

93
20j



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CIENCIAS

EL REASEGURO FINANCIERO COMO UNA OPCION DE FORTALECIMIENTO PATRIMONIAL PARA LAS COMPAÑIAS ASEGURADORAS MEXICANAS

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
A C T U A R I O
P R E S E N T A
ARTURO ROLDAN LOPEZ



MEXICO, D. F., MAYO 1997

TESIS CON FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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
AVENIDA DE
MEXICO

M. en C. Virginia Abrin Batule
Jefe de la División de Estudios Profesionales de la
Facultad de Ciencias
P r e s e n t e

Comunicamos a usted que hemos revisado el trabajo de Tesis:
"EL REASEGURO FINANCIERO COMO UNA OPCION DE FORTALECIMIENTO
PATRIMONIAL PARA LAS COMPAÑIAS ASEGURADORAS MEXICANAS"
realizado por ARTURO ROLDAN LOPEZ

con número de cuenta 7701499-1 , pasante de la carrera de ACTUARIA

Dicho trabajo cuenta con nuestro voto aprobatorio.

Atentamente

Director de Tesis M. EN D. ALEJANDRO MINA VALDES

Propietario

Propietario M. EN C. VIRGINIA ABRIN BATULE

Propietario ACT. AGUSTIN ROMAN AGUILAR

Suplente ACT. ROSA MARIA ALATORRE SALGADO

Suplente ACT. MAURICIO AGUILAR GONZALEZ

[Signature]
Consejo Departamental de Matemáticas

ACT. AGUSTIN ROMAN AGUILAR

REGISTRADO

A Dios:

Por su perdón.

A mi madre:

Por su amor y su eterno descanso.

A esposa Enedina:

Por su amor y sacrificio.

**A mis hijos: Nadia, Arturito e Ilse
Porque le dan sentido a la vida.**

A Carlos y Claudia:

Por su amistad y su apoyo.

A José Angel:

**Por su liderazgo y su motivación para
desafiar mis limitaciones.**

Al tiempo:

Porque no me perdonó.

**Mi más sincero agradecimiento a el
M. en C. Alejandro Mina Valdés
por la dirección de este trabajo.**

**Por su inconmensurable apoyo coraje y valentía:
M. en C. Virginia Abrin Batule.**

**Por la orientación y sus valiosos comentarios, gracias:
Act. Agustín Roman Aguilar
Act. Rosa María Alatorre Salgado
Act. Mauricio Aguilar González.**

**Mi reconocimiento por su motivación y ayuda:
Bernardo Juárez Servín
Ma. de la Luz Hernández Mancilla
Mauricio Zavala Garay
Adelina López Sánchez**

INDICE GENERAL

Pag.

| | |
|-------------------|---|
| INTRODUCCION..... | 1 |
|-------------------|---|

CAPÍTULO I Aspectos generales del reaseguro

| | |
|--|----|
| Mecanismos de dispersión de riesgos..... | 4 |
| Coaseguro..... | 4 |
| Reaseguro y definición de reaseguro..... | 5 |
| Retención..... | 7 |
| Clasificación del reaseguro..... | 9 |
| Contratos proporcionales automáticos..... | 11 |
| Cuota parte..... | 11 |
| Contratos en base a excedentes..... | 12 |
| Contrato facultativo obligatorio..... | 13 |
| Reaseguro facultativo..... | 13 |
| Reaseguro no proporcional..... | 18 |
| Reaseguro operativo o working cover..... | 19 |
| Reaseguro exceso de pérdida catastrófico o excess of loss..... | 20 |
| Reaseguro exceso de siniestralidad anual o stop loss..... | 23 |

CAPÍTULO II El reaseguro financiero y sus modalidades

| | |
|---|----|
| Antecedentes del reaseguro financiero..... | 25 |
| Diferencias del reaseguro financiero y tradicional..... | 27 |
| Ventajas y desventajas del reaseguro financiero..... | 31 |
| Modalidades del reaseguro financiero..... | 33 |
| Coberturas de reaseguro fondeadas..... | 33 |
| Cobertura retrospectiva de acumulación de siniestros..... | 33 |
| Cobertura prospectiva de acumulación de siniestros..... | 34 |
| Seguros y reaseguros en base a productos financieros derivados..... | 36 |

| | | |
|---------------------|--|----|
| CAPÍTULO III | El reaseguro financiero y su posible aplicación en las empresas mexicanas de seguro para su fortalecimiento patrimonial | |
| | Aplicación del reaseguro financiero de cobertura fondeada..... | 38 |
| | Impacto en los estados financieros..... | 41 |
| | Aplicación del reaseguro financiero cobertura retrospectiva..... | 42 |
| | Análisis de escenarios de los fondos de reaseguro..... | 45 |
| | Aplicación del reaseguro financiero cobertura prospectiva..... | 47 |
| | Comportamiento del fondo de reaseguro..... | 52 |
| | Impacto en los estados financieros..... | 55 |
| CAPITULO IV | Aspectos impositivos y contables del reaseguro financiero | |
| | Antecedentes de regulaciones legales en Estados Unidos y Reino Unido..... | 57 |
| | Aspectos contables del reaseguro financiero..... | 58 |
| CONCLUSIONES | | 60 |
| BIBLIOGRAFÍA | | 63 |
| GLOSARIO | | 65 |

INTRODUCCION

INTRODUCCION

La economía mexicana actualmente se encuentra inmersa en un mundo globalizado, con una creciente interdependencia entre todos los países del mundo, gracias a los avances tecnológicos en telecomunicaciones, medios de transporte etcétera.

Bajo ese contexto desde finales de la década pasada, donde se dieron las bases para que México se integrara a un bloque económico junto con Estados Unidos y Canadá y que arrancara el primero de enero de 1994, conformando una región económica de los mas grandes del mundo, similar al que se esta conformando con una gran parte de los países europeos y los países del lejano oriente, la economía de nuestro país ha vivido una gran transformación en todas sus facetas. La industria del seguro, que representa, aproximadamente el 1.5% del producto interno bruto del país no podía estar ajena a toda esta ola de transformaciones.

El sector de seguros en México a dos años de pertenecer como parte del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica, se ha trasformado en gran medida, los capitales de las empresas de seguros se han abierto a los inversionistas extranjeros, de tal forma que ya a estas alturas algunas empresas cuentan con el control accionario de capitales, principalmente norteamericano.

La presencia de México en un mundo globalizado y cada vez más interdependiente obliga a las empresas de todos los sectores de la economía a adoptar criterios internacionales para su administración, comercialización y planeación. La industria del seguro, en particular, ha comenzado a aplicar algunos de tales criterios; prueba de ello, son por un lado, el uso masivo de las telecomunicaciones para llevar los productos de seguros a los clientes en una forma mas rápida, eficiente y con costos mas bajos; por otro lado, los sistemas de administración están siendo transformados de manera que sean comprensibles a cualquier socio o accionista extranjero, y grandes cambios en la presentación de los estados financieros de algunas compañías aseguradoras - aquellas que cuentan con capital foráneo -, han sido vistos a últimas fechas.

Como se comenta en el párrafo anterior uno de los criterios internacionales que tendrán que adoptar las empresas mexicanas de seguro será el de publicar sus estados financieros a una determinada fecha y que estos sean entendibles y muy objetivos para el gran público consumidor .

El enfoque hacia el cliente es uno de los criterios que mayor relevancia tiene dentro del proceso de globalización. En él, se reconoce que las tendencias del consumidor han cambiado de una manera importante. El comprador cada vez exige más por el dinero que paga, y está más atento a las condiciones que guarda la empresa a la que se dirige, principalmente, las de tipo financiero. Día con día, el cliente es más exigente y selectivo respecto a los productos y servicios que adquiere.

En respuesta a estas tendencias, las empresas han comenzado a cambiar su manera de hacer las cosas, tomando en consideración las nuevas actitudes del consumidor. Ahora se busca conjugar cantidad y calidad para así ofrecer el máximo provecho; la reducción de los márgenes de utilidad y la venta a gran escala son ahora condiciones fundamentales para que las empresas de finales de este siglo y principios del siguiente, puedan sobrevivir en un mundo cada vez más competitivo.

El consumidor de pólizas de seguro no es ajeno a la nueva visión de cliente, sobre todo en lo que toca a la situación financiera de las compañías aseguradoras. Siendo el seguro un bien intangible, cuya bondad, misión social y utilidad se manifiestan en el momento en el que un siniestro revela sus efectos dañinos sobre un bien material o sobre la vida y/o integridad física de un individuo, es de esperar que el asegurado y/o los beneficiario(s), tenga(n) la seguridad de que al ocurrir la(s) eventualidad(es) prevista(s) en el contrato suscrito con la compañía de seguros, ésta responderá a sus obligaciones cuando le sea(n) reclamada(s) la(s) indemnización(es) que corresponda(n) acuerdo a lo pactado dentro de la póliza, por lo que se hace necesario que las empresas de seguros garanticen a los consumidores la viabilidad de los productos ofrecidos, la cual está respaldada por la capacidad financiera de éstas.

No obstante a lo anterior, en nuestro país existe muy poca información sobre el estado financiero de las compañías de aseguradoras que sea accesible - y por esto no especializada - al público en general. Sin embargo, esta situación puede mejorarse. En países como Argentina y Chile, las empresas de seguros promocionan sus productos dando a conocer también factores como su rentabilidad histórica, su patrimonio, el rendimiento obtenido por la administración de fondos de pensiones, la eficiencia en la atención de reclamaciones y el nivel que les ha asignado una empresa calificadora internacional, - *Standard and Poor's* -, por ejemplo. Estos elementos satisfacen las exigencias informativas del cliente, y le permiten tomar una mejor decisión.

Si bien es cierto que en nuestro país algunos de los factores arriba mencionados ya son dados a conocer por algunas compañías aseguradoras, es de esperar que en un futuro próximo ésta actitud sea adoptada por la totalidad de la industria aseguradora, lo que representará una garantía sólida para la población asegurada nacional de que sus patrimonios quedarán debidamente protegidos y que sus beneficiarios no habrán de pasar penurias en el momento de cobrar su reclamación, ya sea esto último por una mala atención o peor aún porque la empresa, gracias a una administración equivocada se encuentre en la ruina.

Es importante destacar que según las disposiciones legales vigentes, en nuestro país una empresa del sector financiero no puede quebrar, y con ello desaparecer. No obstante, esta situación en caso de que las compañías de seguros, deberá cambiar drásticamente en el futuro, debido a la normatividad que se deriva del TLC. En Canadá y Estados Unidos se concede una importancia mayúscula a la decisión que toma el asegurado al elegir una empresa de seguros determinada, y *al mismo tiempo que se le considera libre para ello, también se le asume responsable de su elección*. Es decir, en esos países se proporciona al asegurado información necesaria para que pueda tomar su decisión de donde tomar su seguro, pero una vez ejecutada

ésta, el cliente acepta el riesgo y las consecuencias que le reportaría la quiebra de la compañía elegida, quiebra regulada por las leyes respectivas.

El marco legal que regula las relaciones comerciales entre México, Canadá y Estados Unidos, obliga al primero a crear ordenamientos respecto a su mercado asegurador, similares a la de sus socios. De esta manera, tanto el factor de fortaleza financiera, como el uso - por parte del cliente - y elaboración - por el asegurador - de información objetiva y suficiente, normarán las nuevas formas de hacer y operar seguros en nuestro país.

De hecho, las reformas hechas a la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros durante 1990, implican cambios que si bien no erradican de manera definitiva el paternalismo que supone preservar a compañías de seguros insolventes, si ponen en relieve la importancia que para los participantes del sector asegurador deben tener los factores de solvencia financiera.

Para tener solidez financiera una compañía aseguradora podría optar por las siguientes maneras para capitalizarse:

- Solicitar mayor capitalización a los actuales socios capitalistas
- Establecer nuevas asociaciones estratégicas para atraer nuevos socios
- Vender la totalidad de las acciones y que los nuevos socios aporten el capital requerido para seguir operando
- Emitir nuevas acciones y colocarlas en los mercados de valores
- Emitir nuevas acciones para los nuevos accionistas
- Fusionarse con otra compañía
- Ceder mas negocio en reaseguro tradicional
- Apoyarse con un reaseguro financiero para aumentar su esquema patrimonial y su margen de solvencia.

En el último rubro, del párrafo anterior, es donde se centrará el presente trabajo de investigación de la tesis que aquí se presenta . El reaseguro es una operación que realiza un compañía de seguros y que en términos generales, significa un seguro para la compañía de seguros, que le da soporte o respaldo para vender o suscribir pólizas de seguro mayores a la pudiera tener acceso, en caso de que solo lo hiciera con sus propios recursos. El reaseguro financiero es una modalidad del reaseguro en general, el cual esta teniendo mucho auge en el mercado de reaseguro internacional en los últimos años. El presente trabajo tiene como objetivo proponer a las compañías de seguros esquemas de reaseguro financiero que coadyuven a fortalecer su situación patrimonial y que con ello garanticen a sus asegurados su viabilidad en el tiempo, que estos recursos obtenidos por esta operación, en caso de ser positivos aprovechalos en una mejor atención a sus clientes otorgándoles mas y mejores servicios y coberturas . En caso de ser negativos diferir la pérdida en un lapso de tiempo lo suficientemente razonable para que no obstaculice sus planes de desarrollo.

CAPÍTULO I
ASPECTOS GENERALES DEL REASEGURO

Mecanismos de dispersión de riesgos

En este capítulo analizaremos conceptos básicos para dispersión de los riesgos como lo son el coaseguro y el reaseguro en este último concepto se analizarán sus modalidades, como preámbulo para una mejor comprensión del reaseguro financiero.

Coaseguro

Dada esta heterogeneidad cualitativa y cuantitativa de los riesgos que asume una compañía de seguros le es indispensable contar con mecanismos que le permitan homogeneizar los riesgos que asume con sus asegurados y esto lo puede hacer de dos maneras.

El mecanismo denominado coaseguro, se define como la actividad en la cual la compañía de seguros comparte un riesgo con otras compañías de seguro, cabe señalar que esta práctica se da en el mercado, aún cuando está previsto por la ley, ésta solo contempla el coaseguro directo del asegurado quien elige a las empresas de seguro entre quienes va a repartir su riesgo, y esto se puede entender en el siguiente ejemplo:

Existe un riesgo de \$ 20,000,000 donde la única manera de cubrirlo o asegurarlo es entre 3 compañías de seguro, por el gran valor que representa, entonces, una manera en que pudiera distribuirse es como sigue:

| | |
|---------------------------|----------------|
| Compañía de seguros A | \$ 10,000,000. |
| Compañía de seguros B | \$ 5,000,000 |
| Compañía de seguros C | \$ 5,000,000 |
| Total del valor asegurado | \$ 20,000,000 |

El anterior ejemplo muestra que las tres compañías de seguro son responsables ante el asegurado hasta por el valor que cada una asuma; a esto se le llama coaseguro, también este concepto se presenta cuando el asegurado esta dispuesto asumir por cuenta propia parte del riesgo y el resto lo comparte con una compañía de seguros. Con este mecanismo puede homogeneizar sus riesgos.

Reaseguro y definición de reaseguro

El mecanismo denominado reaseguro que consiste, en compartir con una entidad reaseguradora los riesgos asumidos por la compañía de seguros; esta transferencia de riesgos se lleva a cabo mediante el pago de una prima, por lo que podemos decir que el reaseguro es el seguro de una compañía aseguradora.

Para entender el concepto de reaseguro y después sus diferentes modalidades es necesario primero entender la operación de una empresa de seguros como un ente productivo que tiene como un fin social dar protección a la comunidad de un país o región contra las consecuencias dañosas de uno o varios eventos que pudieran ocasionar pérdidas económicas en sus patrimonios o en sus personas a consecuencia de los mismos. Esto lo realiza mediante la celebración de un contrato denominado póliza de seguros entre un individuo y la misma empresa de seguros. Es evidente que la póliza de seguros dará una protección para contrarrestar la adversidad económica, en caso de la realización de los eventos como, la enfermedad del asegurado, el incendio de su empresa, el hundimiento de un barco o el accidente automovilístico.

Al igual que una empresa o fábrica que produce un bien o un servicio debe contar con elementos básicos para satisfacer las necesidades de un consumidor cualquiera, debe contar con un capital, una fuerza de trabajo y un local donde realizarlo. Una entidad de seguros que piense suministrar un producto que cubra o proteja a la comunidad contra ciertos eventos debe aplicar los tres elementos de producción clásicos.

- Capital, para dar seguridad en el pago de las indemnizaciones .
- Fuerza de trabajo, que se encargara de las actividades de producción, como el cálculo de primas, inspección de los riesgos, liquidación de los siniestros, etc.
- Lugar físico, es el inmueble donde se realizara las actividades propias de la empresa de seguros.

Entendiendo la función de una empresa aseguradora y que requiere los mismos elementos que cualquier otra empresa o fábrica para la satisfacción de ciertas necesidades de un consumidor. Podemos dar paso al concepto de reaseguro, se apunta que el reaseguro no puede existir por si solo, si no se lleva a cabo a través de una empresa de seguros.

