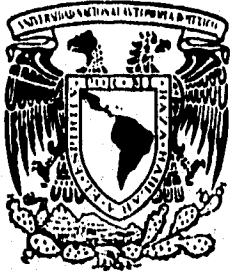


61-  
2EJ



# UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CIENCIAS

## "FUNCION DE LOS INTERMEDIARIOS DE REASEGURO EN EL SECTOR ASEGURADOR"

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

A C T U A R I A

P R E S E N T A:

GEORGINA MOLET BURGUETE



TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Act. Co. Villanueva



1996

FACULTAD DE CIENCIAS  
SECCION ESCOLAR

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**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 esta 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.



UNIVERSIDAD NACIONAL  
AUTÓNOMA DE  
MÉXICO

M. en C. Virginia Abrín Batule  
Jefe de la División de Estudios Profesionales de la  
Facultad de Ciencias  
Presente

Comunicamos a usted que hemos revisado el trabajo de Tesis:

Función de los Intermediarios de Reaseguro en el Sector Asegurador.

realizado por Georgina Molet Burguete

con número de cuenta 8552531-3 , pasante de la carrera de Actuaría

Dicho trabajo cuenta con nuestro voto aprobatorio.

Atentamente

Director de Tesis  
Propietario

Act. César Crispín Castillo Villanueva

Propietario

M. en C. Virginia Abrín Batule

*Virginia Abrín Batule*

Propietario

M. en C. Laura Elena Chávez Lomeli

*Laura E. Chávez L.*

Suplente

Act. Benigna Cuevas Pinzón

*Benigna Cuevas P.*

Suplente

Lic. José Enrique Gómez Andrade

Consejo Departamental de Matemáticas

Act. Claudia Carrillo Quiroz

*Claudia Carrillo Q.*

A Dios.  
por darme la oportunidad de existir.

A mi madre, Sra. Bertha Isabel Burguete de Molet.  
por su gran amor y por su gran valor.

A mi padre, Lic. Jorge Alfonso Molet Coutiño  
a cuyos desvelos debo todo lo que soy y lo que tengo.

A mi la memoria de mi adorado tío, Dr. José Francisco Burguete Hernández  
a quien siempre admiré y nunca olvidaré.

**A mis hermanos: Laura Isabel, Jorge Alberto y León,  
a quienes quiero tanto.**

**A mis abuelos, tios y primos,  
con todo mi cariño.**

**A Enrique Ballesteros de Mingo  
con todo mi corazón,  
gracias por todo tu apoyo.**

**Al Act. César C. Castillo Villanueva,  
quien impulsó y supervisó este trabajo,  
con afecto y admiración.**

**A los Sres.: Jesús Gutiérrez Vilchis y  
Jorge Pozos García, por compartir sus  
conocimientos de Reaseguro conmigo.  
con todo mi respeto y agradecimiento.**

## INDICE

INTRODUCCION.	5
1.- EL SEGURO.	7
1.1. QUE ES EL RIESGO.	7
1.2. DEFINICION Y FUNCION DE SEGURO.	8
1.3. OPERACION.	12
1.4. TIPOS DE SEGURO	15
2.- EL REASEGURO.	25
2.1. DEFINICIÓN Y FUNCION.	25
2.2. ANTECEDENTES.	25
2.3. LOS BENEFICIOS DEL REASEGURO.	27
2.4. EL MERCADO DE REASEGURO.	31
2.4.2.Mercado Local.	31
2.4.1.Mercado Internacional.	33
2.5. METODOS DE REASEGURO.	35
2.5.1.Contratos.	35
2.5.1.1. Reaseguro Proporcional.	36
2.5.1.2. Reaseguro No Proporcional (Exceso de Pérdida).	37
2.5.2.Reaseguro Facultativo.	38
2.6. ASPECTOS LEGALES DE REASEGURO/SEGURO.	39
2.6.1.El Contrato.	40
2.6.2.La Máxima Buena Fe.	41
2.6.3.Interés Asegurable.	42
2.6.4.Indemnización.	42
2.6.5.Subrogación.	43
2.6.6.Contribución.	44
2.6.7.Garantías.	45

3 -	LOS INTERMEDIARIOS DE REASEGURO.	46
3.1.	CONCEPTO GENERAL DE INTERMEDIARIOS.	46
3.2.	AUTORIDAD DE SUSCRIPCION/LINE SLIP.	50
3.3.	INTERMEDIARIOS NACIONALES.	52
3.4.	INTERMEDIARIOS INGLESES.	54
3.5.	BENEFICIOS DE UTILIZAR UN INTERMEDIARIO DE REASEGURO.	55
3.6.	LEGISLACION.	58
3.6.1.	La Legislación Mexicana.	58
3.6.1.1.	Reglas para la Operación de Intermediarios de Reaseguro.	59
3.6.2.	Anotaciones sobre Legislación de los Corredores de Reaseguro Británicos.	61
4.-	COLOCACION DE UN NEGOCIO FACULTATIVO/CASO PRACTICO.	68
4.1.	LA OFERTA.	68
4.2.	EL SLIP DE COLOCACION.	84
4.3.	COLOCACION EN CAPAS.	88
4.4.	ADMINISTRACION.	91
4.4.1.	Nota de Cobertura.	91
4.4.2.	Cédulas de Reaseguradores.	93
4.4.3.	Hojas de Cobranza.	96
4.4.4.	Cobro/Pago de Primas.	98
5.-	ANALISIS DE CARTERA.	99
5.1.	Análisis por Gerencia.	100
5.2.	Análisis por Empresa.	101
5.3.	Análisis por País.	102
5.4.	Análisis por Rangos de Corretaje.	104
6.-	SINIESTROS.	106
6.1.	AVISO Y RECUPERACION DE SINIESTROS.	106
6.2.	PROBLEMAS MÁS FRECUENTES EN LA RECUPERACION DE SINIESTROS.	111



7.- COMENTARIO SOBRE EL INTERMEDIARIO DE REASEGURO ANTE LA CRISIS ACTUAL.	115
7.1. CICLOS Y SITUACION ACTUAL DEL MERCADO INTERNACIONAL DE REASEGURO.	115
7.2. EL REASEGURO Y LA APERTURA ECONOMICA DE MEXICO.	120
7.3. EL REASEGURO Y LA CRISIS ACTUAL MEXICANA.	122
CONCLUSIONES.	125
BIBLIOGRAFIA.	128
APENDICE A: BREVE DICCIONARIO DE TERMINOLOGIA DE REASEGURO ESPAÑOL - INGLES.	129
APENDICE B: SIGLAS COMUNMENTE UTILIZADAS EN EL MERCADO DE REASEGURO.	130
APENDICE C: TEXTOS EN INGLES Y ESPAÑOL DE CLAUSULAS COMUNES EN LAS COBERTURAS DEL REASEGURO INTERNACIONAL.	131
APENDICE D: ANEXOS, ZONAS SISMICAS, TABLA DE LLOYD'S PARA DISTRIBUCION DE PRIMAS EN NEGOCIOS NO PROPORCIONALES, REASEGURADORES REGISTRADOS ANTE LA C.N.S.F. AL 6 DE DICIEMBRE DE 1995.	133

## INTRODUCCION.

La carrera de Actuaría es una carrera profesional orientada al conocimiento y práctica de los Seguros, capacitando a sus alumnos en los aspectos teóricos, conceptuales, legales, matemáticos e informáticos necesarios para involucrarse en dicho mercado.

Al entrar el profesionalista recién egresado de la universidad al medio laboral del Seguro, frecuentemente se enfrenta a conceptos desconocidos para él. El Reaseguro, en particular, no es una materia que se trate ampliamente en la carrera de Actuaría, ya que es tan sólo un tema de la materia "Cálculo Actuarial III", en la que se enseñan los tipos de seguros "no vida" como Incendio, Automóviles, etc. De hecho, la existencia de Intermediarios de Reaseguro es prácticamente desconocida para los estudiantes de dicha profesión y sin embargo, puede y es una fuente de trabajo no sólo para ellos sino para estudiantes de diversas carreras como son Ingeniería o Administración de Empresas.

Este trabajo intenta dar al estudiante o persona involucrada en el negocio de Seguro y/o Reaseguro, un conocimiento más amplio de estas actividades, y familiarizarlo con la existencia de los intermediarios de reaseguro y su práctica profesional. Se destaca la importancia de estos últimos en el mercado debido al incesante incremento en la complejidad y magnitud de los negocios reasegurados.

Se mencionan los beneficios de trabajar con un intermediario de reaseguro cuyos servicios son cada vez más solicitados debido a sus conocimientos técnicos y del mercado internacional, su conocimiento y actualización en las leyes, dominio del idioma inglés y la avanzada tecnología con que cuentan para realizar satisfactoriamente sus labores.

Finalmente, se pretende que esta tesis pueda ser utilizada como un manual de usuario para una persona, actuario o no, que empiece a trabajar en una empresa de correduría

de reaseguro, dándole un muy amplio conocimiento de las operaciones de dicho tipo de compañía.

## CAPITULO 1

### EL SEGURO

#### 1.1. Qué es el Riesgo.

A la incertidumbre que existe de que ocurra o no un evento se le conoce como riesgo. Existen riesgos puros en los cuales únicamente se tiene una pérdida, por ejemplo, que se quemara una casa o el robo de un auto y riesgos especulativos, en los que se puede tener una pérdida o una ganancia, como en una apuesta o en la lotería.

La evaluación de un riesgo puro en una empresa se hace en base a su cuantificación financiera de la siguiente manera:

- a) Catastrófico: Su ocurrencia puede causar la desaparición de una empresa.
- b) Grave: En caso de que ocurra, la empresa es afectada por varios años.
- c) Mediano: Si ocurre, los resultados del año en curso se ven afectados.
- d) Leve: Los efectos del evento o siniestro pueden manejarse dentro de los gastos o costos de producción de la empresa.

Sin embargo, tenemos algunas alternativas para controlar y/o prevenir el riesgo puro de acuerdo a lo siguiente:

- a) Eliminación: Es la opción óptima, mediante la cual el riesgo se hace desaparecer. Por ejemplo, si se tiene al lado de una fábrica una bodega muy vieja que ya no es utilizada y que representa un alto riesgo, pues está construida de materiales combustibles y se

decide demolerla, se estaría eliminando totalmente el riesgo de que se tenga un incendio en dicha bodega y que pueda afectar la fábrica.

- b) Reducción: Se toman medidas que prevengan la ocurrencia del riesgo. Por ejemplo, si en una empresa se tiene una salida de estacionamiento en una calle muy peligrosa porque los carros transitan por ese lugar a una alta velocidad y el dueño decide clausurarla y cambiar la salida a otra calle más tranquila. Con esta acción se estaría reduciendo la posibilidad de que un auto choque con otro al salir del estacionamiento.
- c) Retención: Es cuando una empresa o persona asume por su cuenta los efectos financieros de una eventualidad.
- d) Transferencia: Se pasan los efectos de un evento o siniestro a un tercero. El seguro es el mecanismo por medio del cual se transfiere un riesgo puro. Dicho mecanismo existe para proveer seguridad. El seguro tiene como ideal dar paz de conciencia sobre los riesgos que personas físicas o morales corren en sus actividades diarias. Es una forma de ayudar a los desafortunados que sufren algún accidente o pérdida.

## **1.2. Definición y Función de Seguro.**

Como todos sabemos, la permanencia humana no es fácil, aunque hagamos lo posible por evitar problemas y pérdidas, tarde o temprano, éstas llegan a ocurrir. Compañías e individuos intentan proteger sus bienes de la incertidumbre de saber si sucederá algún evento que les cause una pérdida. Cuando éste llega a suceder, sobreviene el sufrimiento humano y pérdidas financieras. Poseer algo ocasiona que se tenga la incertidumbre de perderlo algún día, sin embargo, una gran parte de los seres humanos

poseen diversos bienes como casas habitación, automóviles, etc., que son útiles para su vida diaria.

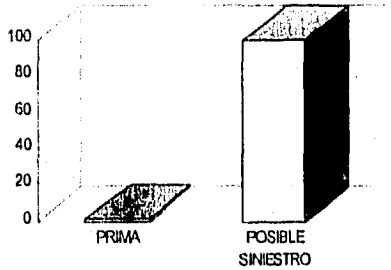
Existen riesgos personales o de empresas, las empresas corren el peligro de que su planta sufra un incendio, un robo, o que tengan que enfrentar una responsabilidad legal por daños a terceras personas o a sus bienes, o por un acto negligente en contra de la autoridad. Los riesgos personales suelen ser de mucho menor magnitud pero por su cantidad son de gran importancia.

Esta práctica inició en el siglo XII con los mercaderes en el norte de Italia, desarrollándose después en diversas partes de Europa, principalmente en Inglaterra, donde eran individuos los que suscribían riesgos y no compañías como actualmente.

El seguro combate la incertidumbre creada mediante un mecanismo de transferencia de riesgo, que beneficia a los individuos, a las empresas, a las comunidades y a las naciones.

La operación del seguro se lleva a cabo al cubrir las consecuencias financieras de eventos fortuitos no deseados por los individuos o las empresas. La incertidumbre de que ocurran dichos eventos fortuitos es conocida como riesgo puro. En el seguro no se cubren riesgos especulativos, en los cuales el individuo reciba una ganancia financiera. Asimismo, existen objetos que no pueden ser asegurables debido a que no puede ser calculado su valor o éste es difícil de discernir como por ejemplo una pinacoteca nacional.

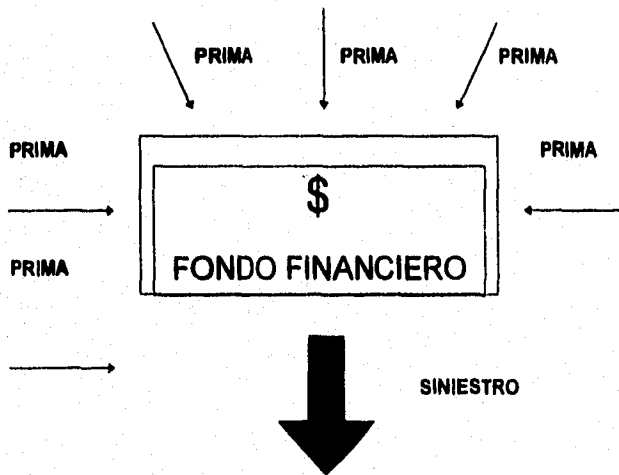
Los fondos de la compañía financiera que provee el seguro en caso de desgracia, se constituyen a partir de cantidades monetarias que proveen las personas que compran cobertura. Por cada prima, el asegurador acepta el riesgo de que una reclamación mucho mayor a esta cantidad, en contra de su capital le sea hecha, por algo que le suceda al dueño de la póliza.



El asegurador es, pues, un tomador de riesgos; el fondo o capital con que cuenta para hacer frente a estos riesgos proviene de las contribuciones que los asegurados hacen, las cuales están de acuerdo a la peligrosidad del riesgo y al valor del bien que desean asegurar. Así, las aportaciones de muchas personas interesadas en su seguridad, forman un "colchón" financiero que sirve para afrontar las pérdidas de unos pocos, pero de seguridad a la totalidad. Esto es conocido como "comunidad de riesgos".

El seguro tiene dos funciones primarias:

- a) Distribuir entre todos los asegurados el monto de las pérdidas que de otra manera tendrían que ser enfrentados en su totalidad por el individuo o empresa.



La distribución de la prima es equitativa pues cada asegurado paga una cantidad que corresponde al riesgo contra el que se está asegurando. Este principio de la equidad se comprende si analizamos un ejemplo. Supongamos que una comunidad de riesgos está formada por individuos que están interesados en asegurar sus coches. ¿Sería razonable cobrar la misma contribución a un señor cabeza de familia que utiliza una camioneta para ir al trabajo o pasear con su esposa los fines de semana que a un corredor de Fórmula 1, soltero, con un auto deportivo? Es obvio y sólo desde el punto de vista lógico, que el corredor representa un riesgo más grande para la comunidad que representa la aseguradora por dos razones: el valor del automóvil y por la edad y forma de conducir del joven piloto de Fórmula 1. Siguiendo este razonamiento, la comunidad, en este caso, debe adecuar, si quiere administrar el fondo común correctamente, la prima que cobra a cada quien por el riesgo. Al corredor de Fórmula 1 deberá cargarte un suplemento adicional a su prima que exprese la peligrosidad añadida por el valor del coche, su potencia y las características del conductor. La prima es calculada utilizando estadísticas o probabilidades. Esto significa que las contribuciones no son iguales, ni al azar. La función del asegurador es manejar el fondo y cobrar las primas equitativamente.

- b) La segunda función es reducir la preocupación del asegurado proveyéndole de la seguridad que otorga una cobertura de seguros, pues lo protege de potenciales pérdidas financieras. Por ejemplo, si un empresario sabe que su negocio está protegido contra un cierto riesgo, tendrá mayor confianza en seguir desarrollándolo. En este sentido, una buena industria del seguro es un componente básico de una saneada economía nacional.

Es muy importante aclarar que el seguro no elimina el riesgo, las pérdidas pueden ocurrir, sin embargo, el riesgo es distribuido entre varios asegurados para que un siniestro no sea enfrentado por uno solo. Adicionalmente, el seguro tiene las siguientes funciones:

- a) Al contratar un seguro, las compañías no tienen la necesidad de crear un fondo para cubrir posibles pérdidas, por lo que su capital puede ser utilizado totalmente para el desarrollo de la empresa.



- b) Ayuda al comercio interior y exterior de una nación al proteger los embarques de diversos productos.
- c) Ayuda a individuos y empresas a obtener créditos e hipotecas, pues no hay peligro de que el valor de la propiedad se pierda.
- d) Los fondos creados por las compañías de seguros son invertidos de varias formas, lo cual provee de capital a la industria y el comercio.
- e) Las compañías de seguros asesoran a los asegurados en administración de riesgos, efectuando reportes de inspección y ayudándoles a prevenir incendios, pérdidas por robo, etc. gracias a sus conocimientos y experiencia.

Si el seguro no existiera, el gobierno tendría que apoyar a las personas que sufrieran una pérdida, por lo que necesitaría aumentar sus ingresos. Esta situación, muy probablemente, causaría incrementos en los impuestos, siendo entonces finalmente la comunidad la que enfrentaría dichas pérdidas. Es, pues, la comunidad en general, la más beneficiada por el seguro.

Para que un riesgo sea asegurable éste debe ser fortuito, debe ser cuantificable en términos monetarios y el asegurado debe tener un interés financiero en él.

### **1.3. Operación.**

La contribución o prima que es pagada por el asegurado se calcula en base a los siguientes conceptos:

- a) La cantidad por la que se va a asegurar, conocida como suma asegurada, y
- b) La naturaleza del riesgo, es decir, su frecuencia y severidad.

El seguro es un negocio que puede dar beneficios o grandes pérdidas. El asegurador debe tratar de minimizar sus pérdidas ajustando las primas y los términos de su cobertura de acuerdo a los riesgos que suscribe.

Como se mencionó anteriormente, no todas las primas son iguales, debe existir una proporción entre lo que una pérdida ocurrida podría representar al fondo y la prima que se paga. La prima se obtiene, por lo tanto, de aplicar una cuota o tarifa, que puede estar representada en porcentaje o al millar, a una cierta base. La cuota, como se vió anteriormente en el caso del corredor de Fórmula 1, debe reflejar el peligro asociado con lo que se asegura y la base es la medida de la exposición.

Por ejemplo, la prima para una fábrica con un valor de millones de pesos será mucho mayor que la prima de una casa con valor de miles de pesos. Asimismo, el seguro de terremoto de un edificio de 7 pisos en la colonia Roma en México, D.F. costará más que el mismo seguro para un edificio similar ubicado al sur de la ciudad. Esto es debido a diferencias en la geología del Valle de México, lo cual provoca que la exposición al riesgo de terremoto del primer edificio sea más alta que la del segundo.

Tanto el asegurado como el asegurador contribuyen al cálculo ya que el asegurado proporciona la suma asegurada por la que desea contratar el seguro y el asegurador proporciona la cuota a ser considerada, en base a su experiencia suscribiendo ese tipo de riesgos.

La prima es calculada del siguiente modo:

$$\text{Prima} = \text{Suma Asegurada} \times \text{Cuota}$$

En el seguro de propiedades, la suma asegurada representa el valor del bien. En seguros de responsabilidad civil, son las ventas estimadas del cliente, en vida la suma asegurada es el monto que el asegurado desee adquirir.

Las cuotas para seguros de vida son calculada en base a tablas de mortalidad, las cuales muestran el número de personas que sobreviven después de un determinado número de años. Este es un tema muy interesante, sin embargo, no se tratará porque no es el objetivo principal de este trabajo.

La cuota es determinada por las compañías de seguros tomando en cuenta la probabilidad de que tenga que pagar un siniestro por dicho riesgo. Mientras más alto el riesgo, más grande es la cuota porcentual. Dicha cuota representa los pesos que un asegurador cobrará por cada 100 pesos de suma asegurada. Si la cuota es considerada al millar, representa los pesos que el asegurador cobrará por cada 1,000 pesos. Por ejemplo, una cuota de 3 %o significa que se cobraran 3 pesos por una suma asegurada de 1,000 pesos.

En seguros de daños, es decir de "no vida", el cálculo de la cuota se hace en base a estadísticas tomadas a lo largo de varios años, comparando los siniestros ocurridos contra la exposición total del asegurador durante el mismo periodo, calculándose de la siguiente forma:

$$\text{cuota} = \frac{\text{Siniestros Ocurridos}}{\text{Valores Totales en Riesgo}} \times 100$$

Por ejemplo, de una exposición total de \$ 450,000,000 ocurren siniestros por \$ 9,000,000, entonces la cuota se calcula:

$$\text{cuota} = \frac{\$ 9,000,000}{\$ 450,000,000} = .02 = 2\%$$

En general, al ser calculada de esta forma, la prima debe ser suficiente para cubrir las reclamaciones que se le hagan al asegurador pues debido a la ley de los grandes números, éste efectúa un cálculo razonablemente exacto de las cuotas que debe

considerar. Considerar la experiencia de los últimos 5 años es suficiente para llevar a cabo dichos cálculos.

Para poder entender lo que dice la ley de los grandes números consideremos el siguiente ejemplo: Si se tira una moneda 100 veces, no es muy posible que nos salgan 100 soles. es probable que obtengamos 60 o 70, sin embargo, si tiramos la moneda 100.000 podemos esperar tener un resultado muy cercano a 50,000 soles y 50,000 águilas. Mientras mayor sea el número de ocasiones que tiramos una moneda, mayor es la posibilidad de que el resultado obtenido sea 50% y 50% Esto se aplica al cálculo de la cuota antes mencionado, pues supone que al utilizar estadísticas de una gran cantidad de riesgos del mismo tipo suscritos en años anteriores, éstas reflejarán el comportamiento de la siniestralidad del riesgo que se está analizando.

A la cuota que se ha calculado se le llama cuota de riesgo, y a ésta se le agregan diferentes porcentajes por diversos gastos que tiene el asegurador como son: luz, renta, salarios, papelería y la comisión del agente. En ocasiones la base de la prima es estimada. Por ejemplo, en el ramo de Responsabilidad Civil se utiliza como base el estimado de ventas del siguiente año, por lo que se cobra una prima mínima de depósito de la cual se hace posteriormente un ajuste considerando el dato real. Una vez calculada la prima de riesgo, se le agrega un porcentaje por estos gastos, llegando a una prima de tarifa, la cual incluye la comisión a ser pagada al agente que trajo el negocio a la compañía de seguros.

$\text{Prima de Tarifa} = \text{Prima de Riesgo} + \% \text{ Prima de Tarifa}$

#### **1.4. Tipos de Seguro**

Existen en el mercado internacional actualmente las siguientes coberturas:

- a) Vida
  - 1. Individual
  - 2. Colectivo

- b) Accidentes y Enfermedades
- c) Daños.
  - 1. Automóviles
  - 2. Agrícola
  - 3. Incendio
  - 4. Responsabilidad Civil
  - 5. Marítimo, Transportes y Aviación
  - 6. Crédito
  - 7. Diversos

A continuación se detalla cada uno:

a) Vida.

1. Vida.

Se paga la suma asegurada al ocurrir la muerte. Estos seguros pueden tener vigencia permanente o ser temporales. Existen modalidades en las que después de un plazo, la suma asegurada le es pagada al asegurado si aún vive; son este tipo de seguros en los que basan los planes de pensiones.

2. Colectivo.

Se asegura a un grupo de persona con una característica en común, por ejemplo, empleados de una misma compañía.

b) Accidentes y Enfermedades.

La póliza cubre compensación por muerte o heridas por accidente. Normalmente se paga un capital máximo por muerte y se utiliza una escala para los beneficios por incapacidad permanente o temporal.

La póliza de Accidentes y Enfermedades es similar a la anterior, pero se pagan sumas por pérdida total de la vista de ambos ojos y por la incapacidad total permanente por cualquier tipo de enfermedad.

c) Daños.

1. Automóviles.

En muchos países, lo mínimo requerido por la ley es que un vehículo tenga cobertura para la responsabilidad legal de pagar daños a consecuencia de un daño corporal causado a una persona o daños a una propiedad.

Por lo general, se cubre incendio y robo, daño accidental, daño malicioso y responsabilidad civil. Para autos privados adicionalmente se cubre accidentes personales y gastos médicos.

Puede extenderse a cubrir gastos legales, rotura de cristales, responsabilidad legal del chofer.

Generalmente las coberturas se venden del siguiente modo:

- Cobertura Limitada.- Gastos Médicos y Responsabilidad Civil a Terceros.
- Cobertura Amplia.- Gastos Médicos y Responsabilidad Civil a Terceros, robo total o daño accidental y beneficios adicionales.

2. Agrícola.

Cubre la muerte de animales por accidente o enfermedad, así como la producción de las cosechas.

### 3. Incendio.

En este seguro se cubren básicamente los riesgos de Incendio y/o Rayo.

Adicionalmente se pueden cubrir:

Explosión, huelgas, alborotos populares, motines, daños maliciosos, tormentas, inundación, huracán y granizo, terremoto y erupción volcánica, daños por agua, aeronaves u objetos caídos de ellas, impacto de vehículos, derrame de protecciones contra incendio.

En el seguro de propiedad existe una cláusula que se denomina "Cláusula de Proporción Indemnizable", por medio de la cual se establece que en caso de existir un bajo seguro, es decir, en caso de que los valores declarados por el asegurado sean menores a los reales, se pagan los siniestros en la misma proporción en que se pagó la prima. En caso de no existir esta cláusula, debido a que la prima cobrada sería menor, el porcentaje de siniestralidad aumentaría, lo cual ocasionaría un alza en las cuotas, perjudicando a todos los asegurados del ramo.

Asimismo, se puede cubrir la pérdida de utilidad o gastos adicionales por mantener o reestablecer el negocio después de un daño. Un incendio, por ejemplo, puede ocasionar una seria paralización de un negocio, lo cual resultaría en una disminución en el comercio por un período después de la ocurrencia de un daño. Asimismo, se cubren algunos gastos que deberán efectuarse aunque el negocio no esté en actividad, como por ejemplo, los salarios a los empleados.

La póliza de Interrupción de Negocios cubre la reducción en la utilidad debida a la reducción en el volumen de comercio como resultado de un daño.

#### 4. Responsabilidad Civil.

##### \* General.

Provee indemnización al asegurado contra su responsabilidad legal ante un demandante por daños corporales o enfermedad fatal o no fatal o daño a su propiedad. La póliza cubre los gastos tanto del demandante como del asegurado.

##### a. Comercial.

Se cubre la responsabilidad legal por daño corporal a una persona o daños a su propiedad causadas por un bien o producto, que haya sido manufacturado, provisto, construido, alterado, reparado, tratado, vendido o distribuido por el asegurado.

##### b. Errores y Omisiones.

Cubre los daños financieros o corporales a clientes causados por negligencia profesional. Los profesionistas que generalmente adquieren esta cobertura son médicos, contadores, agentes de seguros y corredores de bolsa.

##### c. Seguro de Patronos.

Cubre la responsabilidad civil de un patrón si una persona bajo contrato de servicio o aprendizaje sufre un daño corporal o muerte resultante de y en el curso de sus labores con el asegurado. Este seguro es obligatorio en muchos países, se expide un certificado anual, se despliegan copias en todo lugar del negocio como evidencia de que el patrón cumplió con la ley y compró la póliza.



## 5. Marítimo, Transportes y Aviación.

Este fue el primer tipo de seguro que existió y es esencial para el comercio intercontinental. Por sus particularidades tiene su propia terminología, provee indemnización contra la mayoría de los siniestros ocurridos en un viaje por mar y puede extenderse a pérdidas en aguas continentales o en vías terrestres. Como vendedor o comprador se puede asegurar mercancía que se necesite transportar. Generalmente, se aplica un deducible, que es la cantidad con la que el asegurado contribuye en caso de existir un siniestro. El deducible ayuda a que el asegurado haga lo posible por evitar un siniestro. Al tener que aportar una parte de la pérdida el asegurado es más consciente de la prevención de siniestros que si el seguro la cubriera en su totalidad. De esta manera se reduce el riesgo moral, en el cual el asegurado obra de mala fe y se evitan posibles fraudes, en los que el asegurado daña a propósito el bien para que éste le sea reemplazado por uno más nuevo.

La vigencia del seguro puede ser por un período de tiempo preestablecido o por la duración del viaje. La carga generalmente se asegura por la duración del viaje o por el tiempo que transcurre durante su traslado de una bodega a otra. También existen pólizas flotantes que cubren los embarques que salen durante un cierto período de tiempo.

Se cubren:

Riesgos de daño físico en aguas navegables de mares, ríos o lagos, incendio, explosión, rayo, caída de puentes, colisión, robo violento por personas ajenas, echazón, piratería, rotura o accidentes a equipo nuclear o reactores, caída de aeronaves o vehículos similares u objetos que caigan de éstos, transporte terrestre, borda o puerto, equipo o instalación, terremoto y erupción volcánica, avería gruesa.

Este último concepto ocurre cuando se lleva a cabo un sacrificio voluntario y razonable al encontrarse la nave en una situación de riesgo, con el propósito de

mantener la propiedad fuera de peligro. Por ejemplo, durante una tormenta el capitán tira al mar unos contenedores que se han soltado y amenazan con afectar al resto de la carga, entonces los dueños de la propiedad que fue preservada con este sacrificio contribuirán a la pérdida final o gasto incurrido.

Cuando se declara avería gruesa, todas las partes interesadas están obligadas a tomar un pedazo de la pérdida para que el dueño de los bienes sacrificados no sea el único perjudicado.

La avería gruesa se considera asimismo en seguros, es decir, si una persona tiene seguro de transportes y a causa de la ocurrencia de un siniestro en el que se declara avería gruesa, tiene que contribuir con un pedazo de la pérdida causada por un riesgo asegurado, podrá recuperar dicho monto bajo la póliza de seguro.

Como dueño de un barco, se puede asegurar el casco. Se puede cubrir:

Daño al objeto causa del seguro por maniobras de carga y descarga, cambio de carga o combustible, explosión de calderas, rotura de mástiles, defectos latentes en maquinaria o casco, negligencia del capitán, tripulación o pilotos, negligencia de los reparadores o transportistas dado que no sean asegurados bajo la póliza, baratería del capitán, o de la tripulación en el supuesto que dicha pérdida no resulte por falta de debida diligencia por el asegurado, dueños o administradores.

Por otro lado, la cobertura de Aviación, dado el aumento constante del tráfico aéreo así como los elevados costos de la industria aeronáutica es cada vez más importante. En esta industria, se asegura desde un componente hasta un jumbo jet entero. Este seguro es adquirido por líneas comerciales, dueños privados y clubes de vuelo. Muchos de los riesgos de responsabilidad se regulan internacionalmente.

La póliza estándar cubre 3 secciones, que son:

Sección 1: Daño o pérdida de aeronave.

Sección 2: Responsabilidad Civil a terceros que no sean pasajeros.

Sección 3: Responsabilidad Civil a pasajeros.

Adicionalmente, se puede cubrir responsabilidad legal de productos, para fabricantes o mecánicos, responsabilidad civil de operadores del aeropuerto por daño físico o corporal, se puede asegurar la carga por todo riesgo de transporte, pérdida de licencia de la tripulación por accidente o enfermedad.

Existe un seguro por falta de uso de aeronave que cubre pérdida de utilidad a causa de un avión que debe permanecer en tierra por un tiempo para ser reparado.

Es común también que las aerolíneas compren coberturas de accidentes personales para sus pasajeros.

## 6. Crédito

Es un seguro integral para las necesidades de aseguramiento de un banco. Se puede cubrir fidelidad (garantía de la honestidad de una persona), cobertura de predios, transporte de dinero y valores efectuado por empleados, falseamiento, daños a oficinas y contenidos.

Puede ser extendida a cubrir fraude por computadora, responsabilidad de caja fuerte, secuestro y rescate.

## 7. Diversos.

Abarca al resto de las coberturas, entre las cuales tenemos:

### a. Robo.

Se cubre pérdida o daño de la propiedad que se encuentre en los predios del asegurado, por robo o intento de robo que siga a una entrada o salida del predio de manera violenta.

En los seguros que cubren objetos, los bienes cubiertos pueden ser:

#### . Dinero y Valores.

Se cubre la pérdida de dinero y valores en tránsito o en predios específicos en cajas fuertes. Puede extenderse al daño corporal resultante del robo de dinero.

#### . Joyas.

Se cubren inventarios o mercancías usadas en el negocio del asegurado en contra de pérdida o daño mientras se encuentren en límites territoriales. Asimismo, se cubre rotura, despostilladora, bajo precio, devaluación y pérdida de mercado.

#### . Casas Habitación.

Se cubren edificios y contenidos de casas habitación en contra de varios riesgos como Incendio, Robo y Responsabilidad Civil.

### b. Rotura de Cristales.

c. Obras Civiles.

Se cubren proyectos de obras de ingeniería civil, cubre un amplio rango de riesgos físicos así como riesgos de responsabilidad civil para los períodos de construcción y mantenimiento.

d. Ramos Técnicos o de Ingeniería.

Se cubren daños físicos a equipo como maquinaria, hornos, calderas y equipo electrónico.

Asimismo existen pólizas paquetes las cuales dan una cobertura más amplia y satisfactoria que las pólizas sencillas. Una póliza todo riesgo de incendio cubriría incendio y riesgos adicionales como robo, pérdida de utilidades, dinero y valores, bienes en tránsito, accidentes personales, fidelidad, cristales, deudas en libros, ramos de Ingeniería, y responsabilidad civil.

