridos.

Se puede ver que el resultado antes de impuestos es igual al que se obtiene con el método de primas, mientras que los indicadores, aunque también se ven mejorados, no están tan distorsionados.

Es de mucha utilidad para los analistas industriales, así como para los accionistas de la compañía de seguros, saber cuál método ha utilizado una compañía de seguros al hacer efectivo un LPT.

III.1.13 Variaciones de cobertura

Al igual que en el reaseguro tradicional, hay una gran variedad de coberturas. Mientras que algunos reaseguradores financieros prefieren asumir transacciones masivas en las cuales cubren reservas conocidas, así como parte de las reservas no conocidas (IBNR, incurred but not reported), otros prefieren asumir exclusivamente IBNR's o en otros casos, IBNR's más una así llamada cobertura extra para el desarrollo de las reservas. Esta cobertura extra, que también

se puede llamar una cobertura libre, tiene su justificación en vista de que en muchos casos la evolución de las reservas de siniestros en el tiempo, muestra un desarrollo no previsto, aumentando de tal manera que esta cobertura libre, que se supone no iba a estar expuesta, se ve afectada.

III.1.14 Análisis que realiza el reasegurador de un LPT

Un LPT es beneficioso para el reasegurador si el cálculo que hizo en cuanto a la liquidación de futuros siniestros es correcto y si los pagos de siniestros no se tienen que efectuar más rápidamente que lo previsto.

Si se toma como ejemplo el caso de la responsabilidad civil en los Estados Unidos de Norteamérica, las estadísticas muestran que la tendencia actual es que los pagos de siniestros están demorando varios años, dependiendo de la complejidad del caso. El reasegurador que asume un LPT, toma en consideración este factor cuando realiza el análisis de la composición de la cartera, de las reservas de siniestros, y lleva a cabo estudios actuariales para determinar los factores de descuento. Sin embargo, el reasegura-

dor siempre correrá el riesgo de cambios a futuro del entorno, tanto económico como político, cambios que son difícil de prever en el momento en que se realizan los respectivos cálculos.

III.2 El reaseguro financiero de tipo prospectivo

Contrariamente al reaseguro financiero de tipo retrospectivo en el cual, como se ha visto, el reasegurador asume responsabilidades provenientes de las reservas de siniestros pendientes, recibiendo como contraprestación un monto de dinero o fondo que debe alcanzar para cubrir los futuros cobros de siniestros, en el reaseguro financiero de tipo prospectivo, este fondo se va a ir creando con el tiempo y servirá para cubrir siniestros que se generarán en el futuro.

En general, uno de los problemas cruciales del reaseguro son las altas exposiciones acompañadas de una muy baja frecuencia siniestral. Como ya se vió en el capítulo anterior, también en el reaseguro tradicional es familiar el concepto de crear un banco o fondo. Con estos términos se describe la forma en que se provee la cobertura. Pero en el reaseguro tradicional estos términos no van acompañados de la respectiva obligación legal. El reaseguro financiero puede proveer coberturas basadas en un fondo real que se va creando en un período de tiempo con el fin de pagar siniestros que sucede-

rán en una fecha futura. Si estos siniestros no se materializan durante este período predeterminado y la cobertura ya no se necesita, el fondo les será reembolsado a la compañía de seguros cedente. A continuación se utilizará como ejemplo el así llamado "programa estructurado" (structured programs) para exponer lo anterior.

III.2.1 Programas estructurados

Se toma como ejemplo que la compañía de seguros cedente desea utilizar este tipo de programas para crear un fondo que le cubra potenciales pérdidas provenientes de su cartera de responsabilidad civil -contaminación-.

En un programa de este tipo el reasegurador financiero como suscriptor asume dos tipos de riesgos: (Ilustración # 4)

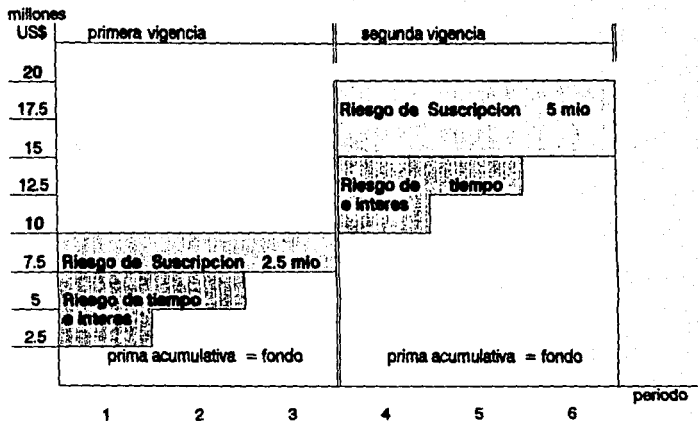
Primero, un riesgo agregado de US\$ 2.5 millones, que resultan de la diferencia entre el límite agregado de la cobertura de reaseguro y el fondo acumulativo al final del período de 3 años.