El concepto de reaseguro nace ante la necesidad de que en la vida real, los bienes o personas que asegura una compañía de seguros son tan diversos en su cantidad y su calidad, es decir, si pudiéramos asomarnos a ver dentro del portafolio de negocios o riesgos de la aseguradora, encontraríamos que tiene desde casas habitación en diversas zonas de una ciudad o del país hasta edificios de gran envergadura o

complejos industriales muy especializados, esto en la parte de riesgos patrimoniales, en la parte de seguro de personas podríamos encontrar desde asegurados que tienen esquema normal, es decir, que no presentan alguna enfermedad o actividad peligrosa, hasta personas que pudieran tener alguna afección en su salud como diabetes o que practiquen alguna actividad peligrosa como motociclismo o algún deporte peligroso.

Lo anterior desde un punto de vista de calidad de los riesgos suscritos, también en su número, son en la realidad tan diversa, que podríamos encontrar, que una aseguradora puede tener un gran número de casas habitación y muy pocos riesgos industriales o viceversa, lo que da lugar que los valores asegurados también son tan diversos, desde un valor de un riesgo de \$ 300,000 M.N. hasta riesgos que pudieran valer más de \$ 400,000,000.M.N.

A continuación daré algunas definiciones de reaseguro que se emplean a nivel nacional e internacional para una mejor comprensión del concepto:

- Riegel y Millar afirman : " el reaseguro es la transferencia por una entidad aseguradora de parte de su seguro y otra compañía denominada reasegurador y lo definen como un contrato mediante el cual el reasegurador conviene en indemnizar al asegurador por la pérdida resultante el riesgo asumido, por el último, bajo una póliza de seguros emitida a favor de una tercera persona". (1)
- Benitez de Lugo dice: "es un contrato por el que el asegurador asegura con otro asegurador parte de los riesgos que ha tomado a su cargo, mediante la transferencia de una parte de la prima proporcional al importe de los capitales cedidos". (1)
- La Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros señala: " Se entiende por reaseguro el contrato en virtud del cual una institución toma a cargo total o parcialmente un riesgo, ya sea cubierto por otra o el remanente de daños que exceda de la cantidad asegurada por el asegurador directo".

La importancia fundamental del reaseguro consiste en proporcionar fórmulas para que el asegurador pueda garantizar a sus asegurados que al asumir su diversidad de riesgos y se presente un siniestro, éstos le serán pagados rápida y oportunamente.

(1) Curso básico de seguro y reaseguro Resseguros Alianza, S.A.

Retención

Antes de mencionar las funciones de reaseguro, para una mejor comprensión de éstas, se definirá el concepto de retención de una compañía de seguros.

Por sí mismo el procedimiento para determinar el límite de retención es un tema de tesis y el abordarlo me desviaría del objetivo del presente trabajo, por lo que únicamente se mencionará el concepto como tal.

La retención de una compañía de seguros se define como el monto que puede asumir a cuenta propia de cada uno de los riesgos que suscribe o acepta de sus asegurados; por ejemplo, si esta compañía tuviera un riesgo industrial cuyo valor fuera de \$ 100,000,000, el valor a retención supuesto para el ejemplo pudiera ser de \$ 10,000,000, es decir el 10% del valor asegurado. Bajo este modelo vemos que la compañía citada no podría asumir riesgos mayores a dicha cantidad, lo que la obligaría sólo a concentrarse a un mercado, lo cual restringiría mucho su desarrollo. Sin embargo con la ayuda del reaseguro puede completar el 90% que le falta del riesgo en cuestión, de tal manera que tiene un mayor acceso al mercado.

El nivel de retención o pleno de retención, como también se le conoce, se calcula de diferentes maneras; existen modelos matemáticos actuariales muy desarrollados que permiten a la compañía de seguros medir su capacidad para hacer frente a los riesgos que acepta, sin que ponga en peligro su estabilidad financiera y con ello a toda su comunidad asegurada.

Otros métodos toman en cuenta al valor patrimonial de la empresa de seguros, es decir, el capital pagado e invertido en la empresa las reservas técnicas acumuladas; algunos modelos contemplan el perfil de riesgos que tiene la aseguradora; los hay que siguen un modelo matemático hipotético, o bien una combinación de todos los anteriores.

Entendido el concepto de retención de una compañía de seguros y lo que es el reaseguro pasaremos a ver con más detalle las funciones de éste.

Funciones del reaseguro

El reaseguro permite a la compañía de seguros aumentar o flexibilizar la aceptación de riesgos, dado que si solo lo hiciera con sus propios recursos, no abarcaría toda la gama de riesgos que estuvieran en su mercado de operación, como lo vimos en el ejemplo anterior.

El reaseguro puede dar otra protección a la aseguradora cuando a consecuencia de un evento catastrófico el nivel de siniestralidad se eleve repentinamente y esto produzca pérdidas económicas muy elevadas por lo que tiene una función también de distribución de este tipo de riesgos a través del mundo.

Otra función importante del reaseguro consiste en dar financiamiento a la operación de seguros mediante el pago de una comisión por pasar riesgos a la entidad de reaseguros, así como la retención de la reserva técnica denominada reserva de riesgos en curso.

El reaseguro brinda asesoría técnica hacia la compañía de seguros; debido a que la operación de reaseguro generalmente es internacional, el reasegurador por ese motivo comparte con la aseguradora experiencias de otros países, como desarrollos tecnológicos, nuevos productos etcétera.

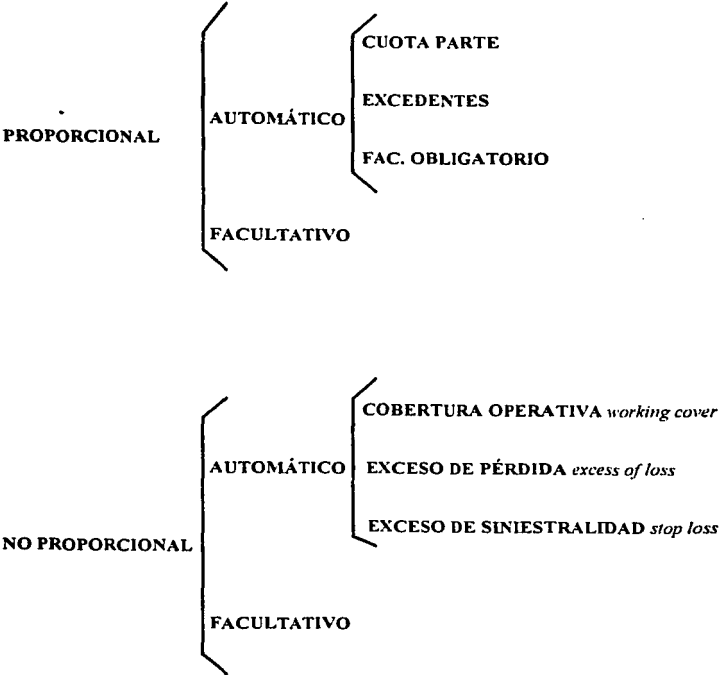
Una función intrínseca del reaseguro, relevante en la actualidad, es la de ser un sustituto de capital para las empresas de seguro, ya que las ayuda en los márgenes de solvencia, es decir, si suponemos que el margen de solvencia en México estableciera que por cada peso de prima suscrita se necesitan 50 centavos de capital, toda la prima cedida en reaseguro no necesitaría mayor aportación de capital por parte de la cedente.

En resumen, la función técnica del reaseguro consiste en que protege a las compañías de seguros contra la quiebra en caso de dificultades financieras derivadas de un aumento en la incidencia siniestral, es un sustituto de capital y proporciona estabilidad en los resultados de los negocios asumidos.

Enseguida en el cuadro 1.1, en forma muy resumida presentaré las formas más comunes de reaseguro que utilizan las empresas de seguro para la transferencia de los riesgos que asume de sus asegurados.

Cuadro 1.1.

CLASIFICACIÓN DEL REASEGURO



Reaseguro Proporcional.

Bajo esta modalidad, el reasegurador acepta una parte fija de la responsabilidad asumida sobre un riesgo suscrito por la compañía de seguros, haciéndose cargo tanto de las obligaciones (siniestros), como de los derechos, como son las primas, previa deducción de una comisión de reaseguro destinada a cubrir los gastos de adquisición y administración de los riesgos; es decir, dado que el reasegurador no hace ninguna gestión de venta con los asegurados, éste ayuda a la compañía de seguros mediante el pago de una comisión.

Reaseguro No Proporcional.

Estos contratos se caracterizan por una repartición de las responsabilidades entre la compañía de seguros y el reasegurador en base al siniestro, y no a la suma asegurada, como ocurre en el reaseguro proporcional. En compensación por la cobertura otorgada, el reasegurador recibe un porcentaje de la prima o de las primas originales y no la proporción correspondiente a las sumas aseguradas.

Las relaciones comerciales entre una compañía de seguros y una de reaseguros, comúnmente realizada a través de la firma de un contrato mediante el cual en ambos sentidos se asumen obligaciones y responsabilidades, esto parte de una forma natural, de los riesgos que asume una compañía de seguros, es tal la cantidad de éstos, que muchos guardan semejanzas en sus características cuantitativas y cualitativas que permite celebrar convenios donde la compañía de seguros se obliga a dar o ceder los riesgos, que asume de sus asegurados y el reasegurador se obliga a aceptarlos bajo ciertas características donde previamente se han puesto de acuerdo; ésta relación se conoce como reaseguro automático, es decir, que si la compañía suscribe un negocio con ciertas características que están contempladas en el contrato, automáticamente el reasegurador aceptará el riesgo y sus responsabilidades inherentes.

Contratos proporcionales automáticos

Reaseguro cuota parte

El reaseguro cuota parte es una forma de contrato bajo el cual la compañía de seguros está obligada a ceder, y el reasegurador a aceptar, una parte prevenida de cada uno de los riesgos que asuma la primera.

Este método de reaseguro es el más simple y sencillo de todos los que actualmente existen, ya que de antemano se establece la participación de la compañía de seguros y el reasegurador; es decir, que se aplica un porcentaje fijo sobre todas las primas registradas y los siniestros ocurridos relativos a todas las pólizas que constituyen el objeto del contrato.

Analizaremos enseguida cuándo a una compañía de seguros y a un reasegurador les conviene manejar un contrato de esta naturaleza.

Ventajas y desventajas

- Cuando la compañía de seguros empieza a suscribir o aceptar pólizas de seguros sobre riesgos donde no tiene experiencia, en ramas del seguro nuevas, bajo este concepto, ambas partes comparten la buena o mala experiencia de estas pólizas.
- También es recomendable usar este tipo de reaseguro para ahorrar en la administración de las pólizas suscritas que tienen un gran volumen de ventas y en las que todos los riesgos son casi uniformes.
- El inconveniente más importante que éste tipo de reaseguro tiene para la compañía de seguros, es que tiene que compartir con el reasegurador riesgos que puede sumir por sí sola, lo que representa una pérdida que podría ser importante para su consolidación patrimonial.

Ejemplo de como se distribuiría un riesgo en un contrato cuota parte:

Existe una aseguradora que se está iniciando en un determinado ramo de seguros, y su cartera de negocios es pequeña; pero la piensa desarrollar en el mediano plazo con riesgos que no pasen la cantidad de \$ 500,000.00. Su capacidad de retención o lo máximo que puede suscribir a cuenta propia son \$ 50,000.00.. por lo tanto necesita una capacidad de reaseguro de \$450,000.00. Bajo este ejemplo quedaría así:

Clase de Reaseguro Recomendada: Cuota parte (10-90)

La notación aceptada mundialmente para identificar un contrato de reaseguro cuota parte es:
C.P. (X-Y) ó Q.S. (X-Y)

donde X= % de la cuota parte a cargo de la aseguradora en sumas aseguradas, primas, comisiones y siniestros.

Y= % de la cuota parte a cargo del (los) reasegurador (es) en sumas aseguradas, primas, comisiones y siniestros.

Por lo tanto el riesgo se distribuiría como sigue:

la compañía de seguros asume \$50,000.00 o el 10% del riesgo.

El reasegurador asume \$ 450.000.00 o el 90% del riesgo para completar el 100%

Es importante señalar que en la actualidad son raros éstos tipos de contratos en nuestro mercado de seguros, el Pool Mexicano de Aviación hasta el año de 1996 se manejaba en ésta modalidad. En la década de los 80's se podían ver contratos en los ramos de vida individual, marítimo y transportes y automóviles.

Contratos en base a excedentes

En esta clase de reaseguro la compañía de seguros no está obligada a ceder todos los riesgos que acepte de sus asegurados, sin embargo si puede ceder sus propios excedentes. Excedente es el término aplicado al monto de cualquier riesgo que sobrepase la suma retenida por la compañía de seguros por su cuenta.

El contrato ordinario de excedentes es llamado comúnmente de primer excedente, lo que significa que los riesgos "excedentes" deben alimentar al primer excedente, con prioridad sobre cualquier otro contrato. Los contratos subsecuentes son convenidos como segundos excedentes, recibiendo éstos una parte del "excedente", pero sólo después de que el contrato de primer excedente haya recibido el monto completo al cual tiene derecho.

En este tipo de contrato, la compañía cedente tiene un límite de suscripción bastante grande y un mejor aprovechamiento de sus negocios, ya que puede hacer una selección de los riesgos y retener la suma que a su juicio sea conveniente en cada uno de ellos y reasegurar el excedente. El reasegurador recibe la prima proporcional al riesgo que asume y pagará los eventuales siniestros en la misma proporción.

La primera diferencia que se observa en comparación al contrato cuota parte, es que mientras en éste, se limita la retención (línea o pleno) de la cedente, en todos los casos, a un porcentaje establecido bajo dicho convenio, en el contrato de excedentes, la cedente se reserva la libertad de retener la cantidad que pueda técnicamente soportar con las reservas constituidas y su capital aportado cediendo el resto (excedente) a través del contrato.

Otra característica de este contrato, es que bajo el mismo se establecen dos límites en lugar de uno, como en el cuota parte. Estos son, por un lado, el límite máximo de responsabilidad del reasegurador y por otro el límite máximo de plenos que la cedente podrá canalizar bajo dicho contrato, entendiéndose por pleno o línea, la retención que la cedente se reserva en cada riesgo.

Al optar por el sistema de reaseguro en excedente la compañía tendrá que analizar a fondo sus negocios con el fin de encontrar la estructura más apropiada; se trata, ante todo, de establecer "tramos" o grupos de sumas cedidas que presten una relación óptima entre primas y responsabilidades.

Contrato facultativo obligatorio

Como se mencionó anteriormente, por las características de los riesgos, tanto en número como en monto asegurado se podrá negociar un número determinado de contratos excedentes. Sin embargo, en caso de presentarse un número interesante de riesgos y/o sumas aseguradas considerables, se podrá contratar un contrato facultativo obligatorio cuyas características se detallan a continuación:

El contrato de reaseguro obligatorio es una cobertura que tiene aspectos de reaseguro automático y facultativo, ya que mediante este convenio, el asegurador no tiene la obligación de ceder al contrato sino conserva la libertad de decidir qué negocios y en qué amplitud desea reasegurarlos. El reasegurador, en cambio, se obliga a aceptar todas las cesiones dentro de los límites y condiciones fijadas en el contrato.

Para una mejor comprensión de cómo un riesgo se distribuye entre la retención de una compañía de seguros y los contratos excedentes de reaseguro se presenta el siguiente ejemplo. Supongamos que tenemos un riesgo por un valor de \$ 4,000,000.00 y que la compañía de seguros tiene con diversos reaseguradores varios contratos de reaseguro; el riesgo en cuestión se distribuiría como se indica a continuación:

| | |
|-------------------------------------|--------------|
| SUMA ASEGURADA RIESGO | \$ 4 000,000 |
| RETENCION DE LA COMPAÑIA DE SEGUROS | \$ 90,000 |
| PRIMER EXCEDENTE 10 LÍNEAS | \$ 900,000 |
| SEGUNDO EXCENTE 10 LÍNEAS | \$ 900,000 |
| FACULTATIVO OBLIGATORIO 20 LÍNEAS | \$ 1,800,000 |
| FACULTATIVO PURO | \$ 310,000 |
| T O T A L | \$ 4,000,000 |

Reaseguro facultativo

No existe un antecedente histórico que nos diga con certeza cuándo se utilizó por primera vez la palabra "facultativo" o bien, cómo llegó a ser aplicada ésta particular forma de reaseguro, prevaleciente hasta nuestros días.

El significado real de la palabra "facultativo" es dado simplemente como algo que es opcional o una facultad, facilidad o poder actuar de acuerdo con un criterio libre.

Como su nombre lo indica, el reaseguro facultativo, es un tipo de reaseguro en el cual las dos partes, por un lado la compañía de seguros (cedente) y por el otro, el reasegurador, tienen la libertad de proponer y aceptar o rechazar un negocio determinado.