Estos son en general los tipos de seguro que existen, aunque se pueden encontrar riesgos fuera de lo común que son asegurados. Existen, por ejemplo, seguros de personalidades importantes, objetos de extrema rareza o gran valor, existen seguros deportivos en los que se asegura el premio de un tomo o seguros por suspensión de un evento.

A su vez, las compañías aseguradoras tratan de minimizar la exposición a los riesgos en los que se han comprometido. El seguro que contrata el asegurador original se llama Reaseguro y será detallado en el siguiente capítulo.

## CAPITULO 2

### EL REASEGURO.

#### **2.1. Definición y Función.**

El reaseguro puede ser definido como el hecho de que un asegurador asegure nuevamente, parcial o totalmente, un riesgo que el mismo ya ha asegurado. El reaseguro es necesario pues, en caso de existir fuertes pérdidas individuales, se reducirían substancialmente los recursos de un asegurador. Este, pues, busca la manera de reducir sus pérdidas netas cubriendo parte de su responsabilidad potencial con otros aseguradores. En pocas palabras, el reaseguro es el seguro del seguro.

Como mencionamos anteriormente, una de las principales condiciones para que un riesgo sea asegurable es que el asegurado tenga un interés financiero en él. Cuando una compañía de seguros suscribe un riesgo, se encuentra en la misma posibilidad de incertidumbre en la que se encontraba el asegurado, el cual lo transfirió al asegurador. Una compañía no está exenta de que le ocurra un siniestro más grande de lo esperado o de tener que afrontar un mayor número de reclamaciones de lo usual, creando tensión en sus reservas financieras, por lo que en efecto tiene un interés asegurable en el riesgo.

Debido a lo anterior, las compañías a su vez buscan protección de seguro. La empresa asegura otra vez el riesgo, el nuevo asegurador es llamado reasegurador y el asegurador original, compañía cedente.

#### **2.2. Antecedentes.**

El primer registro conocido de un acuerdo de reaseguro fue un caso marítimo en el cual un barco fue asegurado originalmente para un viaje de Génova, Italia hacia Sluys, en Flándes en el año de 1370. El reaseguro fue arreglado únicamente para la parte más

peligrosa del viaje que era de Cádiz, España hacia Sluys. Esto es interesante pues generalmente se compra reaseguro cuando un riesgo es muy grande para que el asegurador original lo retenga. Sin embargo, en este caso se compró no porque el riesgo fuera demasiado grande, ya que el asegurador estaba dispuesto a cubrir el riesgo durante el viaje del barco por el Mediterráneo, sino para reducir su exposición cuando la nave entrara en aguas peligrosas.

La primera vez en que se hizo referencia al Reaseguro en una ley fue en 1681 en una ordenanza del rey Luis XIV en el cual comentaba que "era legal que los aseguradores llevaran a cabo reaseguro con otros hombres de los bienes que ellos habían asegurado previamente".

En Inglaterra, lo que se desarrolló en un principio fue el coaseguro, es decir, que un sólo riesgo, por su magnitud, es suscrito por varios aseguradores, tomando cada uno una porción del riesgo. La práctica del reaseguro marítimo fue ilegal desde 1746 a 1864, lo que ayudó a que se desarrollara aún más la práctica del coaseguro y a la formación de Lloyd's de Londres, del que hablaremos más tarde.

En un principio todo el reaseguro era manejado negocio por negocio, es decir, facultativamente, en donde cada riesgo es presentado en forma individual a otro suscriptor que es libre de tomarlo o declinarlo. Los contratos, mediante los cuales se le otorgan derechos y obligaciones tanto a cedentes y a reaseguradores para la cesión automática de riesgos, surgieron hasta el siglo XIX.

El reaseguro en sus inicios era llevado a cabo con aseguradores directos, quienes en muchas ocasiones eran competencia y de este modo se enteraban de las cotizaciones de sus competidores. Por esto, cuando empezaron a surgir compañías dedicadas únicamente a reasegurar, obviamente los aseguradores llevaron a cabo los negocios con ellos.

En las primeras etapas, las compañías reaseguradoras eran filiales de compañías aseguradoras, así surgieron compañías como Weseler Ruckversicherungsverein en

Alemania y Swiss Reinsurance Co. en Suiza. Posteriormente, surgieron compañías reaseguradoras independientes como la Köinischer Rucksversicherungs Gesellschaft en Colonia y la Mercantile and General en Londres.

### 2.3. Los Beneficios del Reaseguro

Al utilizar el reaseguro, una empresa aseguradora obtiene los siguientes beneficios.

a) **Dispersión del riesgo:** como se vio en el capítulo anterior, la ley de los grandes números se aplica efectivamente en un número ilimitado de casos idénticos. Sin embargo, la cartera de negocios de una compañía de seguros dista mucho de tener estas cualidades, pues los negocios que la conforman son limitados en número y de características muy diferentes. Con el reaseguro, la cartera de un asegurador se homogeneiza y se hace posible que el asegurador tome una cantidad mayor de riesgos acercándose de esta forma al ideal de la ley de los grandes números, reduciendo, de esta forma, el impacto de las fluctuaciones en los costos por siniestralidad. El reaseguro continúa el principio del seguro de dispersar el riesgo entre varias entidades, protegiendo de esta forma el fondo de la compañía aseguradora, con lo cual tanto ésta como los asegurados están mejor cubiertos. Es importante señalar que el asegurado no toma parte del contrato de reaseguro, es exclusivamente entre la compañía cedente y el reasegurador.

b) **Aumento en la capacidad:** la capacidad de un asegurador es la cantidad de negocios de seguros que puede aceptar, ésta es regulada por el gobierno para de esta forma prevenir que una compañía adquiera más compromisos de los que puede manejar y los asegurados sean perjudicados por falta de pagos de siniestros.

**Retención** es la cantidad de un riesgo que el asegurador está dispuesto a tomar por su propia cuenta. Se ha sugerido que la retención neta de un asegurador se puede calcular como un 1% o 3% en base al ingreso de primas netas estimado, de



un 7.5% a un 15% de la utilidad bruta estimada incluyendo utilidad por inversiones o aproximadamente entre un 3% a 6% de los activos netos de un asegurado <sup>1</sup>

El cálculo de la retención de una compañía es muy delicado, ya que de ser incorrecto, dicha compañía estaría sobreexpuesta en todos sus riesgos.

Una manera de que el gobierno controle la cantidad de negocios que una compañía puede suscribir son los márgenes de solvencia. Muchas compañías crecen vendiendo más productos. En seguro, la cantidad de negocios que una compañía puede llevar a cabo está restringida por la cantidad de riesgo que se piensa puede manejar razonablemente en relación a sus recursos financieros. Un margen de solvencia es la cantidad por la que los activos deben exceder a las obligaciones. Todos los aseguradores deben mantener un balance mínimo entre sus activos y sus responsabilidades. En varios países esta cifra es de aproximadamente 18%

Las autoridades gubernamentales consideran que si un asegurador tiene reaseguro entonces parte del riesgo y parte de las primas está siendo transferidas a otras entidades. Por lo tanto, se permite una disminución del margen de solvencia de hasta 50% causando de esta manera que la capacidad de la compañía aumente.<sup>2</sup>

- c) **Ventajas Financieras:** La compra de reaseguro otorga a las compañías de seguros una gran flexibilidad en cuanto al tamaño y tipo de riesgos que puede aceptar. Esto incrementa su habilidad para competir por negocios con compañías con mayor capacidad y tomar una mayor cantidad de negocios.
  
- d) **Estabilidad Financiera:** La naturaleza del negocio asegurador expone a las compañías aseguradoras a factores que, en circunstancias negativas, los llevarían a la quiebra. Estos factores son: condiciones meteorológicas adversas, cambios en las leyes que provoquen mayor número de reclamaciones, cambios en la situación

---

<sup>1</sup> Lloyd's Training Center, 1993:4/1.

<sup>2</sup> O.C. Idem.

social de una nación que incrementa los robos, huelgas, etc., como sucede actualmente en nuestro país, la inflación, el mismo progreso, el cual puede cambiar la experiencia siniestral al introducir nuevos materiales que incrementen los siniestros en propiedades, cambios en la cultura que originen un mayor número de demandantes en contra de daños causados por negligencia. Estos son algunos factores que incrementarían la siniestralidad de una compañía de seguros y podrían causar fuertes fluctuaciones en la estabilidad financiera de la misma. El reaseguro se necesita para reducir la severidad de dichas fluctuaciones.

- e) **Protección contra catástrofes naturales:** una compañía de seguros está expuesta a sufrir una pérdida catastrófica por dos causas principalmente: la acumulación de riesgos y la exposición a riesgos catastróficos. La acumulación de riesgos sobreviene cuando los riesgos están muy cercanos entre sí, por ejemplo, en un centro comercial hay varias representaciones de firmas de variados productos, en caso de haber un sólo incendio, éste podría afectar a 30 o 40 pólizas de seguros. Aún cuando un asegurador trate de evitar estas acumulaciones, el mundo es tan complejo, que es virtualmente imposible llevar un control de las mismas.

La exposición a riesgos catastróficos incluye tormenta, inundación, terremoto, motines y alborotos populares. Aún cuando un asegurador seleccione cuidadosamente sus riesgos evitando las acumulaciones de riesgos, los desastres naturales cubren grandes áreas y un solo evento puede provocar varias pérdidas individuales.

Muchas veces aunque una compañía tenga malos resultados en un ramo compensa sus resultados con otro. Sin embargo, un solo evento podría afectar a varios ramos, por ejemplo, un terremoto afectaría pólizas de incendio, de vida, de accidentes, de contratistas, etc.

De este forma, vemos que el reaseguro no es únicamente necesario, sino muy útil para que una compañía maneje sus finanzas de una manera más efectiva, así como para que desarrolle sus planes de contingencia de forma más efectiva.

Por último, un importante beneficio a escala nacional, es el hecho de que las primas que ingresan al país hacia reaseguradoras mexicanas que suscriben riesgos ubicados en el extranjero constituyen parte de lo que se llama exportaciones invisibles, pues se está teniendo un ingreso proveniente de otros países.

Como se vio anteriormente en el reaseguro una compañía de seguros transfiere a una o varias reaseguradoras parte de los riesgos que no puede retener por sus propios recursos. Esto se presenta generalmente en riesgos de valor elevado como son fábricas, hoteles o edificios muy altos. Esto puede ser suscrito por las compañías de seguros pues cuentan con el respaldo del reaseguro.

Las aseguradoras se quedan con una parte de la suma que está siendo cubierta que no les causará problemas y el resto lo transfieren a los reaseguradores pagándoles una porción de la prima. El reaseguro es un contrato en el que participan únicamente la compañía de seguros y el reasegurador. Es decir, en caso de que la compañía de seguros no le pague por alguna causa un siniestro al asegurado, éste no puede contactar al reasegurador y exigirle el pago.

Debido a que un riesgo se fragmenta para no afectar a los participantes, dependiendo de su magnitud, participan varios o pocos reaseguradores. En cuentas grandes, participan reaseguradores de varios países, logrando así la fragmentación geográfica del riesgo. Por ejemplo, todas las grandes plantas industriales de México se encuentran reaseguradas en el mercado internacional. En el caso de una gran catástrofe (sismo, huracán, inundación, etc.) que afectara a muchas de ellas, el costo financiero no recaería exclusivamente en la economía mexicana, sino que dadas las características del mercado de reaseguro, se extendería globalmente a diversas entidades financieras extranjeras con capacidad para afrontarlo.

## 2.4. El Mercado de Reaseguro.

### 2.4.1. Mercado Local.

El mercado de seguros son todas aquellas entidades que componen el medio asegurador, tales como asegurados, agentes, corredores de seguros, compañías de seguros, ajustadores, autoridades y sociedades. Para capacitar a los miembros de dicho mercado existen asimismo diversas asociaciones, colegios, universidades e Instituciones.

Las leyes fundamentales que regulan la actividad aseguradora mexicana son la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros de 1990 y la Ley del Contrato de Seguros. Los agentes son regulados por el Reglamento de Agentes de Instituciones de Seguros. Las autoridades que regulan al sector son la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, La Comisión Nacional de Seguros y Fianzas y la Comisión Nacional de Valores.

En la actualidad existen en nuestro país alrededor de 30 empresas aseguradoras entre las que podemos mencionar a:

- |                             |                      |                     |
|-----------------------------|----------------------|---------------------|
| - Grupo Nacional Provincial | - La Territorial     | - Geo New York Life |
| - Comercial América         | - Aba Seguros        | - Quálitas          |
| - Asemex                    | - Probursa           | - El Potosí         |
| - Monterrey-Aetna           | - Banamex            | - InverMéxico       |
| - Inbursa                   | - General de Seguros | - Chubb de México   |
| - Tepeyac                   | - Cigna              | - Tokio Marine      |
| - Interamericana            | - Anglo Mexicana     | - G.B.M. Atlántico  |
| - Génesis                   | - Renamex            | - La Peninsular     |
| - Atlas                     | - Del Centro         | - Margen            |
| - Serfin                    | - C.B.I. Seguros     | - Principal         |
| - Interacciones             | - Zurich             | - Zurich Vida       |
| - Allianz                   | - Metropolitana      | - ANA               |
| - Obrera                    | - La Latinoamericana | - M de México       |

Se tienen varias asociaciones tales como la AMIS (Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros), AMASFAC (Asociación Mexicana de Agentes de Seguros y Fianzas) y el IMESFAC (Instituto Mexicano Educativo de Seguros y Fianzas). Dentro del medio asegurador, se han organizado varios gremios dependiendo sus actividades como son AMAAC (Asociación Mexicana de Actuarios), AMISAC (Asociación Mexicana de Ingenieros en Seguros), IMARAC (Instituto Mexicano de Administración de Riesgos) y la Asociación Mexicana de Médicos del Seguro, A.C.

El mercado de reaseguro son aquellas entidades que participan directa o indirectamente en el medio reasegurador. Por lo tanto, incluye al mercado de seguros y a entidades como compañías reaseguradoras mexicanas o extranjeras, intermediarios de reaseguro nacionales y extranjeros, ajustadores internacionales, así como autoridades que regulan sus operaciones.

Existen 2 reaseguradoras nacionales que son Reaseguros Alianza y Reaseguradora Patria. En México, las leyes nacionales exigen colocación de los negocios localmente con compañías nacionales, sin embargo, el mercado local no cuenta con suficiente capacidad para cubrir riesgos muy grandes e inusuales. Asimismo, estas empresas a su vez deben protegerse contra pérdidas catastróficas y deben comprar coberturas en el extranjero (A la cobertura de reaseguro de una reaseguradora se le llama retrocesión).

Alrededor de 15 compañías extranjeras tienen representación en nuestro país, de éstas destacan:

- Muenchener de México, S.A.
- Skandia International Ins. Co.
- Ofatec (Suiza de Reaseguros).
- Scor Mexicana
- Kölnische Latina, S.A.
- Gerling México, S.A.

- Mapfre Re
- Mercantile and General

Es importante notar que estas compañías están reguladas por las reglas del Registro General de Reaseguradoras Extranjeras de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (ver anexo C).

#### 2.4.2. Mercado Internacional.

Existen reaseguradores en casi todos los países. Americanas como Prudential Re, Cigna o Trasatlantic; japonesas como Kobe Re o Daichi; italianas como Generali Assicurazioni y Unione Italiana; panameñas como Reaseguradora del Istmo; canadienses como The Great Lakes; francesas como Les Mutuelles du Mans y Corifrance y así podríamos mencionar cientos. Existen reaseguradores tan grandes, que cuentan con oficinas en la mayoría de las ciudades grandes del mundo. Entre ellas, destaca la Muenchener Rueckversicherungs AG con sede en Munich y la Suiza de Reaseguros con sede en Zurich.

Sin embargo, la ciudad en donde se lleva a cabo el mayor volumen de operaciones de reaseguro es Londres, Reino Unido, en donde además de Lloyd's existen una gran cantidad de empresas dedicadas a esta actividad de las más diversas nacionalidades.

No todos estos reaseguradores aceptan negocios latinoamericanos incluyendo mexicanos. Esto se debe al que el volumen de prima generado en esta región es muy pequeña en comparación a algunos países del mundo como Estados Unidos, Japón, Francia, etc.

Además del mercado inglés, existen mercados muy importantes como el americano y el europeo continental. Es debido a la libertad de las compañías de Seguros de asegurarse con empresas de todo el mundo que el reaseguro tiene un carácter internacional.

Actualmente, las 30 reaseguradoras más grandes del mundo son las siguientes, de acuerdo a su captación de primas:

- |                         |                           |                               |
|-------------------------|---------------------------|-------------------------------|
| 1- Munich Re            | 11- Tokio Marine and Fire | 21- Scor Re                   |
| 2- Swiss Re             | 12- Zurich Reinsurance    | 22- Mitsui Marine & Fire      |
| 3- General Re           | 13- Toa Fire & Marine     | 23- Centre Re                 |
| 4- Employers Re         | 14- Bavarian Re           | 24- Safr                      |
| 5- Cologne Re           | 15- Eisen & Sthal Re      | 25- Axa Re                    |
| 6- Frankona Re          | 16- National Indemnity    | 26- Unione Italiana           |
| 7- Mercantile & General | 17- Prudential Re         | 27- Aachen Re                 |
| 8- Hannover Re          | 18- Yasuda Fire & Marine  | 28- Caisse Centrale           |
| 9- American Re          | 19- Gothaer Re            | 29- Chiyoda Fire & Marine     |
| 10- Gerling Global Re   | 20- Union Re              | 30- Sumitomo Marine &<br>Fire |

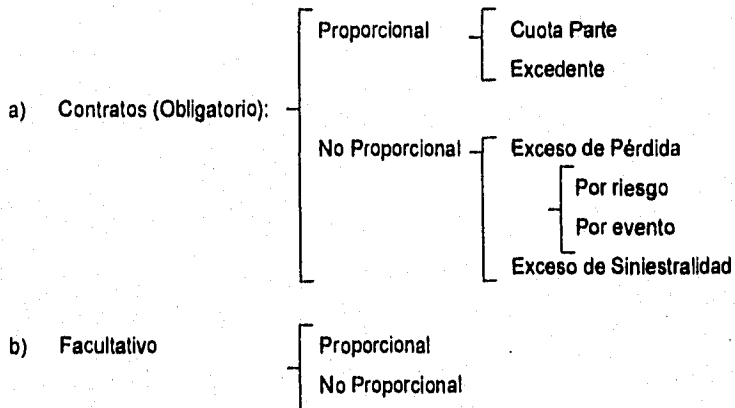
Cabe notar que existen varias empresas, sobre todo en los Estados Unidos de América, que se dedican a suscribir a nombre de diversos reaseguradores, entre ellas destacan:

- Anglo Iberia
  - Provident Indemnity Capital
  - Polaris
  - Independent Reinsurance
  - Qualis Group
- Manager

Los corredores de reaseguro en México y en el resto del mundo tienen un lugar muy importante para el sector asegurador, sin embargo, serán mencionados a mayor detalle en el siguiente capítulo.

## 2.5. Métodos de Reaseguro.

Se tienen diversos tipos de manejar el reaseguro, los cuales esquematizamos a continuación:



### 2.5.1 Contratos

Mediante este tipo de reaseguro, la compañía cedente se compromete a ceder al reasegurador una participación determinada de sus negocios en uno o varios ramos y, el reasegurador, por su parte, se obliga a aceptarla.

Este compromiso se ve plasmado en un acuerdo o contrato al cual prestan su conformidad ambas partes.



En este contrato, figuran explícitas las condiciones técnico-económico-financieras que regirán las relaciones entre compañía cedente y reaseguradora durante un periodo de tiempo determinado. Por lo general, estas condiciones son negociadas anualmente.

Con este sistema de reaseguro, la compañía cedente se asegura una cobertura automática para todos sus negocios, sin tener en cuenta los importes de las sumas aseguradas de los distintos riesgos o la opinión que sobre dichos riesgos puedan tener los reaseguradores ya que estos contratos son usualmente "ciegos", esto es, sin envío de ninguna información excepto la meramente contable.

Igualmente, la compañía cedente consigue de sus reaseguradores participantes en los contratos obligatorios unas mejores condiciones económicas que puede obtener operando en reaseguro facultativo.

Por su parte, el reasegurador tiene la certeza de recibir un volumen constante y uniforme de negocios lo cual le permite obtener un importante promedio de riesgos en su cartera.

Si la participación de la compañía cedente y del reasegurador es calculada en base a la suma asegurada estaremos ante un reaseguro proporcional.

Si la participación del negocio se efectúa tomando como base el siniestro tenemos un reaseguro no proporcional (exceso de pérdida).

#### **2.5.1.1. Reaseguro Proporcional**

En el reaseguro proporcional el reasegurador recibe una proporción acordada de la prima original, deducida una comisión de reaseguro y asume la misma proporción en todos los siniestros. Puede ser de las siguientes clases:

**a) Cuota Parte**

El reasegurador recibe una porción fija en todos los riesgos suscritos por el asegurador y participa en todos los siniestros, en la misma proporción.

**b) Excedente**

El reasegurador recibe aquellas partes de los riesgos suscritos por el asegurador que superen un importe fijado por el mismo y que recibe el nombre de retención y participa en los siniestros en la proporción que resulte.

**2.5.1.2. Reaseguro No Proporcional (Exceso de Pérdida)**

En el reaseguro no proporcional a cambio de una prima acordada, el reasegurador asume la responsabilidad sobre los siniestros que sufra el asegurado, que superen una cantidad fijada por él mismo, denominada prioridad y normalmente, hasta un límite máximo. Puede ser de las siguientes clases:

**a) Working Cover.**

El reasegurador asume cualquier siniestro de un riesgo individual que supere una cantidad fijada previamente (prioridad).

**b) Exceso de pérdida por evento.**

El reasegurador asume el siniestro, cuando una pérdida agregada derivada de un mismo evento supera una cantidad fijada previamente (Prioridad)

### **c) Stop Loss.**

El reasegurador asume el siniestro, cuando las pérdidas netas agregadas del asegurador, durante una anualidad, superan una cantidad o una proporción de las primas suscritas.

El costo de un reaseguro no proporcional se calcula, generalmente, en base a un porcentaje de las primas correspondientes al ramo o negocio al que protege.

Se establece el pago anticipado de una cantidad en concepto de prima de depósito (a veces con carácter de mínima) la cual se reajusta al final del ejercicio con la aplicación de un porcentaje.

### **2.5.2. Reaseguro Facultativo.**

Es un método de reaseguro mediante el cual la compañía cedente tiene absoluta libertad para ceder una participación determinada de sus negocios de un ramo y el reasegurador tiene, del mismo modo, absoluta libertad para aceptarla.

Las condiciones económicas del reaseguro facultativo se fijan caso por caso por el reasegurador, tomando en cuenta la calidad del negocio, el nivel de la prima y los gastos de la compañía cedente.

Este método de reaseguro ofrece al reasegurador una serie de ventajas como son:

- 1) Posibilidad de seleccionar su cartera de riesgos aceptados al estudiar individualmente cada uno de ellos.

- 2) Posibilidad de influenciar la política de suscripción de la compañía cedente en orden a conseguir más primas adecuadas, bien por incremento de las tasas o por reducción en la comisión de reaseguro.
- 3) Posibilidad de un mejor control de los compromisos asumidos y de los eventuales cúmulos.

Desde el punto de vista de la compañía cedente, el reasegurador facultativo le permite obtener la facilidad de aumentar, en forma importante, sus límites de suscripción sin desequilibrar sus contratos obligatorios básicos e, incluso, encontrar una vía de reaseguro utilizable para aquellos riesgos que, bien por su baja calidad o por el carácter especulativo de sus tasas de prima, no hacen aconsejable su inclusión en los mencionados contratos.

Sin embargo, existen inconvenientes importantes que obligan a la compañía cedente a limitar al mínimo el número de riesgos cedidos facultativamente.

- 1) Posibles retrasos en la gestión y emisión de determinadas pólizas.
- 2) Una gestión administrativa más costosa.
- 3) La compañía cedente puede perder parte de su libertad para fijar condiciones de seguro directo e, incluso, para liquidar siniestros.
- 4) La compañía cedente obtiene una menor remuneración por parte del reasegurador.

## **2.6. Aspectos Legales de Reaseguro/Seguro.**

Siendo el reaseguro un seguro de seguros, las implicaciones legales son prácticamente las mismas.

### 2.6.1. El Contrato.

Un contrato es un acuerdo legalmente vinculante entre dos o más partes. En seguros la póliza es la evidencia de este contrato.<sup>3</sup>

Un contrato tiene tres elementos esenciales.

- Las dos partes deben ser capaces de llegar al acuerdo legal.
- El sujeto del seguro no debe ser contrario a la ley (por ejemplo: seguro especulativo).
- La ejecución del contrato debe ser factible.

Asimismo debe existir una oferta y una aceptación de las partes. En la actividad del reaseguro oferta/aceptación son fundamentales para evitar malinterpretaciones. Las aceptaciones del reasegurador serán cuidadosamente elaboradas con este fin. Términos como tales como prima, garantías de pago, comisiones, condiciones especiales y otros, deben aparecer sencilla y claramente especificados. En la ley mexicana estos conceptos se engloban en el de "consentimiento": el que propone el contrato (proponente) debe recibir una aceptación, si no, no hay contrato.<sup>4</sup>

Un contrato de (re)seguro puede darse por terminado de la siguiente manera:

- Por cumplimiento de ambas partes: cuando cada parte ha llevado a cabo su compromiso en relación al contrato.
- Acuerdo: las partes pueden acordar liberarse mutuamente de sus obligaciones contractuales.

---

<sup>3</sup> O.C. Idem

<sup>4</sup> Código Civil para el D.F., 1993, 327

- Frustración: cuando por determinadas circunstancias es imposible llevar a la práctica el contrato.

Incumplimiento de contrato: Cuando una de las partes deja de cumplir sus obligaciones. En seguro ejemplos comunes son el impago de primas o de siniestros. En estos casos el asunto puede llegar incluso a los tribunales.

### 2.6.2. La Máxima Buena Fe.

Obviamente en (rea)seguro es de máxima importancia la confianza entre las partes y esto se debe a la especial naturaleza del objeto aquí tratado. El seguro difiere de contratos comerciales en que el proponente es la única persona que conoce todos los detalles sobre el objeto del contrato. Cuando vamos a asegurar nuestra casa sólo nosotros sabemos sus características especiales. El asegurador depende totalmente de lo que le revelemos sobre la casa. Lo mismo ocurre con un barco, una planta industrial, un tipo especial de mercancía. En reaseguro, la compañía cedente es los ojos de los suscriptores. Mayormente si estos están en el extranjero. Esta debe darles a conocer toda la información que disponga en relación con el riesgo y asimismo extraer del asegurado todo dato que dada su experiencia en el mercado, considere esencial para que los lejanos reaseguradores puedan ejercer su criterio. Asimismo, el dolo o mala fe en general es motivo de la anulación del contrato<sup>5</sup>. De aquí se deduce que la cedente tiene máxima responsabilidad en mantener la buena fe en el contrato de reaseguro. No debe ocultar o disminuir hechos o datos que puedan influir en el ánimo del reasegurador para aceptar el riesgo: características de las protecciones contra incendio, tipo de construcción, agravación del riesgo por colindantes, peligrosidad de una carga, mal estado de un transporte, situaciones sociales peligrosas, elevado riesgo moral en un asegurado particular, elevada experiencia siniestral, etc. Estos conceptos y muchos más dan pistas para evaluar la exposición de un determinado riesgo. La compañía aseguradora debe evitar la tentación de manejar la información disponible a su conveniencia llevado por su afán de buscar reaseguro a sus clientes al precio que sea.

---

<sup>5</sup> O.C. Idem 328

### 2.6.3. Interés asegurable.

Sólo puede haber contrato de (rea)seguro cuando el asegurado tiene un interés financiero en el objeto asegurado legalmente reconocible. La ley mexicana así lo reconoce de la siguiente manera y para el seguro de daños:

" Todo interés económico que una persona tenga en que no se produzca un siniestro, podrá ser objeto del contrato de seguro contra daños"<sup>6</sup>

Por ejemplo: yo no puedo hacer una póliza a mi favor sobre la casa del vecino ya que "yo" debo tener un interés financiero en el objeto del seguro. En este caso el que tiene el interés es el vecino. Tampoco pueden hacerse pólizas sobre pérdidas en apuestas o juegos de azar, dado que si se permitieran irían en contra de los principios básicos del seguro, de los derechos de otros tenedores de póliza y del bien público en general.

Para pólizas de seguro no marítimo, como incendio, el interés asegurado debe existir cuando la póliza es expedida y cuando se produzca un siniestro. Las pólizas marítimas difieren en este aspecto ya que el interés puede ser adquirido por el comprador de los bienes después de que la póliza haya sido expedida, él solamente declara el número de embarques que va a realizar.<sup>7</sup>

### 2.6.4. Indemnización.

El objeto de una póliza de (rea)seguro es colocar al asegurado en la misma posición financiera que estaba antes de que el siniestro ocurriera. Este principio se llama indemnización<sup>8</sup>. Pongamos un ejemplo. Una máquina asegurada es destruida por el fuego. Se debe reponer la pérdida. Sin embargo, antes del momento en que el fuego

---

<sup>6</sup> Seguros y Fianzas, 1992:120

<sup>7</sup> Lloyd's Training Center, 1993: 4/7

<sup>8</sup> O.C. Idem.

estallara, la máquina ya estaba totalmente desgastada. ¿Sería justo pagar un máquina nueva si lo que se quemó era una ya muy usada, casi al borde del desguaze? La respuesta lógica es "no". Si ésto fuera así cada vez que un bien estuviera a punto de ser desechado lo destruiríamos para que el seguro nos pagara y sacar beneficio con ello, como ha ocurrido en sonados casos relacionados con incendios de compañías textiles e ingenios. Sin embargo, la respuesta es que el principio de indemnización se aplica de la siguiente manera: al asegurado se le pagará el precio de una máquina nueva pero se harán descuentos por edad y condición.

La indemnización puede darse de cuatro maneras:

- Pago en efectivo.
- Reinstalación: por ejemplo, el costo de reconstruir un objeto dañado es pagado por los aseguradores.
- Reposición: el objeto dañado es comprado de nuevo por los aseguradores.

La ley mexicana especifica que para establecer la indemnización deberá tenerse en cuenta el valor del interés asegurado a la hora del siniestro.<sup>9</sup>

#### **2.6.5. Subrogación.**

La subrogación es un corolario de la indemnización: el asegurado que posee derechos bajo su póliza y a su vez contra terceros por un mismo siniestro, recibirá indemnización doble.<sup>10</sup> La subrogación da derecho a la entidad aseguradora de beneficiarse de los daños y perjuicios que terceros puedan deber al asegurado por un siniestro que ella haya pagado. Por ejemplo: un barco choca contra un embarcadero dañándolo. Los dueños del embarcadero que está asegurado, tienen derecho a indemnización de su póliza de seguros y al mismo tiempo tienen derechos legales que pueden ejercer ante un tribunal

<sup>9</sup> Seguros y Fianzas 1992: 121

<sup>10</sup> Lloyd's Training Center, 1993: 4/8



en contra del capitán o del dueño del barco que provocó el siniestro. La práctica de la subrogación impide que el asegurado reciba doble compensación, beneficiándose económicamente y al mismo tiempo da alivio financiero a las empresas aseguradoras permitiéndolas resarcirse de sus pérdidas.

Se puede definir como el derecho de una persona, habiendo ya indemnizado a otra bajo una obligación legal (contrato de seguro/reaseguro) a ponerse en la posición de esta persona y procurarse todos los derechos de ella, hayan sido cumplidos o no.<sup>11</sup>

El artículo 111 de la Ley de Seguros toca este tema:

"La empresa aseguradora que pague la indemnización se subrogará hasta la cantidad pagada, en todos los derechos y acciones contra terceros que por causa del daño sufrido correspondan al asegurado" <sup>12</sup>

#### **2.6.6. Contribución.**

Un asegurado puede tener más de una póliza cubriendo el mismo interés y el mismo riesgo. En este caso, según las normas anteriormente expuestas de indemnización y subrogación, el asegurado que tenga contratados dos seguros no puede beneficiarse doblemente de un siniestro y por lo tanto sólo puede cobrar un seguro. Sin embargo, la compañía de seguros que ha tenido que pagar el siniestro tiene derecho de contribución que es: el derecho de un asegurador a reclamar de otros aseguradores de similar, pero no necesariamente igual responsabilidad hacia el mismo asegurado, la proporción del costo de la indemnización pagada. De esta manera aseguradores y reaseguradores afectados por distintas pólizas pero por idénticos bienes y riesgos tienen que compartir el costo del siniestro.

---

<sup>11</sup> Ranson, 1991: 10/2

<sup>12</sup> Seguros y Fianzas, 1992: 124

Los artículos 100, 101, 102, 103 y 104 de la Ley de Seguros tratan del tema siendo el principal en nuestro caso el 103:

"La empresa que pague en el caso del artículo anterior (cuando se contrate con varias empresas un seguro contra el mismo riesgo y por el mismo interés) podrá repetir contra todas las demás en proporción de las sumas respectivamente aseguradas."<sup>13</sup>

Asimismo, esta medida intenta evitar que una persona contrate dos o más seguros sobre un mismo bien con afán de lucro.

### 2.6.7. Garantías.

Una garantía puede ser definida como algo por lo cual el asegurado acepta que una acción particular debe ser o no llevada a cabo o que una condición debe ser cumplida o donde el asegurado afirma o niega la existencia de un particular estado. Es en pocas palabras una promesa subsidiaria del contrato principal.<sup>14</sup>

Ejemplos de garantías son, por ejemplo, en seguro marítimo que ciertas mercancías deben ir empacadas de una manera específica; o en incendio que se deba dar cierto mantenimiento específico a unas instalaciones o se deba erradicar unos arbustos inflamables cerca de unos almacenes de madera o papel; o que a cierto tanque de combustible se le construya un muro de contención. Por medio de las garantías que se añaden a la póliza o a la nota de cobertura, el asegurador condiciona ciertas características del objeto asegurado (normalmente de buen orden, mantenimiento, limpieza, seguridad, pero pueden ser de una enorme variedad de tipos).

