

9  
2e9



UNIVERSIDAD NACIONAL  
AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CIENCIAS

PROCEDIMIENTO PARA ESTABLECER UN  
PROGRAMA DE REASEGURO DAÑOS EN  
UNA COMPAÑIA DE SEGUROS

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  
TALIA AVILA SERRANO



Director de Tesis:

ACT. CESAR CRISPIN CASTILLO VILLANUEVA

México, D. F.

1997

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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



UNIVERSIDAD NACIONAL  
AUTÓNOMA DE  
MÉXICO

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

Comunicamos a usted que hemos revisado el trabajo de Tesis:

"Procedimiento para establecer un programa de reaseguro daños en una  
compañía de seguros"

realizado por Talía Avila Serrano

con número de cuenta 8129337-9 , pasante de la carrera de Actuaría

Dicho trabajo cuenta con nuestro voto aprobatorio.

Atentamente

Director de Tesis	Act. César Crispín Castillo Villanueva
Propietario	
Propietario	M. en C. Virginia Abrín Batule
Propietario	Act. Horacio Hernández Gallegos
Suplente	M. en C. Alejandro Mina Valdén
Suplente	Act. Mauricio Aguilar González

Consejo Departamental de Matemáticas  
Act. Agustín Román Aguilar

5011 0544 1111

**A mis padres, Alfonso y Chuy.  
Mil gracias por su impulso.  
Misión cumplida.**

**A mi esposo, Alberto, por  
su incondicional apoyo, con  
todo mi amor.**

**A mis hijas, Talía y Xanath  
por ser mi más grande motivación.**

**A mis hermanos, Gaby, Poncho y Rosy  
por su ejemplo.**

**A mi familia política, con  
mucho cariño.**

**A todos mis sobrinos, con  
amor.**

**Al Act. César C. Castillo Villanueva, por  
la dirección de este trabajo.**

**A Reaseguradora Patria y  
Seguros Monterrey Aetna por  
permitirme desarrollar.**

**A la Peninsular, Cía. General de Seguros  
por contribuir al logro de una de mis metas.**

**A mis amigos.**

**PROCEDIMIENTO PARA ESTABLECER  
UN PROGRAMA DE REASEGURO DAÑOS  
EN UNA COMPAÑÍA DE SEGUROS**

**TEMARIO**

**INTRODUCCION**

**I REASEGURO**

<b>1 Definición .....</b>	<b>4</b>
<b>2 Clasificación.....</b>	<b>7</b>
<b>2.1 Contratos Proporcionales Automáticos</b>	
2.1.1 Cuota Parte	
2.1.2 Excedente	
2.1.3 Otros Contratos Automáticos	
2.1.4 Conceptos de negociación	
<b>2.2 Contratos No Proporcionales Automáticos</b>	
2.2.1 Working Cover	
2.2.2 Catastrófico	
2.2.3 Stop Loss	
2.2.4 Conceptos de negociación	
<b>2.3 Facultativo</b>	
<b>3 Programa de Reaseguro .....</b>	<b>24</b>

**II ELEMENTOS NECESARIOS PARA LA ELABORACION DEL PROGRAMA**

<b>1 Perfil de cartera .....</b>	<b>26</b>
<b>2 Estadísticas de contratos .....</b>	<b>35</b>
<b>3 Siniestros relevantes .....</b>	<b>37</b>
<b>4 Acumulaciones catastróficas .....</b>	<b>39</b>
<b>5 Información complementaria .....</b>	<b>40</b>
5.1 Estimaciones de primas y siniestros	
5.2 Programa anterior	

- 5.3 Estados de Resultados
- 5.3 Políticas de Suscripción
- 5.4 Objetivos Generales de la aseguradora

### III PROPUESTA

1 Información .....	44
2 Procedimiento .....	47
3 Cuadro para la toma de decisiones .....	56

### IV EJERCICIO PRACTICO

1 Revisión de Información .....	59
2 Aplicación del procedimiento .....	61

### V CONCLUSIONES

### APENDICE

## **INTRODUCCION**

**Las compañías aseguradoras requieren de un respaldo financiero para suscribir pólizas de ciertas características y también necesitan limitar su siniestralidad; ambas necesidades pueden ser cubiertas mediante el reaseguro.**

**La carrera de Actuaría en un pequeño porcentaje de la materia de Cálculo Actuarial III imparte una inducción al reaseguro, pero en general, las personas que trabajan en esta disciplina aprenden empíricamente.**

**Un programa de reaseguro debe proporcionar a la aseguradora un apoyo suficiente de tal forma que le permita suscribir con libertad una gran parte de sus riesgos, asimismo deberá protegerla de una desviación en su siniestralidad.**

**Bajo los antecedentes anteriores mi interés en la elaboración de este trabajo es proporcionar, de acuerdo a mi experiencia, un procedimiento para establecer un programa de reaseguro, siendo este una herramienta vital para la actividad de una aseguradora.**

**Es necesario aclarar que mi aportación es básicamente del mercado mexicano en el Ramo de Daños.**

**En forma natural, a quienes están iniciando su vida laboral en el área de reaseguro creo que este trabajo les resultará un buen apoyo, y para aquellos que tienen también un desarrollo dentro de ésta podrán comparar su sistema e incluso mejorar este procedimiento.**

## **CAPITULO I REASEGURO**

### **1 Definición**

Las compañías aseguradoras mexicanas, por la legislación que las rige, tienen limitada su capacidad financiera para aceptar responsabilidades por su propia cuenta, a ésta capacidad se le llama retención.

La retención en monto, por muchos años, fue un porcentaje de la suma de los recursos financieros de la empresa como son: el capital pagado, las reservas de previsión, la reserva legal, utilidades no afectadas y la reserva para fluctuación de valores. Este cálculo se modificó en base a la Circular S-9.6 de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas de fecha 17 de diciembre de 1996 donde para accidentes y enfermedades, así como para daños se definió como el cinco por ciento de la suma del saldo de la reserva de previsión afecta a cada operación o ramo más el capital mínimo de garantía<sup>1</sup>.

El objetivo de limitar la capacidad de las aseguradoras es proporcionar un respaldo financiero suficiente a los asegurados, con lo que a mayores recursos financieros mayor retención.

Realizando un ejemplo numérico, si una compañía X desea emitir una póliza con una suma asegurada de 1,000,000<sup>2</sup> y su retención está fijada en 400,000, ésta compañía X sólo podrá participar con el 40% de la responsabilidad o suma asegurada, el 60% restante será repartido entre otros capitales.

Un sistema de distribución de responsabilidades es el reaseguro y algunas de sus definiciones más utilizadas son:

- El reaseguro es un método por el cual las compañías de seguros distribuyen sus riesgos entre otros capitales.

---

<sup>1</sup>Ver la Ley General de Instituciones de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, Artículo 37

<sup>2</sup> Todas las cifras manejadas son en pesos mexicanos

- El reaseguro es un contrato por el que una compañía denominada CEDENTE participa a otra denominada REASEGURADORA de los riesgos asumidos o es protegida contra siniestros en exceso de una cantidad que absorberá con sus propios recursos. Esta es la definición de la Ley General de Instituciones de Seguros.

- Reaseguro es el contrato efectuado entre dos partes, una llamada compañía CEDENTE y otra REASEGURADORA, por medio del cual, la primera conviene en ceder y el segundo en aceptar una cantidad fija y cierta de un riesgo o de un número mayor de riesgos, de acuerdo con los términos convenidos.

Gracias al reaseguro las compañías de seguros pueden asumir responsabilidades mayores a su retención.

Con el objetivo de ejemplificar el concepto de reaseguro, pensemos en el siguiente caso:

Sea el riesgo asegurado un hotel con un valor de 10,000,000, el cual desea la protección para incendio; la compañía aseguradora sólo puede retener 2,000,000, así, deberá distribuir entre otros capitales 8,000,000 (este monto puede ser repartido en varias compañías). En resumen:

Suma Asegurada del hotel :	10,000,000
Ramo:	Incendio
Retención compañía de seguros:	2,000,000
Participación de la compañía Reaseguradora A:	5,000,000
Participación de la compañía Reaseguradora B:	3,000,000

Esta no es la única forma de distribución de riesgos, sólo es la más clara, en capítulos siguientes se profundizará en los métodos.

La actividad reaseguradora a pesar de ser desconocida por el público en general, es tan importante como el propio seguro, ya que ha permitido la solución a uno de

los problemas a que se enfrentan diariamente las empresas aseguradoras, cuando les solicitan seguros para riesgos de grandes valores.

Por medio del reaseguro, también se logra homogeneizar la cartera retenida tanto cualitativamente como cuantitativamente, permitiendo la eficaz acción de la Ley de los Grandes Números.

Pero la importancia del reaseguro no solo se manifiesta en la distribución o atomización de los grandes valores asegurados en un solo riesgo, sino que se hace patente y más importante cuando surgen los llamados "riesgos catastróficos", como pueden ser: un temblor y un huracán, en cuyos casos puede existir fuerte acumulación de pérdidas, provenientes de la realización de un solo evento.

Asimismo, los reaseguradores proporcionan apoyo técnico, cuando en algunas ocasiones, por las características de un riesgo, éste no se puede tarifar, se pide al reasegurador proporcione el costo y respaldo de acuerdo a experiencias internacionales, como es el caso del seguro de una ballena en un traslado, o el seguro de accidentes personales de un futbolista reconocido.

Es importante señalar que mientras más clara y completa se encuentre la información referente a un riesgo se pueden obtener mejores costos y menores tiempos de respuesta.

También el reasegurador pueden proporcionar su apoyo para el ajuste de siniestros, sobre todo si son riesgos especializados.

En resumen el reasegurador permite a la compañía de seguros:

- Aumentar su capacidad
- Estabilizar los resultados del negocio suscrito
- Dispersar sus riesgos
- Recibir apoyo técnico
- Protección a su propio negocio.

## 2 Clasificación

De acuerdo a la forma de distribución de un riesgo el reaseguro se clasifica de la siguiente manera:

AUTOMATICO	PROPORCIONAL	Cuota Parte Excedente	- Facultativo - Obligatorio - Open Cover - Pool
	NO PROPORCIONAL	Otros	
FACULTATIVO	PROPORCIONAL	Working Cover	
	NO PROPORCIONAL	Catastrófico Stop Loss	

El reaseguro automático es la forma de distribución de responsabilidades de riesgos con ciertas características, acordadas entre reasegurador y cedente, que pueden ser cedidos al reasegurador sin proporcionarle información.

En cambio, en el reaseguro facultativo la compañía de seguros tiene que ofrecer riesgo por riesgo y el reasegurador tiene la facultad de aceptar o rechazar su oferta, para ello conocerá a detalle todo el negocio.

El reaseguro facultativo es el método más antiguo de distribución de riesgos y debido al trabajo administrativo generado por la colocación de cada uno de los riesgos suscritos por la cedente que requieren de reaseguro, se crearon sistemas de aceptación automática.

La división en proporcionales y no proporcionales se refiere a la participación de primas y siniestros de acuerdo a la responsabilidad aceptada.

Como su nombre lo indica, si hablamos de un contrato proporcional la distribución de primas y siniestros se establece de acuerdo a la proporción de responsabilidad de la suma asegurada total que se haya tomado.

Un contrato no proporcional distribuye la responsabilidad de forma diferente a las primas y siniestros.

## **2.1 Contratos Proporcionales Automáticos**

Los contratos proporcionales automáticos son un acuerdo entre las cedentes y reaseguradores en el que la compañía cedente tiene la obligación de ceder y el reasegurador de aceptar la parte de un riesgo que va a ser reasegurada según las condiciones estipuladas en el contrato.

Estos contratos se basan en la confianza de los reaseguradores a sus cedentes y en el cumplimiento de requisitos técnicos de la cartera, como estar constituida por un gran número de riesgos más o menos homogéneos que produzcan un volumen de primas suficiente para soportar varias pérdidas.

### **2.1.1 Cuota Parte**

La primera condición que se establece en los contratos proporcionales automáticos es el límite máximo de responsabilidad, es decir el monto hasta por el cual puede ser cedido un riesgo o parte de un riesgo al contrato.

Adicionalmente, en un contrato cuota parte se define un porcentaje único de retención y un porcentaje de cesión del límite máximo de responsabilidad, en todos los riesgos que sean cedidos a este contrato.

Es muy común usar la siguiente abreviación para referirse a un Cuota Parte: "C.P. (X-Y)", donde X es el porcentaje de retención y Y el de cesión.

**Ejemplo:** Un contrato cuota parte con un límite máximo de responsabilidad de 1,000,000 y se acordó una retención del 30% y una cesión del 70%.

#### **CASO 1**

<b>Suma Asegurada:</b>	500,000
<b>Distribución</b>	
<b>Retención:</b>	150,000 (30%)
<b>Cesión:</b>	350,000 (70%)

#### **CASO 2**

<b>Suma Asegurada:</b>	900,000
<b>Distribución</b>	
<b>Retención:</b>	270,000 (30%)
<b>Cesión:</b>	630,000 (70%)

#### **CASO 3**

<b>Suma Asegurada:</b>	1,200,000
<b>Distribución</b>	
<b>Retención:</b>	300,000 (30% del límite máximo de responsabilidad del contrato y 25% de la suma total asegurada)
<b>Cesión:</b>	700,000 (70% del límite máximo de responsabilidad del contrato y 58.33% de la suma total asegurada)
<b>Colocación adicional:</b>	200,000 (16.67% de la suma total asegurada)

La colocación adicional puede llevarse a cabo en base a cualquier otra forma de distribución.

En un contrato cuota parte la compañía cedente está compartiendo sus resultados completamente con el reasegurador, lo que definitivamente lo hace un contrato atractivo para los reaseguradores. Sólo es necesario tener cuidado si es un ramo de alta siniestralidad ya que entonces no será fácil lograr la colocación.

Este sistema resulta particularmente indicado en los siguientes casos:

- Cuando una compañía empieza a trabajar en un ramo para el cual no existen estadísticas en el mercado; de este modo, el reasegurador la acompaña en la suscripción de todas las pólizas, pequeñas y grandes, y comparte su suerte.
- Para simplificar los trabajos administrativos (y reducir gastos) en los ramos que tienen un gran volumen con sumas aseguradas relativamente uniformes.
- Cuando la compañía necesita una ayuda financiera, por ejemplo, para hacer frente a un fuerte aumento de la producción (financiamiento de los gastos).

### **2.1.2 Excedente**

En un contrato de **excedentes** también es necesario fijar un **límite máximo de responsabilidad** para el contrato y la capacidad es adicional después de la retención de la compañía cedente.

Asimismo, se utiliza un límite adicional de acuerdo a la retención, porque si por alguna razón la cedente decide llevar una participación menor en algún riesgo es lógico que el reasegurador quiera reducir su responsabilidad en la misma proporción; para ello se adiciona al contrato una **tabla de plenos** o **tabla de retenciones** que especifica en qué porcentaje se reduce la capacidad de acuerdo al riesgo.

Ejemplo de una tabla de Plenos:

Tipo de riesgo	Capacidad máxima
MUY BUENO	Hasta el 100%
BUENO	Hasta el 75%
REGULAR	Hasta el 50%

Se supone ahora un contrato excedente con un límite máximo de responsabilidad en monto de 10,000,000. La retención es de 1,000,000.

#### CASO 1

<b>Suma Asegurada:</b>	<b>5,000,000</b>
<b>Tipo de Riesgo:</b>	<b>Muy bueno</b>
<b>Distribución:</b>	
<b>Retención:</b>	<b>1,000,000 ( Se utiliza al 100% por ser un riesgo "muy bueno")</b>
<b>Excedente:</b>	<b>4,000,000</b>

#### CASO 2

<b>Suma Asegurada:</b>	<b>8,000,000</b>
<b>Tipo de Riesgo:</b>	<b>Bueno</b>
<b>Distribución:</b>	
<b>Retención:</b>	<b>750,000 ( Se utiliza al 75% por ser un riesgo "bueno")</b>
<b>Excedente:</b>	<b>7,250,000 ( Se podrian ceder hasta 7,500,000 que es la capacidad del contrato para un riesgo "bueno", pero no es necesario)</b>

### CASO 3

Suma Asegurada:	8,000,000
Tipo de Riesgo:	Regular
Distribución:	
Retención:	500,000 ( Se utiliza el 50% por ser un riesgo "regular" )
Excedente:	5,000,000 ( Sólo se cede el 50% de la capacidad)
Otro Contrato:	2,500,000

### CASO 4

Suma Asegurada:	700,000
Tipo de Riesgo:	Bueno
Distribución:	
Retención:	700,000 ( Por ser un riesgo "bueno" podría cederse el 100% de la capacidad, pero no es necesario)

Si no se hubiera negociado tabla de plenos, la capacidad en todos los casos se utilizaría al 100%.

La distribución de primas y siniestros se realiza de acuerdo a la responsabilidad aceptada.

En este ejemplo se consideró un solo excedente, sin embargo pueden manejarse varios excedentes subsecuentes y entonces se identifican como "1er Excedente", "2do Excedente", "3er Excedente". Para utilizar el 2do Excedente será necesario primero, agotar la capacidad del 1ero y así sucesivamente.

Este tipo de contratos es muy utilizado para carteras heterogéneas en sumas aseguradas y el ramo de incendio es el mejor ejemplo de su uso.

Asimismo, se utilizan en el caso que se requiere capacidad, sin embargo es necesario buscar el alimento suficiente de primas de tal manera que sea posible encontrar un equilibrio con la responsabilidad.

Así, un contrato está equilibrado cuando capta la misma prima que su responsabilidad, es decir si la prima del contrato es de 10,000,000 éste debe tener una responsabilidad máxima de 10,000,000.

Existen ciertas reglas empíricas como:

- un contrato de primer excedente debería tener un equilibrio de 1:1 (prima-responsabilidad) o mejor,
- un contrato segundo excedente 1:2
- un contrato tercer excedente o facultativo-obligatorio necesitaría una relación entre 1:5 y 1:10,
- no se deberían concluir contratos automáticos si se estima que el equilibrio será peor que 1:10.

En la práctica, en base a otros conceptos de negociación es posible encontrar casos que no cumplan lo anterior.

### **2.1.3. Otros Contratos Automáticos**

El Facultativo Obligatorio, el Open Cover, el Pool, son los contratos a los que nos referimos en esta parte.

Ellos son solo una variante del excedente o del cuota parte, solo que con reglas distintas en cuanto a la obligatoriedad de la cesión por parte de la compañía de seguros.

Así en un contrato facultativo obligatorio, el reasegurador tiene la obligación de aceptar los riesgos que la cedente canalice por este contrato. Existe un límite

máximo de responsabilidad y la libertad de la cedente para decidir si cede o no responsabilidad al contrato. Asimismo sólo podrá ser alimentado con riesgos que hayan sido cedidos en primera instancia al (los) contrato(s) primario (s) (Cuota parte o excedentes).

De acuerdo a la distribución de la suma asegurada, es distribuída la prima y los siniestros, en caso de suceder.

El **open cover** es una variante del facultativo obligatorio, sólo que en este caso no existen limitaciones en cuanto a la alimentación a un contrato primario. Este es un contrato abierto, de capacidad, en el que la cedente puede utilizar el límite de responsabilidad en cualquier riesgo aún y cuando su retención sea ínfima y fuera de lo acostumbrado, por lo que presupone absoluta confianza a la compañía que se otorga.

El **pool** es un sistema por el cual un grupo de compañías intercambia negocio, a través de una oficina administradora desempeñando doble función, de cedentes de su propio negocio y reaseguradoras del negocio de las demás.

Los pools se constituyen por alguna o varias de las siguientes razones:

- Aprovechar la capacidad de retención nacional
- Uniformar las tarifas y condiciones de un ramo
- Para el manejo de ramos de muy alta siniestralidad
- Para ramos donde no existe interés por competir.

Normalmente el límite máximo de cesión para una compañía se determina por la suma de las responsabilidades tomadas por los demás miembros y cada uno participa hasta con su retención de todos los riesgos cedidos al pool.

En México, hasta hace 4 años había un pool de incendio conocido como Contrato Mexicano de Incendio, que fue creado para aprovechar la capacidad nacional; participaban todas las compañías del mercado y después de cinco años fue cancelado porque como una compañía participaba en todos los negocios de México, por supuesto, tenía una acumulación de riesgos muy importante.

Otro pool cancelado fue el de Responsabilidad Civil Exportación. Este pool era importante porque se tenía capacidad, sin embargo, no hubo producción suficiente para mantenerlo.

Actualmente, existe un pool de Aviones que fue creado en 1982, participan 26 compañías de seguros de México, ha tenido buenos resultados, sin embargo tiene algunos problemas porque las compañías con el afán de ganar negocio a costa de los precios, buscan mejores costos en el mercado internacional y no alimentan al pool.

Otro pool sobreviviente es el de algodón, este es un pool que busca dar servicio, pero a nadie le interesa competirlo, por su alta siniestralidad.

Los pooles mexicanos los administra Reaseguros Alianza.

#### ***2.1.4 Conceptos de negociación***

Debido a que el programa de reaseguro es una negociación entre reaseguradores y cedentes, se tiene que buscar un equilibrio para que ambos tengan resultados positivos.

En los contratos automáticos proporcionales, por cada unidad de prima cedida al reasegurador la cedente recibe un porcentaje por concepto de comisión de reaseguro, la cual en estricto sentido debe ser suficiente para cubrir su parte de gastos de adquisición (comisión al agente) y gastos administrativos.

Asimismo, por cada unidad de prima cedida, la compañía cedente retiene un porcentaje que constituye una reserva, la cual garantiza el cumplimiento de las obligaciones del reasegurador, este monto debe ser devuelto en el momento en que se libere de sus responsabilidades. En virtud de que la vigencia en los seguros de daños normalmente es por un año, esta reserva es devuelta al final de este período.