Historia y origen

El reaseguro facultativo fue, históricamente hablando, el primer tipo de reaseguro usado y ha sido, definitivamente, la base para desarrollar el sistema de contratos. El desarrollo de éste ha sido también a consecuencia del crecimiento mundial del negocio del seguro y reaseguro, pues inherente a este sistema, se encuentra un mecanismo de suscripción que se considera lento en su operación, ¿porqué se considera lento y difícil en su operación?, porque contrario al reaseguro automático, la cedente debe informar al reasegurador todo lo relacionado con cada negocio: nombre y dirección del asegurado, descripción completa del riesgo, su naturaleza, sumas aseguradas, retención de la cedente, etc. Por su parte, el reasegurador, debe analizar cada negocio y basando su criterio sobre los datos proporcionados por la cedente, aceptará o declinará la oferta. Este proceso se repite con cada uno de los reaseguradores, y la compañía cedente no tendrá la seguridad de que el riesgo ha sido cubierto hasta no tener la aprobación de todos y cada uno de los reaseguradores a quienes les ofreció el negocio.

En la actualidad, y debido al gran volumen y celeridad de los negocios, el método se ha venido simplificando y la aceptación o declinación de un negocio, muchas veces se lleva a cabo a través del teléfono, télex o telefax.

Ventajas y desventajas.

Ventajas:

- A la compañía cedente, el reaseguro facultativo le permite suscribir negocios que por su naturaleza exceden los límites de capacidad , o bien están excluidos de sus contratos automáticos.
- Ejerce una función importante en la distribución de los riesgos, y representa una gran parte en el ingreso de primas de la empresa.
- Al asegurador le permite incursionar en nuevas coberturas, buscando quienes compartan la responsabilidad.
- Ayuda a las cedentes a ampliar las posibilidades de servicio y a la selección de riesgos que las aseguradoras desean ofrecer a sus clientes.

Por otro lado, las ventajas para el reasegurador son las siguientes:

- Le permite actuar discriminadamente, es decir, puede suscribir o no el negocio que le ofrecen, mientras que bajo reaseguro automático, no puede optar sobre la aceptación del negocio porque esta comprometido a asumir todos los riesgos que entren bajo el esquema del contrato automático.
- Tiene la apreciación personal del riesgo con la opción o facultad de aceptarlo o rechazarlo y de esta manera seleccionar una cartera que corresponda a su política de aceptación.
- La posibilidad de ejercer cierta influencia sobre la suscripción de la cedente, proponiendo mejoras en los riesgos que le han sido ofrecidos, de acuerdo a la experiencia de los mismos (siniestralidad) .
- Es conveniente mencionar que cuando se emplea el reaseguro facultativo, la compañía cedente no es la única responsable de los resultados que obtienen los reaseguradores, puesto que éstos están aplicando sus propios criterios para suscribir los riesgos. También se debe mencionar que la compañía cedente puede seleccionar libremente a los reaseguradores de cada riesgo, obteniendo así una diversificación de su respaldo, además de recibir la asesoría técnica de un gran número de reaseguradores.

Desventajas

- Quizá el mayor inconveniente que presenta el reaseguro facultativo es la cantidad de trabajo que requiere el tratar cada caso separadamente, además de que el proceso administrativo se hace más costoso al

tenerse que enviar copia de las pólizas de los riesgos ofrecidos, así como los respectivos *bordereaux* mensuales.

- El costo para cada una de las partes, llámense compañía cedente o reasegurador es alto, en razón de negociarse riesgo por riesgo y todos ellos con la información mínima y necesaria, por lo que se llegan a elevar los gastos de correspondencia, teléfono, telex o telefax y sobre todo el tiempo-hombre, que son considerables.
- El asegurador pierde eventualmente parte de su libertad para fijar condiciones.
- Las pólizas no pueden ser modificadas sin el previo acuerdo del reasegurador.
- Si un negocio ha de ser colocado facultativamente la compañía cedente no puede dar cobertura inmediata a su cliente porque debe, en primer lugar, obtener el compromiso de los reaseguradores.
- Debe tenerse mucho cuidado en el reaseguro facultativo, ya que una omisión dentro de la comunicación interna o externa por parte de la compañía cedente, puede provocar que un riesgo no se coloque a su debido tiempo, o bien, con coberturas diferentes a la forma en que fue originalmente colocado, quedando en tal caso sin la cobertura precisa.

Reaseguro no proporcional

Como se mencionó anteriormente, bajo esta modalidad de reaseguro la compañía de seguros puede compartir los riesgos que asume pero de una manera diferente; primero ésta distribución de las responsabilidades se realiza a través de los siniestros y no en base a los riesgos, como en los convenios proporcionales; el pago que se realiza a los reaseguradores es una porción de las primas cobradas a los asegurados que no va en proporción a la suma asegurada, de ahí su nombre de no proporcional.

En este tipo de contrato la compañía de seguros decide cuánto está dispuesta a soportar a cuenta propia en un siniestro que se le presente; a esta cantidad le llamaremos prioridad, que a diferencia de los contratos proporcionales, donde la compañía establece una responsabilidad en base al riesgo a la que denominamos pleno de retención. La prioridad, a menudo tiene como fuente de información o referencia precisamente el pleno de retención.

Estos contratos no proporcionales tienen las siguientes características:

- Regularmente tienen una vigencia o duración de un año calendario.
- El pago a los reaseguradores por sus servicios de protección se realiza generalmente en tres exhibiciones, dos en el transcurso del año y otra al final denominada ajuste.
- El trabajo administrativo es muy sencillo.
- Por variaciones en la siniestralidad el costo de estos contratos puede cambiar substancialmente de un año a otro.
- El costo de este reaseguro es una cantidad negociada de antemano, lo que permite a las compañías aseguradoras hacer proyecciones de sus costos.

Los contratos de reaseguro no proporcional más comunes son:

- El contrato *working cover*, también conocida como cobertura operativa.
- El contrato *excess of loss* o de exceso de pérdida o cobertura por evento o catástrofe.
- El contrato exceso de siniestralidad o stop loss.

Reaseguro *working cover* o WXL (cobertura operativa)

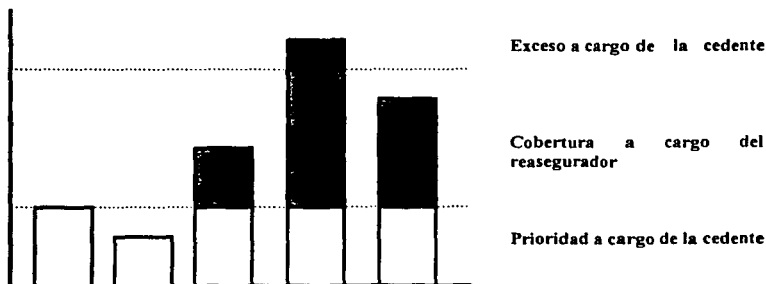
Este tipo de contrato permite a la compañía de seguros suscribir negocios por arriba de su pleno de retención. Supóngase que la compañía tiene un pleno de retención de \$50,000.00; con este tipo de contrato la compañía puede suscribir negocios por arriba de esta cantidad, por ejemplo \$ 200,000.00, de modo que el reasegurador le da una protección de \$ 150,000.00. En caso de un siniestro la compañía de seguros asumiría como pérdida máxima a su propios recursos de solo \$50,000. Con este contrato, la empresa de seguros puede aumentar su capacidad de retención sin asumir, en caso de un siniestro, más de lo estaría dispuesta a soportar. Para obtener esta capacidad la compañía de seguros paga al reasegurador una parte de las primas que cobra a sus asegurados. Estas primas se van negociando año tras año de acuerdo a la experiencia siniestral del contrato.

Para de poder entender gráficamente éste proceso se presenta en el cuadro 1.2.

Cuadro 1.2.

WORKING COVER

Configuración de los siniestros



Existen otras clases de contratos no proporcionales, contratos de reaseguro de exceso de pérdida catastrófico o *excess loss* y el exceso de siniestralidad o *stop loss*, ahondaremos en sus conceptos y funcionamiento ya que en los siguientes capítulos haremos referencia a ellos para una mejor comprensión del reaseguro financiero, que es el tema central de esta tesis, al igual que su aplicación para el fortalecimiento patrimonial de una compañía de seguros.

Reaseguro exceso de pérdida catastrófico *excess of loss*

El objeto de este tipo de contratos es reducir hasta un nivel adecuado para la compañía de seguros, las consecuencias financieras de un aumento inesperado de la frecuencia de los siniestros generados, por fenómenos de la naturaleza o por actividades del hombre y que estas se produzcan en forma accidental, por ejemplo, la ocurrencia de un terremoto, un huracán, alborotos populares, vandalismo etcétera.

Esta cobertura es una modalidad no-proporcional en la que el reasegurador cubre a la compañía de seguros de los siniestros que por su monto superen a la prioridad fijada por la cedente, derivados de sucesos que quedan fuera del control normal de la suscripción.

Este tipo de cobertura está inicialmente enfocada a brindar protección frente a la acumulación de pérdidas, en que la misma causa de siniestro puede afectar en poco tiempo a numerosos riesgos y generar así un cúmulo de siniestros que sobrepase por mucho la retención normal de la cedente.

Lógicamente, el punto a partir del cual la cobertura empieza a operar, varía según la prioridad de la compañía de seguros, pero normalmente esta cobertura solo se verá afectada cuando dos o más riesgos han ocurrido como consecuencia de un solo suceso; en otras palabras, es lo normal que la compañía de seguros pierda un importe equivalente, al menos, a la retención máxima de su suscripción.

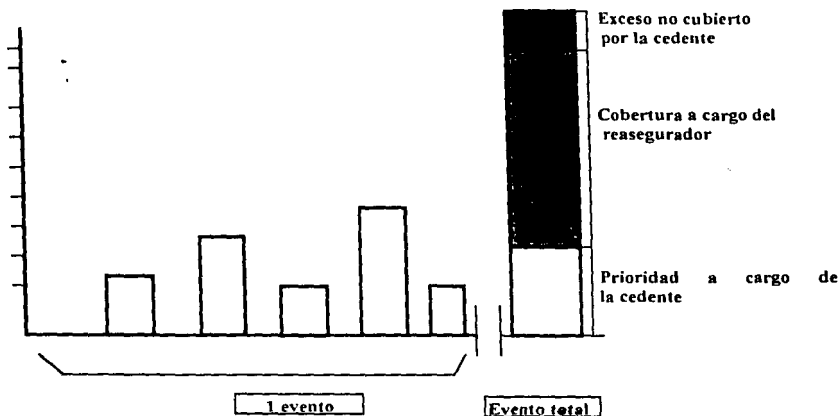
Funcionamiento

Al ocurrir un evento que afecte un determinado número de riesgos en la cartera de la compañía de seguros, la suma de las reclamaciones en cada uno de estos riesgos, puede resultar excesiva y por tanto puede poner en riesgo la estabilidad financiera de la misma, en el momento de tener que efectuar el pago de los siniestros. Normalmente esta cobertura solo se verá afectada cuando dos o más riesgos se han visto involucrados como consecuencia de un solo suceso o evento.

A continuación mostramos en forma gráfica en el cuadro 1.3., cómo en un evento catastrófico supuesto, donde se ven involucrados más de dos riesgos asumidos por la compañía de seguros, opera la cobertura que el reasegurador ofrece a ésta.

Cuadro 1.3.

EXCESO DE PÉRDIDA (*excess of loss*)



Existen dos conceptos de especial importancia en el contrato XL catastrófico que deben tener presentes, a saber:

- Pérdida neta final: se refiere a la suma total que ha sido realmente pagada por la compañía de seguros respecto a sus responsabilidades en el negocio cubierto, más los gastos del litigio (en su caso), más cualquier otro gasto o pérdida (excluyendo los gastos de administración de la cedente).
- Pérdida por evento: se refiere a todas las pérdidas individuales que se originan y que son directamente ocasionadas por un accidente o por una catástrofe.

Los elementos fundamentales del contrato de exceso de pérdida catastrófico son:

- Retención por riesgo: es la responsabilidad máxima asumida por la compañía de seguros para los riesgos involucrados en la cartera.
- Cartera cubierta: son los riesgos suscritos por la compañía de seguros en un determinado ramo y retenidos a cuenta propia.
- Prioridad: es la cantidad máxima que la compañía de seguros desea asumir en una pérdida por evento.
- Límite de reaseguro: es la responsabilidad máxima del reasegurador en exceso de la prioridad de la compañía de seguros, en una pérdida por evento.
- Cuota: se refiere al porcentaje que se aplica a las primas o a la suma asegurada de la cartera cubierta, para obtener la prima que recibe el reasegurador como pago por la cobertura que otorga. A diferencia del *working cover*, esta cobertura siempre es un porcentaje fijo o una suma fija.
- Prima mínima y de depósito: es un porcentaje de la prima mínima o de la suma asegurada, que se paga al reasegurador por adelantado a cuenta de la prima definitiva que se calcula después de terminado el ejercicio.
- *Pay back*: término inglés que significa "reembolso" y es el método que ocupan los reaseguradores, utilizando mediciones objetivas y subjetivas, para calcular la prima de reaseguro que la compañía de seguros debe pagar para cubrir los siniestros previstos durante varios años; por ejemplo, si el reasegurador calcula pagar un siniestro igual a su responsabilidad total cada 5 años, calculará la prima que sea necesaria para recuperar ese siniestro al cabo del mismo tiempo.
- Costo de reaseguro: se obtiene de dividir la unidad entre el *pay back*, de lo cual se obtiene un porcentaje llamado *rate on line* y que se aplica al monto de la cobertura solicitada por la cedente, así se obtiene el costo de reaseguro para este tipo de contratos.
- Reinstalación: en los reaseguros no proporcionales, es aquella en que se establece que mediante el pago de una prima adicional por parte de la compañía de seguros, se repone la cuantía de la cobertura consumida por siniestro.
- Tabla de exposiciones: es un registro que contiene la gravedad y la frecuencia de realización de los eventos catastróficos que afecten a las carteras, y que son construidas por cada reasegurador en base a su experiencia y a sus estudios de carácter técnico

Cobertura de reaseguro exceso de siniestralidad o *stop loss*

La finalidad de este tipo de contrato de reaseguro, es el otorgar una protección a la compañía de seguros sobre los resultados anuales negativos que obtenga esta última, debido a una incidencia en la siniestralidad por la afectación de un gran número de riesgos.

Con esta cobertura se protege a la compañía de seguros en caso que rebase que la siniestralidad rebase un porcentaje de las primas anuales que recibe en un determinado ramo de seguros. En estos contratos , el reasegurador no es responsable de ningún siniestro hasta que la tasa de siniestralidad exceda un porcentaje convenido de las primas . A partir de ese punto , el reasegurador paga los siniestros , grandes o pequeños pero sin rebasar el límite de responsabilidad establecido en el contrato. Este límite se expresa también como porcentaje de la siniestralidad combinado con un límite monetario como se ve en el siguiente:

Ejemplo : el contrato cubre las cantidades de siniestros que sobrepasen en exceso de 90% (al cual le denominaremos prioridad) de siniestralidad hasta un 130%, que es el límite del contrato o protección que otorga el reasegurador a la compañía de seguros; a estos dos límites se les asocian dos montos fijos; en este sentido, a la prioridad se le asigna un monto de \$ 9,000.000.00 y a la cobertura de \$ 13, 000.000.00

Estos contratos son tan especiales que los reaseguradores los otorgan con una gran discreción a sus clientes; estas coberturas se dan bajo la suposición de que el monto que se fije como prioridad a la compañía de seguros, implique que no obtendrá ningún beneficio o utilidad , porque si no la compañía perdería el interés en los resultados de sus negocios que este asumiendo de sus asegurados. Por lo tanto para fijar su prioridad o cantidad que estará dispuesta a perder en un ejercicio, debe contemplar los siguientes aspectos:

| | |
|-----------------------------|-----|
| Tasa de siniestros | 75% |
| Tasa de gastos | 25% |
| Producto de las inversiones | 8% |

Estos porcentajes se calculan sobre el ingreso total de primas.

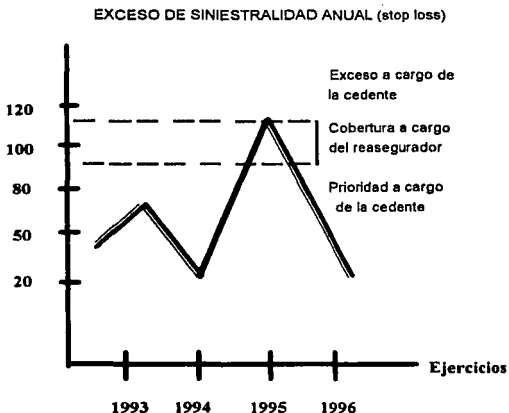
Bajo estos principios es claro que el reasegurador otorgue la cobertura, solo si la compañía de seguros retiene por cuenta propia, o prioridad al menos el 92% para que exista un verdadero interés de esta última; esta cifra es el punto de equilibrio a partir de la cual la compañía empezaría a tener una pérdida neta; por arriba de esta cifra, el reasegurador daría la cobertura quizá por un 30% adicional, vale la pena

observar que si la siniestralidad estuviera por arriba de un 122%, el excedente de esta cantidad la absorbería la compañía de seguros.

Como se mencionó esta cobertura se da para cubrir a la compañía de seguros sobre una desviación en su siniestralidad en un ejercicio de operación de esta última, para una mayor comprensión de esta cobertura se muestra en el cuadro 1.4 un comportamiento hipotético:

En el cuadro la experiencia siniestral del año de 1993 a 1996 muestra una desviación en el año de 1995; se puede observar que la prioridad fijada para la compañía de seguros es de 90% y el reasegurador cubriría hasta un 115% de siniestralidad, es decir, cubre 25% en exceso de 90% de la siniestralidad.