Estas garantías arriba indicadas son de orden explícito y por lo tanto se deben constatar por escrito. Existen también garantías implícitas, las cuales son de aplicación automática. Un ejemplo sacado del seguro marítimo es la garantía de que el barco utilizado para transportar una carga asegurada, esté en condiciones de navegabilidad.<sup>15</sup>

<sup>13</sup> Seguros y Fianzas, 1992: 122-123

<sup>14</sup> Ramson 1991:6/5

<sup>15</sup> Lloyd's Translign Center, 1993: 4/11

## CAPITULO 3

### LOS INTERMEDIARIOS DE REASEGURO

#### **3.1. Concepto General de Intermediarios.**

La función de un intermediario es poner en contacto a dos partes, haciendo las veces de mediador y en beneficio de las mismas. A través del tiempo y en todo el mundo han existido los intermediarios, de acuerdo a su actividad que va desde la mediación entre países en pugna, a la comercialización de diversos bienes o servicios. A veces, se tiene la imagen de que complican las situaciones o encarecen los costos, por lo que han sido criticados e incomprensidos en mayor o menor grado. Se les conoce también como agentes, comisionistas o cambistas.

Entre los servicios que mencionamos se encuentran los seguros. Para poder comprar un seguro, por ejemplo, el cliente no contacta a la compañía aseguradora directamente, sino que lo hace a través de un agente de seguros, que puede ser una persona física o moral, el cual se dedica fundamentalmente a la venta de seguros y a la conservación de una cartera de negocios conseguida, así como la conservación de dicha cartera entre el asegurado y la compañía. Dicho agente es intermediario entre la compañía de seguros y el asegurado, con mayor poder de negociación.

A los agentes que, por el volumen de prima generado, por su diversificación y los servicios de asesoría que ofrece y que por lo tanto, tiene mejores condiciones de negociación con las compañías de seguros con las que trabaja y con sus asegurados, se les conoce como corredores de seguro siendo generalmente personas morales.

En reaseguro, una compañía cedente puede contactar a un reasegurador directamente, sin embargo, por la complejidad del mercado así como la magnitud de los negocios

actuales, en muchas ocasiones acuden a un intermediario de reaseguro. El intermediario de reaseguro antes de encarecer las operaciones como por lo general se piensa, por regla general las abarata, ya que su función lo induce a obtener las mejores condiciones de reaseguro para su cliente, para lo cual utiliza todos los mercados internacionales, con ayuda de sus contactos en todo el mundo.

En todos los países, sean de cualquier sistema económico o político, el intermediario de reaseguro llevan a cabo la fragmentación o pulverización de los riesgos, confirmando el carácter internacional del reaseguro. Se les conoce también como corredores o brokers de reaseguro.

Por otro lado, el radio de acción de un intermediario de reaseguro no se limita a cierto mercado, ramo o clase de negocio, sino en general a toda la actividad reaseguradora. Se les contacta generalmente para la colocación de negocios de gran magnitud o difíciles de ser colocados. Sin embargo, puede haber casos en que su intervención no se justifique por tratarse de un ramo sano, es decir, con una tasa de siniestralidad aceptable y por lo tanto, fácil de colocar en el mercado reasegurador y sin embargo la compañía cedente utiliza al intermediario como un medio de compensación pues existen otros riesgos o contratos cuyo costo de colocación es muy elevado o tiene resultados tan malos, que no dejan margen de ganancia al intermediario.

Como la función de un intermediario de reaseguro es poner en contacto a una compañía de seguros con uno o varios reaseguradores con el objeto de llevar a cabo una transacción de reaseguro, éste tiene que establecer relaciones comerciales con compañías de seguros, compañías reaseguradoras y otros corredores de reaseguro u otras empresas participantes en el mercado.

Muchos reaseguradores para poder incrementar su cartera o penetrar en ciertos mercados dependen de la actividad internacional de los intermediarios, por lo que esta actividad es muy apreciada en ciertos mercados y países.

Como hemos mencionado, la operación de un intermediario de reaseguro es internacional, por lo cual tiene que viajar a diferentes partes del mundo, establecer

contactos, conocer la solvencia de los reaseguradores y sus mercados y captar negocios. El conocimiento del mercado y del negocio le permite asesorar tanto a compañías como a reaseguradores y contribuir a la dispersión del riesgo.

Es pues, el intermediario de reaseguro, una pieza clave en el engranaje del sector asegurador.

A diferencia de otras actividades en las que se requiere un determinado entrenamiento y enseñanza previa, independientemente del alto nivel de competencia que se requiere, no hay una profesión específica que se estudie para dedicarse a la correduría de reaseguro, de hecho, varias profesiones complementan a un intermediario de reaseguro como son actuarios, ingenieros industriales, ingenieros civiles, administradores de empresas, etc. Y en la parte administrativa, como en toda empresa, contadores. La misión de un intermediario es capacitar a su personal en cuanto a seguro, reaseguro, así como nuevos productos, cláusulas y condiciones que se dan a nivel mundial.

Asimismo, por la fuerte competencia que se ha desatado en los últimos años, la contratación se ha hecho más exigente y se ha recurrido a contrataciones especiales de gente con un alto dominio de los seguros, del idioma inglés, de informática, así como de una alta capacidad de negociación.

En cuanto a las utilidades de un intermediario de reaseguro, el ingreso principal que tiene es el que proviene del "corretaje", el cual es una comisión que aplica a las primas de los negocios que coloca, por lo que depende casi absolutamente del volumen de primas manejadas. El porcentaje que se aplica varía de acuerdo al ramo, al mercado y las políticas del corredor por lo que sería muy difícil establecer un corretaje promedio. Sin embargo, en negocios facultativos es común que se utilice un porcentaje de entre 2.5% a 5%

Por otro lado, los intermediarios de reaseguro obtienen un atractivo producto financiero por el buen manejo de su capital y utilidades generadas antes de ser repartidas, en cuanto a inversiones.

En cuanto a los aspectos de seguridad y solvencia, desde un punto de vista legal, el intermediario de reaseguro no asume ninguna responsabilidad bajo los riesgos asegurados, ya que su papel es simplemente de intermediario, o sea que el responsable directo de un riesgo asegurado es y seguirá siendo la compañía de seguros que emite la póliza (contrato de seguro).

El intermediario no tiene responsabilidad directa sobre los riesgos que comprende el contrato de reaseguro. Como su nombre genérico indica, él es solo un medio para poner en contacto cedente y reaseguradores, los cuales son las partes legales del contrato y las que aceptan las obligaciones derivadas. Esto no quiere decir que el intermediario carezca de responsabilidad legal en relación a su actividad. La Ley de Seguros establece claramente que tiene ciertos deberes respecto a sus clientes respondiendo de sus errores y omisiones en que incurra al desempeñar su actividad.<sup>1</sup> Podemos citar los siguientes ejemplos:

- a) El caso de que la compañía cedente solicita al corredor varias coberturas para una cierta cuenta y éste al ofrecerlo a los reaseguradores omite mencionar una de ellas. Si ocurre un siniestro que afecte dicha cobertura, existirán complicaciones, ya que el reasegurador no está obligado a pagarlo pues no tenía conocimiento de que se amparaba dicha cobertura. Sin embargo, la compañía cedente está en su derecho de cobrarlo pues ella sí lo informó al intermediario, quien se verá obligado a pagar el siniestro.
- b) El caso de un corredor que cuenta con un poder de aceptación automático el cual cuenta con limitaciones en cuanto al monto máximo de responsabilidad que puede ser suscrito. Si el corredor por error excede dicho monto y ocurre un siniestro, la compañía cedente se entiende cubierta y el reasegurador niega el pago por el monto excedido. Lo anterior obliga al corredor a responder por dicha diferencia, la cual cabe señalar puede llegar a ser por muchos millones de dólares, por la magnitud de los negocios que se maneja en reaseguro.

---

<sup>1</sup> Seguros y Fianzas. 1992

- c) Son comunes los errores de mecanografía, en los cuales por un error de dedo se puede estar ofreciendo una suma mayor a la que se indica en un telefax, basando el reasegurador su aceptación en esta última. Si ocurre un siniestro, el reasegurador puede rechazar el pago total del siniestro y la diferencia corre, nuevamente a cargo del intermediario.
- d) La omisión de cláusulas en las confirmaciones genera invariablemente problemas en la recuperación de los siniestros y en ocasiones el rechazo total por parte de los reaseguradores.
- e) Otro riesgo que se corre en la operación diaria de los corredores de reaseguro, es el traspapelamiento de documentos o atraso en informar cambios, lo cual puede dar como resultado que no se avise a un reasegurador de la inclusión de una ubicación, de una modificación en la prima, o incluso de la cancelación de un negocio. Esto último genera muchos problemas, ya que la cedente obviamente no efectúa el pago de prima al intermediario y sin embargo, el reasegurador le exige a este último el pago de la prima por el período en el que supuestamente se encontró bajo riesgo.

Con estos ejemplos esperamos que el lector tenga una clara idea de la responsabilidad de un intermediario de reaseguro y los peligros a los que se haya expuesto. Sin embargo, existe en el mercado una protección de responsabilidad civil profesional, lo cual ampara errores y/u omisiones en las que pueda incurrir un intermediario de reaseguro, con la cual cuentan la mayoría de este tipo de empresas.

### **3.2. Autoridad de Suscripción/Line Slip**

El binder o facilidad de un intermediario de reaseguro lo obtiene del mercado reasegurador a través de excelentes relaciones con los reaseguradores, así como la experiencia de altos ejecutivos del intermediario en cuanto a la suscripción de riesgos. Esto es debido a que el reasegurador le otorga al intermediario una "autoridad de suscripción" o "facilidad" mediante la cual se le da un poder de aceptación por cuenta del

reasegurador en la cual el intermediario hace las veces de suscriptor. Naturalmente, sigue siendo el reasegurador quien corre el riesgo mientras el corredor no corre con otro riesgo que no sea la cancelación de su poder de aceptación.

Al contar con este tipo de autoridad, el intermediario puede dar una respuesta inmediata a las compañías cedentes que le soliciten colocación facultativa, en caso de no tener esta facilidad, que en estos días es muy difícil de conseguir, deben colocar el negocio en el mercado abierto, lo cual requiere de más tiempo. Por lo anterior, generalmente el corredor aconseja a la compañía cedente agotar el mercado local y sólo en caso de que no haya capacidad suficiente, por tratarse de un riesgo muy peligroso, único en su clase o bien por tener un monto asegurado muy alto, éste sale a colocar al mercado internacional.

En el caso de tener facilidad, el intermediario cobra una comisión o corretaje de la prima que suscriba a nombre del reasegurador. En cuanto al manejo de saldos y pago de siniestros, se pagan o cobran indistintamente al corredor o al reasegurador. Sin embargo, es lógico que el intermediario los maneje, ya que de esta manera ofrecerá un mejor servicio a sus clientes mediante el manejo responsable de sus recursos económicos.

Un line slip, o línea de suscripción, es el acuerdo entre un intermediario y varios reaseguradores en el cual un sólo reasegurador del grupo, llamado líder, recibe la información sobre las cuentas que se desean colocar y decide si participa en él. El resto de los reaseguradores siguen su decisión.

Las condiciones tanto de un binder como de un "line slip" son negociadas anualmente, considerando los resultados que se hayan obtenido, como siniestralidad y prima generada. En un principio se establecen las condiciones que son las coberturas que se amparan, bienes cubiertos, los límites territoriales, el periodo de tiempo en el que se requiere empiecen los negocios suscritos, el límite de responsabilidad, las comisiones, monedas que pueden ser utilizadas, porcentaje máximo de aceptación, exclusiones de la cobertura y manera de operar saldos de primas y pago de siniestros.



### 3.3. Intermediarios Nacionales.

Existen intermediarios en el mundo que tienen sucursales en todos los mercados y por su tamaño, ingresos e influencia son de gran importancia. Es común que corredores americanos o ingleses cuenten en México con una representación y así existen empresas como:

- Reinmex, S.A. de C.V.
- Agencia Interoceánica, S.A.
- Aon Re
- C.R.I.S.A.
- Willis Faber
- Alexander Howden y Asociados, S.A.
- C.O.N.R.E.S.A.
- Grupo GIR

Asimismo, estos intermediarios son visitados frecuentemente por otros intermediarios que no tienen representación en México con el objeto de captar negocios.

Los intermediarios mexicanos no están especializados en ciertas coberturas. Se manejan todos los ramos principalmente incendio, responsabilidad civil, transportes, marítimo, aviación que son los ramos que generalmente requieren reaseguro facultativo, así como todos los tipos de reaseguro, es decir, contratos proporcionales, no proporcionales y facultativos.

La mayoría de ellos originalmente se han formado a partir de un corredor de seguro directo que crea un intermediario con la finalidad de diversificar su cartera, fortalecer su posición en el mercado o aumentar su utilidad. Asimismo, gente jubilada del sector asegurador, que goza aún de buen prestigio y reconocida en el medio, decide poner una empresa de intermediación de reaseguro. Existen también corredores formados por un corredor extranjero, quien a través de varios viajes obtiene una cartera en

México, misma que es vulnerable a la competencia nacional y decide establecer oficinas en nuestro país para conservar e incrementar sus cuentas.

Existen diferentes tipos de Intermediario, como son:

- a) Intermediarios con capital 100% mexicano sin ningún compromiso de exclusividad con algún corredor extranjero, por lo que tienen la libertad de utilizar en el mercado internacional, incluyendo al inglés, cualquier corredor de su elección.
- b) Intermediarios con capital en su mayoría nacional y una mínima participación de algún corredor extranjero, por lo que está prácticamente obligado a utilizar un sólo corredor en el mercado al que éste pertenezca aunque cuenta con libertad de opción en otros mercados.
- c) Corredor con capital 100% extranjero que está obligado a regirse directamente por su casa matriz.

Es importante señalar que gracias a las buenas relaciones de Intermediarios de reaseguro con compañías de centro y sudamérica se tiene un muy importante ingreso de prima extranjera a nuestro país.

Finalmente, hay que notar que los intermediarios mexicanos generalmente hacen sus colocaciones vía telefónica o vía fax con reaseguradores locales o de mercados internacionales, informando al reasegurador todos los datos que necesita saber para suscribir o declinar el riesgo. El telefax ha sido un invento de gran apoyo a los intermediarios quienes generalmente recibían y enviaban ofertas vía telefónica que implicaba un gran gasto de tiempo. Al escrito que contiene todas las características del negocio se le conoce como slip de colocación, el cual incluye datos como cobertura, período de vigencia, localización del riesgo, deducibles, prima disponible, comisiones, etc. El slip será analizado en posteriores capítulos.

### 3.4. Intermediarios Ingleses.

El intermediario de reaseguro tiene que establecer contacto con otros corredores internacionales, especialmente en Inglaterra, pues este tipo de intermediario de reaseguro, a diferencia de otros, desarrolla una función indispensable en el ámbito reasegurador actual pues para acudir al mercado de Londres, cuya antigüedad y tradición lo colocan como número uno en importancia, solamente es factible acudir a través de un intermediario debidamente registrado y autorizado, cuya solvencia y profesionalismo lo colocan como puente necesario para la aceptación de riesgos por los miembros de dicho mercado. Por lo tanto, para un corredor mexicano es necesario trabajar con un corredor inglés:

Entre estos intermediarios se encuentran:

- Sedgewicks
- Johnson & Higgins London
- Heath Fielding
- Alexander Howden
- Richard Mears & Co.
- Cooper Gay
- Fenchurch
- P.W.S.
- J.K. Buckenham

Un intermediario inglés o broker recibe un negocio de un intermediario mexicano por alguna de las siguientes causas:

- a) El intermediario nacional o la compañía de seguros probablemente consideren que la cuenta es muy grande o complicada para colocarla sin utilizar el mercado londinense.
- b) El broker inglés ha desarrollado la idea de un nuevo contrato o forma de reaseguro, que le vende a su cliente.

- c) Por una relación personal de mucho tiempo, se siguen colocando los contratos o negocios facultativos con el mismo broker por dar continuidad a las relaciones.
- d) Por una larga relación laboral, por medio de la cual, el intermediario mexicano cae en la cuenta de que el broker tiene un mayor conocimiento en ciertos aspectos, que aunado a su localización en el centro Internacional de reaseguro de Londres son de gran ayuda en el diseño y la colocación de un programa de reaseguro.

El broker inglés a pesar de que llega a efectuar ofertas vía telefónica o vía fax con reaseguradores que no pertenecen al mercado de Londres, debe realizar sus colocaciones de la manera tradicional inglesa es decir, personalmente, por lo cual, visita las oficinas del reasegurador exponiéndole los detalles del negocio. Este método tiene como principal ventaja el que se aclaran dudas, se discuten los pros y contras de suscribir el riesgo y el reasegurador solicita cualquier información adicional en el momento. Sin embargo, tiene la desventaja, de que mientras más prestigiado es el reasegurador, más numerosas son las personas que desean negociar con él, formando interminables filas de brokers en las salas de espera de los suscriptores de riesgo.

Para manejar esta situación es muy importante, el espíritu de equipo de los empleados de un broker, pues si reparten adecuadamente copias de los sílps y reaseguradores a los que cada uno va a visitar, puede optimizar los tiempos de espera y dar un mejor y más rápido servicio a su cliente.

### **3.5. Beneficios de Utilizar un Intermediario de Reaseguro.**

Entre los muchos beneficios que ofrece el utilizar un intermediario de reaseguro profesional, es decir, experto en esta actividad, podemos citar los siguientes:

- a) Ofrece, como se mencionó anteriormente, tanto a aseguradoras como reaseguradores la posibilidad de entrar en nuevos mercados.

- b) Por su eficiencia y alta tecnología en sistemas operativos, reduce altamente los costos administrativos como en comunicaciones, en trámites de pago de primas y siniestros y en elaboración de documentación, tanto de compañías aseguradoras como reaseguradoras.
- c) Pronto pago de siniestros y saldos a compañías de seguros, pues un intermediario con sus propios recursos económicos puede proceder a la liquidación de éstos evitando que las compañías aseguradoras o reaseguradoras financien grandes montos por largos períodos de tiempo.
- d) Asesoría en materia de seguros en relación a nuevos productos.
- e) Capacidad de colocación en mercados abiertos, por medio de sus corresponsales en el extranjero.
- f) Asesoría en materia de reaseguro, en base a nuevas fórmulas o programas, tanto en niveles de suscripción automática como en cuanto a protecciones técnicas. Por sus conocimientos técnicos puede asesorar a las compañías de seguros en sus programas de reaseguro anuales.
- g) Protección y Asesoría a cedentes en cuanto a la diversificación de sus reaseguros por medio de su conocimiento de la solvencia de los reaseguradores.
- h) Ayuda técnica tanto a cedentes como a reaseguradores con expertos en la materia que elaboren estudios técnicos de riesgos, que realicen inspecciones de riesgos a plantas.
- i) Apoyo a ambas entidades en cuanto a conseguir ajustadores profesionales en el extranjero, cuando no exista experiencia en el medio.
- j) Ofrece un servicio integral de planeación, negociación y colocación de coberturas.

De lo anterior se desprende que las cualidades más apreciadas en un intermediario de reaseguro por las compañías cedentes y que lo llevan al éxito son las siguientes:

- a) Que su sistema administrativo sea muy eficiente.
- b) Que cuente con solidez financiera.
- c) Que sus tiempos de respuesta sean óptimos.
- d) Que proponga alternativas adecuadas de solución en colocaciones y cotizaciones.
- e) Que realice con rapidez las gestiones necesarias para la recuperación de siniestros.
- f) Que cuente con un equipo humano con experiencia y gran espíritu de servicio para que de esta forma sus relaciones con reaseguradores, cedentes y corresponsales sea de gran calidad, lo que se traducirá en un mejor servicio. Asimismo, que este personal sea minucioso al revisar las condiciones de reaseguro y la póliza expedida por la compañía cedente para detectar disparidades.
- g) Que cuente con procedimientos de envío puntual de documentos contables y transferencia de fondos para que se puedan cumplir con los plazos pactados para el pago de primas y siniestros.
- h) Que tenga un conocimiento muy amplio de la situación actual del mercado, evitando a reaseguradores de reputación dudosa, o solvencia económica nula o escasa.
- i) Que organice seminarios y conferencias acerca de varios temas sobre seguros, reaseguros, servicios de prevención de riesgos, etc.

j) Entrenamiento de su personal o el de las compañías de seguros, tanto en México como en el extranjero en el área de reaseguro.

g) Que cuente con Capacidades de Aceptación Automática (Binders o Line Slips).

### 3.6 Legislación.

#### 3.6.1. La Legislación Mexicana.

¿Porqué un capítulo sobre legislación respecto de los corredores de reaseguro? Quizá parece un tema demasiado árido para ser tratado en una tesis y se requeriría por lo tanto un trabajo diferente para abordarlo. Sin embargo, creemos firmemente en la importancia para un corredor principiante en conocer las reglas que regulan esta actividad. Este interés se debe principalmente a tres razones:

- 1) Lo delicado de este negocio donde deben balancearse los intereses de diversas personas y entidades y las grandes cantidades de dinero involucradas muchas veces, requieren un conocimiento cuando menos superficial de los límites legales, los deberes y los derechos en los que incurre el corredor de reaseguro en México.
- 2) Las leyes elaboradas en México y en el extranjero, normalmente han sido hechas basándose en la experiencia de largos años de práctica profesional y de un conocimiento de los problemas y exigencias que se presentan en la práctica del corretaje. Además, los mercados se conforman en torno a su marco legal y viceversa. De ahí que sea conveniente saber el contenido de las leyes por su utilidad y el conocimiento que aporta y no sólo por sus consecuencias punitivas.
- 3) Últimamente se está haciendo mucho hincapié en la ética en los negocios. En un mundo siempre en peligro de ser afectado por la corrupción y el excesivo afán de lucro, las leyes de nuestro país son la norma social hacia la cual se debe tender no sólo como ideal sino como algo que debe ser llevado a la práctica.

- j) Entrenamiento de su personal o el de las compañías de seguros, tanto en México como en el extranjero en el área de reaseguro.
- g) Que cuente con Capacidades de Aceptación Automática (Binders o Line Slips).

### **3.6 Legislación.**

#### **3.6.1. La Legislación Mexicana.**

¿Porqué un capítulo sobre legislación respecto de los corredores de reaseguro? Quizá parece un tema demasiado árido para ser tratado en una tesis y se requeriría por lo tanto un trabajo diferente para abordarlo. Sin embargo, creemos firmemente en la importancia para un corredor principiante en conocer las reglas que regulan esta actividad. Este interés se debe principalmente a tres razones:

- 1) Lo delicado de este negocio donde deben balancearse los intereses de diversas personas y entidades y las grandes cantidades de dinero involucradas muchas veces, requieren un conocimiento cuando menos superficial de los límites legales, los deberes y los derechos en los que incurre el corredor de reaseguro en México.
- 2) Las leyes elaboradas en México y en el extranjero, normalmente han sido hechas basándose en la experiencia de largos años de práctica profesional y de un conocimiento de los problemas y exigencias que se presentan en la práctica del corretaje. Además, los mercados se conforman en torno a su marco legal y viceversa. De ahí que sea conveniente saber el contenido de las leyes por su utilidad y el conocimiento que aporta y no sólo por sus consecuencias punitivas.
- 3) Últimamente se está haciendo mucho hincapié en la ética en los negocios. En un mundo siempre en peligro de ser afectado por la corrupción y el excesivo afán de lucro, las leyes de nuestro país son la norma social hacia la cual se debe tender no sólo como ideal sino como algo que debe ser llevado a la práctica.



La ley básica mexicana al respecto son las "Reglas para la Operación de Intermediarios de Reaseguro", publicadas en el Diario Oficial de la Federación con fecha 29 de Marzo de 1985, contenidas en las disposiciones complementarias a las leyes sobre seguros y fianzas.

### 3.6.1.1. Reglas para la Operación de Intermediarios de Reaseguro.

Esta normativa fue dictada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para regular la actividad de los intermediarios de reaseguro, que es la nominación legal de este tipo de especialistas. Como anteriormente, veremos las reglas que más puedan interesar a un ejecutivo desde el punto de vista de la práctica diaria.

Como regla general se establece que la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas llevará el control de los intermediarios de reaseguro, su registro y su contabilidad<sup>2</sup>. Los intermediarios de reaseguro estarán sujetos a inspección y escrutinio de sus actividades.

Las primeras disposiciones son de carácter general, regulando este control la Comisión, más tarde pasa a legislar sobre la actividad en concreto. La regla decimocuarta habla de las limitaciones: es interesante recalcar que no pueden intervenir en la colocación de seguro directo. Tampoco pueden asumir responsabilidad directa en los negocios que están colocando. Este punto es importante, pues en las compañías cedentes a veces hay una confusión entre corredores y reaseguradoras que se concreta en exigencias de confirmación de reaseguro demasiado imperiosas. El corredor no puede confirmar reaseguro: él es un mero intermediario y debe esperar respuesta de sus suscriptores. Otro punto a nombrar es la obligación de buena fe hacia el cliente: respetar las cuotas del mercado<sup>3</sup> y buscar las mejores condiciones. Otras normas de gran significado, son especificadas en la regla decimoquinta.<sup>4</sup>

<sup>2</sup> O.C. Idem: 347-348

<sup>3</sup> Es importante mencionar que la ruptura de las condiciones establecidas del mercado no viene en la gran mayoría de las veces de parte de los corredores, sino que las compañías aseguradoras en su afán de abarcar el mayor número de negocios posible bajan las cuotas a fin de competir en mayor ventaja. Este es un círculo vicioso del cual los corredores de reaseguro no son parte directa.

<sup>4</sup> Seguros y Fianzas, 1992: 348-356

Las reglas más importantes:

- a) Capacidad administrativa adecuada: inexcusable en los años en que corren con una incesante sofisticación tecnológica y especialización técnica. Asimismo, impone sobre los intermediarios de reaseguro la obligación de disponer con personal suficiente para cumplir con sus clientes.
- b) Trabajar con entidades extranjeras de calidad y renombre: reaseguradoras y corredores. A veces por motivos de competencia y de satisfacer al cliente se busca la cotización más barata para un negocio. Sin embargo muchas veces ocurre que lo que cuesta menos no es lo más seguro y conveniente. El mundo del reaseguro está lleno de agencias de suscripción y reaseguradoras de las cuales no se sabe bien de donde sacan sus fondos. Los crecientes problemas de narcotráfico y lavado de dinero a gran escala obligan a buscar calidad y respetabilidad en el mercado exterior. El buen reasegurador, el que responde administrativa, financiera y éticamente, es justo en su precio.
- c) Exigencia de rapidez y eficiencia en confirmaciones y envíos de información: el corredor debe ser eficaz en su burocracia interna y sobre todo externa. Al ser intermediario entre cedentes, corredores y reaseguradores, si funciona lento, está abocado al fracaso. La tecnología más avanzada está de su lado, pero esto requiere grandes inversiones de capital.

La regla decimosexta habla de los casos en que se puede revocar la licencia a un intermediario.<sup>5</sup> Todo empleado que trabaje en una correduría de reaseguros debe estar consciente de esta norma de obvia importancia, por lo que deben evitar los sobornos de las partes implicadas en los contratos así como el dolo. A veces la tentación de alimentar a los reaseguradores con datos falsos u ocultar información perjudicial a fin de hacerles aceptar un negocio que en caso de conocer más a fondo hubieran rechazado, es muy

---

<sup>5</sup> Seguros y Fianzas. 192: 357

grande. Esta tentación debe ser evitada a toda costa: la ética del corredor de reaseguro debe estar por encima de ella.

Otras disposiciones tratan de como se llevará esta revocación a cabo y otras normas de carácter secundario.

### 3.6.2. Anotaciones sobre Legislación de los Corredores de Reaseguro Británicos.

Como se ha mencionado en otros capítulos, el centro del reaseguro es Londres. La agrupación de Lloyd's forma parte importantísima de este centro y la única manera de que el mercado mexicano acceda a ella es a través de corredores ("brokers") especiales autorizados y que deben cumplir ciertos requisitos. Estos "brokers" no sólo son importantes por su conexión con Lloyd's sino por su relación en general con el mercado de reaseguro internacional y su acceso a veces exclusivo a ciertos mercados especiales como bancos, aviación, transporte marítimo y coberturas extrañas o inusuales. Para los riesgos catastróficos a los cuales México es tan sensible, la dependencia del reaseguro internacional es absoluta y estos corredores son esenciales por su capacidad técnica, experiencia y contactos. El intermediario de reaseguro mexicano debe acostumbrarse a tratar con ellos, a su forma de trabajar y muchas veces a las condiciones de trabajo que imponen. No está de más conocer las reglas bajo las cuales trabajan, pues éstas condicionarán su relación con sus clientes. Asimismo, el intermediario mexicano debe estar consciente de lo que debe esperar y lo que se espera de él.

El término utilizado en el Reino Unido es agente ("agent") que es alguien que actúa en beneficio de otro que es conocido como el principal ("principal").<sup>6</sup> Una agencia se crea por consentimiento, por autoridad aparente, por necesidad y por ratificación. Nos interesa la creación por consentimiento que es la más usual en el caso que nos ocupa. En este caso el agente es autorizado expresamente por el principal oralmente o por escrito.

---

<sup>6</sup> Ransom 1991:3/1

El agente tiene los siguientes deberes ante el principal.<sup>7</sup>

- a) Obediencia: no debe excederse en las instrucciones que se le han dado.
- b) Cuidado y profesionalidad.
- c) Actividad personal: generalmente el agente no puede delegar en un tercero. Sin embargo, la práctica del mercado permite romper esta regla general (cuando el agente está autorizado a hacerlo o cuando es una delegación puramente administrativa).
- d) Buena fe: la relación entre agente y principal debe ser de confianza. El agente no debe dejar que sus propios intereses entren en conflicto con los de su cliente. La información que una cedente o un corredor mexicano proporciona a un corredor inglés es estrictamente confidencial y el corredor inglés no puede utilizarla en su propio beneficio.
- e) Contabilidad del dinero recibido: obviamente el agente debe responder por todo el dinero recibido del principal o de terceros en el cumplimiento de su trabajo.

El agente tiene los siguientes derechos ante el principal:<sup>8</sup>

- a) Si un agente incurre en responsabilidades o gastos en la ejecución de sus deberes como agente, tiene el derecho a ser indemnizado por el principal. En la práctica es inusual que si un corredor ejerce perjuicios a un tercero, el contratante del agente responda por estos perjuicios. Generalmente, los corredores tienen un seguro de "Errores y Omisiones" cuya finalidad es cubrirles hasta cierto punto de las responsabilidades civiles en que puedan incurrir a consecuencia de su actividad.

---

<sup>7</sup> O.C., Idem: 3/3-4.

<sup>8</sup> O.C., Idem: 3/5.

- b) **Remuneración:** esta cantidad debe ser acordada por las partes de antemano. Normalmente en el caso de seguros y reaseguros es una cantidad proporcional a la prima bruta del negocio. El corredor mexicano debe contar con esta remuneración en sus acuerdos con la cedente. Usualmente oscila entre un 5% y un 2.5 % de la prima en el caso de los negocios facultativos.
- c) **Derecho de retención:** este derecho se puede ejercer en el caso de falta de pago de deudas. En caso de que la compañía cedente no haga honor a sus pagos, el corredor puede negarse a pagar siniestros.

Una agencia puede terminarse en los siguientes casos:<sup>9</sup>

- a) Acuerdo entre las partes.
- b) Revocación por el principal de la autoridad del agente.
- c) Renuncia del agente.
- d) Terminación de la agencia.
- e) Por terminación temporal. Cuando la agencia ha sido creada por un tiempo específico.
- f) Por muerte del principal o del agente.
- g) Por bancarrota del principal o del agente.
- h) Por frustración: cuando el objeto de la agencia ha sido destruido o no puede ser cumplido.

---

<sup>9</sup> O.C. Idem. 3/8

- i) Por incapacidad mental de alguna de las partes.

Previamente hemos hablado de la buena fe que debe imperar en el contrato de seguro/reaseguro. En la relación agente/principal también debe operar este principio. Es la "utmost good faith" de la ley inglesa como también anteriormente se comentó. El agente bajo este concepto tiene los siguientes deberes: utilización de toda su capacidad técnica, actuar de acuerdo al contrato escrito, no debe aceptar comisiones secretas, responder por el dinero recibido. La buena fe debe ser aplicada sobre todo en los contratos escritos y el "slip" donde el corredor debe mantener al tanto a su cliente de todos los pormenores materiales en relación con este contrato. El agente puede ser responsable por incumplimiento de las condiciones de su agencia en los siguientes casos:<sup>10</sup>

- a) Cuando el agente se extralimita en sus facultades.
- b) Cuando comete un perjuicio y deja a su principal en posición de pérdida financiera (por ejemplo cuando en su colocación el corredor comete errores de deducibles o de diferencias en condiciones).
- c) Y por incumplimiento de contrato.

Como hemos visto, ante la ley inglesa el agente tiene ciertos deberes en relación a su cliente y es asimismo responsable por negligencia en sus funciones. El corredor inglés tiene la obligación de estar seguro de que su cliente es absolutamente consciente de todos los factores que puede afectar su juicio en el cumplimiento del contrato de reaseguro. Asimismo, el corredor debe, en relación a los suscriptores, presentar toda la información a su disposición de tal manera que estos últimos puedan ejercer una estimación razonable del riesgo que se les está ofreciendo. Por lo tanto, vemos que es un trabajo complicado que debe equilibrar los intereses de las partes y sujeto a muchas malinterpretaciones. Los roces del corredor con sus clientes son innumerables y a veces las diferencias entre un corredor y un diplomático se ven muy borrosas.

---

<sup>10</sup> O.C., Idem. 6/78

Los corredores de Lloyd's ("brokers")<sup>11</sup> operan bajo la Lloyd's Brokers Bye Law de 1988 y un código de prácticas.<sup>12</sup> Estos códigos establecen las condiciones y requerimientos que debe reunir una firma de brokers de Lloyd's, que están registrados en el Insurance Brokers Registration Council (I.B.R.C.). Asimismo y basándose en esta normativa las responsabilidades de un "broker" de Lloyd's se pueden concretar de la siguiente manera:

- a) Definir los requerimientos de su cliente: El "broker" o corredor debe entender las necesidades de su cliente, ya que ese es su trabajo y es para lo que está técnicamente preparado.
- b) El "broker"/corredor debe proporcionar las mejores cuotas posibles a su cliente. Se entiende que buscará entre todas las opciones que el mercado ofrezca y proporcionará la más ventajosa desde el punto de vista de precio/calidad. A fin de poder cumplir con este requerimiento el "broker" requiere de su cliente la máxima buena fe concretada en términos de información: dispondrá de toda la información necesaria para satisfacer los requerimientos del cliente. Si un broker sospecha que se le están ocultando datos puede rehusar a colocar el riesgo. Es de extrema importancia esta condición: la transparencia en los riesgos que se mandan a Londres debe ser total. Sólo así se obtendrá una buena cotización. El ocultamiento no redundará en beneficio de nadie: tarde o temprano es conocido. Si exageramos las protecciones contra incendio de una factoría con la intención de obtener unas mejores condiciones, al principio podemos engañar a los corredores londinenses que por su lejanía geográfica confían en nuestra buena fe, pero en caso de siniestro se hará evidente que proporcionamos información falsa o malintencionada y este siniestro no se pagará, aún peor: la pérdida de prestigio del intermediario, cedente y asegurado no se podría medir en términos monetarios pero pudiera ser definitiva para futuras relaciones con el mercado internacional.

