

108
2e1



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

FACULTAD DE CIENCIAS

**"ANALISIS Y PERSPECTIVAS DEL REASEGURO
TRADICIONAL Y NO TRADICIONAL EN MEXICO,
EN VISPERAS DEL SIGLO XXI".**

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 :
FERNANDO ELEAZAR VANEGAS CHAVEZ



DIRECTOR DE TESIS: ACT. EDGAR ARTURO TARANGO MENDEZ.



FACULTAD DE CIENCIAS
SECCION ESCOLAR

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

26 6922



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

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

Comunicamos a usted que hemos revisado el trabajo de Tesis:
**Análisis y perspectivas del Reaseguro Tradicional y No Tradicional
en México, en vísperas del Siglo XXI**

realizado por **Fernando Eleazar Vanegas Chávez**

con número de cuenta **8429570-5**, pasante de la carrera de **Actuaría**

Dicho trabajo cuenta con nuestro voto aprobatorio.

Atentamente


Director de Tesis Propietario Act. Edgar Arturo Tarango Méndez

Propietario Act. Pedro Aguilar Beltrán

Propietario Act. Oscar Aranda Martínez

Suplente Act. Maximino Gómez Mendoza

Suplente Act. Ricardo Humberto Sevilla Aguilar


Consejo Departamental de Matemáticas

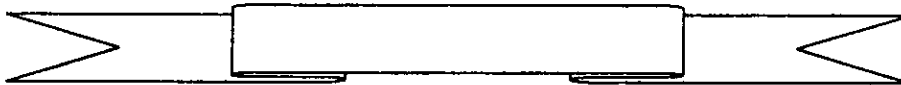
M. en A.P. MA. DEL PILAR ALONSO REYES

Gracias a ti, Señor, porque me has dado todo para poder culminar mi carrera universitaria y darme cuenta que aquí comienza mi carrera profesional.

Gracias a ti, Señor, porque me ayudaste a elegir esta carrera, que me ha costado mucho trabajo aprender, pero que ha permitido darme cuenta de la inmensidad de las matemáticas y así poder imaginar un poco lo infinitamente Grande que eres, Padre Santo.

Gracias a ti, Señor, por los caminos sinuosos y los problemas difíciles de resolver que se me presentaron en mis estudios universitarios, porque me hicieron reconocer que yo solo no podía y fue cuando empecé a buscarte y, no sólo eso, sino también a depender de ti, a refugiarme en ti, y así empezar a conocerte y sentirte; pues yo sin ti, Señor, reconozco que no soy nada.

Gracias Dios mío por la Universidad Nacional Autónoma de México, por la que te suplico que Viva por siempre por el pueblo y para el pueblo de México, y que logre superar todos los problemas que la envuelven, para que nunca deje de ser nuestra Máxima Casa de Estudios.



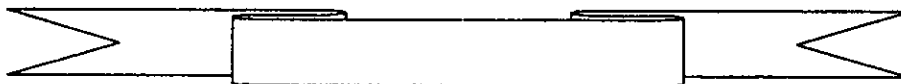
Dedico muy especialmente este trabajo a tres personas:

A mis Papás: Pedro Vanegas Castro y Margarita Chávez de Vanegas, quienes siempre me sostuvieron en mi carrera y nunca dudaron en que la terminaría, quienes siempre me alentaron a continuar y que nunca dudaron en mi capacidad, quienes nos dieron todo lo que tenían para que nosotros –sus hijos– pudiéramos ir a la escuela. Que Dios los bendiga por siempre y que vivan felizmente muchos, muchos años más.

Y a mi esposa, Rosa María Guerrero García, quien siempre ha significado para mi bienaventuranza y con quien me he podido sentir amado plenamente. Gracias Rosyta por todo tu apoyo y comprensión que fue determinante para la realización de este trabajo.

También dedico con mucho cariño este trabajo a mis hermanos: Gerardo, Pedro, José Rodrigo, Marisol y Liliana Margarita a quienes llevo en las entrañas de mi corazón y que siempre estarán ahí; Y a mi nueva familia: Sr. Angel, Sra. María, Daniel, Araceli y Maribel, quienes han sido muy buenos conmigo.

Agradezco especialmente a dos actuarios su apoyo: a Edgar Arturo Tarango Mendez, quien con su dirección este trabajo fue mejorado sustancialmente y, a Pedro Aguilar Beltrán, por las oportunidades que me ha dado para ejercer la actuaría, desde el salón de clases, hasta la aplicación misma de la técnica actuarial. Espero no defraudarlos nunca.



Asimismo, quiero agradecer el material y apoyo brindado desinteresadamente para la realización de esta tesis a las siguientes personas: Salvador Hernández Vázquez, Gabriela Gómez Bibriesca y Elizabeth Márquez Mijares.

**“ANÁLISIS Y PERSPECTIVAS
DEL REASEGURO
TRADICIONAL Y NO
TRADICIONAL EN MÉXICO, EN
VÍSPERAS DEL SIGLO XXI”**

Autor: FERNANDO ELEAZAR VANEGAS CHÁVEZ

Director de Tesis: Act. Edgar Tarango Méndez

Indice

Introducción	I
Capítulo I Aspectos Generales del Reaseguro	1
1.1 Aspectos Históricos	2
1.1.1 Reaseguro de Daños	2
1.1.2 Reaseguro de Vida	4
1.1.3 Reaseguro de Accidentes y Enfermedades	5
1.2 Concepto y fundamentos	5
1.2.1 Antecedentes	5
1.2.2 Origen del Seguro: El Riesgo	6
1.2.3 Necesidad del Seguro	8
1.2.4 Ley de los Grandes Números	12
1.2.5 Compensación de Fluctuaciones	14
1.3 Naturaleza del Reaseguro	19
1.3.1 Definición	19
1.3.2 Máxima Buena Fe (Uberrima Fides)	22
1.3.3 Situación en caso de quiebra de la Cedente	23
1.3.4 Insolvencia del Reasegurador	23
1.4 Función del Reaseguro	26
1.5 El Límite de Retención	28
1.5.1 Definición	28
1.5.2 Determinación de la Retención por Riesgo	30
1.5.3 Determinación de la Retención por Evento	31
1.5.4 Tablas de Retenciones	32
1.6 Aspectos Jurídicos	36
1.6.1 Definición Jurídica	36
1.6.2 Derecho Internacional Privado y Público del Reaseguro	37
Capítulo II Reaseguro Tradicional	39
2.1 Reaseguro Tradicional	40
2.1.1 Tipos de Reaseguro Tradicional	40

2.2	Reaseguro Obligatorio	41
2.2.1	Características Generales	41
2.2.2	Situación de las partes	42
2.2.3	Objeto del Contrato	42
2.2.4	Alcance Territorial	43
2.2.5	Exclusiones	43
2.2.6	Comunidad de Suerte	44
2.2.7	Derecho de Inspección	45
2.2.8	Inicio y Terminación	46
2.2.9	Arbitraje	47
2.3	Reaseguro Facultativo	48
2.3.1	Características Generales	48
2.3.2	Ventajas	50
2.3.3	Desventajas	50
2.4	Contratos Proporcionales	51
2.4.1	Tipos de Contratos	51
2.4.2	Cuota-Parte	52
2.4.3	Excedente	55
2.4.4	Cobertura Facultativo-Obligatoria	59
2.4.5	Open Cover	59
2.4.6	Cobertura Semiautomática ("Cobertura Postal")	60
2.4.7	Cobertura Obligatorio-Facultativa	60
2.4.8	Cuota-Parte combinada con Excedente	61
2.4.9	Cesiones Prioritarias	62
2.5	Cláusulas comunes de los Contratos Proporcionales	63
2.5.1	Observaciones Generales	63
2.5.2	Límite de Suscripción	63
2.5.3	Límite de Retención	64
2.5.4	Cobertura de Reaseguro	65
2.5.5	Distribución del Reaseguro	65
2.5.6	Ofertas Facultativas	65
2.5.7	Condiciones de Cesión	66
2.5.8	Modificaciones	68
2.5.9	Material de Suscripción	68
2.5.10	Planillas (Borderós)	69
2.5.11	Depósito de la Reserva de Riesgos en Curso	70
2.5.12	Depósito de la Reserva de Siniestros Ocurridos Pendientes de Cumplir	72
2.5.13	Rescate de la Reserva de Siniestros Ocurridos Pendientes de	73

Cumplir	
2.6 Contratos No Proporcionales	73
2.6.1 Tipos de Contratos	73
2.6.1.1 Características comunes	73
2.6.1.2 Cobertura por Riesgo (WXL)	74
2.6.1.3 Cobertura por Evento (XL catastrófico)	75
2.6.1.4 Cobertura de Exceso de Pérdida Anual (stop loss)	76
2.6.1.5 Cobertura en Segundo Riesgo	77
2.7 Métodos Actuariales de Teoría del Riesgo aplicados a Reaseguro	78
2.7.1 Cálculo sobre la base de Suma en Riesgo y la cuantía del Siniestro para el Reaseguro Cuota Parte	78
2.7.2 Cálculo sobre la base de Suma en Riesgo y la cuantía del Siniestro para el Reaseguro de Excedente	78
2.7.3 Cálculo con la Influencia de Ecuaciones de Estabilidad	79
2.7.4 Ecuaciones de Estabilidad en Reaseguro cuota-parte	79
2.7.5 Ecuaciones de Estabilidad en Reaseguro de excedente	80
2.7.6 Ecuaciones de Estabilidad en Reaseguro excess-loss con pleno M	80
2.7.7 Ecuaciones de Estabilidad en Reaseguro stop-loss con pleno N	81
2.7.8 Tres Problemas Básicos del Reaseguro	81
2.7.9 La Tabla de Lloyd's	84
Capítulo III Un caso práctico de colocación en Reaseguro Facultativo	92
3.1 Objetivo	93
3.1.1 Características del Riesgo	93
3.1.2 Proceso de Colocación Facultativa	93
3.2 Contrato Obligatorio del Ramo de Incendio Primer Excedente	95
3.3 Slip de Oferta Facultativa en Reaseguro	102
3.3.1 Análisis de los Términos y Condiciones de la Póliza	117
3.4 Información adicional requerida	120
3.5 Distribución del Riesgo en Reaseguro Facultativo	130
3.5.1 Observaciones relevantes de las Condiciones y Distribución de Reaseguro	140

Capítulo IV Reaseguro No Tradicional	144
4.1 Antecedentes	145
4.2 Función del Reaseguro No Tradicional	146
4.3 Ventajas del Reaseguro No Tradicional	151
4.4 Modalidades y Forma de Operación	152
4.4.1 Coberturas de Reaseguro No Tradicional Prospectivo	152
4.4.1.1 Contratos prospectivos de acumulaciones de Exceso de Pérdida	152
4.4.1.2 Contratos Cuota-Parte Financieros (Financial Quota-Share)	154
4.4.2 Coberturas de Reaseguro No Tradicional Retrospectivo	156
4.4.2.1 Transferencia de carteras de siniestros (loss portfolio transfer)	157
4.4.2.2 Pólizas de tiempo y distancia (time and distance policies - TD)	161
4.4.2.3 Contratos retrospectivos de acumulaciones de Exceso de Pérdida	162
4.5 Desarrollo del Reaseguro No Tradicional en el ámbito mundial	164
Conclusiones	167
Glosario	168
Bibliografía	176

Introducción

El desarrollo acelerado de la industria en los últimos siglos, ha propiciado que necesariamente el hombre busque alternativas confiables, donde pueda transferir la pérdida económica a la que eventualmente se encuentra expuesto, ante los riesgos que de manera súbita e imprevista podrían afectarle a sus bienes o a su propia persona. En primer instancia dichas alternativas son, sin lugar a dudas, las compañías de seguros que, supervisadas adecuadamente por los gobiernos de cada país, logran ser las instituciones financieras con la capacidad y solvencia necesarias para enfrentar todos los compromisos que decidan asumir. Sin embargo, de igual forma las compañías aseguradoras han tenido que determinar hasta que monto de los riesgos asumidos pueden enfrentar por sí solas en caso de siniestro y el excedente transferirlo a otras entidades, que cuenten también con la capacidad de responder financieramente a los posibles quebrantos que pudiera sufrir toda la comunidad de riesgos. Dichas entidades son las denominadas reaseguradoras.

En México, el mejoramiento de las infraestructuras a través de grandes obras públicas ha creado nuevos riesgos y sumas aseguradas que sobrepasan en gran medida no solamente la capacidad de una compañía sino hasta la de un mercado (puertos, aeropuertos, puentes), sin dejar de mencionar también los efectos de la inflación -latente o aguda- que crea problemas de orden técnico, administrativo y financiero que una compañía difícilmente puede resolver por sí misma. En ese sentido, el reaseguro ayuda a neutralizar el efecto que las compañías mexicanas de seguros tienen al carecer de experiencia suficiente para generar una métrica idónea y tener un respaldo adecuado ante cualquier tipo de desviación de los siniestros esperados.

Sin embargo, así como la industria moderna en nuestro país ha tenido un desarrollo vertiginoso, de igual forma el reaseguro ha evolucionado rápidamente creando siempre nuevas modalidades y alternativas para satisfacer la creciente demanda que la comunidad de riesgos mexicana requiere.

El presente trabajo analiza la historia, el fundamento, la naturaleza y la función del reaseguro, así como aspectos jurídicos, económicos, financieros, comerciales y desde luego aspectos técnicos que la ciencia actuarial puede aplicar en esta sofisticada, pero cautivante actividad (para quienes han tenido la oportunidad de vivirla).

Asimismo, se estudia la evolución del reaseguro en el ámbito internacional, dado que una de las características principales de esta actividad es la globalización que enmarca su operación. Es decir, las compañías de reaseguro siempre buscan y requieren dispersar lo más posible los riesgos que suscriben y la forma de hacerlo es abriendo oficinas en los países con las características idóneas para hacerlo. Por tal razón, no es posible hablar sólo de la evolución del reaseguro en México, si no se toma en cuenta el entorno internacional.

De tal forma que este trabajo consta de cuatro capítulos donde se analizan al mayor detalle posible, pero con la intención de no saturar al lector, los aspectos antes descritos, finalizando con un Glosario de términos de reaseguro para consultar inmediatamente la terminología más

usada en este escrito, no obstante que la mayoría de estos términos tienen su propia explicación en el transcurso del texto.

El primer capítulo inicia con una recopilación histórica del reaseguro por cada una de las operaciones que se manejan tanto a escala internacional como en nuestro país. Se sientan las bases que fundamentan la operación del reaseguro: el seguro, y la concepción del seguro mismo: el riesgo. Se estudia la definición clásica de probabilidad y la Ley de los Grandes Números, la naturaleza y la función del reaseguro, así como la importancia del límite de retención. Por último, se describen aspectos jurídicos que intervienen necesariamente en la implementación de esta actividad en cualquier parte del mundo. Este capítulo sirve de plataforma sobre todo para el reasegurado tradicional, pero si se toma en cuenta que el reaseguro no tradicional surge como una alternativa financiera para dar cobertura a riesgos que no logran obtener respaldo en el reaseguro tradicional, entonces este capítulo también sirve de base para el reaseguro no tradicional.

El segundo capítulo, como lo indica su nombre, está dedicado al análisis de los diferentes tipos de reaseguro tradicional describiendo sus características, formas de operación, cláusulas comunes que se manejan en el mercado internacional, así como métodos actuariales para cotizar los contratos más importantes tanto proporcionales como no proporcionales (Excesos de Pérdida), empleando para ello la influencia que tienen las Ecuaciones de Estabilidad para tal efecto, como parte de la Teoría del Riesgo Colectivo.

El tercer capítulo es la aportación propia del autor, tras haber vivido personalmente esta operación por más de cuatro años; experiencia que es aplicada en un caso práctico de colocación de un gran riesgo en Reaseguro Facultativo (Reaseguro Tradicional) desde el punto de vista de una cedente mexicana, describiendo las características del riesgo, el proceso administrativo que internamente tiene la colocación en la compañía aseguradora, así como la interrelación que se establece con los reaseguradores que suscriben riesgos en nuestro país en el año de 1998.

Cabe notar que se exponen los términos y condiciones de un Contrato Obligatorio del Ramo de Incendio Primer Excedente y el Slip de Oferta en Reaseguro Facultativo de una póliza a "Todo Riesgo" con casi todos los ramos de daños para un consorcio comercial, analizando a detalle las características de cada uno de ellos. De igual forma se menciona el tipo de información adicional que los reaseguradores le requieren a la cedente para tomar una decisión sobre si participa en el riesgo y bajo qué condiciones, continuando después con el análisis de las hojas de distribución de reaseguro que procesa internamente la cedente para lograr una óptima administración del riesgo en primas, sumas aseguradas, cúmulos de terremoto y demás datos relevantes. Se finaliza este capítulo con un listado de reaseguradores con los que la cedente coloca sus excedentes.

El cuarto y último capítulo está dedicado al reaseguro no tradicional, describiendo de forma general los antecedentes que le dieron origen, citando las distintas formas de nombrarlo, los países donde actualmente se opera, el volumen de primas que se estima ha recabado hasta 1997, su función primordial en la sociedad moderna, criterios para diferenciarlo del reaseguro tradicional y las ventajas que aporta. Asimismo, describe de manera detallada las formas de operación de cada uno de los contratos que forman las dos modalidades de reaseguro no

tradicional: las Coberturas Prospectivas y las Coberturas Retrospectivas con su descripción y aplicación con ejemplos prácticos. Cabe señalar que la literatura al respecto en nuestro país es todavía incipiente y además con ideas encontradas en su concepción, por lo que fue muy importante la opinión de autoridades y de algunos reaseguradores para aclarar la forma en que opera actualmente este tipo de reaseguro.

"A manera personal, deseo hacer incapié que todo este trabajo lo realicé, no solamente con la intención de alcanzar el Título de Actuario, el cual es de suma importancia para todo estudiante que ha concluido sus estudios superiores y que ha practicado profesionalmente la carrera en cualquiera de sus campos, sino también porque tengo el profundo anhelo de que algún día pueda cristalizarlo transmitiendo todo el conocimiento que en él se ha plasmado, usándolo como libro de apoyo en la impartición de la materia de Cálculo Actuarial III ó de algún Seminario de Matemáticas Aplicadas, sobre todo en los salones de clase de la H. Facultad de Ciencias de la UNAM, o en cualquier otro parte donde estén interesados en dar a conocer que el "Reaseguro" es una actividad que nuestra sociedad requiere y que cada vez adquiere mayor importancia.

Asimismo, considero que puede servir como un primer contacto con esta operación para cualquier persona (sin importar su profesión) que inicie a laborar en el departamento de reaseguro de alguna compañía de seguros, en una compañía de reaseguro, con un corredor de reaseguro, o cualquier otra institución que esté involucrada con esta actividad, para tener una visión global del tema. Obviamente, si se trata de un actuario bien puede leer completo el trabajo y aprovecharlo al máximo, pero si no lo es, entonces conque omita la lectura de los métodos actuariales que se aplican, podrá obtener de cualquier forma beneficio de su lectura."