Cuadro 1.4



CAPÍTULO II
EL REASEGURO FINANCIERO Y SUS MODALIDADES

Antecedentes del reaseguro financiero

En el capítulo anterior, hemos analizado cómo se lleva a cabo la relación de negocios entre una compañía de seguros y una de reaseguro; la forma más común es a través de celebrar contratos de reaseguro. En este capítulo analizaremos una nueva relación de negocios que es relativamente nueva trataremos de explicar en qué consiste el reaseguro financiero, ya que de los textos consultados no existe una definición de este concepto. Comenzaremos por explicar los motivos de sus orígenes analizaremos sus diferencias con el reaseguro tradicional (reaseguro proporcional y no proporcional), ventajas y desventajas , las modalidades del reaseguro financiero, y por último, en forma breve, revisaremos lo que en Estados Unidos se está haciendo en materia de seguros y reaseguros financieros en base a productos derivados, como una forma especial de estos productos, ya que sin duda esto vendrá a revolucionar el mercado de reaseguro en un futuro no lejano.

Antecedentes del reaseguro financiero

Como preámbulo del reaseguro financiero hablaremos primero en que consiste los llamados ciclos de reaseguro. Se llama así a los periodos de tiempo donde el reaseguro, sujeto a las leyes del mercado de oferta y demanda, sufre en sus precios las consecuencias de ambos fenómenos. Cuando existe demasiada oferta de reaseguro los precios bajan en forma considerable en virtud de que llegan nuevos capitales o inversionistas que concurren para dar protección a las compañías de seguro; se dice que hay un exceso de capacidad de reaseguro que ocasiona que las coberturas se vendan muy por abajo de los costos reales; a esto se le llama " ciclo de reaseguro blando", y se da porque en tiempo anterior existió un periodo de reaseguro "duro" que consiste en que por la poca oferta de reaseguro, existen pocos inversionistas o muchos quebraron por la competencia en precios, o quizás algunos reaseguradores tuvieron pérdidas importantes sufridas a consecuencia de eventos catastróficos y requieren para su permanencia aumentar sus precios para otorgar cobertura de reaseguro. Estos ciclos de reaseguro blando y duro no tienen un periodo determinado para su duración, según la experiencia pueden durar tres años o más.

En uno de estos ciclos de reaseguro, que se dieron a finales de la década de los 80's aunado a varios siniestros catastróficos que tuvo que soportar el mercado de reaseguro a nivel mundial, como varios huracanes en las costa este de Estados Unidos y el Caribe y varias tormentas que azotaron al Continente Europeo, varios reaseguradores quebraron y los que quedaron, limitaron su oferta de capacidad de reaseguro y la vendieron a precios muy elevados , propiciando una falta de capacidad de reaseguro que puso a varias compañías sin esta protección y no tan solo a compañías, sino a países enteros y regiones del mundo.

Esta situación fue dramática en países como Puerto Rico y toda la región del Caribe; dado lo anterior las primas que se cobraban a los consumidores directos de seguro no alcanzaban para cubrir el riesgo de huracán, por lo que una compañía de seguros si quería dar esta protección, tenía que operar con

Esto fue la principal causa de que los mercados de seguro y reaseguro buscaran nuevas formas de reaseguro que ayudaran a las compañías de seguro a tener protección razonable. Es importante señalar que también ha contribuido a la búsqueda de estas formas, el número cada vez mas grande de conglomerados o corporativos de empresas industriales y comerciales que como una salida a sus necesidades de cobertura de seguro se han dado a la tarea hacer análisis muy importantes de sus riesgos para no asegurarlos, es decir, retenerlos por cuenta propia, esto debido a la complejidad de las coberturas, a la inexistencia de cobertura para ciertos riesgos especializados, a lo costosas de éstas, derivado de la mismas circunstancias, que no les permiten planear sus costos por la volatividad de las mismas, resultándoles más atractivo administrar, por si mismos, sus propios riesgos. Esto lo han logrado también a través de la creación de empresas llamadas "cautivas" que son compañías de seguros creadas por estos corporativos en países con legislaciones muy relajadas en la materia, es decir, paraísos fiscales, que les permiten un manejo menos restrictivo de las reservas e inversiones. Se tiene estimado, a 1995, que existen en todo el mundo unas 3.400 compañías cautivas y que manejan un total de 15.5 mil millones de dólares de primas. Estas compañías se han instalado en países del Caribe, en especial en Bermudas, Irlanda, Luxemburgo y otros países. (Recientemente las autoridades hacendarias de México reconocieron que existe mas de 40 lugares considerados paraísos fiscales)

Los primeros contratos de reaseguro financiero se realizaron entre compañías de seguros y reaseguros donde el costo de la cobertura era relacionado directamente con la prima; es decir, si la siniestralidad del contrato era de U.S. \$ 20,000.00 la prima que tenía que pagar la aseguradora era esta última cantidad recargada en un porcentaje para gastos de administración y financiamiento del reasegurador esto le permitía a la compañía de seguros presentar buenos resultados en sus estados financieros o diferir los mismos en un lapso de 3, 5 o más años, dependiendo de las características del contrato celebrado entre ambas partes.

Es de destacar que desde el origen de esta nueva modalidad de reaseguro, los reaseguradores que otorgan estas coberturas, la gran mayoría, si no es que todos, están ubicados en países conocidos como "paraísos fiscales" lo que les permite una mayor flexibilidad en el manejo e inversión de los fondos creados por el reaseguro financiero.

DIFERENCIAS DEL REASEGURO FINANCIERO Y TRADICIONAL

REASEGURO FINANCIERO

VS

REASEGURO TRADICIONAL

TRANSFERENCIA DE RIESGO

Se transfiere principalmente elementos financieros, para reducir en el balance algunos pasivos contingentes.

Riesgo de tiempo (*time risk*): se transfiere el riesgo del momento y la rapidez con que se pagan los siniestros, ya que esto puede producir una merma en el ingreso de las inversiones y su rendimiento.

Riesgo de inversión: es un elemento donde el asegurador se puede ver en problemas por una baja en las tasas de interés de sus inversiones de las reservas.

Riesgo de crédito (*credit risk*): es aquel que surge de la relación propia del reaseguro, cubrir la posible insolvencia de un reasegurador.

Tradicionalmente el riesgo que se transfiere es el riesgo de suscripción. El cual consiste en transferir la incidencia aleatoria de los siniestros a los reaseguradores.

Dicho de otra manera el reasegurador presta su capacidad a la compañía aseguradora para que suscriba o acepte negocios a nombre de él.

En caso de una desfavorable incidencia siniestral, el reasegurador pagará sus responsabilidades, en función a su participación.

DURACIÓN DEL CONTRATO

El Contrato es multianual, es decir, puede durar de 3 a 5 años o mas.

Los contratos tienen generalmente un año de vigencia.

FONDOS

Con las primas pagadas por la compañía aseguradora al reasegurador, se genera un fondo financiero que es administrado por éste último y produce intereses para pagar los siniestros, si los hubiera, de no ser así, se regresa el fondo creado son sus intereses a la aseguradora.

No existe éste concepto en el reaseguro tradicional.

LIMITE DE COBERTURA

La transferencia del riesgo es limitada

En los contratos no proporcionales es limitada; pero en los contratos proporcionales puede ser ilimitada.

COBERTURA DE REASEGURO

En el reaseguro financiero, el tamaño de la cobertura, está ligada directamente con la prima pagada, información de la cartera de siniestros, exposición al riesgo sobre siniestros esperados.

En los contratos proporcionales esta ligada con el perfil de la cartera de negocios, la experiencia siniestral y a la capacidad disponible en el mercado reasegurador internacional.

Generalmente la cobertura se expresa como una tasa máxima de siniestralidad.

En el reaseguro no proporcional existen límites agregados. Especial mención los que cubren riesgos catastróficos.

Existe una responsabilidad limitada a través de límites agregados.

La cobertura se establece son sólidos estudios actuariales cuando se cubren trasposos de cartera de siniestros pendientes de pago y siniestros incurridos pero no reportados.

CALCULO DE LA PRIMA CONTRACTUAL

Se calcula generalmente con el valor presente de la estimación futura de las pérdidas o la esperanza en el costo de la siniestralidad sobre una cartera de negocios ya suscrita con anterioridad.

El reaseguro proporcional generalmente ya se tienen tarifas definidas para cada riesgo, el reasegurador recibe una parte proporcional de ellas, en función al riesgo que asuma.

Las primas son altas.

En el reaseguro no proporcional el precio se pacta en relación a la experiencia siniestral histórica y proyectada en combinación con una oferta y demanda de los mercados internacionales de reaseguro.

Las primas son bajas comparadas con las que se pagan en el reaseguro financiero

BONO POR NO SINIESTRALIDAD

Se establece un bono para la compañía aseguradora que presenten nula o poca siniestralidad.

En el reaseguro proporcional se establecen comisiones y sobrecomisiones por una buena siniestralidad. En el reaseguro no proporcional generalmente no se otorgan comisiones.

PRIMAS DE REINSTALACIÓN

En el caso de que la realidad de la siniestralidad rebasa las expectativas estimadas, se deberá pagar una prima de reinstalación de la cobertura.

La prima de reinstalación se establece en los contratos no proporcionales, en los proporcionales no se maneja este concepto.

TIPOS DE CONTRATOS

Los tipos de contratos negociados en el reaseguro financiero toman sus formas del reaseguro tradicional. Destaca el de contratos tipo cuota parte, exceso de pérdida y exceso de siniestralidad(stop loss). Todos ellos, en ésta modalidad, llevan consigo condiciones en el manejo de fondos financieros.

Contratos tradicionales.

REQUISITOS DE INFORMACIÓN

Son casi los mismos que en el reaseguro tradicional, (perfil de negocios, perfil histórico de siniestralidad, estimación de primas, etcétera). Para los riesgos y siniestros de cola larga, una estimación de exposición del reasegurador del tamaño potencial de los siniestros, estudios actuariales de los siniestros.

Información tradicional

Detalle de los principales programas de reaseguro tradicional de la compañía aseguradora.

NEGOCIACIÓN DE LOS CONTRATOS

Se dice que la negociación entre la entidad reaseguradora y empresa de seguros, son "trajes a la medida", es decir, se confeccionan de acuerdo a las características propias de la cartera de negocios, siniestros o expectativa de índices financieros. Sin descuidar el entorno económico donde está ubicada la aseguradora.

Las características de negociación tienden a imponer reglas generales a casi todas las compañías aseguradoras de un mercado, por los grandes reaseguradores internacionales. En forma relativa toman en cuenta los resultados obtenidos de sus cedentes y su información.

ASPECTOS LEGALES

Las autoridades de algunos países aceptan estos planes de reaseguro siempre y cuando exista una transferencia de riesgo, en especial el de suscripción.

Las primas en esta modalidad se pueden interpretar como depósitos o como primas anticipadas que se amortizarán durante la vigencia del contrato.

Existen muy pocas regulaciones en aspectos contables en países desarrollados.

Mucha reticencia de las autoridades reguladoras de la actividad aseguradora y hacendaria, porque casi todos los contratos de reaseguro financiero se llevan en países llamados paraísos fiscales.

Generalmente los requisitos para los reaseguradores tradicionales deben presentar

información de su gestión financiera auditada para que queden inscritos en un padrón que establecen las autoridades reguladoras del sector y/o que alguna agencia calificadora internacional los evalúe dentro de un rango establecido .

Ventajas y desventajas del reaseguro financiero

Ventajas

- Se puede utilizar el reaseguro financiero como un instrumento de fortalecimiento patrimonial y de una mejor forma de planear los requerimientos de capital.
- Permite encontrar capacidad cuando el reaseguro tradicional se encuentra muy cerrado con poca oferta o apoyar para completar la colocación de un programa de reaseguro catastrófico.
- Permite que con los fondos y sus intereses la cedente puede abonarlos para disminuir sus costos en la compra de coberturas catastróficas o comprar mayor capacidad del mismo tipo.
- Apoya los requerimientos de margen de solvencia legal (capacidad que tiene una compañía de seguros o de reaseguros de aceptar riesgos, que puede estar en función de su capacidad patrimonial, de la calidad de los riesgos suscritos o experiencia siniestral, de la calidad de las inversiones o de sus reaseguradores, o la combinación de uno o varios de los elementos señalados).
- Ayuda a proteger los resultados financieros de un ejercicio ocasionados por una adversidad siniestral que puede ser ocasionada por la realización de un evento catastrófico, lo que permite a la compañía diferir este impacto por un periodo de tiempo de varios años, mientras los ingresos por venir ayudan a estabilizar esta situación.

Dice Michael D. Hamer, consejero de Centre Reinsurance Representatives Limited de Londres (2): "Seguimos creyendo que las cedentes necesitan considerar sus necesidades de seguro y reaseguro en un periodo anual. Al ayudar a las cedentes a soportar sus riesgos, el reaseguro es una forma de capital, y por analogía con las estructuras de capital, sería un disparate pensar solucionar anualmente, todas las necesidades de capital de una empresa". Por lo tanto, el reaseguro financiero ayudaría a una cedente a que su planeación estratégica, en especial la de capitalización, se viera fortalecida con este instrumento, ya que la mayor parte de los planes de la misma, se extienden por varios años.

Con el reaseguro financiero se pueden cubrir responsabilidades derivadas por las constituciones de reservas de siniestros incurridos pero no reportados (IBNR).

En resumen, el reaseguro financiero evita la volatilidad de los precios cuando el reaseguro tradicional se endurece, da una forma de continuidad de la relación compañía de seguros, reasegurador. provee una fórmula de dividendos atractivos para el reasegurado y permite la oferta de coberturas a mejores precios.

(2) Focus La Revista de Zurich Seguros No. 14.

Desventajas del reaseguro financiero

- En un ciclo de reaseguro blando puede suceder que el comprador de estas coberturas, no aproveche los bajos costos que se podrían obtener ya que los contratos del reaseguro financiero son multianuales.
- No tiene cobertura ilimitada como en los contratos tradicionales, puede ser algo que tendrá que analizarse con mucho cuidado, ya que la limitación pudiera venir hasta que algún reasegurador entre en estado de insolvencia.
- Últimamente los candados que se están poniendo en México para hacer operaciones en países denominados "paraísos fiscales"
- Al igual que el reaseguro tradicional el riesgo moral de alguna de las partes esta presente, en el manejo de los fondos o de la información.
- La reglamentación en muchos países es aún incipiente, en México están permitidos siempre y cuando exista la transferencia del riesgo, en especial, el de suscripción.

Modalidades del reaseguro financiero.

Coberturas de reaseguro fondeadas

Riesgo cubierto: la necesidad de la cedente de eliminar el riesgo de una caída de sus inversiones o en los tipos de cambio, que le reste liquidez para pagar los intereses o utilidades garantizadas generadas por la inversión de alguna reserva de siniestros pendientes.

Operación: la compañía de seguros cede al reasegurador una cierta cartera de siniestros pendientes (esto no quiere decir que en esta modalidad no se pueda manejar otro concepto eminentemente financiero, pero para efectos del ejemplo que veremos más adelante se manejará esta opción), se compromete a liquidar a la cedente una serie de pagos, de monto conocido en fechas determinadas, durante un lapso de 5 años o más. Esta cobertura se puede dar en forma de un contrato de exceso de pérdida o de un contrato exceso de siniestralidad (*stop loss*).

Primas: son calculadas y recargadas a valor presente, según los pagos y fechas de los requerimientos en que se tenga planeado liquidarlas. Con las primas se crea un fondo y el mismo reasegurador se encarga de invertirlo.

Inconvenientes: en este tipo de contrato no hay transferencia del riesgo de suscripción, por lo que existen problemas de índole fiscal con las autoridades hacendarias y las que supervisan a las compañías de seguros, ya que existe la controversia de si la prima es un pago para cubrir una contingencia o es un depósito, donde el reasegurador actúa más como un banco. Los reaseguradores financieros tendrán que ajustar sus contratos para incluir algún riesgo de suscripción.

Cobertura retrospectiva de acumulación de siniestros o de traspaso de cartera de siniestros.

Riesgos cubiertos: transferencia de responsabilidades sobre carteras de siniestros de negocios suscritos con anterioridad específicamente los siniestros pendientes de pago y los siniestros incurridos pero no reportados (IBNR); protege a la cedente en sus estados financieros en - especial en el balance general - de tener que constituir grandes cantidades de reservas por los dos rubros antes mencionados. Esto le permite transferir al reasegurador esta responsabilidad así como reportar posibles utilidades ganadas con anterioridad. Bajo esta modalidad se transfiere el "*timing risk*" (la celeridad con que se efectuarán los pagos de los siniestros). Cerrar sus ejercicios contables es otro beneficio de esta modalidad de cobertura.

Operación : la cedente pagará al reasegurador, previo análisis de ambas responsabilidades de siniestros pendientes y siniestros del tipo IBNR, una prima relativamente menor que la que resultó de evaluar lo anterior, y con ellas formará un fondo que se invertirá y junto con los intereses, el reasegurador irá liquidando los siniestros como se vayan presentando. En el capítulo siguiente se dará un ejemplo del manejo de estos reaseguros. La aplicación de esta modalidad retrospectiva es usual en una transferencia de cartera de siniestros.