<sup>11</sup> Un broker según la directiva de la Comunidad Económica Europea (ahora Unión Europea) de 1976 es definido de la siguiente manera: " Actividades profesionales de personas que actuando con completa libertad reúnen a personas buscando seguro o reaseguro con aseguradores/reaseguradores, llevan a cabo desde trabajo preparatorio a la conclusión de los contratos de seguro/reaseguro y cuando sea apropiado asisten en la administración y ejecución de tales contratos, en particular en el caso de un siniestro" (LLOYD'S T.C., 1993: 5/3).

<sup>12</sup> Lloyd's Training Center, 1993: 5/5

- c) Colocación del riesgo: una vez obtenida la mejor cuota el "broker" debe emplear su conocimiento del mercado para colocar el riesgo en la proporción requerida.
- d) Debe informar al cliente sobre la naturaleza del contrato que ha sido acordado en Londres. El "broker" mandará la nota de cobertura a su cliente, documento que como se describirá más adelante debe contener todas las particularidades del negocio recientemente colocado.
- e) Recolección de primas: el "broker" debe tener un sistema organizado y eficiente de cobro y pago de primas. De estas primas el "broker" debe extraer su propia comisión. Como hemos indicado más atrás el corredor mexicano que se pone en contacto con un "broker" inglés debe tener en cuenta estas comisiones en sus cálculos.
- f) Preparación de pólizas: la póliza es el documento definitivo y legalmente válido de las transacciones de reaseguro. El "broker" prepara la póliza según los detalles del "slip" y los lleva al L.P.S.O. (Lloyd's Policy Signing Office), oficina para el registro de pólizas de Lloyd's, en donde quedan. L.P.S.O. ejerce funciones de comprobación de que las condiciones, las leyes inglesas y las regulaciones han sido perfectamente cumplidas en el contrato de seguro/reaseguro.
- g) El envío de estas pólizas al cliente o el mantenimiento de las pólizas en custodia. Cuando L.P.S.O. ha comprobado la aceptabilidad de las pólizas, las devuelve al "broker" el cual queda como responsable de ellas.
- h) Endosos: un endoso es una enmienda a las condiciones de la póliza. Ya puede ser un cambio de fecha o la inclusión de bienes asegurados o el aumento/disminución de valores. El "broker" de Lloyd's debe obtener la aceptación del mercado a estos cambios y volverlos a someter a la aprobación del L.P.S.O.
- i) Renovaciones: un "broker" debe ser capaz de renovar un negocio que se le ha confiado con los mismos suscriptores de la póliza que expira. Si algún reasegurador



desea retirarse, el "broker" debe buscar nuevas opciones en el mercado o hacer que los suscriptores restantes tomen proporciones mayores.

- j) Sinistros: el "broker" queda como encargado de avisar a los suscriptores de los siniestros, así como de recolectar el dinero de la pérdida en el mercado.<sup>13</sup>

Como se puede comprobar por lo anteriormente dicho, la función del broker de Lloyd's es imprescindible. Ellos son la parte dinámica del mercado, se encargan de mantener su funcionamiento proveyendo nuevos negocios y controlando el buen funcionamiento y la renovación de los existentes. El broker es un canal de comunicación imprescindible (en el caso de Lloyd's irrenunciable dado que tienen el monopolio), su conocimiento técnico y su capacidad administrativa hacen que no se pueda salir al mercado internacional a buscar reaseguro sin contar con ellos. Las leyes y regulaciones hacen este canal más confiable y ordenado.

Ahora que hemos analizado la función y legislación del intermediario de reaseguro, veamos como lleva a cabo su actividad.

---

<sup>13</sup> O.C.. Idem: 5/5-6

## CAPITULO 4

### COLOCACION DE UN NEGOCIO FACULTATIVO/CASO PRACTICO.

#### **4.1. La Oferta.**

La negociación en reaseguro es un proceso que comienza cuando una compañía aseguradora que desea cotizar una cuenta o ceder una participación de la misma, envía al Intermediario una oferta con las características principales del negocio por diferentes medios de comunicación, que pueden ser personal, telefónica, correo, télex, fax o correo electrónico. Este proceso se da tanto en reaseguro facultativo como en reaseguro automático.

La información que se requiere en una oferta varía de ramo a ramo como se muestra a continuación:

#### **INCENDIO:**

1. Asegurado.
2. Ubicación.
3. Giro del Negocio.
4. Riesgos Cubiertos.
5. Intereses Cubiertos.
6. Tipo de Construcción.
7. Vigencia.
8. Moneda.
9. Suma Total Asegurada.
10. Area de Fuego más importante.

11. Deducibles.
12. Retención Neta de la Cedente Original.
13. Alimento a Contratos.
14. Suma Ofrecida.
15. Prima/Tarifa.
16. Coaseguro entre Compañías.
17. Costo Total.
18. Experiencia Siniestral.
19. Observaciones.

**Nota:** Para todos los ramos, cualquier otro dato que la cedente considere relevante, deberá ser suministrado al realizar la oferta.

Se deberá indicar retención neta de la cedente y alimento a contratos, en todo caso.

#### **RESPONSABILIDAD CIVIL:**

#### **COBERTURAS:**

##### **A) ACTIVIDADES E INMUEBLES Y ARRENDATARIO (GRAL.)**

1. Razón Social.
2. Ubicación.
3. Giro.
4. Responsabilidad.
5. Retención Neta y Alimento a Contratos.
6. Volúmen de Ventas Anual.
7. Cuota.
8. Vigencia.
9. Experiencia Siniestral.

**B) TALLERES Y ESTACIONAMIENTOS.**

1. Razón Social.
2. Ubicación.
3. Giro.
4. Responsabilidad.
5. Retención Neta y Alimento a Contratos.
6. Límite máximo por vehículo.
7. Cupo del Estacionamiento o Taller.
8. Vigencia.
9. Radio de Operación.
10. Con o sin Acomodadores.
11. Cuota.
12. Experiencia Siniestral.

**C) PRODUCTOS.**

1. Razón Social.
2. Ubicación.
3. Giro y Clase de Producto.
4. Responsabilidad y Límite Agregado Anual.
5. Retención Neta y Alimento a Contratos.
6. Volúmen de Ventas Anual.
7. Deducibles.
8. Vigencia.
9. Cuota.
10. Experiencia Siniestral.

## CASCOS DE EMBARCACION DE PLACER.

1. Asegurado.
2. Ubicación.
3. Características Generales de la Embarcación.
4. Edad de la Embarcación.
5. Material del Casco.
6. Riesgos Cubiertos.
7. Tipo de Máquinas y Combustibles.
8. Area de Navegabilidad.
9. Retención Neta de la Cedente y Alimento a Contratos.

## CARGA:

1. Asegurado.
2. Vigencia.
3. Clase de Mercancía, Forma y Material de Embalaje, Bajo o Sobre Cubierta.
4. Suma Total Asegurada.
5. Nombre del Buque.
6. Edad y Material de Construcción.
7. Clasificación del Buque.
8. Fecha de Salida y Llegada.
9. Puerto de Embarque y Destino.
10. Cobertura.
11. Exclusiones.
12. Cuota.
13. Deducibles.
14. Experiencia Siniestral.
15. Observaciones.
16. Retención Neta de la Cedente y Alimento a Contratos.

**AVIACION:**

(PLACER Y AYUDA INDUSTRIAL Y FUMIGADORES).

1. Asegurado.
2. Tipo o Característica de Aeronave (Avión, Helicóptero)
3. Marca, Tipo y Modelo.
4. No. de Serie.
5. Año de Construcción.
6. Matrícula.
7. Uso.
8. Límites Territoriales.
9. Horas de Vuelo Avión después de un H.O.B.
10. Horas de Vuelo Pilotos en Marca y Modelo, Totales.
11. Capacidad.
12. Tipos de Aeropuerto.
13. Suma Asegurada.
14. Retención Cedente.
15. Deducible.
16. Observaciones.

**DIVERSOS MISCELANEOS:**

**A) ROBO:**

1. Asegurado.
2. Vigencia.
3. Giro del Negocio.
4. Ubicación.
5. Bienes Cubiertos.
6. Riesgos Cubiertos.
7. Cuotas.
8. Deduciones.

9. Suma Asegurada.
10. Tipo de Protecciones.

**B) DINERO Y VALORES PARA NEGOCIACIONES INDUSTRIALES Y COMERCIALES.**

1. Asegurado.
2. Vigencia.
3. Giro del Negocio.
4. Ubicación.
5. Bienes Cubiertos.
6. Riesgos Cubiertos.
7. Cuotas.
8. Deducibles.
9. Suma Asegurada.
10. Tipo de Protecciones.
11. Suma Asegurada para Dinero dentro de Oficinas.
12. Suma Asegurada para Dinero fuera de Oficinas.

**C) OBJETOS PERSONALES:**

1. Asegurado.
2. Vigencia.
3. Giro del Negocio.
4. Ubicación.
5. Bienes Cubiertos.
6. Riesgos Cubiertos.
7. Cuotas.
8. Deducibles.
9. Suma Asegurada.
10. Territorio donde se cubren los Objetos Personales.
11. Especificación del Objeto.

**D) CRISTALES:**

1. Asegurado.
2. Vigencia.
3. Giro del Negocio.
4. Ubicación.
5. Bienes Cubiertos.
6. Riesgos Cubiertos.
7. Cuotas.
8. Deducibles.
9. Suma Asegurada.
10. Valor Total de Reposición de los Cristales si es a Primer Riesgo (Suma Asegurada a Primer Riesgo).
11. Especificaciones Especiales.
12. Si son Edificios, Número de Pisos.

**RAMOS TECNICOS:**

**A) REQUISITOS MINIMOS PARA LA SUSCRIPCION CONTRA TODO RIESGO PARA CONTRATISTAS. (OBRA CIVIL)**

1. Asegurado.
2. Suma Asegurada.
3. Tipo de Construcción.
4. Lugar de Construcción.
5. Avance de la Obra.
6. Riesgos Cubiertos.
7. Experiencia del Contratista en este Tipo de Trabajo.
8. Vigencia.
9. Alimento a sus Contratos.
10. Retención de la Compañía.



11. Prima.
12. Cuota.
13. Deducibles.
14. Coaseguro.

**B) REQUISITOS MINIMOS PARA LA SUSCRIPCION DEL SEGURO DE MONTAJE.**

1. Asegurado.
2. Tipo de Montaje (Objetos, Maquinaria, etc. a Montar)
3. Suma Total Asegurada.
4. Lugar del Montaje.
5. Avance del Montaje (En caso de haber ya empezado).
6. Riesgos Cubiertos.
7. Vigencia.
8. Experiencia del Contratista en este Tipo de Trabajo.
9. Alimento a sus Contratos Primarios.
10. Retención de la Compañía.
11. Prima.
12. Cuota.
13. Deducibles.
14. Coaseguro.

**C) REQUISITOS MINIMOS PARA LA SUSCRIPCION DEL SEGURO DE EQUIPO ELECTRONICO:**

1. Asegurado.
2. Giro del Negocio.
3. Equipo a Asegurar.
4. Edad del Equipo.
5. Protecciones contra Incendio.
6. Riesgos Cubiertos.
7. Suma Total Asegurada.

8. ¿Existe algún contrato de mantenimiento? ¿Cada cuando se hace éste?
9. Vigencia.
10. Alimento a Contratos.
11. Retención de la Cedente.
12. Ubicación del Equipo.
13. Prima.
14. Cuota.
15. Deducibles.
16. Coaseguro.
17. Siniestralidad últimos 5 años.

**D) REQUISITOS MINIMOS PARA LA SUSCRIPCION DEL SEGURO DE ROTURA DE MAQUINARIA.**

1. Asegurado.
2. Giro del Asegurado.
3. Ubicación del Equipo.
4. Equipo de Mayor Valor.
5. Suma Total Asegurada.
6. Edad del Equipo de Mayor Valor.
7. Riesgos Cubiertos.
8. Bienes Asegurados.
9. Alimento a Contratos.
10. Retención.
11. Prima.
12. Cuota.
13. Deducibles.
14. Coaseguro.
15. Período de Mantenimiento.
16. Siniestralidad últimos 5 años.
17. Vigencia.

**E) REQUISITOS MINIMOS PARA LA SUSCRIPCION DEL SEGURO DE CALDERAS.**

1. Asegurado.
2. Giro del Asegurado.
3. Ubicación de las Calderas.
4. Calderas de Mayor Valor.
5. Edad de las Calderas o la de Mayor Valor.
6. Capacidad de Producción de la Caldera.
7. Experiencia Siniestral últimos 5 años.
8. Prima, Cuota.
9. Vigencia.
10. Deducible.
11. Coaseguro.
12. Alimento a Contratos.
13. Retención.
14. Riesgos Cubiertos.

**E) REQUISITOS MINIMOS PARA LA SUSCRIPCION DEL SEGURO DE EQUIPO DE CONTRATISTAS.**

1. Asegurado.
2. Ubicación.
3. Giro del Asegurado.
4. Edad del Equipo o el de Mayor Valor.
5. Equipo de Mayor Valor.
6. Bienes Cubiertos.
7. Prima.
8. Cuota.
9. Deducible.
10. Vigencia.
11. Siniestralidad últimos 5 años.
12. Alimento a Contratos.

- 13. Retención.
- 14. Suma Total Asegurada.
- 15. Coaseguro.

Por ejemplo, para tener una mejor comprensión de lo que es una oferta supongamos que el intermediario "Intermediarios de Reaseguro, S.A. (INRE, S.A.) recibe la siguiente oferta para colocar un negocio facultativo de Incendio de una compañía llamada "Aseguradora Mundial":

**ASEGURADORA MUNDIAL, S.A. DE C.V.**  
Fraternidad 187, 3er. Piso  
Col. San Nicolás  
México, D.F. C.P. 88200.  
Tels.: (525) 629-0000  
Fax: (525) 681-0001

**T E L E F A X**

FECHA : 15/MAY/95 FAX No.: XX001  
PARA : INRE, S.A. DE C.V.  
594-4912  
ATENCION : ENRIQUE BALLESTEROS / PRODUCCION  
DE : JUAN MORETI  
REFERENCIA : TEXTILES DE OCCIDENTE.  
PAGS. : 2

---

Continuando con las diversas conversaciones telefónicas con relación a la renovación de la cuenta citada en referencia, a continuación transmitimos términos y condiciones solicitados por nuestro mutuo cliente para la renovación de la cuenta:

COMPañIA CEDENTE: Aseguradora Mundial, S. A.  
RAMO: Incendio  
ASEGURADO: Textiles de Occidente y/o Otros.  
UBICACION: Varias en México D.F. y Edo. de México

PERIODO:

Del 6/Jun/1995 al 6/Jun/1996

BIENES CUBIERTOS:

Toda propiedad del asegurado de cualquier clase y descripción incluyendo propiedad de terceros en el cuidado, custodia y/o control del asegurado o por los cuales sea legalmente responsable y/o como original, incluyendo propiedades en construcción, mejoras e interrupción de negocios como en el original.

RIESGOS CUBIERTOS:

Incendio y Riesgos Nombrados (rayo, explosión, huelgas y disturbios populares, huracán y granizo, impacto de vehículos, aeroplanos y humo), incluyendo Terremoto y Erupción Volcánica y Ganancias Brutas pero excluyendo Rotura de Maquinaria.

VALORES TOTALES:

Edificios	US\$	5,900,000
Contenidos	US\$	25,525,000
Ganancias Brutas	US\$	3,300,000
		-----
	US\$	34,725,000

CUOTA Y/O PRIMA:

175,186.38 dólares (5.044 al millar)

DEDUCIBLE:

US\$ 7,500 toda y cada pérdida excepto para Terremoto el cual será de 2% de la suma asegurada de la ubicación afectada con coaseguro de 75% para las ubicaciones 1, 2 y 6 y de 90% para las ubicaciones 3, 4 y 5

INFORMACION GENERAL:

GIRO:

Factoría textil, almacenaje y distribución (ubicaciones de 1 a 6).

CLAUSULAS:

Cláusula de reposición de valores. Cubierta automática para incisos nuevos o no conocidos hasta el 5 % de la suma asegurada.

Gracias y cordiales saludos,

Juan Moreti  
Inre, S.A. de C.V.

**ESTA TESIS NO DEBE  
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

El intermediario analiza la oferta y de acuerdo a su experiencia y conocimiento del mercado de seguros detecta si no existe alguna de las siguientes situaciones:

- 1) Que no sea un riesgo muy difícil de colocar, es decir, que el cliente tenga un giro peligroso como son textileras, almacenes de granos o productos químicos. con cuotas demasiado bajas.
- 2) Si este negocio está siendo cotizado por otra empresa que tenga más posibilidades de ganarlo.
- 3) Si su empresa lo tiene colocado actualmente con otra compañía.
- 4) Si no es un riesgo con un alto riesgo moral, es decir, si dicha cuenta no ha estado involucrada en algún problema legal por causa de algún siniestro causado a propósito por ellos mismos, con el fin de obtener un beneficio.

Detectar lo anterior no es tan difícil como parece, pues en nuestro país los negocios de tal magnitud que requieren reaseguro no son muchos y generalmente son conocidos por todo el mercado de seguros pues son cuentas que año tras año son cotizadas por varias cedentes, intermediarios y reaseguradores.

Como recordarán en el fax del ejemplo se menciona que es una renovación para el intermediario, por lo tanto, es lógico que conozca muy bien y sepa que no tiene ninguna de estas características.

Posteriormente, si el negocio no está en ninguno de los casos mencionados con anterioridad, el intermediario analiza si cuenta con la información mínima necesaria. Esta información varía de ramo a ramo, como ya hemos indicado.

Como se menciona en el fax de oferta, el negocio de "Textiles de Occidente" es del ramo de incendio y por lo tanto, hace falta la siguiente información: retención, áreas de fuego, protecciones contra incendio, record de siniestralidad y desglose de ubicaciones. El intermediario la solicita a la compañía cedente de la siguiente forma:

INRE, S.A. DE C.V.  
Verdel 7  
Col. Santiago  
México, D.F. C.P. 28462.

T E L E F A X

FECHA : 15/MAY/95 FAX No.: Q001  
PARA : ASEGURADORA MUNDIAL  
629-0001  
ATENCION : JUAN MORETI / REASEGURO  
DE : ENRIQUE BALLESTEROS / PRODUCCION  
REFERENCIA : TEXTILES DE OCCIDENTE.  
PAGS. : 1

---

Continuando con tu fax XX001 con relación a la renovación de la cuenta citada en referencia, favor de notar que para llevar a cabo el análisis de esta cuenta, es imprescindible que les proporcionemos a los reaseguradores la siguiente información: retención, áreas de fuego, protecciones contra incendio, record de siniestralidad y desglose de ubicaciones.

Asimismo, te agradeceré me informes mi orden de colocación.

Quedamos en espera de tu respuesta.

Enrique Ballesteros  
INRE, S.A. de C.V.

y recibe la siguiente respuesta:

ASEGURADORA MUNDIAL, S.A. DE C.V.  
Fraternidad 187, 3er. Piso  
Col. San Nicolás  
México, D.F. C.P. 88200.  
Tels.: (525) 629-0000  
Fax: (525) 681-0001

T E L E F A X

FECHA : 16/MAY/95 FAX No.: XX002  
PARA : INRE, S.A. DE C.V.  
594-4912).  
ATENCION : ENRIQUE BALLESTEROS / PRODUCCION  
DE : JUAN MORETI  
REFERENCIA : TEXTILES DE OCCIDENTE.  
PAGS. : 2

---

Continuando con tu fax del día de ayer, a continuación te transmito la información solicitada:

RETENCION: US\$ 13,890,000 40 % (incluyendo contratos).

AREAS DE FUEGO: Una por cada ubicación.

PROTECCION  
CONTRA  
INCENDIO:

Cuentan con equipo de protección contra incendio, como hidrantes, extinguidores, alarma central, brigada de bomberos interna.

Tienen primeros auxilios, comunicación interna por radio, inspecciones regulares.

Tienen tambien una bomba para hidrantes.

En el caso de la ubicación de Lerma en el Estado de México, la estación de bomberos está a 15 minutos.



RECORD DE  
PERDIDAS:

Sin pérdidas en los últimos 5 años.

DESGLOSE DE UBICACIONES (cifras en dólares).

---

- (1) Textiles de Occidente, S.A. de C.V.  
Francisco Zorrilla, 1101, 4° piso,  
Tlanepantla, Estado de México.  
Edificio: 0  
Contenidos: 4,100,000  
Ganancias Brutas: 300,000
  
- (2) Textiles Coloridos, S.A. de C.V.  
Federico Rojas, 32, Tlanepantla, Estado de México.  
Edificio: 1,300,000  
Contenidos: 4,900,000  
Ganancias Brutas: 700,000
  
- (3) Textiles de la Mora, S.A. de C.V., (tejido).  
Km. 25 Carr. México-Toluca, Estado de México.  
Edificio: 750,000  
Contenidos: 4,000,000  
Ganancias Brutas: 150,000
  
- (4) Textimex, S.A. de C.V. (acabado)  
Km. 24 Carr. México-Toluca, Estado de México.  
Edificio: 800,000  
Contenidos: 5,425,000  
Ganancias Brutas: 800,000
  
- (5) Textiles Coloridos, S.A. de C.V. (División Texcoco),  
Km. 54 carr. México- Texcoco, Edo. México.  
Edificio: 950,000  
Contenidos: 4,650,000  
Ganancias Brutas: 800,000
  
- (6) Industrias Larisa, S.A. de C.V.,  
Hortensias 375, Col. Industrial Vallejo, D.F.  
Edificio: 2,100,000  
Contenidos: 2,450,000  
Ganancias Brutas: 550,000

Tu orden: 60 pcto.

Quedamos en espera de tus comentarios.

Saludos,

Juan Moreti / Aseguradora Mundial

## 4.2 El Slip de Colocación

Una vez que tiene la información completa el intermediario puede ceder una participación a su binder si el riesgo no constituye una exclusión del mismo, si es así o requiere una mayor participación de lo que su binder le permite aceptar, prepara una oferta o slip de cotización o colocación y de acuerdo a su conocimiento del mercado de reaseguro, la cual envía a diferentes reaseguradores de distintos mercados, ya sea en forma directa o a través de sus corresponsales. Es importante notar que primero se debe contactar al mercado local y una vez agotado, se ofrece al mercado internacional.

El slip es muy similar a la oferta, pero en él se debe incluir toda la información que requerirán los reaseguradores para evaluar una posible participación. En nuestro ejemplos, la compañía cedente omitió mencionar las zonas sísmicas en que se encuentran cada una de las ubicaciones, lo que es imprescindible para que los reaseguradores evalúen el riesgo de Terremoto si este está siendo requerido en la cobertura. En los anexos se encuentra una copia de la zonificación sísmica Cresta, que es la más utilizada actualmente. Es deber del corredor complementar su slip con esta información para agilizar la colocación.

De la misma forma, el intermediario incluye la comisión que incluye su corretaje y la comisión que se otorgará a la cedente. Si considera darle a la cedente una comisión de 27.5 pcto. y tener un corretaje de 5 pcto., deberá solicitar a los reaseguradores una comisión de 32.5 pcto.

INRE, S.A. DE C.V.  
Vergel 7  
Col. Santiago  
México, D.F. C.P. 28462.  
Tels.: (525) 594-4911  
Fax: (525) 594-4912

T E L E F A X

FECHA : 16/MAY/95 FAX No.: Q002  
PARA : REASEGUROS ABC  
683-0001  
ATENCION : SERGIO GUTIERREZ / SUSCRIPCION  
DE : ENRIQUE BALLESTEROS / PRODUCCION  
REFERENCIA : TEXTILES DE OCCIDENTE.  
PAGS. : 3

---

Con relación a la renovación de la cuenta citada en referencia, la compañía cedente nos ha solicitado colocar a los siguientes términos y condiciones:

COMPañIA CEDENTE: Aseguradora Mundial, S. A.  
RAMO: Incendio  
ASEGURADO: Textiles de Occidente y/o Otros.  
UBICACION: Varias en México D.F. y Edo. de México  
PERIODO: Del 6/Jun/1995 al 6/Jun/1996  
BIENES CUBIERTOS: Toda propiedad del asegurado de cualquier clase y descripción incluyendo propiedad de terceros en el cuidado, custodia y/o control del asegurado o por los cuales sea legalmente responsable y/o como original, incluyendo propiedades en construcción, mejoras e interrupción de negocios como en el original.  
RIESGOS CUBIERTOS: Incendio y Riesgos Nombrados (Rayo, explosion, huelgas y disturbios

populares, huracán y granizo, impacto de vehículos, aeroplanos y humo), incluyendo Terremoto y Erupción Volcánica y Ganancias Brutas pero excluyendo Rotura de Maquinaria.

VALORES TOTALES:	Edificios	US\$	5,900,000
	Contenidos	US\$	25,525,000
	Ganancias Brutas	US\$	3,300,000
			-----
		US\$	34,725,000

CUOTA Y/O PRIMA: 175,186.38 dólares (5.044 al millar)

COMISION: 32.5 %

DEDUCIBLE: US\$ 7,500 toda y cada pérdida excepto para Terremoto el cual será de 2% de la suma asegurada de la ubicación afectada con coaseguro de 75% para las ubicaciones 1, 2 y 6 y de 90% para las ubicaciones 3, 4 y 5

RETENCION: US\$ 13,890,000 40 % (incluyendo contratos).

RESERVA: Excluida

GARANTIA DE PAGO DE PRIMA: 120 días.

INFORMACION GENERAL:

GIRO: Factoría textil, almacenaje y distribución (ubicaciones de 1 a 6).

CLAUSULAS: Cláusula de reposición de valores. Cubierta automática para incisos nuevos o no conocidos hasta el 5 % de la suma asegurada.

AREAS DE FUEGO: Una por cada ubicación.

PROTECCIONES CONTRA INCENDIO: Cuentan con equipo de protección contra incendio, como hidrantes, extinguidores, alarma central, brigada de bomberos interna.

Tienen primeros auxilios, comunicación interna por radio, inspecciones

regulares. Tienen también una bomba para hidrantes.

En el caso de la ubicación de Lerma en el Estado de México, la estación de bomberos está a 15 minutos.

RECORD DE PERDIDAS: Sin pérdidas en los últimos 5 años.

Estamos anexando el desglose de ubicaciones.

Quedamos en espera de tus comentarios.

Saludos,

Enrique Ballesteros/INRE, S.A. de C.V.

Este mismo fax lo manda a varios reaseguradores que conoce y sabe que toman este tipo de riesgos, que no tienen problemas en cuanto a cúmulos de Terremoto en el Distrito Federal, etc.

#### 4.3. Colocación en Capas.

En el caso de nuestro ejemplo, se trata de una empresa textilera, lo cual representa un riesgo muy alto pues son más susceptibles a sufrir un incendio. Por lo anterior, no es posible colocar una alta participación en una facilidad. Asimismo, no es fácil que suficientes reaseguradores desee participar en forma proporcional para completar la orden de 60 pcto. Por lo tanto, el corredor se ve en la necesidad de colocar el riesgo en forma no proporcional, es decir, tiene que dividir el riesgo en capas que sean más atractivas para los reaseguradores. Existen reaseguradores que se especializan en las llamadas "capas bajas" pues, aunque están más expuestos, reciben más prima que en las capas superiores, esto se debe a que a mayor riesgo, mayor prima. Otra porción de reaseguradores generalmente participa en "capas altas" cuyo riesgo es mínimo. En nuestro ejemplo, dividiremos la colocación de la siguiente forma:

Capa Primaria de	US\$	5,000,000			
Primera Capa	US\$	29,725,000	en exceso de	US\$	5,000,000

La prima se distribuye de acuerdo a una tabla elaborada por Lloyd's (ver anexos). Esta tabla de acuerdo al porcentaje que representa el límite de una capa en relación a la suma asegurada total, le asigna un porcentaje, es decir, como la capa primaria (US\$ 5,000,000) representa un 14.4 pcto. de la suma asegurada (US\$ 34,725,000) le corresponde un 58.6 pcto. de la prima y a la capa restante un 41.4 pcto. Como la prima por el programa total es de US\$ 175,186.38, a los reaseguradores de la capa primaria se les ofrece una prima de US\$ 102,659.22 y a los de la capa en exceso US\$ 72,527.16

Los "slips" que se envían a todos los reaseguradores son idénticos, excepto por la capa que se les ofrece y la prima disponible para esa capa. Los reaseguradores, si no declinan

participar por alguna razón, envían faxes informando su no. de aceptación, su porcentaje de aceptación, comisiones, garantías de pago, etc., como se muestra a continuación:

**REASEGUROS ABC, S.A. DE C.V.**  
Canoa 15, 8avo. Piso  
Col. Florida  
México, D.F. C.P. 44500.  
Tels.: (525) 683-0000  
Fax: (525) 683-0001

**T E L E F A X**

FECHA : 17/MAY/95 FAX No.: Q002  
PARA : INRE, S.A. DE C.V.  
594-4912  
ATENCION : ENRIQUE BALLESTEROS / PRODUCCION  
DE : SERGIO GUTIERREZ / REASEGUROS ABC  
REFERENCIA : TEXTILES DE OCCIDENTE.  
PAGS. : 1

Acusamos recibo de su fax Q002 fechado 16/May/95 y agradecemos el habernos tenido en cuenta para la colocación del negocio citado en referencia, al cual una vez realizado nuestro análisis correspondiente, nos es grato confirmar nuestra participación de la siguiente manera:

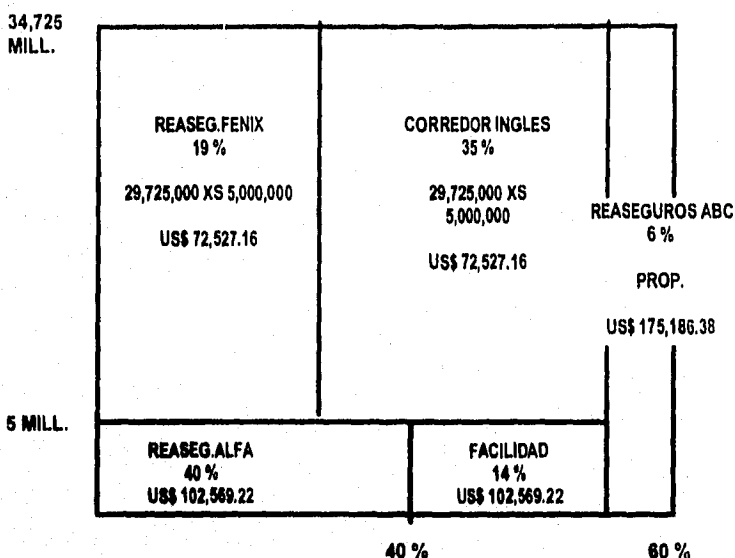
S.T.A.: US\$ 34,725,000  
N/Participación: 6%  
Riesgos Cubiertos: Según fax de oferta.  
Vigencia: 6/Jun/95  
Comisión: 32.5% incluyendo corretaje  
Reservas: Excluidas  
Garantía de pago: 120 días  
No. Aceptación: 49977

Quedamos en espera de su confirmación.

Sergio Gutierrez  
Reasegueros ABC, S.A. de C.V.

El intermediario, al recibir respuesta de los reaseguradores, la analiza y de ser necesario, renegocia los términos y condiciones.

En nuestro caso, la colocación de la cuenta quedó de la siguiente manera:



Una vez que los términos y condiciones de los reaseguradores cumplen con sus requerimientos, el intermediario de reaseguro envía los términos finales a la compañía aseguradora. Esta, a su vez, analiza las condiciones de la cotización o colocación y si éstas le satisfacen, da orden en firme al intermediario de reaseguro para colocar la totalidad o una parte del negocio que exceda a su retención o confirma su participación.

En este caso, el intermediario de reaseguro procede a confirmar sus participaciones a todos los reaseguradores con los que colocó su orden y a elaborar una nota de cobertura que debe incluir las características principales del negocio, la proporción colocada por su conducto y la lista de reaseguradores con participaciones individuales, así como un número de aceptación consecutivo para todos los negocios.



#### 4.4. Administración.

##### 4.4.1. Nota de Cobertura.

La nota de cobertura es muy similar al "slip" de reaseguro, únicamente que se modifican las condiciones para la compañía cedente como sería prima, comisión y garantía de pago. Este documento debe ser impreso en papel membretado y enviado por correo o mensajería a la compañía cedente lo antes posible para que ésta revise las condiciones y se detecten diferencias con lo originalmente solicitado.

INRE, S.A. DE C.V.  
Vergel 7  
Col. Santiago  
México, D.F. C.P. 28462.  
Tels.: (525) 594-4911  
Fax: (525) 594-4912

#### NOTA DE COBERTURA 195-570

Confirmamos a ustedes nuestra participación en el negocio citado a continuación de acuerdo a las condiciones seguidamente detalladas.

COMPañIA CEDENTE: Aseguradora Mundial, S. A.

RAMO: Incendio

ASEGURADO: Textiles de Occidente y/o Otros.

UBICACION: Varias en México D.F. y Edo. de México

PERIODO: Del 6/Jun/1995 al 6/Jun/1996

BIENES CUBIERTOS: Toda propiedad del asegurado de cualquier clase y descripción incluyendo propiedad de terceros en el cuidado, custodia y/o control del asegurado o por los cuales sea legalmente responsable y/o como original, incluyendo propiedades en construcción, mejoras e interrupción de negocios como en el original.

RIESGOS CUBIERTOS: Incendio y Riesgos Nombrados (rayo, explosión, huelgas y disturbios populares, huracán y granizo, impacto de vehículos, aeroplanos y humo),

incluyendo Terremoto y Erupción Volcánica y Ganancias Brutas pero excluyendo Rotura de Maquinaria.

VALORES TOTALES:	Edificios	US\$	5,900,000
	Contenidos	US\$	25,525,000
	Ganancias Brutas	US\$	3,300,000
			-----
		US\$	34,725,000

CUOTA Y/O PRIMA: 175,186.38 dólares (5.044 al millar)

COMISION: 27.5 %

DEDUCIBLE: US\$ 7,500 toda y cada pérdida excepto para Terremoto el cual será de 2% de la suma asegurada de la ubicación afectada con coaseguro de 75% para las ubicaciones 1, 2 y 6 y de 90% para las ubicaciones 3, 4 y 5.