Capítulo I

“Aspectos Generales del Reaseguro”

1.1 Aspectos Históricos

1.1.1 Reaseguro de Daños

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

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

Las compañías de seguro practicaban entonces tanto la suscripción directa como el reaseguro. La demanda creciente de cobertura y la competencia cada vez más intensa entre las compañías de seguro llevaron a la fundación de compañías de reaseguro especializadas o profesionales. Fundada en 1846 (comenzando a operar en 1852) la Colonia de Reaseguros es la compañía profesional más antigua que todavía existe. En Suiza, la primera fundación fue la Compañía Suiza de Reaseguros, que entró en el mercado en 1880. El mercado inglés, a causa de la posición muy especial que ahí ocupa la Corporación de Lloyd's, se quedó muy atrás en cuanto a la fundación de empresas profesionales de reaseguro. En efecto, no es sino en 1917 que nació la Mercantile and General, la cual fue comprada por la Suiza Re en el año de 1997. Actualmente la reaseguradora que más prima emite en el mundo es la MÜNCHENER, quien tiene oficina de representación en nuestro país.

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

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

Al principio del siglo XIX tan sólo existían 30 compañías de seguros (14 en Inglaterra, 5 en los Estados Unidos, 3 en Alemania, 3 en Dinamarca, 2 en Francia, 1 en Austria, 1 en Holanda y 1 en Suiza).

Por otras fuentes sabemos que existía también una entidad en España, una en Cuba y una en Argentina.

En 1850 ya se contaban 306 compañías de seguro en 14 países; en 1900 su número alcanzaba 1,272 (en 26 países); en 1910 eran 2,540 en 29 países y hoy día se estima que hay más de

10,000 empresas de seguros locales que trabajan en más de 100 países. A este número hay que añadir unas 2,600 agencias o sucursales de compañías extranjeras. Una distribución en porcentajes aproximados muestra los siguientes resultados: 41% de las compañías están en Norteamérica, 39% en Europa, 7% en América Latina, 6% en Asia, 4% en Australia y 3% en África.

Pero el sólo incremento del número de compañías de seguro -provocado por un desarrollo extraordinario de la economía-, no basta para explicar la importancia cada vez mayor que han alcanzado las compañías de reaseguro. Debemos buscar la causa de este fenómeno en la evolución que comenzó con la era industrial y que, lejos de disminuir, va adquiriendo un ritmo cada vez más acelerado.

Asistimos por una parte a un aumento de las dimensiones de los riesgos y, por otra, a una creciente concentración de valores. Comparemos por ejemplo la suma asegurada de un barco del año 1850 con la de un supertanquero de 500,000 toneladas, o el costo de un edificio para oficinas de 1900 al de un rascacielos actual, con numerosas instalaciones de procesamiento electrónico de datos; o bien un taller artesanal con estos costosísimos complejos industriales modernos de una fábrica de automóviles. Además, el desarrollo tecnológico trae consigo nuevas categorías de riesgos tales como plataformas marítimas de prospección petrolera o laboratorios espaciales, etc.

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

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

Las consecuencias sociales del desarrollo económico y tecnológico han creado también un potencial de pérdidas que un mercado de seguros nacional ya no es capaz de cubrir él solo.

El reaseguro ha llegado a ser una profesión altamente especializada: el suscriptor no solamente debe conocer las características de los diferentes ramos y mercados, sino también encontrar soluciones a los problemas de cobertura. Las formas de contratos automáticos han tenido que desarrollarse en función del incremento de las carteras y de la gran diversidad de riesgos que contienen, de modo que el establecimiento de un programa moderno de reaseguro exige la colaboración de muchos especialistas. Sólo un reasegurador profesional está hoy en día en condiciones de corresponder a todas estas exigencias.

Después de la segunda guerra mundial, las compañías de seguros directos adquirieron cierta importancia también en el mercado reasegurador, por intercambiar sus negocios sobre la base de una reciprocidad internacional. Debido a resultados técnicos adversos, ese intercambio

perdió mucho de su importancia. Por otra parte, se pudo observar, ante todo en el curso de los últimos años, la fundación de gran número de compañías de reaseguro de carácter local o regional y, asimismo, la formación de pools de aseguradores y de reaseguradores.

En México, las reaseguradoras que han operado son las siguientes:

- ☐ Reaseguros Alianza, S.A. se constituyó con la asociación de nueve compañías de seguros en octubre de 1940 denominándose en aquel entonces "Sociedad Anónima de Reaseguros Alianza" y operaba sólo el ramo de incendio. No es sino en 1957 que la Sociedad Anónima de Reaseguros Alianza opera en todos los ramos de daños y cambia su razón social por la de Reaseguros Alianza, S.A.

Con el fin de poder invertir en moneda extranjera, así como de expandirse en Latinoamérica, en la década de los 90's abre una oficina de representación en la ciudad de Panamá cambiando su razón social a quedar como "Reaseguros Alianza Panamá, S.A.". En su acelerado ritmo de crecimiento, deciden vender la empresa a la Suiza Re, cerrando la operación el 28 de Agosto de 1998.

- ☐ En septiembre del año de 1946, siete compañías aseguradoras fundan la "Unión Reaseguradora Mexicana, S.A." que operaba el ramo de vida. Esta compañía en el año de 1968 se retira del mercado vendiendo su cartera a Reaseguros Alianza, quien de esta forma pasa a operar el ramo de vida y accidentes y enfermedades.
- ☐ Reaseguradora Patria, S.A., fundada en el año de 1953 por un grupo mayoritario de accionistas mexicanos y Storebrand Insurance Company Ltd. de Noruega, operando en todos los ramos de daños. En 1970 obtiene la autorización para operar el ramo de vida y accidentes y enfermedades y así finalmente en todos los ramos. Actualmente es la reaseguradora mexicana más grande del país.
- ☐ Reaseguradora del Istmo, S.A., fundada en la década de los 90's, inicia operaciones básicamente suscribiendo riesgos de incendio con giros saludables, ya que no acepta negocios textiles o algodoneros.

1.1.2 Reaseguro de Vida

Poco se conoce sobre los inicios del reaseguro vida, existe un documento -el más antiguo en su género- del 18 de junio de 1583 el cual habla de un seguro de vida emitido a favor de un cierto señor William Gybbsons, contratado por Richard Martín, quien recibiría 400 libras esterlinas si Gybbsons falleciere dentro del plazo fijado de doce meses. El contrato fue escrito por dieciséis personas como aseguradores; la prima ascendida al 8% del capital asegurado.

Al igual que la mencionada póliza, las que siguieron fueron emitidas por el plazo de un año de tal suerte que, como en los seguros de incendio, el coaseguro precedió al reaseguro. Hay que llegar a la primera mitad del siglo XIX para que aparezcan signos precisos sobre el reaseguro vida, aun con contrastes sobre primas a aplicar y como resultado de las dificultades a que se hizo mención, en 1849 se firmó un arreglo entre 17 oficinas escocesas que operaban en vida. En 1873 se perfeccionó dicho convenio y en 1900 también las oficinas inglesas que operaban en esta modalidad suscribieron un convenio, denominado *Reassurance Aggrement* por medio

del cual se estableció un procedimiento completo para el reaseguro vida y hasta se fijaron comisiones de reaseguro, en caso de no haber arreglos de diferente índole en el contrato, como sigue: 10% el primer año y 5% los siguientes (sobre la prima cedida).

Pero se encuentra una nota de contrato de reaseguro vida de fecha anterior, en 1858, con la *Frankfurter Insurance Company* y otro en 1865 con la *Swiss Reinsurance Company*. El reaseguro vida se ejerció en forma facultativa, y hace solamente medio siglo o algo menos, se empezó a operar sobre la base de tratados no facultativos (automáticos).

1.1.3 Reaseguro de Accidentes y Enfermedades

También en este caso el desarrollo del seguro de accidentes y del reaseguro sobre base facultativa se inició en el siglo XIX; hay récord de un reaseguro relacionado con la operación de accidentes fechado en octubre de 1872, al asegurar en exceso de 2,000 libras esterlinas al conjunto de responsabilidades asumidas por la *Railway Passengers* con relación a emigrantes que iban a Nueva Zelanda.

Y otra documentación se encuentra en 1888 al reasegurar la *Scottish Insurance Company*, en la *Scottish Life Assurance* y en forma facultativa la mitad de una póliza de accidentes personales, por 1,000 libras esterlinas, póliza extendida a nombre de un cierto señor George Wilson. El reaseguro se perfeccionó el 16 de mayo de 1888, quedando en vigor, por lo menos, diez años.

1.2 Concepto y fundamentos

1.2.1 Antecedentes

El Reaseguro, como la palabra misma lo sugiere, es la acción de asegurar nuevamente algo ya asegurado; es decir, es la operación mediante la cual una compañía de seguros, después de asegurar a un cliente por una suma importante, a su vez, se asegura por la parte del monto que excede la capacidad que puede o quiere asumir con otra o varias otras compañías, denominadas por consecuencia como reaseguradoras. De hecho, esta operación no sólo se aplica a ciertas pólizas que por sí solas representan un gran riesgo ya sea en monto de responsabilidad y/o en peligrosidad, sino también a gran parte de la cartera de la compañía en conjunto, agrupando las pólizas de sus clientes principalmente por ramo.¹

Para estudiar la operación del reaseguro es importante conocer los fundamentos mismos del seguro: su origen, necesidad y naturaleza de operación. En virtud de que las compañías de seguros son fundamentalmente los clientes del reasegurador – ya sea de forma directa o a través de intermediarios –, éste necesita conocer en esencia sus necesidades, su forma de operar, conocer a detalle los productos que comercializa, acoplarse a los precios que al nivel de mercado se estén manejando en la región geográfica donde esté establecida la compañía aseguradora –que desde el punto de vista de la operación del reaseguro se le denomina “la cedente”-, ya sea que se encuentre en *mercado duro*, que es cuando los precios y cotizaciones

¹ Posteriormente se enunciarán los ramos que operan en México.

son más apegados a tarifa del reasegurador (es decir, primas y deducibles altos, coberturas restringidas, etcétera), o bien que se trate de *mercado blando*, que es cuando se abaratan los costos, se amplían las capacidades de reaseguro, se establece alta competencia entre compañías aseguradoras y por consecuencia de reaseguradoras, etc.

Por tal razón, para tener un sólido conocimiento de la operación del reaseguro es importante analizar el origen del seguro: el riesgo.

1.2.2 Origen del Seguro: El Riesgo

En la terminología de seguros se emplea el concepto de *RIESGO* para expresar indistintamente dos ideas diferentes: De un lado, riesgo como objeto asegurado; de otro, riesgo como posible ocurrencia por azar de un acontecimiento que produce una necesidad económica y cuya aparición real o existencia se previenen y garantiza en la póliza y obliga al asegurador a efectuar la prestación, normalmente indemnización, que le corresponde. Este último criterio es el técnicamente correcto, y en tal sentido se habla de riesgo de incendio o muerte para aludir a la posibilidad de que el objeto o persona asegurados sufran un daño material o fallecimiento, respectivamente; o se habla de riesgos de mayor o menor gravedad, para referirse a la probabilidad más o menos grande de que el siniestro pueda ocurrir. Así bien, las características esenciales que debe tener el riesgo son:

- Sobre el riesgo ha de haber una relativa *incertidumbre*, pues el conocimiento de su existencia real haría desaparecer la *aleatoriedad*, principio básico del seguro².

La manifestación de dicha incertidumbre no sólo se materializa de la forma común en que generalmente la consideramos (ocurrirá o no ocurrirá), sino que en algunas ocasiones se conoce con certeza que ocurrirá, pero se ignora cuando, por ejemplo en el Seguro de Vida Entera, la entidad ha de satisfacer inexorablemente la indemnización asegurada, aunque el principio de incertidumbre del riesgo no se desvirtúa por ello, debido a que se desconoce la fecha exacta en que se producirá el fallecimiento del asegurado.

En otras ocasiones, la incertidumbre se apoya en el dilema si ha ocurrido o no ha ocurrido o si ocurrirá, como a veces sucede en el seguro de Transportes, en que es técnicamente posible la suscripción de una póliza que asegure el riesgo de hundimiento de un buque desaparecido, desconociendo ambas partes contratantes si en el momento de suscribirse la póliza el barco ha naufragado o no.

- Ha de existir *posibilidad* de riesgo; es decir, el siniestro cuyo acontecimiento se protege con la póliza debe "poder suceder". Tal posibilidad o probabilidad tiene dos limitaciones extremas: de un lado, la frecuencia; de otro, la imposibilidad.

La excesiva reiteración del riesgo y su materialización en siniestros atenta contra el principio básico antes aludido: el álea (aleatoriedad). Una gran frecuencia, por ejemplo, en el seguro de automóviles, además de resultar antieconómica para el asegurador, convertiría a la institución aseguradora en un taller de servicio de conservación o reparación de vehículos que, lógicamente, podría ser prestado, pero en tal caso su precio no sólo sería más elevado, sino que tendría una naturaleza completamente distinta.

² Posteriormente se mencionará el fundamento matemático de la aleatoriedad.

Del mismo modo, la absoluta imposibilidad de que el riesgo se manifieste en siniestro situaría a las entidades aseguradoras en una posición privilegiada, al percibir unos ingresos no sujetos a contraprestación, lo cual resultaría tan absurdo como la reiteración continua de siniestros.

- El riesgo ha de ser **concreto**; es decir, debe ser analizado y valorado por la aseguradora en dos aspectos, cualitativo y cuantitativo, antes de proceder a asumirlo. Sólo de esa forma la entidad podrá decidir sobre la conveniencia o no de su aceptación y, en caso afirmativo, fijar la prima adecuada, por lo que se dice que debe ser.

Una designación ambigua del riesgo que pretende asegurarse, una incongruencia en sus características, naturaleza, situación, etc., imposibilitan el estudio y análisis previos a la aceptación del mismo. Igualmente, no puede garantizarse un riesgo cuya valoración cuantitativa escape de todo criterio objetivo basado en la experiencia o en cálculos actuariales que determinen, al menos con aproximación, la prima que habría de establecerse.

- El riesgo ha de ser **lícito**; es decir, el riesgo que se asegure no ha de ir, según se establece o resulta de la legislación de todos los países, contra las reglas morales o de orden público, ni en perjuicio de terceros, pues de ser así, el contrato que lo protegiese sería nulo. Este principio de la licitud tiene, sin embargo, dos excepciones aparentes, materializadas en el seguro de vida, en el que se puede cubrir el riesgo de muerte por suicidio, y en el seguro de responsabilidad civil, con el que se pueden garantizar los daños causados a terceros por imprudencia (aspecto legalmente sancionado por el ordenamiento penal de cualquier país).

Sin embargo, ambas excepciones encuentran su lógica justificación; en el caso de suicidio, porque las pólizas establecen generalmente uno o dos años de disputabilidad contados a partir de la fecha de inicio de la póliza, durante los cuales el riesgo de muerte por este motivo no está garantizado; con ello se trata de evitar la emisión de contratos suscritos con la única idea de obtener una pronta indemnización por cuenta de la entidad aseguradora; y en cuanto al seguro de responsabilidad civil, porque uno de los fines esenciales del seguro, en este caso, es la protección de la víctima, que podría quedar desamparada en caso de insolvencia del causante de los daños y porque la imprudencia es una de las conductas que llamamos culposa, en la que no existe dolo o mala fe, sino tan sólo una ausencia más o menos acusada de diligencia por parte del causante de los daños.

- El riesgo debe provenir de un acto o acontecimiento ajeno a la voluntad humana de producirlo; es decir, debe ser **fortuito**. No obstante, es indemnizable el siniestro producido a consecuencia de actos realizados por un tercero, ajeno al vínculo contractual que une a la entidad y al asegurado, aunque en tal caso la aseguradora se reserva el derecho de ejercitar las acciones pertinentes contra el responsable de los daños (principio de subrogación), como también es indemnizable el siniestro causado intencionadamente por cualquier persona, incluido el propio contratante o producido con ocasión de fuerza mayor para evitar otros más graves, o en cumplimiento de un deber de humanidad.
- La realización del riesgo (siniestro) ha de producir una **pérdida económica** que se resarce con la indemnización correspondiente.

1.2.3 Necesidad del Seguro

En su vida cotidiana, el ser humano está expuesto a infinidad de riesgos que pueden afectar a su persona y/o a sus bienes. La siguiente tabla de ejemplos muestra la relación de situaciones personales ó bienes materiales asociados con ciertos riesgos a los que se encuentran expuestos y que en caso de realizarse se les llama siniestros (certeza del riesgo):

Situación Personal o Bien Material	Riesgo
Vida	Muerte
Salud	Enfermedad
Actividad	Accidentes
Casa, fábrica, almacén, etc.	Incendio
Trabajo	Crisis Económica – Desempleo
Automóvil	Colisión
Objetos Personales	Robo
Familia	Actos Criminales
Responsabilidad hacia terceras personas	Negligencia

Con el fin de proporcionar la protección que el hombre necesita contra los riesgos con las características descritas, las leyes mexicanas han tomado como base la experiencia adquirida desde que iniciaron a operar las compañías de seguro y reaseguro en nuestro país, regulando esta actividad de acuerdo a sus necesidades.

Al respecto, la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros en su Título Preliminar de Disposiciones Generales, Capítulo Único, artículos 7° y 8°, define los tipos de operaciones (riesgos) que están autorizados para practicar en nuestro país:

“Artículo 7°.- Las autorizaciones para organizarse y funcionar como institución o sociedad mutualista de seguros, son por su propia naturaleza intransmisibles y se referirán a una o más de las siguientes operaciones de seguros:

I. Vida;

II. Accidentes y Enfermedades; y

III. Daños, en alguno o algunos de los ramos siguientes:

- a) Responsabilidad Civil y Riesgos Profesionales;*
- b) Marítimo y Transportes;*

- c) Incendio;
- d) Agrícola y de animales;
- e) Automóviles;
- f) Crédito;
- g) Diversos; y
- h) Los especiales que declare la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, conforme a lo dispuesto por el artículo 9° de esta Ley.

Las autorizaciones podrán otorgarse también para practicar exclusivamente el reaseguro, en alguna o algunas de las operaciones mencionadas en este artículo o conforme a lo señalado en el artículo 76-A de esta Ley.

Artículo 8o.- Los seguros comprendidos dentro de la enumeración de operaciones y ramos del artículo anterior, son los siguientes:

I.- Para las operaciones de vida, los que tengan como base del contrato riesgos que puedan afectar la persona del asegurado en su existencia. Se considerarán comprendidos dentro de estas operaciones los beneficios adicionales que, basados en la salud o en accidentes personales, se incluyan en pólizas regulares de seguros de vida.

*También se considerarán comprendidas dentro de estas operaciones, los contratos de seguro que tengan como base **planes de pensiones** o de supervivencia relacionados con la edad, jubilación o retiro de personas, ya sea bajo esquemas privados o derivados de las leyes de seguridad social;...”*

Asimismo, en el artículo 29 de la citada Ley, se establece el Capital Mínimo que por cada ramo las compañías de seguros deben de pagar a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para poder operarlos. Dicho artículo señala:

“Artículo 29.- Las instituciones de seguros deberán ser constituidas como sociedades anónimas de capital fijo o variable, con arreglo a lo que dispone la Ley General de Sociedades Mercantiles, en cuanto no esté previsto en esta Ley y, particularmente, a lo siguiente:

I.- Deberán contar con un capital mínimo pagado por cada operación o ramo que se les autorice, expresado en Unidades de Inversión, el cual se deberá cubrir en moneda nacional en el plazo previsto en esta fracción y que será determinado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público durante el primer trimestre de cada año, para lo cual deberán considerarse, entre otros aspectos, los recursos que sean indispensables para apoyar la adecuada prestación del servicio que representa la actividad aseguradora, la suma de los capitales pagados y reservas de capital con que opere el conjunto de instituciones que integren el sistema asegurador, la situación económica del país y el principio de procurar el sano y equilibrado desarrollo del sistema y una adecuada competencia.