En esta modalidad el reasegurador puede excluir cierto tipo de siniestros o imponer condiciones para los mismos, como deducibles altos. Asimismo si hubiere siniestros de cola larga (riesgos que se suscribieron en años anteriores - 10 o más años - y que sus efectos dañosos se están reclamando en el tiempo presente), la cedente exigirá una garantía al reasegurador en caso de alguna insolvencia del mismo, mirando ésta situación a futuro, como una carta de crédito bancaria.

Los usos de esta cobertura se realizan para cubrir una cartera en especial o cuando una compañía se piensa vender y el comprador no quiere asumir estas responsabilidades.

Cobertura prospectiva de acumulación de siniestros “spread loss” ó de dispersión siniestral.

Riesgos cubiertos: esta cobertura, cubre a la cedente de desviaciones desfavorables en su siniestralidad esperada y se aplica a suavizar en el tiempo el efecto de los siniestros futuros sobre una clase específica de cartera de negocios. Los riesgos transferidos en esta cobertura son el “time risk”, en contratos catastróficos se puede transferir el riesgo de suscripción, y el “finite risk” (es un límite a la pérdida o una cobertura excedente en la acumulación de siniestros esperados).

Operación: previa evaluación de la cartera a transferir, la cedente pagará al reasegurador una prima equivalente a la expectativa siniestral esperada de la misma. El reasegurador la invertirá en un fondo y junto con los intereses se irán pagando las reclamaciones presentadas.

Estas coberturas también puede ayudar a la cedente a mejorar su margen de solvencia requerido, al tener que transferir responsabilidades en la constitución de reservas de siniestros. También proteger el estado de resultados y el balance de futuros ingresos lo que le permitirá desarrollar nuevas líneas de negocios o tener una mejor posición para una fusión con otra compañía, o para hacer la adquisición de otra empresa.

El reasegurador podrá establecer límites en el pago de los siniestros para cualquier año y un límite agregado por todo el periodo que dure el contrato. Se puede dar también que si varias clases de negocios son incluidas en el contrato, exista un límite para cada una de ellas. Asimismo, se puede hacer una combinación de coberturas prospectivas (negocios futuros) y retrospectivas (negocios ya suscritos para cubrir los siniestros de cola larga).

Estas tres modalidades son la base de las coberturas de reaseguro financiero, de éstas se pueden derivar otras tantas formas, analizaremos algunos los ejemplos representativos y se desarrollarán en el capítulo tres.

Seguros y reaseguros en base a productos financieros derivados

En esta última parte del capítulo, analizaremos lo que se conoce y se está haciendo en Estados Unidos respecto a los seguros y reaseguros financieros, a través del Buró de Comercio de Chicago (*The Chicago Board of Trade, CBOT*), donde se comercia a través de derivados financieros (opciones y futuros). Este mecanismo nace de las necesidades de cobertura y capacidad de seguro y reaseguro para cubrir catástrofes.

Este tema se trata en forma breve, como posibilidad que tendrá que explorar el mercado de seguro y reaseguro en México, con la idea de tener otras opciones en el futuro para cubrir sus necesidades de cobertura para los riesgos catastróficos de terremoto, huracán erupción volcánica, etcétera.

Empezaremos por definir algunos conceptos que se manejan en el argot de los mercados financieros derivados.

Un derivado es una apuesta en contra de un precio futuro de cualquier cosa (precio de mercancías como el azúcar, una tasa de interés, el tipo de cambio de una moneda, índice de la bolsa de valores, etcétera.)

Existen dos categorías básicas de derivados.

- Futuros: es un acuerdo para comprar o vender a un precio específico o determinado de un bien material o un activo financiero. Existen dos contrapartes una se obliga a vender y la otra a comprar, al momento de firmar el contrato, se especifica el precio futuro y la fecha de entrega del bien.
- Opción: es un acuerdo para tener la opción de comprar o vender a un precio específico o determinado de un bien material o financiero. Con este contrato el tenedor o comprador tiene la opción más no la obligación de comprar o vender el bien a un precio futuro.

Algunos aseguradores y reaseguradores en Estados Unidos ya manejan tales productos derivados para cubrir sus carteras de inversiones contra los riesgos de fluctuaciones monetarias y de tasas de interés. Hasta hace poco en los inicios de los 90's, se permitió a los aseguradores americanos, por medio de productos derivados cubrir el riesgo catastrófico. Esto se logró midiendo el riesgo a través de un índice trimestral de siniestralidad, éste índice se conforma con reportes de siniestralidad trimestral recaudada por 26 compañías de seguros que manejan la operación de daños; la información es recabada por la Oficina de

Servicios de Seguros (*Insurance Services Office Data Inc.*) de los Estados Unidos.

La cobertura se maneja en rangos o bloques de U.S. \$ 25,000, es decir, se puede comprar un producto derivado por esa cantidad y el costo de la misma se establece bajo la siguiente fórmula:

Precio del contrato = U.S. \$ 25,000 X tasa de siniestralidad

donde la tasa de siniestralidad = $\frac{\text{acumulación trimestral de siniestros incurridos}}{\text{estimado de primas trimestral}}$

Sobre 4 regiones geográficas se reflejan los índices asociados de acuerdo al riesgo implícito:

Índice Este (riesgo asociado al huracán).

Índice Centro-Oeste (riesgo asociado con inundaciones y tornados).

Índice Oeste (riesgo asociado a terremoto).

Índice nacional.

¿ Como ayuda este mecanismo a las compañías de seguros ? Actúa como una capacidad de reaseguro; una compañía de seguros o de reaseguros compraría un contrato de futuros, anticipándose a que el índice estuviera a un cierto nivel al vencimiento del contrato: si el valor del índice es mayor, entonces el vendedor pagará la diferencia al comprador que podría ser una aseguradora o el reasegurador. Si es menor entonces el comprador paga la diferencia al vendedor.

Es importante señalar que para que esto funcione a la compañía aseguradora, deberá tener su cartera de negocios similar a las carteras del grupo de donde obtuvieron los índices de siniestralidad.

Quise tocar este tipo de contratos de opciones financieras, ya que varios mercados ya se están construyendo las bases de información para operar en mercados del tipo de C.B.O.T., mucho se tendrá que hablar de estas alternativas de coberturas. En México, por ser un país que podría sufrir otra vez falta de capacidad para cubrir los riesgos catastróficos de terremoto y huracán, como sucedió al inicio de la década de los 90's, deberíamos a empezar establecer dichas bases de información; además esta posibilidad podría ser una alternativa para cubrir tasas de interés reales que pudieran garantizarse en los fondos de pensiones que se manejarán, a partir de 1997 en las AFORES.

CAPÍTULO III

EL REASEGURO FINANCIERO Y SU POSIBLE APLICACIÓN EN LAS EMPRESAS MEXICANAS DE SEGURO PARA SU FORTALECIMIENTO PATRIMONIAL

Aplicaciones del reaseguro financiero

En este capítulo aplicaremos los conceptos señalados en el capítulo II, respecto del reaseguro financiero; resaltaremos las ventajas y aplicaremos sus distintas modalidades, en una serie de ejemplos de cartera de siniestros y su aplicación dentro de un programa de reaseguro tradicional sobre ramos determinados, que expliquen mejor el funcionamiento de este tipo de reaseguro; se hará énfasis en el tema central de ésta tesis, que consiste en cómo las compañías de seguros pueden financiarse de los mismos y las ventajas que esto reportaría a los estados financieros; calcularemos sus costos en un ejemplo y en otros los simularemos, se enunciarán las condiciones bajo las cuales se desarrollara cada ejemplo. Los aspectos legales y contables que merecen la atención se verán en el próximo capítulo.

En los dos primeros ejemplos que manejaremos de coberturas de reaseguro financiero se emplean los resultados técnicos de la reserva pendiente del ramo de transportes, ya que en este ramo encontramos que la reserva de siniestros pendientes a una fecha determinada puede durar de 3 a 5 años o hasta la extinción de los mismos, razón por la cual estos pasivos dentro de las compañías de seguros causan muchos problemas de tipo técnico, administrativo y contable.

Aplicación del reaseguro financiero de coberturas fondeadas

Consisten en dar seguridad a las compañías de seguros sobre la incertidumbre de alguna inversión de una reserva técnica, y en mantener su valor real contra una caída en las tasas de interés o en algún tipo de cambio.

Desarrollo del ejemplo

Supongamos que en nuestro país, con inestabilidad económica en sus últimos 25 años, con varias devaluaciones y caídas drásticas en sus tasas de interés para sus inversionistas, existe una compañía de seguros que desea proteger las responsabilidades que tiene por la reserva de siniestros pendientes de pago, en el ejercicio contable de 1996, contra una caída en las tasas de interés por los próximos 5 años. Vamos a suponer que esta medida se justifica ya que la compañía de seguros tiene el compromiso también de que cuando se paguen los siniestros a partir de 1997 y los cuatro años subsecuentes, donde se estima que se extingan todas las responsabilidades, se paguen con al menos una tasa de interés del 10 % anual acumulable.

Bajo este ejemplo, en sistemas tradicionales de reaseguro no se contempla ningún mecanismo para dar cobertura a estas necesidades los acuerdos para cubrirlos a través del reaseguro financiero.

Información relevante: sobre el ramo de transportes cascos embarcaciones es presentada en cuadro 3.1.:

Cuadro 3.1.

| Información Estadística por año suscripción al 31.12.96 | | | | | | |
|---|--------------|------------------|--------------------|-------------------------------|------------------|-----------------|
| Ramo: Transportes cascos embarcaciones: (2) | | | | | | |
| (Cifras en pesos) | | | | | | |
| Año suscripción (1) | Ejercicio | Prima Neta | Siniestros Pagados | Reserva siniestros pendientes | Resultado | |
| 1992 | 1992 | 800,000 | 256,000 | 115,000 | 429,000 | |
| | 1993 | 80,000 | 553,000 | 40,000 | 31,000 | |
| | 1994 | | 44,000 | 6,000 | 21,000 | |
| | 1995 | | 8,000 | 1,000 | 18,000 | |
| | 1996 | | 2,000 | 0 | 17,000 | |
| Total | | 880,000 | 863,000 | | 17,000 | |
| 1993 | 1993 | 1,040,000 | 364,000 | 186,000 | 490,000 | |
| | 1994 | 100,000 | 696,000 | 89000 | -9,000 | |
| | 1995 | | 93,000 | 4000 | -17,000 | |
| | 1996 | | 5,000 | 0 | -18,000 | |
| | Total | | 1,140,000 | 1,158,000 | | -18,000 |
| 1994 | 1994 | 1,458,000 | 524,000 | 340,000 | 592,000 | |
| | 1995 | 140,000 | 856,000 | 170,000 | 46,000 | |
| | 1996 | | 205,000 | 40,000 | -29,000 | |
| | Total | | 1,598,000 | 1,585,000 | 40,000 | -29,000 |
| | 1995 | 1995 | 2,050,000 | 780,000 | 413,000 | 857,000 |
| 1996 | | 21,000 | 1,330,000 | 170,000 | -209,000 | |
| Total | | | 2,071,000 | 2,110,000 | 170,000 | -209,000 |
| 1996 | 1996 | 2,480,000 | 744,000 | 446,000 | 1,290,000 | |
| Total | | 2,480,000 | 744,000 | 446,000 | 1,290,000 | |

(1) Año suscripción: es el año en que se suscribe el negocio y sirve para registrar las transacciones contables correspondientes dentro una compañía de seguros, que se cierran o se suscriben a través de una póliza no importando cuando se manifiesten dichas transacciones.

(2) Las estadísticas en los ramos de transportes tienen la particularidad de que los siniestros tardan en liquidarse de 3 a 5 años, a veces mas tiempo, razón por la cual las reservas de siniestros pendientes deben manejarse con mucho cuidado y preferentemente mantener su valor en términos reales si las operaciones se llevaron a cabo en moneda extranjera.

Para establecer las condiciones básicas del contrato de reaseguro financiero nos basaremos en la información del cuadro 3.1., en la columna de la reserva de siniestros pendientes, como se puede observar. ésta guarda un comportamiento en el tiempo, donde se mantiene al menos 4 años para el año de 1992, pero desconocemos para los siguientes años el comportamiento del resto de los siniestros.

El compromiso que se establece entre compañía de seguros y reasegurador es que éste último, efectuará pagos periódicos al final de cada año por los próximos 5 años de los siniestros pendientes que se vayan pagando con un 10% de intereses garantizados de acuerdo al siguiente esquema esperado en los montos de los mismos siniestros. El acuerdo de la aseguradora consiste en entregar al reasegurador el monto total conocido de los siniestros pendientes para el ejercicio 1996, y con esta cantidad el reasegurador creará un fondo de inversión para cumplir con sus compromisos.

En este primer ejemplo de cobertura fondeada, la prima que pagará la compañía de seguros la podemos establecer igual al monto total de la reserva, (en este caso asciende al monto de \$ 656,000, suma que se obtiene del cuadro 3.1. de los siniestros pendientes de los años de suscripción de 1994, 1995 y 1996 \$40,000, \$ 140,000 y \$446,000 respectivamente, y que se irán pagando a partir de 1997), y cederla a la compañía de reaseguros, no estamos considerando ningún porcentaje de gastos de administración para simplificar el ejemplo. Los riesgos y posibles beneficios asumidos por ambas partes consisten en que la reaseguradora creará un fondo con el total de la reserva de siniestros pendientes y hará pagos periódicos con los intereses tal como se muestra en el cuadro 3.2. en el concepto monto total del pago, (los valores se obtienen **aplicando interés compuesto al 10% anual**) y si consigue una tasa de interés mayor a 10% será para su beneficio y caso contrario perderá el diferencial con la tasa garantizada mencionada. El riesgo de la aseguradora consistirá en que el reasegurador cumpla sus compromisos y no quiebre por alguna razón, su beneficio obtener la garantía de tasas mínimas de su inversión de la reserva.

Cuadro 3.2.

| Esquema esperado en el pago de siniestros pendientes al final del ejercicio de 1996 | | | | |
|---|-----------|--|---------------|----------------------|
| (Cifras en pesos) | | | | |
| Años de pago | Ejercicio | Monto del pago esperado al final del año | Intereses | Monto total del pago |
| 1 | 1998 | 440,000 | 44,000 | 484,000 |
| 2 | 1999 | 164,000 | 34,440 | 198,440 |
| 3 | 2000 | 40,000 | 13,240 | 53,240 |
| 4 | 2001 | 8,000 | 3,713 | 11,713 |
| 5 | 2002 | 4,000 | 2,442 | 6,442 |
| Total | | 656,000 | 97,835 | 753,835 |

A continuación analizaremos el impacto en los estados financieros suponiendo ciertas cifras en el balance, no así en la reserva de siniestros pendientes, los resultados se muestran en el cuadro 3.3.

Cuadro 3.3

| Análisis del impacto en el capital dentro de los estados financieros | | | |
|--|-----------|-------------------------------|-----------|
| | | (Cifras en pesos) | |
| Sin reaseguro financiero | | | |
| 1996 | | | |
| Activo | | Pasivo | |
| Inversiones y efectivo | 1,118,000 | Reserva siniestros pendientes | 656,000 |
| Activos * | 3,010,000 | Otras reservas técnicas | 1,968,000 |
| Otros activos | 172,000 | Pasivos | 1,290,000 |
| | | Otros pasivos | 43,000 |
| | | Capital Contable | 343,000 |
| Sumas | 4,300,000 | | 4,300,000 |
| Con reaseguro financiero | | | |
| 1996 | | | |
| Activo | | Pasivo | |
| Inversiones y efectivo | 1,118,000 | Reserva siniestros pendientes | 0 |
| Activos | 3,010,000 | Otras reservas técnicas | 1,968,000 |
| Otros activos | 172,000 | Pasivos | 1,290,000 |
| | | Otros pasivos | 43,000 |
| | | Capital Contable | 999,000 |
| Sumas | 4,300,000 | | 4,300,000 |

Como se puede observar en el cuadro anterior, es claro que si la reserva de siniestros pendientes se pudiera reasegurar como lo propusimos, se ve inmediatamente el apoyo que recibe la compañía por el solo hecho de transferir la cartera antes mencionada, el capital de la compañía aumentaría al pasar de \$343,000 a \$ 999,000, lo que es un hecho relevante. Si existieran en este país regulaciones del tipo de margen de solvencia el beneficio por la siniestralidad sería también evidente.

No obstante, estas operaciones, en caso de que se permitieran no son fáciles de representar en los estados financieros dentro de la compañía de seguros, ya que por la cesión de estas responsabilidades no están contempladas en las legislaciones actuales, existen preguntas de ¿cómo la cedente deberá reflejar la cesión de la reserva como un gasto o como un depósito especial con el reasegurador? Se pueden hacer triangulaciones contables que no resultan del todo transparente para las autoridades hacendarias y las que regulan la actividad, por lo que son renuentes a autorizar este tipo de contratos, en el caso particular de este ejemplo, donde el reasegurador actúa más como un banco. Esta misma situación la contemplaremos en la siguiente modalidad de reaseguro financiero, cobertura retrospectiva de acumulación de siniestros o de traspaso de cartera de siniestros, por lo que ya no la comentaremos.