Segundo, un riesgo de interés y un riesgo de tiempo, los cuales se materializarían si el reasegurador financiero tuviese que pagar una

Reaseguro Financiero Prospectivo

Structured Program

(Ilustración #4)



primera vigencia: 3 años
primas: 2.5 mio por año
límite agregado para el periodo
de 3 años: 10 mio

segunda vigencia: 3 años
prima: 2.5 mio por año
límite agregado para el periodo
de 6 años: 20 mio

pérdida durante la primera mitad de la vigencia del contrato.

Para la compañía de seguros cedente, el monto de dinero a pagar por esta cobertura en los próximos tres años es fijo, 2.5 millones anuales, no importando si una pérdida de US\$ 10 millones ocurre durante la vigencia de la póliza. Lo anterior es un gran beneficio para la planificación y el presupuesto de la compañía de seguros cedente.

Al final de la vigencia, si no ha habido pérdidas o siniestros a pagar, la compañía de seguros cedente tiene la opción de renovar la cobertura por un período adicional de 3 años, pero con un límite agregado para el período siguiente de 20 millones, o de prolongar la vigencia de la póliza sin pago de prima adicional. Si opta por la segunda variante, el límite agregado se incrementará después de un período de tiempo, conforme se vayan acumulando los intereses que genera el fondo.

III.2.2 Stop loss financiero

El stop loss financiero es otro producto de tipo prospectivo. A continuación se expone un

caso hipotético que muestra el funcionamiento de esta cobertura:

La compañía X recibe una protección de la reaseguradora Y contra desviaciones en los resultados anuales mediante un Stop Loss financiero que tiene las características siguientes:

- límite de intervención inferior: "combined ratio" del 100%
- límite de intervención superior: "combined ratio" del 120%
- prima anual: 5% de las primas netas, pagadera por adelantado el 1° de enero
- gastos de administración del reasegurador. \$ 20,000
- participación en las utilidades para la cedente: 97.5%
- interés abonado al fondo: 10%
- administración del fondo: en US\$

Ejemplo hipotético

(sin entrar en detalles como, por ejemplo, el ajuste de la prima al final del año)

1.1.82	X abona 5% de la prima anual estimada de \$ 8'400 000	420 000
	Y cobra sus honorarios	- <u>20 000</u>
	Fondo al 1.1.82	400 000
31.12.82	Y abona intereses convenidos	<u>40 000</u>
	Fondo al 31.12.82	440 000
	(Combined ratio al 31.12.82: 95%)	
1.1.83	X abona 5% de 9'600 000	480 000

	Y cobra sus honorarios	- <u>20 000</u>
	Fondo al 1.1.83	900 000
31.12.83	Y abona intereses	<u>90 000</u>
	Fondo al 31.12.83	990 000
	(Combined ratio al 31.12.83: 98%)	
1.1.84	X abona 5% de 10'600 000	530 000
	Y cobra sus honorarios	- <u>20 000</u>
	Fondo al 1.1.84	1'500 000
31.12.84	Y abona intereses	<u>150 000</u>
	Fondo al 31.12.84	1'650 000
	(Combined ratio al 31.12.84: 120%)	
	Y abona a X 20% de la prima de 10'600 000	<u>2'120 000</u>
	Fondo definitivo al 31.12.84	- 470 000
1.1.85	X abona 5% de 12'000 000	600 000
	Y cobra sus honorarios	- <u>20 000</u>
	Fondo al 1.1.85	110 000
31.12.85	Y abona intereses	<u>11 000</u>
	Fondo al 31.12.85	121 000
	(Combined ratio al 31.12.85: 110%)	
	Y abona a X 10% de 12'000 000	- <u>1'200 000</u>
	Fondo definitivo al 31.12.85	- 1'079 000
1.1.86	X abona 5% de 14'000 000	700 000
	Y cobra sus honorarios	- <u>20 000</u>
	Fondo al 1.1.86	- 399 000
31.12.86	Y carga intereses	- <u>39 900</u>
	Fondo al 31.12.86	- 438 900