RETENCION: US\$ 13,890,000 40 % (incluyendo contratos).

RESERVA: Excluida

GARANTIA DE PAGO DE PRIMA: 90 días.

INFORMACION GENERAL:

GIRO: Factoría textil, almacenaje y distribución (ubicaciones de 1 a 6).

CLAUSULAS: Cláusula de reposición de valores. Cubierta automática para incisos nuevos o no conocidos hasta el 5 % de la suma asegurada.

AREAS DE FUEGO: Una por cada ubicación.

PROTECCION CONTRA INCENDIO: Cuentan con equipo de protección contra incendio, como hidrantes, extinguidores, alarma central, brigada de bomberos interna.

Tienen primeros auxilios, comunicación interna por radio, inspecciones regulares.

Tienen también una bomba para hidrantes.

En el caso de la ubicación de Lerma en el Estado de México, la estación de bomberos está a 15 minutos.

RECORD DE  
PERDIDAS:

Sin pérdidas en los últimos 5 años.

Se anexa el desglose de ubicaciones.

Agradeceremos se sirvan revisar cuidadosamente lo anterior y en caso de encontrar alguna diferencia con lo originalmente ofrecido, nos lo hagan saber de inmediato.

INRE, S.A. de C.V.  
1/Jun/95

#### **5.4.2. Cédulas de Reaseguradores.**

Asimismo, se debe anexar la lista de los reaseguradores que participan en el negocio, las que se conocen como cédulas de reaseguradores. Para el caso que nos ocupa, como la colocación se dividió en capas, tendríamos dos cédulas de reaseguradores como sigue:

CEDULA DE REASEGURADORES

-----  
NUMERO: 194-570 / 1 CAPA PRIMARIA US\$ 5,000,000  
ASEGURADO: TEXTILES DE OCCIDENTE, S.A. DE C.V.  
CEDENTE: ASEGURADORA MUNDIAL, S.A. DE C.V.  
PERIODO: DEL 6/JUN/1995 AL 6/JUN/1996  
RAMO: INCENDIO  
A TRAVES DE NUESTRO CONDUCTO: 60% DEL 100%

-----

REASEGURADOR	% PARTICIPACION
REASEGUROS ALFA	40%
REASEGUROS ABC, S.A. DE C.V.	6%
COUNTRY RE (FACILIDAD)	14%
	-----
TOTAL	60%

y para la capa en exceso:

CEDULA DE REASEGURADORES

-----

NUMERO:           194-570 / 2    US\$ 29,725,000 EN EXCESO US\$ 5,000,000

ASEGURADO:       TEXTILES DE OCCIDENTE, S.A. DE C.V.

CEDENTE:         ASEGURADORA MUNDIAL, S.A. DE C.V.

PERIODO:         DEL 6/JUN/1995 AL 6/JUN/1996

RAMO:            INCENDIO

A TRAVES DE NUESTRO CONDUCTO: 60% DEL 100%

-----

REASEGURADOR	% PARTICIPACION
-----	
REASEGUROS FENIX	19%
LLOYDS	5%
AXA RE	10%
GUARDIAN ROYAL EXCHANGE	10%
CHIYODA, LTD. (LONDON)	10%
REASEGUROS ABC	6%
	-----
TOTAL	60%

#### 4.4.3. Hojas de Cobranza.

Una hoja de cobranza es un resumen de la colocación. Contiene todos los cobros y pagos que el intermediario deberá realizar en relación a una cuenta. En ella, se deben mencionar las características del negocio como son número de negocio, nombre del asegurado, vigencia y ramo. Se mencionan los cobros y pagos que se harán a todos los participantes en el reaseguro, es decir, cobro a la compañía cedente y pago a todos los reaseguradores. Se deben mencionar asimismo, los cálculos de cada pago en cuanto a participación, comisiones, garantías de pago, etc., para que el área de cobros/pagos no tenga ninguna discrepancia al solicitar o enviar los pagos.

En la confirmación es importante aclarar a la compañía cedente que la comisión es total, es decir, que incluye impuestos y cualquier otro cargo que pudiera existir, sobre todo en negocios de Centroamérica, para que no existan diferencias al momento de cobrarles.

También en cuanto a las garantías de pago, no siempre coinciden los diferentes reaseguradores, por lo que es muy importante tomar nota de la garantía de cada uno y anotarla en la hoja de cobranza, pues así se impedirá que se efectúen pagos/cobros fuera de tiempo.

La hoja de cobranza refleja la utilidad que tendrá el intermediario por dicha colocación. A esta utilidad se le conoce como corretaje. No siempre los reaseguradores acceden a dar la comisión solicitada por el intermediario por lo que se negocia con ellos, para que el corredor pueda tener un corretaje de entre 2.5% a 5%. En ocasiones, es necesario colocar una participación de manera urgente porque ya inició la vigencia o por alguna otra razón, entonces, el intermediario llega a sacrificar parte de su corretaje por dar un buen servicio a sus clientes importantes.

Para el ejemplo con el que hemos venido trabajando, la hoja de cobranza sería la siguiente:

HOJA DE COBRANZA

NO. DE OFERTA: 195-570 ASEGURADO: TEXTILES DE OCCIDENTE  
 VIGENCIA: 6/JUN/95 A 6/JUN/96  
 RAMO: INCENDIO MONEDA: DÓLARES

CEDULA	PRIMA	%PART.	PRIMA	%COM.	COMISION	SALDO	GARANTIA
AL 1001			PART.				DE PAGO

CEDENTE: ASEGURADORA MUNDIAL

1	175,186.39	60	105,111.83	27.5	28,905.75	76,206.08	6/Sep/95
						-----	
						76,206.08	

REASEGURADOR: REAS. ABC

1	175,186.39	6	10,511.18	32.5	3,416.13	7,095.05	6/Oct/95
---	------------	---	-----------	------	----------	----------	----------

REASEGURADOR: BINDER

1	102,659.22	14	14,372.29	35.0	5,030.30	9,341.99	6/Oct/95
---	------------	----	-----------	------	----------	----------	----------

REASEGURADOR: REAS. ALFA

1	102,659.22	40	41,063.69	30.0	12,319.11	28,744.58	6/Oct/95
---	------------	----	-----------	------	-----------	-----------	----------

REASEGURADOR: SMITH & CO. (CORREDOR INGLES)

2	75,527.16	35	26,434.51	32.5	8,591.21	17,843.29	6/Oct/95
---	-----------	----	-----------	------	----------	-----------	----------

REASEGURADOR: FENIX

2	75,527.16	19	14,350.16	30.0	4,305.05	10,045.11	6/Oct/95
						-----	
						73,070.02	

CORRETAJE: 3,136.05

Como se observará, el corretaje para este negocio es de US\$ 3,136.05, que representa un 2.98% de la prima por la orden del intermediario que es US\$ 105,111.83. Esto es debido a que con algunos reaseguradores obtuvo un 5% de corretaje, con otros un 2.5% y con su binder un 7.5%

La hoja de cobranza es turnada al área de pagos quien se encargará de llevar a cabo el cobro y pago de primas.

#### **4.4.4. Cobro/Pago de Primas.**

En el área de cobro y pago de primas se llevan a cabo todos los movimientos administrativos para efectuar las transferencias de dinero a cedentes y a reaseguradores.

Como se mencionó, es importante revisar las garantías de pago de primas, pues si el pago a reaseguradores no es efectuado antes de dicha fecha, los mismos están en su derecho de cancelar su cobertura. Por lo anterior, el intermediario debe ser muy cuidadoso en tener una garantía de pago con la cedente en una fecha anterior a la de los reaseguradores, para tener un margen de seguridad que le permita tenerles el pago listo en el momento en que su garantía venza. Se deben tener muchos controles para evitar que por un error del intermediario, éste se vea precisado a financiar pagos a reaseguradores o a que, por falta de pago, exista molestia de parte de éstos e incluso, lleguen a cancelar su participación y dejar sin cobertura al cliente.

Cada modificación o cambio que solicite la compañía cedente como prórrogas, extensiones, de vigencia, aumento/decremento en suma asegurada, disminución de cuotas, etc. y sea aceptado por los reaseguradores, deberá ser respaldado con un endoso o addendum a la nota de cobertura. Asimismo, si lo anterior implica movimientos de prima adicional o por el contrario, devolución de prima a la compañía cedente, siempre se deberá elaborar la correspondiente modificación o reemplazo de la hoja de cobranza para que el departamento administrativo realice el seguimiento de los respectivos cobros o pagos.



## CAPITULO 5

### ANALISIS DE CARTERA.

En demasiadas ocasiones, el intermediario recibe ofertas para las cuales efectúa el análisis del negocio, obtiene cotización y efectúa la colocación y finalmente, no recibe orden en firme por parte de la compañía cedente debido generalmente a que otra compañía de seguros gana la cuenta. También es frecuente que una sola cedente busque muchas cotizaciones con diversos reaseguradores e intermediarios y finalmente lleva a cabo el negocio con el que le ofrece la mejor opción.

Por otro lado, las compañías aseguradoras muchas veces envían ofertas de negocios con primas muy pequeñas y/o riesgos muy difíciles de colocar y el intermediario, por dar el servicio a su cliente, acepta una porción en su facilidad o coloca una porción con un reasegurador, sacrificando su utilidad. Es por esto que es común que un intermediario de reaseguro llegue a tener un exceso de trabajo que no le está produciendo utilidad.

Por esta razón, año tras año, es recomendable que el intermediario lleve a cabo un análisis de su cartera, lo que le es de mucha utilidad para fijar sus políticas de crecimiento, así como los mínimos montos de corretaje que debe aceptar por negocio o por compañía. Esto es debido a que de ser menor a un cierto monto el corretaje que genera una operación, no le es costeable, pues es más el dinero que invierte en personal, comunicaciones, papelería, administración, etc. que la utilidad que está obteniendo.

A continuación presentaremos un típico análisis de cartera de una gerencia de un supuesto intermediario de reaseguro a cargo del Sr. Jesús Posadas, que da atención a algunas empresas mexicanas pequeñas y medianas y a compañías de Centro y Sudamérica.

### 5.1. Análisis por Gerencia.

Es muy importante revisar la producción por gerencia, para saber que gerencia está produciendo más corretaje. También es necesario saber si las cargas de trabajo están equilibradas, pues hay ocasiones en que una gerencia con un solo negocio produce lo mismo que otra con 50. Sin embargo, la que tiene 50 negocios pequeños deberá realizar mucho trabajo administrativo sin obtener una utilidad significativa por ello.

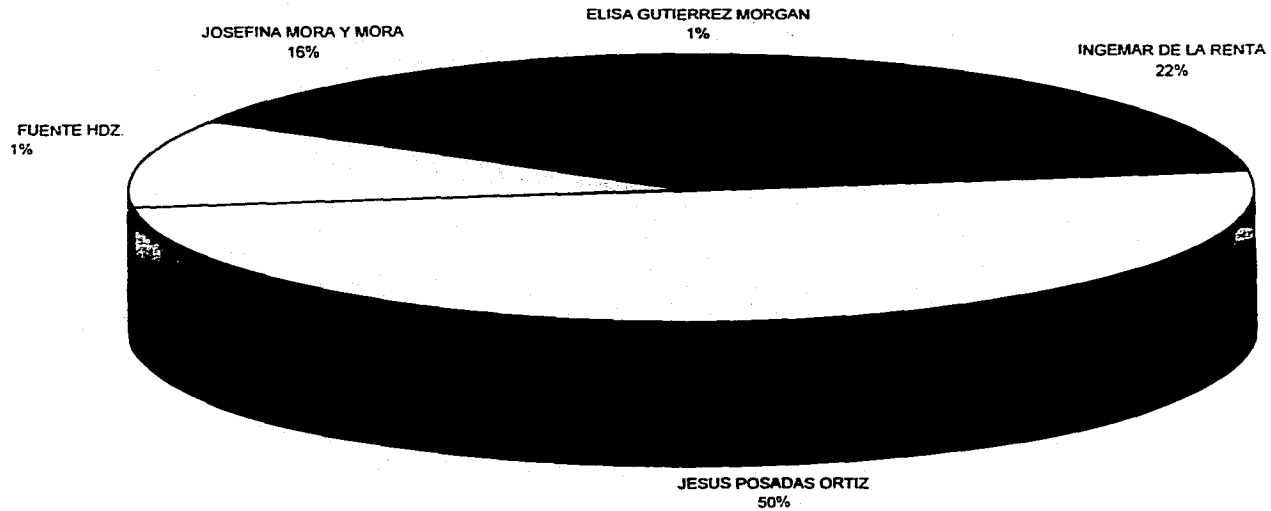
Cabe aclarar también que a pesar de que para cada negocio, pequeño o grande, se debe realizar trabajo administrativo como nota de cobertura y hoja de cobranza, mientras más grande es un negocio, más complicados son su colocación y seguimiento. La información que se requiere es mayor, pues son necesarios reportes de Inspección, relaciones de ubicaciones y valores, así como juntas de planeación, envío de faxes, mensajería especializada para el envío de la información a reaseguradores en el extranjero y, en algunos casos, viajes. También la cantidad de reaseguradores a contactar es mucho mayor y el análisis debe ser mucho más cuidadoso. Para colocar un negocio grande, habrá que llevar a cabo bastante trabajo y efectuar gastos considerables, sin embargo, el corretaje de este tipo de negocios compensa con creces todos los esfuerzos de un intermediario.

En la siguiente relación de número de negocios y corretaje por gerencia (cifras anuales), se podrá observar que la gerencia de Jesús Posadas atiende el 50% de los negocios de la cartera total del intermediario, produciendo únicamente el 13% de los ingresos de la empresa. Esto puede ayudar a los directivos a revisar las compañías que atiende esta gerencia y decidir a que compañías conviene dar el servicio y establecer el monto mínimo de corretaje para la aceptación de un negocio. También les ayudará para ponderar la posibilidad de contratar más personal para dicha gerencia, en caso de que sus planes sean incrementar su presencia en algunas compañías aseguradoras, a pesar de no tener en un principio mucha utilidad.

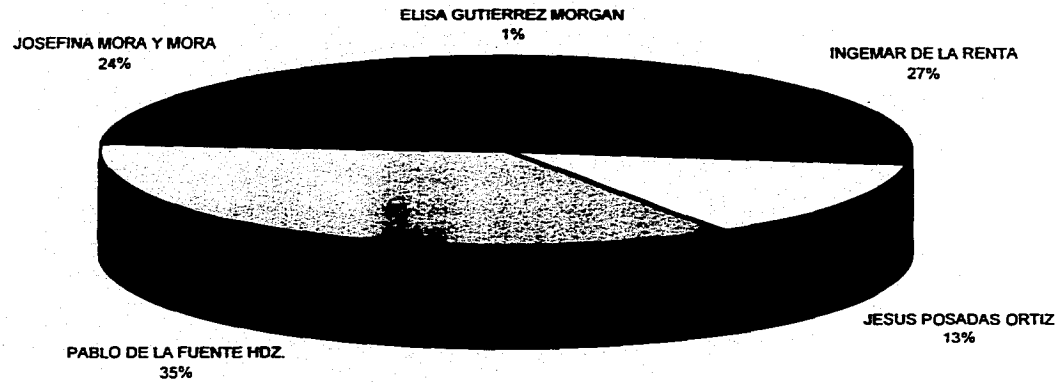
NUMERO DE NEGOCIOS POR GERENCIA  
1/AGO/94 AL 31/JUL/95

GERENTE	NUM NEG	PORCENTAJE	CORRETAJE (M.N.)	PORCENTAJE	EJECUTIVOS
ELISA GUTIERREZ MORGAN	3	1%	33.943.54	1%	1
INGEMAR DE LA RENTA	101	22%	1,261,583.42	27%	4
JESUS POSADAS ORTIZ	230	50%	635,751.13	13%	3
PABLO DE LA FUENTE HDZ.	50	11%	1,689,970.55	36%	2
JOSEFINA MORA Y MORA	74	16%	1,117,327.61	24%	1
TOTALES	458	100%	4,738,576.25	100%	11

## NO. DE NEGOCIOS POR GERENCIA



**% DE CORRETAJE POR GERENCIA**



## **5.2. Análisis por Empresa.**

En el siguiente cuadro se apreciará una relación de todas las compañías de la gerencia en análisis, así como el número de negocios que tiene con cada una y el corretaje anual que producen.

El período que se está considerando es del 1/Ago/94 a 31/Jul/95. En la gerencia se atienden 42 compañías, de las cuales 13 son mexicanas y 29 centro y sudamericanas.

Como se podrá apreciar con el 19% de las compañías y el 40.87% de los negocios se obtiene el 88.23% de sus ingresos, es decir, N\$ 560,917.57. Con el 81% restante de las compañías obtienen el otro 11.77%, es decir N\$ 74,833.56.

Lo anterior refleja que se está dando atención a una gran cantidad de empresas que no proporcionan un ingreso suficiente, por lo tanto, se debe dedicar el 88.23% del tiempo y los recursos a las 8 compañías que representan una utilidad. Sin embargo, aclaramos que antes de tomar la decisión de no dar un servicio es importante revisar las políticas de crecimiento de la empresa.

GERENCIA DE PRODUCCION  
JESUS POSADAS

RELACION DE NUMERO DE NEGOCIOS Y CORRETAJE POR COMPAÑIA  
1/AGO/94 AL 31/JUL/95

COMPAÑIA	PAIS	NO. DE NEGOCIOS	PORCENT.	CORRETAJE (M.N.)	PORCENT.
CREDITO HIPOTECARIO	GUATEMALA	8	3.48%	184,555.94	29.03%
INTERACCIONES	MEXICO	19	8.26%	122,195.31	19.22%
UNIVERSALES	EL SALVADOR	8	3.48%	74,136.07	11.66%
IN I S E R	NICARAGUA	6	2.61%	56,467.62	8.88%
INVERMEXICO	MEXICO	2	0.87%	42,606.02	6.70%
AHORRO HONDUREÑO	HONDURAS	36	15.65%	32,655.16	5.14%
PACIFICO	EL SALVADOR	3	1.30%	30,722.09	4.83%
GRANAI	GUATEMALA	12	5.22%	17,579.36	2.77%
ATLAS	MEXICO	14	6.09%	12,216.72	1.92%
EL ROBLE	GUATEMALA	25	10.87%	11,429.00	1.80%
C.B.I. SEGUROS	MEXICO	3	1.30%	8,691.25	1.37%
CENTROAMERICANA	EL SALVADOR	7	3.04%	7,394.30	1.16%
ALLIANZ	MEXICO	3	1.30%	6,836.52	1.09%
METROPOLITANA	MEXICO	4	1.74%	4,281.06	0.67%
C.A.S.A.	GUATEMALA	9	3.91%	3,629.43	0.62%
MAGNA	REP. DOMINICANA	14	6.09%	3,283.44	0.52%
OBREERA	MEXICO	12	5.22%	2,998.14	0.47%
POPULAR	EL SALVADOR	4	1.74%	1,876.37	0.26%
SUIZA SALVADOREÑA	EL SALVADOR	5	2.17%	1,635.79	0.25%
OCCIDENTE	GUATEMALA	7	3.04%	1,175.21	0.18%
CUMMINGS	ARGENTINA	1	0.43%	1,144.78	0.18%
CONSULTORES ARG.	ARGENTINA	4	1.74%	939.95	0.15%
PACIFICO PERUANO	PERU	1	0.43%	837.50	0.13%
ROYAL CARIBE	VENEZUELA	1	0.43%	804.65	0.13%
PENINSULAR	MEXICO	3	1.30%	775.28	0.12%
I.N.S.	COSTA RICA	1	0.43%	668.62	0.11%
PARANA	ARGENTINA	1	0.43%	622.50	0.10%
PROTECCION MUTUA	MEXICO	1	0.43%	583.06	0.09%
ZURICH CHAPULTEPEC	MEXICO	1	0.43%	407.57	0.06%
INTERNACIONAL	PANAMA	1	0.43%	336.12	0.05%
S.I.S.A.	EL SALVADOR	1	0.43%	306.01	0.05%
AGRICOLA	EL SALVADOR	2	0.87%	297.13	0.05%
GBM ATLANTICO	MEXICO	2	0.87%	257.83	0.04%
ASEG. GENERAL	GUATEMALA	1	0.43%	225.35	0.04%
ATLANTIDA ARG	ARGENTINA	1	0.43%	219.82	0.03%
BANCOMERCIO	REP. DOMINICANA	1	0.43%	173.53	0.03%
ZURICH IGUAZU	ARGENTINA	1	0.43%	128.83	0.02%
LA REPUBLICA	ARGENTINA	1	0.43%	124.84	0.02%
MARGEN	MEXICO	1	0.43%	108.48	0.02%
ABA SEGUROS	MEXICO	1	0.43%	92.61	0.01%
LA PATAGONIA	ARGENTINA	1	0.43%	73.95	0.01%
GUATEMALTECA	GUATEMALA	1	0.43%	56.02	0.01%
<b>TOTAL</b>		<b>230</b>	<b>100.00%</b>	<b>635,751.13</b>	<b>100.00%</b>

### 5.3. Análisis por País.

En ocasiones, cuando un intermediario desea ampliar su cartera, trabajando con otros mercados o países, es necesario que de el servicio a pesar de que muchos negocios no se concreten o no le proporcionen una utilidad considerable. La gerencia en análisis intenta desarrollar más su cartera con países de Centro y Sudamérica, así como incrementar su presencia en empresas mexicanas pequeñas y medianas.

Es por esto que es interesante revisar el número de negocios que se tiene por país, así como el corretaje que genera cada uno. En la lista que presentamos a continuación se puede apreciar que los 2 países principales productores de la gerencia son Guatemala y México. Esto se explica pues, por la antigüedad del corredor en esos mercados, es más fácil para él obtener cuentas de mayor importancia, no así en otros en los que únicamente ha incursionado durante los últimos 2 o 3 años.

Con este análisis se puede notar la amplia cobertura internacional que puede llegar a tener un intermediario de resseguros. Sin embargo, se puede apreciar que hay países que aunque envían muchos negocios, producen un corretaje mínimo.

El hecho de que en México no se tenga mucha utilidad no significa algo, pues recordemos que la gerencia en análisis únicamente atiende compañías medianas y grandes de México. Las otras gerencias atienden alrededor de 2 empresas mexicanas grandes cada una.

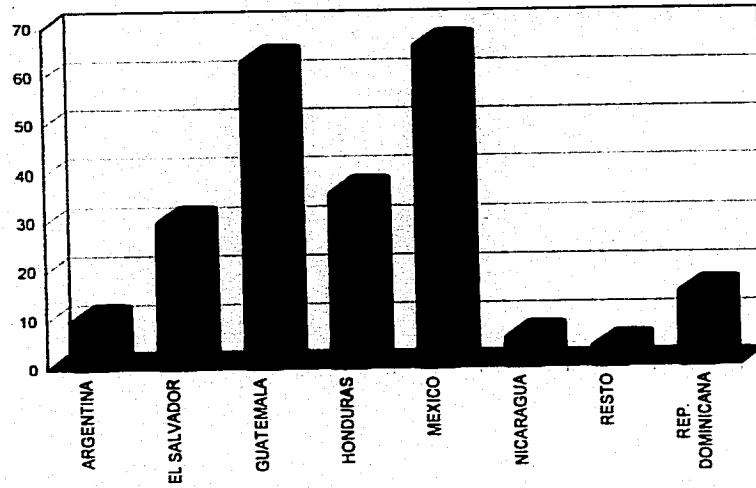


GERENCIA DE PRODUCCION  
JESUS POSADAS

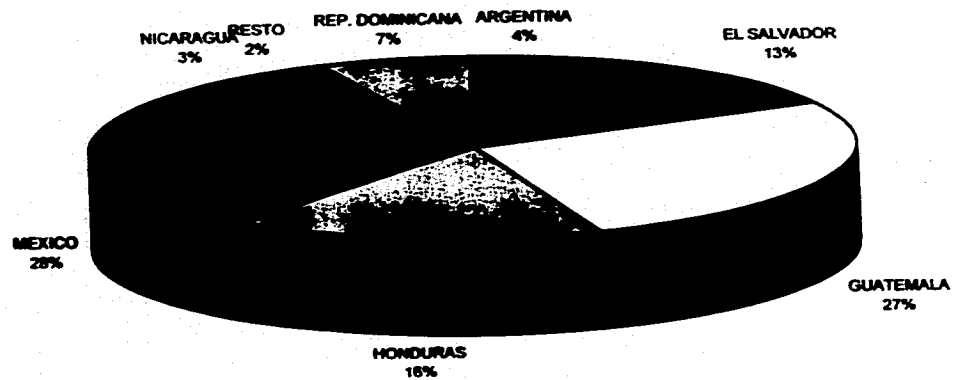
RELACION DE NUMERO DE NEGOCIOS Y CORRETAJE POR PAIS  
1/AGO/84 AL 31/JUL/85

PAIS	NO. DE NEGOCIOS	PORCENT.	CORRETAJE (M.N.)	PORCENT.
ARGENTINA	10	4.35%	3,254.67	0.51%
COSTA RICA	1	0.43%	688.52	0.11%
EL SALVADOR	30	13.04%	116,169.76	18.27%
GUATEMALA	63	27.39%	218,950.31	34.44%
HONDURAS	38	15.65%	32,855.16	5.14%
MEXICO	66	28.70%	202,149.85	31.80%
NICARAGUA	6	2.61%	56,467.62	8.88%
PANAMA	1	0.43%	336.12	0.05%
PERU	1	0.43%	837.50	0.13%
REP. DOMINICANA	15	6.52%	3,456.97	0.54%
VENEZUELA	1	0.43%	804.65	0.13%
	230	100.00%	635,751.13	100.00%

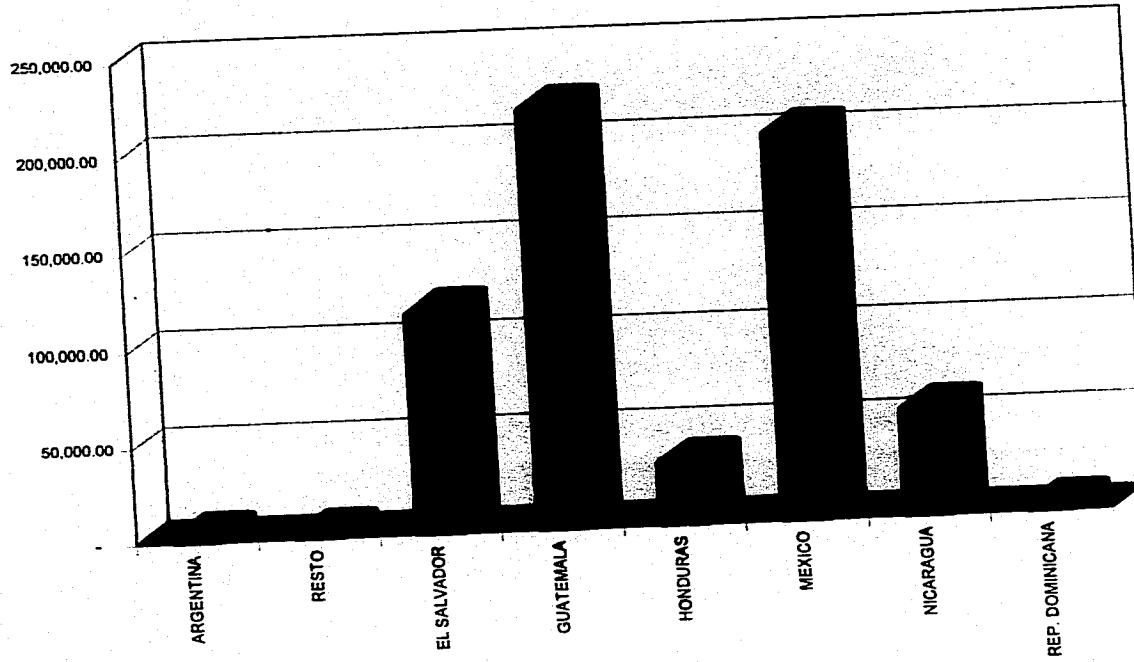
### NO. DE NEGOCIOS POR PAIS



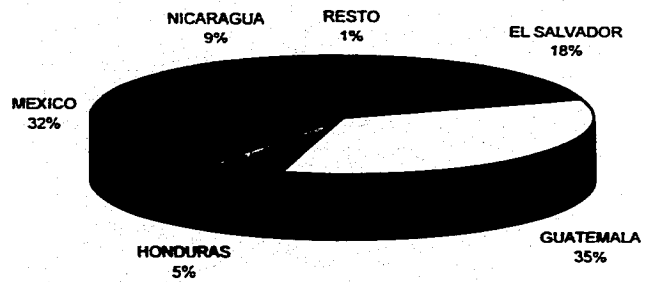
## NUMERO DE NEGOCIOS POR PAIS



### CORRETAJE POR PAIS



## % CORRETAJE POR PAIS

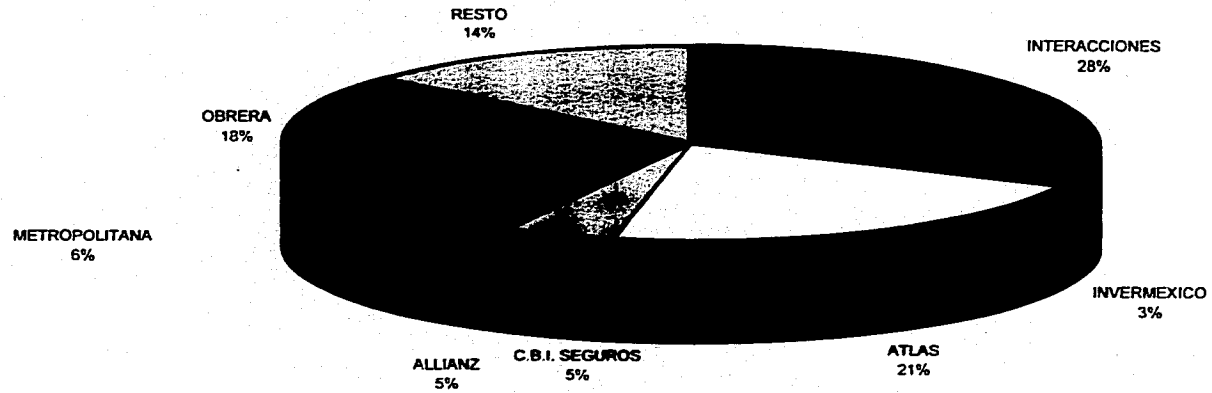


GERENCIA DE PRODUCCION  
JESUS POSADAS

RELACION DE NUMERO DE NEGDCIOS Y CORRETAJE POR COMPAÑIA (MEXICO)  
1/AGO/94 AL 31/JUL/95

COMPAÑIA	PAIS	ND. DE NEGDCIOS	PORCENT.	CORRETAJE (M.N.)	PORCENT.
INTERACCIONES	MEXICO	19	28.79%	122,195.31	60.45%
INVERMEXICO	MEXICO	2	3.03%	42,506.02	21.08%
ATLAS	MEXICO	14	21.21%	12,216.72	6.04%
C.B.I. SEGUROS	MEXICO	3	4.55%	8,691.25	4.30%
ALLIANZ	MEXICO	3	4.55%	6,936.52	3.43%
METROPOLITANA	MEXICO	4	6.06%	4,281.06	2.12%
OBREERA	MEXICO	12	18.18%	2,998.14	1.48%
PENINSULAR	MEXICO	3	4.55%	775.28	0.38%
PROTECCION MUTUA	MEXICO	1	1.52%	583.06	0.29%
ZURICH CHAPULTEPEC	MEXICO	1	1.52%	407.57	0.20%
GBM ATLANTICO	MEXICO	2	3.03%	257.83	0.13%
MARGEN	MEXICO	1	1.52%	108.48	0.05%
ABA SEGUROS	MEXICO	1	1.52%	92.61	0.05%
<b>TOTAL</b>		<b>66</b>	<b>100.00%</b>	<b>202,149.85</b>	<b>100.00%</b>

### % NEGOCIOS POR COMPAÑIA (MEXICO)



## %CORRETAJE POR COMPAÑIA (MEXICO)



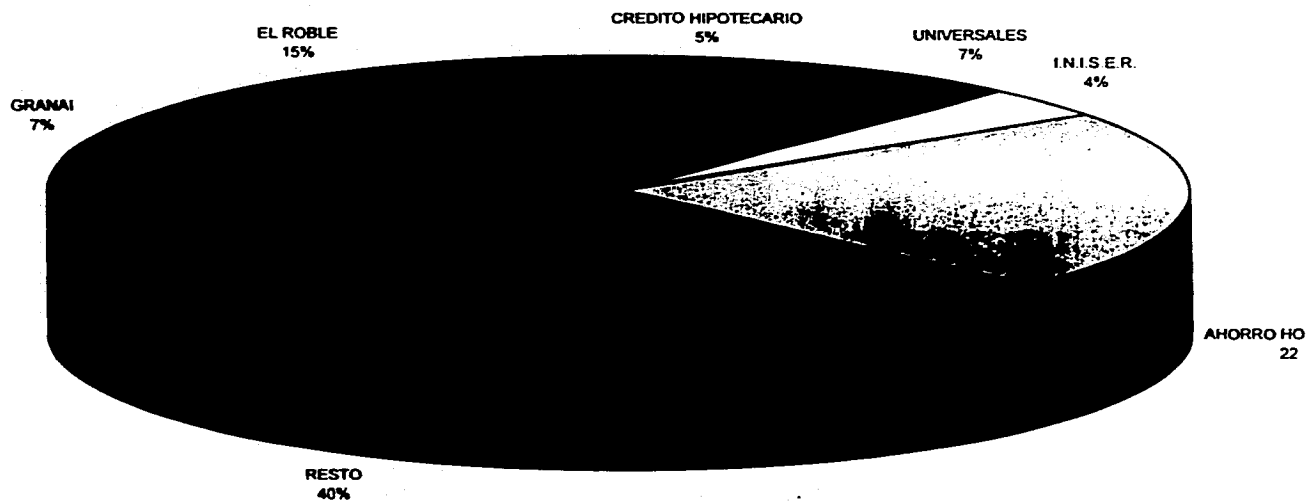


GERENCIA DE PRODUCCION  
JESUS POSADAS

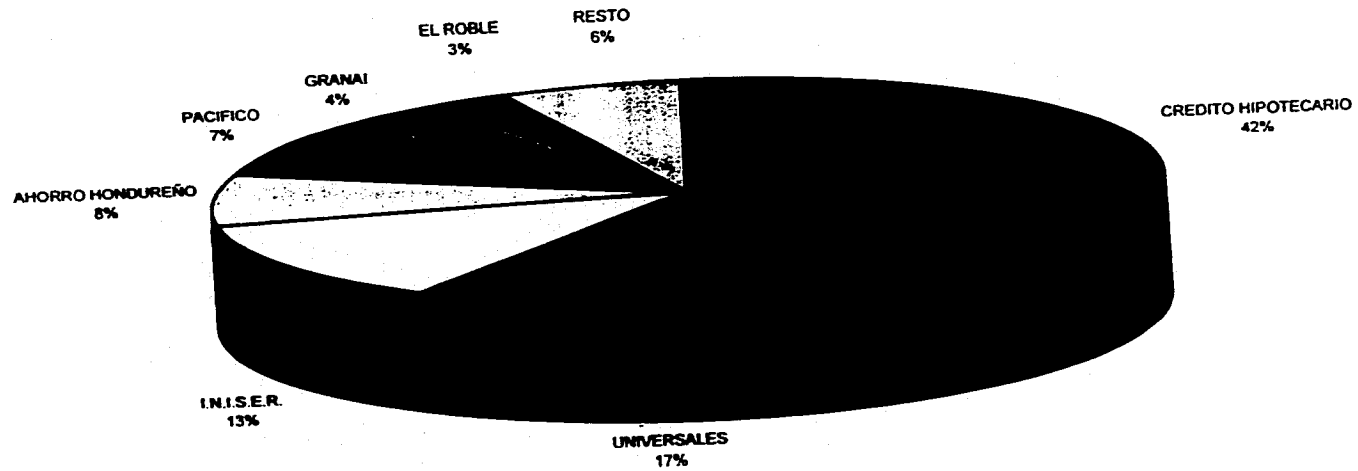
RELACION DE NUMERO DE NEGOCIOS Y CORRETAJE POR COMPAÑIA (EXTRANJERO)  
MAGO/94 AL 31/JUL/95