Es importante resaltar que el elemento central del ejemplo es eminentemente financiero y donde no hay una transferencia del riesgo de suscripción, una razón más para que las autoridades ya mencionadas se opongan a este tipo de contratos de reaseguro; pero no podemos soslayar que existe una necesidad real de cubrir algunos pasivos contra eventualidades de caídas en las inversiones, tipos de cambio, etcétera.

Quiero resaltar el beneficio tanto patrimonial como en el margen de solvencia que la empresa de seguros puede obtener en este ejemplo sin considerar las restricciones señaladas. Por otra parte, algunas compañías compran coberturas cambiarías con bancos para proteger sus inversiones contra caídas en los tipos de cambio, es más existen instrumentos financieros que dan esta cobertura, por lo que no debería existir reticencia por parte de las autoridades para protegerse a su vez con un reasegurador. Esto se comenta ya que el ejercicio lo pudimos hacer cubriendo a la cedente contra una devaluación en lugar de una caída en las inversiones.

Aplicación del reaseguro financiero de la cobertura retrospectiva de acumulación de siniestros o de traspaso de cartera de siniestros

En esta modalidad, para ejemplificarla, aplicaremos los datos proporcionados en el cuadro 3.1., también en el renglón de siniestros pendientes de pago (podemos considerar que en esta reserva también está incluida la reserva de siniestros incurridos pero no reportados (IBNR)); aquí de lo que se trata es proteger a las compañías de seguros contra una desviación por un aumento no esperado de los siniestros, que superen el monto esperado para este fin. No debemos de olvidar que esta reserva es dinámica, por lo que no se sabe el comportamiento ni del monto ni del tiempo en que se habrán de pagar los siniestros.

Desarrollo del ejemplo

Supongamos que una compañía de seguros del mercado local, desea transferir sus responsabilidades, asumidas en el ramo de transportes y cascos desde el año de 1992 a 1996 de siniestros pendientes cuya información se muestra en el cuadro 3.1. (aquí la tabla solo se toma como referencia de cómo las responsabilidades en estos ramos tardan en liquidarse, el monto de los mismos se proyectará a

una expectativa en su comportamiento de pago en el futuro de los mismos como se muestra en el cuadro 3.4. El monto proyectado es de \$656,000, obtenido de los siniestros pendientes de pago de los ejercicios 1994,1995 y 1996, cuyo monto es de \$1,255,000, abriendo en este ejemplo la posibilidad de que de los ejercicios anteriores puedan existir que se presenten a futuro reclamaciones de los años 1992 y 1993.

Descripción de condiciones

El reasegurador asume la responsabilidad del pasivo de siniestros pendientes de pago de la compañía de seguros y se compromete a hacer pagos de los siniestros como se vayan requiriendo durante los próximos 5 años de la cartera suscrita del periodo de 1992-1996 hasta el límite establecido en ese periodo mas un 10%; de acuerdo a una expectativa en el comportamiento de los mismos, no existirá ningún límite de pago de siniestros en cualquier año.

No debemos pasar por alto que el reasegurador tiene también una expectativa de inversión del monto total del pasivo que le entregarán, y que para efectos del ejemplo, estamos considerando una tasa de inversión del 8%.

La responsabilidad de la compañía de seguros, será pagar una prima (cuyo cálculo estará ligado intimamente con la cartera de siniestros transferida) más un 15% de margen para el reasegurador (incluye gastos de administración, margen para desviaciones por el riesgo *timing risk* y una pequeña utilidad)

Cuadro 3.4

| Expectativa del comportamiento de los siniestros pendientes de pago del periodo 1992-1996 | | |
|---|------------------|----------------------------|
| (Cifras en pesos) | | |
| Año de pago | Monto del pago | Valor presente del pago 8% |
| 1 | 750,000 | 694,445 |
| 2 | 174,000 | 149,177 |
| 3 | 150,000 | 119,075 |
| 4 | 115,000 | 84,528 |
| 5 | 66,000 | 44,818 |
| Total | 1,255,000 | 1,092,143 |

del cuadro 3.4. procederemos a calcular la prima de reaseguro:

Prima de reaseguro = Valor presente de la expectativa en el pago de siniestros x 1.15

$$PR = 1,092,143 \times 1.15 = 1,255,964.$$

Con esta expectativa del comportamiento futuro de los siniestros analizaremos algunos escenarios en caso de que el limite por todo el periodo sea rebasado ya sea por que hubo mayores reclamaciones o por que la celeridad en el pago de los siniestros(timing risk) tuvo un comportamiento diferente al esperado. En el cuadro 3.5 se analizarán unos escenarios con el objeto de resaltar las bondades de la cobertura financiera:

Cuadro 3.5.

| Escenarios en el comportamiento de la cartera de siniestros pendientes. (Cifras en pesos) | | | | | |
|--|-----------------|-----------------------------|-----------|--------------------|----------------|
| Escenario 1 Comportamiento de la siniestralidad con lo esperado. | | | | | |
| Prima neta única al inicio del periodo \$ 1,092,143 (1) | | | | | |
| Año de pago | Fondo al inicio | Rendimiento de la inversión | Total | Pago de siniestros | Fondo al final |
| 1 | 1,092,143 | 87,371 | 1,179,514 | 750,000 | 429,515 |
| 2 | 429,515 | 34,361 | 463,876 | 174,000 | 289,876 |
| 3 | 289,876 | 23,190 | 313,066 | 150,000 | 163,066 |
| 4 | 163,066 | 13,045 | 176,111 | 115,000 | 61,111 |
| 5 | 61,111 | 4,889 | 66,000 | 66,000 | 0 |
| 6 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Escenario 2 El comportamiento de la siniestralidad rebasa el límite en un 25% en el primer año y manteniéndose los siguientes años | | | | | |
| Año de pago | Fondo al inicio | Rendimiento de la inversión | Total | Pago de siniestros | Fondo al final |
| 1 | 1,092,143 | 87,371 | 1,179,514 | 937,500 | 242,014 |
| 2 | 242,014 | 19,361 | 261,375 | 174,000 | 87,375 |
| 3 | 87,375 | 6,990 | 94,365 | 150,000 | -55,635 |
| 4 | -55,635 | 0 | -55,635 | 115,000 | -170,635 |
| 5 | -170,635 | 0 | -170,635 | 66,000 | -236,635 |
| 6 | 0 | 0 | 0 | 0 | -236,635 |
| Escenario 3 El comportamiento en el monto de los siniestros es igual al esperado, excepto que en el primer año se está pagando el monto que corresponde al segundo año también. | | | | | |
| Año de pago | Fondo al inicio | Rendimiento de la inversión | Total | Pago de siniestros | Fondo al final |
| 1 | 1,092,143 | 87,371 | 1,179,514 | 924,000 | 255,514 |
| 2 | 255,514 | 20,441 | 275,955 | 0 | 275,955 |
| 3 | 275,955 | 22,076 | 298,031 | 150,000 | 148,031 |
| 4 | 148,031 | 11,842 | 159,873 | 115,000 | 44,873 |
| 5 | 44,873 | 3,590 | 48,463 | 66,000 | -17,537 |
| 6 | 0 | 0 | 0 | 0 | -17,537 |

(1) La prima es calculada de acuerdo con el método mencionado y descontada por el margen de reaseguro, con el único propósito de analizar el desarrollo del fondo.

Análisis de los escenarios:

Escenario 1: es el más sencillo de entender, ya que el comportamiento de la siniestralidad es igual al esperado y por lo tanto ambas partes, asegurador y reasegurador, llegan al final del periodo tal como lo planearon.

Escenario 2: aquí el comportamiento de los siniestros es el esperado, pero la celeridad en el pago de siniestros (*timing risk*) se presenta en el primer año, al tener que adelantar el monto de los siniestros del segundo año, lo que ocasiona un déficit en el fondo de reaseguro, mismo que tiene que cubrir el reasegurador.

Escenario 3: en este escenario, el comportamiento de la siniestralidad rebasa el monto de los siniestros acordados entre ambas partes, asociada a una celeridad en el pago de los siniestros por lo que el reasegurador pagará hasta el límite de su responsabilidad asumida como sigue:

| | |
|--|---|
| Monto total de la pérdida | \$ 1'442,500 |
| Límite de responsabilidad reasegurador | \$ 1'380,000 (que resulta del monto esperado de los siniestros más un 10%) |
| Monto desprotegido a cargo asegurador | \$ 62,500 (es el excedente de siniestralidad del 10%) |

En éste último escenario se hace evidente riesgo el finito también(*finite risk*), que es un límite agregado a la expectativa de la pérdida, que en este caso fue de 10%.

Los beneficios para ambas partes son:

- Para el asegurador : descarga este pasivo en su balance, lo que aumenta su capital y su margen de solvencia, los resultados quedan igual que las hojas de balance mostradas en el cuadro 3.3.
- Se protege contra una desviación inesperada en la siniestralidad y podría beneficiarse por la liberación de algunas utilidades de años anteriores.
- Para el reasegurador: dar un servicio ante una necesidad de su cedente, cobra por adelantado sus gastos y obtiene márgenes para desviaciones. Limita su responsabilidad en la toma de este pasivo, en caso de que la expectativa de los siniestros rebasa toda provisión esperada.

Los inconvenientes para el asegurador es posible que se presenten responsabilidades futuras si se dan las condiciones que se manejaron en el escenario 3. Para el reasegurador que la celeridad en los pagos de los siniestros no le permitan tener los ingresos financieros para mantener un fondo sano para pagar sus responsabilidades como se observa en el escenario 2.

En esta modalidad dos ingredientes del reaseguro financiero fueron plasmados el *timing risk* y el *finite risk*, pero no bastan para las autoridades reguladoras de la actividad aseguradora, para considerarlos como reaseguro, por las razones antes mencionadas.

Aplicación del reaseguro financiero de la cobertura prospectiva de acumulación de siniestros "spread loss" ó de dispersión siniestral.

Esta cobertura de reaseguro puede estabilizar los resultados futuros de los estados financieros de una compañía de seguros sobre una cartera de negocios específica, para cubrirla de un exceso de pérdida en un evento, o un exceso de siniestralidad en un periodo establecido.

Para ilustrar con un ejemplo el funcionamiento de esta cobertura la aplicaremos al ramo de incendio en especial a la cobertura de terremoto, para lo cual me permitirá una breve explicación el funcionamiento de este seguro.

Las compañías mexicanas de seguros que operan el ramo de incendio y terremoto se ven en la necesidad de cubrir sus responsabilidades asumidas ya sea reteniéndolas o reasegurándolas. Para el riesgo de terremoto mediante información de sus exposiciones al riesgo, elaboran sus planillas o relaciones de agregados de riesgos de terremoto, por zona sísmica, y los valores o sumas aseguradas expuestas y comparándola con los estudios científicos, donde ya están medidas las pérdidas máximas probables en caso de que ocurriera un terremoto (estas medidas ya tienen evaluadas las pérdidas máximas probables de acuerdo a la zona sísmica y magnitud del terremoto). Esto les permite evaluar dicha exposición.

Normalmente, ninguna compañía de seguros puede retener todo el riesgo de terremoto, por lo que es una práctica común reasegurar en forma no proporcional del tipo exceso de pérdida, y en varias capas que pueden ir de 3 a 5 o más. Los límites se manejan en dólares americanos porque se acude a mercados internacionales, existen en las carteras pólizas en dólares, etc. No obstante, para el ejemplo que se manejará más adelante en los estados financieros, el dólar se toma a un tipo de cambio de 8 pesos por dólar veremos

también como se combina una cobertura de reaseguro financiero con una de reaseguro tradicional no proporcional.

-Supongamos que existe una compañía de seguros en México que solo opera el ramo de incendio y terremoto y que tiene la siguiente estructura de cúmulos o agregados de terremoto, a retención para iniciar el año de 1997.

i) Cúmulos de terremoto (en dólares americanos)

Valle de México U.S. 200'000,000

Otra zonas U.S. 100'000,000

ii) El pleno de retención por riesgo U.S. 200,000

iii) Primas estimadas a retención U.S. 4'000,000

iv) La cobertura solicitada es de U.S. 24'000,000 que resulta de aplicar 12% de la pérdida máxima probable a los cúmulos de terremoto que existen en el valle de México (esto quiere decir que si hubiere un terremoto de gran magnitud en el Valle de México se estima que solo el 12% de los bienes asegurados se dañarían).

v) La responsabilidad máxima que está dispuesta a asumir la aseguradora en un evento catastrófico es de dos veces su retención máxima por riesgo, es decir, U.S. \$400,000

vi) La estructura del programa de reaseguro exceso de pérdida en capas queda como sigue:

(Cifras en dólares americanos)

| | | | |
|----------|------------|--------------|------------|
| 1a. capa | 1'600,000 | en exceso de | 400,000 |
| 2a. capa | 4'000,000 | en exceso de | 2'000,000 |
| 3a. capa | 6'000,000 | en exceso de | 6'000.000 |
| 4a. capa | 12'000,000 | en exceso de | 12'000,000 |

vii) El costo por capa se obtiene por uno de los métodos más socorridos para obtener el precio de la cobertura que es "método de restitución de la pérdida" (*pay back*) que consiste en cuanto tiempo un siniestro total indemnizado por algún reasegurador deberá ser liquidado o resituído por medio del pago de una prima de reaseguro. Aplicado esto a la primera capa quiere decir, que si una cedente, incurre en un pérdida total por U.S.1,600,000 el reasegurador estima que en 5 años se restituirá dicha pérdida. Cada reasegurador tiene para un determinado territorio establecido, sus periodos de restitución de pérdida en base a su experiencia y grados de exposición de la cobertura. Para obtener el *rate on line* se divide el *pay back* establecido entre la unidad y se obtiene los porcentajes que se aplicarán a los montos de coberturas solicitados .

Prima = Rol x L. Cob.

Rol= 1/PB

Rol= *Rate on line*

L. Cob.= Limite de cobertura

PB = *Pay Back*

| | <i>Pay back</i> | <i>Rate on line</i> | Primas por cada capa |
|----------|-----------------|---------------------|---------------------------|
| 1a. capa | 5 | 1/5 = 20% | 1'600,000 x .20 = 320,000 |
| 2a. capa | 25 | 1/25 = 4% | 4'000,000 x .04 = 160,000 |
| 3a. capa | 50 | 1/50 = 2% | 6'000,000 x .02 = 120,000 |
| 4a. capa | 100 | 1/100= 1% | 12'000,000x.01 = 120,000 |

viii) El mercado mundial de reaseguro se encuentra en un ciclo duro, es decir, existe poca oferta de reaseguro tradicional, por lo que los precios de los contratos catastróficos subieron en mas de un 50% con respecto al año de 1996.

ix) La compañía de seguros tiene una reserva para riesgos catastróficos de U.S.10,000.000 y tiene permitido por las autoridades reguladoras, ocupar hasta un 50% de esa reserva para exponerla en la compra de su programa de reaseguro catastrófico.

x) La compañía de seguros quiere que paulatinamente se dependa cada vez menos de los mercados de reaseguro tradicional.

Propuesta de reaseguro

La propuesta de reaseguro a la compañía de seguros, que de acuerdo a su información, se le ha confeccionado algo a su medida, y que se puede manejar una combinación de reaseguro tradicional con un reaseguro financiero que le permitirá tener cubiertas sus responsabilidades en el riesgo de terremoto y la posibilidad que en el tiempo disminuya su dependencia con los mercados tradicionales de reaseguro: además, se le plantea que bajo un esquema de reaseguro financiero, podría amarrar los precios de su cobertura catastrófica por los próximos 5 años; que de acuerdo a su participación en el programa de reaseguro financiero, con las primas que pague, se le formará un fondo en ese periodo y en caso que la siniestralidad sea baja o nula, le devolverán sus aportaciones más los intereses que se generen. El fondo se invertirá a una tasa de interés del 10% (normalmente existe un acuerdo entre ambas partes en que instrumento financiero se va invertir el fondo, aquí suponemos que solo existe una tasa garantizada), y para

lo cual el reasegurador le cobrará un 15% como margen de reaseguro para cubrir los riesgos inherentes a la cobertura como el *time risk* y el *finite risk* y aquí se cubre el riesgo de suscripción, con la prerrogativa de que en caso de un siniestro que rebase las expectativas planteadas en un año específico, el resultado negativo lo podrá dispersar en los años venideros, que es la característica más importante de este tipo de reaseguro, con el consecuente beneficio en los estados financieros.

Consideremos, por último, que la compañía de seguros expondrá U.S. 5'000,000 en el programa de reaseguro vista en punto ix de los supuestos, y quedará como se enuncia en el cuadro 3.6.