El porcentaje de reserva es indicado por la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.<sup>3</sup>

Debido a que la reserva es una cantidad del reasegurador en manos de la cedente se pueden establecer intereses sobre este monto que le corresponden también al reasegurador cuando sea devuelta, los cuales actualmente son negociables.

En tiempos de devaluaciones fuertes el reasegurador no recupera al 100% su dinero en reserva aún incluyendo los intereses, por eso específicamente en el mercado mexicano se decidió disminuir las comisiones a cambio de los intereses sobre reservas.

Existen algunas herramientas adicionales para premiar a las cedentes cuando tienen buenos resultados en sus contratos; una de ellas es conocida como **comisión sobre utilidades**, ésta es precisamente un porcentaje calculado sobre la utilidad del contrato. Otra forma, es en base a una comisión de reaseguro **escalonada** de acuerdo a la siniestralidad; a menor siniestralidad mayor comisión y viceversa. También es posible manejar una **comisión adicional por baja siniestralidad**.

Como se aprecia, el concepto más viable de negociación estriba en la comisión de reaseguro.

Asimismo, existen otros elementos complementarios los cuales rigen la administración del contrato como son: el envío de cuentas, el plazo de envío, el monto para recuperar un siniestro de inmediato, los que no forman parte de la utilidad del contrato sino resultan ser un valor agregado, razón por la que no se profundizará en ellos.

---

<sup>3</sup> Primas menos Comisión al Agente entre dos (P-C)/2

## **2.2 Contratos No Proporcionales Automáticos**

El reaseguro no proporcional empezó a utilizarse ampliamente en los primeros años de la década 1930.

A diferencia de los proporcionales, en este tipo de contratos la distribución de responsabilidades, primas y siniestros no guardan ninguna relación entre ellos.

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

Los conceptos en los que se basan son:

**Prioridad**, monto que en cualquier siniestro quedará a cargo de la compañía aseguradora.

En caso de un siniestro con monto mayor a la prioridad, le corresponde al reasegurador pagar la diferencia.

**Cobertura**, límite máximo de responsabilidad del reasegurador y ésta puede ser sujeta a un monto anual o a cierta cantidad de ocurrencias.

**Prima**, cantidad de dinero que el reasegurador necesita para la cobertura que pone a disposición de la aseguradora. Esta prima se compone de tres partes principales:

- La prima de riesgo, que debe cubrir el costo promedio de siniestros a cargo de la cobertura,
- La prima de fluctuación, que cubre las desviaciones de la siniestralidad promedio.
- El margen para gastos de administración y utilidad del reasegurador.

La prima total obtenida es convertida, por razones de orden práctico, en un porcentaje que se aplica al volumen de primas de los negocios cubiertos.

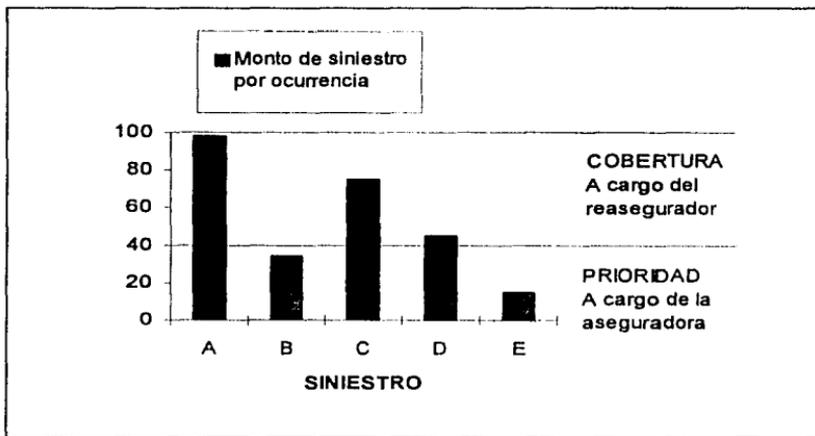
### 2.2.1 Contrato Working Cover

Generalmente para esta clase de contratos se emplea el término inglés "working excess of loss (WXL)" y en español se traduce como cobertura por riesgo.

La principal característica es que opera riesgo por riesgo. Es decir, el contrato puede verse afectado con la ocurrencia de un siniestro individual.

Una rápida visualización de la operación del contrato es como sigue:

#### GRAFICA



Gráfica 1 . Contrato Working Cover<sup>4</sup>

Consideremos los siguientes ejemplos de distribución:

<sup>4</sup> Todas las gráficas son hechas en base a cálculos propios

Supongamos que la Compañía tiene la siguiente estructura en su programa

<b>Retención:</b>	<b>200,000</b>
<b>Contrato Working Cover</b>	
<b>o Retención adicional</b>	<b>400,000 en exceso de 200,000</b>

Por lo tanto la aseguradora tiene una capacidad máxima de 600,000 que es la suma de su Retención y el Contrato Working Cover.

Ahora, supongamos un riesgo con una suma asegurada de 500,000.

Como la responsabilidad máxima a Retención Total es de 600,000, la compañía aseguradora tomará toda la responsabilidad.

#### CASO 1

Si el siniestro es de 160,000, debido a que el contrato Working Cover protege a la aseguradora en exceso de 200,000 (Prioridad) esta pérdida será absorbida en su totalidad por la Compañía de Seguros.

#### CASO 2

Si el siniestro es de 300,000, el monto a cargo de la aseguradora es la cantidad establecida como prioridad: 200,000; los 100,000 adicionales serán cubiertos por el reasegurador.

Se concluye en este ejercicio que para cualquier pérdida en exceso de los 200,000 le corresponde al reasegurador pagar la diferencia hasta un límite máximo de 400,000.

El monto que le corresponde pagar al reasegurador es exigible inmediatamente que la aseguradora de aviso y se podrán cobrar al reasegurador todos los siniestros que excedan su prioridad durante el tiempo en que se encuentre en vigor el contrato.

**El tiempo de duración de estos contratos es de un año.**

**Es importante mencionar el límite agregado anual, el cual es lo máximo que el reasegurador cubrirá durante el año.**

**Con este tipo de cobertura la aseguradora tiene la oportunidad de retener mayor cantidad de primas que si sólo tuviera su retención, lo que le permite contar con recursos adicionales.**

**Este tipo de contrato es conocido como de financiamiento porque la prima puede llegar a ser tan alta como los siniestros recuperados por la aseguradora, sin embargo es una herramienta muy útil para aumentar la capacidad de retención.**

### ***2.2.2 Contrato Catastrófico***

**Las aseguradoras tienen participación en varios riesgos expuestos a un solo evento.**

**Un ejemplo claro es el caso en que dos automóviles asegurados por la misma compañía tuvieran un accidente, los daños ocasionados a ambos autos deben ser cubiertos por la aseguradora, por lo que existe una acumulación.**

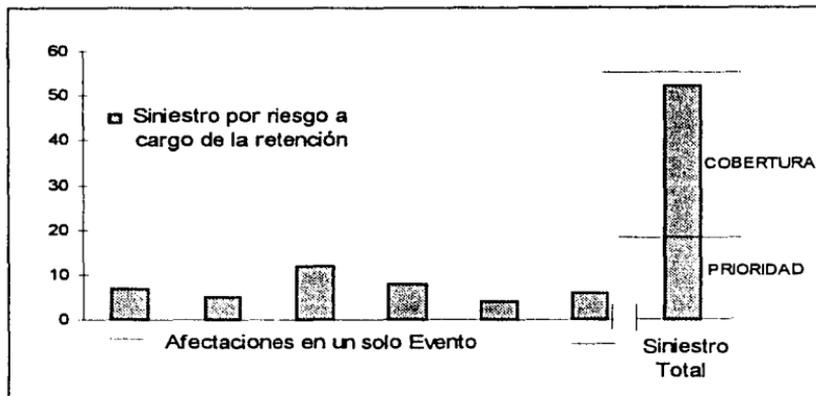
**Un contrato catastrófico cubre las acumulaciones de pérdidas originadas por la naturaleza como huracán y terremoto, y en ramos como el de automóviles, aviones, transportes carga, en donde pueden verse involucrados varios asegurados en un mismo siniestro.**

**La principal característica de estos contratos es que sólo podrán ser afectados por pérdidas individuales que se originen y que sean directamente ocasionados por un evento.**

**Al igual que en un contrato working cover, se establece la prioridad y la cobertura.**

Podemos observar una gráfica para respaldar los párrafos anteriores:

#### GRAFICA



Gráfica 2. Contrato Working Cover

La prioridad es establecida en base al monto que la Aseguradora podría pagar en caso de ocurrir un siniestro.

La cobertura es el monto de protección que la aseguradora desea comprar y puede establecerse como la pérdida máxima probable.

En el caso de Terremoto, con el fin de que se tenga una protección adecuada a nivel Nacional, la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas obliga a las aseguradoras protegerse en el 9% de sus Cúmulos estimados en la Zona expuesta a esta eventualidad.

El 9% es precisamente el cálculo de la pérdida máxima probable de Terremoto estimada entre varios organismos involucrados como el Instituto de Ingeniería de la UNAM y la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

La prima que el reasegurador cobra para otorgar estas coberturas depende de la experiencia y de los conocimientos técnicos sobre peligros catastróficos; en términos muy generales, al reasegurador le interesaría obtener la prima suficiente para pagar una pérdida total cada determinado tiempo; supóngase que el reasegurador después de realizar su análisis concluye que la cobertura se puede ver totalmente afectada cada 10 años, entonces cobraría este año, una décima parte de la cobertura.

La cotización de programas catastróficos no tiene tarifas definitivas.

### ***2.2.3 Contrato Stop Loss***

Es también un contrato no proporcional que tiene como objeto proteger los resultados, por un determinado tiempo, de la aseguradora en una cuenta específica.

La prioridad es el porcentaje de siniestralidad que la reasegurada está dispuesta a absorber y el reasegurador es el responsable por el exceso de siniestralidad; el contrato debe también limitar la responsabilidad del reasegurador en cierto rango de siniestralidad; esto es la cobertura.

La cotización de coberturas Stop Loss es una de las áreas más intuitivas en la suscripción de reaseguro, porque no hay métodos ni reglas, el nivel de prioridad y la experiencia siniestral deben ser cuidadosamente analizados.

En México, este tipo de coberturas es muy rara porque tiene un costo bastante alto ya que normalmente las aseguradores los solicitan para ramos muy siniestrados.

### ***2.2.4 Conceptos de negociación***

En los contratos no proporcionales el costo por la cobertura es la parte más importante de negociación.

Hay una relación lógica entre el costo de la cobertura y la prioridad del contrato, mientras mayor sea el monto de la prioridad menor es el costo.

En estos contratos no existen comisiones de reaseguro, ni reservas.

Complementan la negociación:

- El límite agregado anual, el cual es el monto máximo que será cubierto en el período negociado y se usa para limitar la responsabilidad del reasegurador. Naturalmente, mientras mayor sea el límite el costo será mas alto.
- Las reinstalaciones, número de veces que podrá ser reinstalada automáticamente la cobertura después que ésta haya sido consumida por una pérdida. En los programas catastróficos normalmente se da una sola reinstalación; por lo tanto, en caso de afectar en dos ocasiones la cobertura catastrófica en un mismo período será necesario negociarla nuevamente.
- El factor de ajuste, que es un costo adicional que sirve para cubrir los gastos de operación del reasegurador
- La prima de depósito, la cual es la prima que será pagada durante la vigencia del contrato y es una estimación de la prima definitiva, ya que esta última será conocida hasta el final del período porque depende del volumen de primas de los negocios cubiertos en dicho período.

### **2.3 Facultativo**

El reaseguro facultativo es la colocación de riesgos individualmente, la cedente debe informar al (los) reasegurador (es) las condiciones de su negocio y proporcionar todos los datos como ubicación, giro, suma asegurada, vigencia, primas, deducibles, riesgos cubiertos, de tal forma que el reasegurador pueda definir si el riesgo en cuestión está bien cotizado y así tomar participación o declinar.

El reaseguro facultativo es utilizado comunmente en los siguientes casos:

- a) Cuando las coberturas automáticas están agotadas.
- b) Cuando el riesgo está excluido de los contratos automáticos.
- c) Cuando la compañía cedente quiere evitar que sus contratos automáticos sufran desviaciones en sus resultados, con riesgos particularmente muy peligrosos.
- d) Cuando la compañía cedente no dispone de cobertura automática en el ramo.

El reaseguro facultativo es el método con mayor costo administrativo porque debe llevarse el control de cada uno de los riesgos, por lo mismo ha sido sustituido en gran medida por el reaseguro automático, sin embargo, la fórmula facultativa nunca desaparecerá gracias a su flexibilidad ya que puede utilizarse siempre que la compañía cedente tenga una razón para ello, por ejemplo, para reducir las responsabilidades en un sector específico así como para aprovechar la experiencia de suscripción de los reaseguradores sobre un riesgo y exposición determinados.

La mayor parte de los reaseguros facultativos son colocados en base proporcional, sin embargo los facultativos también pueden ser colocados en bases no proporcionales.

### **3 Programa de Reaseguro**

Los objetivos del programa de reaseguro son:

- Estabilizar los resultados de la compañía aseguradora, cediendo parte de sus riesgos en reaseguro. Así, en caso de tener una pérdida importante podrá recuperar parte de ella.
- Proporcionar libertad de suscripción a la compañía cedente: mientras más capacidad automática se tenga más independiente es la cedente. Esto significa ahorro en trabajo administrativo y ahorro en tiempo.

- Disminuir el trabajo administrativo ya que no será necesario recurrir al reaseguro facultativo constantemente. El reaseguro facultativo tiene el gasto más alto de administración ya que se tiene que controlar cada uno de los riesgos de acuerdo a sus condiciones particulares.
- Optimizar tiempo, lo que es muy importante cuando se tienen negocios competidos con otras compañías y nuevamente el reaseguro facultativo provoca retrasos naturales por la forma de operarse, ya que es necesario colocar el riesgo y para ello primero debe proporcionarse a los reaseguradores la información más completa posible y esperar su respuesta. Si una compañía de seguros puede proporcionar inmediatamente una cotización a su cliente, es un buen servicio.

Debido a que un programa de reaseguro es una negociación entre los reaseguradores y la compañía se debe buscar un equilibrio para que ambos obtengan beneficios.

Así, si una compañía desea tener mucha capacidad, el reasegurador exige suficiente prima para proporcionarla o en su caso puede dar poca comisión de reaseguro, lo que puede resultarle a la compañía una pérdida.

El programa incluye los contratos que protegen a la compañía de seguros, ya sea por siniestros en exceso de su retención o por una acumulación de siniestros a su propia cuenta.

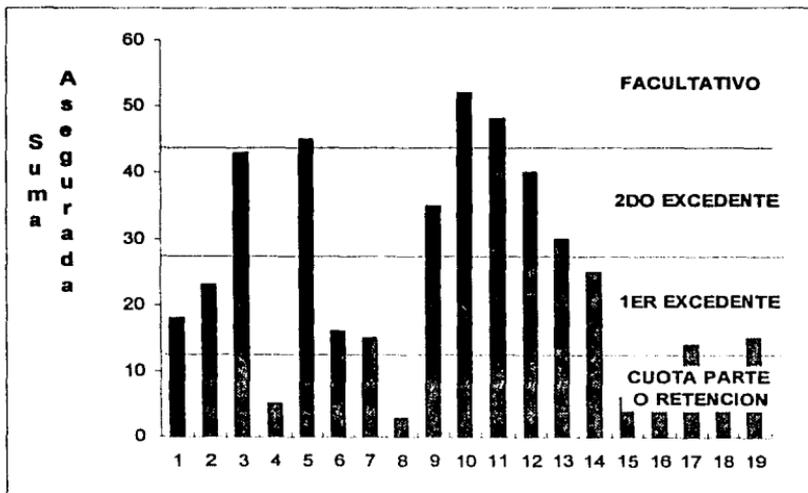
Finalmente, podemos concluir que el programa de reaseguro es el conjunto de contratos automáticos, proporcionales o no proporcionales, que se establecen bajo condiciones acordadas con los reaseguradores para que una compañía opere de forma casi autónoma, tomando la capacidad que le otorgan los reaseguradores como propia.

## CAPITULO II ELEMENTOS PARA LA ELABORACION DEL PROGRAMA

### 1 Perfil de cartera

El perfil de cartera es un apoyo muy importante para la definición de la capacidad de los contratos automáticos, ya que en base a él es posible determinar las primas que pueden ser cedidas a los contratos considerando diferentes tipos y situaciones.

Gráficamente una cartera y su distribución en reaseguro se puede ver así:



Gráfica 3. Perfil de Cartera

Naturalmente se puede observar que la cantidad de riesgos cedidos a los contratos va disminuyendo a partir de que la suma asegurada va aumentando.

Sea el siguiente perfil de cartera ejemplo de nuestro análisis, el cual es del ramo de Incendio.

R	Rangos de Suma Aseg Desde	hasta	Suma Asegurada	Prima	% de prima del total	% de prima acumulado	Nº de riesgos	Prima promedio x ubicación	Suma Aseg promedio x ubicación
1		5.000.000	1.169.767.908	3.485.908	17,70%	17,70%	342	10.163	3.420.374
2	5.000.001	10.000.000	1.111.560.198	2.334.339	11,85%	29,55%	158	14.774	7.036.381
3	10.000.001	25.000.000	1.665.277.730	3.788.212	19,24%	48,79%	97	39.054	17.477.090
4	25.000.001	50.000.000	1.453.678.600	3.665.453	18,81%	67,40%	36	66.469	36.254.700
5	50.000.001	100.000.000	1.001.788.725	2.805.008	14,24%	81,65%	15	187.001	66.785.915
6	100.000.001	200.000.000	620.397.672	1.302.835	6,62%	88,26%	4	325.709	155.068.418
7	200.000.001	400.000.000	500.000.000	878.750	4,45%	92,71%	2	438.375	250.000.000
8		En adelante	755.220.000	1.434.937	7,29%	100,00%	1	1.434.937	755.220.000
				16.663.443			657	29.875	12.644.948

Cuadro 1. Perfil de Cartera\*

El perfil de cartera agrupa en varios rangos de sumas aseguradas los riesgos de la cedente, estos rangos se pueden fijar en base a la retención y múltiplos de ella, asimismo, mientras más pequeños sean los rangos la información es más precisa.

En la columna de "Suma Asegurada" se considera el monto total de suma asegurada de los riesgos que integran el rango, la columna de "Prima" almacena la prima total de los mismos, el "% de prima del total" refleja el porcentaje de primas que genera ese rango del total. El "% de prima acumulado" es el porcentaje que representan las primas del total hasta el rango señalado, asimismo el "No. de riesgos" señala la cantidad de riesgos que integran el rango. Finalmente, las columnas restantes refieren los promedios de suma asegurada y de primas.

\* Todos los cuadros son hechos en base a cálculos propios

Consideremos que la retención de la aseguradora es de 2,500,000 y partiendo de una primera idea supongamos que se deseara contratar un cuota parte con un límite máximo de responsabilidad de 5,000,000 entonces la cedente retendría el 50% del contrato. Es decir, como se comentó en el capítulo anterior el contrato Cuota Parte tendría una estructura (50-50).

Nuestra intención es saber cuál sería el monto de primas que sería cedido al contrato cuota parte considerando el perfil del ejemplo.

Obviamente la prima del primer rango sería cedida al contrato 100%.

Para obtener la prima del segundo rango del perfil que sería cedida al contrato, es necesario conocer la suma asegurada promedio, la que definirá la distribución de la prima.

Se obtiene la proporción que representan los 5,000,000 de la suma asegurada promedio y se supone que este porcentaje de prima será cedida al contrato cuota parte. Este procedimiento se realiza para cada uno de los rangos, por lo que:

R	Rangos de Desde	Suma Asegurada hasta	S.A.Promedio x ubicación	% que representan 5 000 000*	Prima 100% rango	Prima al contrato
1	-	5 000 000	3 420 374	100,00%	3 485 908	3 485 908
2	5 000.001	10 000 000	7 035 381	71,07%	2 334.339	1 659 000
3	10.000.001	25 000 000	17 477 000	29,61%	3 788 212	1 083 765
4	25 000 001	50 000 000	36 254 700	13,07%	3 665 453	479 085
5	50.000.001	100 000 000	66 785 915	7,49%	2 805 008	210 000
6	100.000.001	200 000 000	155 069 418	3,22%	1 302 835	42 000
7	200.000.001	400 000 000	250 000 000	2,00%	878 750	17 535
8		En adelante	755 230 000	0,69%	1 434 837	9 500
					Suma	6 986 794

Cuadro 2. Distribución de primas contrato cuota parte de 5,000,000

La prima para el contrato cuota parte entonces sería de 6,986,794

\* Es el porcentaje de responsabilidad que sería cedido al contrato

Ahora, se realizará el mismo cálculo de prima para un contrato 1er excedente subsecuente al cuota parte. Sea la responsabilidad máxima de este contrato de 25,000,000.