COMPAÑIA	PAIS	NO DE NEGOCIOS	PORCENT.	CORRETAJE (M.N.)	PORCENT.
CREDITO HIPOTECARIO	GUATEMALA	8	4.88%	184,655.94	42.56%
UNIVERSALES	EL SALVADOR	11	6.71%	74,136.07	17.10%
IN I S E R	NICARAGUA	6	3.66%	56,467.62	13.02%
AHORRO HONDUREÑO	HONDURAS	36	21.95%	32,655.16	7.53%
PACIFICO	EL SALVADOR	3	1.83%	30,722.09	7.09%
GRANAI	GUATEMALA	12	7.32%	17,579.36	4.05%
EL ROBLE	GUATEMALA	25	15.24%	11,429.00	2.64%
CENTROAMERICANA	EL SALVADOR	7	4.27%	7,394.30	1.71%
C A S A	GUATEMALA	9	5.49%	3,929.43	0.91%
MAGNA	REP. DOMINICANA	14	8.54%	3,283.44	0.76%
POPULAR	EL SALVADOR	1	0.61%	1,676.37	0.39%
SUIZA SALVADOREÑA	EL SALVADOR	5	3.05%	1,635.79	0.38%
OCCIDENTE	GUATEMALA	7	4.27%	1,175.21	0.27%
CUMMINGS	ARGENTINA	1	0.61%	1,144.78	0.26%
CONSULTORES ARG	ARGENTINA	4	2.44%	939.95	0.22%
PACIFICO PERUANO	PERU	1	0.61%	837.50	0.19%
ROYAL CARIBE	VENEZUELA	1	0.61%	804.65	0.19%
I.N.S.	COSTA RICA	1	0.61%	668.52	0.15%
PARANA	ARGENTINA	1	0.61%	622.50	0.14%
INTERNACIONAL	PANAMA	1	0.61%	336.12	0.08%
S.I.S.A.	EL SALVADOR	1	0.61%	308.01	0.07%
AGRICOLA	EL SALVADOR	2	1.22%	297.13	0.07%
ASEG GENERAL	GUATEMALA	1	0.61%	225.35	0.05%
ATLANTIDA ARG	ARGENTINA	1	0.61%	219.82	0.05%
BANCOMERCIO	REP. DOMINICANA	1	0.61%	173.53	0.04%
ZURICH IGUAZU	ARGENTINA	1	0.61%	128.83	0.03%
LA REPUBLICA	ARGENTINA	1	0.61%	124.84	0.03%
LA PATAGONIA	ARGENTINA	1	0.61%	73.95	0.02%
GUATEMALTECA	GUATEMALA	1	0.61%	56.02	0.01%
TOTAL		164	100.00%	433,601.28	100.00%

### % NEGOCIOS POR COMPAÑIA (EXTRANJERO)



### % CORRETAJE POR COMPAÑIA (EXTRANJERO)



Cabe aclarar que para este estudio no se consideran los negocios no concretados, que representan un porcentaje muy alto del trabajo de un corredor de reaseguro. En nuestro caso, la gerencia de Jesús Posadas concretó 230 negocios pero al año recibió en total 683 ofertas. Aunque no lo considere, este estudio refleja aproximadamente la cantidad y tipo de negocios que se reciben.

Al elaborar el estudio dividiendo las compañías entre México y el extranjero, se aprecia que se atienden 13 compañías en México de las cuales en cuanto a números con el 15.38% de las compañías se obtiene el 81.53% de los Ingresos y con el otro 84.62% el 18.47%. Se puede observar también que considerando únicamente compañías en México se da el hecho de que unas pocas generan la mayor parte de la utilidad.

Respecto a compañías extranjeras, se presenta la misma situación pues con el 17.24% de las empresas se tiene el 87.30% de los Ingresos.

#### **5.4. Análisis por Rangos de Corretaje.**

Otro análisis interesante que un intermediario efectúa es un tipo de perfil de cartera en el que se distribuyen los negocios por rangos de corretaje como se muestra en el listado anexo. En dicho estudio, se clasifican los negocios por la utilidad que generan. Por ejemplo, un negocio con utilidad de N\$ 95 se incluye en el rango de N\$ 1 a N\$ 100. Después de que la clasificación se lleva a cabo, se suman todos los negocios del rango, así como su corretaje.

De nuestro análisis se desprenden los siguientes resultados:

- 1.- El número de negocios con un corretaje de hasta N\$ 100 es de 55, es decir, el 23.91% de la cartera.
2. El corretaje acumulado para negocios con un corretaje de hasta N\$ 100 es de N\$ 2,953.37, es decir, el 0.46% del corretaje total.
- 3.- El número de negocios con un corretaje de hasta N\$ 200 es de 98, es decir, el 42.60% de la cartera.
- 4.- El corretaje acumulado para negocios con un corretaje de hasta N\$ 200 es de N\$ 8,998.55, es decir, el 1.42% del corretaje total.
- 5.- El número de negocios con un corretaje mayor a N\$ 100,000 es de 1, es decir, el 0.43% de la cartera.
- 6.- El corretaje acumulado para negocios con un corretaje mayor a N\$ 100,000 es de N\$ 166,800.00, es decir, el 26.24% del corretaje total.

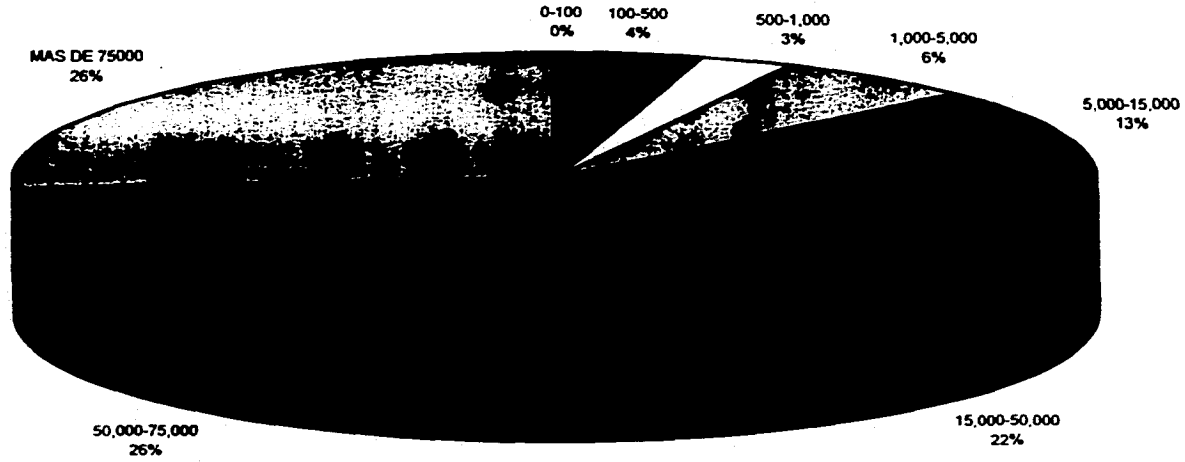
De estos resultados, el intermediario decide que lineamientos tomar en cuanto a los países y compañías a los que seguirá dando servicio o establecerá un monto mínimo de corretaje para aceptar un negocio. Asimismo, establecerá si, a pesar de no generar ingresos tan elevados como otras gerencias, es necesario que amplie la cantidad de empleados que la conforman por las políticas de crecimiento de sus directivos.

**GERENCIA DE PRODUCCION  
JESUS POSADAS**

**PERFIL DE CARTERA  
CANTIDADES EN PESOS MEXICANOS**

RANGOS DE CORRETAJE	NUM.NEG.	MONTO CORRETAJE
- - 100.00	55	2,953.37
101.00 - 200.00	43	6,045.18
201.00 - 300.00	35	8,020.26
301.00 - 400.00	16	5,445.38
401.00 - 500.00	13	5,845.84
501.00 - 750.00	22	13,360.56
751.00 - 1,000.00	5	4,161.04
1,001.00 - 2,000.00	17	21,494.06
2,001.00 - 3,000.00	7	17,814.57
3,001.00 - 4,000.00	0	-
4,001.00 - 5,000.00	0	-
5,001.00 - 6,000.00	1	5,937.50
6,001.00 - 7,000.00	0	-
7,001.00 - 8,000.00	0	-
8,001.00 - 9,000.00	2	16,939.84
9,001.00 - 10,000.00	1	9,567.92
10,001.00 - 15,000.00	4	51,828.90
15,001.00 - 20,000.00	2	37,457.33
20,001.00 - 30,000.00	2	58,129.54
30,001.00 - 40,000.00	0	-
40,001.00 - 50,000.00	1	41,606.90
50,001.00 - 75,000.00	3	162,342.94
75,001.00 - 100,000.00	0	-
100,001.00 - -	1	166,800.00
	<b>230</b>	<b>635,751.13</b>

### % DE CORRETAJE POR RANGO





## CAPITULO 6

### SINIESTROS.

El tema de siniestros es muy amplio e interesante, pues es en esta área donde realmente se conoce la función del seguro. Para esta actividad se requiere un profundo conocimiento sobre reaseguro, de las condiciones de las pólizas de los diversos ramos, los textos de las cláusulas, entender la colocación de los negocios para saber a que reaseguradores cobrarle e incluso conocer bien las leyes que rigen el seguro, para resolver conflictos en los que por una u otra causa, los reaseguradores declinan pagar un siniestro que según la cedente sea procedente. Por lo amplio y complicado del tema, se intentará brevemente de dar una idea al lector de lo que se lleva a cabo en esta área.

#### **6.1. Aviso y Recuperación de Siniestros.**

Mes a mes, las compañías cedentes envían al intermediario de reaseguro un resumen con todos los siniestros que pagaron o que les fueron informados durante el mes. Dicho listado se conoce como "borderós" de siniestros y se distinguen por los siguientes datos:

- a) **Compañía Cedente**
- b) **Mes del Borderó**
- c) **Ramo**
- d) **Moneda**
- e) **Tipo de Contrato**

En estos resúmenes se proporciona al intermediario la información mínima requerida por los reaseguradores para pagar los siniestros, como:

- a) **No. de Póliza**

- b) Nombre del Asegurado (en algunas compañías)
- c) Fecha de Ocurrencia
- d) Monto de la pérdida
- e) Estatus (Pagado o Estimado)
- f) Concepto (Pérdida o Gastos)
- g) Monto por la Participación del Intermediario.

A continuación veremos un ejemplo de borderaux:

ASEGURADORA MUNDIAL, S.A.	OCT. 95
INRE, S.A.	DOLAR LIBRE
FACULTATIVO	INCENDIO

NO.	NO.	FECHA	MONTO	CONCEPTO	PART.	ESTATUS
SINIESTRO	POLIZA	OCURRIDO	100%			

0000439	9800812	27/05/95	492.83	G	487.00	P
0000469	9800752	31/12/94	10,000.00	P	8,500.00	E
1100849	0027958	02/02/95	200.78	G	200	P

El intermediario de reaseguro, al recibir estos listados debe "trabajarlos", es decir, revisar uno a uno los siniestros, comprobando que las pólizas estén reaseguradas por su conducto, que el siniestro haya ocurrido durante la vigencia y que su participación sea correcta. Asimismo, deberá detectar aquellos siniestros que hayan ocurrido hace tiempo y no le hayan sido verificados previamente, para solicitar a la cedente una explicación por dichos retrasos, ya que los reaseguradores a su vez le requerirán esos datos.

En caso de tratarse de montos pequeños, con la información arriba mencionada será suficiente para que el intermediario de reaseguro los recupere de los reaseguradores. El intermediario, a su vez, elabora para cada cuenta uno o varios borderós, de acuerdo al número de reaseguradores participantes, en los que les cobra su participación en los siniestros pagados por la cedente en el último mes.

Cuando le son reportados siniestros de un monto considerable (mayores de US\$ 5.000, por ejemplo) es mayor la información requerida por los reaseguradores. En estos casos debe proporcionarse adicionalmente:

- a) Causa
- b) Ubicación
- c) Ajustador

Es necesario que este tipo de siniestros sean informados a los reaseguradores a la brevedad, por lo que es necesario que en cuanto una cedente tenga conocimiento de un siniestro, lo comunique de inmediato al intermediario. Veremos más adelante que el retraso en el aviso de siniestros puede complicar la recuperación de los mismos, en especial, si la colocación cuenta con cláusula de cooperación o control de siniestros en las que se estipula un cierto período de tiempo para el aviso de los siniestros (ver anexos).

Los montos al informar un siniestro son por lo general estimaciones sin descontar el deducible. Es muy importante que el personal del área de siniestros del intermediario de reaseguro compruebe que la causa y la ubicación en donde ocurrió el siniestro estén cubiertas en su colocación. Para llevar ésto a cabo, será necesario que lea cuidadosamente la nota de cobertura y en caso de tener cualquier duda la aclare con el personal que colocó el negocio. En caso de siniestros muy grandes, es necesario solicitar detalles sobre los acontecimientos que dieron lugar a la pérdida.

Para evitar retrasos, es conveniente que el Intermediario de reaseguro anuncie el siniestro el mismo día en que recibe el aviso y en caso de que algún dato no sea claro, se informa a los reaseguradores del siniestro comentándoles que se está solicitando dicha aclaración a la cedente y naturalmente, solicitar ésta ya sea por fax o telefónicamente.

A continuación se muestra un ejemplo de aviso de siniestro.

ASEGURADORA MUNDIAL, S.A. DE C.V.  
Fraternidad 187, 3er. Piso  
Col. San Nicolás  
México, D.F. C.P. 88200.  
Tels.: (525) 629-0000  
Fax: (525) 681-0001

T E L E P A X

FECHA : 6/JUN/95 FAX No.: XX010  
PARA : INRE, S.A. DE C.V.  
594-4912  
ATENCION : MIGUEL GONZALEZ / SINIESTROS  
DE : ANGELA DE LA MORA / REASEGURO  
REFERENCIA : TEXTILES DE OCCIDENTE.  
PAGS. : 1

---

Lamentamos informarles la ocurrencia de un siniestro que afectó la cuenta citada en referencia de acuerdo al siguiente detalle:

NO. SINIESTRO 0001859  
RAMO: Incendio  
CAUSA: Chispa de soldadura incendió pacas de tela.  
UBICACION: Textiles Coloridos, S.A. de C.V.  
Edo. de México  
FECHA DE OCURRENCIA: 30/May/1995  
PERDIDA ESTIMADA: US\$ 100,000.00  
AJUSTADOR: Ing. Jorge Orozco y Asociados, S.A.

Tan pronto como recibamos mayor información se las enviaremos de inmediato.

Saludos,

Angela de la Mora

En caso de que los reaseguradores requieran información adicional, como la explicación por la tardanza de un aviso, o si se trata de un siniestro grande, dé mayores detalles sobre el origen del siniestro, el intermediario debe comunicarlo cuanto antes a la cedente para que ésta recopile la información. Con la experiencia, el corredor reconoce que información adicional será requerida por los reaseguradores, por lo que puede adelantarse a éstos y solicitar la información cuanto antes.

En el caso en que nos ocupa, a los reaseguradores que se debe informar son los participantes en la capa primaria de US\$ 5,000,000, pues el siniestro no rebasó dicho monto. Como se vio, la pérdida estimada es de US\$ 100,000, por lo que el siniestro quedaría inicialmente distribuido como sigue:

SINIESTRO NO.: 0001859

MONTO ESTIMADO: 100,000

REASEGURADOR	% PARTICIPACION	PARTICIPACION
REASEGUROS ALFA	40%	40,000
REASEGUROS ABC, S.A. DE C.V.	6%	6,000
COUNTRY-RE (FACILIDAD)	14%	14,000
TOTAL	60%	60,000

Es importante aclarar que generalmente a una facilidad únicamente se le informan en forma inmediata siniestros que rebasen un monto prefijado por su participación, dicho monto puede variar, pero por lo general es de US\$ 50,000 ó US\$ 100,000.

## 6.2. Problemas más Frecuentes en la Recuperación de Sinistros.

A pesar de que la rápida recuperación de los siniestros es uno de los factores que las compañías aseguradoras consideran para elegir trabajar con un intermediario de reaseguro, existen diversas causas que dan origen a retrasos en la recuperación de los siniestros en los que el intermediario puede o no tener responsabilidad. A continuación ennumeramos algunos de los más frecuentes:

- a) El aviso tardío, que en ocasiones es debido a que el asegurado informó la ocurrencia de un siniestro después de un largo período de tiempo. También puede darse el caso de que la compañía cedente, debido a su compleja operación, sea la causante de la tardanza. Es importante señalar que también el intermediario puede, por una omisión, ocasionar un retraso que afecte la recuperación del siniestro. En general, un período aceptable para el aviso de siniestros es de 2 a 3 meses. Si se tienen cláusulas de cooperación o control de siniestros, el período máximo para el aviso disminuye a un mes o quince días aproximadamente. En algunos casos dicho período llega a ser de 48 horas.
- b) La renovación de una cuenta sin considerar el aviso de algún siniestro ocurrido recientemente puede ser causa de la declinación del siniestro e incluso de la cancelación de la cobertura por parte de los reaseguradores.
- c) Diferencias en la colocación, es decir, que se tengan unas condiciones con la compañía cedente y otras con los reaseguradores. Un caso muy común son los deducibles. Por ejemplo, con la cedente se considera un deducible de US\$ 10,000 y por un error involuntario, con los reaseguradores US\$ 100,000. En este caso, si existiera un siniestro ajustado en US\$ 100,000, la cedente puede reclamar de reaseguro US\$ 90,000, y sin embargo, para los reaseguradores, el siniestro queda por debajo del deducible y por lo tanto, no les corresponde pagar ninguna cantidad. En este caso, el intermediario tendría que hacer frente a la reclamación. Por esta razón,

reiteramos la importancia que tiene revisar minuciosamente tanto las condiciones de la cedente como las de cada reasegurador.

- d) Los acuerdos telefónicos sin confirmación escrita. Esto da lugar a muchos problemas pues un reasegurador puede aceptar una cobertura únicamente por teléfono y al ocurrir un siniestro que afecte dicho concepto, el reasegurador puede alegar que no confirmó su cobertura.
- e) Falta de aviso por parte de la cedente o del intermediario sobre una inclusión en la póliza.
- f) Problemas porque las coberturas de los diferentes ramos en distintos países no se complementan. Por ejemplo, en Inglaterra, los hornos de fundición están cubiertos bajo la póliza de Rotura de Maquinaria y excluidos en la de Todo Riesgo de Incendio. Sin embargo, en los Estados Unidos, están incluidos en la Todo Riesgo. Existen casos en que un intermediario de reaseguro coloca una póliza que incluye ambas coberturas y por cuestión de costos, la parte de Incendio la coloca en Inglaterra y la de Rotura de Maquinaria en Estados Unidos. Si ocurre un siniestro que afecte un horno de fundición, no se puede reclamar a ningún reasegurador pues ambas coberturas excluyen dichos bienes y esto ocasiona serios problemas al corredor.
- g) Problemas por las bases de cobertura en el ramo de Responsabilidad Civil, en la que se tienen dos tipos de cobertura:
  - 1. Base de Reclamaciones en la que se cubren todas las reclamaciones que se efectúen en el período, no importando si la fecha de ocurrencia es anterior al inicio de dicho período.
  - 2. Base de Ocurrencia en la cual se cubren todos los siniestros que ocurran en el período.

Pues bien, se tienen casos en que un asegurado tiene su póliza en base de reclamación y posteriormente cambia a base de ocurrencia y si existe un siniestro ocurrido en el período anterior pero por alguna razón el tercero afectado efectúa la reclamación en el período actual, el mismo no podría ser recuperado por no haber ocurrido en el período de la póliza.

Cuando existen problemas en la recuperación de una reclamación, la misma puede llevar meses o incluso años, por lo que el intermediario tiene una gran responsabilidad al efectuar la colocación de un negocio. Es importante, por ejemplo, que al colocar un negocio, intente evitar la inclusión de las cláusulas de control y cooperación de parte de los reaseguradores, pues dichas cláusulas, al dar el control del siniestro al reasegurador y sus ajustadores designados, entorpecen la recuperación de reclamaciones, incluso de montos muy pequeños. Se puede aceptar cuando aplique a siniestros en exceso de una cierta cantidad, por ejemplo US\$ 10,000 dependiendo la magnitud del riesgo, excepto en los ramos de cascos marítimos y transportes carga donde generalmente los reaseguradores aplican estas cláusulas en exceso de un deducible pactado.

En caso de que exista un error de colocación por parte del intermediario de reaseguro, éste tendrá que afectar su póliza de Errores y Omisiones la cual pagará el monto del siniestro, sin embargo, esto encarecerá la prima de la próxima vigencia, por lo que no es conveniente afectarla a menos que se trate de un monto muy elevado que el corredor no pueda absorber sin afectar su operación.

En ocasiones existen sospechas de que un siniestro haya sido intencional, como por ejemplo, los incendios causados por los propios dueños en la industria textil. Por lo anterior, es importante que el corredor analice muy bien las causas del siniestro, para evitar posibles conflictos con los reaseguradores en el futuro.

Hay ocasiones, una vez que ha sido autorizada una reclamación por sus reaseguradores, el intermediario efectúa un financiamiento para dar un buen servicio a su cliente y después recupera el dinero del reaseguro. Es por este tipo de servicios, que es necesario que el intermediario de reaseguro cuente con cierto capital.



En ocasiones la recuperación de un siniestro se hace por partes, por ésto y para tener un mejor sistema de operación, es importante llevar un controles de los siniestros en recuperación, del monto que los reaseguradores han pagado por un siniestro, así como lo que se ha pagado a la compañía cedente, etc.

Tanto para el caso del pago/cobro de primas, es importante que el reasegurador tenga una cuenta bancaria a través de la cual pueda enviar y recibir transferencias de dinero del país o del extranjero, pues ese es un sistema muy eficiente en cuanto a montos grandes.

En ocasiones un Intermediario puede intervenir, por sus buenas relaciones, para que un reasegurador pague un siniestro que ha sido declinado. Al pago de este tipo de siniestros se les conoce como pagos ex-gratia y los reaseguradores se aseguran de mencionar que dichos pagos no deben sentar precedente para futuras reclamaciones, es decir, que no por haber pagado un reclamo que no le corresponde, pagará futuros siniestros causados por una eventualidad similar.

El Intermediario puede, con su experiencia y buenas relaciones, apoyar a la cedente en la recuperación de siniestros difíciles. Es por lo anterior, que las personas que laboran en el área de siniestros de un Intermediario de reaseguro, deben conocer muy bien el funcionamiento del seguro y del reaseguro, las pólizas de los diferentes ramos y países y las cláusulas especiales. También es de gran ayuda que dicho personal tenga excelentes relaciones con cedentes y reaseguradores, así como corredores extranjeros para facilitar la comunicación.

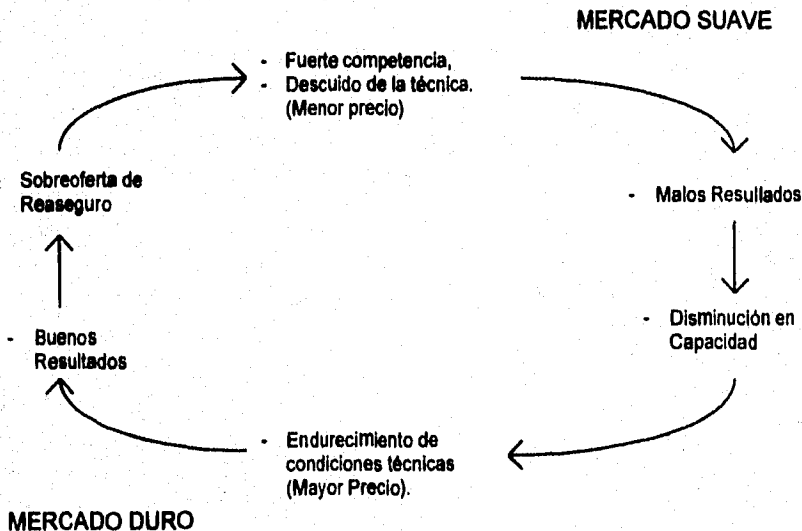
Como se observará, a pesar de ser considerada un área administrativa, la de siniestros tiene un papei fundamental en la captación y mantenimiento de los negocios de una empresa de corretaje de reaseguro.

## CAPITULO 7

### COMENTARIO SOBRE EL INTERMEDIARIO DE REASEGURO ANTE LA CRISIS ACTUAL.

#### 7.1. CICLOS Y SITUACION ACTUAL DEL MERCADO INTERNACIONAL DE REASEGURO.

En el reaseguro internacional se da un fenómeno conocido como ciclos de reaseguro. Los reaseguradores después de algún tiempo de haber obtenido buenos resultados, empiezan a aceptar negocios sin darle mucha importancia a los cálculos técnicos de las cuotas. Por lo anterior, empiezan a tener participación en muchos negocios a costos bajos. Al sobrevenir siniestros y tener pérdidas, los reaseguradores empiezan a ser exigentes en cuanto al cobro de cuotas justificadas técnicamente, obteniendo mayores ingresos, por lo que vuelven a tener buenos resultados y empiezan nuevamente a descuidar la técnica. A los periodos en los que los reaseguradores son más exigentes se les conoce como tiempos de mercado duro y al caso opuesto, mercado suave. Lo anterior se puede esquematizar de la siguiente forma:



Estos ciclos tienen un comportamiento uniforme en el que el mercado suave dura una cierta cantidad de años y posteriormente se endurecen otra temporada. En los últimos años el mercado se ha comportado de la siguientes manera:

- a) 1970-1980: El reaseguro crece, el número de los names (acclonistas) de Lloyd's se incrementa, el mercado es blando.
- b) Mediados de los 80's: Existe una sobrecapacidad, el mercado es muy blando, ocurren algunas catástrofes y se deterioran los resultados de los reaseguradores.
- c) Mediados de los 80's a los 90's: Siniestralidad muy alta, ocurren varias catástrofes importantes, reaseguradores se retiran por insolvencia. Empezamos una recesión en el mercado. Ocurren fusiones de empresas.
- d) 1990-1993: Las cuotas se incrementan, en algunos casos, las primas se triplican, las capacidades disminuyen, se incrementan las pérdidas catastróficas, se rompe el concepto de reasegurador líder, ahora cada reasegurador realiza su propio análisis de los riesgos. Los names de Lloyd, 's que aún conserva un gran prestigio, empiezan a retirarse durante esta década. Su número disminuye de 354 en 1991 a 200 en 1993.<sup>1</sup>
- e) 1994: Se empiezan a tener indicios de que el mercado empieza a suavizarse.

---

<sup>1</sup> Plática del Act. José Angel Luelmo, Director General de Reaseguros Alianza VII Congreso Nacional de la Asociación Mexicana de Ingenieros en Seguros.

Con las catástrofes mundiales ocurridas entre mediados de los ochenta y principios de los noventa, los reaseguradores sufrieron pérdidas que los afectaron en gran manera. Por lo tanto, el estado de mercado duro se mantuvo por varios años, incluso se llegó a comentar que las predicciones basadas en los ciclos del mercado eran erróneas y que los ciclos no iban a volver. Otros signos instaron a los reaseguradores a mantener la precaución. Uno de ellos es el sobrecalentamiento de la tierra, lo cual ha dado lugar a un mayor número de catástrofes naturales como huracanes, tormentas y tifones.

1992 fue el peor año registrado para riesgos de daños y muchas compañías aseguradoras y reaseguradoras alrededor del mundo cesaron de suscribir de este tipo de coberturas. Se tuvieron pérdidas por hasta US\$ 22,400,000,000 únicamente por catástrofes naturales en los E.E.U.U. Las catástrofes naturales fueron menores en 1993 pero también fue un año terrible.. Tal vez en nuestro país no hubieron tales inundaciones, terremotos e incendios, sin embargo, la mala fortuna de otros afecta al mercado asegurador en general. Era inevitable que el resultado de años de primas bajas y grandes siniestros causaran estragos entre asegurados y aseguradores

Las aseguradoras mexicanas se encontraron con términos más duros por parte de los reaseguradores, en especial en cuanto a protecciones catastróficas. Los reaseguradores nacionales se enfrentaron a la misma situación en cuanto a sus retrocesionarios.

En respuesta a la alta siniestralidad, la comunidad reaseguradora trató de frenar sus pérdidas a través de incrementos en cuotas y deducibles. En 1993, el costo de las primas de reaseguro para protecciones catastróficas se incrementó en gran manera, acompañado de deducibles más altos y límites más bajos en las coberturas.

Aunque actualmente existe una ligera tendencia a que el mercado se suavice, los reaseguradores están siendo cuidadosos en cuanto a riesgos de alta exposición como zonas de terremoto, costas, etc. Los reaseguradores seguirán imponiendo deducibles más altos para propiedades expuestas a tormentas, inundaciones, tornados y limitarán las cantidades de estas exposiciones en su cartera.

En los últimos años, las pérdidas catastróficas han causado el 80% de las pérdidas a la propiedad. Ya sea que dichos desastres naturales reflejen cambios climáticos permanentes o no, han causado una reducción en la capacidad catastrófica del mercado reasegurador. Después de los huracanes Andrew (agosto de 1992) e Iniki (septiembre de 1992), la capacidad para riesgos catastróficos decayó sustancialmente y la mayoría de los reaseguradores demandó un incremento en las cuotas para la capacidad disponible para este tipo de exposiciones. Los desastres de principios de 1994 en Northridge, California produjeron asimismo grandes pérdidas. Siguiendo este terremoto hubieron fuertes tormentas de nieve, tornados y tormentas eléctricas en los Estados Unidos. También en el resto del mundo se han sufrido grandes desastres como las marease del mar del norte ocasionadas por fuertes vientos en Alemania y las peores inundaciones del siglo en Europa.

Las 10 Catástrofes más costosas del mundo han sido:

	Pais Afectado	Año	Pérdida en Billones de dólares
1. Huracán Andrew	E.E.U.U.	1992	16.5
2. Terremoto Northridge	E.E.U.U.	1994	12.0
3. Tormenta Mireille	Japón	1991	5.3
4. Tormenta Daria	Oeste de Europa	1990	5.0
5. Huracán Hugo	E.E.U.U.	1989	4.9
6. Tormentas	Gran Bretaña	1987	2.6
7. Accidente petrolero Piper Alpha	Gran Bretaña	1988	2.4
8. Tormentas de invierno	E.E.U.U.	1993	1.8
9. Tormentas de granizo	Alemania	1984	1.4
10. Terremoto Loma Prieta	E.E.U.U.	1989	1.1

Como se mencionó, aunque ninguno de estos siniestros ocurrió en México, éstos afectaron directamente al sector asegurador en nuestro país. La manera en que el desarrollo del mercado global afecta al mercado nacional se debe a que los países con más participación en cuanto a primaje en reaseguro son los países de Norteamérica, Europa y Asia, en los cuales han ocurrido estas pérdidas. Por lo tanto, las coberturas catastróficas como riesgos en costas, inundaciones y terremotos otorgados por reaseguradores internacionales en todo el mundo están sufriendo incrementos en precios, disminución en sus límites y la aplicación de deducibles más altos.

En particular, a pesar del suavizamiento del mercado, actualmente se ha reducido la capacidad de suscripción del mercado en riesgos expuestos terremoto, por lo que cada vez se hace más difícil la colocación de dicha cobertura para riesgos mexicanos de cierta magnitud.

El mercado a nivel mundial está cambiando rápidamente. Específicamente, el mercado para coberturas catastróficas en exceso se está endureciendo severamente debido a grandes pérdidas, como el terremoto de Northridge han hecho que los reaseguradores refuercen las precauciones que ya habían tomado en relación a este tipo de exposición. El terremoto de Northridge está teniendo un impacto mucho más fuerte en el mercado de daños que los esperados, no solo para riesgos en el Estado de California, E.E.U.U., sino también para riesgos en Japón y México.<sup>2</sup>

El mercado de terremoto, el cual tenía una capacidad de US\$ 500,000,000 hace dos o tres años, ahora sólo ofrece US\$ 125,000,000. Para compradores de grandes límites catastróficos, los reaseguradores han otorgado incrementos del doble o del triple en sus coberturas. Algunos incluso están declinando renovar coberturas existentes a cualquier precio.

Se espera que el mercado de terremoto siga restrictivo, con una capacidad disminuida y precios incrementados por algún tiempo. Quizá en esta cobertura, se siga endureciendo

---

<sup>2</sup> Brockman y Schuh Newsletter, Mayo 1994

más si las pérdidas del terremoto siguen subiendo más de lo estimado o si ocurre otro siniestro de similar magnitud.