El capital mínimo deberá estar totalmente suscrito y pagado a más tardar al 30 de junio del año en que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público lo haya fijado. Cuando el capital social exceda del mínimo deberá estar pagado cuando menos en

un cincuenta por ciento, siempre que este porcentaje no sea menor del mínimo establecido..."

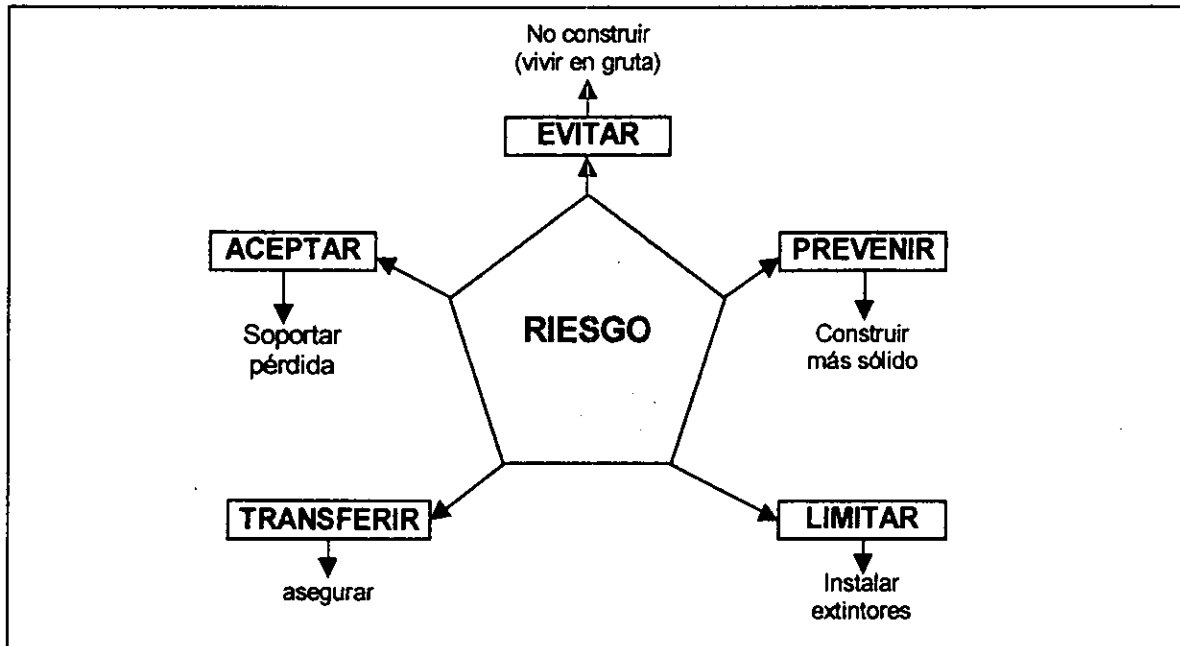
Todos estos riesgos a los que se hace mención son imprevisibles, por lo que están asociados a esquemas casuísticos. No se sabe cuándo se producirán ni la importancia de los daños que causarán.

A manera de ejemplificación, a continuación se muestran los siniestros más grandes que han ocurrido en México en el transcurso de este siglo de riesgos catastróficos (fenómenos de la naturaleza):

Año	Día	Siniestro	Lugar	Número de Fallecidos	Monto global de Daños en millones de dólares
1911	7-Jun	Sismo	Guerrero, Ciudad de México	?	?
1949	Nov	Inundación	Este de Guatemala	40,000	15
1949	?	Erupción del "Parícutín"	Michoacán	1,000	?
1957	28-Jul	Terremoto	Acapulco, Ciudad de México	160	25
1959	Nov.	Huracán "Beulah"	Costa Occidental	500	20
1973	29-Ago	Terremoto	Orizaba	539	?
1976	Oct.	Huracán "Liza"	Baja California	600	60
1985	19-Sep	Terremoto	Michoacán, Ciudad de México	10,000	4,000

Consciente de los peligros que corre, el hombre podrá elegir entre las siguientes alternativas, la que mejor convenga a sus intereses: Evitarlo, que generalmente no es posible lograrlo; Prevenirlo, que consiste en tomar todas las medidas necesarias para reducir considerablemente la ocurrencia del riesgo por un largo plazo; Limitarlo, que consiste en las medidas adoptadas una vez que suceda el siniestro del que se trate para reducir su severidad; Transferirlo, a una compañía de seguros o sociedad mutualista la pérdida económica que se genere y, por último, Aceptarlo, siendo esta alternativa en algunos casos la opción más rentable e inevitable.

El siguiente esquema considera las alternativas arriba mencionadas tomando como ejemplo el riesgo de incendio que afecta a una casa habitación:



En la búsqueda de una solución que le libere del peso de los riesgos que no puede evitar, reducir o soportar él mismo, el hombre ha descubierto que una *comunidad* que participe de los mismos intereses, le permitirá repartir sobre un gran número de personas las pérdidas a las que se halla expuesto. El grupo entero podrá, por medio de una contribución relativamente baja (denominada prima), hacer frente a los daños que haya sufrido uno de sus miembros formándose así una *mutualidad*, es decir, un sistema de solidaridad, de servicios mutuos. Teóricamente, su funcionamiento sería sencillo, ya que cada miembro del sistema aportaría una contribución que sería igual a la suma de los daños totales sufridos por la comunidad, dividida entre el número total de los miembros, pagadera por cierto a posteriori. En la práctica, sin embargo, es preciso que el grupo disponga de antemano de los fondos necesarios para indemnizaciones pagaderas a medida que los siniestros ocurran. Además, la recaudación de contribuciones irregulares, a veces muy elevadas, tropezaría con muchas dificultades, sobre todo si se tiene en cuenta que los miembros de la comunidad presentarán, muy probablemente, potenciales de siniestralidad diferentes.

Algunas sociedades mutuas, principalmente en el sector agrícola, han podido desarrollarse sólo limitando su actividad: sumas bajas de cobertura y especialización en un riesgo específico (ganado).

La extensión a importes más elevados, a objetos de toda naturaleza (casas, mercancías) y a riesgos más frecuentes y menos controlables exigió una solución más flexible y estable que una mera mutualidad. Por otra parte, la aparición de la sociedad anónima, cuyo objetivo primordial era obtener un beneficio, hizo aún más apremiante la *estabilización de las contribuciones*.

El problema consiste, por lo tanto, en determinar una cuota fija anual con la cual puedan compensarse, año tras año, los siniestros del riesgo en cuestión. La solución a este problema se encuentra en las *estadísticas*, aplicando los métodos del cálculo de las probabilidades que tienen el siguiente fundamento:

Llamemos "fenómeno asegurable" a cada riesgo que tenga interés de ser asegurado, y el cual esté sujeto al azar de que ocurra o no, si dicho fenómeno resulta de n formas igualmente probables y mutuamente excluyentes de ocurrir, y si n_A de estos resultados tienen un atributo A, la probabilidad de A es la proporción de n_A con respecto a n

Es decir,
$$P(A) = \frac{n_A}{n} = \frac{\text{Casos.favorables}}{\text{Casos.totales}}$$
 Definición Clásica de Probabilidad.

Para que los resultados que se obtengan de aplicar estos métodos tengan confiabilidad, es necesario que las bases de las estadísticas sean lo más amplias posibles, tanto en el espacio como en el tiempo, pero además de ser cuantitativas también deben de ser cualitativas (según se mencionó anteriormente). Conforme esto suceda se obtendrá un valor que se espera sea la cuota fija que compense los pagos que por siniestros habrán de indemnizarse.

En términos probabilísticos se sabe que el valor esperado de una variable aleatoria X es el promedio o valor medio de X y está dado por:

$$E(X) = \sum_{\Omega} xp(x) \quad \text{si } X \text{ es discreta, o}$$

$$E(X) = \int_{-\infty}^{\infty} xf(x)dx \quad \text{si } X, \text{ es continua.}$$

en donde $p(x)$ y $f(x)$ son las funciones de probabilidad y de densidad de probabilidad, respectivamente.

Por otra parte, los riesgos tienen que ser homogéneos tanto en su calidad como en su valor. En la práctica, resulta imposible reunir un conjunto de riesgos similares en cantidad suficiente para que juegue la llamada **Ley de los Grandes Números**.

1.2.4 Ley de los Grandes Números

Lo que demuestra la *Ley de los Grandes Números* es que conforme el número de variables (conjunto de riesgos similares) sea inmensamente grande, el valor promedio esperado de ellas se puede determinar con precisión; sin embargo, conforme este número de variables sea menor, la esperanza es cada vez menos precisa originando desequilibrio en los resultados. Esta falta de equilibrio en una comunidad de riesgos tiene por consecuencia la inestabilidad de la tasa de siniestros y por consecuencia en el costo del seguro.

Dicha Ley dice lo siguiente:

Sea X_1, X_2, \dots, X_n "n" variables aleatorias independientes e idénticamente distribuidas, tales que $E(X_i) = \mu$ y $\text{Var}(X_i) = \sigma^2$ tienen un valor finito para $i=1, 2, \dots, n$. Entonces $\bar{X}_n = \sum_{i=1}^n X_i / n$ es un estimador consistente de μ .

Demostración: Se quiere demostrar que $\lim_{n \rightarrow \infty} P(|\bar{X}_n - \mu| \leq \varepsilon) = 1$

Dado que \bar{X}_n es una variable aleatoria tal que $E(\bar{X}_n) = \mu$ y $\text{Var}(\bar{X}_n) = \sigma^2 / n$, se deduce el teorema de Tchebysheff que

$$P(|\bar{X}_n - \mu| > k\sigma / \sqrt{n}) \leq 1 / k^2$$

Sea k una constante positiva igual a $\varepsilon\sqrt{n} / \sigma$, en donde ε es un número real positivo. Entonces:

$$P(|\bar{X}_n - \mu| > \varepsilon) \leq \frac{\sigma^2}{n\varepsilon^2}.$$

Dado que σ^2 tiene un valor finito, tomando el límite de esta expresión conforme n tiende al infinito se tiene

$$\lim_{n \rightarrow \infty} P(|\bar{X}_n - \mu| > \varepsilon) = 0.$$

Por lo tanto, se concluye que

$$\lim_{n \rightarrow \infty} P(|\bar{X}_n - \mu| \leq \varepsilon) = 1,$$

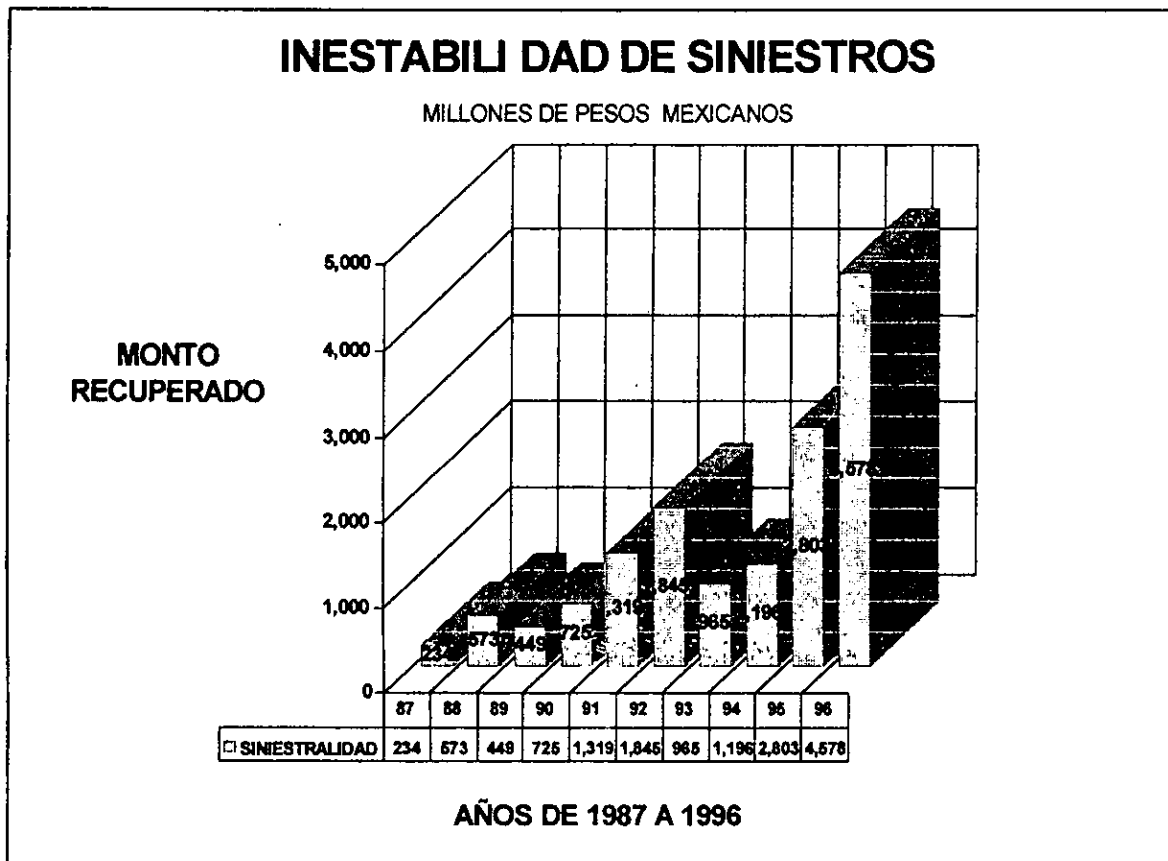
y \bar{X}_n es un estimador consistente de μ .

Esta ley proporciona el fundamento teórico para estimar la media de la distribución de un conjunto de riesgos con base en el promedio de un número finito de observaciones de manera tal que la confiabilidad de este promedio es mejor que la de cualquiera de las observaciones.

Lo anterior permite determinar el tamaño necesario de la muestra para asegurar con determinada probabilidad que la media muestral no se alejará más allá de una cantidad específica de la media del conjunto de riesgos.

1.2.5 Compensación de Fluctuaciones

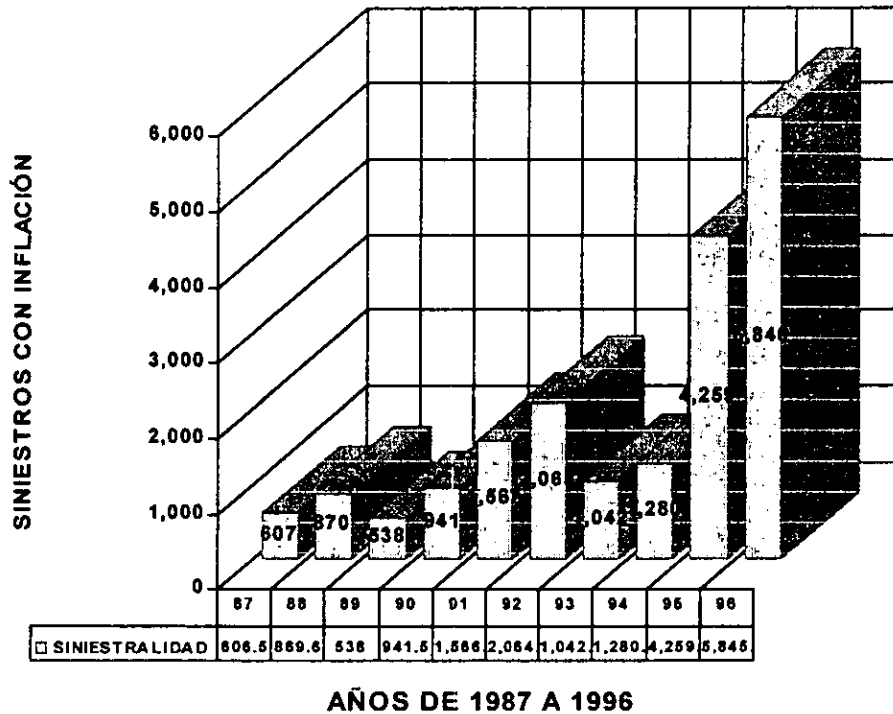
La siguiente gráfica muestra la inestabilidad de siniestros ocurridos en el mercado Mexicano desde 1987 hasta 1996 –año por año, todas las operaciones en millones de pesos- pero proyectada a través de los montos recuperados del reaseguro cedido al extranjero³, esto quiere decir, que las cifras graficadas a continuación no consideran el reaseguro cedido a las dos reaseguradoras mexicanas, ni tampoco las primas retenidas –que se tuvieron que indemnizar- de todas y cada una de las compañías cedentes en nuestro país, ni los gastos de ajuste, ni los impuestos, etc.



Además, la tasa de siniestros varía no solamente en función de los hechos fortuitos (accidentes), sino fluctúa también al ritmo de ciertos fenómenos económicos (recesión, auge, inflación, etc). A continuación se presenta la misma gráfica, pero considerando la inflación generada por año en México.

³ Fuente: Anuario Estadístico de Seguros 1996. Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

SINIESTRALIDAD Y CICLOS ECONOMICOS



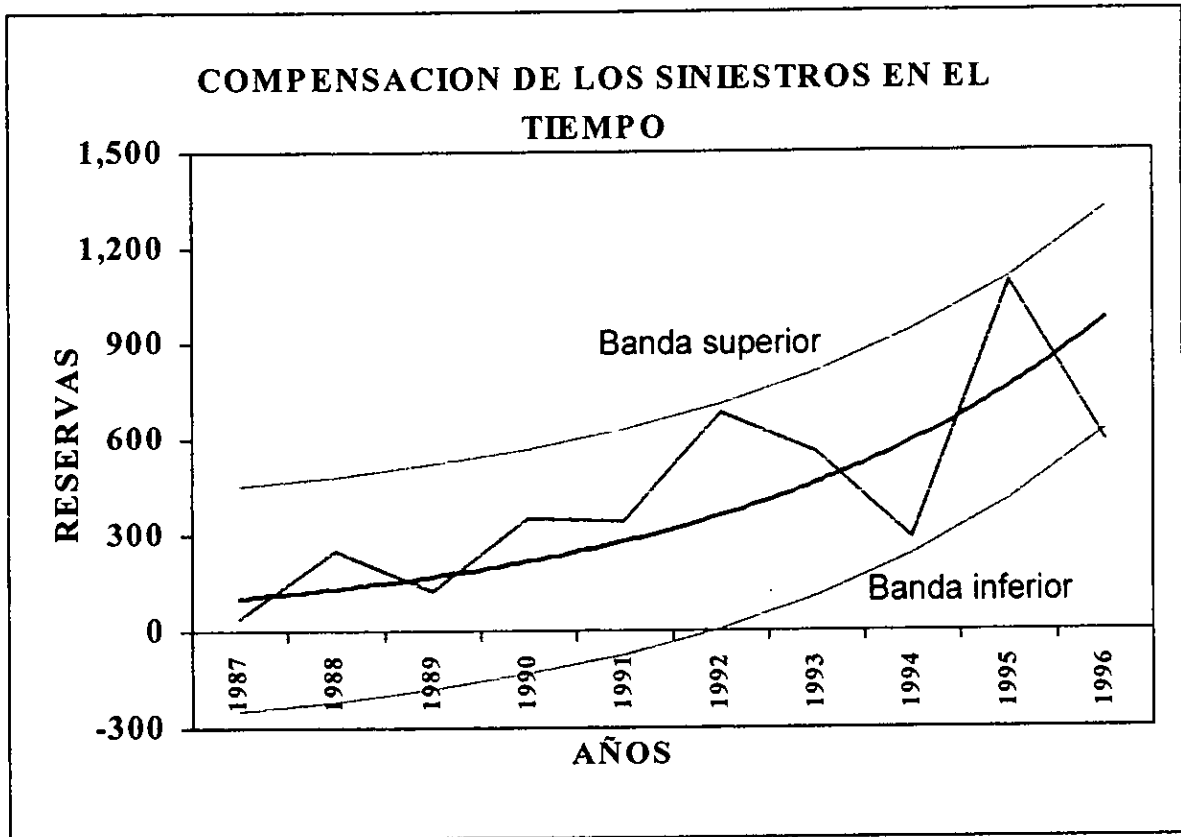
Dado que la $E(x)$ = Prima Neta de Riesgo es una media que, por sí misma es muy sensible a fluctuaciones en los datos, por lo que su nivel de confiabilidad debe de estar asociada a una medida de dispersión, por ejemplo: $\bar{X} \pm k\sigma \quad \forall k \in \mathbb{R}$.