R	Rango de Desde	Suma Asegurada hasta	S.A Prom edio x ubicación	% que representan 25.000.000 después de 5,000,000	Prima 100% rango	Prima al contrato
1	-	5 000 000	3.420.374	0,00%	3.485.908	-
2	5 000 001	10 000 000	7.035.381	29,63%	2.334.339	675.339
3	10 000 001	25 000 000	17.477.060	71,36%	3.788.212	2.704.447
4	25 000 001	50 000 000	38.254.700	65,35%	3.665.453	2.365.427
5	50 000 001	100 000 000	66.785.915	37,43%	2.805.008	1.050.000
6	100 000 001	200 000 000	155.069.418	18,12%	1.302.835	210.000
7	200 000 001	400 000 000	250.000.000	10,00%	876.750	87.675
		En adelante	755.230.000	3,31%	1.434.637	47.500
					Suma	7.170.388

Cuadro 3. Distribución de primas del contrato 1er Excedente de 25,000,000

La prima cedida al contrato sería de 7,170,388; asimismo, podemos calcular la prima cedida a un contrato 2º excedente con un límite también de 25,000,000 obteniendo el siguiente resultado:

R	Rango de Desde	Suma Asegurada hasta	S.A Promedio x ubicación	% que representan 25.000.000 después de 30.000.000	Prima 100% rango	Prima al contrato
1	-	5 000 000	3.420.374	0,00%	3.485.908	-
2	5.000.001	10 000 000	7.035.381	0,00%	2.334.339	-
3	10.000.001	25 000 000	17.477.060	0,00%	3.788.212	-
4	25.000.001	50 000 000	38.254.700	21,58%	3.665.453	760.941
5	50.000.001	100.000.000	66.785.915	37,43%	2.805.008	1.050.000
6	100.000.001	200.000.000	155.069.418	18,12%	1.302.835	210.000
7	200.000.001	400.000.000	250.000.000	10,00%	876.750	87.675
8		En adelante	755.230.000	3,31%	1.434.637	47.500
						2.188.116

Cuadro 4. Distribución de primas del contrato 2º Excedente

En resumen tendríamos una estructura de un programa de la siguiente manera (Alternativa I):

	Responsabilidad	Prima
Contrato Cuota Parte	5,000,000	6,986,794
Contrato 1er Excedente	25,000,000	7,170,388
Contrato 2do Excedente	25,000,000	2,186,116
<b>Total</b>	<b>55,000,000</b>	<b>16,343,298</b>

En el programa se puede observar que a pesar de que el 1er y 2do excedente tienen la misma responsabilidad la prima del 2º es menor, de aquí concluimos que el equilibrio del 1er excedente es mejor que el del 2º excedente, por consecuencia el 1er excedente tendrá mejores condiciones que el 2º.

Con un buen sistema de cómputo podría distribuirse riesgo por riesgo y se obtendrían mejores aproximaciones a la prima cedida.

Normalmente se tiene el perfil de cartera del último año, el que es la base para el análisis, sin embargo aún será necesario proyectar la información al año de negociación considerando los cambios que pudiera sufrir la cartera.

Trabajaremos ahora otra estructura de programa (alternativa II) con el fin de plantear algunas diferencias.

Sea la retención de 2,500,000, un contrato 1er Excedente de 25,000,000 y un 2º Excedente de 27,500,000.

#### Repartición de la prima <sup>3</sup>

	Responsabilidad	Prima
Retención	2,500,000	4,298,342
1er Excedente	25,000,000	9,479,779
2do Excedente	27,500,000	2,565,176

---

<sup>3</sup> Ver apéndice 1

## COMPARATIVO

Contrato	<i>Alternativa I</i>		<i>Alternativa II</i>	
	Responsabilidad	Prima	Responsabilidad	Prima
Retención	2,500,000	3,493,397	2,500,000	4,298,342
Cesión Cuota Parte	2,500,000	3,493,397		
1er Excedente	25,000,000	7,170,388	25,000,000	9,479,779
2do Excedente	25,000,000	2,186,116	27,500,000	2,565,176
Total	55,000,000	16,343,298	55,000,000	16,343,297

Podemos observar:

- Debido a que estamos suponiendo la misma capacidad naturalmente la prima que se reparte es la misma, sin embargo, al tener una distribución diferente la cesión de primas es distinta.
- En la alternativa II la cedente retiene mayor primas, esto confirma la parte teórica del capítulo anterior donde en un contrato de excedente se aprovecha mejor la retención.
- El 1er Excedente en II tiene mejor equilibrio que en I; las relaciones prima-responsabilidad son 1:2.64 vs 1:3.48 respectivamente
- El 2do Excedente tiene un mejor equilibrio aunque pequeño en la Alternativa II; 1:11.44(I) sobre 1:10.72 (II)

Es necesario complementar la información con el perfil de siniestros, éstos deben ser también agrupados en rangos a la fecha más próxima conocida.

Así, podríamos tomar como ejemplo el siguiente perfil de siniestros:

R	Rango de Suma Asegurada		No. de	Monto de
	Desde	hasta	sinistros	sinistros
1	-	5.000.000	38	780.000
2	5.000.001	10.000.000	15	9.218.500
3	10.000.001	25.000.000	1	4.000.000
4	25.000.001	50.000.000	-	-
5	50.000.001	100.000.000	-	-
6	100.000.001	200.000.000	-	-
7	200.000.001	400.000.000	-	-
8	En adelante		1	500.000
Total				14.478.500

Cuadro 5. Perfil de siniestros

Es posible distribuir los siniestros de la misma forma en que se distribuyen las primas con el fin de conocer la afectación a cada contrato de cualquier alternativa.

La base para la distribución de los siniestros es también la columna de "suma asegurada promedio"

En la alternativa I, en el contrato cuota parte la distribución es como sigue:

R	Rango de Suma Asegurada		S.A. Promedio x ubicación	% que representan 5.000.000	Monto de siniestros	Siniestros al contrato
1	-	5.000.000	3.420.374	100,00%	780.000	780.000
2	5.000.001	10.000.000	7.035.381	71,07%	9.218.500	6.551.529
3	10.000.001	25.000.000	17.477.090	28,81%	4.000.000	1.144.355
4	25.000.001	50.000.000	38.254.700	13,07%	-	-
5	50.000.001	100.000.000	68.785.915	7,49%	-	-
6	100.000.001	200.000.000	155.099.418	3,22%	-	-
7	200.000.001	400.000.000	250.000.000	2,00%	-	-
8	En adelante		755.230.000	0,66%	500.000	3.310
Total					14.478.500	8.459.194

Cuadro 6. Distribución de siniestros del contrato cuota parte

En el contrato 1er excedente la distribución de siniestros es como sigue:

R	Rango de Desde	suma asegurada hasta	S.A Promedio x ubicación	% que representan 25,000,000 después de 5,000,00	Monto de siniestros	Siniestros al contrato
1	-	5 000 000	3 420 374	0,00%	780 000	-
2	5 000 001	10 000 000	7 036 381	28,93%	9 218 500	2 869 971
3	10 000 001	25 000 000	17 477 060	71,39%	4 000 000	2 855 645
4	25 000 001	50 000 000	38 254 700	65,35%	-	-
5	50 000 001	100 000 000	88 785 915	37,43%	-	-
6	100 000 001	200 000 000	155 069 418	18,12%	-	-
7	200 000 001	400 000 000	250 000 000	10,00%	-	-
8		En adelante	755 230 000	3,31%	500 000	18 551
					14 478 500	5 539 187

Cuadro 7. Distribución de siniestros del contrato 1er Excedente

La distribución de siniestros para el 2º excedente sería:

R	Rngo de Desde	suma asegurada hasta	S.A Promedio por ubicación	% que representan 25,000,000 después de 30,000,000	Monto de siniestros	Siniestros al contrato
1	0	5 000 000	3 420 374	0,00%	780 000	-
2	5 000 001	10 000 000	7 036 381	0,00%	9 218 500	-
3	10 000 001	25 000 000	17 477 060	0,00%	4 000 000	-
4	25 000 001	50 000 000	38 254 700	21,58%	-	-
5	50 000 001	100 000 000	88 785 915	37,43%	-	-
6	100 000 001	200 000 000	155 069 418	18,12%	-	-
7	200 000 001	400 000 000	250 000 000	10,00%	-	-
8		En adelante	755 230 000	3,31%	500 000	18 551
					14 478 500	18 551

Cuadro 8. Distribución de siniestros del contrato 2º Excedente

**En resumen:**

**De acuerdo a la estructura de la Alternativa I**

<b>Siniestros del Cuota Parte:</b>	<b>8,459,194</b>
<b>Siniestros del 1er Excedente:</b>	<b>5,539,167</b>
<b>Siniestros del 2do Excedente:</b>	<b>16,551</b>

**De acuerdo a la estructura de la Alternativa II \***

<b>Siniestros de Retención:</b>	<b>4,405,092</b>
<b>Siniestros del 1er Excedente</b>	<b>9,591,615</b>
<b>Siniestros del 2do Excedente:</b>	<b>18,206</b>

Así, en base a la información anterior podremos revisar los resultados de la retención considerando primas y siniestros de las dos alternativas.

	<b>Alternativa I</b>	<b>Alternativa II</b>
<b>Primas</b>	<b>3,493,397</b>	<b>4,298,342</b>
<b>Siniestros</b>	<b>4,229,597</b>	<b>4,405,092</b>
<b>Resultado</b>	<b>- 736,200</b>	<b>- 106,750</b>

**El Cuota Parte tiene los mismos resultados de la Retención**

**En caso del 1er Excedente los resultados fueron como sigue:**

	<b>Alternativa I</b>	<b>Alternativa II</b>
<b>Primas</b>	<b>7,170,388</b>	<b>9,479,779</b>
<b>Siniestros</b>	<b>5,539,167</b>	<b>9,591,615</b>
<b>Resultado</b>	<b>1,631,221</b>	<b>-111,836</b>

---

\* Ver apéndice 2

En el 2do Excedente se presentaron así:

	Alternativa I	Alternativa II
Primas	2,186,116	2,565,176
Siniestros	16,551	18,206
<b>Resultado</b>	<b>2,169,565</b>	<b>2,546,970</b>

El monto de siniestros del rango dos está impactando fuertemente los resultados de la retención, por lo que se aprecian los resultados desfavorables. Es muy aconsejable realizar este tipo de análisis con varias circunstancias, con el fin de establecer la mejor opción.

Es necesario mencionar que un perfil de cartera es una fotografía de los riesgos vigentes a algún día, asimismo los siniestros a considerar deberán ser aquellos que hubieran ocurrido durante un año antes de la fecha del perfil.

## 2 Estadísticas de contratos

La estadística de varios años es un apoyo muy importante en una negociación de reaseguro, ya que refleja la calidad de una cartera, así como su tendencia.

A continuación tenemos un ejemplo :

Año	Contrato	Prima	Comisión	Siniestros pagados	Siniestros pendientes	Siniestros Ocurridos	Resultado	Siniestralidad Stos/ Primas
1988	1er Exc.	2.285	1.028	1.102		1.102	155	48%
1989	1er Exc.	3.461	1.558	852		852	1.051	25%
1990	1er Exc.	7.561	3.176	5.231		5.231	-846	69%
91/92	1er Exc.	20.425	8.068	15.321		15.321	-2.964	75%
92/93	1er Exc.	23.280	8.730	10.235	2.123	12.358	2.192	53%
93/94	1er Exc.	14.068	4.220	3.295	1.050	4.345	5.503	31%

Cuadro 9. Estadística de un contrato

Es recomendable contar con esta información por ramo, así también es una herramienta que puede apoyar la detección de problemas en el área de suscripción.

Un índice de siniestralidad relativamente estable es característico del asegurador cuidadoso.

En los ramos que por su naturaleza obligan al reasegurador a permanecer en riesgo hasta la expiración natural de cada riesgo es necesario preparar estadísticas por año de suscripción.

La característica de una estadística por años de suscripción consiste en que en la misma se agrupan todas las primas en determinado año, por ejemplo del 1º de enero al 31 de diciembre de 1996 ( es decir todas las primas que corresponden a pólizas emitidas en dicho período), todas las cancelaciones o devoluciones que correspondan a primas emitidas en dicho período, se incluyen en la estadística del mismo año, sin considerar la fecha en que se producen tales devoluciones.

Asimismo, todos los siniestros que afectan a pólizas específicas emitidas en el mismo período también se agrupan en la estadística del mismo año de suscripción 1996, en la cual se hallan incluidas las primas que corresponden a tales seguros siniestrados. No importa si los reclamos se presentan en 1996, 1997 o más tarde aún, ni tampoco la fecha de ocurrencia del siniestro; el hecho de que la prima que corresponde a la póliza siniestrada haya sido emitida en 1996 ( e incorporada a la estadística del año de suscripción 1996) basta para que el siniestro también forme parte del año de suscripción 1996. Los salvamentos se incluirán en el mismo año de suscripción en que fueron incluidos los siniestros a los que corresponden.

El resultado es que una estadística por un determinado año de suscripción no puede cerrarse a fines del año (calendario), sino seguirá abierta mientras haya primas por cobrar, cancelaciones, siniestros que corresponden a dicho año de suscripción.

### 3 Sinistros relevantes

La información sobre los siniestros, en caso de ser un volumen importante puede reducirse a aquellos que sean los más importantes.

El análisis de los siniestros nos lleva a detectar si la siniestralidad es circunstancial o existe incidencia, en éste último caso es necesario tomar medidas en la políticas de suscripción con el fin de disminuirla.

Además de establecer lo anterior, es necesario revisar la afectación de los siniestros en la retención, ya que de aquí será posible establecer la prioridad en un contrato no proporcional.

De acuerdo a lo comentado en el capítulo anterior mientras menor sea la prioridad en un contrato mayor será el costo establecido.

Así podríamos tener la siguiente relación de siniestros relevantes:

Siniestro	Monto del siniestro
1	150.000
2	32.000
3	18.000
4	45.000
5	15.000
6	580.000
7	17.000
8	89.000
9	47.000
10	25.000
11	12.000
12	38.000
13	70.000
14	58.000
15	25.000

Cuadro 10. Siniestros relevantes

Podríamos aumentar dos columnas donde indiquemos el monto de la prioridad en la primera, y en la segunda la afectación al reasegurador.

Spongamos una prioridad de 50,000; la tabla quedaría de la siguiente manera:

Siniestro	Monto del siniestro	Prioridad	Cobertura
1	150,000	50,000	100,000
2	32,000	32,000	
3	18,000	18,000	
4	45,000	45,000	
5	15,000	15,000	
6	580,000	50,000	530,000
7	17,000	17,000	
8	89,000	50,000	39,000
9	47,000	47,000	
10	25,000	25,000	
11	12,000	12,000	
12	38,000	38,000	
13	70,000	50,000	20,000
14	56,000	50,000	6,000
15	25,000	25,000	
<b>TOTAL</b>	<b>1,219,000</b>	<b>524,000</b>	<b>695,000</b>

Cuadro 11. Distribución de siniestros con prioridad de 50,000

Podríamos ahora revisar qué pasaría con una prioridad de 30,000

El cuadro quedaría como sigue:

Siniestro	Monto del siniestro	Prioridad	Cobertura
1	150,000	30,000	120,000
2	32,000	30,000	2,000
3	18,000	18,000	-
4	45,000	30,000	15,000
5	15,000	15,000	-
6	580,000	30,000	550,000
7	17,000	17,000	-
8	89,000	30,000	59,000
9	47,000	30,000	17,000
10	25,000	25,000	-
11	12,000	12,000	-
12	38,000	30,000	8,000
13	70,000	30,000	40,000
14	56,000	30,000	26,000
15	25,000	25,000	-
<b>TOTAL</b>	<b>1,219,000</b>	<b>382,000</b>	<b>837,000</b>

Cuadro 12. Distribución de siniestros con una prioridad de 30,000

Para evaluar el costo-beneficio de cualquiera de las opciones es necesario contar con la cotización respectiva de los reaseguradores.

Todo el análisis de la información se ha realizado sobre cifras conocidas, sin embargo será necesario realizar las proyecciones con primas y siniestros esperados para el periodo de negociación (ver punto 5.1)

#### **4 Acumulaciones de riesgos**

Para definir la cobertura catastrófica es necesario conocer las acumulaciones expuestas a un evento.

En los países susceptibles a sufrir fenómenos naturales como terremoto, huracán, el exceso de pérdida catastrófica es un instrumento indispensable para las compañías de seguro; incluso es obligatorio por disposición de las autoridades, en algunos casos.

En México se ha considerado que el riesgo más alto es terremoto; asimismo se sabe que la zona que contiene los mayores valores juntos es la Ciudad de México adicionada a la Ciudad de Acapulco ya que hay una probabilidad muy alta de que exista un terremoto en ambos lugares en el mismo momento. Antes no existía duda que en la Cd. de México se concentraban los valores, sin embargo ahora resulta Cancun, Quintana Roo con el riesgo de huracán una zona muy importante a considerar.

La legislación mexicana obliga a las compañías aseguradoras contar con un mínimo de protección catastrófica para terremoto con el que se supone que se puede cubrir cualquier otro evento catastrófico como huracán.

Actualmente la ley General de Instituciones de Seguros indica: el 9% del monto de las responsabilidades retenidas, netas de coaseguro, y vigentes a la fecha de su determinación, por coberturas de inmuebles y sus contenidos ubicados en la zona conurbada del Valle de México y en Acapulco, Gro., menos deducibles.

La ciudad de México y sus alrededores y la cd. de Acapulco integran la zona crítica de terremoto.

Es necesario entonces contar con la información de las acumulaciones a la fecha más reciente y divididas por zona de terremoto.

Otros ramos que pueden ser cubiertos mediante un programa catastrófico, son de automóviles, accidentes personales, transportes, sin embargo de estos no se tienen bases de acumulaciones conocidas por lo que el monto de cobertura solicitado es intuitivo.

Después de definir el monto de la cobertura y la prioridad es aconsejable solicitar cotizaciones a dos o tres reaseguradores con el fin de comparar costos.

## **5 Información complementaria**

### **5.1 Estimaciones de primas y siniestros**

Los presupuestos de ventas anuales son una necesidad de toda empresa ya que en base a ellos se establecen parámetros de gastos de operación, asimismo la proyección de primas de reaseguro es muy necesaria para proporcionar las cifras de estimaciones a un contrato y las que se obtendrán a propia cuenta de la aseguradora.

Los presupuestos de ventas en empresas grandes suelen ser revisados por los técnicos quienes pueden establecer algún cambio de acuerdo a las condiciones del mercado.

Asimismo, es posible en base a la experiencia de varios años proporcionar un estimado de siniestros los cuales son también elaborados por los técnicos de la aseguradora.

El área de reaseguro, también en base a los presupuestos y a los resultados de otros años, podrá establecer sus estimaciones de cesiones.

### **5.2 Programa anterior**

Suele ser un punto de partida para definir cualquier programa de reaseguro, el programa del año en vigor.

Se analizarán los resultados de cada contrato en base a las estadísticas y se revisarán los beneficios de la empresa en sus resultados de retención, asimismo

se analizará hasta qué punto el programa satisface las necesidades de la aseguradora.

### 5.3 Estado de resultados

El estado de resultados nos arroja cifras totales de la operación de una empresa, podemos identificar el porcentaje de cesión de primas, el porcentaje de comisiones de reaseguro percibidas, los siniestros cobrados a reaseguradores, así como los gastos de adquisición. Es decir podemos observar una integración de la operación de la Aseguradora.

A continuación se ejemplifica un estado de resultados con los conceptos más importantes relacionados con reaseguro:

<i>INGRESOS POR PRIMAS</i>	
PRIMAS DEL SEGURO DIRECTO	171.124.720
OTRAS PRIMAS DE REASEGURO	963.198
	<hr/>
PRIMAS EMITIDAS	172.087.917
PRIMAS CEDIDAS SEGURO DIRECTO	89.449.308
	<hr/>
PRIMAS NETAS DE RETENCION	82.638.610
INCREMENTO DE RESERVAS	14.194.359
	<hr/>
PRIMAS NETAS A RETENCION DEVENGADAS	68.444.251
 <i>GASTOS</i>	
COSTO DE ADQUIGASTOSICION	48.804.770
COMISIONES POR REASEGURO CEDIDO	22.523.240
	<hr/>
COSTO ADQUISICION A RETENCION	26,281,530
 <i>SINIESTRALIDAD</i>	
INCREMENTO DE RESERVAS POR OBLIGACIONES DE SINIESTROS	5.307.566
RESERVA PARA GASTOS DE AJUSTE	135.740
SINIESTROS DEL SEGURO DIRECTO	32.166.218
SINIESTROS DEL REASEGURO TOMADO	529.199
GASTOS DE AJUSTE	3.891.437
SALVAMENTOS DEL SEGURO DIRECTO	- 2.477.634
	<hr/>
COSTO DE SINIESTRALIDAD	39.552.526
SINIESTROS RECUPERADOS POR REASEGUROS	9,730,731
COBERTURA, EXCESO PERDIDAS	- 2.354.770
RECUPERACION GASTOS DE AJUSTE	188.903
COSTO SINIESTRAL RECUP REASEG	7,584,864
	<hr/>
COSTO SINIESTRAL RETENCION	31,987,662
 UTILIDAD TECNICA	 <hr/>
	10,175,059

Esta puede servirnos de base para establecer ciertas políticas y estrategias para lograr el objetivo planteado por la Dirección de la empresa, por ejemplo, quizá se desee retener mayor porcentaje de primas.

#### **5.4 Políticas de suscripción**

La mayoría de los aseguradores albergan ideas propias acerca de cual ha de ser la política a seguir, sin embargo, se puede afirmar que si la compañía cedente observa unas normas prudentes al suscribir los seguros, es muy posible que proporcionará cesiones a través del reaseguro que serán de gran calidad, de aquí la importancia de conocer las políticas de suscripción de una compañía.

En caso de que la experiencia haya sido mala será necesario revisar si fue ocasionada por alguno de los factores siguientes:

- 1) La revisión reciente de la política de suscripción
- 2) La iniciación de las actividades en una zona nueva de cobertura
- 3) La experiencia de la industria en general en dicho año.

#### **5.5 Objetivos generales de la aseguradora**

Pudiera pensarse que las compañías de seguros lo primero que buscan es vender, sin embargo, no es este el camino para obtener buenos resultados, es necesario cuidar la técnica, es decir que la venta menos los siniestros y los gastos de operación arrojen utilidad.

La prima que las aseguradoras perciben debe ser técnicamente suficiente para cubrir las pérdidas, no es posible reducir costos sin bases estadísticas que demuestren que hay un margen suficiente.

Un buen objetivo de una aseguradora es mantener resultados técnicos positivos, con lo que es posible garantizar utilidades también a los reaseguradores.