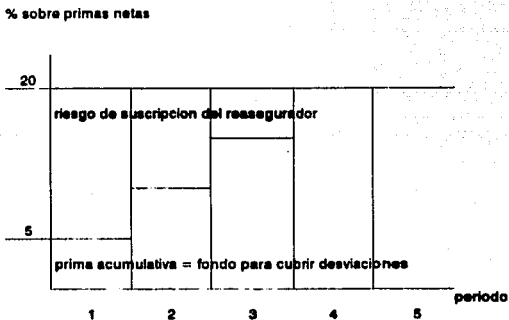
(Combined ratio de 98%)

1.1.87	X abona 5% de 1'600 000	800 000
	Y cobra sus honorarios	- <u>20 000</u>
	Fondo al 1.1.87	341 100
31.12.87	Y abona intereses	<u>34 110</u>
	Fondo al 31.12.87	375 220
31.12.87	Contrato se cancela	
	Y devuelve a X 97.5% de 375 220	

En la ilustración # 5 se puede ver la evolución del fondo, así como la evolución del riesgo de suscripción que asume el reasegurador de este contrato. Para este ejemplo, hemos partido del supuesto de que el fondo se alimenta con una cuota que equivale al 5% de las primas netas anuales y la compañía de seguros cedente ha solicitado una cobertura de stop loss equivalente al 120% en exceso del 100% de la siniestralidad, medidas también sobre las primas netas. También partimos del supuesto de que durante el período de 4 años no ocurren desviaciones que hagan operativa la cobertura, es decir, en ninguno de los 4 años del período la siniestralidad superaría el 100%. Se ve entonces como, conforme pasan los años del período, el fondo va aumentando en la misma proporción en la que el riesgo de suscripción del reasegurador va disminuyendo.

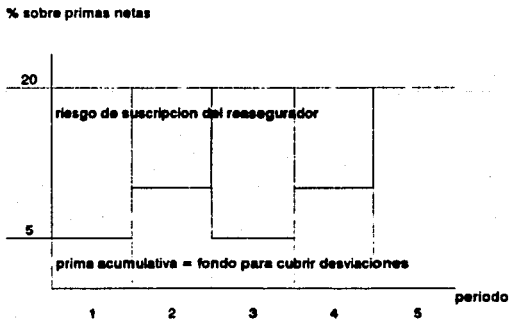
Reaseguro Financiero Prospectivo

Stop Loss Financiero
(Ilustración #5)



Reaseguro Financiero Prospectivo

Stop Loss Financiero
(Ilustración #6)



En la ilustración # 6 vemos el mismo caso que mostramos en la ilustración # 5, con la diferencia de que al final del tercer período se presenta una desviación en la siniestralidad, es decir, en este caso la siniestralidad fue del 110%, con lo cual el reasegurador deberá abonar a la compañía de seguros cedente un monto equivalente al 10% de las primas netas. La ilustración muestra cómo esta desviación influye en el fondo así como en el riesgo de suscripción del reasegurador, tomando en cuenta el período de 4 años.

III.3 Cuota parte financiero

Aunque un cuota parte es un contrato de tipo prospectivo, se pensó que por sus características especiales merece un trato especial.

Como ya se mencionó, el reaseguro financiero también puede ser utilizado por una compañía de seguros para aumentar o apalancar su capital. Este efecto también se puede lograr a través del reaseguro tradicional, aunque en ese caso se vería combinado con la respectiva exposición a riesgo para el reasegurador al igual que el riesgo para la compañía de seguros de abandonar posibles utilidades.

El producto de reaseguro financiero que más difusión ha tenido en este sentido es el así llamado cuota parte financiero. Su objetivo principal es el de ofrecer un alivio al capital de la compañía de seguros cedente, por lo que el reasegurador tiende a asumir únicamente la cantidad de riesgo que le requieren las autoridades de control.

Es justamente en este punto en donde se genera la mayor polémica en cuanto al reaseguro financiero, ya que en la mayoría de los países aún no existe una legislatura en cuanto al reaseguro y menos aún, en cuanto al reaseguro financiero, por lo que en muchos casos los reaseguradores han ofrecido este tipo de coberturas de cuota parte financieros sin asumir ningún tipo de riesgo. Las ilustraciones 7 y 8 nos sirven para mostrar el funcionamiento de un cuota parte financiero.