Afortunadamente aquello que hemos denominado como comunidad de riesgos, dispone de ciertos medios para compensar tales fluctuaciones. A continuación se enuncian dichas compensaciones a detalle.

⇒ **Compensación en el tiempo.** En los años favorables, la comunidad puede acumular reservas destinadas a cubrir las pérdidas en ejercicios deficitarios. El problema principal reside en el hecho de que los siniestros pueden producirse al principio del periodo o también repetirse durante varios años consecutivos, es decir, cuando la comunidad todavía no ha podido acumular reservas suficientes o cuando éstas ya han sido agotadas.

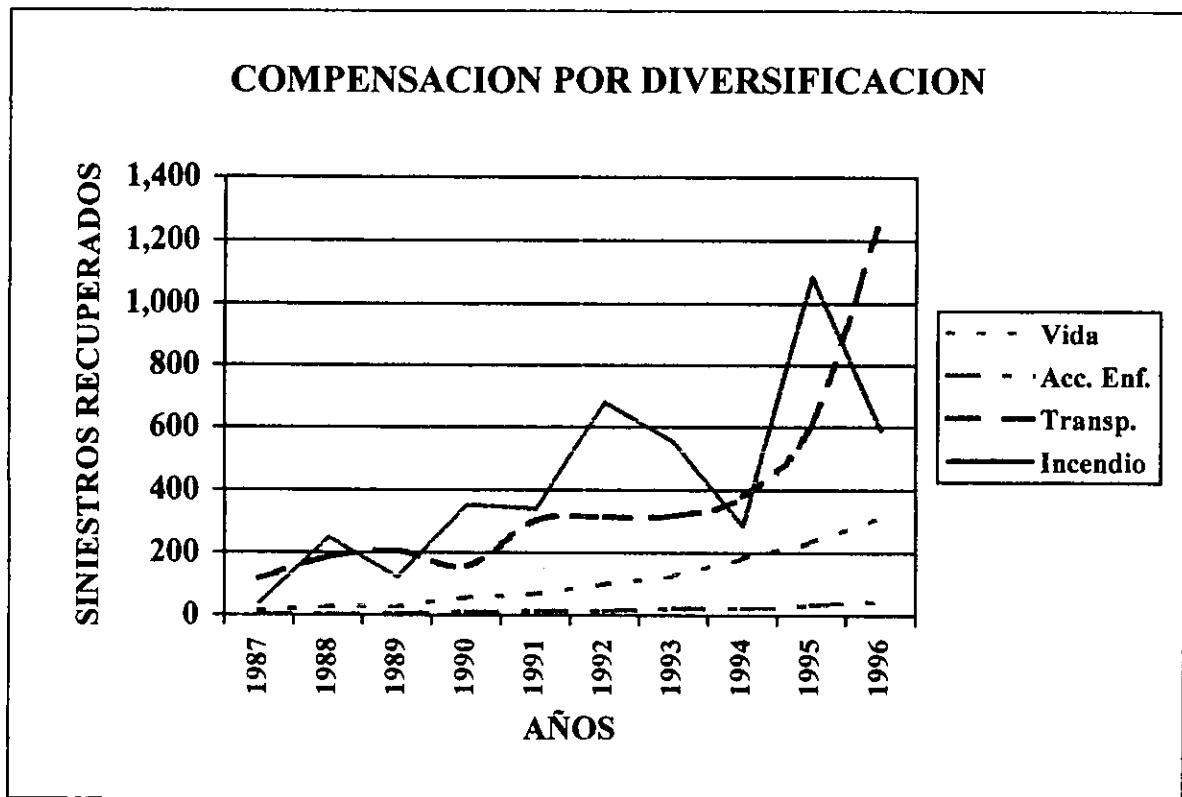
La siguiente gráfica simula la compensación en el tiempo que se llega a tener en alguna comunidad de riesgos. La presente no fue extraída con datos fidedignos de lo que sucede en nuestro país ya que al nivel de mercado ese tipo de comportamientos no se ha generado a fines del siglo XX. Sin embargo, podría ser que en la experiencia propia de alguna compañía cedente o reaseguradora mexicana este fenómeno se presente. Así bien, según fuentes de

información de ámbito mundial –que se citan en la bibliografía- es real que se ha presentado en algún país o comunidad de riesgos de alguna parte del mundo.



- ⇒ **Compensación en el espacio.** Aquí se obtiene una compensación por medio de la dispersión geográfica de los riesgos; con otras palabras, abarcando el mayor número posible de países (en el caso ideal el mundo entero). Este sistema no es realizable por razones de orden político, jurídico y económico, y de todos modos, no ofrecería una solución sino para riesgos medianos y pequeños. Sin embargo, las compañías reaseguradoras más grandes del mundo saben de la importancia que tiene el compensar las fluctuaciones de la siniestralidad en el espacio geográfico, es decir, el establecer alguna oficina de representación en el mayor número de países viables de suscripción de riesgos, siempre y cuando resulte rentable aunque esto sea a largo plazo (cinco años aproximadamente).
- ⇒ **Compensación por diversificación.** En el caso de la operación de daños –o también llamada No Vida- la comunidad no se especializa en un solo género de riesgos (por ejemplo: robo), sino que opera en una gama muy extensa de ramos: incendio, robo, responsabilidad civil, desfalco, montajes, obra civil, etc. De esta manera las fluctuaciones de las diferentes clases podrán compensarse hasta cierto grado. Esto es por ejemplo, que al finalizar un año de operaciones una compañía ya sea de seguros o de reaseguro obtenga una pérdida técnica en los ramos de transportes, robo, agrícola, autos y R.C. (es decir, que el monto de siniestros pagados resulte mayor que la prima neta cobrada), pero en los ramos de incendio, equipo electrónico y rotura de maquinaria obtenga contribución técnica, es decir, que la prima de riesgo haya sido suficiente para pagar los siniestros procedentes y aún quede un

excedente denominado utilidad técnica. Si la contribución técnica de los ramos con utilidad es mayor que la pérdida de los que tuvieron desviación en su siniestralidad, entonces esta empresa tendrá como resultado final utilidad técnica; esto para empresas que operan únicamente los ramos No Vida. Lo mismo sucede cuando la compañía opera Vida y No Vida, donde generalmente es el ramo de Vida el que tiene un comportamiento mucho más pronosticable, es decir, que mediante procesos actuariales se calcula con mayor precisión la siniestralidad esperada, su frecuencia y severidad, por lo que la prima de riesgo necesaria para enfrentar las posibles reclamaciones puede ser cobrada con mayor suficiencia que en el caso de los ramos No Vida. Por tal razón, generalmente es el ramo de Vida el que obtiene contribución técnica y algunos ramos No Vida como transportes, dinero y valores y autos los que aportan pérdidas técnicas. Este es un comportamiento muy típico conocido no sólo en México sino en todo el mundo, aunque depende mucho del manejo que haga cada comunidad de riesgos con cada ramo: la calidad de suscripción, la suficiencia en prima de riesgo cobrada, etc.

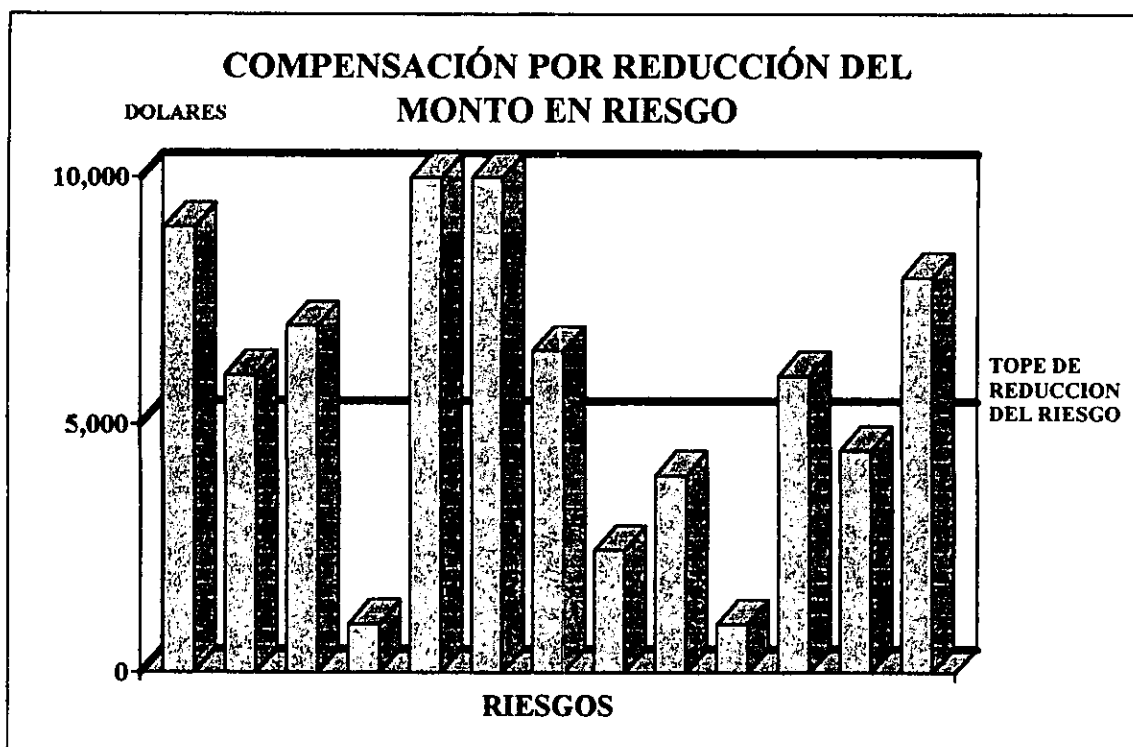


Incluso dentro de un mismo ramo, las diferentes categorías de riesgos ofrecen ya cierta mejora de los resultados, un equilibrio mayor si la selección de los riesgos se hace de forma adecuada. Por ejemplo:

- En el ramo de Vida: una comunidad de mineros deberá esperar mayor frecuencia de fallecimientos que un grupo de profesores.

- En el ramo de autos: una comunidad de choferes de taxis deberá esperar fluctuaciones mucho más marcadas que el grupo que engloba tanto los taxis como los vehículos privados.
- En el ramo de incendio: las compañías algodonerías, las textileras y las fabricantes de productos inflamables deberán esperar mayor siniestralidad que empresas como las cerveceras, laboratorios farmacéuticos, fabricantes de helados, etc.

⇒ **Compensación por reducción del riesgo.** Tiene por finalidad reducir los importes de los riesgos a un tamaño que permita disminuir las desviaciones estadísticas a un mínimo. Entonces se podrá decir que los riesgos son más homogéneos. Como sucede en el ramo de Gastos Médicos donde cada compañía define la Suma Asegurada para todas y cada una de sus pólizas. En el ramo de autos también las aseguradoras definen el valor de cada auto (de mercado masivo) según sea la marca y modelo del mismo. En la siguiente gráfica se simula el comportamiento por reducción del monto de riesgo del ramo de autos a un tope de US\$5,000.



Como se observó con anterioridad, es importante conseguir en la práctica un conjunto de riesgos más homogéneos. Para tal efecto, las comunidades de riesgos emplean dos alternativas: el coaseguro y el reaseguro.

Existen dos formas de aplicar el *coaseguro*: El coaseguro entre compañías y el coaseguro donde el mismo asegurado participa en la posible pérdida.

El coaseguro entre compañías es el sistema mediante el cual una compañía de seguros comparte con otra (o varias otras) la responsabilidad directa de un riesgo ante el asegurado, quedando la misma limitada a la parte que suscribe en la póliza emitida a este efecto.

Este sistema es utilizado ante todo para la cobertura de grandes riesgos industriales, con ventajas evidentes, debido a que para la aseguradora es muy importante limitar su máxima pérdida probable. No puede ser empleado, sin embargo, en la suscripción de millares de riesgos medianos y pequeños, ya que desde el punto de vista administrativo resultaría muy costoso.

El coaseguro donde el mismo asegurado participa en el riesgo es sencillamente el porcentaje con el que de antemano el contratante sabe que participará en un posible siniestro. Por ejemplo: el ramo de Gastos Médicos Mayores opera de tal forma que se tiene definida de antemano la Suma Asegurada, el coaseguro e incluso el deducible. La diferencia con el deducible, es que éste se aplica a los primeros pesos de reclamación haciendo factible que exista alguna que no tenga sentido ser cobrada por el asegurado, mientras que el coaseguro se aplicará si la reclamación excede el deducible. El coaseguro es una proporción del siniestro a través del cual el contratante participa del mismo.

El *reaseguro* es, sin duda alguna, el medio más adecuado para llegar a la compensación de los riesgos en el tiempo, en el espacio y por reducción de sus importes.

El asegurador (la comunidad) se descarga de aquella parte de los riesgos que supera sus posibilidades financieras y causa desequilibrio en la cartera. Así conserva una flexibilidad grande en la suscripción, lo que permite dar un buen servicio al público y motivar a su cuerpo de venta.

1.3 Naturaleza del Reaseguro

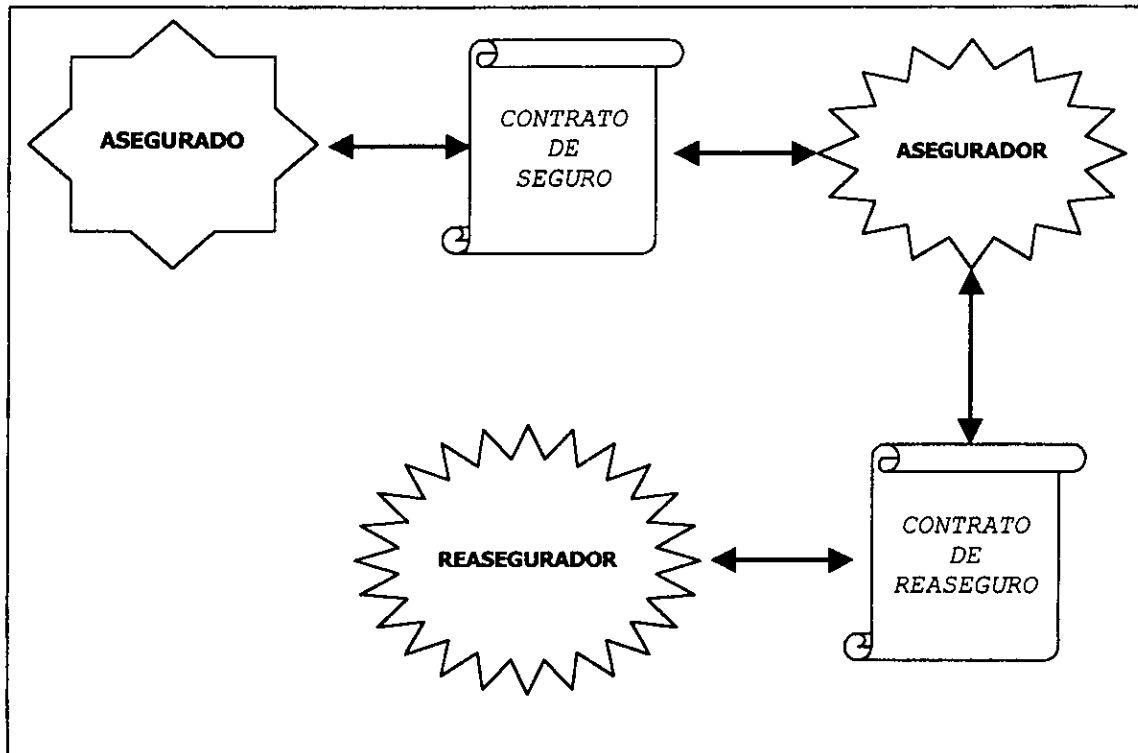
1.3.1 Definición

La esencia de la actividad del reaseguro se puede observar en su misma definición. Diferentes autores proponen definir al reaseguro de diversas maneras, por lo que no existe alguna en especial que sea la que se utilice de forma general en este medio. A continuación se muestran tres de ellas, primero la más breve y sencilla y después las que ahondan más en su descripción y en lo que consiste:

1. "El reaseguro es el seguro del riesgo asumido por el asegurador".
2. "El reaseguro es el medio gracias al cual el asegurador transfiere al reasegurador la mayor parte de las preocupaciones legítimas que le causa la técnica de su profesión".
3. "El reaseguro es el contrato en el cual un reasegurador (llamado cesionario) frente a un asegurador profesional (llamado cedente), que responde íntegramente frente a unos asegurados de los riesgos que ha asumido, toma a su cargo mediante remuneración todo o

parte de dichos riesgos, comprometiéndose a reintegrarle, en las condiciones fijadas, todo o parte de las cuantías debidas o pagadas a los asegurados en concepto de siniestro”

De esta última definición se observa que en realidad no existe ninguna relación de derecho entre el asegurado y el reasegurador, ya que el seguro, por una parte, y el reaseguro por la otra, constituyen el objeto de dos contratos completamente separados y distintos.



El reaseguro es siempre un contrato de indemnización, ya que protege al asegurador contra una disminución de su patrimonio debido a las obligaciones asumidas a través de las pólizas de seguro.

El conjunto de factores (riesgos) que influyen en el resultado de la actividad reaseguradora - comprendiendo dentro de ésta la aseguradora- se pueden analizar de la siguiente forma:

□ *Riesgos derivados del asegurado (riesgo original).*

Se trata en primer lugar del riesgo técnico, o sea del riesgo que se corre al otorgar una cobertura mediante una póliza de seguro.

Existe igualmente un riesgo contractual, como por ejemplo el de una reclamación no fundada, exagerada o fraudulenta.

Estos riesgos están amparados por el Contrato de Reaseguro, a través de la cláusula de "Comunidad de Suerte"⁴.

□ *Riesgos derivados del asegurador o del reasegurador.*

Una mala administración de los negocios (negligencia, incapacidad del asegurador) puede agravar sensiblemente los riesgos que corre el reasegurador. Métodos de selección deficientes, una generosidad exagerada en la liquidación de los siniestros, una producción incontrolada, contratación de personal técnico incapaz: todos estos factores tendrán consecuencias muy directas sobre los resultados del reaseguro.