**Algunos de los objetivos más buscados son:**

- **Resultados positivos en la suscripción.**
- **Manejo de costos de adquisición y administración congruentes con los niveles de comisiones de reaseguro.**
- **Búsqueda y desarrollo de una relación estable, consistente y de largo plazo con reaseguradores calificados.**
- **Simplificación de los esquemas técnicos administrativos al máximo posible.**

**Los objetivos de la aseguradora deben ser planteados en equipo y el área de reaseguro deberá tener en mente estos ya que entonces tendrá mejores bases para la toma de decisiones.**

## **CAPITULO III PROPUESTA**

### **1 Información**

Este es el capítulo más importante del presente trabajo ya que aquí daremos el procedimiento para la elaboración del programa de reaseguro, cabe hacer notar que esta es sólo una opción, y que los recursos humanos que trabajan en este mercado seguramente pueden cambiarlo de acuerdo a su propia experiencia

La base del procedimiento es contar con la siguiente información, la cual debe ser revisada con la suficiente anticipación a la negociación del programa de reaseguro:

- Perfil de Cartera de cada uno de los ramos que se trabajan en la empresa.
- Estadísticas de los contratos de reaseguro de por lo menos los últimos cinco años.
- El Programa de reaseguro del año que expira
- El monto de primas a retención de los últimos cinco años
- Los siniestros más importantes ocurridos en los últimos cinco años
- Acumulaciones catastróficas
- Primas estimadas para el siguiente año

Cada renglón de información requerida fue comentada en el capítulo II

Quando es posible obtener toda la información anterior la elaboración del programa de reaseguro es más sencilla ya que se tiene un respaldo para tomar decisiones.

En caso de que no se contara con un perfil de cartera, no podríamos realizar una distribución adecuada de las primas por contrato, entonces las estimaciones para el año de negociación podrían estar fuera de lo real.

Asimismo, por ser la estadística la imagen más precisa de la compañía, es uno de los elementos que no puede faltar en una negociación y se recomienda contar con la información de los más años posible.

En el caso del programa de reaseguro del año que expira, pudiera no necesitarse, sin embargo es una herramienta de comparación que ayuda mucho.

Siguiendo el orden de mención, las primas a retención y los siniestros más importantes son la base de cotización para un programa no proporcional, por lo que igualmente que en las estadísticas se recomienda tenerla de lo más años posibles.

Las acumulaciones catastróficas es otro de los elementos que no puede faltar ya que pudiera ponerse en peligro la seguridad de la compañía si no se contara con información real.

Finalmente, la estimación de primas del año siguiente también resulta ser básica para la colocación del programa de reaseguro, en un contrato proporcional nos definirá el equilibrio y en uno no proporcional, el costo.

Continuando con el procedimiento, cuando ya se cuenta con la información se deben tener en mente los objetivos de la empresa para poder definir las necesidades de reaseguro.

Las necesidades de reaseguro se pueden ejemplificar en los casos en que la compañía desea vender un producto nuevo entonces, debe pensarse en cómo se cubrirá y el impacto en primas; si la compañía tiene siniestralidad muy alta en algún ramo o producto en especial, debe considerar una protección adicional; si la empresa se fusionara con otra tendrá que acumular sus experiencias, asimismo si por alguna razón hubiera una separación se debe contemplar la afectación a la cartera.

El siguiente paso será analizar los perfiles de cartera de cada ramo, así como el programa vigente, si lo hay, y se hace una separación entre los posibles contratos proporcionales y los no proporcionales.

Este paso no es simple, la identificación entre un contrato proporcional y no proporcional se realizará más fácilmente con el tiempo, es decir la experiencia ayuda mucho, por ejemplo cuando se tiene poco alimento de prima, lo que significa que tienes poco negocio, podrías buscar un contrato de protección por riesgo (working cover), y en caso que tengas riesgos fuera de tu capacidad se requerirá del reaseguro facultativo, el cual siempre es una muy buena opción. Como recordaremos el contrato working cover es no proporcional.

Asimismo, una compañía buscará tener por lo menos el 80% de sus riesgos en reaseguro proporcional automático ya que con ello logra un ahorro administrativo importantes.

Adicionalmente, hay algunas reglas que dicta el mercado de acuerdo al ramo y que se expondrán en la siguiente parte.

Debido a que en general existen mercados de reaseguro especializados para contratos proporcionales y no proporcionales, se propone una separación al procedimiento, precisamente utilizando esta división.

Por lo anterior se define el siguiente procedimiento

## **2 Procedimiento**

### **Contrato Proporcional**

#### **- Se define la Retención**

Como se explicó en el capítulo primero, la retención es un monto que está sujeto a la autorización de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, sin embargo este será el límite máximo; en algunas ocasiones a conveniencia de la

empresa pudiera desearse tener una retención menor<sup>7</sup>. Por ejemplo, normalmente una compañía no tiene la misma retención en el ramo de incendio que en el ramo de robo porque el primero es de sumas aseguradas altas comparadas con el segundo asimismo, la siniestralidad es mucho menor.

Entonces, alguno de los factores que influyen en el monto de retención son la siniestralidad, las primas captadas así como políticas de suscripción.

**- Utilizando el perfil de cartera, se realizan varias simulaciones con diferentes estructuras**

Se realizaron algunos ejercicios en el capítulo anterior pero es necesario resaltar que la base de un programa proporcional son los contratos cuota parte o de excedentes, luego pueden establecerse capacidades adicionales.

En un momento dado de acuerdo a las diferentes estructuras puede decidirse cambiar la retención después de analizar la cesión de primas, porque puede estarse cediendo demasiada prima.

La estructura elegida será aquella que proporcione los mejores resultados de la retención considerando que la siniestralidad se podrá mantener bajo los mismos parámetros del año analizado.

**- Se proyectan los resultados de acuerdo a la que consideramos la mejor estructura**

En base a la distribución de primas y siniestros obtenidos del perfil de cartera y a las estimaciones podemos definir la cesión y retención bajo la estructura elegida, esto se realiza proporcionalmente.

En la estimación de siniestros es conveniente revisar la estadística de los años anteriores e identificar las causas de la siniestralidad, sobre todo si es fuera de los común, la cual se traduce en una siniestralidad mayor a la que está arrojando el mercado.

---

<sup>7</sup> Existen métodos para calcular la retención Ver Tesis "Proyecto de texto de la materia de reaseguro de los ramos generales de daños" Act. Horacio Hernández G.

**- Se establecen las condiciones de reaseguro: comisiones de reaseguro, reservas e intereses sobre reservas.**

En esta parte es de mucho apoyo revisar las condiciones del año anterior.

Asimismo es necesario mantenerse en contacto con varios reaseguradores ya que el mercado de reaseguro es cíclico, es decir tiende a volverse más caro o más barato de acuerdo a las experiencias y el tener conocimiento de las condiciones que ofrecen cada uno nos servirá de apoyo para definir las.

**- Se prepara el resumen de condiciones**

El resumen de condiciones, mejor conocido como "slip" debe contener la información más importante de la negociación como los riesgos cubiertos, el tipo de contrato, la capacidad, la retención de la cedente, las condiciones operativas, vigencia, comisión de reaseguro, porcentaje de retención de reservas, las exclusiones.

A continuación se presenta un ejemplo:

<b>RAMO:</b>	Incendio y líneas aliadas incluyendo terremoto
<b>TIPO DE NEGOCIO:</b>	Pólizas emitidas por la compañía en seguro directo
<b>CLASE DE CONTRATO:</b>	Primer Excedente
<b>ALCANCE TERRITORIAL:</b>	México e Intereses mexicanos en el exterior
<b>RIESGOS CUBIERTOS:</b>	Incendio, rayo, explosión, huracán y granizo, daños por agua (Inundación y marejada), huelgas y alborotos populares, temblor y original según tarifa. Se incluyen pólizas a 1er riesgo y todo riesgo del ramo de incendio
<b>RETENCION DE LA CEDENTE:</b>	200,000
<b>LIMITE DEL CONTRATO:</b>	1,200,000 Sujeta a tabla de plenos
<b>E.P.I.:</b>	300,000
<b>CUMULOS ESTIMADOS TERREMOTO:</b>	

ZONA CRITICA	4,000,000
RESTO DE LA REP:	2,000,000
COMISION BASICA:	Incendio, de acuerdo a la siguiente tabla 40% si siniestralidad es menor al 25 % 37.5% si siniestralidad es mayor al 25% y menor o igual al 35% 35% si siniestralidad es mayor al 35% y menor o igual al 45% 32.5% si siniestralidad es mayor al 45% y menor o igual al 55% 30% si siniestralidad es mayor al 55%
	35% Comisión Provisional 12.50% Terremoto 18.50% Huracán
PARTICIPACION DE UTILIDADES:	No hay
BORDEREAUX <sup>8</sup>	
PRIMAS:	No hay
SINIESTROS:	Pendientes al 31 de diciembre
CUENTAS <sup>9</sup> :	Trimestrales
PLAZO:	60 días después de cerrado el trimestre
MONEDA:	Original
PAGO DE SALDOS:	30 días después de aprobada la cuenta
RESERVA DE PRIMAS:	35% incendio y cualquier cobertura excepto terremoto 16% terremoto
INTERESES SOBRE RESERVA DE PRIMAS:	No hay
SINIESTROS DE CONTADO <sup>10</sup> :	200,000
PLAZO:	8 días después de recibido el aviso de cobro inmediato
CARTERAS: <sup>11</sup>	A opción de la cedente
PRIMAS:	Primas menos Comisiones entre dos: (P-C)/2
SINIESTROS:	AL 100%
INICIO DEL CONTRATO:	1º de enero de 1997
CANCELACION:	90 días de anticipación.
CONDICIONES ESPECIALES <sup>12</sup> :	

<sup>8</sup>Relación de negocios cedidos

<sup>9</sup>Reporte contable de la cesión de primas

<sup>10</sup>A partir de qué monto puede ser cobrado un siniestro inmediatamente

<sup>11</sup>Sistema para cancelar un contrato

<sup>12</sup>Cualquier condición especial a considerar

Este slip debe ser elaborado con por lo menos un mes de anticipación al inicio del contrato, con el fin de tener tiempo suficiente para la negociación, incluso si se va a negociar una cartera de varios contratos sería recomendable agregar más tiempo.

**- Se selecciona a los reaseguradores o corredores de reaseguro**

Es importante notar que los reaseguradores seleccionados deben ser considerados solventes. Una forma de revisar que con quienes trabajamos cumplen con ese requisito es ubicarlos dentro del registro de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas. Esta institución a mediados de 1996 modificó la forma de registrar a los reaseguradores en base a obtener calificaciones "altas" de acuerdo a revistas especializadas<sup>13</sup>.

Asimismo, debido a que la relación cedente-reasegurador es de largo plazo existe oportunidad de conocerlos a través del tiempo.

Finalmente, se tiene mayores oportunidades de tratar con los reaseguradores si están establecidos en el país.

El corredor de reaseguro también debe estar registrado, pero aún más debe exigírsele colocar únicamente con reaseguradores autorizados, por la seguridad de la cedente. Asimismo debe tener vínculos internacionales adecuados, debe de gozar de buena fama y de la confianza de las personas que lo conocen.

**- Se negocia con reaseguradores**

El slip se hace del conocimiento de los reaseguradores y en base a él se negocian las condiciones que prevalecerán en el contrato, llegando a un acuerdo final.

---

<sup>13</sup> Ver Circular S-9.5 C.N.S.F. y Oficio circular SF-11 del 2 y 5 de agosto de 1996 respectivamente

En algunas ocasiones se tendrán reaseguradores líderes, quienes llevarán la mayor participación del contrato, en un momento dado se negociará únicamente con ellos las condiciones y después de establecerlas, se ofrecerá a los reaseguradores seguidores.

Las participaciones de los reaseguradores deben ser distribuidas de tal forma que pueda darse efectivamente una repartición de responsabilidades, es decir, no se aconseja que un reasegurador tome un porcentaje del 50% o más en un contrato, porque podría provocarse una dependencia.

Al slip inicial se le pueden hacer modificaciones tantas como sea necesarias, ya que finalmente la compañía y el reasegurador deben estar complacidos con su negociación ya que de ello depende las relaciones futuras.

Es importante mencionar que la relación compañía-reasegurador es de ABSOLUTA BUENA FE, ya que el reasegurador otorga un poder automático a la aseguradora confiando en que ésta respetará las tarifas establecidas, las políticas de suscripción, las cesiones de primas y el pago de siniestros.

### **Contrato No Proporcional**

#### **- Se analizan los siniestros**

En el punto 3 del capítulo anterior realizamos un ejercicio en base a los siniestros, esto es necesario para adquirir una protección por riesgo.

En un contrato catastrófico la información que se requiere es sobre la experiencia catastrófica la cual es importante conservar ya que normalmente las afectaciones a este tipo de contratos se hacen con períodos largos, por ejemplo en México los terremotos de 1985 y el huracán Gilberto en 1989, de ahí hasta ahora en 1997 no ha sucedido algún evento de magnitudes importantes.

Por otro lado, no se debe olvidar que el reaseguro es internacional y que la experiencia mundial es la que lleva a los reaseguradores a cotizar más caro o más barato.

**- Se define la prioridad**

De acuerdo a la experiencia de siniestros se puede establecer el límite de prioridad deseado, esto es para un contrato working cover. En el caso de un catastrófico, la retención legal es la base, sin embargo existe una reserva catastrófica, la cual es creada bajo reglamentación de la CNSF y puede ser utilizada hasta en un 50% ya sea para aumentar la prioridad o la cobertura (ver siguiente punto).

Cuando se decide aumentar la prioridad se obtendrá un mejor costo.

**- Se define la cobertura**

En el caso de la protección por riesgo, esta debe ser suficiente para cubrir el límite máximo de suscripción, y en la catastrófica deberá comprarse cobertura por la pérdida máxima probable.

Pudiera existir alguna duda sobre la pérdida máxima probable por lo que es prudente comprar algo más, lo cual será mejor a no tener la suficiente protección, sin embargo no olvidar que posiblemente estemos incurriendo en un costo adicional.

La CNSF autoriza a las aseguradoras a utilizar el 50% del monto de las reservas catastróficas en tomar participación de su propia cobertura, es decir, podría colocarse menos del 100% de la protección y la diferencia quedarse en la retención. Con esto se ahorra un poco de prima.

**- Se define la prima estimada**

Como fue comentado en el capítulo primero esta será la base de cotización y debe ser referida a la prima de retención.

**- Se prepara el resumen de condiciones**

El tener clara la idea de lo que se quiere es un apoyo muy importante, por lo que es necesario tener listo el slip que resume todas las condiciones.

A continuación, un ejemplo:

**RAMO:** Incendio y líneas aliadas incluyendo terremoto

**CLASE DE CONTRATO:** Exceso de pérdida catastrófico

**ALCANCE TERRITORIAL:** México e intereses mexicanos en el exterior

**NEGOCIO CUBIERTO:** Protege la retención de la compañía cedente con respecto a todo negocio del ramo de Incendio y Líneas Aliadas incluyendo terremoto y erupción volcánica, pérdida de utilidades (sólo gastos fijos y salarios) suscritos como seguros directo.

**MONEDA:** Pesos mexicanos<sup>14</sup>

**COBERTURA:** 14,000,000 Toda y cada pérdida y/o serie de pérdidas derivadas de un mismo evento

**PRIORIDAD:** 1,000,000 Toda y cada pérdida y/o serie de pérdidas derivadas de un mismo evento

**INFORMACION GENERAL**

**INGRESO ESTIMADO DE PRIMAS RETENIDAS:** 2,000,000

**CUMULOS DE TERREMOTO ESTIMADOS A RETENCION:** 170,000,000

**RETENCIÓN MÁXIMA POR RIESGO:** 800,000

**FORMA DE OPERACION:** Sinistros ocurridos durante el período<sup>15</sup>

**SINIESTRALIDAD:** Cero en los últimos cinco años

**CUOTA:** A ser avisada

**PRIMA MÍNIMA Y DE DEPÓSITO:** A ser avisada

**FORMA DE PAGO:** Semestral con garantía de 60 días

**REINSTALACIONES:** 1 al 100% con pago de prima adicional

<sup>14</sup> Normalmente las coberturas son expresadas en US DOLARES como protección a la devaluación del peso

<sup>15</sup> Es decir no importará la vigencia de la (s) póliza

Es posible involucrar en un solo contrato varios ramos, por ejemplo es común agrupar los ramos de diversos (robo, efectivo y valores, objetos personales), automóviles, técnicos, bajo una cobertura por riesgo, con el fin de aprovechar a lo máximo la protección y considerando que normalmente automóviles tendrá la mayor parte de prima. También es usual una cobertura para cascos embarcación y carga.

Por otro lado, un contrato puede tener doble función; ser una protección por riesgo y además por evento, la razón natural de esta combinación es simplificación y pudiera impactar el costo ya que los reaseguradores llevarían participación en ambas coberturas.

**- Se selecciona a los reaseguradores y/o corredores**

Como se comentó en el procedimiento de los contratos proporcionales los reaseguradores y corredores seleccionados deben encontrarse registrados ante la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

Asimismo, es muy común utilizar corredores de reaseguro en los contratos no proporcionales ya que normalmente se requiere de un número elevado de reaseguradores, la ventaja para la cedente es un ahorro administrativo ya que únicamente se preocupará por su negociación a través de un corredor y no con cualquier número de reaseguradores.

**- Se envía el slip a los reaseguradores o corredor de reaseguro**

El envío del slip a reaseguradores se debe hacer con anticipación al inicio del contrato para tener tiempo suficiente de análisis ya que se recomienda solicitar varias cotizaciones con el fin de tener propuestas de comparación.

**- Se analizan las propuestas**

En este momento se recibirán condiciones de reaseguro, algunas de ellas se refieren a ciertas cláusulas del mercado las cuales deben conocerse y analizarse.

**- Se coloca el programa, o se da la orden en firme a un corredor o a varios para realizar el contrato**

Es muy importante contar con la aceptación de los reaseguradores por escrito.

**- Envío de información a la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas**

Finalmente, las condiciones de negociación así como los reaseguradores, corredores y respectivas participaciones deben ser avisadas a la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas en un plazo no mayor a cinco días después de iniciado el contrato, para ello la mencionada institución entrega a cada compañía aseguradora un disquette de captura donde se indica cada uno de los datos requeridos.

### 3. Cuadro para la toma de decisiones

Existen algunas bases para establecer qué tipo de contrato es mejor utilizar de acuerdo al ramo y a la experiencia.

El siguiente cuadro es un apoyo para la definición del sistema de reaseguro por ramo.

RAMO	TIPO	CONTRATO	RECOMENDACION
Incendio	Proporcional	Cuota Parte	Suele ser utilizado en carteras de riesgos sencillos y comerciales.
		Excedente	Se utiliza en carteras de riesgos industriales y es el más utilizado, ya que permite a la cedente optimizar los riesgos de su retención.
	No proporcional	Working Cover	Es muy utilizado, con el fin de conservar por cuenta propia un volumen de primas mayor, sin embargo no es muy grande porque tiene un costo.
		Catastrófico	Es necesario para protegerse de las acumulaciones de terremoto y huracán principalmente.
Ramos Técnicos	Proporcional	Cuota Parte	En caso de ser la cartera homogénea, ésto se da mucho en el caso que se tiene una cartera más importante en equipo electrónico.
		Excedente	Es el más común, ya que el ramo en si está compuesto por riesgos de tamaño muy heterogéneo.
	No proporcional	Working Cover	Es común que la aseguradora desee retener más primas en los ramos técnicos razón por la que es casi seguro se contrate esta cobertura.
		Catastrófico	No era usual, sin embargo ahora las compañías que tienen un volumen importante de riesgos la compran porque si puede darse una acumulación a consecuencia de un riesgo catastrófico. Incluso los reaseguradores ya están solicitando un control de acumulaciones.

RAMO	TIPO	CONTRATO	RECOMENDACION
Responsabilidad Civil	Proporcional	Cuota Parte	Es el más utilizado porque en general se tiene sumas aseguradas uniformes.
		Excedente	No se utiliza.
	No proporcional	Working Cover	Se utiliza con el fin de tener mayor retención.
		Catastrófico	No se utiliza.
Transportes Carga	Proporcional	Cuota Parte	Depende mucho de la cartera, si se puede considerar de riesgos homogéneos en sumas aseguradas es lo más común.
		Excedente	Es utilizado en carteras con sumas aseguradas importantes, y es usual encontrarlo con un contrato Cuota Parte.
	No proporcional	Working Cover	Es muy utilizado con el fin principal de proteger a la compañía de una pérdida importante.
		Catastrófico	Es necesario para cubrir acumulaciones desconocidas, ya que en un embarque grande podrían tenerse varias mercancías cubiertas por diferentes pólizas.
Transportes Cascos embarcaciones	Proporcional	Cuota Parte	Casi no se utiliza, sin embargo para carteras muy pequeñas puede ser una opción de automatizar la suscripción.
		Excedente	Es el más común.
	No proporcional	Working Cover	Es muy utilizado con el fin principal de proteger a la compañía de una pérdida importante.
		Catastrófico	Puede considerarse necesario cuando se tiene una cartera importante.

RAMO	TIPO	CONTRATO	RECOMENDACION
Automóviles	Proporcional	Cuota Parte	Debido al gran volumen y la homogeneidad en sumas aseguradas sería el contrato más conveniente, sin embargo los reaseguradores no lo aceptan porque es un ramo de alta siniestralidad y deja un margen técnico escaso. Normalmente este ramo es retenido por la aseguradora.
		Excedente	No se utiliza.
	No proporcional	Working Cover	Es muy utilizado para cubrir a la aseguradora de una alta siniestralidad, precisamente por ser un ramo con experiencia negativa del costo puede ser alto.
		Catastrófico	Normalmente se utiliza. Es necesario para cubrir acumulación de riesgos como por ejemplo estacionamientos.
Robo y riesgos diversos (objetos personales, dinero y valores, cristales)	Proporcional	Cuota Parte	Este es un ramo que en general tiene sumas aseguradas pequeñas, incluso no se utiliza este tipo de contratos debido a que es cartera que normalmente retiene la aseguradora.
		Excedente	No se utiliza.
	No proporcional	Working Cover	Es muy utilizado para aumentar la retención, así como para protegerse de alguna pérdida importante. Cuando existe un negocio con suma asegurada importante se recurre al reaseguro facultativo.
		Catastrófico	No se utiliza

## CAPITULO IV EJERCICIO PRACTICO

La intención del ejercicio es aplicar el procedimiento propuesto, para ello se utilizará el perfil de cartera del ramo de incendio con el que trabajamos en el capítulo II así como el perfil de siniestros.