La ilustración # 7 nos muestra el estado de pérdidas y ganancias de una compañía de seguros que empieza a operar en un ramo, por ejemplo automóviles, y no contrata ningún tipo de reaseguro. Se puede ver que a pesar de que la siniestralidad al final del período solo alcanza el 50%, el hecho de tener que financiar los costos de adquisición, de operación, así como la constitución de las reservas para riesgos en curso y de otras reservas técnicas, lleva a esta compañía a arrojar una pérdida al final del período. Esta pérdida deberá ser cubierta con una inyección de capital fresco por parte de los

Reaseguro Financiero

Cuota Parte Financiero

(Ilustración #7)

Estado de pérdidas y ganancias de una cia de seguros antes de un cuota parte

Ingresos

Primas emitidas	1000	Primas cedidas	0
		<i>Primas retenidas</i>	1000
Reserva para riesgos en curso a cargo del reasegurador		Reserva para riesgos en curso	400
		Primas para XL	0
		<i>Ingreso neto de primas</i>	600
Comisiones de reaseguro		Costos de adquisición	200
Siniestros recuperados del reaseguro		Siniestros brutos	500
		<i>Resultado Técnico</i>	-100
Producto de inversiones	200	Costo de operación	200
Otros productos financieros	100	Incremento de otras reservas técnicas	100
		<i>Resultado antes de impuestos</i>	-100
		Impuestos	0
		<i>Resultado neto</i>	-100

accionistas o, en su defecto, con la venta de activos de la compañía.

En la ilustración # 8 se ve el mismo caso de una compañía de seguros que empieza a operar en un ramo, por ejemplo automóviles, pero que decide contratar un reaseguro en cuota parte. Vemos como el reasegurador ayuda a financiar el crecimiento de esta compañía de seguros, la cual, al final del período arroja una utilidad. De no haberse pactado contractualmente que el reasegurador será responsable únicamente hasta una siniestralidad del 50%, este contrato sería un cuota parte completamente tradicional. Sin embargo, al figurar pactado contractualmente el límite de responsabilidad en cuanto a siniestralidad que asumirá el reasegurador, este contrato pasa a ser un contrato con características puramente financiera. En otras palabras, al haber pactado una comisión del 50% y un límite de siniestralidad del 50%, el reasegurador no puede perder, o sea, no asume ningún riesgo de suscripción ya que de superar la siniestralidad el límite pactado del 50% será la compañía de seguros la que correrá con la totalidad del monto a indemnizar.

Como se puede ver de la ilustración # 9, en nuestro caso hipotético, la siniestralidad puede subir hasta un 76% sin que la compañía de seguros incurra en pérdida, esto se debe al financiamiento que significa el reaseguro para la compañía. Sin embargo, si la siniestrali-

Reaseguro Financiero

Cuota Parte Financiero

(Ilustración #8)

Estado de pérdidas y ganancias de una cia. de seguros después de un cuota parte

<i>Ingresos</i>		<i>Egresos</i>	
Primas emitidas	1000	Primas cedidas	900
		<i>Primas retenidas</i>	100
Reserva para riesgos en curso a cargo del reasegurador	360	Reserva para riesgos en curso	400
		Primas para XL	0
		<i>Ingreso neto de primas</i>	60
Comisiones de reaseguro	450	Costos de adquisición	200
Siniestros recuperados del reaseguro	450	Siniestros brutos	500
		<i>Resultado Técnico</i>	260
Producto de inversiones	200	Costo de operación	200
Otros productos financieros	100	Incremento de otras reservas técnicas	100
		<i>Resultado antes de impuestos</i>	260
		Impuestos	52
		<i>Resultado neto</i>	208

Principales condiciones del contrato cuota parte

Capacidad o límite de cesión: 1000

Retención a cargo de la cia. de seguros: 10%

Cesión al reasegurador: 90%

Comisión de reaseguro: 50%

Límite de siniestralidad a cargo del reasegurador: 50%

Reserva para riesgos en curso: 40%

Otras condiciones a considerar

Otras reservas técnicas: 10%

Impuestos: 20% sobre utilidades

Costos de operación: 20%

Costos de adquisición: 20%

Reaseguro Financiero

Cuota Parte Financiero

(ilustración #9)

Estado de pérdidas y ganancias de una cia. de seguros después de un cuota parte

<u>Ingresos</u>		<u>Egresos</u>	
Primas emitidas	1000	Primas cedidas	900
		Primas retenidas	100
Reserva para riesgos en curso a cargo del reasegurador	360	Reserva para riesgos en curso	400
		Primas para XL	0
		Ingreso neto de primas	60
Comisiones de reaseguro	450	Costos de adquisición	200
Siniestros recuperados del reaseguro	450	Siniestros brutos	760
		Resultado Técnico	0
Producto de inversiones	200	Costo de operación	200
Otros productos financieros	100	Incremento de otras reservas técnicas	100
		Resultado antes de impuestos	0
		Impuestos	0
		Resultado neto	0