No se debe olvidar el riesgo moral inherente a toda empresa humana y que puede manifestarse en perjuicio tanto del asegurador como del reasegurador.

□ *Riesgos independientes de la voluntad de las partes contratantes.*

Aunque los reaseguradores no asuman responsabilidad alguna a este respecto, el riesgo monetario puede afectar también muy directamente sus resultados. Según las fluctuaciones de valor de las monedas en que opera, el reasegurador puede verse obligado a efectuar prestaciones muy superiores (o inferiores) a las previstas en sus cálculos, sin que haya consecuencias para el asegurador. El establecimiento de provisiones y de un presupuesto de inversiones que tengan cuenta de las fluctuaciones monetarias es, en realidad, una de las tareas primordiales del reasegurador y una de las más delicadas. Las numerosas disposiciones legales sobre esta materia no facilitan, por cierto, la búsqueda de soluciones equilibradas.

Podemos clasificar igualmente en este apartado la influencia de la *inflación* que afecta por un lado a las inversiones y desfigura por otro lado las estadísticas técnicas, al inflar artificialmente primas, siniestros y costos, haciéndolos carentes de representatividad, o hasta provocando un peligroso optimismo a corto plazo.

Las *transferencias* están también expuestas a riesgos, en general, derivados de la situación monetaria. Los perjudicados pueden ser tanto el asegurador como el reasegurador. En muchos países existe un control de divisas que retrasa sensiblemente el pago de saldos y de los siniestros al contado. Muchas veces las operaciones de reaseguro son sometidas a un régimen especial de cambios que no tiene en cuenta las realidades. En casos extremos, los saldos a favor de los reasegurados quedan "congelados" durante meses, lo que naturalmente provoca el desinterés de los mercados de reaseguro y, como consecuencia, una disminución de las ofertas de cobertura y, a fin de cuentas, un aumento del precio.

El depósito de reservas técnicas implica riesgos monetarios en la inversión y en la gestión cuando el reasegurador no puede disponer libremente de las mismas.

El riesgo fiscal es particularmente agudo en los países cuyos presupuestos son deficitarios. Lo mismo que en el seguro directo, el fisco puede controlar fácilmente las operaciones de reaseguro. Se cargan impuestos sobre las primas cedidas, las comisiones, las participaciones en los beneficios, los intereses y hasta sobre las liquidaciones de siniestros. Algunos países prevén un impuesto sobre los beneficios de los reaseguradores fijando, para

⁴ Este concepto se estudiará más adelante en el Capítulo de Reaseguro Tradicional (Reaseguro Obligatorio).

simplificar los cálculos, un margen de utilidad ficticio que está lejos de corresponder a la realidad.

□ *Riesgos inherentes a la actividad reaseguradora*

Por el mismo hecho de que el reasegurador necesita operar sobre una base lo más amplia posible y, por consiguiente, dar cobertura a un gran número de compañías, éste corre el riesgo de *acumular participaciones sobre un solo riesgo*. Si es fácil controlar las participaciones directas en una póliza importante, resulta casi imposible enterarse de las responsabilidades indirectas asumidas.

Por último, se recordará el papel preponderante que desempeña la organización interna y externa de la compañía de reaseguro. De su calidad dependen los resultados de la producción y de la suscripción. Son numerosas las compañías de reaseguro que sufrieron reveses importantes como consecuencia de deficiencias de organización debidas sea a una mala planificación de sus metas, sea a controles insuficientes o también a la falta de especialistas.

1.3.2 Máxima Buena Fe (Uberrima Fides)

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

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

Este voto de confianza se extiende a la selección de los riesgos, a la liquidación de los siniestros, a la determinación de las retenciones y de las cesiones. Se sobrentiende también que el asegurador no modificará, sin previo aviso, su política de suscripción y respetará las tarifas establecidas.

El hecho de que una compañía, reasegurada en cuota-parte, decida forzar la producción en Automóviles, a pesar de que le consta que la tarifa es insuficiente, representa ya una desviación del principio de la absoluta buena fe. El mismo reproche hacersele si consciente y sistemáticamente subestimara la reserva de siniestros con el fin de cobrar una participación en los beneficios o de obtener una cotización más favorable en coberturas de exceso de pérdida.

En la práctica, como estos ejemplos existen muchos más donde la cedente suscribe riesgos en los cuales sabe conscientemente que la probabilidad de que ocurra algún siniestro durante el transcurso de la póliza sea muy alto, y aunque sabe que perderá, también sabe que la mayor parte la asumirán sus reaseguradores del contrato automático que tenga para ese año. Pero por lo mismo, la cedente aunque en casos excepcionales suscribe de esa forma, generalmente en el transcurso del año cuida sus contratos, por ejemplo: para algún riesgo que de igual forma

sabe que es peligroso pero que tiene algún interés de tipo comercial para asegurarlo – generalmente por la presión de algún agente que tiene cartera importante con la cedente- lo intenta suscribir pero en vez de usar su contrato, trata de colocarlo en reaseguro facultativo casi al 100%, para lo cual presenta toda la información verídica del riesgo con que cuenta pero, si se dificulta su colocación, con algunas omisiones. Por tal razón, la Uberrima Fides es mucho menos aplicable en el reaseguro facultativo, aunque el reasegurador siempre tendrá la facultad de asumir un riesgo o declinarlo.

Para lograr que prevalezca la *Máxima Buena Fe* entre la cedente y el reasegurador, en la práctica es muy claro constatar lo favorable que resulta que los contratos automáticos de reaseguro sean solamente por un año, en virtud de que depende mucho de los resultados obtenidos del año que vence, para que los términos y condiciones de la próxima renovación del contrato sean igualmente favorables para la cedente, lo que beneficiará a ambas partes. Sin embargo, más adelante se analizarán situaciones donde lo que más conviene para ambas partes es pactar contratos plurianuales⁵.

1.3.3 Situación en caso de quiebra de la Cedente

Para completar esta imagen de la naturaleza del reaseguro examinaremos las obligaciones del reasegurador en el caso de dificultades financieras o de quiebra de la cedente.

El reasegurador sigue la suerte de la cedente dentro de los acuerdos que los ligan (cobertura) en un plan puramente técnico. Se trata de compartir "la suerte en el seguro", en otras palabras, significa que el reasegurador no debe verse afectado por la suerte "comercial" del asegurador. Con esta interpretación llegamos a la conclusión de que si los acreedores de una compañía deciden renunciar a una parte de las indemnizaciones a que tienen derecho por siniestros, con el fin de contribuir al restablecimiento de la empresa, los reaseguradores no obstante tendrán que pagar la parte entera que les incumbe en estos mismos siniestros. En efecto, los acreedores quieren mitigar la mala suerte comercial de la compañía. Los reaseguradores no participan en esta suerte comercial y no podrán oponerse a un arreglo de la situación en este sentido, sobretodo (como se mencionó antes) no existe ninguna relación jurídica entre ellos y el asegurado. Por lo tanto, podría producirse una situación en la que los reaseguradores paguen integralmente las pérdidas, y los asegurados reciban tan sólo unas indemnizaciones parciales. Sin embargo, el reasegurador tiene el derecho de deducir cualquier saldo que pudiere existir a su favor.

1.3.4 Insolvencia del Reasegurador

La situación inversa ocurre cuando es el reasegurador quien se vuelve insolvente. La cedente es plenamente responsable del monto total de la indemnización al asegurado, independientemente del hecho de que no pueda recuperar la parte correspondiente al reasegurador insolvente, o lo pueda sólo en forma parcial.

A principios de la década de los noventas, entre 1991 y 1993, varios reaseguradores pequeños de origen extranjero tuvieron que declararse en quiebra dejando sin cobertura a algunos aseguradores mexicanos que, a través de corredores de reaseguro (intermediarios o brokers) o

⁵ Ver Capítulo de Reaseguro No Tradicional.

de forma directa, colocaron sus riesgos con ellos. Todas las razones de dichas quiebras, según haya sido el caso, fueron precisamente los riesgos analizados en el inicio de esta sección de la Naturaleza del Reaseguro. En esos años en los departamentos de colocación de reaseguro facultativo de las cedentes mexicanas circularon boletines con el nombre de las reaseguradoras que se habían declarado en quiebra, que estaban a punto de hacerlo o que estaban fusionándose con otras reaseguradoras, por lo que se prohibía enviarles alguna oferta adicional. Aquellas reaseguradoras que absorbieron a otras, lo hicieron conscientes de que también adquirieron el pasivo de las fusionadas y pagaron al 100% sus deudas. Otras reaseguradoras en quiebra sólo les fue posible pagar parcialmente su deuda y otras desaparecieron fraudulentamente. Incluso en años más recientes, en 1995, todavía se descubrieron compañías que operaron con la denominación de reaseguradoras, pero en realidad siempre funcionaron como administradoras, ya que nunca asumieron riesgo alguno por su cuenta, colocándolos mas bien con reaseguradoras desconocidas.

Un año después, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público a través de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas dió a conocer en el Diario Oficial de la Federación el 26 de julio de 1996 las "Reglas sobre el Registro General de Reaseguradoras Extranjeras para tomar Reaseguro y Reafianzamiento del País", regulación con la cual se protege al mercado asegurador contra situaciones como las que se mencionaron en el párrafo anterior.

Dicho registro se otorga siempre y cuando la compañía reaseguradora demuestre que tiene la solvencia suficiente para enfrentar todos sus compromisos. Para supervisar esta situación se comprobó que no basta con que las reaseguradoras interesadas en suscribir riesgos en nuestro país enviaran sus Estados Financieros para realizar, desde el escritorio, el análisis de su margen de solvencia, ya que es muy sencillo que manifiesten una mejor situación financiera, que la que en realidad pudieran tener en sus arcas. Además, bien se sabe que el Balance y/o el Estado de Resultados de cualquier empresa es tan sólo una fotografía de su situación financiera en un día en específico –aunque este reporte los movimientos de todo un año-. Es importante también realizar inspecciones físicas a sus oficinas para constatar fehacientemente su forma de suscribir, de administrar y en general de cómo realizan todas sus operaciones. Sólo compañías especializadas a nivel internacional y de reconocida trayectoria pueden llevar a cabo este análisis.

Sin embargo, por razones muy obvias la *Comisión Nacional de Seguros y Fianzas* no debe y no puede llevar a cabo esta labor. Para tal efecto, en la circular S-9.5.1 del 05 de noviembre de 1997 se dieron a conocer públicamente las agencias calificadoras internacionales y las calificaciones mínimas para efectos del "Registro General de Reaseguradoras Extranjeras para tomar Reaseguro y Reafianzamiento en nuestro País". En dicha publicación se 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 del exterior (aseguradoras o reaseguradoras del extranjero, así como Sociedades Mutualistas de Seguro Marítimo, que soliciten su inscripción en el Registro, a las que se les otorgue la misma o se les renueve ésta) de primer orden 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.

Por lo anterior, 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:

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

SEGUNDA.- Se 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:

Agencia Calificadora	Superior	Excelente	Muy Bueno	Bueno	Adecuado
Standard & Poor's	AAA	AA+, AA, AA-		A+, A, A-	BBB+, BBB, BBB-
A. M. Best	A++, A+, FPR=9	A, A-, FPR=8 y 7	B++, B+, FPR= 6 y 5		
Moody's	Aaa	Aa1, Aa2, Aa3		A1, A2, A3	Baa1, Baa2, Baa3
Duff and Phelps	AAA	AA+, AA, AA-		A+, A, A-	BBB+, BBB, BBB-

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

- ✓ BBB- cuando la calificación sea otorgada por Standard & Poor's,
- ✓ B+ y FPR=5 cuando sea otorgada por A. M. Best,

- ✓ *Baa3 cuando sea otorgada por Moody's, y*
- ✓ *BBB- cuando sea otorgada por Duff and Phelps."*

Nota: Las siglas FPR de la agencia calificadora A.M. Best significan Financial Performance Ratings (Calificación de Capacidad Financiera), las cuales son usadas para compañías pequeñas o nuevas (menores a 5 años). Los rangos que utilizan van del 1 al 4, que significa vulnerabilidad financiera, y del 5 al 9, que significa capacidad financiera adecuada.

1.4 Función del Reaseguro

Así como el hombre buscó transferir sus riesgos por no poder soportarlos, de igual forma las compañías aseguradoras (seguro de 1er. Orden) han tenido que determinar hasta que monto de los riesgos asumidos pueden enfrentar por sí solas en caso de siniestro y el excedente transferirlo al reasegurador.

Al absorber las pérdidas particularmente pronunciadas que afectan a las compañías de seguros, ya se trate de siniestros grandes o de una serie inesperada de siniestros medianos y pequeños, el reasegurador protege:

- A los *asegurados*, contra las fluctuaciones bruscas en el costo de la cobertura (prima); estas variaciones podrán así ser repartidas sobre varios años;
- A los *accionistas* de las compañías de seguros contra la posible pérdida (o por lo menos una merma importante) del capital social; visto bajo otra perspectiva, el reaseguro garantiza un rendimiento estable -y si es posible creciente- de las acciones;
- A los *contribuyentes*, cuando la entidad reasegurada pertenece al Estado;
- A las *finanzas estatales*, garantizando cierta estabilidad en el pago de impuestos por las compañías de seguros;
- A los *empleados (y agentes)* de las compañías de seguros contra la pérdida de sus puestos de trabajo y de sus beneficios sociales.

Al dar a las compañías de seguros el tiempo necesario para reaccionar ante evoluciones muchas veces imprevisibles, el reaseguro ayuda a neutralizar los efectos:

- *de los cambios económicos:*

La industrialización de un país implica una modificación fundamental en las carteras de las compañías de seguros. Si en la época del artesanado se cubrían esencialmente riesgos sencillos y comerciales, el paso a las fábricas y luego a las industrias, la introducción de procesos y productos nuevos -como la fabricación de plásticos- han transformado profundamente el seguro con experiencias muchas veces dolorosas que han requerido de tiempo hasta quedar subsanadas.

El mejoramiento de las infraestructuras a través de grandes obras públicas ha creado nuevos riesgos y sumas aseguradas que sobrepasan en gran medida no solamente la capacidad de una compañía sino hasta la de un mercado (puertos, aeropuertos, puentes). Mencionemos también los efectos de la inflación -latente o aguda- que crea problemas de orden técnico, administrativo y financiero que una compañía difícilmente puede resolver por sí misma.

□ *de los cambios sociológicos:*

A través de los años se modifica la composición de las clases sociales en función de la evolución económica y de los sistemas de educación. Por lo tanto, tiende a formarse una clase media que disfrutará de un poder de compra superior. Una parte del presupuesto podrá ser reservado a satisfacer otras necesidades además de las primarias.

Este fenómeno se reflejará en el seguro por el aumento de las sumas aseguradas en los ramos de Vida y Accidentes y por una difusión mayor del seguro en general. La vida de un individuo adquiere una valoración más elevada, lo que repercutirá sobre la cobertura del ramo de Responsabilidad Civil. Las empresas -espontáneamente o bajo la presión de los sindicatos- procurarán dar mejor protección a sus empleados y obreros, completando los seguros sociales con pólizas colectivas de Vida.

Otro aspecto de los cambios sociológicos queda reflejado en la concentración de las poblaciones en zonas urbanas, donde muchas veces se reúne un 20% y hasta un 40% de los habitantes de un país. Esta circunstancia trae consigo una acumulación cada vez mayor de valores en zonas frecuentemente expuestas a catástrofes naturales. Desde el punto de vista humano, surgen tensiones sociales acompañadas de actos criminales: robo, terrorismo, motines. El seguro es particularmente sensible a tales manifestaciones, y hasta tiene que preguntarse en qué medida tales riesgos extraordinarios pueden ser objeto de cobertura.

□ *de los cambios de la técnica aseguradora:*

El reaseguro ayuda a neutralizar el efecto que las compañías de seguros tienen al carecer de experiencia suficiente para generar una métrica idónea y tener un respaldo adecuado ante cualquier tipo de desviación de los siniestros esperados. Ciertos riesgos -especialmente los riesgos catastróficos- podían quedar cubiertos mientras representaban tan sólo una parte ínfima de las carteras y no ponían en peligro a la "comunidad". La generalización de estas coberturas trajo consigo, en ciertos mercados⁶, una modificación profunda de la técnica aseguradora. Sin duda se encontrarán nuevas soluciones, pero mientras tanto, el reaseguro juega un papel particularmente importante con el fin de evitar que los asegurados se vean expuestos a medidas que la urgencia del problema hace arbitrarias.

□ *de los cambios debidos al desarrollo científico:*

La utilización generalizada de la energía atómica, los progresos de la medicina y de la industria farmacéutica, de la química, han creado nuevas fuentes de riesgos, cuyos alcances aún no se vislumbran.

Además, el reaseguro sirve de vehículo entre los distintos mercados, y obra muchas veces como catalizador.

⁶ En México después del terremoto del 19 de septiembre de 1985. Datos según tabla anterior.

□ *propagando nuevas formas de seguros:*

En muchos casos, las compañías de seguros no disponen de los medios financieros o del personal especializado necesario para el estudio y lanzamiento de nuevas formas de seguro. Sus contactos con el reasegurador les permitirán entonces conseguir no solamente toda la documentación de distintos mercados, sino también información valiosa sobre los métodos de suscripción.

□ *dando a conocer las experiencias recogidas:*

Ésta es una de las funciones más importantes del reaseguro junto con el otorgamiento de la cobertura. Al difundir sus propias experiencias y las que ha observado en diferentes mercados, el reasegurador puede contribuir al desarrollo o al saneamiento del seguro en todos los campos: técnicas de venta, suscripción, liquidación de siniestros, administración, organización, etc.

Los medios de difusión pueden variar de un reasegurador a otro: boletines de información, visitas de especialistas, seminarios, institutos de enseñanza, etc.

□ *proponiendo ciertas restricciones técnicas:*

En cierto sentido se trata de una prolongación del punto anterior. Las experiencias recogidas no son transmitidas sin más, sino se acompañan de recomendaciones inspiradas en necesidades imperiosas, ya que incluso puede llegar a depender de ellas la misma existencia del seguro. Cabe mencionar a este respecto las limitaciones de cobertura introducidas en el seguro de responsabilidad por productos o de riesgos profesionales, y aquellas que se refieren a los riesgos catastróficos.

1.5 El Límite de Retención

1.5.1 Definición

El reaseguro es la consecuencia de que toda cedente no puede **retener** en su totalidad los grandes riesgos que llegue a suscribir, o bien, el cúmulo de toda su cartera de pequeños y medianos riesgos. Para tal efecto, la cedente necesita determinar con precisión cuál puede ser el **Límite de Retención** por cada uno de los ramos que opera, por lo que analizaremos este concepto a través de su definición. A continuación se mencionan dos muy parecidas:

1. "La retención es el importe que la compañía puede y quiere poner en juego, por cuenta propia, en la suscripción de cada negocio o de un conjunto de riesgos".
2. "La retención es la suma máxima que la compañía está dispuesta a pagar en cualquier siniestro que afecte a una póliza, a un riesgo o a un grupo de riesgos".

Algunas precisiones sobre los elementos principales de estas definiciones son:

- La retención

Los siguientes términos se emplean también: pleno, conservación, participación de la cedente, franquicia, compromiso neto, etc., según la forma de reaseguro y el mercado.