El siguiente ejercicio no es un caso real, sin embargo se utilizan bases de una experiencia normal.

### 1 Revisión de información

Como antecedente se plantea la información mínima que requerimos:

#### Perfil de cartera de incendio

R	Rango de Desde	Suma Aseg Hasta	Suma Asegurada	Prima	% de prima del total	% de prima acumulado	Nº de riesgo	Prima Prom x Ubicación	S.A.Prom x ubicación
1	-	5.000.000	1.189.767.908	3.485.908	17,70%	17,70%	342	10.193	3.420.374
2	5.000.001	10.000.000	1.111.590.198	2.334.339	11,85%	29,55%	158	14.774	7.035.381
3	10.000.001	25.000.000	1.695.277.730	3.788.212	19,24%	48,79%	97	39.054	17.477.090
4	25.000.001	50.000.000	1.453.678.600	3.665.453	18,81%	67,40%	38	96.459	38.254.700
5	50.000.001	100.000.000	1.001.788.725	2.805.008	14,24%	81,65%	15	187.001	66.785.915
6	100.000.001	200.000.000	620.397.672	1.302.835	6,62%	88,26%	4	325.709	155.099.418
7	200.000.001	400.000.000	500.000.000	876.750	4,45%	92,71%	2	438.375	250.000.000
8		En adelante	755.230.000	1.434.937	7,29%	100,00%	1	1.434.937	755.230.000
				19.693.443			657	29.975	12.644.948

Cuadro 13. Perfil de cartera de incendio. Ejercicio práctico

### La estadística de un contrato 1er Excedente

Año	Contrato	Prima	Comisión	Siniestros pagados	Siniestros pendientes	Siniestros Ocurridos	Resultado	Siniestralidad Siniestros/Primas
1991	1er Exc.	2,285	914	1,102		1,102	269	48%
1992	1er Exc.	3,461	1,298	852		852	1,311	25%
1993	1er Exc.	4,561	1,596	3,231		3,231	(266)	71%
1994	1er Exc.	5,350	1,873	8,321		8,321	(4,844)	156%
1995	1er Exc.	5,950	2,083	3,235	2,123	5,358	(1,491)	90%
1996	1er Exc.	7,380	2,583	5,295	1,050	6,345	(1,548)	86%

Cuadro 14. Estadística del contrato 1er Excedente. Ejercicio práctico

Durante 1996 el programa de reaseguro que involucra al ejercicio está compuesto de:

- Un contrato 1er Excedente de Incendio con capacidad de 25,000,000, con comisión de reaseguro de 37.5%
- Un contrato Working Cover de 1,000,000 en exceso de 1,000,000
- Un contrato Catastrófico de 27,500,000 en exceso de 1,000,000

Las primas a retención de los últimos años son:

- 1993 3,910,200
- 1994 4,100,650
- 1995 4,556,000
- 1996 4,940,000 a octubre

Supongamos que se tienen 5 siniestros importantes en los últimos años, dos de los cuales afectaron los resultados de 1994.

También se sabe que los cúmulos de terremoto en la zona crítica a octubre ascendieron a 312,500,000

Las primas estimadas para 1997 es de 23,000,000, los cuales son el resultado de considerar que no habrá un incremento de mercado.

Es necesario señalar que los elementos adicionales que se deben tener en mente, como la política de suscripción, los proyectos en ventas y todo lo que pueda reflejarse en los resultados de la empresa son de vital importancia, sin embargo este tipo de información es única por lo que no es fácil ejemplificar, así pues supongamos que la empresa de la que hablamos no va a sufrir cambios para el siguiente año.

## **2 Aplicación del procedimiento**

### **Contrato Proporcional**

#### **DEFINIR LA RETENCION**

A esta compañía le interesa tener buenos resultados así como mejorar su captación de primas a retención.

La retención legal de esta compañía de acuerdo a la nueva legislación aumentó a 1,500,000 y debido a que incendio es un ramo con experiencia positiva, se retendrá 1,500,000 por riesgo, siguiendo la estructura del año que vencerá se intentará aumentar la retención con un contrato de protección por 1,500,000 adicional, por lo que se define la retención en 3,000,000.

#### **ANALISIS DEL PERFIL DE CARTERA**

La primera propuesta es mantener el 1er Excedente con una capacidad de 25,000,000 y una retención de 3,000,000.

Realizaremos la distribución de primas utilizando el perfil de cartera, primero los cálculos de la retención

R	Rango de Suma Asegurada		S.A.Promedio x ubicación	% que representan 3.000.000	Prima 100% rango	Prima al contrato
	Desde	Hasta				
1	-	5.000.000	3.420.374	87,71%	3.485.908	3.057.480
2	5.000.001	10.000.000	7.035.381	42,64%	2.334.339	995.400
3	10.000.001	25.000.000	17.477.090	17,17%	3.788.212	650.259
4	25.000.001	50.000.000	38.254.700	7,84%	3.665.453	287.451
5	50.000.001	100.000.000	66.785.915	4,49%	2.805.008	126.000
6	100.000.001	200.000.000	155.099.418	1,93%	1.302.835	25.200
7	200.000.001	400.000.000	250.000.000	1,20%	876.750	10.521
8	En adelante		755.230.000	0,40%	1.434.937	5.700
<b>Total</b>						<b>5.158.011</b>

Cuadro 15. Distribución de prima para la retención. Ejercicio práctico

Continuamos con los cálculos del 1er Excedente de 25,000,000

R	Rango de Suma Asegurada		S.A.Prom x ubicación	% q' representa 25.000.000 después de 3.000.000	Prima 100% rango	Prima al contrato
	Desde	Hasta				
1	-	5.000.000	3.420.374	12,29%	3.485.908	428.429
2	5.000.001	10.000.000	7.035.381	57,36%	2.334.339	1.338.939
3	10.000.001	25.000.000	17.477.090	82,83%	3.788.212	3.137.953
4	25.000.001	50.000.000	38.254.700	65,35%	3.665.453	2.395.427
5	50.000.001	100.000.000	66.785.915	37,43%	2.805.008	1.050.000
6	100.000.001	200.000.000	155.099.418	16,12%	1.302.835	210.000
7	200.000.001	400.000.000	250.000.000	10,00%	876.750	87.675
8	En adelante		755.230.000	3,31%	1.434.937	47.500
<b>Total</b>						<b>8.695.923</b>

Cuadro 16. Distribución de prima contrato 1er Excedente. Ejercicio práctico

La prima retenida es de 5,158,011, la prima al 1er Excedente es de 8,695,923

Recordemos el perfil de siniestros que se utilizó también en el Capítulo II

R	Rango de Suma Asegurada		No. de siniestros	Monto de siniestros
	Desde	Hasta		
1	-	5,000,000	38	760,000
2	5,000,001	10,000,000	15	9,218,500
3	10,000,001	25,000,000	1	4,000,000
4	25,000,001	50,000,000	-	-
5	50,000,001	100,000,000	-	-
6	100,000,001	200,000,000	-	-
7	200,000,001	400,000,000	-	-
8	En adelante		1	500,000
			Total	14,478,500

Cuadro 17. Perfil de siniestros. Ejercicio práctico

Los montos de siniestros bajo esta estructura se repartirían así:

A retención:

R	Rango de Suma Asegurada		S.A.Promedio x ubicación	% que representan 3,000,000	Monto de siniestros	Siniestros al contrato	
	Desde	Hasta					
1	-	5,000,000	3,420,374	12.29%	760,000	93,406	
2	5,000,001	10,000,000	7,035,381	42.64%	9,218,500	3,930,917	
3	10,000,001	25,000,000	17,477,090	17.17%	4,000,000	688,613	
4	25,000,001	50,000,000	38,254,700	7.84%	-	-	
5	50,000,001	100,000,000	66,785,915	4.49%	-	-	
6	100,000,001	200,000,000	155,099,418	1.93%	-	-	
7	200,000,001	400,000,000	250,000,000	1.20%	-	-	
8	En adelante		755,230,000	0.40%	500,000	1,986	
					Total	14,478,500	4,712,923

Cuadro 18. Distribución de siniestros a retención. Ejercicio práctico

**Al 1er Excedente:**

R	Rango de Suma Asegurada		S.A.Prom edio x ubicación	% que representan 25,000,000 después de 3,000,000	Monto de siniestros	Siniestros al contrato
	Desde	Hasta				
1	-	5,000,000	3,420,374	12.29%	760,000	93,406
2	5,000,001	10,000,000	7,035,381	57.36%	9,218,500	5,287,583
3	10,000,001	25,000,000	17,477,090	82.83%	4,000,000	3,313,387
4	25,000,001	50,000,000	38,254,700	65.35%	-	-
5	50,000,001	100,000,000	66,785,915	37.43%	-	-
6	100,000,001	200,000,000	155,099,418	16.12%	-	-
7	200,000,001	400,000,000	250,000,000	10.00%	-	-
8		En adelante	755,230,000	3.31%	500,000	16,551
<b>Total</b>					<b>14,478,500</b>	<b>8,710,927</b>

Cuadro 19. Distribución de siniestros contrato 1er Excedente. Ejercicio Práctico

En resumen tendríamos lo siguiente:

	Responsabilidad	Primas	Siniestros	Resultado
Retención	3,000,000	5,158,011	4,712,923	445,088
1er Excedente	25,000,000	8,695,923	8,710,927	-15,004

Esta estructura la podemos comparar con las alternativas ejemplificadas del Capítulo dos.

**Alternativa I**

	Responsabilidad	Primas	Siniestros	Resultado
Retención C.P. <sup>17</sup>	2,500,000	3,493,397	4,229,597	-736,200
1er Excedente	25,000,000	7,170,388	5,539,167	1,631,221

<sup>17</sup> Bajo un contrato Cuota Parte (50-50)

## Alternativa II

	Responsabilidad	Primas	Siniestros	Resultado
Retención	2,500,000	4,298,342	4,405,092	-106,750
1er Excedente	25,000,000	9,479,779	9,591,615	-111,836

¿Cuáles serían los resultados si aumentamos la retención a 4,000,000?

	Responsabilidad	Primas	Siniestros	Resultado
Retención	4,000,000	6,286,617	6,919,355	-632,738
1er Excedente	25,000,000	7,718,941	7,078,344	640,597

De acuerdo a lo anterior, podemos considerar como la mejor opción una retención de 3,000,000 y un 1er excedente de 25,000,000. Bajo esta estructura estamos cubriendo el 90 % de nuestros riesgos por lo que no requerimos mayor capacidad automática.

## PROYECCION DE RESULTADOS BAJO LAS ESTIMACIONES DE PRIMAS Y SINIESTROS

La estimación de primas para el año de negociación es de 23,000,000.

La prima del perfil de la cartera es de 19,693,443 de los cuales 5,148,011, el 26.14% corresponde a la prima de retención, 8,695,923 (44.15%) al 1er Excedente, entonces bajo el supuesto de una misma cartera la estimación de primas a retención es de 6,000,000 y para el 1er Excedente es de 10,200,000

Asimismo, podemos estimar la misma siniestralidad de los resultados arrojados en el perfil, sin embargo es entonces cuando se debe realizar un análisis de las estadísticas de los años anteriores; algunas de las preguntas que son posibles de responder como ¿cuál es la tendencia?, ¿hubo algo fuera de lo común que impactara la siniestralidad del año de estudio?, ¿las tarifas bajaron?, ¿hay menos riesgos?, ¿los resultados están influenciados por la situación del país?, ¿es posible disminuir la siniestralidad?

El análisis y decisión de la siniestralidad esperada, como fue comentado en el Capítulo II debe ser resuelto entre las áreas involucradas, y en base a ello se llegarán a definir los números finales.

Supongamos entonces que después del análisis respectivo se establecieron las siguientes cifras:

	Retención	1er Excedente
Primas	6,000,000	10,200,000
Siniestros	3,000,000	4,000,000

las cuales serán la base de la negociación.

#### **ESTABLECER LAS CONDICIONES DE REASEGURO: COMISIONES, RESERVAS E INTERESES SOBRE RESERVAS.**

Principalmente debemos partir de la comisión de reaseguro recibida en el último año o en su defecto las comisiones manejadas en el mercado. En un caso extremo podríamos comparar la comisión del reaseguro facultativo en un riesgo del mismo ramo y disminuirla en diez puntos, ya que esta es la diferencia, en costo administrativo, de manejar la operación en forma automática.

En este caso estamos considerando que se manejó un 37.5% y en base a que el contrato no ha tenido buenos resultados difícilmente se podría solicitar algo mejor, sin embargo se solicitará una comisión adicional por baja siniestralidad.

Las reservas son una necesidad legal y como cedente es un apoyo que el reasegurador participe en su creación, por lo que es aconsejable solicitarlas siempre.

Los intereses sobre reservas pertenecen al reasegurador, actualmente se negocian y puede verse reducida la comisión de reaseguro para no reportar los intereses. Por ahorro en el trabajo administrativo es conveniente no manejar los intereses sobre reservas, sin embargo de acuerdo a la inflación es aconsejable realizar un análisis numérico con el fin de no ver afectados los resultados de la compañía por la reducción en comisiones.

De acuerdo a lo anterior manejamos el siguiente estado de cuenta, si se cumplen las estimaciones:

**A retención**

Primas Emitidas	16,200,000
Primas Cedidas	<u>10,200,000</u>
Primas retenidas	6,000,000

Gastos de Adquisición y Administración (25%)	4,050,000
Comisiones de Reaseguro (37.5%)	3,825,000

Siniestros Netos	7,000,000
Siniestros Recuperados de Reaseguro	<u>4,000,000</u>
Siniestros de Retención	3,000,000

Resultado	<u>2,775,000</u>
-----------	------------------

El reasegurador de 1er Excedente, tendría sus resultados de la siguiente forma

Primas Tomadas	10,200,000
Comisión de reaseguro	3,825,000
Siniestros	4,000,000

Resultado	<u>2,375,000</u>
-----------	------------------

No se considera la retención de reservas porque es un monto que finalmente es del reasegurador.

En caso de establecer una comisión adicional por baja siniestralidad pudiera partirse que al reasegurador le interesa obtener por lo menos el 25% de utilidad con lo que se piensa pudiera cubrir sus gastos de operación y su protección catastrófica.

La siniestralidad del contrato debería ser exactamente del 37.5% para que la utilidad del reasegurador fuera del 25%.

Así podría entonces definirse una tabla, como sigue:

SINIESTRALIDAD	COMISION ADICIONAL
Si siniestralidad es mayor o igual al 37.5%	No hay
Si la siniestralidad es mayor o igual al 35% y menor al 37.5%	1%
Si la siniestralidad es mayor o igual al 32.5% y menor al 35%	2%
Si la siniestralidad es mayor o igual al 30% y menor al 32.5%	3%
Si la siniestralidad es mayor o igual al 27.5% y menor al 30%	4%
Si la siniestralidad es mayor o igual al 25% y menor al 27.5%	5%
Si la siniestralidad es menor al 25%	6%

En caso de que la siniestralidad fuera del 25% la utilidad del reasegurador sería del 32.5% .

Como fue comentado en el capítulo I (2.1.4) la comisión adicional, comisión sobre utilidades es una opción de negociación muy utilizada con el fin de que la compañía cedente cuide sus resultados.

#### ELABORACION DEL RESUMEN DE CONDICIONES.

Ya conocemos las condiciones más importantes del slip, sólo falta completar con la información que nos requerirán los reaseguradores en un contrato de incendio, que son la estimación de cúmulos de terremoto en la zona crítica y también en el resto del país.

Algunos reaseguradores internacionales también están requiriendo la información sobre acumulaciones de huracán y la tendencia indica que en algunos años ésta será de mayor importancia.

## SELECCION DE REASEGURADORES

Como fue comentado durante el procedimiento, estos deben de estar registrados lo que significa que tienen solvencia para afrontar cualquier pérdida importante.

Por otro lado, si no existe un intermediario, la relación con los reaseguradores es de mucha comunicación ya que la cedente requiere de ellos para el reaseguro facultativo, y en caso de encontrar un buen servicio: prontitud en las respuestas, pago de siniestros rápido, apoyo técnico, entonces se ha realizado una buena selección.

## SE NEGOCIA CON REASEGURADORES

Esta es la parte más activa de la elaboración del programa de reaseguro, es importante ser oportunos como se comentó en el procedimiento, es decir empezar la negociación con por lo menos 30 días de anticipación al inicio de vigencia para tener tiempo suficiente para dejar claro y precisos los contratos.

Continuamos con la preparación para un contrato no proporcional

### Contrato No Proporcional

Se pensó adquirir un contrato que proteja la retención de la compañía con una estructura 1,500,000 en exceso de 1,500,000.

La información de siniestros es muy importante ya que es la base de cotización, como fue mencionado en 1994 se tuvieron dos siniestros que impactaron de forma sobresaliente los resultados.

Sea esta la relación de siniestros de los últimos 5 años

Año y N° de siniestro	Monto total	Retención
1992/ 001	2,800,000	700,000
1993/ 002	590,000	590,000
1994/ 003	10,000,000	350,000

Continúa...

Año y N° de siniestro	Monto total	Retención
1994/ 004	20,000,000	280,000
1995/ 005	5,000,000	500,000
1995/ 006	800,000	200,000
1995/ 007	300,000	100,000
1996/ 008	2,300,000	250,000

Cuadro 20. Relación de siniestros de los últimos 5 años. Ejercicio práctico

Es muy probable que la retención fuera distinta en los años anteriores por lo que es necesario revisar la información como si siempre se hubiera tenido la retención de 1,500,000 para ello se requiere de la suma asegurada de cada una de la pólizas afectadas y realizar la distribución del siniestro:

Póliza	Suma asegurada	% de retención <sup>18</sup>	Siniestro a retención
1992/ 001	4,000,000	37.50	1,050,000
1993/ 002	590,000	100.00	590,000
1994/ 003	28,600,000	5.24	524,000
1994/ 004	71,400,000	2.10	420,100
1995/ 005	10,000,000	15.00	750,000
1995/ 006	4,000,000	37.50	300,000
1995/ 007	3,000,000	50.00	150,000
1996/ 008	9,200,000	16.30	375,000

Cuadro 21. Redistribución de siniestros. Ejercicio Práctico

En base a estas cifras el reasegurador podrá proporcionar un costo para la cobertura por riesgo.

En este caso la cobertura de 1,500,000 en exceso de 1,500,000 no hubiera sido afectada.

#### SE DEFINE LA PRIORIDAD

En vista de que la cobertura de 1,500,000 en exceso de 1,500,000 no se hubiera visto afectada en varios años, sería recomendable disminuir la prioridad.

<sup>18</sup> Si la retención la fijamos en 1,500,000

**Para mantener la capacidad de retención propuesta en 3,000,000 algunas opciones podrían ser:**

**2,500,000 en exceso de 500,000**

**2,000,000 en exceso de 1,000,000**

**Asimismo, pudiera desearse únicamente gozar de la capacidad de retención adicional, con lo que sería conveniente mantener una prioridad de 1,500,000 con lo cual el costo sería definitivamente menor que con cualquier otra opción.**

**En caso de una protección catastrófica, como fue comentado en el procedimiento, la recomendación es tener una prioridad igual al monto de la retención legal, y para terremoto puede considerarse ésta más el 50% de la reserva catastrófica.**

#### **SE DEFINE LA COBERTURA**

**Cuando se decide manter una protección por riesgo es necesario que la prioridad más el límite de cobertura sea el monto de suscripción a retención.**

**En el ejercicio y siguiendo el punto anterior, estamos considerando coberturas de 1.500.000, 2.000.000 y 2.500.000 y como se aprecia dependen directamente de la prioridad elegida.**

**Para una protección catastrófica para terremoto, no hay duda que la cobertura mínima a comprar será el monto correspondiente a las responsabilidades asumidas en la zona crítica por el 9%; en el ejercicio estamos considerando una acumulación real de 312,500,000 podría suponerse un incremento para el año siguiente en base a la inflación de un 10%.**

**Los cúmulos a considerar serían de 343,750,000 por el 9% es igual a 30,937,500, en número redondos la estructura del contrato quedaría de 29,500,000 en exceso de 1,500,000.**

**Supongamos también una reserva catastrófica de 1,000,000 entonces se podría ocupar 500,000 (el 50% de la reserva) para aumentar la prioridad o para comprar menos cobertura.**

## **SE DEFINE LA PRIMA ESTIMADA**

La prima estimada a retención es de 6,000,000, esta es una cifra que conocemos desde la negociación del contrato proporcional; como lo mencionamos este es un dato básico para proporcionar la cotización de cualquier programa.

## **SE PREPARA EL RESUMEN DE CONDICIONES**

Ya contamos con la información para la preparación del resumen de condiciones donde además indicaremos detalladamente la cobertura que requerimos.

## **SE SELECCIONA A LOS REASEGURADORES Y/O CORREDORES**

Es muy común utilizar corredores de reaseguro en la cotización de un contrato no proporcional, ellos acuden a diferentes mercados con lo que se garantiza una buena oferta.

## **SE ENVIA EL SLIP A LOS REASEGURADORES Y/O CORREDORES**

Es conveniente que toda la información se maneje por escrito, para disminuir la probabilidad de algún error.

También es el momento de plantear varias opciones de cotización aumentando o disminuyendo la prioridad.

## **SE ANALIZAN LAS PROPUESTAS**

Las cotizaciones que recibamos deben ser analizadas y comparadas; los conceptos que deben revisarse, de acuerdo a lo comentado en el Capítulo I (2.2.4) son el costo, el límite agregado anual, el número de reinstalaciones, el factor de ajuste, la prima mínima y de depósito.