Cuadro 3.6.

| Estructura de reaseguro exceso de pérdida con el reaseguro financiero. | | | | | | | | |
|--|-------------------|----------------|--------------|----------------|---|------------------|----------------|--|
| Estructura exceso de pérdida | | | | | Estructura financiera (Cifras en dólares americanos) | | | |
| Capa | Limite cobertura | Prioridad | Rate on line | Prima | Porcentaje de participación | Limite cobertura | Prima | |
| 1a. | 1,600,000 | 400,000 | 20.00 | 320,000 | 50.00 | 800,000 | 160,000 | |
| 2a. | 4,000,000 | 2,000,000 | 4.00 | 160,000 | 25.00 | 1,000,000 | 40,000 | |
| 3a. | 6,000,000 | 6,000,000 | 2.00 | 120,000 | 20.00 | 1,200,000 | 24,000 | |
| 4a. | 12,000,000 | 12,000,000 | 1.00 | 120,000 | 16.66 | 2,000,000 | 20,000 | |
| Total | 23,600,000 | 400,000 | | 720,000 | | 5,000,000 | 244,000 | |

Como ya señalábamos la cedente expondrá U.S. 5,000,000 mismos que se conforman de la participación de la estructura exceso de pérdida como se muestra en el cuadro 3.6., es decir, de la primera capa la cedente toma un 50% que equivale a U.S.\$ 800,000 con su prima correspondiente y así sucesivamente hasta completar la primera cantidad mencionada en este párrafo.

Por lo tanto las condiciones del acuerdo contractual entre cedente y reasegurador son como sigue:

| | |
|--------------------------|--|
| Contrato de reaseguro | Reaseguro financiero (reaseguro finito) |
| Territorio cubierto | México |
| Vigencia de la cobertura | 5 años de 1 de enero 1997 a 31 de diciembre 2001 |
| Moneda | Dólares americanos |

| | |
|--|---|
| Limite de la cobertura | <p>1a. capa U.S. 800,000 parte de U.S. 1'600,000 en exceso de U.S. 400,000 de toda pérdida o serie de pérdidas a consecuencia de un solo evento.</p> <p>2a. capa U.S. 1'000,000 parte de U.S. 4'000,000 en exceso de U.S. 2'000,000 de toda pérdida o serie de pérdidas a consecuencia de un solo evento.</p> <p>3a. capa U.S. 1'200,000 parte de U.S. 6'000,000 en exceso de U.S. 6'000,000 de toda pérdida o serie de pérdidas a consecuencia de un solo evento.</p> <p>4a. capa U.S. 2'000,000 parte de U.S. 12'000,000 en exceso de U.S. 12'000,000 de toda pérdida o serie de pérdidas a consecuencia de un solo evento.</p> |
| Limite anual | U.S. 5'000,000. |
| Limite agregado del periodo | U.S. 6'250,000 |
| Prima de reaseguro | U.S. 244,000 anuales por un lapso de 5 años, pagaderos al inicio de cada año. |
| Fondo de inversión | El fondo se creará con las aportaciones de las primas y el reasegurador las invertirá y garantizará una tasa de interés del 10% a la cedente. En caso de escasa o nula siniestralidad que propicie que el saldo del fondo sea positivo se regresará a la cedente monto del fondo mas intereses. |
| Prima adicional sobre déficit del fondo | La cedente pagará 20% en forma adicional en caso de déficit del fondo, pagadero al aniversario del contrato. |
| Prima adicional sobre pérdida | La cedente pagará 25% en forma adicional aplicado a toda pérdida en el año de ocurrencia |
| Margen de reaseguro | Le será reconocido 15% de las primas anuales al reasegurador para sus gastos y márgenes técnicos, con y sin siniestro. |

Con tres escenarios analizaremos el efecto de la cobertura de reaseguro, así como la del fondo financiero, situación que se muestra en el cuadro 3.7.

Figura 3.7.

| Comportamiento del fondo de reaseguro | | | | | | | | | | |
|---|-----------|-----------|-----------|--|-------------------------|------------------------------|---------------------------|-----------------------------------|-------------|----------------|
| (Cifras en dólares) | | | | | | | | | | |
| Escenario 1, sin la ocurrencia de siniestros en todo el periodo | | | | | | | | | | |
| Año | Cobertura | Balance | Prima (1) | Prima adicional 20% aplicable al déficit | Margen de reaseguro 15% | Prima neta anual más balance | Siniestros a la cobertura | Prima adicional por siniestro 25% | Interés 10% | Fondo al final |
| 1997 | 5'000,000 | 0 | 280,600 | 0 | 36,000 | 244,000 | 0 | 0 | 24,400 | 268,400 |
| 1998 | 5'000,000 | 268,400 | 280,600 | 0 | 36,000 | 512,400 | 0 | 0 | 51,240 | 563,640 |
| 1999 | 5'000,000 | 563,640 | 280,600 | 0 | 36,000 | 807,640 | 0 | 0 | 80,764 | 888,404 |
| 2000 | 5'000,000 | 888,404 | 280,600 | 0 | 36,000 | 1,132,404 | 0 | 0 | 113,240 | 1,245,644 |
| 2001 | 5'000,000 | 1,245,644 | 280,600 | 0 | 36,000 | 1,489,644 | 0 | 0 | 148,964 | 1,638,608 |
| Escenario 2, con siniestro al 3er. año | | | | | | | | | | |
| Año | Cobertura | Balance | Prima (1) | Prima adicional 20% aplicable al déficit | Margen de reaseguro 15% | Prima neta anual más balance | Siniestros a la cobertura | Prima adicional por siniestro 25% | Interés 10% | Fondo al final |
| 1997 | 5,000,000 | 0 | 280,600 | 0 | 36,600 | 244,000 | 0 | 0 | 24,400 | 268,400 |
| 1998 | 5,000,000 | 268,400 | 280,600 | 0 | 36,800 | 512,400 | 0 | 0 | 51,240 | 563,640 |
| 1999 | 5,000,000 | 563,640 | 280,600 | 0 | 36,600 | 807,640 | 2,000,000 | 750,000 | 0 | -442,360 |
| 2000 | 5,000,000 | -442,360 | 280,600 | 88,472 | 36,600 | -109,888 | 0 | 0 | 0 | -109,888 |
| 2001 | 5,000,000 | -109,888 | 280,600 | 21,978 | 36,600 | 156,090 | 0 | 0 | 15,609 | 171,699 |
| Escenario 3, con siniestro al 4to. año | | | | | | | | | | |
| Año | Cobertura | Balance | Prima (1) | Prima adicional 20% aplicable al déficit | Margen de reaseguro 15% | Prima neta anual más balance | Siniestros a la cobertura | Prima adicional por siniestro 25% | Interés 10% | Fondo al final |
| 1997 | 5,000,000 | 0 | 280,600 | 0 | 36,600 | 244,000 | 0 | 0 | 24,400 | 268,400 |
| 1998 | 5,000,000 | 268,400 | 280,600 | 0 | 36,600 | 512,400 | 0 | 0 | 51,240 | 563,640 |
| 1999 | 5,000,000 | 563,640 | 280,600 | 0 | 36,600 | 807,640 | 0 | 0 | 80,764 | 888,404 |
| 2000 | 5,000,000 | 888,404 | 280,600 | 0 | 36,600 | 1,132,404 | 5,500,000 | 1,375,000 | 0 | -2,992,596 |
| 2001 | -500,000 | 2,992,596 | 280,600 | 598,519 | 36,600 | -2,150,077 | 0 | 0 | 0 | -2,150,077 |

(1) La prima incluye los recargos por margen de reaseguro

En el escenario 1 podemos observar que el comportamiento del fondo es muy favorable, ya que la cedente recuperará U.S. 1'638,609; es factible que esta situación se de, ya que los fenómenos de la naturaleza de gran magnitud se presentan con poca frecuencia. Por otra parte, bajo un esquema de reaseguro tradicional el monto antes citado la cedente lo tendría que contabilizar como un gasto, siendo así evidente el beneficio es sus estados financieros.

En el escenario 2 es interesante analizar los beneficios de esta cobertura que consisten en:

- a) No obstante que se presenta un siniestro de relativa importancia, la cedente, al final del periodo obtiene un fondo positivo que le será regresado con los intereses.
- b) Obtiene el beneficio de dispersar la pérdida desde el año en que ocurre hasta el final del periodo.
- c) No sufre los embates de posibles incrementos en el costo de su reaseguro ya que lo tiene pactado por 5 años.

En el escenario 3, se presenta un siniestro importante que ocasiona que el fondo al final del periodo sea negativo obtiene los beneficios nombrados en los incisos a y b, no se hace uso del limite agregado anual, el saldo negativo de la cobertura por el fondo creado en los primeros años. Es importante señalar que si este siniestro se presentara en el primer año se hubiera hecho uso del limite agregado. Resaltan en este escenario los riesgos que se cubren como son el *time risk*, el *finite risk* y el riesgo de suscripción.

Es importante señalar cómo al reasegurador le ayudan los conceptos de prima adicional por el déficit del balance. y la aplicada al siniestro en el año de ocurrencia, para mitigar el financiamiento en que incurre.

En resumen este programa compuesto logra satisfacer las necesidades de la cedente en lo siguiente:

- Dependier menos de los mercados internacionales de reaseguro.
- Dispersar los malos resultados en los estados financieros del año en el que ocurrió la pérdida, y los transfiere al futuro, donde se espera que vengan ejercicios con resultados positivos.
- Amarrar los precios de su programa catastrófico.
- Proteger su reserva de riesgos catastróficos al exponerla más, en capas altas.

- En caso de fondos positivos, aumentar su reserva catastrófica (por existir criterios actuales discrecionales no se recomienda esta medida), no obstante es más recomendable usar esos fondos en comprar más cobertura, o usar esos recursos para el pago del programa o desarrollar nuevos productos.

En esta modalidad creo que por el manejo de los riesgos descritos arriba, las autoridades no deberían tener ningún preocupación al respecto, quizás solo su observación se efectuaría en los mercados donde se reaseguraría este tipo de programas.

Analizando el beneficio en los estados financieros estado de pérdidas y ganancias y en el balance general como se muestran en el cuadro 3.8., se verán hacia el futuro. Si consideramos la cobertura financiera bajo la opción 1 que se analizó, para el primer año donde no hay siniestro para el ejercicio 1997 se obtendrá un beneficio de U.S. 268,400 que equivale a \$ 2'147,200, pesos al tipo de cambio de 8 pesos por un dólar. Este ingreso se deberá contabilizar para el ejercicio 1998 lo que ayudará en el estado de pérdidas y ganancias y por lo tanto en el balance general, éstos estados financieros se pueden manejar de varias maneras según el escenario que se trate, y los impactos en los mismos se verán a partir del ejercicio de 1998, que por razones de espacio no se presentan pero son evidentes. Estos ingresos podrían aplicarse a las primas de los contratos de exceso de pérdida, es decir, pagar menos o comprar más cobertura o aplicarlo en el desarrollo de nuevos productos, como ya se había mencionado.

Impacto en los estados financieros

Cuadro 3.8.

| Estado de pérdidas y ganancias | | |
|---|-------------------|------------------|
| | (Cifras en pesos) | |
| | 1996 | Estimado 1997 |
| Primas tomadas | 80,000,000 | 100,000,000 |
| Primas de retención | 64,000,000 | 80,000,000 |
| Comisiones | 22,400,000 | 28,000,000 |
| Siniestros ocurridos | 25,600,000 | 32,000,000 |
| Costo de cobertura catastrófica | 2,880,000 | 5,760,000 |
| Resultado técnico | 13,120,000 | 14,240,000 |
| Gastos de administración | 9,600,000 | 12,000,000 |
| Incremento a las reservas técnicas | 3,200,000 | 4,000,000 |
| Incremento a la reserva catastrófica | 2,560,000 | 3,200,000 |
| Ingresos financieros | 18,000,000 | 20,000,000 |
| Resultado final | 13,760,000 | 15,040,000 |
| Ingreso pendiente por fondo positivo (escenario 1) | | 2,147,200 |

| Balance general 1996 y estimado 1997 | | |
|--------------------------------------|--------------------|----------------------|
| | (Cifras en pesos) | |
| Activo | | |
| Inversiones | 160,000,000 | 200,000,000 |
| Otros activos | 800,000,000 | 1,000,000,000 |
| Total activo | 960,000,000 | 1,200,000,000 |
| Pasivo | | |
| Reservas técnicas | 700,000,000 | 875,000,000 |
| Reservas catastrófica | 80,000,000 | 83,200,000 |
| Otros pasivos | 150,000,000 | 187,500,000 |
| Total pasivo | 930,000,000 | 1,145,700,000 |
| Capital contable | 16,240,000 | 39,260,000 |
| Utilidad del ejercicio | 13,760,000 | 15,040,000 |
| Total capital | 30,000,000 | 54,300,000 |
| Total pasivo más capital | 960,000,000 | 1,200,000,000 |

Vale la pena mencionar que una desventaja en este tipo de contratos es que, si sobreviniera un ciclo de reaseguro blando donde el costo de las coberturas de reaseguro catastróficas bajaran substancialmente, la cedente no podría beneficiarse de esta situación, por tener un compromiso de reaseguro por 5 años.

Con lo anterior concluimos el trabajo donde se presentaron las tres modalidades generales de los contratos de reaseguro financiero, con la explicación de su funcionamiento y mediante ejemplos hipotéticos medir el impacto que tiene su operación en los estados financieros. Asimismo mostrar a las compañías de seguro que mediante esta gama de reaseguro hay otra opción para financiar el crecimiento sin aportaciones de capital, que es lo que se quería enfatizar. No obstante lo anterior, en el capítulo siguiente se observarán situaciones de tipo legal y contable que deberán observarse para el adecuado manejo de estos contratos.

CAPITULO IV

ASPECTOS IMPOSITIVOS Y CONTABLES DEL REASEGURO FINANCIERO

Antecedentes de regulaciones legales en Estados Unidos y Reino Unido

El reaseguro financiero ha nacido de necesidades de grandes conglomerados de negocios para cubrir su gama de riesgos, algunos de los cuales no los pueden asegurar porque no hay coberturas que puedan ofrecer las empresas de seguros o porque les resulta tan caro asegurarlos, que los prefieren retener. Algunos de estas grandes empresas han optado en abrir sus propias empresas de seguro en países llamados paraísos fiscales. Asimismo las empresas de seguro han tenido que recurrir a este mecanismo por razones similares, cuando el mercado de reaseguro internacional se encuentra en el llamado ciclo duro, donde la alta demanda y la poca oferta hace inaccesible el costo de cobertura de reaseguro tradicional.

Relativamente jóvenes, estas modalidades de reaseguro han tenido un auge importante por los volúmenes de responsabilidades que manejan y en donde se operan. Es natural que los seguros vayan a la saga de los avances tecnológicos y las necesidades de la sociedad en materia de su seguridad, por lo que para las autoridades hacendarias y reguladoras de la actividad aseguradora tengan problemas ante la demanda de sus contribuyentes o supervisados.

En este capítulo plasmaremos lo que existe en relación a la legislación del reaseguro financiero. Normalmente en un contrato de reaseguro tradicional ha existido como base de negociación entre una compañía de seguros y de reaseguros, la transferencia del riesgo de suscripción (el riesgo de que un siniestro pueda o no suceder), ahora que hacen su aparición los mencionados, contratos de reaseguro financiero, se encuentran nuevos esquemas de riesgo de negociación como el "time risk" (es el riesgo que corre un reasegurador de que los siniestros se paguen más rápidamente de los que se tenía proyectado), la creación de fondos de inversión con las primas pagadas y posteriormente su devolución con sus intereses generados, contratos multianuales, estabilización de los ingresos en los balances generales con un límite definido (*finite risk*), la transferencia de pasivos o elementos netamente financieros (riesgos de devaluación, pérdidas en las inversiones) etcétera.

Con los anteriores antecedentes son entendibles las razones por las cuales existen pocas regulaciones en la materia; los que más han escrito al respecto son los mercados de seguros de Estados Unidos y el Reino Unido por lo que a continuación se plasma lo que se encontró al respecto.

El *American and British Accounting* considera " que para que exista un verdadero contrato de reaseguro financiero el reasegurador deberá asumir los riesgos de suscripción y el time risk"

La *American Financial Accounting Standards Board* en su circular No. FAS 60 y 113, especifica:

El FASB 60 : "Se considerará un contrato de reaseguro cuando la relación de asegurador y reasegurador existe el principio indemnizatorio contra pérdidas ocurridas en forma aleatoria, es decir, que exista incertidumbre en el monto y el momento de los pagos."

Derivado de los fondos creados por los convenios de reaseguro financiero las primas pagadas por el reaseguro financiero se contabilizarán como depósitos.

El FAS 113 del diciembre de 1992, considera como riesgo de seguro: "El riesgo originado de la aleatoriedad o incertidumbre sobre ambas situaciones (a) la liquidez de las primas, las comisiones, pagos de siniestros y sus gastos de ajuste desembolsados bajo un contrato establecido (a menudo referido como riesgo de suscripción) y (b) el periodo de tiempo en que se realiza un pago respecto a lo esperado (referido a menudo al *timing risk*). Los actuales retornos de las inversiones de los fondos no son elementos del riesgo del seguro. El riesgo del seguro deberá ser siempre fortuito. La posibilidad de que ocurra un evento adverso deberá estar fuera del control del asegurado."

Este boletín establece eliminar la práctica de las compañías de seguros de reportar las primas y sus responsabilidades de los contratos de reaseguro netos del reaseguro financiero, situación que de no hacerse así hace aumentar en forma importante las responsabilidades de los reaseguradores. Por tales motivos, ésta circular que fue expedida en diciembre de 1992, explica que esta medida se aplicará a los estados financieros de años fiscales cuya vigencia diera inicio después del 15 de diciembre del mismo año.