- importe

El importe de la retención puede expresarse en un porcentaje o en una cantidad determinada de suma asegurada por riesgo o en una cantidad determinada de siniestro.

Ejemplos: una compañía retendrá el 30% de todas las sumas aseguradas en el ramo de Rotura de Cristales; un importe de US\$ 1,500,000 sobre los seguros de Incendio de casas o edificios particulares de buena construcción y un monto de US\$ 500,000 en cada siniestro ocurrido en el ramo de Automóviles.

- puede poner en juego

Las posibilidades de la compañía, como veremos más adelante, son limitadas por sus medios financieros y por las características de su cartera. Muchas veces existen también disposiciones legales que fijan la retención máxima, globalmente o en cada ramo.

- quiere poner en juego

Se subraya por esta expresión que el seguro es todavía una cosa muy aleatoria y que, a pesar de ciertas reglas que se basan en la experiencia, el elemento especulativo no ha desaparecido. La fijación de retenciones máximas será pues, en primer lugar, objeto de una decisión de más alto nivel.

- por cuenta propia

Este término significa que la compañía retendrá el porcentaje convenido o los importes por riesgo o siniestro para sí misma por entero. En este contexto la conclusión de un contrato de reaseguro destinado a disminuir la retención estipulada por otro contrato de reaseguro deberá ser declarada al reasegurador del contrato original.

- en la suscripción

El importe de la retención, por riesgo o por siniestro, deberá ser conocido en ocasión de la suscripción, es decir antes que el asegurador se hubiese comprometido hacia su futuro asegurado.

- cada negocio

Es importante que los departamentos de la compañía tengan instrucciones precisas no solamente en cuanto a las retenciones máximas, sino también respecto a su escalonamiento en función de la calidad del negocio suscrito.

- *conjunto de riesgos*

Con este término se alude a las acumulaciones que en numerosos ramos pueden producirse: mercancías a bordo de un barco, pasajeros de un avión, conjunto de edificios en una manzana, etc. Cabe mencionar también la posibilidad de siniestros catastróficos.

Cabe señalar que aunque el origen de este concepto surgió de las compañías aseguradoras – por razones obvias- también es aplicable a las reaseguradoras ya que ellas también a su vez tienen la necesidad de ceder a otras compañías el exceso de su capacidad que también es limitada. A esta operación se le denomina *retrocesión*.

1.5.2 Determinación de la Retención por Riesgo

Para las cedentes –y para las reaseguradoras también- es muy importante determinar los importes de retención máxima en cada ramo. Existe cierto número de fórmulas matemáticas a este respecto que, sin embargo, son motivo para desarrollar en otro trabajo teórico de investigación. En la práctica, estas decisiones de las compañías son determinadas por el sentido común, no tanto de los técnicos, sino más bien de funcionarios del más alto nivel.

Para tal efecto, se “sabe” que debe existir alguna relación entre la retención máxima y

- el capital pagado y las reservas no catastróficas de la compañía,
- el importe de las inversiones líquidas (caja, bancos, obligaciones y acciones fácilmente realizables), que permiten a la empresa pagar sin demora los siniestros por cuenta propia.
- la estructura de las sumas aseguradas de la cartera, y
- el volumen de primas en cada ramo, que permite absorber las fluctuaciones de la siniestralidad.

Mientras que las compañías fuertemente desarrolladas podrán tener en cuenta todos los factores indicados anteriormente, las entidades jóvenes, que tienen carteras aún muy desequilibradas, deberán fijar retenciones que, ante todo, sean función de su capacidad financiera; ellas “pondrán en juego” una proporción más importante de su capital (manteniéndose por cierto dentro del marco de las disposiciones legales y de las normas naturales de prudencia) que las grandes compañías.

He aquí algunas reglas empíricas observadas en la práctica por las compañías grandes. A título de comparación, entre paréntesis se indica lo que corresponde a compañías jóvenes:

- la retención máxima por riesgo y por siniestro no sobrepasa el 1% del capital y de las reservas no catastróficas (hasta el 5%),
- la retención por siniestro se sitúa alrededor del 1% del volumen de primas retenidas por cuenta propia en el ramo en cuestión (hasta el 10%),

- la retención máxima por siniestro en el ramo más importante no excede del 20% de los medios líquidos disponibles.

Conviene mencionar aún que en buen número de países, afectados por la inflación, el capital nominal de una compañía de seguros a menudo no representa sino una parte muy pequeña de sus medios financieros efectivos. Corresponderá entonces a la dirección de la compañía decidir cuáles habrán de ser las bases financieras para la determinación de la retención.

1.5.3 Determinación de la Retención por Evento

Luego de fijar la retención por riesgo o siniestro, la compañía deberá tomar una decisión respecto a la conservación por evento catastrófico. Se tendrá cuenta del hecho de que las catástrofes no se producen con frecuencia y de que los intervalos bastante largos deberían permitir a las compañías acumular reservas especiales de previsión. En algunos países, las autoridades de supervisión exigen que una parte importante de las primas relativas a riesgos catastróficos sea apartada cada año e invertida en valores que no pueden ser afectados por la misma catástrofe. La retención por evento dependerá pues del importe de las reservas especiales acumuladas a este efecto, teniendo en cuenta también la circunstancia de que la compañía podría recurrir a ciertas reservas de capital. Por lo tanto, la retención por evento podría fijarse en un múltiplo de la retención por riesgo o siniestro individual.

En México, en el año de 1995, se estipuló exclusivamente para el ramo de Terremoto y Erupción Volcánica la constitución de la Reserva Especial Catastrófica, que consistía en apartar el 10 % de la prima de riesgo cobrada al asegurado para tal fin, lo que significaba que el reasegurador no debía tener en cuenta esta cantidad como parte de la prima que le cedería la cedente, por cada uno de los negocios con esta cobertura. Por ejemplo:

Cobertura	Prima Neta al Asegurado	Reserva Especial Catastrófica (10%)	Prima Neta para Ofertar a Reaseguro
Incendio y Otros Riesgos:	US\$ 125,780	US\$ 0	US\$ 125,780
Terremoto y Erupción Volcánica	US\$ 95,450	US\$ 9,545	US\$ 85,905
Total:	US\$ 221,230	US\$ 9,545	US\$ 211,685

En este ejemplo se menciona Incendio y Otros Riesgos porque era la cobertura básica de este tipo de pólizas, es decir, las aseguradoras no podían, ni querían vender pólizas de Incendio sin esta cobertura, para no vender únicamente el riesgo catastrófico, según lo estipulaba la tarifa en México y en casi todo el resto del mundo. No obstante, hoy en día, son coberturas que ya se manejan por separado en nuestro país.

Sin embargo, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, a través de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, publica en la circular S-10.4.1 del 20 de marzo de 1998 que la constitución de esta Reserva Especial Catastrófica será conforme a nuevos procedimientos.

1.5.4 Tablas de Retenciones

Cuando la Dirección de una compañía haya fijado los importes de retención por riesgo/siniestro y por evento, el departamento de reaseguros procederá a elaborar las *tablas de retenciones*, o sea la lista de retenciones que corresponden a la calidad de los distintos negocios, dentro de cada ramo. Se tomará en cuenta el hecho de que los importes indicados por la gerencia se refieren a riesgos normales y que, por lo tanto pueden aumentarse para riesgos de calidad mejor y, a la inversa, disminuirse en negocios más expuestos. No podemos, dentro del marco de este estudio, entrar en todos los detalles que deben tomarse en consideración al confeccionar las tablas de retenciones. Examinaremos, pues, sólo los elementos esenciales en cada ramo:

□ Accidentes Personales (individuales o colectivos).

Las actividades profesionales y extraprofesionales dan la amplitud del riesgo (empleado de oficina y piloto aficionado); sin embargo, habiendo demostrado las estadísticas que los peligros de la vida diaria fuera de la profesión (accidentes de la circulación) son tan grandes como los riesgos derivados del trabajo, muchas compañías han adoptado ahora el sistema de una retención uniforme, con algunas excepciones para profesiones o aficiones particularmente peligrosas.

□ Incendio:

Los factores determinantes son la ubicación del riesgo, su construcción, el contenido, la actividad desplegada, los medios de prevención y de protección contra siniestros. La inclusión de coberturas adicionales (Terremoto, Huracán y otras) modifica por supuesto los criterios para la retención.

Un aspecto delicado es la fijación de un porcentaje de siniestro máximo probable en los grandes riesgos industriales, cálculo complicado y aleatorio que normalmente no debería hacerse sin la colaboración del reasegurador, con el fin de evitar discusiones desagradables en caso de siniestro.

En general, se considera que las coberturas de Ganancias Brutas (Pérdida de Utilidades o Lucro Cesante) hacen cúmulo con la cobertura de incendio, de modo que se aplica una retención combinada a ambos ramos.

Básicamente, se conocen dos sistemas de tablas de retenciones. Algunas compañías practican uno de ellos, el cual sostiene la teoría de que la calidad del riesgo (calidad física y probabilidad de siniestros de las distintas coberturas) está reflejada en las tasas de prima. En consecuencia, elaboran una tabla que se basa en el escalonamiento de las tasas. En principio, este sistema es muy lógico. No tiene en cuenta, sin embargo, la circunstancia de que en el seguro de Incendio y de sus riesgos accesorios, las estadísticas no son nada perfectas y que, por esta razón, las tasas de tarifa son tan sólo una aproximación y contienen además elementos comerciales de importancia.

Ejemplo: Tabla de plenos simplificada del Ramo de Incendio.

Tasa de Prima al ‰	Retención Máxima
hasta 3.50	US\$ 1,500,000
de 3.51 hasta 4.50	US\$ 1,000,000
de 4.51 hasta 5.50	US\$ 750,000
de 5.51 hasta 7.50	US\$ 500,000
más de 7.50	US\$ 350,000

Cabe señalar que este ejemplo es muy convencional, es decir, según lo que la tarifa de alguna compañía aseguradora o reaseguradora –sobre todo extranjera- establecería como tasas de prima viables. Sin embargo, en el transcurso de la década de los noventa tanto en México como en todo el mundo, se practica el mercado blando donde la cuota promedio de riesgo en este ramo no pasa de 2 al millar.

El otro sistema está basado totalmente en la calidad de los riesgos, el cuál se maneja precisamente en mercado blando. Depende del grado de peligrosidad, pero también de la competencia de mercado que presente cada riesgo para determinar su tasa de riesgo. Algunas compañías cuando tratan de sostenerse con cuotas de tarifa dejan de suscribir, hasta que llega el momento en que deben de ceder y también aceptar riesgos a tasas incluso de 1 al millar. Esta situación prevalece hoy en día.

□ Transportes (mercancías y cascos)

La estructura de la retención depende normalmente del tipo de transporte, de la clase y calidad del medio de transporte para las mercancías y de la clase y de la calidad del buque en los cascos.

□ Robo.

Se tiene en cuenta la cobertura (valor entero, primer riesgo relativo o absoluto), la ubicación del riesgo, su tipo y las medidas de seguridad. Para este tipo de riesgos, las compañías reducen al máximo su retención en virtud de tratarse de ramos preferentemente de pérdida o de servicio como se les llama.

□ Infidelidad.

En las pólizas individuales, la clasificación del riesgo (profesión) y el importe asegurado (antiselección) serán los factores determinantes. Para las pólizas colectivas lo serán la extensión de la cobertura y el monto de la misma.

□ Fianzas.

La solvencia y el grado de capacidad técnica del cliente, así como la estructura de la cartera en este ramo, son los criterios para fijar un porcentaje de retención que para los grandes riesgos será, muchas veces, objeto de una decisión especial del Consejo de Administración (Junta Directiva) de la compañía.

□ **Ramos Técnicos.**

En los ramos de ingeniería, la retención deberá ser fijada en muchos casos basándose en las características individuales de cada riesgo. En los casos más usuales se tendrán en cuenta la modalidad de cobertura, la ubicación y el monto asegurado.

□ **Aviación.**

Considerando también la posible acumulación de distintas pólizas sobre un mismo riesgo (casco, responsabilidad civil, accidentes personales, etc.) la compañía fijará su retención teniendo en cuenta la clase del avión (uso), la experiencia estadística, los aeropuertos utilizados, etc.

□ **Automóviles, Responsabilidad Civil y Accidentes del Trabajo.**

Estos ramos, en general, se reaseguran por contratos de exceso de pérdida; se fijará un importe de retención por siniestro que, además de tener en cuenta la capacidad financiera y la cartera de la compañía, dependerá también de las cotizaciones alternativas ofrecidas por los reaseguradores.

Ejemplo de determinación de la retención básica de varios ramos:

Veremos a continuación un ejemplo sencillo de determinación de retenciones básicas:

- Capital de la compañía: US\$ 600,000
- Reservas no catastróficas: US\$ 450,000
- Reservas para catástrofes: US\$ 150,000

La cartera se compone esencialmente de los ramos siguientes:

- Incendio: riesgos comerciales e industriales;
- Transportes (carga): pólizas de importes medianos, que cubren importaciones por vía marítima, sin posibilidad de determinar cúmulos;
- Automóviles: valor de un vehículo no superior a US\$20,000, responsabilidad civil US\$50,000 por evento
- Accidentes Personales: pólizas individuales con un importe promedio de US\$50,000 (riesgo de muerte).

Volumen de primas retenido por cuenta propia:

- Incendio: US\$ 400,000
- Transportes: US\$ 80,000
- Automóviles: US\$ 600,000
- Accidentes Personales: US\$ 80,000

Las retenciones utilizadas actualmente por la compañía son las siguientes:

- Incendio: US\$ 40,000 de suma asegurada para el mejor riesgo.
- Transportes: US\$ 20,000 sobre buques clasificados 100 A 1.

- Automóviles: US\$ 20,000 por siniestro.
- Accidentes Personales: US\$ 20,000 para el riesgo de muerte.

Comentarios:

En general: la gerencia decidió poner en juego, como máximo el 2% de los fondos propios, por riesgo/siniestro (US\$20,000 aproximadamente).

- Incendio: se supone que la retención de US\$40,000 vale para riesgos de primera categoría, con un siniestro máximo probable (SMP) inferior al 50% de la suma asegurada, y con una frecuencia de siniestralidad normal. Con esto, se arriesga un 5% de las primas retenidas en el ramo. La retención se entiende por el conjunto de las coberturas de Incendio y Lucro Cesante.
- Transportes: aunque el buque está clasificado 100 A 1, una pérdida total siempre es posible y hay que contar con los riesgos que se corren en los puertos y, particularmente, con la circunstancia de que el importe de US\$20,000 representa un 25% del volumen de primas retenido por cuenta propia. Sería prudente reexaminar los cálculos que han llevado a la compañía a retener un importe que parece elevado.
- Automóviles: tomando en consideración la frecuencia y el costo promedio relativamente elevados de los siniestros, parece algo exagerado la retención (primer riesgo) de US\$20,000 ya que representa el 3.33% del volumen de primas. Un monto de US\$10,000 parecería más adecuado, especialmente al no implicar un aumento desmesurado del costo de la cobertura de reaseguro.
- Accidentes: se trata de una retención uniforme basada ante todo en las posibilidades financieras de la compañía; con relación al volumen de primas, la misma es demasiado elevada. Sin embargo, una reducción traería consigo una disminución de las primas retenidas y no mejoraría por consiguiente la relación retención/primas. Un pleno de conservación inferior sería, no obstante, aconsejable para los riesgos agravados.

En el ejemplo que hemos escogido, las retenciones por evento se han fijado sobre la base de una decisión de la compañía de no perder más del 20% de las reservas no catastróficas y del 50% de las reservas especiales para el caso de catástrofe:

- 20% de las reservas no catastróficas: US\$ 90,000
- 50% de las reservas para catástrofes: US\$ 75,000
- Retención por evento: US\$165,000

También aquí la decisión definitiva deberá tomarse después de haber examinado las ofertas de reaseguro, puesto que no vale la pena poner en juego los fondos propios si el costo de la cobertura de reaseguro no es demasiado elevado.

1.6 Aspectos Jurídicos

1.6.1 Definición Jurídica

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

El reaseguro nada tiene que ver en absoluto con el asegurado original, con el cual el reasegurador no asume obligación alguna. Los riesgos cedidos por el asegurador son objeto de un contrato nuevo, totalmente distinto del primero, el cual, no obstante sigue subsistiendo en todo su alcance. Este hecho no concierne en nada al asegurado, el cual no ha intervenido en el nuevo contrato. De ahí se desprende que el asegurado no puede ejercer sobre el reasegurador ni acción directa, ni privilegio."

Dos hechos importantes se derivan de esta definición:

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

Este principio de separación total de las relaciones entre asegurado y asegurador por una parte, y entre asegurador y reasegurador por la otra, quedó incluso incorporado en algunas legislaciones del mundo.

Sin embargo, en ciertos mercados (en los Estados Unidos entre otros), se dan casos en que asegurados o beneficiarios de pólizas exigen en ciertas circunstancias una declaración del reasegurador en el sentido de obligarse a pagar directamente un eventual siniestro cuando el asegurador se hallara en una situación financiera difícil o quedara insolvente. Esta cláusula, llamada "cut trough" no la concede sino un número reducido de reaseguradores y, naturalmente, con todas las precauciones posibles.

Existen pocos estudios sobre los aspectos jurídicos del reaseguro. Por una parte, el contrato de reaseguro es considerado como confidencial y, por lo tanto, no le es conocido al público. Por otra parte, el reaseguro es ya por naturaleza una transacción internacional, lo que hace todo estudio extraordinariamente complicado. Además, las divergencias entre asegurador y reasegurador no se resuelven por pleitos sino mediante un arreglo amistoso o por un procedimiento de arbitraje, a los que, por cierto, no se da ninguna publicidad.

1.6.2 Derecho Internacional Privado y Público del Reaseguro

El derecho internacional privado del reaseguro tiene como principal objeto la solución del problema del cuál es el derecho aplicable a un contrato concluido entre partes de nacionalidad diferente. De acuerdo con la práctica que prevalece hoy, es determinante la voluntad expresa o tácita de las partes contratantes. En caso de duda o desacuerdo, se aplica el derecho del lugar de domicilio de la cedente.

El derecho internacional público es constituido por el conjunto de las normas del derecho público de diferentes países, de carácter general o relacionadas especialmente con el seguro o reaseguro. En realidad, no existe un sistema de derecho público del reaseguro propiamente dicho, basado en una concepción armoniosa o que tenga en cuenta los principios fundamentales de esta actividad, ni en el ámbito internacional, ni tampoco en el ámbito nacional. El derecho público que afecta al reaseguro se ha ido desarrollando paralelamente a las necesidades de las naciones: disposiciones generales y especiales del derecho de vigilancia, régimen de cambios, fiscalización, etc. Se encuentran también disposiciones del derecho internacional incorporadas en las legislaciones nacionales, en base a acuerdos bilaterales o multilaterales.

El derecho público puede dividirse en las siguientes categorías:

☐ Derecho relativo a la organización y a la vigilancia de la industria del seguro.

Comprende las disposiciones relativas a la actividad de los reaseguradores locales y extranjeros (balances, depósitos de las reservas técnicas, disposiciones sobre el contenido de los contratos de reaseguro, autorizaciones especiales, depósitos de garantía, cesiones obligatorias, monopolio del Estado, etc.).