## **7.2. EL REASEGURO Y LA APERTURA ECONOMICA DE MEXICO.**

En general, con la globalización de la economía, diversos sectores en México han tenido que modificar diversos aspectos de su operación. Sin embargo, en el mercado de reaseguro dicho concepto no debe sonar como desconocido sino muy familiar, ya que éste es un mercado de los más globales que existen. La apertura comercial en México sin embargo, ha tenido los siguientes resultados que afectan a las empresas aseguradoras y reaseguradoras, así como a los intermediarios de reaseguro:

- a) **Modificaciones legales al sistema financiero.**
- b) **Privatización de bancos y otras empresas paraestatales.**
- c) **Integración de Fianzas y Seguros.**
- d) **Formación de grupos financieros influidos por modelos exitosos a nivel mundial en los que se han unido bancos y compañías aseguradoras. Actualmente se tienen 3 grupos de aseguradoras:**
  - **Las nacionales independientes como Grupo Nacional Provincial.**
  - **Las que pertenecen a grupos financieros, por ejemplo, Segumex-Inbursa, Seguros Serfin, Seguros Probursa, C.B.I. Seguros y Aseguradora Interacciones.**
  - **Las que tienen participación extranjera como Allianz México, Seguros Monterrey Aetna y Seguros Génesis.**
- e) **Desregulación.**

- f) **Técnicación y modernización de la operación.**
- g) **Aumento en la cultura de previsión, por ejemplo, ya se considera la posibilidad de introducir seguros obligatorios.**
- h) **El arribo de aseguradores y reaseguradores extranjeros.**
- i) **Mayor penetración de brokers internacionales.**
- i) **Mayores exigencias de precio y calidad por parte de las cedentes.**
- j) **Una competencia cada vez más intensa por parte de corredores y reaseguradores locales y extranjeros.**
- k) **Menores ingresos por la reducción en el nivel de primas provocada por la competencia.**
- l) **El security o prestigio del grupo de reaseguradores que respaldan una colocación se ha hecho más importante.**
- m) **Acceso a especialidades técnica y capacitación en nuevos productos.**
- n) **Importación de servicios, por ejemplo, las firmas internacionales que realizan en México inspecciones de riesgos de una excelente calidad, las cuales incluyen una lista de recomendaciones muy útiles para la prevención de riesgos.**



### 7.3. EL REASEGURO Y LA CRISIS ACTUAL MEXICANA.

La situación económica actual por la que atravieza nuestro país ha afectado considerablemente al mercado de seguros y reaseguros. En septiembre de 1995 se dieron a conocer las cifras registradas por el sector asegurador durante el segundo trimestre de año y no fueron nada alentadoras. La emisión de primas directas del sector en la primera mitad del año, sin incluir las de Seguros Banpaís, S.A., alcanzaron la cifra de N\$ 11,096,000,000 lo que significa un incremento nominal, no real, de 11.6%, que mínimo, comparado con la inflación que hasta el momento está estimada en 35%

La distribución por ramo es la siguiente:

Vida	33.17%	3,681
Accidentes y Enfermedades	8.79%	975
Responsabilidad Civil	2.57%	286
Marítimo y Transportes	6.19%	686
Incendio	7.11%	788
Terremoto	4.03%	448
Agrícola	0.73%	81
Crédito	0.20%	22
Automóviles	28.01%	3,108
Diversos	9.20%	1,021 <sup>3</sup>

Se espera que la recesión económica siga afectando al sector negativamente el resto del año, ocasionando caída en las ventas, reducción de cobranza y aumento en la siniestralidad.<sup>4</sup> Esta situación afectará de manera directa la liquidez y solvencia de las compañías aseguradoras. Las expectativas de crecimiento para el año próximo son modestas, en el corto y largo plazo será sostenido.

<sup>3</sup> Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros.

<sup>4</sup> Periódico El Asegurador, México, D.F., a 15 de septiembre de 1995.

Por otro lado, como hemos mencionado anteriormente, en reaseguro generalmente los negocios se colizan y colocan en dólares americanos que a raíz de la devaluación de nuestra moneda frente al dólar ha afectado la producción y corretajes de las siguientes formas:

- 1) Las sumas aseguradas se disminuyeron considerablemente, por lo que la necesidad de reaseguro se ha visto reducida en cuanto a negocios que necesitan ser reasegurados y a las sumas aseguradas.
- 2) El corretaje por negocio en dólares disminuyó sustancialmente.
- 3) Las empresas no se aseguran al 100%, simplemente compran coberturas más limitadas debido al alto costo de los seguros.
- 4) Las órdenes de colocación han disminuido en varios casos debido a que las capacidades de los contratos abarcan mucho más negocios, dejando en facultativo un número mucho menor que en años pasados.
- 5) La tendencia del mercado a suavizarse, lo cual ha traído como consecuencia una disminución en cuotas y por ende, en el corretaje.
- 6) En los negocios más grandes, la competencia se ha incrementado, lo que ha ocasionado que los intermediarios tengan que sacrificar corretaje para conservar las cuentas.

Asimismo, cabe destacar que la producción total en años pasados al convertirse a dólares equivalía a cierta suma, la que ahora al ser convertida al tipo de cambio actual representa menos de la mitad. Por ejemplo, considerando que una empresa obtuvo un corretaje de N\$ 2,090,587.45 el año anterior, su equivalencia en dólares a un tipo de cambio de N\$ 3.5 por dólar, equivalía a US\$ 597,310.70. Si dicha empresa produce el mismo monto este año, teniendo ahora un tipo de cambio de N\$ 6 por dólar, se tendría un corretaje en dólares de US\$ 278,744.99.

Debido a la situación anterior, varias compañías no están alcanzando sus metas de producción pues, considerando el ejemplo anterior, al establecer una meta para este año de US\$ 750,000 (aproximadamente 25% de incremento con respecto al año anterior), si consideramos el tipo de cambio actual de N\$ 7.5 por dólar, dicho monto equivale a N\$ 5,625,000, lo cual representa más del doble de la cantidad producida el año anterior en nuevos pesos. Por ésto es que los presupuestos de inicio de año están siendo revisados y actualizados conforme a los factores económicos y sociales por los que atraviesa el país.

La Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros considera, que aunque la economía nacional se apresta a entrar en una etapa de recuperación, ésta será mínima y estará concentrada en pocas ramas de la actividad económica.

## CONCLUSIONES.

A lo largo del presente trabajo, hemos visto la importancia de un corredor de reaseguro para el mercado asegurador, hemos conocido su operación y su situación actual. Se concluye, por lo tanto, que todo intermediario de reaseguro que desee tener una participación importante en el mercado de reaseguro debe mantener una excelente actitud de servicio así como un nivel óptimo de calidad en los siguientes aspectos:

- Mantener los negocios de su cartera.
- Tener excelentes relaciones con clientes, reaseguradores y corresponsales por medio de visitas y llamadas telefónicas, manteniendo su presencia.
- Lograr la satisfacción de los clientes, cumpliendo siempre con lo ofrecido.
- Mantener informados a los clientes, en cuanto a la situación del mercado reasegurador, por ejemplo, reaseguradores más importantes a nivel mundial, reaseguradores con problemas financieros, nuevas coberturas disponibles en el mercado, siniestros importantes que hayan ocurrido tanto en el país como en el resto del mundo, resultados de las compañías a nivel nacional y condiciones del mercado internacional en cuanto a situación de dureza o suavidad.
- Comunicar oportunamente a las compañías de seguros de cualquier cambio en la estructura de la empresa.
- Realizar visitas de promoción a empresas aseguradoras ofreciendo servicios, llevando presentaciones de alta calidad en las que se muestre con que compañías trabajan, quienes son sus asegurados más importantes, su experiencia en el

manejo de cuentas grandes, nombre del personal de renombre que trabaja en la empresa, siniestros atendidos, etc.

- Captación negocios del extranjero, por ejemplo, Centro y Sudamérica.
- Identificación de los ramos o negocios que puedan llegar a ser potencialmente importantes y establecer objetivos específicos para atacar o desarrollar esa cartera.

A nivel interno, para brindar un servicio óptimo, es recomendable seguir con los siguientes estándares y actitudes de servicio:

- Contestar comunicados en menos de 24 horas.
- Elaboración de documentación como notas de cobertura y hojas de cobranza antes de 10 días a partir del término de una colocación.
- Mantener un nivel de calidad óptimo para evitar errores y omisiones en las presentaciones, slips, notas de cobertura, etc.
- Cuidar la puntualidad en citas.
- Tener un excelente servicio de teléfonos, pues este instrumento junto con el facsímil, son primordiales en la operación del intermediario de reaseguro.
- Informar a las cedentes los avances que se tengan en una colocación
- No ocultar problemas, pues esto ayuda a la solución más rápida de los mismos.
- Mantener coordinación entre áreas, por ejemplo, entre las áreas de producción y siniestros, para evitar que haya problemas en cuanto a renovaciones con información siniestral errónea.

- Actualización en cuanto a sistemas tecnológicos, por ejemplo, sistemas computacionales y aprovechamiento de los mismos.
- Apoyo al personal tanto de niveles gerenciales como de asistentes para evitar la rotación y así maduren y aumenten su experiencia. Darles capacitación técnica y administrativa del negocio, darles material de lectura, cursos de actualización y talleres en los que se compartan experiencias.
- Realizar estudios a las cedentes en los que se incluyan datos como grupo financiero al que pertenecen, si tienen accionistas extranjeros, tiempo de operación, ramos que manejan, lugar en el mercado en cuanto a prima suscrita, retención por ramo, contratos, corredores de seguro más importante, corredores de reaseguro más utilizados, negocios más importantes y reaseguradores con los que no aceptan trabajar. Con este tipo de estudio podrán seleccionar a las cedentes a las que se debe dar mayor prioridad por el tipo de negocios que manejan y realizar una lista de clientes prospectos.

En estos tiempos tan difíciles para la economía de nuestro país, toda empresa relacionada o no con los seguros debe trabajar en proyectos concretos que busquen caminos no solo a la sobrevivencia, sino acomodarse para aprovechar las oportunidades que, en medio de circunstancias como las actuales, vienen aparejadas con las amenazas.

## BIBLIOGRAFIA.

1. Apuntes de Lloyd's Training Center  
Chartered Insurance Institute, London, 1993, Gran Bretaña.
2. Apuntes del Curso Reaseguro Avanzado impartido por la empresa Reinmex,  
Intermediario de Reaseguro, S.A. de C.V., 1994, México.
3. Legislación de Seguros, Ediciones Delma, Tercera Edición, 1995, México.
4. Código Civil para el Distrito Federal en Materia Común y para toda la República en  
Materia Federal, Ediciones Delma, Decimoctava Edición, 1996, México.
5. Periódico El Asegurador, Septiembre de 1995
6. Estadísticas, Boletín Trimestral Informativo de la Asociación Mexicana de  
Instituciones de Seguros, A.C., Año 8, Número 33, Diciembre de 1995., México.

**APENDICE A:**

**BREVE DICCIONARIO DE TERMINOLOGIA DE REASEGURO ESPAÑOL - INGLES.**

<b>Asegurado:</b>	<b>Assured</b>	<b>Reaseguro:</b>	<b>Reinsurance</b>
<b>Bruta:</b>	<b>Gross</b>	<b>Reclamación:</b>	<b>Claim</b>
<b>Ceder:</b>	<b>Cede</b>	<b>Retrocesión:</b>	<b>Retrocession</b>
<b>Cedente:</b>	<b>Cedant</b>	<b>Suma Asegurada:</b>	<b>Sum Insured</b>
<b>Cesión:</b>	<b>Cession</b>	<b>Todo Riesgo:</b>	<b>All Risks</b>
<b>Comisión:</b>	<b>Commission</b>	<b>Ubicación:</b>	<b>Situation, location</b>
<b>Contrato:</b>	<b>Contract</b>	<b>Valores Totales:</b>	<b>Valores Totales</b>
<b>Corredor</b>	<b>Broker</b>	<b>Vigencia:</b>	<b>Period</b>
<b>Deducible:</b>	<b>Deductible</b>		
<b>Desglose de Valores:</b>	<b>Schedule of Values</b>		
<b>Giro:</b>	<b>Occupancy</b>		
<b>Incendio:</b>	<b>Fire</b>		
<b>Límite:</b>	<b>Limit</b>		
<b>Línea:</b>	<b>Line</b>		
<b>Neta:</b>	<b>Net</b>		
<b>Pérdida:</b>	<b>Loss</b>		
<b>Ramo:</b>	<b>Branch</b>		
<b>Reasegurado:</b>	<b>Reinsured</b>		
<b>Reasegurador:</b>	<b>Reinsurer</b>		



**APENDICE B:**

**SIGLAS COMUNMENTE UTILIZADAS EN EL MERCADO DE REASEGURO.**

a.s.a.p.:	As soon as possible	Tan pronto como sea posible.
C.S.L.:	Combined and single limit	Límite único y combinado.
D.S.M.V.D.F.:		Días de salario mínimo vigente en el D.F.
e.e.l.	Each and every loss	Toda y cada pérdida.
f.g.u.	From ground up	a partir del primer peso (dólar)
P.C.I.:		Protecciones contra incendio.
P.P.W.:	Premium Payment Warranty	Garantía de Pago de Prima.
P.M.L.:	Probable/Possible Maximum Loss	Pérdida Máxima Probable/ Posible
s.n.o.i.:	Subject to no other interest	Sujeto a que no exista otro interés

## APENDICE C:

### TEXTOS EN INGLÉS Y ESPAÑOL DE CLAUSULAS COMUNES EN LAS COBERTURAS DEL REASEGURO INTERNACIONAL.

#### **1. Several Liability Notice.**

The subscribing reinsurer's obligations under policies to which they subscribe are several and not joint and are limited solely to the extent of their individual subscriptions. The subscribing reinsurers are not responsible for the subscription of any co-subscribing reinsurer who for any reason does not satisfy all or part of its obligations.

#### **1. Aviso de Responsabilidad Diversa.**

*Las obligaciones del reasegurador suscriptor bajo las pólizas que suscriben son diversas y no conjuntas y estan limitadas únicamente a la extensión de su suscripción individual. Los reaseguradores suscriptores no son responsables por las suscripción de cualquier reasegurador co-suscriptor el cual por cualquier razón no satisfaga parte de o todas sus obligaciones.*

#### **2. Brokers Cancellation Clause.**

It is hereby agreed between the Underwriters and the Assured that in the event of the Assured or their Agents, on whose instruction this insurance might have been effected, failing to pay the Brokers the premium or any instalment thereof on the due date this Policy may be forthwith cancelled by the Brokers giving to the Underwriters and/or reinsurers notice in writing and the Underwriters and/or reinsurers will thereupon return, to the Brokers through whom this Policy is effected, pro rata premium from the date of notice or from such dates as cancellation may be required in the same notice.

#### **2. Cláusula de Cancelación de Corredores.**

*Se acuerda entre los reaseguradores y el asegurado que en el evento en que el asegurado o sus agentes, bajo cuyas instrucciones se efectuó este seguro, al fallar en el pago de la prima o parte de la prima a los corredores en la fecha debida esta Póliza puede ser cancelada por los corredores dando a los suscriptores y/o reaseguradores notificación por escrito y los suscriptores y/o reaseguradores devolverán, al corredor por cuyo conducto se efectuó esta Poliza, prima a pro rata a partir de la fecha de la notificación o a partir de las fechas de cancelación que se requieran en dicha notificación.*

### **3. Claims Cooperation Clause.**

Notwithstanding anything contained herein to the contrary, it is a condition precedent to any liability under this policy that:

- a) The Reassured shall upon knowledge or any loss(es) or occurrence(s) which may give rise to a claim recoverable hereunder advise the Reinsurers thereof as soon as practicable.
- b) The Reinsured shall furnish the Reinsurers with all information available respecting such loss(es) or occurrence(s) and shall co-operate with the Reinsurers in the appointment of Adjusters, Assessors, Surveyors or other Experts and in all negotiations, adjustment and settlement.

It is understood and agreed that all Adjusters, Assessors, Surveyors or Experts appointed in accordance with the provisions of this clause shall be deemed to be acting on behalf of the Reinsured and all Reinsurers and that the fees, expenses, costs and all other disbursements incurred in this connection shall be shared pro rata by all the interested parties.

### **3. Cláusula de Cooperación de Reclamaciones.**

*No obstante lo aquí indicado en contrario, es una condición precedente a cualquier responsabilidad bajo esta póliza que:*

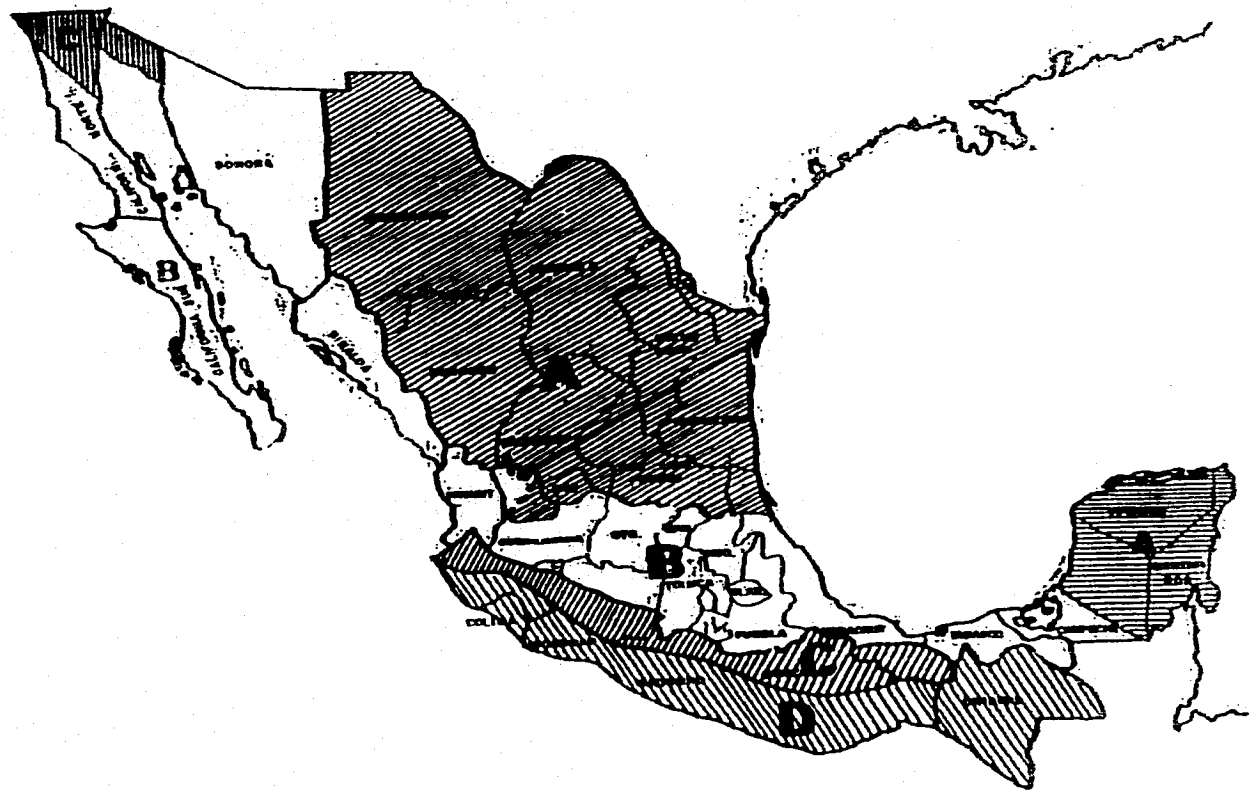
- a) *El Reasegurado deberá al tener conocimiento de cualquier pérdida(s) u ocurrencia(s) que puedan dar lugar a una reclamación recuperable bajo este documento avisar a los Reaseguradores tan pronto como sea posible.*
- b) *El Reasegurado deberá proporcionar a los Reaseguradores toda la información disponible en relación a dichas pérdida(s) u ocurrencia(s), y deberá cooperar con los Reaseguradores en la designación de Ajustadores, Asesores, Inspectores u otros Expertos en todas las negociaciones, ajustes y pagos.*

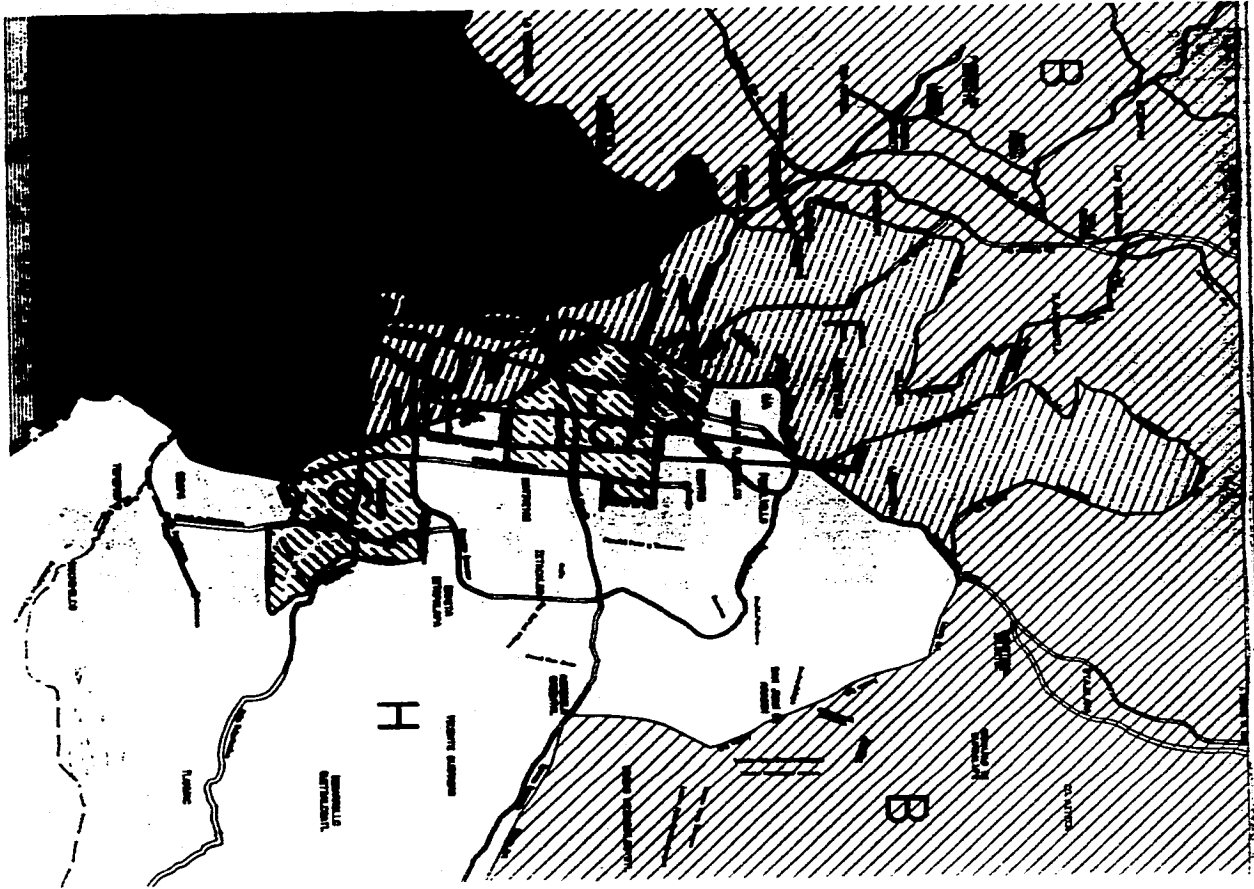
*Se entiende y acuerda que todos los Ajustadores, Asesores, Inspectores o Expertos designados de acuerdo a lo provisto en esta cláusula serán considerados como que están actuando a nombre del Reasegurado y de todos los Reaseguradores y que todos los honorarios, gastos, costos y otros desembolsos relacionados incurridos deberán ser compartidos a pro rata por todas las partes interesadas.*

**APENDICE D:**

**ANEXOS. ZONAS SISMICAS. TABLA DE LLOYD'S.**  
**REASEGURADORES REGISTRADOS ANTE LA C.N.S.F.**  
**AL 6 DE DICIEMBRE DE 1995**

MAPA SISMOLOGICO N° 1



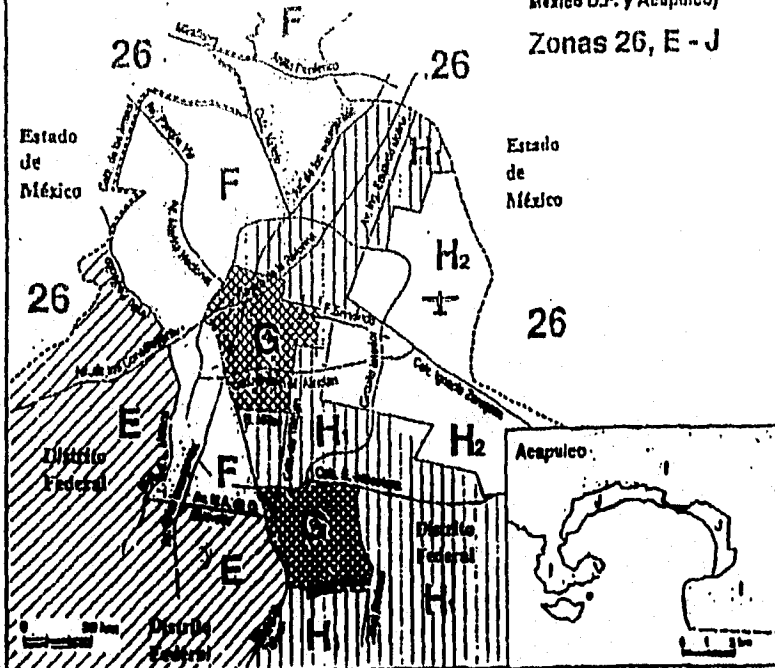


Zonas de control de cimiento de terremoto

México (mapa 2)

(Parte del Estado de México, México D.F. y Acapulco)

Zonas 26, E - J



**Zona 26**

Parte del Estado de México  
(Zona B1)

**Zona E**

Distrito Federal  
(parte occidental  
incl. Zonas F, G y H)

**Zona F**

Distrito Federal  
(Parte occidental de la ciudad de M.  
incl. Zonas E, G y H)

**Zona(s) G**

Distrito Federal  
G1 = 1 - 6 plantas  
G2 = 7 plantas y más  
(Parte central de la ciudad de M.  
incl. Zonas E, F y H)

**Zona H1**

Distrito Federal  
H11 = 1 - 6 plantas  
H12 = 7 plantas y más  
(Parte central de la ciudad de M.  
incl. Zonas E, F y G)

**Zona H2**

Distrito Federal  
H21 = 1 - 6 plantas  
H22 = 7 plantas y más  
(Parte central incl. Zonas E, F y G)

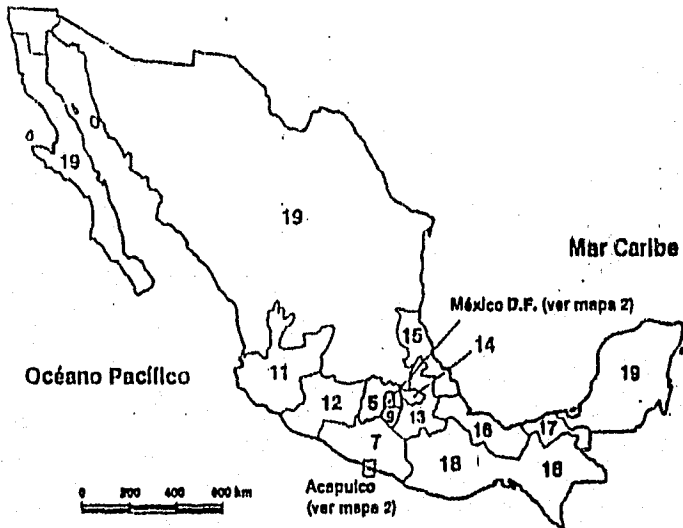
**Zona I**

Acapulco Norte  
incl. Estado de Guerrero

**Zona J**

Acapulco Norte

Zonas de control de cúmulo de terremoto Estados Unidos Mexicanos



- |         |   |
|---------|---|
| Zona 1  | Distrito Federal, Zona E                        |
| Zona 2  | Distrito Federal, Zona F                        |
| Zona 3a | Distrito Federal, Zona G (1-6 plantas)          |
| Zona 3b | Distrito Federal, Zona G (7 plantas y más)      |
| Zona 4a | Distrito Federal, Zona H (1-6 plantas)          |
| Zona 4b | Distrito Federal, Zona H (7 plantas y más)      |
| Zona 5  | Estado de México                                |
| Zona 6  | <b>TOTAL Valle de México</b>                    |
| <hr/>   |   |
| Zona 7  | Acapulco, Zona I                                |
| Zona 8  | Acapulco, Zona J                                |
| Zona 9  | Morales   |
| Zona 10 | Baja California Norte/Dleg. de Mexico y Tijuana |
| Zona 11 | Jalisco (norte/sur) y Colima                    |
| Zona 12 | Michoacán                                       |
| Zona 13 | Puebla  |
| Zona 14 | Tlaxcala  |
| Zona 15 | Veracruz Norte                                  |
| Zona 16 | Veracruz Sur                                    |
| Zona 17 | Tabasco   |
| Zona 18 | Chiapas y Oaxaca                                |
| Zona 19 | Resto de la República                           |

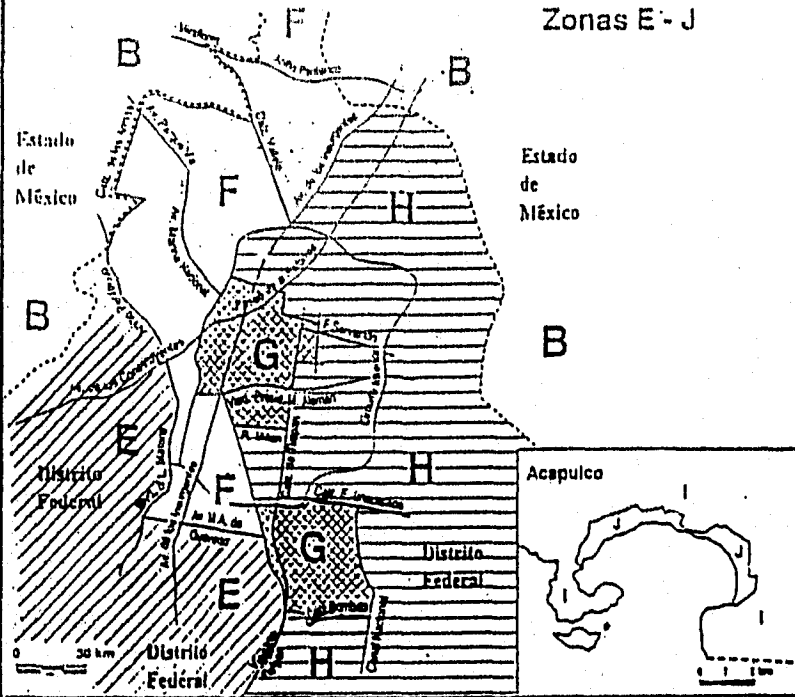


Zonas sísmicas según la tarifa

México (mapa 2)

(Mexico D.F., Acapulco)

Zonas E - J



**Zona E**

Distrito Federal  
(Parte occidental)  
excluyendo Zonas: F, G y H

**Zona F**

Distrito Federal  
(Parte occidental de la ciudad de M.)  
excluyendo Zonas: E, G y H

**Zona(s) G**

Distrito Federal  
(Parte central de la ciudad de M.)  
excluyendo Zonas: E, F y H

**Zona H**

Distrito Federal  
(Parte oriental de la ciudad de M.)  
excluyendo Zonas: E, F y G

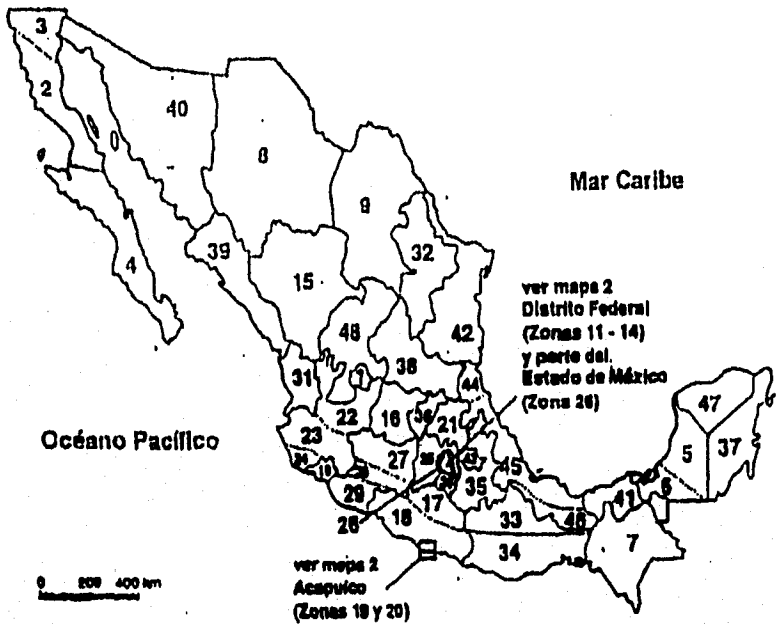
**Zona I**

Acapulco Resto  
excluyendo Estado de Guerrero

**Zona J**

Acapulco Relleno

Zonas de control de cúmulo de terremoto Estados Unidos Mexicanos



Zona 1	Aguascalientes	Zona 15	Durango	Zona 32	Nuevo León
Zona 2	B.C.Norte	Zona 16	Guanajuato	Zona 33	Oaxaca Nor.Orie.
Zona 3	B.C.Norte	Zona 17	Guerrero Nor.Orie.	Zona 34	Oaxaca Sur Occ.
Zona 4	B.C.Sur	Zona 18	Guerrero Sur Occi.	Zona 35	Puebla
Zona 5	Campeche Nor.Orie.	Zona 19	Acapulco Riesto (I)	Zona 36	Querétaro
Zona 6	Campeche Sur Occi.	Zona 20	Acapulco Rolleno (J)	Zona 37	Quintana Roo
Zona 7	Chiapas	Zona 21	Hidalgo	Zona 38	San Luis Potosí
Zona 8	Chihuahua	Zona 22	Jalisco Nor.Orie.	Zona 39	Sinaloa
Zona 9	Coahuila	Zona 23	Jalisco Central	Zona 40	Sonora
Zona 10	Colima	Zona 24	Jalisco Sur Occi.	Zona 41	Tabasco
Zona 11	Distrito Federal (E)	Zona 25	México (B)	Zona 42	Tamaulipas
Zona 12	Distrito Federal (F)	Zona 26	México (B <sub>1</sub> )	Zona 43	Tlaxcala
Zona 13a	D.F. (1-6 plantas) (G <sub>1</sub> )	Zona 27	Michoacán Nor.Orie.	Zona 44	Veracruz Norte
Zona 13b	D.F. (7 plan. y más) (G <sub>2</sub> )	Zona 28	Michoacán Central	Zona 45	Veracruz Central
Zona 14a	D.F. (1-6 plantas) (H <sub>11</sub> )	Zona 29	Michoacán Sur Occi.	Zona 46	Veracruz Sur
Zona 14b	D.F. (7 plan. y más) (H <sub>12</sub> )	Zona 30	Morelos	Zona 47	Yucatán
Zona 14c	D.F. (1-6 plantas) (H <sub>21</sub> )	Zona 31	Nayarit	Zona 48	Zacatecas
Zona 14d	D.F. (7 plan. y más) (H <sub>22</sub> )				