Principales condiciones del contrato cuota parte

Capacidad o límite de cesión: 1000

Retención a cargo de la cia. de seguros: 10%

Cesión al reasegurador: 90%

Comisión de reaseguro: 50%

Límite de siniestralidad a cargo del reasegurador: 50%

Reserva para riesgos en curso: 40%

Otras condiciones a considerar:

Otras reservas técnicas: 10%

Impuestos: 20% sobre utilidades

Costos de operación: 20%

Costos de adquisición: 20%

dad inesperadamente llegase a superar el 76%, la compañía de seguros se puede ver en problemas ya que tendrá que financiar con fondos propios la pérdida que resulte y el objetivo principal del contrato de reaseguro financiero que se pactó no se habrá cumplido.

Es precisamente este hecho de dejar la totalidad del riesgo de suscripción a cargo de la compañía de seguros, o en otras palabras, de no transferir ningún riesgo de suscripción al reasegurador, lo que ha llevado en varios países a una polémica en torno a la viabilidad de este tipo de contratos, polémica que hemos analizado en el capítulo 2.

CONCLUSIONES

El reaseguro financiero es una realidad. Esta afirmación se puede hacer sin temor a equivocarse, ya que más allá de cualquier polémica que se pueda generar en torno a él, el reaseguro financiero es un producto que hoy en día tiene un mercado; un mercado aún limitado geográficamente a las regiones más desarrolladas mundialmente en materia de seguros: Estados Unidos, Japón y Europa, pero seguramente, un mercado con un enorme potencial de desarrollo.

Los enormes y rápidos cambios a los que están sometidos hoy en día los sistemas políticos y económicos en el mundo, los procesos muy posiblemente irreversibles, de apertura y globalización de mercados, los cambios y progresos acelerados de la tecnología; todo esto exige, en general, un gran poder de adaptación de las compañías de seguros y de sus socios, los reaseguradores, pero sobre todo, exige que las compañías de seguros y reaseguros mantengan vivo un alto grado de innovación, adaptando sus productos a las nuevas necesidades de sus clientes.

El reaseguro financiero es una primera respuesta por parte de los reaseguradores a estos retos planteados. No se trata de reemplazar al reaseguro tradicional, el cual seguirá guardando su posición privilegiada; se trata de complemen-

tarlo con un producto de características diferentes pero que tiene la misma base: la máxima buena fe en la relación a largo plazo de socios entre compañía de seguros y reasegurador.

Con este producto el reasegurador responde a las necesidades de un mercado cambiante y pone a su disposición un elemento nuevo que, sin duda, vale la pena sea analizado.

Naturalmente las autoridades de control tendrán que intervenir para legislar sobre la forma cómo el reaseguro financiero podrá ser implementado y seguramente lo harán dentro de un marco positivo que tenga en cuenta las cambiantes necesidades del mercado de seguros para, de esta manera, proveerlo de una fuente real de solidez.

BIBLIOGRAFIA

LIBROS

- El Reaseguro de los Ramos Generales
Suiza de Reaseguros, Zürich 1990
- Rückversicherung, Grundlagen und Praxis,
Tomos I y II
Klaus Geratewohl, Karlsruhe 1976
- Rückversicherung, Eine Einführung
Marcel Grossman, Bern 1977
- Reinsurance in Practice
Robert Kiln, London 1981
- Reinsurance Marketing
Pierre Cl. Perrenoud, Zürich 1980
- Marketing Asegurador
Suiza de Reaseguros, Zürich 1982
- El Reaseguro de Exceso de Pérdida
The Insurance Institute of London
Editorial MAPFRE, Madrid 1979
- Ley de Instituciones de Seguros y
Fianzas
México 1992
- El Reaseguro de Ramos Generales
Heberto Quintero, Caracas 1983

REVISTAS

- | | |
|-----------------|--------------------------------------|
| Autor: | Gea, Kin K. |
| Título: | Cashing in on reinsurance |
| Revista: | Best's Review. L/H Insurance Edition |
| Fecha: | 05.88 |
| Autor: | Rutty, Richard |
| Título: | The alternative guide to reinsurance |
| Revista: | Reinsurance (P) |
| Fecha: | 12.88 |
| Autor: | Pewter, Graham |
| Título: | Reinsurance as a management tool |
| Revista: | ReActions (P) |
| Fecha: | 01.89 |
| Autor: | Thirkill, David |
| Título: | Collecting the uncollectable |
| Revista: | ReActions (P) |
| Fecha: | 04.89 |