☐ Derecho de transferencias y cambios.

Se incluye en esta categoría toda la legislación sobre las transferencias de fondos y las tasas de cambio que directa o indirectamente afecte al pago de los saldos y de los siniestros al contado. Pertenecen igualmente a esta categoría los acuerdos bilaterales o multilaterales sobre transferencias entre países.

☐ Derecho Fiscal.

Incluye las disposiciones del derecho fiscal que inciden sobre el reaseguro en el plano local y las convenciones internacionales con respecto a la doble imposición.

☐ Derecho relativo al embargo y a la quiebra.

Esta legislación sólo afecta a los reaseguradores establecidos en el mismo país.

☐ Derecho relativo al arbitraje.

Se aplica generalmente cuando las partes del contrato de reaseguro lo mencionan expresamente en él mismo.

▣ Disposiciones diversas.

Por ejemplo:

- Disposiciones que prohíben el comercio con un Estado enemigo.
- Sanciones internacionales en tiempo de guerra.

Cabe destacar una vez más que los contratos de reaseguro están fuertemente influenciados por la técnica y las costumbres, que suplen a muchas páginas de texto. Por este motivo, se prevé que, en caso de divergencias, los árbitros sean elegidos entre directivos de compañías de seguros o reaseguros. Por fin, y para ilustrar lo difícil que resulta estudiar esta cuestión a fondo, citaremos que en Alemania no se conocen más que cuatro casos de arbitraje.

Capítulo II

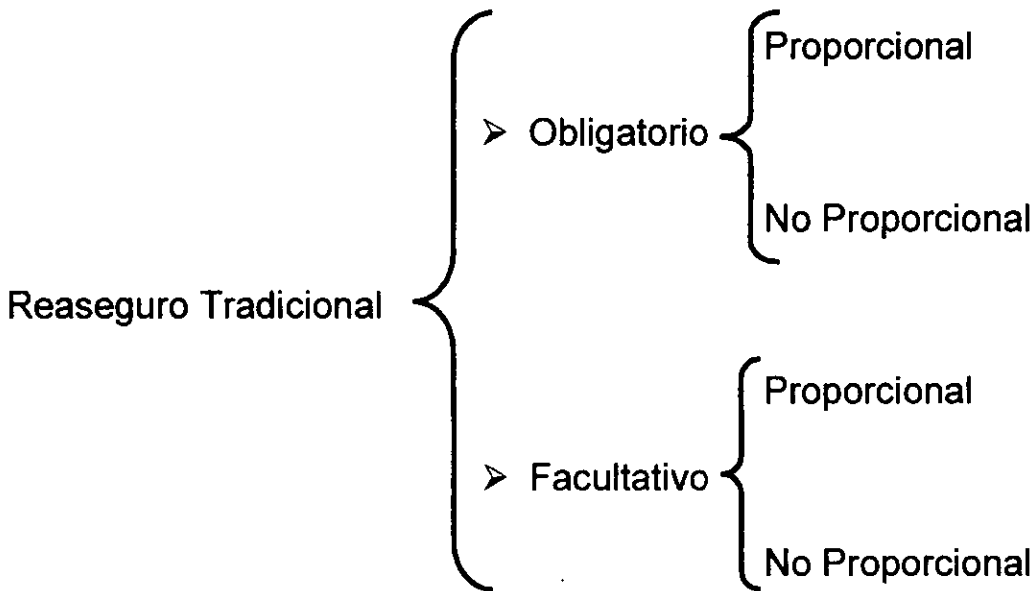
“Reaseguro Tradicional”

2.1 Reaseguro Tradicional

2.1.1 Tipos de Reaseguro Tradicional

El Reaseguro Tradicional en nuestro país, como su nombre lo indica, es aquel tipo de reaseguro que desde que en México se inició esta actividad, precisamente se tiene ya la costumbre de operar. De hecho, es el tipo de reaseguro que hoy en día prevalece y muy probablemente lo haga por mucho tiempo más, no obstante llegaran a autorizarse otros tipos de reaseguro o de operaciones que tengan el mismo fin. Esto en virtud de que es funcional para cualquier tipo de ramo, así como para toda cedente de cualquier nivel de solvencia, ya sea pequeña, mediana o grande.

Así bien, el reaseguro que tradicionalmente ha operado en nuestro país se clasifica en dos tipos: el Reaseguro Obligatorio y el Reaseguro Facultativo; ellos a su vez tienen también dos tipos de contratos: Proporcional y No Proporcional, tal como se indica a continuación:



Este diagrama indica la forma y el orden de los dos tipos de reaseguro que fundamentalmente manejan las compañías aseguradoras mexicanas dentro de sus organigramas y estructuras administrativas.

Algunos autores le dan más importancia al reaseguro facultativo, por haber sido el más antiguo o porque se vive con mayor intensidad diariamente en lo que se refiere a negociación entre cedentes y reaseguradoras, debido a que el análisis de cesión y suscripción se lleva a cabo riesgo por riesgo; a diferencia del reaseguro obligatorio donde el análisis es por cartera y anualmente. Otros le dan más importancia al análisis del tipo de contrato, es decir, al Proporcional y al No proporcional, donde se distinguen una gran variedad de aplicaciones. Sin embargo, en este trabajo se encausa el estudio del reaseguro desde un punto de vista

fundamentalmente práctico, analizando elementos operativos que componen al mercado mexicano.

2.2 Reaseguro Obligatorio

2.2.1 Características Generales

El reasegurador buscará fórmulas de reaseguro que tengan como resultado el que las cesiones hechas por un asegurador sean el reflejo más fiel posible o la reducción más aproximada posible de la cartera del asegurador.

Determinadas formas de reaseguro permiten paliar todos esos inconvenientes en mayor o menor medida. La preocupación de la cedente por conseguir una mayor automatización de la cobertura, así como una reducción del trabajo administrativo, y el deseo del reasegurador de reducir también su propio trabajo administrativo y al mismo tiempo de estar más próximo en el plano técnico de la cedente, de obtener de ella cesiones cuyo conjunto daría una imagen más cercana posible de la cartera de la cedente, esta preocupación y este deseo van a encontrar un punto común en determinadas formas de tratados de reaseguro obligatorio. Dichas formas de tratado obligan a la compañía cedente a ofrecer al reasegurador todos los negocios que excedan de su retención.

Mediante el reaseguro obligatorio, la cedente, por una parte, se compromete a ceder una participación determinada de sus negocios en un ramo y el reasegurador, por otra parte, se obliga a aceptarla.

En otras palabras, si se quiere pactar un tratado obligatorio, la cedente le dirá al reasegurador:

"Éstos son los plenos que he decidido conservar en tal categoría de negocios. Cada vez que yo suscriba en un riesgo que entre en dicha categoría una cantidad que supere mi pleno de retención, quedaré obligado a cederle la diferencia entre el importe suscrito y dicho pleno, y por su parte, usted quedará obligado a aceptar dicha diferencia."

Como se observa, el tratado obligatorio lo es para ambas partes, y en la práctica como dicho reaseguro es el que se utiliza con mayor frecuencia, en países europeos principalmente no se añade el epíteto "obligatorio" al sustantivo "tratado", y se habla sencillamente de "tratado de reaseguro"; si no es un tratado obligatorio lo que se quiere manejar, entonces es cuando hay que dar una precisión para marcar la derogación hecha a dicho carácter obligatorio bilateral.

Sin embargo, en México la usanza es distinta, al menos en varias compañías de primer nivel a este tipo de tratado se le nombra "Reaseguro Contractual", "Reaseguro Automático" o "Contratos", no obstante que teóricamente se considera mejor llamarle como "Reaseguro Obligatorio", ya que el reaseguro facultativo, por ejemplo, también es un contrato.

Como se mostró en el diagrama anterior, el Reaseguro Obligatorio opera en dos formas: si la participación de la cedente y del reasegurador es calculada basándose en la suma asegurada, se habla de reaseguro proporcional. Si, en cambio, la repartición del negocio se efectúa sobre la base del siniestro, tenemos un reaseguro no proporcional (o en exceso de pérdida).

Ambas formas de reaseguro tienen algunas cláusulas en común; de acuerdo con los siguientes estándares:

2.2.2 Situación de las partes

Por el contrato obligatorio, el reasegurador se compromete a aceptar, salvo contadísimas excepciones, todos los negocios que la cedente suscribe en un ramo, hasta un límite fijado de común acuerdo. Esto implica que la compañía de seguros mantiene su libertad en la suscripción de los negocios; en otras palabras, ella puede seleccionar y tarificar, así como ajustar los siniestros como lo considere conveniente. Por su parte, el reasegurador no puede intervenir, salvo en casos de negligencia grave o de dolo de la cedente. Por otro lado, tiene la ventaja de conseguir un volumen más importante y, por ende, negocios más equilibrados.

2.2.3 Objeto del Contrato

El contrato de reaseguro define exactamente, en sus condiciones generales y particulares, los negocios cubiertos:

"... todos los seguros suscritos directamente por la COMPAÑÍA, o aceptados por ella en coaseguro o reaseguro facultativo de compañías locales, en los ramos de negocio, en los términos y condiciones y en los límites territoriales indicados en las CONDICIONES PARTICULARES."

Aquí cabe aclarar lo que en el texto se indica sobre: *"reaseguro facultativo de compañías locales"*, esto se refiere a la cesión de riesgo de una cedente a otra cedente, denominadas las dos por igual como compañías Aseguradoras, pero como para la primera compañía significa ceder riesgo a otra *"comunidad de riesgos"*, entonces a esta operación también se le denomina como reaseguro pero se le nombra como *REASEGURO TOMADO*.

En las condiciones particulares del contrato se dará pues una lista exacta y exhaustiva de los seguros cubiertos.

Es sumamente importante evitar descripciones vagas, como la siguiente: "los seguros suscritos en el Departamento de Accidentes y Riesgos Diversos".

En efecto, según las usanzas del mercado, esta fórmula muy flexible podría significar que una compañía estaría autorizada a cubrir automáticamente tanto pólizas de Accidentes Personales como seguros de Crédito y Fidelidad. Una solución buena consiste en integrar el material de suscripción (pólizas, cláusulas, tarifas, etc.) de la cedente del contrato:

"Las tarifas y pólizas utilizadas en los ramos de negocio cubiertos por este contrato, forman parte integrante del mismo".

2.2.4 Alcance Territorial

En la mayoría de los contratos de reaseguro, la cláusula de "Alcance Territorial" se refiere tanto al territorio de suscripción (donde la cedente tiene su sede y sus agencias), como a la ubicación de los riesgos o a la extensión geográfica de cobertura de las pólizas (Incendio, Robo, Ganado, Fianzas, Responsabilidad Civil, Automóviles, etc.). Hacen excepción los seguros de Transportes y de Accidentes Personales: los riesgos tienen que ser suscritos en el país o los países indicados en el contrato de reaseguro, pero la cobertura, por razones evidentes, no puede limitarse geográficamente.

Si la cedente opera en varios países, el contrato puede ser ampliado e incluir los negocios procedentes de sucursales y agencias ubicadas en el extranjero, mediante condiciones especiales.

Sin embargo, existen frecuentemente diferencias fundamentales en las condiciones de seguro y en la situación monetaria de un país a otro. Por lo tanto, resulta ventajoso en estos casos concluir contratos de reaseguro separados. Se consigue así una exactitud mayor en el cálculo de los resultados de sucursales y agencias extranjeras.

Un contrato único, en cambio, ofrece la ventaja de la compensación de los resultados entre diferentes territorios, lo que puede significar mejores condiciones de reaseguro para la cedente.

En la práctica, se encuentran frecuentemente contratos globales que abarcan seguros muy parecidos en los distintos países, pero que prevén cuentas separadas para cada moneda.

2.2.5 Exclusiones

"Además de lo indicado en las *CONDICIONES PARTICULARES*, se excluye de este contrato:

1. Cualquier pérdida, daño o responsabilidad causada directa o indirectamente por:
 - a) Guerra, invasión, acto de enemigo extranjero, hostilidades u operaciones similares a guerra (sea declarada o no), guerra civil;
 - b) Motín, conmoción civil con extensión o carácter de insurrección popular, insurrección militar, asonada, rebelión, revolución, poder militar o usurpado, confiscación, nacionalización, requisición hecha u ordenada por cualquier gobierno o autoridad pública o local, o toda acción de cualquier persona que actúe en nombre de o en relación con cualquier organización cuyos objetivos incluyen el derrocamiento de, o el ejercer influencia sobre cualquier gobierno de jure o de facto, mediante terrorismo o violencia;
 - c) fisión o fusión nuclear o contaminación radiactiva.
2. Instalaciones nucleares.
3. Contratos obligatorios de reaseguro o de retrocesión aceptados por la *COMPAÑÍA*."

Estas exclusiones no causan ningún problema a las cedentes, ya que corresponden a las de las pólizas de seguro. Es evidente que ni los aseguradores ni los reaseguradores están en

condiciones de hacer frente al riesgo de guerra, con excepción de Transportes, Accidentes Personales y Vida, con ciertas limitaciones. En cuanto a los "riesgos atómicos", como se solía llamarlos hace algunos años, estos se cubren normalmente por medio de pools constituidos especialmente para este efecto.

La exclusión de los contratos obligatorios de reaseguro o de retrocesión se debe al hecho de que los reaseguradores consideran los negocios obligatorios (o automáticos) muy delicados y, de cualquier modo, diferentes de la suscripción directa, que es la especialidad de las cedentes. Además, los reaseguradores temen las acumulaciones, particularmente en los mercados expuestos a catástrofes, pero también los cúmulos sobre los grandes riesgos, muy difíciles de identificar en el reaseguro automático.

En cambio, el reaseguro facultativo es asimilado a las suscripciones directas, ya que el reasegurador considera que la cedente puede efectuar una selección de igual manera que para sus negocios directos.

2.2.6 Comunidad de Suerte

De acuerdo al contrato, el reasegurador comparte la suerte de la cedente:

"Dentro de los términos y condiciones de este contrato, el REASEGURADOR compartirá la suerte de suscripción de la COMPAÑÍA con respecto a prestaciones que ésta tenga que efectuar en virtud de sus contratos de seguro y notas de cobertura.

La COMPAÑÍA tendrá libertad en la gestión del negocio que es objeto de este contrato, pero actuará en todo momento como si no dispusiera de reaseguro alguno; en esta medida, el REASEGURADOR respaldará todas las gestiones hechas por la COMPAÑÍA, o las omisiones en que ésta incurra, en relación con tal negocio."

Lo esencial de esta cláusula es el hecho de que el asegurador y el reasegurador tienen intereses paralelos y que, a la larga, el reasegurador debería obtener un beneficio de esta relación, si el asegurador trabaja con resultados positivos.

En los contratos no proporcionales, la comunidad de suerte es relevante únicamente en cuanto el reasegurador sólo interviene en el caso de que un siniestro exceda cierto importe. En la práctica dicha cláusula no se incluye más en tales contratos.

De todos modos, la comunidad de suerte no se extiende a los quebrantos financieros de la cedente. Si ésta entrare en liquidación, el reasegurador seguiría teniendo derecho a las primas que le correspondían y pagaría los siniestros a la masa de la quiebra. Tampoco se extiende la cláusula a la cobertura de riesgos excluidos de los contratos y que por error hubiesen sido aceptados. Se trata aquí de una cuestión de control interno en la administración de la compañía, por el cual la cedente tiene que asumir la responsabilidad entera.

2.2.7 Derecho de Inspección

En general, cada compañía (cedente o reaseguradora) puede tener su propio texto de cada una de las cláusulas que más se manejan en el mercado. Sin embargo, existen algunas que prevalecen y que en el mercado se tiene la costumbre de usar, sobre todo las redactadas por las reaseguradoras de mayor solvencia en todo el mundo. A continuación se muestra el texto de una de ellas para la Cláusula de Derecho de Inspección:

"El reasegurador puede revisar en cualquier momento durante las horas de oficina de la compañía, en cualquier lugar que se encuentren, los libros y todo documento relativo a negocios cubiertos por este contrato.

Si está en curso un procedimiento de arbitraje o judicial entre las partes, el reasegurador puede ejercer este derecho sólo por medio de una persona que no sea un empleado suyo.

El reasegurador comunicará a la compañía su deseo de ejercer el derecho de inspección por lo menos con 48 horas de anticipación.

A solicitud del reasegurador, y pagando él los gastos que surjan, la compañía le proporcionará copias de cualquier documento relativo a negocios cubiertos por este contrato.

El derecho de inspección del reasegurador subsiste mientras una de las partes tenga contra la otra una pretensión respecto a negocio cubierto por este contrato, aún después de haberse terminado o invalidado el mismo."

En la práctica se conocen muy pocos casos en los cuales el reasegurador se haya visto obligado a invocar esta cláusula, puesto que el reasegurador está basado en la **Máxima Buena Fe**.

Por otro lado, ocurre a menudo que las cedentes mismas invitan a los reaseguradores a tomar conocimiento, en su domicilio de la información relativa al reaseguro, por ejemplo cuando desean que se haga un análisis detallado de su cartera con el fin de averiguar las causas de pérdidas, cuando proyectan introducir una modificación en su programa de reaseguros, o bien si precisan la colaboración del reasegurador para el ajuste de siniestro particularmente complicados (bordereaux ó borderós).

También cuando el envío de borderós de cesión ha sido suprimida, las cedentes ponen sus registros de reaseguro a disposición de los reaseguradores.

Frecuentemente ocurre que la cedente solicita el apoyo técnico de sus reaseguradores, que algunos de ellos han creado servicios especiales para este fin. No cabe duda que los reaseguradores se encuentran en una posición privilegiada para obtener y transmitir información sobre una base internacional. Para la cedente, la llegada de expertos ajenos a su propia organización es muchas veces equivalente a una revisión externa que le permite comparar su organización con la de otras entidades.

2.2.8 Inicio y Terminación

Esta cláusula tiene dos partes: una se refiere a la terminación en circunstancias normales y la otra a la cancelación en circunstancias extraordinarias:

"Este contrato toma efecto en la fecha indicada en las CONDICIONES PARTICULARES y queda en vigor hasta que una de las partes lo rescinda, mediante aviso dado por lo menos tres⁷ meses con anticipación, con efecto en la fecha indicada en las CONDICIONES PARTICULARES.

Cualquiera de las partes puede rescindir este contrato con efecto inmediato:

- a) Si el cumplimiento del mismo se vuelve imposible, legalmente o de hecho;*
- b) Si la otra parte se ha vuelto incapaz de pagar sus deudas o insolvente o entra en liquidación, o si se le ha retirado la autorización para operar;*
- c) Si la otra parte pierde todo o parte de su capital pagado;*
- d) Si la otra parte fusiona con otra empresa, o si se le produce un cambio notable en cuanto a su control o a su situación de propiedad;*
- e) Si la otra parte no cumple con las obligaciones que derivan de este contrato;*
- f) Si el país en que la otra parte tiene su domicilio de su cede principal u oficina de representación, está implicado en una guerra de cualquier tipo, declarada o no.*

El aviso de rescisión debe darse por escrito, mediante carta certificada, telefax o telegrama y dirigirse a la cede del destinatario o a la dirección indicada para este fin.

Si las comunicaciones están interrumpidas la rescisión toma efecto desde el momento en que se la envió o se trató de enviarla.