Adicionalmente algunos reaseguradores podrán ofrecernos opciones agregando cobertura, incluyendo varios ramos en un solo contrato, disminuyendo la prioridad, entonces se requerirá valuar el beneficio.

Supongamos que por medio de dos conductos se obtuvieron las siguientes cotizaciones del Contrato Catastrófico

Conceptos	Cotización A	Cotización B
Cobertura	29,500,000	29,500,000
Prioridad	1,500,000	1,500,000
Cuota	6.6 18%	6.653%
Prima Mínima y de Depósito	380,000	359,000
Prima esperada	397,080	399,180
Prima estimada <sup>19</sup>	6,000,000	6,000,000
Reinstalaciones:	1 al 100% con pago de prima adicional	1 al 100% con pago de prima adicional

Se observa que la cuota es más alta en la cotización B aunque la diferencia es pequeña, sin embargo la prima mínima y de depósito es un 5.5% más baja en la cotización B por lo que se considera mejor.

#### **SE DA ORDEN EN FIRME PARA LA CELEBRACION DEL CONTRATO**

En caso de darse a un corredor, habrá que solicitarle la relación de los reaseguradores así como su porcentaje de participación; cuando la colocación es directa un fax de confirmación con la participación del reasegurador deberá formar parte del expediente del programa de reaseguro.

#### **ENVIO DE INFORMACION A LA COMISION NACIONAL DE SEGUROS Y FIANZAS**

Como se comentó en el procedimiento, se requiere informar a la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas  
Con este paso estamos finalizando la realización del programa de reaseguro.

---

<sup>19</sup> E.P.J. por sus siglas en inglés

## CONCLUSIONES

El programa de reaseguro es una herramienta necesaria para el buen funcionamiento de una aseguradora, cada compañía tiene requerimientos únicos, por lo que cada una tendrá diferentes programas, esto habla de una disciplina muy dinámica.

Las personas que trabajamos en reaseguro aprendemos empíricamente, por eso la necesidad de tener algún apoyo de donde partir para desarrollar nuestra labor.

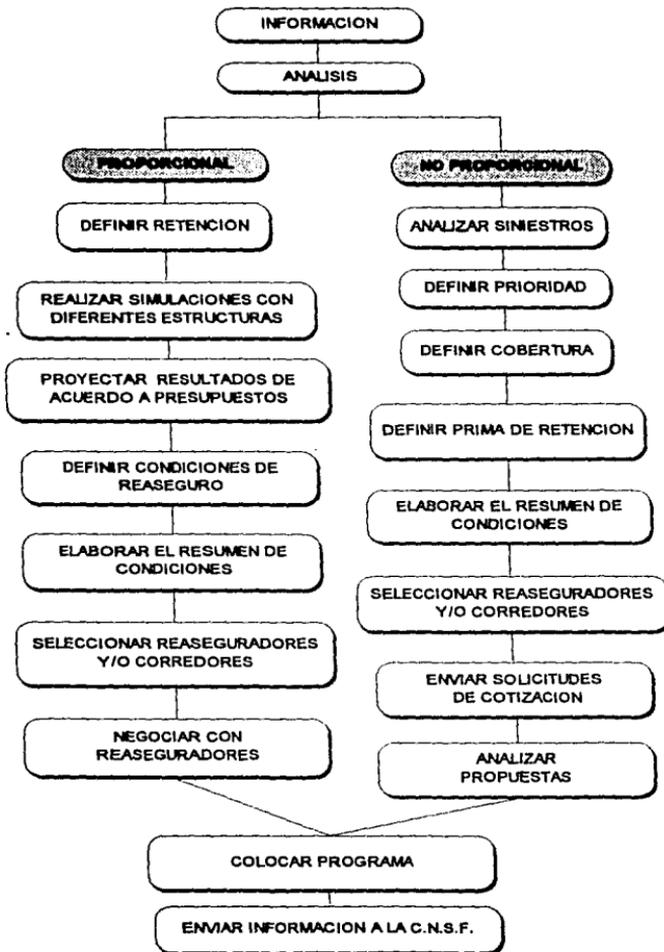
Para establecer un programa de reaseguro se requiere de conocimientos técnicos, ya que es necesario saber cómo funcionan cada uno de los contratos y cuál de nuestras necesidades podrá cubrir, asimismo la experiencia es la que proporciona la capacidad de decisión.

Con el presente trabajo se intentó simplificar esa experiencia en un procedimiento; sin embargo es una opción y puede ser modificado cuantas veces se crea necesario.

Las bases para un programa de reaseguro son los contratos cuota parte, excedentes, working cover y catastróficos sin embargo puede ampliarse a capacidades o protecciones adicionales.

Los elementos necesarios para la elaboración de un programa de reaseguro, fundamentalmente se refieren a la experiencia de la cartera en varios años, por lo que se recomienda establecer los cimientos para que la información sea veraz y oportuna, lo que es hoy en día uno de los grandes problemas que enfrentan las aseguradoras.

El procedimiento propuesto lo podemos sintetizar en el siguiente cuadro:



Como se ha mencionado este trabajo representa una síntesis de la experiencia.

El reaseguro es un respaldo financiero para una aseguradora, sin embargo no debe perderse de vista que la labor de suscripción es la que garantizará:

- **Una cartera sana,**
- **la rentabilidad de la Compañía y**
- **la utilidad de los accionistas.**

## **BIBLIOGRAFIA**

**El Reaseguro de los Ramos Generales, Suiza de Reaseguros, Zurich 1988**

**REINARZ, Robert C " La Gerencia de Reaseguro". Editorial MAPFRE, S.A. Madrid 1978**

**Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, AMIS, México 1997**

**Seminario de Reaseguro, Reaseguradora Patria, México, 1989**

**Tercer evento anual: Nuevas Direcciones y oportunidades en el mercado asegurador mexicano, Instituto for International Research, Hotel Nikko, México, 1994.**

**Curso básico técnico de seguro y reaseguro, Reaseguros Alianza, México, 1993**

**Encuentro Interamericano de Reaseguros, EIRE Mayo 1994, Miami, E.U.A. Instituto de Estudios Superiores Financieros y de Seguros.**

**Actualidad en Seguros y Fianzas, Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, México, Ene-Mar 1995.**

**IV Convención Nacional de Aseguradores, Memoria, AMIS 1993**

## APENDICE I

### Distribución de primas a retención

R	Rango de Suma Asegurada		S.A.Promedio x ubicación	% que representan 2,500.000	Prima 100% rango	Prima al contrato
	Desde	Hasta				
1	-	5.000.000	3.420.374	73,09%	3.485.608	2.547.600
2	5.000.001	10.000.000	7.035.381	35,53%	2.334.339	829.500
3	10.000.001	25.000.000	17.477.060	14,30%	3.788.212	541.882
4	25.000.001	50.000.000	38.254.700	8,54%	3.665.453	239.543
5	50.000.001	100.000.000	68.785.915	3,74%	2.805.008	105.000
6	100.000.001	200.000.000	155.099.418	1,61%	1.302.835	21.000
7	200.000.001	400.000.000	250.000.000	1,00%	878.750	8.768
8	En adelante		755.230.000	0,33%	1.434.937	4.750
					Suma	4.288.342

### Distribución de primas al 1er Excedente

R	Rango de Suma Asegurada		S.A.Promedio x ubicación	% que representan 25.000.000 después de 2.500.000	Prima 100% rango	Prima al contrato
	Desde	Hasta				
1	-	5.000.000	3.420.374	28,91%	3.485.608	608.008
2	5.000.001	10.000.000	7.035.381	64,47%	2.334.339	1.504.839
3	10.000.001	25.000.000	17.477.060	85,70%	3.788.212	3.249.329
4	25.000.001	50.000.000	38.254.700	65,35%	3.665.453	2.365.427
5	50.000.001	100.000.000	68.785.915	37,43%	2.805.008	1.050.000
6	100.000.001	200.000.000	155.099.418	18,12%	1.302.835	210.000
7	200.000.001	400.000.000	250.000.000	10,00%	878.750	87.875
8	En adelante		755.230.000	3,31%	1.434.937	47.500
					Suma	9.479.779

### Distribución de primas al 2do. Excedente

R	Rango de Suma Asegurada		S.A.Promedio x ubicación	% que representan 27.500.000 después de 27.500.000	Prima 100% rango	Prima al contrato
	Desde	hasta				
1	-	5.000.000	3.420.374	0,00%	3.485.608	-
2	5.000.001	10.000.000	7.035.381	0,00%	2.334.339	-
3	10.000.001	25.000.000	17.477.060	0,00%	3.788.212	-
4	25.000.001	50.000.000	38.254.700	28,11%	3.665.453	1.030.484
5	50.000.001	100.000.000	68.785.915	41,18%	2.805.008	1.155.000
6	100.000.001	200.000.000	155.099.418	17,73%	1.302.835	231.000
7	200.000.001	400.000.000	250.000.000	11,00%	878.750	96.443
8	En adelante		755.230.000	3,64%	1.434.937	52.250
					Suma	2.585.178

## APENDICE 2

### Distribución de siniestros a retención

R	Rango de Suma Asegurada		S. A. Promedio x ubicación	% que representan 2.500.000	Monto de siniestros	Siniestros al contrato
	Desde	hasta				
1	-	5.000.000	3.420.374	73,09%	760.000	555.465
2	5.000.001	10.000.000	7.035.361	35,53%	9.218.500	3.275.784
3	10.000.001	25.000.000	17.477.090	14,30%	4.000.000	572.178
4	25.000.001	50.000.000	38.254.700	8,54%	-	-
5	50.000.001	100.000.000	66.785.915	3,74%	-	-
6	100.000.001	200.000.000	155.069.418	1,81%	-	-
7	200.000.001	400.000.000	250.000.000	1,00%	-	-
8		En adelante	755.230.000	0,33%	500.000	1.655
<b>Total</b>					<b>14.478.500</b>	<b>4.405.092</b>

### Distribución de siniestros al 1er Excedente

R	Rango de Suma Asegurada		S. A. Promedio x ubicación	% que representan 25.000.000 después de 2.500.000	Monto de siniestros	Siniestros al contrato
	Desde	hasta				
1	-	5.000.000	3.420.374	26,91%	760.000	204.505
2	5.000.001	10.000.000	7.035.361	64,47%	9.218.500	5.942.736
3	10.000.001	25.000.000	17.477.090	85,70%	4.000.000	3.427.822
4	25.000.001	50.000.000	38.254.700	65,36%	-	-
5	50.000.001	100.000.000	66.785.915	37,43%	-	-
6	100.000.001	200.000.000	155.069.418	16,12%	-	-
7	200.000.001	400.000.000	250.000.000	10,00%	-	-
8		En adelante	755.230.000	3,31%	500.000	18.551
<b>Total</b>					<b>14.478.500</b>	<b>9.591.815</b>

### Distribución de siniestros al 2do Excedente

R	Rango de Suma Asegurada		S. A. Promedio x ubicación	% que representan 27.500.000 después de 27.500.000	Monto de siniestros	Siniestros al contrato
	Desde	hasta				
1	-	5.000.000	3.420.374	0,00%	760.000	-
2	5.000.001	10.000.000	7.035.361	0,00%	9.218.500	-
3	10.000.001	25.000.000	17.477.090	0,00%	4.000.000	-
4	25.000.001	50.000.000	38.254.700	26,11%	-	-
5	50.000.001	100.000.000	66.785.915	41,18%	-	-
6	100.000.001	200.000.000	155.069.418	17,73%	-	-
7	200.000.001	400.000.000	250.000.000	11,00%	-	-
8		En adelante	755.230.000	3,64%	500.000	18.208
<b>Total</b>					<b>14.478.500</b>	<b>18.208</b>



SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO  
**COMISIÓN NACIONAL DE SEGUROS Y FIANZAS**

México, D.F., 17 de diciembre de 1996

Circular S-9.6

**ASUNTO:** Reglas para fijar los Límites Máximos de Retención de las Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros en las Operaciones de Seguro y Reaseguro.

**A LAS INSTITUCIONES Y SOCIEDADES  
MUTUALISTAS DE SEGUROS**

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, mediante oficio número 366-IV-7418 del 29 de noviembre del presente año, solicita a esta Comisión, que por medio de circular se sirva hacer del conocimiento de esas instituciones, el Acuerdo por el que esa Secretaría, después de escuchar la opinión de este Organismo, con fundamento en los artículos 31, fracción II, 37, 46, fracción IV, 52, 76, 81, fracción II, 86 y 89 de la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, expidió el 22 del mes en curso las Reglas para fijar los Límites Máximos de Retención de las Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros en las Operaciones de Seguro y Reaseguro.

**REGLAS PARA FIJAR LOS LÍMITES MÁXIMOS DE RETENCIÓN DE LAS  
INSTITUCIONES Y SOCIEDADES MUTUALISTAS DE SEGUROS EN LAS  
OPERACIONES DE SEGURO Y REASEGURO**

La Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros en sus artículos 37 y 86 establece que mediante reglas de carácter general se determinarán en cada operación o ramo los límites máximos de retención en un sólo riesgo. En cumplimiento a lo anterior y después de escuchar la opinión de esta Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, esa Secretaría expide las presente Reglas.

En ellas se establece que en la determinación del límite máximo de retención de las obligaciones que asuman las empresas de seguros, las mismas deberán tomar en cuenta el volumen de la operación o ramo que corresponda, la

**COMISION NACIONAL DE SEGUROS Y FIANZAS**  
**MEXICO, D. F.**

calidad y el monto de sus recursos, el de las sumas en riesgo, las características de éstos, la composición de la cartera, la experiencia obtenida respecto al comportamiento de la siniestralidad y las políticas que apliquen para ceder o aceptar reaseguro tanto del país como del extranjero

A través de estas Reglas se busca preservar la seguridad de las operaciones o ramos que practican las aseguradoras, aprovechar la capacidad de retención de éstas y proteger su solidez financiera, así como garantizar el cumplimiento de sus obligaciones con los asegurados

Con fundamento y considerando lo previsto por los artículos 31, fracción VIII de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 33-B, 37, 76 y 86 de la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público de conformidad con las atribuciones que le confiere la fracción XXXIV del artículo 6º de su Reglamento Interior, ha tenido a bien expedir las siguientes

**REGLAS PARA FIJAR LOS LIMITES MAXIMOS DE RETENCION DE LAS INSTITUCIONES Y SOCIEDADES MUTUALISTAS DE SEGUROS EN LAS OPERACIONES DE SEGURO Y REASEGURO**

**CAPITULO PRIMERO**

**Disposiciones Generales**

**PRIMERA.-** La fijación de los límites máximos de retención que en cada operación o ramo asuman las instituciones y sociedades mutualistas de seguros, se sujetará a lo previsto en la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, particularmente en sus artículos 37 y 86, así como a las presentes Reglas.

**SEGUNDA.-** La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, oyendo la opinión de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, podrá modificar el procedimiento, así como el porcentaje de los límites máximos de retención a que se refieren las presentes Reglas.

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

**COMISION NACIONAL DE SEGUROS Y FIANZAS**  
**MEXICO, D. F.**

La propia Secretaria de Hacienda y Crédito Público, será el órgano competente para interpretar, aplicar y resolver para efectos administrativos todo lo relacionado con estas Reglas

**TERCERA.-** La Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, en ejercicio de las facultades de inspección y vigilancia que le otorga la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros y sin perjuicio de lo previsto en las presentes Reglas, podrá establecer la forma y términos en que las instituciones y sociedades mutualistas de seguros deberán de informarle y comprobarle todo lo concerniente a sus límites máximos de retención que asuman en las operaciones de seguro y reaseguro.

**CUARTA.-** Las instituciones y sociedades mutualistas de seguros deberán procurar el aprovechamiento de su capacidad de retención, el desarrollo de políticas adecuadas para la cesión y aceptación, según corresponda, de reaseguro interno o externo, así como la dispersión de aquellos riesgos que por su naturaleza puedan afectar su solvencia y estabilidad.

**QUINTA.-** El límite máximo de retención que asuman en cada riesgo del seguro o reaseguro las instituciones y las sociedades mutualistas de seguros, será el que se fije de acuerdo a la Sexta de las presentes Reglas o, en su caso, la cantidad que resulte de aplicar el porcentaje previsto en la Séptima de las mismas.

Para la determinación del límite máximo de retención en cada operación o ramo, la institución o sociedad mutualista de seguros de que se trate deberá tomar en cuenta el volumen que le represente en el ejercicio de su actividad la operación o ramo que corresponda, la calidad y el monto de sus recursos, el de las sumas en riesgo, las características de los riesgos que asuma, la composición de su cartera, la experiencia obtenida respecto al comportamiento de la siniestralidad, sus políticas de reaseguro tanto del país como del extranjero, así como aquellos otros elementos que la Comisión considere en su caso necesarios.

**COMISION NACIONAL DE SEGUROS Y FIANZAS  
MEXICO, D. F.**

**CAPITULO SEGUNDO**

**De la Fijación de los Límites Máximos de Retención**

**SEXTA.-** En la operación de seguros de vida, cada una de las instituciones y sociedades mutualistas de seguros autorizadas para su práctica, deberá someter anualmente a la consideración de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas el límite máximo de retención por riesgo que pretenda emplear. La Comisión en un plazo que no excederá de treinta días hábiles a partir de aquél en que le fue hecha la solicitud sobre el límite máximo de retención, procederá a dar la respuesta que corresponda, en caso contrario la propuesta se tendrá por aprobada.

**SEPTIMA.-** En las operaciones y ramos de accidentes y enfermedades, así como de daños, el límite máximo de retención que cada una de las instituciones y sociedades mutualistas de seguros autorizadas para su práctica, no será superior en un solo riesgo al cinco por ciento de la suma del saldo de la reserva de previsión afecta a cada operación o ramo, más el capital mínimo de garantía en el caso de las instituciones de seguros.

**OCTAVA -** Las instituciones y sociedades mutualistas de seguros podrán solicitar a la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas les autorice a incrementar el límite máximo de retención que les sea aplicable de conformidad con las presentes Reglas. La citada Comisión evaluará el volumen de las operaciones o ramos de la institución o sociedad mutualista de seguros de que se trate, la calidad y el monto de sus recursos, el de las sumas en riesgo, las características de los riesgos que asuma, la composición de su cartera, la experiencia obtenida respecto al comportamiento de la siniestralidad, sus políticas de reaseguro tanto del país como del extranjero, así como aquellos otros elementos que considere necesarios a fin de resolver lo que proceda.

**TRANSITORIAS**

**PRIMERA.-** Las presentes Reglas entrarán en vigor al día siguiente al de su publicación en el Diario Oficial de la Federación.

**COMISION NACIONAL DE SEGUROS Y FIANZAS**  
**MEXICO, D. F.**

**SEGUNDA.-** Se derogan todas las disposiciones administrativas que se hubieren emitido con anterioridad relacionadas con los límites de retención de las empresas de seguros y que se opongan a lo dispuesto en estas Reglas.

Las presentes Reglas se emiten en México, Distrito Federal a los veintidós días del mes de noviembre de mil novecientos noventa y seis.

Lo anterior se hace de su conocimiento con fundamento en los artículos 108, fracción IV de la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros y 11 del Reglamento Interior de esta Comisión.

Atentamente,  
SUFRAGIO EFECTIVO. NO REELECCION  
COMISION NACIONAL DE SEGUROS Y  
FIANZAS  
El Presidente.

~~LIC. JUAN IGNACIO GIL ANTON~~



SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO  
**COMISION NACIONAL DE SEGUROS Y FIANZAS**

México, D.F., 2 de agosto de 1996

Circular S- 9.5

ASUNTO :Reglas sobre el Registro  
General de Reaseguradoras  
Extranjeras para tomar  
Reaseguro y Reafianzamiento  
del País.

**A LAS INSTITUCIONES Y SOCIEDADES  
MUTUALISTAS DE SEGUROS**

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, mediante oficio número 366-IV-2592 del 29 de julio del presente año, solicita a esta Comisión, que por medio de Circular se sirva hacer del conocimiento de esas instituciones, el Acuerdo por el que esa Secretaría en base a lo previsto por los artículos 27, 37 y 86 de la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros ; 32 y 34 de la Ley Federal de Instituciones de Fianzas, el 6 de junio anterior, emitió las Reglas sobre el Registro General de Reaseguradoras Extranjeras para tomar Reaseguro y Reafianzamiento del País, las cuales fueron publicadas en el Diario Oficial de la Federación el 26 de julio del año en curso.

**"REGLAS SOBRE EL REGISTRO GENERAL DE REASEGURADORAS  
EXTRANJERAS PARA TOMAR REASEGURO Y REAFIANZAMIENTO DEL  
PAIS.**

"Las características dinámicas del reaseguro hacen necesario actualizar las normas de su regulación, a fin de que sean acordes a las tendencias de los mercados nacional e internacional. Asimismo, en el entorno de deregulación resulta conveniente hacer más expedito el trámite de inscripción en el Registro a que se refieren los artículos 27 de la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros y 34 de la Ley Federal de Instituciones de Fianzas, con el propósito de coadyuvar a que la cesión de reaseguro y de reafianzamiento de las instituciones de seguros y de

**COMISION NACIONAL DE SEGUROS Y FIANZAS**  
**MEXICO, D. F.**

fianzas del país a entidades del exterior se desarrolle dentro del marco de estabilidad y solvencia exigido por las leyes invocadas.

"Por lo anterior, esta Secretaría, después de escuchar la opinión de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, ha considerado pertinente emitir nuevas Reglas sobre el registro de reaseguradoras extranjeras para tomar reaseguro y reafianzamiento del país, motivo por el cual se derogan las Reglas para el Registro General de Reaseguradoras Extranjeras, publicadas en el Diario Oficial de la Federación del 15 de marzo de 1985.