Título: Financial insurance and financial reinsurance another "alternative" for risk managers
Revista: Captive Insurance Company Review (P)
Fecha: 10.89

Autor: Juul, Jens
Título: Loss portfolio transfers
Revista: Captive Insurance Company Review (P)
Fecha: 10.89

Autor: Denney, Valerie
Título: Evolution and competition
Revista: ReActions (P)
Fecha: 02.90

Autor: Roberts, Jon
Título: The Optimal Risk Transfer
Despite what its detractors say about it, financial reinsurance is a prudent risk management technique that can significantly enhance an insurer's earnings.
Revista: Best's Review. P/C Insurance Edition
Fecha: 03.90

Autor: Whewell, Roger
Título: Counting costs
The author examines current UK and US accounting procedures for the reporting of financial reinsurance
Revista: ReActions (P)
Fecha: 03.90

Autor: McIntyre, Kathryn J.
Título: Centre Re blazes trail in finite risk market
Revista: Business Insurance (P)
Fecha: 30.04.90

Autor: Hadley, Barbara
Título: Financial reinsurance: Flexible finance
Revista: ReActions (P)
Fecha: 07.90

Título: Is Financial Insurance only a tax avoidance mechanism
Revista: Captive Insurance Company Review (P)
Fecha: 08.90

Autor: McIntyre, Kathryn J.
Título: 34th Rendez-Vous de Septembre
Citicorp exits financial reinsurance
venture
Revista: Business Insurance (P)
Fecha: 24.09.90

Autor: Aldred, Carolyn
Título: Lloyd's issues reinsurance guide-
lines
Revista: Business Insurance (P)
Fecha: 12.11.90

Autor: Otis, L. H.
Título: Experts Are Baffled By Financial
Reinsurance
Revista: National Underwriter. L/H Insurance
Edition
Fecha: 03.12.90

Autor: Peter, Graham
Título: Step by step
Subtítulo: Graham C Pewter traces the evolution
of financial reinsurance and debates
its future
Revista: The Review (P)
Fecha: 03.91

Autor: Oedingen, Manfred
Título: A class of its own
Subtítulo: What are the advantages of financial
reinsurance? Manfred Oedingen out-
lines the different products availa-
ble
Revista: The Review (P)
Fecha: 03.91

Título: Eternal triangle strains
Subtítulo: Assessment of the growing relation-
ship between reinsurers and corpo-
rate insurance buyers
Revista: International Insurance Report (P)
Fecha: 05.91

Autor: Winter, Urs Hans
Título: Financial reinsurance - market per-
spectives
Revista: International Insurance Report (P)
Fecha: 06.91

Autor: Boella, Marco
Título: Fact or Fiction
Subtítulo: Traditional reinsurance is proving inadequate in many cases. Financial reinsurance as an alternative or as an accessory.
Revista: The Review (P)
Fecha: 09.91

Autor: Willmer, Russell
Título: What is financial reinsurance?
Subtítulo: Easy to recognise, hard to define
Revista: Lloyd's List International
Fecha: 09.91

Autor: Fichte, Maralyn
Título: Putting theory into practice
Subtítulo: Softening the unexpected impact
Revista: Lloyd's List International
Fecha: 09.91

Autor: Barile, Andrew
Título: Hoy to agree on FinRe
Revista: ReActions (P)
Fecha: 09.91

Autor: McNamara, Paul
Título: Financial Reinsurance: Suspicious Minds
Subtítulo: He analyses the differences between financial reinsurance and bank loans and looks at market regulators here and in the US
Revista: Reinsurance (P)
Fecha: 10.91

Autor: Martin, Andrew M.
Título: Financial reinsurance: A substitute for the real thing?
Subtítulo: Regulatory attentions are focused on financial reinsurance.
Revista: Reinsurance (P)
Fecha: 10.91

Autor: Leonard, Gregory E.
Título: Capture... the essence of Financial Reinsurance
Revista: ReActions (P)
Fecha: 10.91

Autor: Young, Melville J.
et al.
Título: Reinsurance in 1990: Is it profitable?
Revista: Record - Society of Actuaries (P)
Fecha: 1990