En resumen la poca legislación que existe coincide que para considerar a un contrato de reaseguro financiero como tal, se deberá contemplar en la negociación la transferencia del riesgo de suscripción y el *time risk*. Las autoridades mexicanas se adhieren a este concepto, lo cual se me hace razonable.

Aspectos contables del reaseguro financiero

Respecto a la contabilización de las primas pagadas por el reaseguro financiero, no resulta fácil establecer cómo hacerlo; en los contratos prospectivos, la prima se consideran como primas anticipadas que se amortizaran durante la vigencia del contrato. En los contratos retrospectivos, las primas se consideran como primas anticipadas, y los siniestros recuperados, como percepciones de reaseguro, en caso de que los siniestros esperados rebasen la expectativa proyectada, el remanente se considera como gastos al contrato de reaseguro.

La situación fiscal no resulta fácil, aunque sí beneficiosa en primera instancia, ya que si el reaseguro financiero permite a las compañías de seguros dispersar algunas pérdidas, ocasionadas por una experiencia siniestral desastrosa a lo largo de varios años, ocasiona que en sus estados financieros se presenten utilidades, con el beneficio de las autoridades hacendarias por los pagos de impuestos.

Para las autoridades reguladoras de la actividad resulta un foco de atención y más recursos de supervisión, ya que los pasivos transferidos, sobre todo en los contratos retrospectivos de transferencia de siniestros, deberán cuidar la manera de evaluación de los mismos y su desarrollo en el tiempo, esto sin considerar con quien los reaseguran, que es otro tema a parte.

Se mencionó en los capítulos anteriores, que los contratos de reaseguro financiero se realizan generalmente a través de corredores de reaseguro que colocan estos contratos en mercados de reaseguro denominados "paraísos fiscales", por las facilidades que tienen estos mercados en la inversión de las reservas para garantizar tasas mínimas de rendimiento de los fondos administrados de sus cedentes. Al respecto, las autoridades mexicanas están regulando las inversiones de todas las actividades financieras del país donde se realicen estas operaciones. Es un hecho que la actividad aseguradora no se quedará al margen de estas medidas, aunque cabe resaltar que los principios manifestados por autoridades hacen énfasis en que "los inversionistas mexicanos podrán invertir sus recursos excedentes en cualquier parte que ellos elijan, las medidas restrictivas van en el sentido de tener control de las mismas y que esas inversiones paguen los impuestos correspondientes."

Existe muy poca legislación al respecto, las autoridades correspondientes no deberán soslayar estas necesidades, por lo que su área jurídica tendrá que hacer un trabajo extraordinario para regular estas operaciones, que sin duda tendrán un auge significativo en los años por venir.

CONCLUSIONES

Es indudable que los tiempos y los cambios de hoy corren a una velocidad vertiginosa, gracias a los avances tecnológicos, situaciones que a la comunidad del mundo le crea una diversidad de riesgos de los cuales le gustaría estar protegida. **Las empresas de seguro no están respondiendo, en tiempo, a esas necesidades de aseguramiento**, por lo que las empresas industriales y comerciales se están abriendo paso por sí solas en sus esquemas de aseguramiento.

La economía mundial se vuelve cada vez más interdependiente por lo que, ningún país puede estar aislado en su accionar diario. **La industria del seguro mexicana, inmersa en los sectores productivos del país, no puede ser ajena a esta globalización y, por lo tanto, tendrá que adoptar muchos esquemas de aseguramiento y de reaseguro que ya se manejan en otros países desarrollados en la materia.**

Es un hecho que el capital de las empresas mexicanas en los últimos años, ha sufrido una transformación en su parte accionaria, por lo que muchas políticas y acciones se manejarán con criterios internacionales en su operación, en especial, la de sus nuevos productos y su reaseguro.

El reaseguro tradicional es un operación que obedece a una situación de seguro directo y que gran parte de las necesidades de reaseguro de una compañía de seguros mexicana seguirá bajo este esquema en el mediano plazo.

El reaseguro tradicional en sí mismo, es una forma de apoyo al capital de las empresas de seguro, ya que los negocios que compartan en reaseguro no necesitarán de inyección de capital para apoyar éstos negocios.

Es un hecho que el **reaseguro tradicional, cuando un ciclo de reaseguro duro le sobreviene, no cumple con las expectativas de reaseguro de una compañía de seguros, respecto a precio, estabilidad y planeación estratégica. Los ciclos de reaseguro seguirán con las consecuentes caídas en los precios de cobertura de reaseguro y sus incrementos desproporcionados, según el ciclo donde se encuentre el mercado mundial.**

El reaseguro financiero puede ser una herramienta invaluable cuando los ciclos de reaseguro son duros y los mercados tradicionales de reaseguro son insuficientes.

El reaseguro financiero nace de éstas necesidades no satisfechas, y de los llamados ciclos de reaseguro, alcanza a cubrir esta gama de necesidades y otras que no se pueden menospreciar.

El reaseguro financiero es una opción para cubrir riesgos de empresas de seguro como caídas en la tasa de interés, cambios bruscos en los tipos de cambio, suavizar y dispersar los resultados negativos en varios años.

Conceptos nuevos en el argot del reaseguro son introducidos como desarrollo de fondos, reaseguro de activos financieros etc., que están propiciando que los funcionarios de las empresas de seguro y reaseguro se actualicen en la materia.

La creación de fondos de reaseguro puede permitir a las compañías de seguros en el largo plazo depender menos de los mercados internacionales y con los mismos incursionar en nuevos productos o nuevos mercados.

Ayuda a los órganos directivos de una empresa a reducir la incertidumbre en la planeación estratégica de ella y del capital de sus accionistas.

El uso adecuado del reaseguro financiero apoya los márgenes de solvencia y requerimientos de capital .

El reaseguro financiero no es la panacea a todas las necesidades de reaseguro de una compañía de seguros; pero da la oportunidad a los departamentos de reaseguro a planear en el largo plazo su toma de decisiones, que puede ser crítica, ya que estos contratos son de duración de más de 3 años.

Los reaseguradores con quien se lleve esta operación tendrán que ser muy solventes y tener una trayectoria impecable, ya que con contratos de larga duración, los fondos se podrían ver comprometidos, en caso de algún quebranto del reasegurador.

No se puede dejar de destacar la labor del corredor de reaseguro en éstas operaciones, ya que ellos conocen los mercados y las compañías de reaseguro donde se llevan estas operaciones y la gran mayoría se realizan en países o lugares denominados paraísos fiscales y esto en sí ya es un riesgo en caso de alguna reclamación o insolvencia de uno de los reaseguradores.

Son justificadas las restricciones de las autoridades hacendarias y reguladoras por lo nuevo de las operaciones del reaseguro financiero; la relativa expansión de esta actividad hace necesario adecuar el marco legal para su manejo. Las autoridades deberán fijar reglas claras respecto a las inversiones en los denominados paraísos fiscales, atendiendo a la naturaleza de cada actividad productiva en el país.

El sentir de las autoridades hacendarias es el dar libertad a la inversión de recursos no restringidos y que se inviertan en donde los accionistas quieran; pero dichas autoridades sí quieren tener control sobre ellos para el pago justo de los impuestos correspondientes. Las autoridades reguladoras, deberán vigilar que los recursos de los asegurados se manejen con garantías que no pongan en peligro la estabilidad de la compañía de seguros.

Invertir los fondos en los países denominados paraísos fiscales pueden tener complicaciones muy especiales, en caso de una controversia o incumplimiento de alguna cláusula del contrato.

Es un hecho que los mercados de futuros entrarán en México en este año, resultaría un reto para la comunidad actuarial del país establecer bases similares a la del Buró de Comercio de Chicago (*The Chicago Board of Trade*, CBOT), para el manejo de los riesgos catastróficos.

La responsabilidad y la ética deberá comprometer a los profesionistas involucrados en la actividad del reaseguro, para no abusar de este mecanismo.

Por último, el reaseguro en sí es un sustituto de capital para las empresas de seguros; el reaseguro financiero es una opción más para mantener la salud financiera de las mismas, en estos tiempos donde el capital es escaso y los accionistas reclaman el uso adecuado y optimización del mismo.

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

BIBLIOGRAFÍA

BIBLIOGRAFIA

- ARMENDARIZ Jiménez, Marcela.** Reaseguro Financiero Técnica y Comercialización. México. Tesis, UNAM, Facultad de Ciencias, 1995.
- CARTER, R.L.,** Reinsurance. Gran Bretaña. Edit. Reactions Publishing Group, 3ra. Edic., Cap. 15 y 16. Mercantile and General Reinsurance, 1995.
- DROVETTA Mabel Susana, GUADAGNINI Horacio Mario.** Diccionario de Administración y Ciencias. Afines. Edit, Limusa 1a. Edic. México. 1995.
- GERATHEWOHL Klaus.** Reaseguro Teoría y Práctica. (edición especial traducida por Reaseguros Gil y Carbajal, S.A.), Verlag Versicherungswirtschaft e. V. Karlsruhe, Cap. I, II, y V. España. 1993
- GREIG FESTER.** Introduction to Insurance Derivatives. Londres. 1995, Greig Fester International Limited, Section 1 y 2.
- GUTIERREZ Vibriesca, Arturo.** Aspectos Prácticos y Técnicos del Reaseguro. México. Tesis, UNAM, Facultad de Ciencias, 1996.
- MELLERT Walter, M.** El Año de Suscripción en el Seguro y Reaseguro del Ramo de Transportes. Compañía Suiza de Reaseguros Departamento de Transportes, Suiza 1993.
- LOPEZ Castellanos Antonio.** El Reaseguro de Daños en México como Empresa Reaseguradora. México. Tesis, UNAM, Facultad de Ciencias 1990.
- PORTUS Govinden, Lincoyán.** Matemáticas Financieras. 3a. edit, McGraw Hill, Cap. V y VI. México. 1990
- REASEGUROS ALIANZA, S.A.** Curso Básico de Seguros y Reaseguros. México, Pags. 15 a 70
- REASEGUROS ALIANZA, S.A.** Curso de Reaseguro de Personas. México.
- SUIZA DE REASEGUROS.** El Reaseguro de los Ramos Generales. Suiza, 1988.
- TINOCO Díaz Jaime, TRILLO Hernández Fausto.** Futuros y Opciones Financieras. México, Edit. Limusa 1a. edic., Cap. I, II Y III. México 1996.
- WILLIS, Faber & Dumas Ltd.** What is art.? Presentación especial de Reaseguro Financiero para Reaseguros Alianza, S.A, México 1996.

WINTER, Urs. Reservas para siniestros tardíos en el reaseguro. Compañía Suiza de Reaseguros, Suiza 1989.

ZURICH SEGUROS, Focus La Revista de Zurich Seguros No. 14., Zurich, Corporate Development Department. Pags. 4-6, 10-13 y 25-27.

ZORRILLA Arena Jaime, MENDEZ José S. Diccionario de Economía. México, Edit. Limusa 3a. Reimpresión, 1997.

GLOSARIO

GLOSARIO

A

Accionista

Capitalista poseedor de acciones de una compañía o empresa organizada en forma de sociedad. Al accionista también se le llama *socio*.

Activo

Conjunto de recursos económicos con los que cuenta una persona, una empresa o cualquier organización económica. Técnicamente, en contabilidad se conceptúa al activo como al total de bienes y derechos propiedad de una entidad económica. La fórmula contable del activo es: $ACTIVO = PASIVO + CAPITAL CONTABLE$.

AFORE

Administradoras de fondo de retiro, instituciones de capital variable que manejarán los fondos de retiro de los trabajadores mexicanos inscritos en el Instituto Mexicano del Seguro Social.

Amortización

Acción que consiste en distribuir el costo de un bien en determinados periodos, en forma tal que la suma de las amortizaciones parciales sea igual al costo del bien del bien al final del periodo.

Auditoría

Es el examen de libros y registros de una entidad con el fin de determinar o verificar

los hechos relativos a los operaciones y a sus resultados, para poder emitir una opinión.

B

Balance

Contab. Estado contable que identifica la situación patrimonial de una empresa, con descripción de los bienes que ésta posee.

Beneficio

Retribución del capital de una empresa. Es una de las formas que adquiere la plusvalía. Al beneficio también se le llama *utilidad o ganancia*.

C

Capital

Desde el punto de vista administrativo, el capital es uno de los recursos económicos con que cuenta una organización.

Capitalización Proceso de acumulación y concentración del capital que se da mediante la inversión de parte o de toda la plusvalía.

Carta de crédito

Documento empleado en el comercio internacional. La carta de crédito es abierta por un banco a nombre del reasegurador para dar respaldo al mismo de las obligaciones que tiene para su cedente.

Competitividad

Proceso mediante el cual las empresas o países rivalizan con el objeto de obtener mejores posiciones en el mercado.

Consumidor

Persona que finalmente hace uso o gasta los bienes y servicios que produce la economía de un país.

Coaseguro

La participación de dos o más empresas de seguros en un mismo riesgo, en virtud de contratos directos realizados por cada una de ellas con el asegurador.

Corredor de reaseguros

Organización que presta sus servicios de intermediación en negociaciones de reaseguro.

Crédito

Entrega de un bien o de cierta cantidad de dinero a una persona con la promesa de su pago en un plazo determinado.

D

Déficit

Faltante para que los ingresos se equilibren con los egreso; es una situación en que los gastos son superiores a los ingresos.

Demanda

Conjunto de productos y servicios(el reaseguro es una actividad de servicios de adquisición de riesgos asegurables y financieros) que los consumidores están dispuestos a adquirir en el mercado.

Depreciación

En términos generales significa una disminución del valor o precio de un bien.

Devaluación

Disminución del valor de una moneda respecto a otras monedas extranjeras

E

Empresa de seguros

Unidad productora de servicios cuya misión social consiste en dar protección a la sociedad de los riesgos inherentes a su personas o en sus bienes mediante el pago de una cantidad denominada prima.

Empresa de reaseguro.

Unidad productora de servicios de reaseguro que brinda apoyo a las empresas de seguros en los riesgos que asume, mediante el pago de una parte de las primas cobradas.

G

Ganancia

Ingreso que recibe un capitalista por su inversión de capital y forma parte del producto excedente creado en la sociedad.

Globalización económica

Proceso de integración económica entre países en donde los procesos productivos, de comercialización y de consumo, se van asimilando, de tal forma que se habla de una totalidad, de un conjunto.

I

Impuesto

contribución, cantidad de dinero o especie que el gobierno cobra por ley a los particulares, con el objeto de sostener los gastos gubernamentales.

Integración económica

es la unión económica de varias regiones que persiguen objetivos comunes

Interdependencia

Conjunto de relaciones económicas que establecen dos o más países con el mismo grado de desarrollo, de tal suerte que ambos mantienen una relativa dependencia recíproca.

Interés compuesto

Implica que el interés pagado sobre una inversión se agregan al capital una vez finalizado el periodo pactado.

Inversión extranjera en empresas de seguro

Aportación o colocación de capitales a largo plazo en algún país en empresas de seguro.

L

Ley de oferta y demanda

Siempre y cuando las condiciones objetivas y subjetivas no varíen los servicios demandados en un determinado rubro varía en proporción inversa al precio. En la oferta varía en proporción directa a su precio.

Liquidez

Capacidad para convertir en efectivo los activos de una empresa.

P

Paraísos fiscales

Se denominan a países donde las regulaciones en materia de inversiones

extranjeras son muy relajadas en materia impositiva.

Pasivo

Todo aquello que la empresa o el negocio debe o tiene obligaciones económicas a terceras personas.

Préstamo

Entrega física o moral de un bien o cierta cantidad de dinero que una persona hace a otra con la promesa de su pago en un determinado plazo.

Prima de seguros

Cantidad pactada que debe pagar el asegurado a la empresa aseguradora para obtener el beneficio contratado.

Producto interno bruto

Suma monetaria de los bienes y servicios de demanda final producidos internamente en un país.

Programa de reaseguro

El conjunto de contratos de reaseguro que una empresa aseguradora negocia periódicamente con sus reaseguradores.

R

Reaseguro

El contrato en virtud del cual una empresa de seguros toma a su cargo total o parcialmente un riesgo ya cubierto por otra o el remanente de daños que exceda de la cantidad asegurada por el asegurador directo.

Retención

La retención de una empresa de seguros se define como el monto que puede asumir a cuenta propia de cada uno de los riesgos que suscribe o acepta de sus asegurados.

Reserva de seguros

Conjunto de recursos monetarios derivados de las primas de seguros que deben mantener las empresas aseguradoras para cumplir con sus responsabilidades con sus asegurados.

Riesgo

Posibilidad de que un evento desfavorable se presente a los asegurados o empresas y ocasione pérdidas económicas.

S

Solvencia

Para la economía y las finanzas, la solvencia se la acción y efecto de arreglar una cuenta pagando las deudas.

T

Tarifa

Escala que señala los diversos precios que se deben pagar por un servicio.

Transferencia de cartera de siniestros

Conocida también como traspaso de cartera de siniestros que consiste en la posibilidad que tiene la compañía aseguradora en sus contratos de reaseguro de ceder sus responsabilidades en siniestros ocurridos un reasegurador. Esto le permite no dejar abiertos sus contratos de reaseguro y así cerrar sus ejercicios contables.