"Las nuevas Reglas establecen como requisito para obtener la inscripción, que las entidades del exterior acrediten su solvencia y estabilidad a través de la evaluación vigente de una agencia calificadora de reconocido prestigio internacional y reúnan la calificación mínima que se les exija, con lo cual se podrá elevar la calidad del reaseguro cedido por el mercado mexicano y mejorar el servicio de reaseguro ofrecido a nuestro país por empresas extranjeras.

"En las Reglas se faculta a la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas a dar a conocer a los usuarios la calidad del reaseguro con el que cuentan las empresas de seguros y de fianzas del país, a fin de que aquéllos se enteren del respaldo con el que cuentan éstas.

"El nuevo sistema de inscripción en el Registro propiciará una mayor calidad en el servicio del reaseguro, así como una adecuada dispersión de los riesgos y responsabilidades que asumen las instituciones de seguro directo, de reaseguro, las sociedades mutualistas de seguros y las instituciones de fianzas.

"Con fundamento y considerando lo dispuesto por los artículos 31, fracción VIII, de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 27, 37 y 86 de la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros; 32 y 34 de la Ley Federal de Instituciones de Fianzas y en ejercicio de las atribuciones que me

COMISION NACIONAL DE SEGUROS Y FIANZAS  
MEXICO, D. F.

confiere la fracción XXXIV del artículo 60. del Reglamento Interior de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, he tenido a bien expedir las siguientes

**"REGLAS SOBRE EL REGISTRO GENERAL DE REASEGURADORAS EXTRANJERAS PARA TOMAR REASEGURO Y REAFIANZAMIENTO DEL PAIS.**

**"PRIMERA.-** Para efectos de estas Reglas, se entenderá por:

**"I.-** Secretaría, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público;

**"II.-** Comisión, la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas;

**"III.-** Registro, el Registro General de Reaseguradoras Extranjeras para tomar Reaseguro y Reafianzamiento del país;

**"IV.-** Entidades del Exterior, las aseguradoras o reaseguradoras del extranjero que soliciten su inscripción en el Registro, a las que se les otorgue la misma o se les renueve ésta; y

**"V.-** Apostille, el Decreto de promulgación de la Convención por la que se suprime el Requisito de Legalización de los Documentos Públicos Extranjeros, publicado en el Diario Oficial de la Federación del 14 de agosto de 1995.

**"SEGUNDA.-** El Registro a que se refieren los artículos 27 de la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros y 34 de la Ley Federal de Instituciones de Fianzas, lo llevará la Dirección General de Seguros y Valores, a través de la Dirección de Seguros y Fianzas, adscritas a la Subsecretaría de Hacienda y Crédito Público, de acuerdo con lo dispuesto en las leyes mencionadas y en las presentes Reglas.

**"TERCERA.-** La Secretaría, oyendo la opinión de la Comisión, podrá otorgar discrecionalmente la inscripción en el

COMISION NACIONAL DE SEGUROS Y FIANZAS  
MEXICO, D. F.

Registro, a aquellas entidades de primer orden del exterior que, a su juicio, reúnan los requisitos de solvencia y estabilidad para efectuar operaciones de reaseguro y de reafianzamiento en el país, así como que acrediten estar facultadas por las leyes y autoridades de su país para realizar habitualmente dichas operaciones.

"Para efectos de las presentes Reglas, la evaluación de solvencia y estabilidad a que se refiere el párrafo anterior, se hará con base en la acreditación, por parte de la entidad del exterior, de la evaluación que hubiere efectuado alguna de las agencias calificadoras internacionales a las que se refiere el párrafo siguiente. La entidad del exterior deberá acreditar la calificación de una agencia calificadora internacional que muestre que aquélla cuenta con la capacidad necesaria para hacer frente a sus obligaciones y que su condición financiera no es vulnerable a cambios desfavorables en la suscripción o en las condiciones económicas.

"La Comisión, a través de disposiciones administrativas, dará a conocer los nombres de las agencias calificadoras internacionales que se considerarán para efectuar la evaluación a que se refiere el párrafo anterior, así como las calificaciones mínimas que deberán acreditar las entidades del exterior para obtener su registro.

"Cuando las instituciones de seguro directo, de reaseguro, las sociedades mutualistas de seguros y las instituciones de fianzas, celebren contratos de reaseguro o de reafianzamiento con alguna entidad del exterior, será necesario que esta última se encuentre inscrita en el Registro.

"CUARTA.- Las entidades del exterior que satisfagan los requisitos previstos en las presentes Reglas, podrán solicitar su inscripción en el Registro de manera directa o a propuesta de una institución de seguro directo o de reaseguro, sociedad mutualista de seguros, institución de fianzas o de un intermediario de reaseguro o de reafianzamiento autorizado a realizar esta actividad en el país. Si la solicitud de inscripción no es directa, la proponente deberá acompañar una declaración escrita de la entidad del exterior en el sentido de que no tiene

**COMISION NACIONAL DE SEGUROS Y FLANZAS**  
**MEXICO, D. F.**

inconveniente para ello y la misma deberá contener las manifestaciones a que hace referencia la Quinta de estas Reglas.

"QUINTA.- Las entidades del exterior además de cumplir con lo previsto en la Tercera de estas Reglas, en la solicitud de inscripción deberán manifestar textualmente que:

"1.- Se abstendrán de actuar, directamente o a través de interpósita persona en cualquier operación de las señaladas en el artículo 3o. de la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros o en los artículos 3o. y 4o. de la Ley Federal de Instituciones de Fianzas, ya sea por cuenta propia o ajena y de proporcionar información o hacer gestión o trámite alguno para este tipo de operaciones;

"2.- Se sujetarán, en las operaciones de reaseguro y de reafianzamiento que practiquen en la República Mexicana, a lo previsto en la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros y en la Ley Federal de Instituciones de Fianzas, así como a los objetivos y a las orientaciones de política general que en materia aseguradora, afianzadora y financiera señale la Secretaría y, en su caso, la Comisión; y

"3.- Se someterán incondicionalmente a las leyes y autoridades de los Estados Unidos Mexicanos, en lo que se refiere a los actos jurídicos que vayan a surtir efecto dentro del país y en los que las entidades del exterior sean parte.

"SEXTA.- Para realizar el trámite de inscripción en el Registro, las entidades del exterior deberán adjuntar a su solicitud, lo siguiente:

"1.- El documento en el que conste la calificación vigente, resultado de la evaluación a que se refiere la Tercera de las presentes Reglas, con su correspondiente legalización o apostille.

COMISION NACIONAL DE SEGUROS Y FLANZAS  
MEXICO, D. F.

"2.- El plan de las actividades que proyecte realizar en el país y, en su caso, un informe suscinto de las que haya llevado a cabo en el mismo;

"3.- El texto de las disposiciones aplicables a que se encuentre sujeta en su país y las relativas a operaciones que se celebren en el exterior;

"4.- Los documentos que acrediten su legal existencia y que están facultadas por las autoridades de su país para operar el reaseguro o el reafianzamiento o ambas operaciones fuera del mismo, con su correspondiente legalización o apostille; y

"5.- La documentación que acredite la personalidad y facultades de su representante legal para solicitar su inscripción en el Registro, señalando el domicilio en el territorio nacional para oír y recibir todo tipo de notificaciones, así como el nombre de las personas autorizadas para tales efectos.

"Los documentos mencionados en los puntos anteriores, deberán ser presentados en dos tantos en idioma español, o en su caso, acompañarse de la correspondiente traducción oficial a dicho idioma, o en su defecto, al idioma inglés, con excepción en este último caso de lo establecido en el numeral 3 de esta Regla.

"SEPTIMA.- La Secretaría podrá requerir a las entidades del exterior, cuando así lo estime conveniente, de manera previa a su inscripción en el Registro o durante la vigencia de la misma, informes respecto a su situación técnica, legal o financiera.

"OCTAVA.- Las entidades del exterior inscritas en el Registro, para obtener la renovación en el mismo conforme a lo establecido en la Novena y Décima de estas Reglas, deberán proporcionar anualmente a la Secretaría y a la Comisión un certificado que acredite la vigencia de la evaluación otorgada por la agencia calificadora internacional que sirvió de base para la obtención de su

COMISION NACIONAL DE SEGUROS Y FLANZAS  
MEXICO, D. F.

inscripción en el Registro o, en su caso, la renovación de la evaluación respectiva, en el concepto de que dicho certificado deberá acreditar que se cuenta con las calificaciones mínimas como lo refiere la Tercera de estas Reglas.

"La información a que se refiere el párrafo anterior, deberá ser entregada a más tardar el primer día hábil del mes de octubre de cada año, ante las unidades administrativas referidas en la Segunda de estas Reglas, en el entendido de que si se deja de cumplir este requisito, o si no se acredita la calificación mínima exigida, la inscripción otorgada en el Registro quedará automáticamente sin efecto.

"Cuando la inscripción en el Registro haya sido otorgada a propuesta de persona distinta a la entidad del exterior de que se trate, aquélla podrá proporcionar la información mencionada en los párrafos anteriores de esta Regla.

"Si durante la vigencia de la inscripción en el Registro, se llegare a conocer una nueva calificación de la entidad del exterior inscrita en el mismo, que la ubique por debajo de la mínima establecida en términos de la Tercera de estas Reglas, la Secretaría, previa opinión de la Comisión, procederá a dejar sin efecto la inscripción otorgada, sin que haya lugar a su renovación como lo señalan la Novena y Décima de estas Reglas.

"NOVENA.- La inscripción en el Registro tendrá una vigencia hasta el treinta y uno de diciembre del año en que se acuerde otorgar la misma y se considerará renovada al treinta y uno de diciembre del siguiente año por la Secretaría, si se incluye en la publicación a que hace referencia la Décima de las presentes Reglas.

"DECIMA.- La Secretaría, dentro del mes de noviembre de cada año, publicará en el Diario Oficial de la Federación, sin costo, el acuerdo que contenga la relación de las entidades del exterior a las que se les renueve su inscripción en el Registro.

**COMISION NACIONAL DE SEGUROS Y FIANZAS**  
**MEXICO, D. F.**

"DECIMA PRIMERA.- El acuerdo de inscripción, así como el de cancelación de la inscripción en el Registro, los dará a conocer la Secretaría a través de la Circular que para tal efecto emita la Comisión.

"DECIMA SEGUNDA.- Las entidades del exterior inscritas en el Registro o las proponentes de su inscripción, así como las empresas aseguradoras o afianzadoras mexicanas que efectúen operaciones con ellas, deberán comunicar y acreditar ante la Secretaría y la Comisión cualquier cambio en la situación jurídica de dichas entidades. En el caso de que dicho cambio requiera de la aprobación de las autoridades del país de origen, deberán anexar el documento en el que conste el cambio, con su correspondiente legalización o apostille y su traducción oficial. Lo anterior deberá hacerse en un plazo que no deberá exceder de un año a partir de la fecha en que ocurra el hecho.

"DECIMA TERCERA.- Además de lo dispuesto en la Octava y Décima Cuarta de estas Reglas, la Secretaría, previa opinión de la Comisión, podrá discrecionalmente y después de oír a la parte interesada, cancelar la inscripción en el Registro, cuando la entidad del exterior deje de satisfacer los requisitos de inscripción o incumpla las disposiciones que le sean aplicables de la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, la Ley Federal de Instituciones de Fianzas, de estas Reglas y demás disposiciones legales o administrativas que deba observar, o cuando la propia Secretaría o la Comisión, tengan acreditado que a la entidad del exterior le ha sido revocada la autorización para operar con ese carácter en su país.

"DECIMA CUARTA.- La Secretaría, sin tener que sujetarse a lo previsto en la Regla anterior, estará facultada para suspender o cancelar la inscripción en el Registro, cuando así lo requieran los compromisos de carácter internacional asumidos por el Gobierno Federal.

"Asimismo, cuando la entidad del exterior inscrita en el Registro deje de operar con las empresas de seguros o de fianzas mexicanas, la Secretaría, previa opinión de la

COMISION NACIONAL DE SEGUROS Y FIANZAS  
MEXICO, D. F.

Comisión, podrá discrecionalmente dejar sin efecto la inscripción en el Registro.

"DECIMA QUINTA.- Las empresas de seguros, las instituciones de fianzas mexicanas y los intermediarios de reaseguro y de reafianzamiento autorizados para actuar en la República Mexicana, podrán tener acceso a la información de las entidades del exterior inscritas en el Registro.

"DECIMA SEXTA.- La Secretaría y la Comisión, o bien éstas conjuntamente con las empresas mexicanas de seguros y de fianzas, podrán integrar comités de información de entidades del exterior, a efecto de hacer del conocimiento del mercado, la situación que priva en dichas entidades del exterior.

"Con independencia de lo señalado en el párrafo anterior, la Comisión publicará con la periodicidad que determine, la lista de las entidades del exterior que utilicen las instituciones de seguro directo, de reaseguro, sociedades mutualistas de seguros y de fianzas del país en sus diferentes contratos de reaseguro o reafianzamiento, a efecto de hacer del conocimiento de los consumidores y del mercado en general, el respaldo con que éstas cuentan en su operación y coadyuvar con ello a una mejor toma de decisiones en la información relativa a las operaciones de seguros y de fianzas.

"DECIMA SEPTIMA.- La inscripción en el Registro o su renovación, no implicará respaldo en el cumplimiento de las obligaciones de las entidades del exterior en él inscritas, por lo que la Secretaría y la Comisión no asumen ninguna responsabilidad por el otorgamiento de dicha inscripción ni por la renovación de ésta, conforme a lo previsto en las presentes Reglas.

**COMISION NACIONAL DE SEGUROS Y FIANZAS  
MEXICO, D. F.**

**" T R A N S I T O R I A S**

**"PRIMERA.-** Estas Reglas entrarán en vigor al día siguiente al de su publicación en el Diario Oficial de la Federación.

**"SEGUNDA.-** Las entidades del exterior que cuenten con su inscripción en el Registro General de Reaseguradoras Extranjeras hasta el 31 de diciembre de 1996, deberán sujetarse a lo establecido en las presentes Reglas para efectos de obtener la renovación de su inscripción en el Registro para el año de 1997.

**"TERCERA.-** Se derogan las Reglas para el Registro General de Reaseguradoras Extranjeras, publicadas en el Diario Oficial de la Federación del 15 de marzo de 1985. Sin embargo, quedan en vigor para el solo efecto de la aplicación de las sanciones a las entidades del exterior que no hubiesen dado debido cumplimiento a las disposiciones de la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, o de la Ley Federal de Instituciones de Fianzas, o las Reglas citadas y para que los procedimientos administrativos derivados de su inobservancia se continúen hasta su conclusión.

**"Las presentes Reglas se emiten en México, Distrito Federal a los seis días del mes de junio de mil novecientos noventa y seis."**

Lo anterior se hace de su conocimiento con fundamento en el artículo 108, fracción IV de la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros.

Atentamente  
SUFRAGIO EFECTIVO. NO REELECCIÓN  
El Presidente

Lic. JUAN IGNACIO GIL ANTÓN



SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO  
**COMISION NACIONAL DE SEGUROS Y FIANZAS**

México, D.F., 5 de agosto de 1996

**OFICIO CIRCULAR SF-11**

**ASUNTO:** Se dan a conocer las *agencias calificadoras internacionales* y las *calificaciones mínimas* para efectos del "Registro General de Reaseguradoras Extranjeras para tomar Reaseguro y Reafianzamiento del País".

**A LAS INSTITUCIONES Y SOCIEDADES  
MUTUALISTAS DE SEGUROS E  
INSTITUCIONES DE FIANZAS.**

En cumplimiento a lo dispuesto en las Reglas sobre el Registro General de Reaseguradoras Extranjeras para tomar Reaseguro y Reafianzamiento del País, emitidas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y dadas a conocer en el Diario Oficial de la Federación el 26 de julio del presente, y con fundamento en los artículos 27, 37 y 86 de la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros y 32 y 34 de la Ley Federal de Instituciones de Fianzas, se dan a conocer los nombres de las *agencias calificadoras internacionales* que se considerarán para efectuar la evaluación a que se refieren las propias Reglas así como las *calificaciones mínimas* que deberán acreditar las entidades del exterior para obtener su registro.

La Tercera de dichas Reglas establece que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, oyendo la opinión de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, podrá otorgar discrecionalmente la inscripción en el Registro, a aquellas *entidades de primer orden del exterior* (aseguradoras o reaseguradoras del extranjero que soliciten su inscripción en el Registro, a las que se les otorgue la misma o se les renueve ésta) que, a su

juicio, reúnan los requisitos de solvencia y estabilidad para efectuar operaciones de reaseguro y de reafianzamiento en el país, así como que acrediten estar facultadas por las leyes y autoridades de su país para realizar habitualmente dichas operaciones.

Para efectos de dichas Reglas, la evaluación de solvencia y estabilidad antes referida, se hará con base en la acreditación, por parte de la entidad del exterior, de la evaluación que hubiere efectuado alguna de las agencias calificadoras internacionales, la entidad del exterior deberá acreditar la calificación de una agencia calificadora internacional que muestre que aquélla cuenta con la capacidad necesaria para hacer frente a sus obligaciones y que su condición financiera no es vulnerable a cambios desfavorables en la suscripción o en las condiciones económicas.

Por lo anterior, y con el fin de atender lo señalado en el tercer párrafo de la Tercera de dichas Reglas, esta Comisión da a conocer las siguientes disposiciones respecto de las agencias calificadoras internacionales que se considerarán para efectuar la evaluación a que se refieren las propias Reglas, así como las calificaciones mínimas que deberán acreditar las entidades del exterior para obtener su registro:

**PRIMERA.** - Las agencias calificadoras internacionales que podrán respaldar la evaluación de solvencia y estabilidad de las entidades del exterior que deseen solicitar su inscripción en el "Registro General de Reaseguradoras Extranjeras para tomar Reaseguro y Reafianzamiento del País" serán las siguientes:

- A. M. Best,
- Standard & Poor's,
- Moody's, y
- Duff and Phelps.

SEGUNDA.- El párrafo segundo de la Tercera de las referidas Reglas, establece que la entidad del exterior deberá acreditar la calificación de una agencia calificadora internacional que muestre que dicha entidad cuenta con la capacidad necesaria para hacer frente a sus obligaciones y que su condición financiera no es vulnerable a cambios desfavorables en la suscripción o en las condiciones económicas.

Al efecto, las calificaciones que se considerarán como adecuadas para cumplir con ese requisito son las que se detallan en la siguiente tabla :

Tabla de Calificaciones Adecuadas para Acreditar la Solvencia al Solicitar la Inscripción en el "Registro General de Reaseguradoras Extranjeras para tomar Reaseguro y Reafianzamiento del País"

Agencias Calificadoras Consideradas	Standard & Poor's	Definición	A.M. Best	Definición
	AAA	Superior	A++, A+	Superior
	AA-, AA, AA-	Excelente	A.	Excelente
	A-, A, A+	Bueno	A-	Excelente
	BBB-, BBB, BBB+	Adecuado	B++, B+	Muy Bueno

COMISION NACIONAL DE SEGUROS Y FLANZAS  
MEXICO, D. F.

Agencias Calificadoras Consideradas	Duff and Phelps	Definición	Moody's	Definición
---	--------------------	------------	---------	------------

AAA	Superior	Aaa	Excepcional
AA+, AA, AA-	Excelente	Aa1,Aa2, Aa3	Excelente
A+, A, A-	Bueno	A1,A2,A3	Bueno
BBB+, BBB, BBB-	Adecuado	Baa1, Baa2, Baa3	Adecuado

De acuerdo con lo anterior, las calificaciones mínimas que aplicarán para la solicitud de inscripción en el "Registro General de Reaseguradoras Extranjeras para tomar Reaseguro y Reafianzamiento del País" serán :

- BBB- cuando la calificación sea otorgada por Standard and Poor's,
- B+ cuando sea otorgada por A. M. Best,
- Baa3 cuando sea otorgada por Moody's, y
- BBB- cuando sea otorgada por Duff and Phelps.

**TERCERA.-** Cualquier calificación por debajo de las señaladas en la tabla a la que se refiere la disposición Segunda anterior, se considerará inadecuada y, por lo tanto, la entidad del exterior de que se trate no podrá obtener su Registro.

**CUARTA.-** Cuando la calificación se otorgue a una empresa aseguradora dentro de la cual se encuentre registrada como subsidiaria la entidad del exterior que solicite

su inscripción en el Registro, esta última deberá solicitar una constancia escrita a la agencia calificadora de las que se mencionan en la Primera de las presentes disposiciones, que acredite de manera expresa que la calificación es aplicable a la entidad del exterior, y si la misma, en lo particular, expresa un nivel de solvencia y estabilidad financiera adecuados para hacer frente a sus obligaciones.

Para que la solicitud de inscripción en el Registro proceda, dicha constancia deberá acreditar una calificación que se ubique dentro de los parámetros establecidos en la Segunda de las presentes disposiciones.

**QUINTA.-** Cuando la entidad del exterior que desee solicitar su inscripción en el Registro cuente con la evaluación de una agencia calificadora internacional distinta de las mencionadas en la Primera de estas disposiciones, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público oyendo la opinión de esta Comisión, evaluará previamente su procedencia.

Para ello, la entidad del exterior deberá acreditar que la agencia calificadora sea de reconocido prestigio a nivel internacional, así como que la evaluación otorgada corresponda a una calificación adecuada en los términos de las presentes disposiciones, es decir, que cuente con niveles suficientes de solvencia y estabilidad para hacer frente a sus obligaciones de corto y largo plazo.

Además, la entidad del exterior deberá entregar la siguiente información anexa a la solicitud que presente ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público :

COMISION NACIONAL DE SEGUROS Y FIANZAS  
MEXICO, D. F.

6.

- Nombre completo de la calificadora.
- País y ciudad donde se encuentra domiciliada.
- Dirección, teléfono y fax.
- Tabla de calificaciones que aplica y tabla comparativa con respecto a alguna de las agencias calificadoras a que se refieren la Primera y Segunda de las presentes disposiciones.
- Constancia que acredite la calificación otorgada.
- Fecha de la calificación y vigencia.