LA "LLANADA" LLOYD'S FIRST LOSS SCALE

A	B	C	A	B	C	A	B	C
1.00	22.4	77.6	11.00	55.1	44.9	50.0	84.6	15.4
1.10	22.9	77.1	12.00	56.3	43.7	59.0	84.8	15.2
1.20	23.5	76.5	13.00	57.4	42.6	60.0	85.0	15.0
1.30	24.1	75.9	14.00	58.6	41.4	61.0	85.3	14.7
1.40	24.7	75.3	15.00	59.7	40.3	62.0	85.5	14.5
1.60	25.8	74.2	16.00	60.9	39.1	63.0	85.7	14.3
1.70	26.4	73.6	17.00	62.0	38.0	64.0	86.0	14.0
1.80	27.0	73.0	18.00	63.2	36.8	65.0	86.2	13.8
1.90	27.5	72.5	19.00	64.3	35.7	66.0	86.4	13.6
2.00	28.1	71.9	20.00	65.5	34.5	67.0	86.7	13.3
2.1	28.4	71.6	21.00	66.6	33.4	68.0	86.9	13.1
2.2	28.7	71.3	22.00	67.8	32.2	69.0	87.1	12.9
2.3	29.0	71.0	23.00	68.9	31.1	70.0	87.3	12.7
2.4	29.3	70.7	24.00	70.1	29.9	71.0	87.5	12.4
2.5	29.6	70.4	25.00	71.2	28.8	72.0	87.8	12.2
2.6	29.8	70.2	26.00	72.0	28.8	73.0	88.0	12.0
2.7	30.1	69.9	27.00	72.7	27.3	74.0	88.3	11.7
2.8	30.4	69.6	28.00	73.4	26.6	75.0	88.5	11.5
2.9	30.7	69.3	29.00	74.1	25.9	76.0	89.0	11.0
3.00	31.0	69.0	30.00	74.8	25.2	77.0	89.4	10.6
3.1	31.6	68.4	31.00	75.6	24.4	78.0	89.9	10.1
3.2	32.1	67.9	32.00	76.3	23.7	79.0	90.3	9.7
3.3	32.7	67.3	33.3	77.0	23.0	80.0	90.8	9.2
3.4	33.3	66.7	34.0	77.3	22.7	81.0	91.3	8.7
3.5	33.9	66.1	35.0	77.6	22.4	82.0	91.7	8.3
3.6	34.4	65.6	36.0	78.0	22.0	83.0	92.2	7.8
3.7	35.0	65.0	37.0	78.4	21.6	84.0	92.6	7.4
3.8	35.6	64.4	38.0	78.8	21.2	85.0	93.1	6.9
3.9	36.2	63.8	40.0	79.5	20.5	86.0	93.6	6.4
4.00	36.7	63.3	41.0	79.9	20.1	87.0	94.0	6.0
4.1	37.3	62.7	42.0	80.2	19.8	88.0	94.5	5.5
4.2	37.9	62.1	43.0	80.4	19.6	89.0	94.9	5.1
4.3	38.5	61.5	44.0	80.8	19.2	90.0	95.4	4.6
4.4	39.0	61.0	45.0	81.1	18.9	91.0	95.9	4.1
4.5	39.6	60.4	46.0	81.5	18.5	92.0	96.3	3.7
4.6	40.2	59.8	47.0	81.8	18.2	93.0	96.8	3.2
4.7	40.8	59.2	48.0	82.1	17.9	94.0	97.2	2.8
4.8	41.3	58.7	49.0	82.4	17.6	95.0	97.7	2.3
4.9	41.9	58.1	50.0	82.7	17.3	96.0	98.2	1.9
5.00	42.5	57.5	51.0	83.0	17.0	97.0	98.6	1.4
6.00	44.8	55.2	52.0	83.2	16.8	98.0	99.1	0.9
7.00	47.1	52.9	53.0	83.4	16.6	99.0	99.5	0.5
7.5	48.2	51.8	54.0	83.7	16.3	100.0	100.0	0.0
8.00	49.4	50.6	55.0	83.9	16.6			
9.00	51.7	48.3	56.0	84.1	15.9			
10.00	54.0	46.0	57.0	84.4	15.6			

A: PROPORCION DE LA PRIORIDAD ENTRE LA SUMA ASEGURADA  
 B: PORCENTAJE DE LA PRIMA QUE CORRESPONDE A LA RETENCION  
 C: PORCENTAJE DE LA PRIMA QUE CORRESPONDE A LA COBERTURA XL

No.	RESEGURO	CANTIDAD	ORIGEN DEL REASEGURADOR	
			Ciudad	País
1	A.G.F. REASSURANCES	318	PARIS	FRANCIA
2	AS DET KJENNAVARNKE REASSURANCE COMPAGNI	066	COPENHAGUE	DINAMARCA
3	AACHENER RUCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT AKTIENGESELLSCHAFT.	036	AACHEN	REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA
4	AXELLE REASSURANCES	70	PARIS	FRANCIA
5	ACSTAR INSURANCE COMPANY	359	CHICAGO, ILLINOIS	E.U.A.
6	ADMARKE INSURANCE COMPANY LTD.	270	KARACIR	PAQUISTAN
7	AGRIFFINA RUCKVERSICHERUNG AKTIENGESELLSCHAFT.	037	COLONIA	REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA
8	ALGENSKE LEVENSKENVERZEKERING MAATSCHAPPIJ N.V.	377	AMSTERDAM	HOLANDA
9	ALPINA INSURANCE COMPANY LTD.	335	ZURICH	SUIZA
10	ALLIENALE MUTUAL INSURANCE COMPANY.	184	RIODE ISLAND	E.U.A.
11	ALLIANCE ASSURANCE COMPANY LIMITED.	127	LONDRES	INGLATERRA
12	ALLIANCE AKTIENGESELLSCHAFT HOLDING	324	MUNICH	REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA
13	ALLIANCE INSURANCE COMPANY	332	LOS ANGELES, CALIFORNIA	E.U.A.
14	ALLIANCE INTERNATIONAL INSURANCE CO. LIMITED.	085	LONDRES	INGLATERRA
15	ALLIANCE LEVENSKENVERZEKERING AKTIENGESELLSCHAFT.	036	STUTTGART	REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA
16	ALLIANCE LIFE INSURANCE COMPANY OF NORTH AMERICA	367	MINNEAPOLIS, MINNESOTA	E.U.A.
17	ALLSTATE INSURANCE COMPANY.	185	ILLINOIS	E.U.A.
18	AMERICAN BANKERS INSURANCE COMPANY OF FLORIDA	368	MIAMI, FLORIDA	E.U.A.
19	AMERICAN BANKERS LIFE ASSURANCE COMPANY OF FLORIDA	369	MIAMI, FLORIDA	E.U.A.
20	AMERICAN BONDING COMPANY	329	LINCOLN, NEBRASKA	E.U.A.
21	AMERICAN INTERNATIONAL REINSURANCE COMPANY, LTD.	175	HAMPTON	BERMUDA
22	AMERICAN INTERNATIONAL UNDERWRITERS	196	NUEVA YORK	E.U.A.
23	AMERICAN LIFE INSURANCE COMPANY.	197	DELAWARE	E.U.A.
24	AMERICAN RE INSURANCE COMPANY.	199	NUEVA YORK	E.U.A.
25	AMVEST SURETY INSURANCE COMPANY	348	WOODLAND HILLS, CALIFORNIA	E.U.A.
26	ARKWRIGHT MUTUAL INSURANCE COMPANY.	189	MASSACHUSETTS	E.U.A.
27	ASSURANCE COMPAGNIE BALTICA SKANDINAVIA AKTIESELSKAB KOBENHAGEN.	054	COPENHAGUE	DINAMARCA
28	ASSURANCES GENERALES DE FRANCE MAR.	064	PARIS	FRANCIA
29	ATLAS ASSURANCE COMPANY LIMITED.	087	LONDRES	INGLATERRA
30	AVIABEL, S.A. D'ASSURANCES ET DE REASSURANCES CONTRE TOUTS RISQUES D'AVIATION	049	BRUSELAS	BELGICA
31	AXA REASSURANCE S.A.	341	PARIS	FRANCIA
32	BAYERISCHE RUCKVERSICHERUNG AKTIENGESELLSCHAFT.	007	MUNICH	REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA
33	BRITISH MARINE MUTUAL INSURANCE ASSOCIATION LIMITED.	303	LONDRES	INGLATERRA
34	BULSTAD BULGARIAN FOREIGN INSURANCE AND REINSURANCE COMPANY LIMITED	053	SOFIA	BULGARIA
35	BUSINESS MEN'S ASSURANCE COMPANY OF AMERICA	201	KANSAS CITY MISSOURI	E.U.A.
36	C.A. REASURADORA INTERNACIONAL DEL CARIBO "ORINDCO RE"	238	CARACAS	VENEZUELA
37	CAISSE MUTUELLE D'ASSURANCE ET DE PREVOYANCE	065	PARIS	FRANCIA
38	CAJA NACIONAL DE AHORRO Y SEGUROS	172	BUENOS AIRES	ARGENTINA
39	CAJA REASURADORA DE CHILE, S.A.	296	SANTIAGO	REPUBLICA DE CHILE
40	CARIBBEAN AMERICAN LIFE ASSURANCE COMPANY	370	SAN JUAN	PUERTO RICO
41	CARIBBEAN AMERICAN PROPERTY INSURANCE COMPANY	371	SAN JUAN	PUERTO RICO
42	CERBERO SEGUROS Y REASURADOR, S.A.	322	MADRID	ESPAÑA
43	CERNA INTERNATIONAL REINSURANCE COMPANY LTD.	034	HAMILTON	BERMUDA
44	CIGNA PROPERTY AND CASUALTY INSURANCE COMPANY	193	CONNECTICUT	E.U.A.
45	CINQUANTI EQUITABLE INSURANCE COMPANY	317	CINCINNATI, OHIO	E.U.A.
46	COLONIA VERSICHERUNG AKTIENGESELLSCHAFT.	031	COLONIA	REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA
47	COMMERCIAL UNION ASSURANCE COMPANY PLC.	331	LONDRES	INGLATERRA
48	COMMERCIAL UNION INSURANCE COMPANY	202	MASSACHUSETTS	E.U.A.
49	COMPAGNIE BELGE D'ASSURANCES MARITIMES "BELDOMART" SOCIETE ANONYME.	051	AMBERES	BELGICA
50	COMPAGNIE DE REASSURANCE D'ILLE DE FRANCE CONFIRANCE.	265	PARIS	FRANCIA

No.	COMPAÑIA	CANTIDAD	ORIGEN DEL REASEGURADOR	
			Ciudad	País
51	COMPAGNIE EUROPEENNE DE REASSURANCES	305	PARIS	FRANCIA
52	COMPAGNIE TRANSCONTINENTALE DE REASSURANCE S.A.	066	PARIS	FRANCIA
53	COMPANIA DE SEGUROS IMPERO, S.A.	385	LESOBA	PORTUGAL
54	COMPANIA DE SEGUROS DE CREDITO CONTINENTAL S.A.	337	SANTIAGO	REPUBLICA DE CHILE
55	COMPANIA REASEGURADORA DE CENTROAMERICA Y PANAMA S.A.	227	GUATEMALA	GUATEMALA
56	COMPANIA SUIZA DE REASEGUROS	003	ZURICHI	SUIZA
57	CONNECTICUT GENERAL LIFE INSURANCE COMPANY	369	HARTFORD, CONNECTICUT	E.U.A.
58	CONTINENTAL CASUALTY COMPANY	382	CHICAGO, ILLINOIS	E.U.A.
59	CONTINENTAL REINSURANCE CORPORATION (UK) LTD.	018	LONDRES	INGLATERRA
60	CONTINENTAL REINSURANCE CORPORATION INTERNATIONAL LTD.	310	HAMILTON	BERMUDA
61	CONTINENTAL REINSURANCE CORPORATION	019	NUOVA YORK	E.U.A.
62	CORPORACION MAPFRE, COMPANIA INTERNACIONAL DE REASEGUROS S.A.	009	MADRID	ESPAÑA
63	CHRISTIANA GENERAL INSURANCE CORPORATION OF NEW YORK	315	NUOVA YORK	E.U.A.
64	CHUBB INSURANCE COMPANY OF CANADA	293	TORONTO	CANADA
65	DOWA FIRE & MARINE INSURANCE COMPANY LIMITED.	258	TOKIO	JAPON
66	EAGLE STAR INSURANCE COMPANY LIMITED.	094	LONDRES	INGLATERRA
67	EMPLOYERS INSURANCE OF WAUSAU A MUTUAL COMPANY	352	WAUSAU, WISCONSIN	E.U.A.
68	EMPLOYERS REASSURANCE CORPORATION	295	KANSAS	E.U.A.
69	EMPLOYERS REINSURANCE CORPORATION	203	KANSAS	E.U.A.
70	EMPLOYERS REINSURANCE INTERNATIONAL A/S	055	COPENHAGUE	DINAMARCA
71	ERSTE ALLGEMEINE VERSICHERUNGS AKTIEGESELLSCHAFT	047	WIENA	AUSTRIA
72	EUROPA RUCKVERSICHERUNG AKTIEGESELLSCHAFT, KOLN	388	COLOMBA	REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA
73	FEDERAL INSURANCE COMPANY	287	NUOVA JERSEY	E.U.A.
74	FIREMAN'S FUND INSURANCE COMPANY	204	CALIFORNIA	E.U.A.
75	FIRST AMERICAN TITLE INSURANCE COMPANY	344	SANTA ANA CAL.	E.U.A.
76	FOLK SAM INTERNATIONAL INS. CO. LTD.	157	ESTOCOLMO	SUECIA
77	FRANKONA RUCKVERSICHERUNGS AKTIEGESELLSCHAFT	040	MUNICI	REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA
78	GARANTIAS Y CREDITO DE CHILE, S.A. COMPANIA DE SEGUROS	358	SANTIAGO	REPUBLICA DE CHILE
79	GENERAL EUROPEA, S.A.	060	BARCELONA	ESPAÑA
80	GENERAL INTERNATIONAL LIMITED	300	HAMILTON	BERMUDA
81	GENERAL REASSURANCE CORPORATION	020	CONNECTICUT	E.U.A.
82	GENERAL REINSURANCE CORPORATION	021	CONNECTICUT	E.U.A.
83	GENERALI ASSICURAZIONI GENERALI SOCIETA PER AZIONI	145	TRIESTE	ITALIA
84	GERLING GLOBAL LIFE INSURANCE COMPANY	351	TORONTO	CANADA
85	GERLING KONZERN ALLGEMEINE VERSICHERUNGS AKTIEGESELLSCHAFT	312	COLOMBA	REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA
86	GERLING KONZERN GLOBALE RUCKVERSICHERUNGS AG.	010	COLOMBA	REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA
87	GOthaER RUCKVERSICHERUNG AG.	041	COLOMBA	REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA
88	GREAT NORTHERN INSURANCE COMPANY	288	MINNEAPOLIS, MINNESOTA	E.U.A.
89	GROUP HOSPITALIZATION AND MEDICAL SERVICES INC	277	WASHINGTON D.C.	E.U.A.
90	GRUPPEMENT FRANCAIS DE SOCIETES D ASSURANCES POUR LES RISQUES EXTERIEURS (FAR)	313	PARIS	FRANCIA
91	GUARDIAN ROYAL EXCHANGE ASSURANCE PLC.	100	LONDRES	INGLATERRA
92	GULF ATLANTIC LIFE INSURANCE COMPANY	285	DALLAS, TEXAS	E.U.A.
93	HANNOVER RUCKVERSICHERUNGS AKTIEGESELLSCHAFT	043	HANNOVER	REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA
94	HANSA INTERNATIONAL INSURANCE CO. LTD.	159	ESTOCOLMO	SUECIA
95	HARTFORD FIRE INSURANCE COMPANY	327	HARTFORD, CONNECTICUT	E.U.A.
96	HEDDINGTON INSURANCE LIMITED	348	HAMILTON	BERMUDA
97	HELVETIA SWISS FIRE INSURANCE COMPANY LIMITED.	162	SAINT GALL	SUIZA
98	HIGHLANDS INSURANCE COMPANY	207	TEXAS	E.U.A.
99	HOME & OVERSEAS INSURANCE COMPANY LIMITED.	102	LONDRES	INGLATERRA
100	HYUNDAI MARINE & FIRE INSURANCE CO., LTD	364	SEUL	COREA DEL SUR

		ORIGEN DEL REASEGURADOR	
101	INSTITUTO DE REASEGUROS DO BRASIL	183	RIO DE JANEIRO BRASIL
102	INTERCARGO INSURANCE COMPANY	339	SCHAUMBURG, ILLINOIS E.U.A.
103	INTERNATIONAL CASUALTY & SURETY, CO. LIMITED	383	AUCKLAND NUEVA ZELANDA
104	INTERNATIONAL REINSURANCE COMPANY	292	LOUISIANA E.U.A.
105	JOHN ALDEN LIFE INSURANCE COMPANY	353	ST. LOUIS PARK, MINNESOTA E.U.A.
106	JOHN HANCOCK MUTUAL LIFE INSURANCE COMPANY	209	MASSACHUSETTS E.U.A.
107	KEMPEN EUROPE REASSURANCES, S.A.	343	LIEJA BELGICA
108	KEMPEN REINSURANCE COMPANY	384	LONG GROVE, ILLINOIS E.U.A.
109	KOLNISCHE RUCKVERSICHERUNGS GESELLSCHAFT AKTIENGESELLSCHAFT	012	COLOMIA REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA
110	KOREA FOREIGN INSURANCE COMPANY	368	DISTRICTO PYONGYONG, PYONG REPUBLICA POP. DEM. DE COREA
111	KOREAN REINSURANCE COMPANY	248	SELU REPUBLICA DE COREA DEL SUR
112	KOT INSURANCE COMPANY LIMITED	345	HAMILTON BERMUDA
113	L'UNION DES ASSURANCES DE PARIS	015	PARIS FRANCIA
114	LA UNIVERSAL, COMPANIA ARGENTINA DE SEGUROS, S.A.	174	Buenos Aires ARGENTINA
115	LA VITTORIA RASSICURAZIONE SOCIETA PER AZIONI	148	MILAN ITALIA
116	LAURENTIAN GENERAL INSURANCE COMPANY, INC.	342	MONTREAL CANADA
117	LAURENTIAN PLC INSURANCE COMPANY	347	VANCOUVER, BRITISH COLUMBIA CANADA
118	LES MUTUELLES DU MANS I.A.R.D.	074	LE MANS FRANCIA
119	LIBERTY MUTUAL INSURANCE COMPANY	210	MASSACHUSETTS E.U.A.
120	LONDON & HULL MARITIME INSURANCE COMPANY LTD.	105	SURREY INGLATERRA
121	LUMBERMENS MUTUAL CASUALTY COMPANY.	368	LONG GROVE, LAKE COUNTY, ILI E.U.A.
122	LLOYD'S	001	LONDRES INGLATERRA
123	MAGDEBURGER RUCKVERSICHERUNGS AKTIENGESELLSCHAFT	044	HAMBURGO REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA
124	MAFFRE ASSISTENCIA, COMPANIA INTERNACIONAL DE SEGUROS Y REASEGUROS S.A.	325	MADRID ESPAÑA
125	MAFFRE RE, COMPANIA DE REASEGUROS, S.A.	294	MADRID ESPAÑA
126	METROPOLITAN LIFE INSURANCE COMPANY	211	NUEVA YORK E.U.A.
127	MILLI REASURANS TURK ANONIM SIKETI	272	ESTAMBUL TURQUIA
128	MINSTER INSURANCE COMPANY LIMITED	110	LONDRES INGLATERRA
129	MITSUI MARINE AND FIRE INSURANCE COMPANY LIMITED	011	TOKIO JAPON
130	MUNCHENER RUCKVERSICHERUNGS GESELLSCHAFT	002	MUNICH REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA
131	N.R.O. ANTILLEAN REINSURANCE COMPANY N.V.	192	WILLEMSTAD CURAZAO
132	N.V. NATIONALE BORG WAATSCAPPU	082	AMSTERDAM HOLANDA
133	NNMIR RE. LTD.	335	LUXEMBURGO LUXEMBURGO
134	NATIONAL VULCAN ENGINEERING INSURANCE GROUP LTD.	112	MANCHESTER INGLATERRA
135	NEW HAMPSHIRE INSURANCE COMPANY	221	MANCHESTER E.U.A.
136	NORTHWESTERN NATIONAL LIFE INSURANCE COMPANY	373	MINNEAPOLIS, MINNESOTA E.U.A.
137	NORWICH INVESTMENT REINSURANCE CORPORATION LIMITED.	115	NORWICH INGLATERRA
138	NOUVELLE COMPAGNIE DE REASSURANCES	008	GINEBRA SUIZA
139	OCASO, REINSURANCE COMPANY LTD.	318	ISLAS CAIMAN INDIAS BRITANICAS OCCIDENTALES
140	OCCIDENTAL LIFE INSURANCE COMPANY OF NORTH CAROLINA	380	CAROLINA DEL NORTE E.U.A.
141	PACIFIC INDEMNITY COMPANY	289	LOS ANGELES, CALIFORNIA E.U.A.
142	PAKISTAN INSURANCE CORPORATION	271	KARACHI PAQUISTAN
143	PAN AMERICAN INTERNATIONAL INSURANCE CORPORATION	309	ISLAS CAIMAN INDIAS BRITANICAS OCCIDENTALES
144	PAN AMERICAN LIFE INSURANCE COMPANY.	214	LOUISIANA E.U.A.
145	PEARL ASSURANCE PLC.	118	LONDRES INGLATERRA
146	POPULOA INSURANCE COMPANY LTD.	062	HELSINKI FINLANDIA
147	PRINCIPAL MUTUAL LIFE INSURANCE COMPANY.	299	DES MOINES, IOWA E.U.A.
148	PROTECTION MUTUAL INSURANCE COMPANY	350	ILLINOIS E.U.A.
149	PROVINCIAL FEURVERSICHERUNGSANSTALT DER RHEINPROVINZ	045	DUSSELDORF REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA
150	REALE RASSICURAZIONE SOCIETA PER AZIONI	147.	TORINO ITALIA

			PAIS DEL REASEGURADOR	
151	AGENCIA DE COLOMBIA S.A.	189	BOGOTA	COLOMBIA
152	AGENCIAS DEL BIENO S.A.	320	PANAMA	REPUBLICA DE PANAMA
153	AGENCIAS DELTA COMPANIA ANONIMA	629	CARACAS	VENEZUELA
154	AGENCIAS INTERNACIONALES S.A.	231	PANAMA	REPUBLICA DE PANAMA
155	AGENCIAS PANAMA INTERNACIONAL S.A.	372	PANAMA	REPUBLICA DE PANAMA
156	AGENCIAS PANAMA LAT INTERNACIONAL S.A.	326	PANAMA	REPUBLICA DE PANAMA
157	AGENCIAS PANAMA PANAMA S.A.	336	PANAMA	REPUBLICA DE PANAMA
158	AGENTS S.A. COMPANIA DE REASEGUROS	286	MONTEVIDEO	URUGUAY
159	AGENCE ASSURANCE COMPANY	361	PHILADELPHIA, PENNSYLVANIA	E.U.A.
160	AGENCE NATIONAL SECURITY COMPANY	363	MADISON, WISCONSIN	E.U.A.
161	AGENCE NATIONAL SECURITY COMPANY	362	WILMINGTON, DELAWARE	E.U.A.
162	AGENCIA REASURANCE CORP. LTD.	304	PANAMA	REPUBLICA DE PANAMA
163	AGENTS REASURANCE COMPANY	217	NUEVA YORK	E.U.A.
164	AGENCIA REASURANCE COMPANY	376	ST. LOUIS, MISSOURI	E.U.A.
165	AGENTS REASURANCE COMPANY LTD.	034	BERLIN	REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA
166	AGENTS REASURANCE COMPANY LTD.	163	BASILEA	SUIZA
167	AGENTS REASURANCE COMPANY LIMITED	365	HAMILTON	BERMUDA
168	AGENZIA ANONIMA TECNICA DI SICURTÀ S.P.A.	148	MILAN	ITALIA
169	ROYAL ASSURANCE COMPANY LTD.	120	LONDRES	INGLATERRA
170	ROYAL ASSURANCE PUBLIC LIMITED COMPANY.	121	LIVERPOOL	INGLATERRA
171	SOOR REASSURANCE	333	PARIS	FRANCIA
172	SOOR VE	334	PARIS	FRANCIA
173	SEGUROS CATALUNDO COMPANIA ANONIMA	235	MARACAIBO	VENEZUELA
174	SEGUROS INTERNACIONALES DE CUBA, S.A. (ENCUBA)	349	LA HABANA	CUBA
175	SINGAPORE REASSURANCE CORPORATION LIMITED.	274	SINGAPUR	SINGAPUR
176	SINUS REASSURANCE COMPANY LIMITED.	156	ESTOCOLMO	SUECIA
177	SINUSA INTERNATIONAL ASSURANCE CO.	302	ESTOCOLMO	SUECIA
178	SOCIETA ITALO AMERICANA ASSICURAZIONI E RINASCIMENTI S.P.A. S.I.A.R.	150	ROMA	ITALIA
179	SOCIETA ITALO AMERICANA ASSICURAZIONI E RINASCIMENTI S.P.A.	149	ROMA	ITALIA
180	SOCIETE ANONYME FRANCOISE DE REASSURANCES	675	PARIS	FRANCIA
181	SOCIETE CENTRALE DE REASSURANCE, S.A.	278	CASABLANCA	MARRUECOS
182	SOCIETE DE REASSURANCE DES ASSURANCES MUTUELLES AGRICOLES - SOREMA	374	PARIS	FRANCIA
183	SOVEREIGN MARINE & GENERAL ASSURANCE CO. LIMITED.	123	LONDRES	INGLATERRA
184	SOVEREIGN MARINE INSURANCE P.L.C.	136	LONDRES	INGLATERRA
185	ST. KATHARINE REASSURANCE COMPANY P.L.C.	124	LONDRES	INGLATERRA
186	ST. PAUL FIRE & MARINE ASSURANCE COMPANY (UK) LIMITED.	314	LONDRES	INGLATERRA
187	ST. PAUL FIRE AND MARINE ASSURANCE COMPANY.	219	MINNESOTA,	E.U.A.
188	STOCKHOLM REASSURANCE CO. LTD.	160	ESTOCOLMO	SUECIA
189	SWISS LIFE ASSURANCE AND PENSION COMPANY.	184	ZURICH	SUIZA
190	SWISS REASSURANCE COMPANY (UK) LIMITED.	264	LONDRES	INGLATERRA
191	SWITZERLAND GENERAL ASSURANCE COMPANY LIMITED.	163	ZURICH	SUIZA
192	TAPOLA GENERAL MUTUAL ASSURANCE COMPANY.	063	ESPOO	FINLANDIA
193	TELA VERNONENBURG AKTIENGESELLSCHAFT.	291	MUNICH	REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA
194	TERVA NOVA ASSURANCE COMPANY LIMITED.	126	LONDRES	INGLATERRA
195	THE AETNA CASUALTY AND SURETY COMPANY.	219	CONNECTICUT	E.U.A.
196	THE BALBOA ASSURANCE COMPANY LIMITED.	186	BASILEA	SUIZA
197	THE BRITISH & EUROPEAN REASSURANCE COMPANY LIMITED.	129	LONDRES	INGLATERRA
198	THE CONTINENTAL ASSURANCE COMPANY.	311	CONCORD, NEW HAMPSHIRE	E.U.A.
199	THE CHYODA FIRE AND MARINE ASSURANCE COMPANY LTD.	262	TOKIO	JAPON
200	THE DAIICHI MUTUAL LIFE ASSURANCE COMPANY	354	TOKIO	JAPON

ADRIAL		ORIGEN DEL REASEGURADOR		
201	THE OMI TOKYO FIRE AND MARINE INSURANCE COMPANY LTD.	263	TOKIO	JAPON
202	THE EGYPTIAN REINSURANCE COMPANY	278	EL CAIRO	EGIPTO
203	THE FUMI FIRE & MARINE INSURANCE COMPANY LIMITED	284	OSAKA	JAPON
204	THE GREAT LAKES REINSURANCE COMPANY	188	TORONTO	CANADA
205	THE INDEMNITY MARINE ASSURANCE COMPANY LIMITED	132	LONDRES	INGLATERRA
206	THE INSURANCE COMPANY OF THE STATE OF PENNSYLVANIA	226	PENNSYLVANIA	E.U.A.
207	THE KDA FIRE AND MARINE INSURANCE CO. LTD.	323	NUEVA YORK, NUEVA YORK	E.U.A.
208	THE KDA FIRE AND MARINE INSURANCE COMPANY LIMITED	285	TOKIO	JAPON
209	THE LINCOLN NATIONAL LIFE INSURANCE COMPANY	627	INDIANA	E.U.A.
210	THE MERCANTILE AND GENERAL REINSURANCE COMPANY PLC	613	LONDRES	INGLATERRA
211	THE MERCANTILE AND GENERAL REINSURANCE COMPANY OF CANADA	378	TORONTO ONTARIO	CANADA
212	THE MERCANTILE AND GENERAL LIFE REINSURANCE COMPANY OF AMERICA	379	TORONTO, ONTARIO	CANADA
213	THE MERCANTILE AND GENERAL LIFE REINSURANCE COMPANY OF CANADA	381	TORONTO ONTARIO	CANADA
214	THE NATIONAL INSURANCE COMPANY OF NEW ZEALAND LTD.	280	DUNEDIN	NUEVA ZELANDA
215	THE NIPPON FIRE & MARINE INSURANCE COMPANY LTD.	266	TOKIO	JAPON
216	THE NIPPON FIRE & MARINE INSURANCE COMPANY LIMITED	280	TOKIO	JAPON
217	THE NORTH OF ENGLAND PROTECTING AND INDEMNITY ASSOCIATION LIMITED	290	NEWCASTLE UPON TYNE	INGLATERRA
218	THE PEOPLE'S INSURANCE COMPANY OF CHINA	248	BEIJING	CHINA
219	THE PHOENIX ASSURANCE COMPANY OF NEW YORK	223	NUEVA YORK	E.U.A.
220	THE PRUDENTIAL REINSURANCE COMPANY	224	DELAWARE	E.U.A.
221	THE STANDARD STEAMSHIP OWNERS PROTECTION AND INDEMNITY ASSOCIATION (BERMUDA)	286	HAMILTON	BERMUDA
222	THE STEAMSHIP MUTUAL UNDERWRITING ASSOCIATION (BERMUDA) LIMITED	137	HAMILTON	BERMUDA
223	THE SUNFORD MARINE & FIRE INSURANCE COMPANY LTD.	622	TOKIO	JAPON
224	THE TAISEI FIRE & MARINE INSURANCE COMPANY LIMITED	261	TOKIO	JAPON
225	THE TOA FIRE & MARINE INSURANCE COMPANY LIMITED	267	TOKIO	JAPON
226	THE TOYO MARINE AND FIRE INSURANCE CO. LTD.	605	TOKIO	JAPON
227	THE TOYO FIRE & MARINE INSURANCE COMPANY LIMITED	260	TOKIO	JAPON
228	THE TRAVELERS CORPORATION	225	CONNECTICUT	E.U.A.
229	THE TRAVELERS INDEMNITY COMPANY	330	HARTFORD, CONNECTICUT	E.U.A.
230	THE TRAVELERS INSURANCE COMPANY	329	HARTFORD, CONNECTICUT	E.U.A.
231	THE UNITED KINGDOM MUTUAL STEAMSHIP ASSURANCE ASSOCIATION (BERMUDA) LIMITED	178	HAMILTON	BERMUDA
232	THE YAMADA FIRE & MARINE INSURANCE COMPANY LIMITED	268	TOKIO	JAPON
233	THROUGH TRANSPORT MUTUAL INSURANCE ASSOCIATION LIMITED	355	HAMILTON	BERMUDA
234	TRANSAMERICA COORDINATED LIFE INSURANCE COMPANY	340	LOS ANGELES, CALIFORNIA	E.U.A.
235	TRANSATLANTIC REINSURANCE COMPANY	387	NUEVA YORK	E.U.A.
236	TUNISIAN REINSURANCE COMPANY	187	ZURICH	SUIZA
237	UNIONE ITALIANA DI RASSICURAZIONE S.P.A.	014	ROMA	ITALIA
238	UNITED SECURITY LIFE INSURANCE COMPANY	357	FLOWOOD, MISSISSIPPI	E.U.A.
239	UNITED STATES FIDELITY AND GUARANTY COMPANY	358	BALTIMORE, MARYLAND	E.U.A.
240	US INTERNATIONAL REINSURANCE COMPANY	200	NUEVA YORK	E.U.A.
241	VICTORIA REKVERBENDELIJG'S AKTIENGESELLSCHAFT	035	BERLIN	REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA
242	VITA LIFE INSURANCE COMPANY LIMITED	321	ZURICH	SUIZA
243	WARTA INSURANCE AND REINSURANCE COMPANY LIMITED	154	VARSOVIA	POLONIA
244	WINTERHURST SWISS INSURANCE COMPANY	169	WINTERHURST	SUIZA
245	WURTEMBERGISCHE FEURVERSICHERUNG AKTIENGESELLSCHAFT	046	STUTTGART	REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA
246	ZENITH INSURANCE COMPANY	319	WOODLAND HILLS, CALIFORNIA	E.U.A.
247	ZURICH INSURANCE COMPANY	170	ZURICH	SUIZA