Lo anterior se hace de su conocimiento con fundamento en los artículos 108, fracción IV, de la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros y 69, fracción XII de la Ley Federal de Instituciones de Fianzas.

Atentamente.  
SUPRAGIO EFECTIVO. NO REELECCIÓN.  
COMISION NACIONAL DE SEGUROS Y FIANZAS  
EL VICIPRESIDENTE DE OPERACIÓN  
INSTITUCIONAL

Lic/ MANUEL AGUILERA VERDUZCO



SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO  
**COMISIÓN NACIONAL DE SEGUROS Y FIANZAS**

México, D.F., 23 de abril de 1997

**OFICIO CIRCULAR SF-6/97**

**ASUNTO:** Se da a conocer la lista de las entidades del exterior que se encuentran inscritas en el Registro General de Reaseguradoras Extranjeras para Tomar Reaseguro y Reafianzamiento del País.

**A LAS INSTITUCIONES Y SOCIEDADES  
MUTUALISTAS DE SEGUROS,  
INSTITUCIONES DE FIANZAS  
E INTERMEDIARIOS DE REASEGURO**

**RECIBIDO**  
**30 ABR. 1997**  
**LA PENINSULAR**  
**COM. GERAL DE SEGUROS, S.A.**

Con fundamento en los artículos 27 de la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, 34 de la Ley Federal de Instituciones de Fianzas y en las Reglas sobre el Registro General de Reaseguradoras Extranjeras para Tomar Reaseguro y Reafianzamiento del País, publicadas en el Diario Oficial de la Federación del 26 de julio de 1996, se dio a conocer el 3 de diciembre pasado en ese mismo Diario, la lista de las reaseguradoras extranjeras a las que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público acordó otorgar la renovación de su inscripción hasta el 31 de diciembre de 1997.

Esta Comisión, de conformidad con lo dispuesto por esa Secretaría, dio a conocer mediante Oficios Circulares, los acuerdos posteriores por los que se otorgó la inscripción o renovación en el Registro a diversas entidades reaseguradoras del exterior. Asimismo, en los Oficios Circular S-73/97 y F-02/97 del 15 de abril del presente, esta Comisión dio a conocer el acuerdo por el cual esa Secretaría otorgó la renovación a las reaseguradoras a las que se les había suspendido su inscripción por no cumplir con el trámite correspondiente y que tenían prórroga para presentar su documentación.

En esta ocasión, esta Comisión ha resuelto dar a conocer la lista completa de las reaseguradoras que hasta el 17 de abril del presente se encuentran inscritas en el Registro General de Reaseguradoras Extranjeras para Tomar Reaseguro y Reafianzamiento del País, mismas que han sido publicadas en diversos Oficios Circulares, previo acuerdo de esa Secretaría.

A/S DET KJÆBENHAVNSKE REASSURANCE- COMPAGNI Copenhagen, Dinamarca	RGRE-056-85-300040
AGRIPPINA RUCKVERSICHERUNG. AKTIENGESELLSCHAFT Colonia, República Federal de Alemania	RGRE-037-85-300024
ALBION INSURANCE COMPANY LIMITED Londres, Inglaterra	RGRE-410-97-305798
ALGEMENE LEVENSHERVERZEKERING MAATSCHAPPIJ N.V. Amsterdam, Holanda	RGRE-377-94-316551
ALLENDALE MUTUAL INSURANCE COMPANY Rhode Island, E.U.A.	RGRE-194-85-300169
ALLIANZ AKTIENGESELLSCHAFT HOLDING Munich, República Federal de Alemania	RGRE-324-91-312270
ALLIANZ INSURANCE COMPANY Los Angeles, California, E.U.A.	RGRE-332-91-312670
ALLIANZ LIFE INSURANCE COMPANY OF NORTH AMERICA Minneapolis, Minnesota, E.U.A.	RGRE-367-94-316121
AMERICAN BANKERS INSURANCE COMPANY OF FLORIDA Miami, Florida, E.U.A.	RGRE-368-94-316279
AMERICAN BANKERS LIFE ASSURANCE COMPANY OF FLORIDA Miami, Florida, E.U.A.	RGRE-369-94-316288
AMERICAN INTERNATIONAL UNDERWRITERS INSURANCE CO. Nueva York, E.U.A.	RGRE-196-85-300171

AMERICAN LIFE INSURANCE COMPANY Delaware, E.U.A.	RGRE-197-85-300172
AMERICAN RE-INSURANCE COMPANY Nueva York, E.U.A.	RGRE-198-85-306447
ARIG INSURANCE COMPANY LIMITED Londres, Inglaterra	RGRE-407-97-320227
ARKWRIGHT MUTUAL INSURANCE COMPANY Massachusetts, E.U.A	RGRE-199-85-300173
ASSITALIA LE ASSICURAZIONI D'ITALIA S.p.A Roma, Italia	RGRE-409-97-320290
ASSURANCES GENERALES DE FRANCE IART París, Francia	RGRE-064-85-300047
AXA REASSURANCE, S.A. París, Francia	RGRE-341-93-314725
BAYERISCHE RUCKVERSICHERUNG AKTIENGESELLSCHAFT. Munich, República Federal de Alemania	RGRE-007-85-300003
BRITISH MARINE MUTUAL INSURANCE ASSOCIATION LIMITED Londres, Inglaterra	RGRE-303-88-303979
CAISSE CENTRALE DE REASSURANCE París, Francia	RGRE-415-97-320305
CARIBBEAN AMERICAN LIFE ASSURANCE COMPANY San Juan, Puerto Rico	RGRE-370-94-316280
CARIBBEAN AMERICAN PROPERTY INSURANCE COMPANY San Juan, Puerto Rico	RGRE-371-94-316281

CIGNA PROPERTY AND CASUALTY INSURANCE COMPANY Connecticut, E.U.A.	RGRE-193-85-300168
CINCINNATI EQUITABLE INSURANCE COMPANY Cincinnati, Ohio, E.U.A.	RGRE-317-89-308593
CORNHILL INSURANCE PUBLIC LIMITED COMPANY Londres, Inglaterra	RGRE-426-97-300072
COLONIA BALTICA INSURANCE LIMITED Londres, Inglaterra	RGRE-416-97-320360
COLONIA VERSICHERUNG AKTIENGESELLSCHAFT Colonia. República Federal de Alemania	RGRE-031-85-300018
COMMERCIAL UNION ASSURANCE COMPANY, PLC. Londres, Inglaterra	RGRE-331-91-312975
COMPAGNIE DE REASSURANCE D'ILE DE FRANCE CORIFRANCE. París, Francia	RGRE-285-86-301456
COMPAGNIE TRANSCONTINENTALE DE REASSURANCE, S.A. París, Francia	RGRE-066-85-300049
COMPAÑIA SUIZA DE REASEGUROS Zurich, Suiza	RGRE-003-85-221352
CONNECTICUT GENERAL LIFE INSURANCE COMPANY Hartford. Connecticut, E.U.A.	RGRE-360-94-315914
CONTINENTAL CASUALTY COMPANY Chicago. Illinois, E.U.A.	RGRE-382-95-316858

CREDIT GUARANTEE INSURANCE CORPORATION OF AFRICA LIMITED Johannesburgo, República de Sudáfrica	RGRE-390-95-303290
CHICAGO TITLE INSURANCE COMPANY Chicago, Illinois, E.U.A.	RGRE-395-96-318358
CHUBB INSURANCE COMPANY OF CANADA Toronto, Canadá	RGRE-293-87-302554
DOWA FIRE & MARINE INSURANCE COMPANY LIMITED Tokio, Japón	RGRE-258-85-300229
EAGLE STAR REINSURANCE COMPANY Londres, Inglaterra	RGRE-399-96-319978
EMPLOYERS INSURANCE OF WAUSAU A MUTUAL COMPANY Wausau, Wisconsin, E.U.A.	RGRE-352-94-315668
EMPLOYERS REINSURANCE CORPORATION Jefferson, Missouri, E.U.A.	RGRE-203-85-300177
EMPLOYERS REINSURANCE INTERNATIONAL A/S Copenhague, Dinamarca	RGRE-055-85-300083
ERC FRANKONA RUCKVERSICHERUNGS- AKTIENGESELLSCHAFT Munich, República Federal de Alemania	RGRE-040-85-300027
EUROPA RUCKVERSICHERUNG- AKTIENGESELLSCHAFT, KÖLN Colonia, República Federal de Alemania	RGRE-386-95-316113
EVEREST REINSURANCE COMPANY Delaware, E.U.A.	RGRE-224-85-299918
EXECUTIVE RISK INDEMNITY INC. Simsbury, Connecticut	RGRE-400-96-319877

FEDERAL INSURANCE COMPANY Nueva Jersey, E.U.A.	RGRE-287-86-300262
FIREMAN'S FUND INSURANCE COMPANY California, E.U.A.	RGRE-204-85-300178
FOLKSAMERICA REINSURANCE COMPANY Nueva York, Nueva York, E.U.A.	RGRE-398-96-319936
GENERAL REINSURANCE CORPORATION Connecticut, E.U.A.	RGRE-021-85-300010
GENERALI ASSICURAZIONI GENERALI SOCIETA PER AZIONI Trieste, Italia	RGRE-145-85-300125
GERLING GLOBAL LIFE INSURANCE COMPANY Toronto, Canadá	RGRE-351-93-315355
GERLING-KONZERN ALLGEMEINE VERSICHERUNGS-AKTIENGESELLSCHAFT Colonia, República Federal de Alemania	RGRE-312-89-306919
GERLING-KONZERN GLOBALE RUCKVERSICHERUNGS AG. Colonia, República Federal de Alemania	RGRE-010-85-299351
GREAT LAKES REINSURANCE (UK) PLC. Londres, Inglaterra	RGRE-408-97-320228
GREAT NORTHERN INSURANCE COMPANY Minneapolis, Minnesota, E.U.A.	RGRE-288-86-300264
HANNOVER RUCKVERSICHERUNGS- AKTIENGESELLSCHAFT. Hannover, República Federal de Alemania	RGRE-043-85-299927
HARTFORD FIRE INSURANCE COMPANY Hartford, Connecticut, E.U.A.	RGRE-327-91-312489

HEDDINGTON INSURANCE LIMITED Hamilton, Bermuda	RGRE-346-93-314934
HIH CASUALTY AND GENERAL INSURANCE LTD. Sydney, Australia	RGRE-406-97-320226
HOUSTON CASUALTY COMPANY Houston, Texas, E.U.A.	RGRE-414-97-319388
INSURANCE COMPANY OF THE WEST San Diego, California, E.U.A.	RGRE-413-97-320291
KEMPER REINSURANCE COMPANY Long Grove, Illinois, E.U.A.	RGRE-384-95-316886
KOBSTAEDERNES ALMINDELIGE BRANDFORSIKRING GENS. Copenhague, Dinamarca	RGRE-411-97-318418
KOLNISCHE RUCKVERSICHERUNGS- GESELLSCHAFT AKTIENGESELLSCHAFT. Colonía, República Federal de Alemania	RGRE-012-85-186606
KOT INSURANCE COMPANY LIMITED Hamilton, Bermuda	RGRE-345-93-315217
LES MUTUELLES DU MANS ASSURANCES I.A.R.D. Le Mans, Francia	RGRE-074-85-299426
LXINGTON INSURANCE COMPANY Willmington, Delaware, E.U.A.	RGRE-421-97-320424
LIBERTY MUTUAL INSURANCE COMPANY Massachusetts, E.U.A.	RGRE-210-85-300184
LONDON AND EDINBURGH INSURANCE COMPANY LIMITED Londres, Inglaterra	RGRE-425-97-320379

LUMBERMENS MUTUAL CASUALTY COMPANY Long Grove, Lake County, Illinois, E.U.A.	RGRE-308-89-306265
L'UNION DES ASSURANCES DE PARIS París, Francia	RGRE-015-85-300005
LLOYD'S Londres, Inglaterra	RGRE-001-85-300001
MAPFRE RE, COMPAÑIA DE REASEGUROS. S.A. Madrid, España	RGRE-294-87-303690
METROPOLITAN LIFE INSURANCE COMPANY New York, E.U.A	RGRE-211-85-289600
MITSUI MARINE AND FIRE INSURANCE COMPANY LTD. Tokio, Japón	RGRE-011-85-244696
MUENCHENER RUCKVERSICHERUNGS- GESELLSCHAFT Munich, República Federal de Alemania	RGRE-002-85-166641
N.V. NATIONALE BORG-MAATSCHAPPIJ Amsterdam, Holanda	RGRE-082-85-300062
NEW HAMPSHIRE INSURANCE COMPANY Manchester, E.U.A	RGRE-221-85-300194
PACIFIC INDEMNITY COMPANY Los Angeles, California, E.U.A.	RGRE-289-86-300263
PAULA INSURANCE COMPANY Pasadena, California, E.U.A.	RGRE-397-96-320091
PRINCIPAL MUTUAL LIFE INSURANCE COMPANY Des Moines, Iowa, E.U.A.	RGRE-299-88-304316

PROTECTION MUTUAL INSURANCE COMPANY Illinois, E.U.A.	RGRE-350-93-313776
PXRE REINSURANCE COMPANY Connecticut, E.U.A.	RGRE-422-97-320389
QBE INTERNATIONAL INSURANCE LIMITED Londres, Inglaterra	RGRE-427-97-320458
R + V VERSICHERUNG A.G. Wiesbaden, República Federal de Alemania	RGRE-401-96-317320
RANGER INSURANCE COMPANY Wilmington, Delaware, E.U.A.	RGRE-396-96-318115
REALE RIASSICURAZIONI, SOCIETA PER AZIONI Torino, Italia	RGRE-147-85-300127
REASEGURADORA DE COLOMBIA, S.A. Bogotá, Colombia	RGRE-189-85-300165
REASEGUROS ALIANZA PANAMA, S.A. Panamá, República de Panamá	RGRE-338-92-314042
RELIANCE INSURANCE COMPANY Philadelphia, Pennsylvania, E.U.A.	RGRE-361-94-315798
RELIANCE NATIONAL INDEMNITY COMPANY Madison, Wisconsin, E.U.A	RGRE-363-94-315797
RELIANCE NATIONAL INSURANCE COMPANY Wilmington, Delaware, E.U.A.	RGRE-362-94-315796
RELIASTAR LIFE INSURANCE COMPANY Minneapolis, Minnesota, E.U.A	RGRE-373-94-316119
REPUBLIC INSURANCE COMPANY Dover, Delaware, E.U.A.	RGRE-389-95-300189

RGA REINSURANCE COMPANY St. Louis, Missouri, E.U.A.	RGRE-376-94-316539
RHINE REINSURANCE COMPANY LTD. Basilea, Suiza	RGRE-163-85-300143
RIUNIONE ADRIATICA DI SICURTA' S.P.A. Milán, Italia	RGRE-148-85-300128
ROYAL INSURANCE, PUBLIC LIMITED COMPANY Liverpool, Inglaterra	RGRE-121-85-300102
SCOR REASSURANCE París, Francia	RGRE-333-92-313104
SCOR REINSURANCE COMPANY Nueva York, Nueva York, E.U.A	RGRE-418-97-300170
SCANDINAVIAN REINSURANCE COMPANY LTD Hamilton, Bermuda	RGRE-429-97-320438
SCOR VIE París, Francia	RGRE-334-92-313643
SIGNET STAR REINSURANCE COMPANY Florham Park, Nueva Jersey, E.U.A.	RGRE-405-97-319746
SIRIUS INTERNATIONAL INSURANCE CORPORATION Estocolmo, Suecia	RGRE-420-97-320380
SKANDIA INTERNATIONAL INSURANCE CORPORATION Estocolmo, Suecia	RGRE-302-88-299928
SOCIETE ANONYME FRANCAISE DE REASSURANCES París, Francia	RGRE-075-85-300055
SOCIETE DE REASSURANCE DES ASSURANCES MUTUELLES AGRICOLES-SOREMA París, Francia	RGRE-374-94-316325

SPHERE DRAKE INSURANCE PLC. Londres, Inglaterra	RGRE-136-85-300116
ST. PAUL FIRE AND MARINE INSURANCE COMPANY Minnesota, E.U.A.	RGRE-218-85-300191
ST. PAUL REINSURANCE COMPANY LIMITED Londres, Inglaterra	RGRE-314-89-306909
STANDARD SECURITY LIFE INSURANCE COMPANY OF NEW YORK Nueva York, Nueva York, E.U. A.	RGRE-403-96-320230
SWISS REINSURANCE COMPANY (UK) LTD. Londres, Inglaterra	RGRE-284-86-300913
SYDNEY REINSURANCE CORPORATION Philadelphia, Pennsylvania, E.U.A.	RGRE-391-96-317896
TELA VERSICHERUNG AKTIENGESELLSCHAFT Munich, República Federal de Alemania	RGRE-291-87-301820
TERRA NOVA INSURANCE COMPANY LIMITED Londres, Inglaterra	RGRE-126-85-300107
THE BALOISE INSURANCE COMPANY, LTD. Basilea, Suiza	RGRE-166-85-300146
THE CITY FIRE INSURANCE COMPANY LTD. Londres, Inglaterra	RGRE-402-96-320229
THE COPENHAGEN REINSURANCE COMPANY (UK) LTD. Londres, Inglaterra	RGRE-412-97-320292
THE CHIYODA FIRE AND MARINE INSURANCE COMPANY (EUROPE) LIMITED Londres, Inglaterra	RGRE-419-97-320362

THE CHIYODA FIRE AND MARINE INSURANCE COMPANY LTD. Tokio, Japón	RGRE-262-85-300233
THE DAI-ICHI MUTUAL LIFE INSURANCE COMPANY Tokio, Japón	RGRE-354-94-315713
THE FUJI FIRE & MARINE INSURANCE COMPANY LIMITED Osaka, Japón	RGRE-264-85-300235
THE INSURANCE COMPANY OF THE STATE OF PENNSYLVANIA Pennsylvania, E.U.A.	RGRE-220-85-300193
THE KOA FIRE AND MARINE INSURANCE COMPANY LIMITED Tokio, Japón	RGRE-265-85-300236
THE LINCOLN NATIONAL LIFE INSURANCE COMPANY Indiana, E.U.A.	RGRE-027-85-300014
THE MERCANTILE AND GENERAL LIFE REASSURANCE COMPANY OF CANADA Toronto, Ontario, Canadá	RGRE-381-95-316840
THE MERCANTILE AND GENERAL REINSURANCE COMPANY LTD. Londres, Inglaterra	RGRE-013-85-299923
THE MERCANTILE AND GENERAL REINSURANCE COMPANY OF CANADA Toronto, Ontario, Canadá	RGRE-378-95-315695
THE NIPPON FIRE & MARINE INSURANCE COMPANY, LTD. Tokio, Japón	RGRE-266-85-300237

THE NISSAN FIRE & MARINE INSURANCE COMPANY LIMITED Tokio, Japón	RGRE-260-85-300231
THE NORTH OF ENGLAND PROTECTING AND INDEMNITY ASSOCIATION LIMITED Newcastle Upon Tyne, Inglaterra	RGRE-290-86-301619
THE STEAMSHIP MUTUAL UNDERWRITING ASSOCIATION (BERMUDA) LIMITED. Hamilton, Bermuda	RGRE-137-85-300117
THE SUMITOMO MARINE & FIRE INSURANCE COMPANY LTD. Tokio, Japón	RGRE-022-85-293485
THE TOKIO MARINE AND FIRE INSURANCE CO. LTD. Tokio, Japón	RGRE-005-85-299310
THE TRAVELERS INDEMNITY COMPANY Hartford, Connecticut, E.U.A.	RGRE-330-91-312311
THE UNITED KINGDOM MUTUAL STEAM SHIP ASSURANCE ASSOCIATION (BERMUDA) LIMITED Hamilton, Bermuda	RGRE-178-85-293244
THE YASUDA FIRE & MARINE INSURANCE COMPANY LIMITED Tokio, Japón	RGRE-268-85-300239
THROUGH TRANSPORT MUTUAL INSURANCE ASSOCIATION LIMITED Hamilton, Bermuda	RGRE-355-94-315794
TRADERS GENERAL INSURANCE COMPANY Ontario, Canadá	RGRE-424-97-320386
TRANSAMERICA OCCIDENTAL LIFE INSURANCE COMPANY Los Angeles, California, E.U.A.	RGRE-340-92-314220

TRANSATLANTIC REINSURANCE COMPANY Nueva York, Nueva York, E.U.A.	RGRE-387-95-300478
TRYGG-HANSA INSURANCE COMPANY LTD. Estocolmo, Suecia	RGRE-428-97-320423
UNIONE ITALIANA DI RIASSICURAZIONE S.P.A. Roma, Italia	RGRE-014-85-296183
UNITED STATES FIDELITY AND GUARANTY COMPANY Baltimore, Maryland, E.U.A.	RGRE-356-94-315751
VITODURUM INSURANCE COMPANY Winterthur, Suiza	RGRE-423-97-320294
WINTERTHUR INTERNATIONAL INSURANCE COMPANY LIMITED Londres, Inglaterra	RGRE-404-97-320237
WINTERTHUR SWISS INSURANCE COMPANY Winterthur, Suiza	RGRE-169-85-300149
ZURICH INSURANCE COMPANY Zurich, Suiza	RGRE-170-85-300150
ZURICH RE (UK) LIMITED Londres, Inglaterra	RGRE-417-97-320306

Lo anterior se hace de su conocimiento con fundamento en los artículos 108, fracción IV, de la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, 69 fracción XII de la Ley Federal de Instituciones de Fianzas, y 16 del Reglamento Interior de esta Comisión.

Atentamente.  
SUFRAGIO EFECTIVO. NO REELECCIÓN.  
COMISION NACIONAL DE SEGUROS Y FIANZAS  
EL VICEPRESIDENTE DE OPERACIÓN INSTITUCIONAL.

Vic. MANUEL AGUILERA VERDUZCO