Si una de las partes rescinde este contrato, la otra parte tiene el derecho dentro de catorce días⁷ después de recibir el aviso de rescisión, de rescindir a su vez y para la misma fecha cualquier otro contrato de reaseguro o retrocesión que las unen."

En circunstancias normales, el contrato de reaseguro es concluido por un periodo indeterminado. Si una de las partes, sea la cedente o el reasegurador, desea una revisión de las condiciones, deberá enviar a la otra un aviso de rescisión "provisional". En muchos casos, sin embargo, la relación de confianza que existe entre la cedente y el reasegurador permite introducir modificaciones en las condiciones sin esta formalidad.

En los contratos de reaseguro no proporcional, particularmente en los ramos de daños, se observa la tendencia a convenir coberturas por una duración fija de 12 meses.

⁷ En términos generales se trata de periodos estándares.

2.2.9 Arbitraje

La cláusula modelo tiene el siguiente tenor:

“Cualquier controversia sobre el contrato, su interpretación o validez deberá ser resuelta en forma amistosa, y teniendo en cuenta más bien la práctica corriente de reaseguro que el derecho estricto.

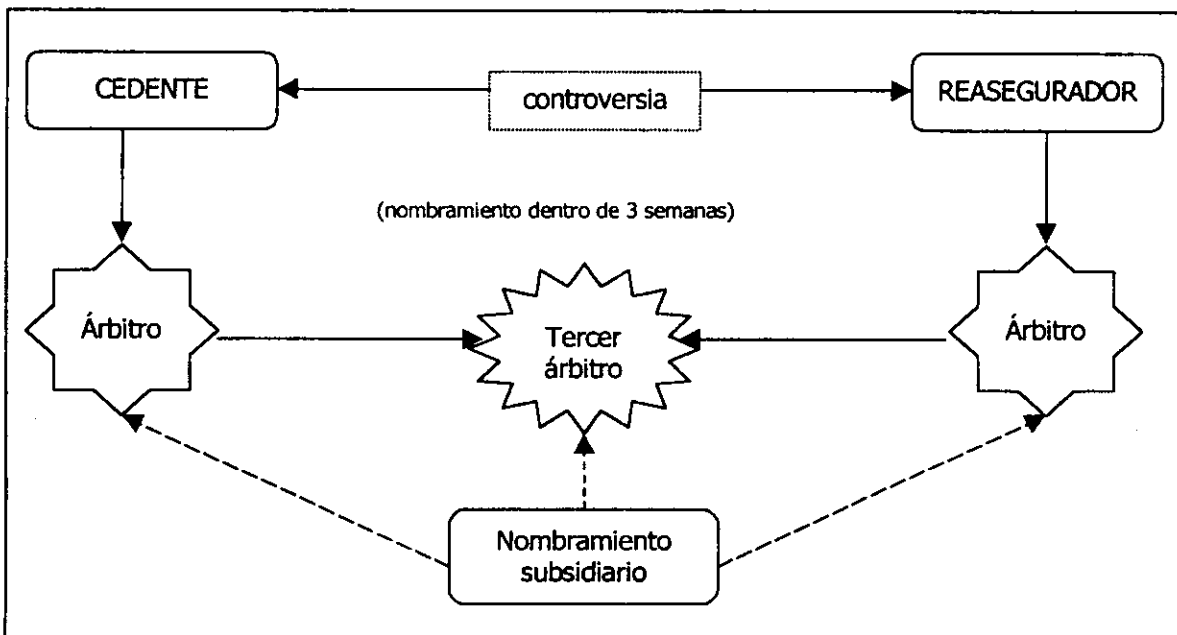
Las controversias serán sometidas a un tribunal arbitral compuesto de dos árbitros, nombrados uno por cada parte, y de un tercero, designado por los dos árbitros antes de entrar en la materia. Los árbitros y el tercero deben ser ejecutivos activos o retirados de compañías de seguros o reaseguros que operan en el ramo objeto de este contrato.

Si una de las partes no nombra su árbitro dentro de tres semanas después de haber sido requerido por escrito por la otra, o si los árbitros no se entienden sobre la designación del tercero en el mismo plazo después de su propio nombramiento, tal árbitro o el tercero serán designados por la instancia indicada en las CONDICIONES PARTICULARES.

El tribunal arbitral fijará libremente el procedimiento y estará dispensado en la medida de lo posible de formalidades judiciales. Se pronunciará sobre la distribución de gastos y costos entre las partes, y dará su fallo por escrito, fundándolo, dentro de los tres meses de su constitución. Si uno de los árbitros se negase a firmar el fallo, esto no afectará su validez.

*La legislación del país en que se domicilia la **compañía** es aplicable subsidiariamente a las disposiciones de este artículo.”*

El esquema siguiente explica el funcionamiento de la cláusula de arbitraje:



Por muchos años esta cláusula era, ante todo, una cláusula "académica" pues los casos en que se aplicaba eran extremadamente raros. Sin embargo, la más reciente evolución del reaseguro en el ámbito mundial, ha llevado a bastantes malentendidos que están siendo aclarados por arbitraje. De todas formas, las deliberaciones no son públicas y los procedimientos no son publicados.

Por último, cabe señalar que existe una gran diversidad de cláusulas que, de acuerdo a la región y al ramo de que se trate, sirven para delimitar minuciosamente los derechos y obligaciones de ambas partes, sin que el asegurado se entere de todas ellas. Para conocerlas es necesario verlas en la práctica de esta actividad.

2.3 Reaseguro Facultativo

2.3.1 Características Generales

Este método es la forma más antigua de reaseguro. Se sigue utilizando en la actualidad, en todos los ramos y principalmente en los siguientes casos:

- Cuando las coberturas automáticas están agotadas;
- Cuando el riesgo está excluido de los contratos obligatorios;
- Cuando el asegurador no quiere "sobrecargar" sus contratos de reaseguro con riesgos particularmente graves.
- Si un asegurador no dispone de cobertura automática en un ramo, en el cual no emite pólizas más que raramente.

El asegurador tiene que ofrecer el riesgo dando las informaciones que permitan al reasegurador formarse una opinión de su calidad. Cuanto más abundante sea la información, tanto más rápida será la decisión del reasegurador, ya sea que acepte o decline el riesgo. Generalmente cuando la información es muy amplia y el riesgo cuenta con ciertas medidas de seguridad, el reasegurador aceptará participar en este riesgo, no obstante limite su participación. Aquí cabe señalar que depende mucho la relación que tenga con la cedente.

La oferta puede hacerse por teléfono, telegrama, telefax, telecopiadora o carta. En México, hoy en día se utiliza principalmente el telefax, sin embargo, cada vez son más las compañías aseguradoras que se conectan con las reaseguradoras y con los intermediarios de reaseguro a través del correo electrónico. Ciertos reaseguradores utilizan códigos telegráficos que permiten incluir todos los puntos esenciales, al mismo tiempo que se ahorran gastos de transmisión.

Para los grandes riesgos se acostumbra enviar una descripción detallada (informe de inspección), así como planos, fotografías u otra información, que varía según el ramo. Ciertos reaseguradores han elaborado formularios combinados para oferta y confirmación, que ponen a disposición de sus cedentes.

El asegurador debe saber que no puede emitir la póliza antes de haber recibido la aceptación en firme por parte del reasegurador, si no quiere correr el riesgo de tener que pagar un siniestro sin contar con la contribución del reasegurador, además de que dicha acción es sancionable por la legislación mexicana, según lo establece la circular S-9.3 del 17 de diciembre de 1996, con fundamento en el artículo 37 de la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros.

La cláusula según la cual un riesgo ofrecido facultativamente por telegrama o telex puede considerarse como aceptado si el reasegurador no ha contestado dentro de las 48 horas, es sumamente peligrosa, ya que se presta a muchos malentendidos. En México, hoy en día no se utiliza dicha cláusula. Cuando alguna cedente ha tratado de aplicarla, los reaseguradores han manifestado contundentemente su desacuerdo, y para no entorpecer la relación, la cedente declina la aplicación de dicha cláusula.

En algunos casos, cuando el reasegurador conoce bien los criterios de suscripción de la cedente, le concede una "cobertura postal" ("postal cover" o "binder"), mediante la cual el asegurador se halla cubierto automáticamente, por un monto determinado, durante 30 días desde el momento en que envía informaciones detalladas sobre el riesgo por colocar. Si el reasegurador acepta las condiciones de la oferta, se considera en vigor el reaseguro facultativo desde la fecha del sello postal. En el caso en que el reasegurador pone reparos a las condiciones o no acepta integralmente la cantidad ofrecida, el asegurador tiene tiempo hasta la expiración de otro plazo de 30 días para colocar el riesgo en otro mercado. El reasegurador tendrá entonces derecho a la prima devengada por el tiempo transcurrido desde la fecha del sello postal hasta la colocación definitiva del riesgo o, a más tardar, hasta la expiración del segundo plazo. En la mayoría de los casos, dichos plazos corresponden a los citados sin embargo, no es una regla.

En los negocios facultativos, cada riesgo aceptado, cada transacción es un contrato individual de reaseguro. La aceptación, salvo indicación contraria, vale por la duración de la póliza: normalmente por un año como máximo, y no se renueva automáticamente. Para evitar gastos, la cedente consultará al reasegurador con la debida anticipación sobre la renovación de los facultativos, aunque a veces esto no es posible en virtud de que muchos asegurados buscan en todo el mercado mejores términos y condiciones para su beneficio y al final de cuentas la colocación se resuelve muy cercana la fecha de renovación de la póliza. Situación que disgusta mucho a la cedente y reaseguradores por lo desgastante que resulta.

En algunos países, la cesión formal de los facultativos -una vez obtenida la conformidad del reasegurador- se efectúa mediante planillas (borderós), generalmente en doble ejemplar, de las que el reasegurador devuelve una copia firmada a la cedente. En México, si la colocación facultativa se hace directamente con el reasegurador, el contrato se pacta con tan sólo la información que se intercambiaron a través de fax; pero si se hace a través de intermediario, las cedentes siempre esperan el contrato en original -llamado Nota de Cobertura- que les envíe el corredor un tiempo después (un mes aproximadamente) de haber hecho la negociación a través del fax. Desgraciadamente muchos corredores de reaseguro se han ganado mala reputación en nuestro país, porque en diversos casos, cuando envían dicha Nota de Cobertura, los términos y condiciones difieren de lo pactado cuando ya se inició la vigencia de la póliza⁸.

⁸ Sobre este tema, se profundizará más en el próximo capítulo.

La comisión del reaseguro facultativo es fijada caso por caso por el reasegurador, tomando en cuenta la calidad del negocio, el nivel de la prima y los gastos de la cedente. En algunos casos, las cesiones facultativas pueden incluirse en la cuenta de participación en los beneficios de un contrato del mismo ramo. Esta medida favorece a la cedente cuando las cosas van bien y la desfavorece en caso de siniestro en las cesiones facultativas.

El saldo resultante (primas menos comisiones) le es girado al reasegurador al mismo tiempo que el envío de la planilla de cesión, la cual en México generalmente se envía trimestralmente, es decir, cuatro veces al año. Sin embargo, este mecanismo presenta muchas veces demoras para los reaseguradores, por lo que la cedente pacta con el reasegurador un periodo de 90 días o hasta 180 días para realizar el pago a través de cheque bancario.

2.3.2 Ventajas

Para la cedente resulta un aumento de sus límites de suscripción sin desequilibrar los contratos automáticos y la posibilidad de encontrar un mercado para riesgos que le parecen indeseables o de carácter especulativo.

Para el reasegurador también, el reaseguro facultativo ofrece ventajas:

- Apreciación individual del riesgo, con la posibilidad de aceptar o de rechazar y, por lo tanto, de seleccionar una cartera que corresponda más exactamente a su política de suscripción;
- Posibilidad de ejercer cierta influencia sobre la suscripción de la cedente, al solicitar que se aporten mejoras en los riesgos ofrecidos o advirtiéndole sobre coberturas que en otras partes han producido pérdidas;
- Posibilidad de obtener tasas de prima adecuadas, bien sea pidiendo un aumento de la tasa, o reduciendo la comisión de reaseguro o fijando sencillamente una prima de riesgo (prima neta de gastos);
- Posición más favorable para determinar exactamente los compromisos asumidos y los cúmulos eventuales;
- Conocer los métodos de suscripción y de selección de sus clientes.

2.3.3 Desventajas

Sin embargo, inconvenientes evidentes obligan a la cedente a limitar a un mínimo el número de riesgos cedidos facultativamente:

- El retraso ocasionado en la emisión de una póliza puede crear problemas con los agentes y clientes;
- La gestión administrativa se hace más costosa;

- El asegurador pierde eventualmente parte de su libertad para fijar las condiciones del seguro y, hasta en algunos casos, para ajustar los siniestros. Para tal efecto, generalmente los reaseguradores utilizan la cláusula "Claims Cooperation Clause".
- La póliza no puede ser modificada sin el acuerdo previo del reasegurador.
- Cuando el facultativo es colocado en una compañía competidora, pueden surgir ciertas tensiones (competencia desleal);
- En algunos ramos, como en el seguro marítimo, pueden producirse confusiones, debidas a una diferente interpretación de la terminología utilizada;
- En algunos casos de difícil colocación, la cedente no cubre sus gastos.

Para terminar, cabe mencionar que la gran mayoría de los reaseguros facultativos se hacen de manera proporcional (el reasegurador participa en la misma proporción en la suma asegurada y en la prima original). El reaseguro facultativo en exceso de pérdida es pues aún la excepción.

Sin embargo, algunos reaseguradores han desarrollado sistemas computarizados para cotizar basados en su experiencia mundial, que les permite aceptar riesgos en reaseguro no proporcional.

En nuestro país se maneja de esta forma, principalmente cuando la cedente coloca directamente con los reaseguradores, es decir, con las dos reaseguradoras mexicanas: Patria y Alianza, así como con todas aquellas reaseguradoras extranjeras con oficinas de representación establecidas en la Ciudad de México, principalmente de Europa, y también en algunas ocasiones directamente en el extranjero.

Por el contrario, los corredores de reaseguro realizan sus colocaciones a través del reaseguro no proporcional, incluso en ocasiones la cedente les solicita que lo hagan de forma proporcional, y el corredor hace caso omiso de la petición de su cliente, lo que genera disgustos y fricciones. El problema que genera esta situación es que en la colocación de reaseguro facultativo en exceso de pérdida, el corredor de reaseguro lo hace a veces hasta con más de veinte reaseguradores, lo que dilata drásticamente su operación para cualquier cambio, no obstante que éste sea trivial; además el corredor tiene un índice altísimo de rotación de personal, lo que complica el manejo de cada expediente para cualquier persona de recién ingreso, y al final de cuentas el afectado de todo esto es la cedente al quedar mal con su cliente directo, el Asegurado.

2.4 Contratos Proporcionales

2.4.1 Tipos de Contratos

Características comunes. Los sistemas de reaseguro proporcional tienen en común la repartición de suma asegurada, prima y siniestros entre cedente y reasegurador según un porcentaje uniforme, convenido de antemano.

“La **compañía** se compromete a ceder al **reasegurador**, y éste se compromete a aceptar en reaseguro, una participación en todos los seguros suscritos directamente por la **compañía**, o aceptados por ella en coaseguro o reaseguro facultativo de compañías locales, en los ramos de negocio, en los términos y condiciones y en los límites territoriales indicados en las *Condiciones Particulares*.

El tipo y los límites de este contrato se indican en las *Condiciones Particulares*. La **compañía** retendrá por cuenta propia la parte indicada en las *Condiciones Particulares*, y notificará al **reasegurador** todo reaseguro que proteja esta retención.

La participación del **reasegurador** en el negocio cedido bajo este contrato se indica en las *Condiciones Particulares*.”

Existen varios sistemas, que se utilizan según la finalidad que se quiera alcanzar.

2.4.2 Cuota-Parte

En el contrato **cuota-parte**, la cedente se compromete a retener y a ceder proporciones fijas de todos los negocios suscritos hasta determinado límite.

Por ejemplo, la cedente conservará por cuenta propia el 10% de los negocios de Barcos, dentro de un límite de suscripción de US\$5'000,000 por riesgo, y se compromete a colocar con el reasegurador, quien se compromete a aceptarla, una parte del 90% en estos negocios.

Otro ejemplo es que la cedente conservará por cuenta propia el 30% de los negocios de Responsabilidad Civil General, dentro de un límite de suscripción de US\$5'000,000 por riesgo, y se compromete a reasegurar con el reasegurador, quien se compromete a aceptarla, una parte del 70% en estos negocios⁹.

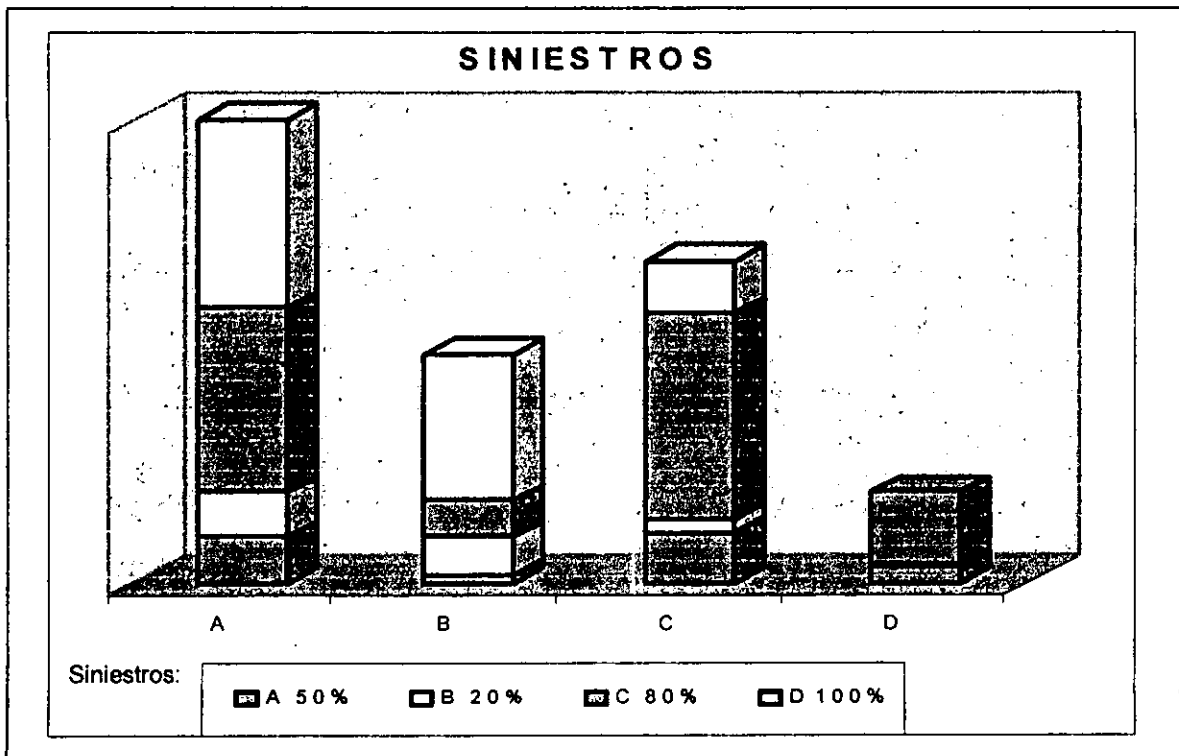
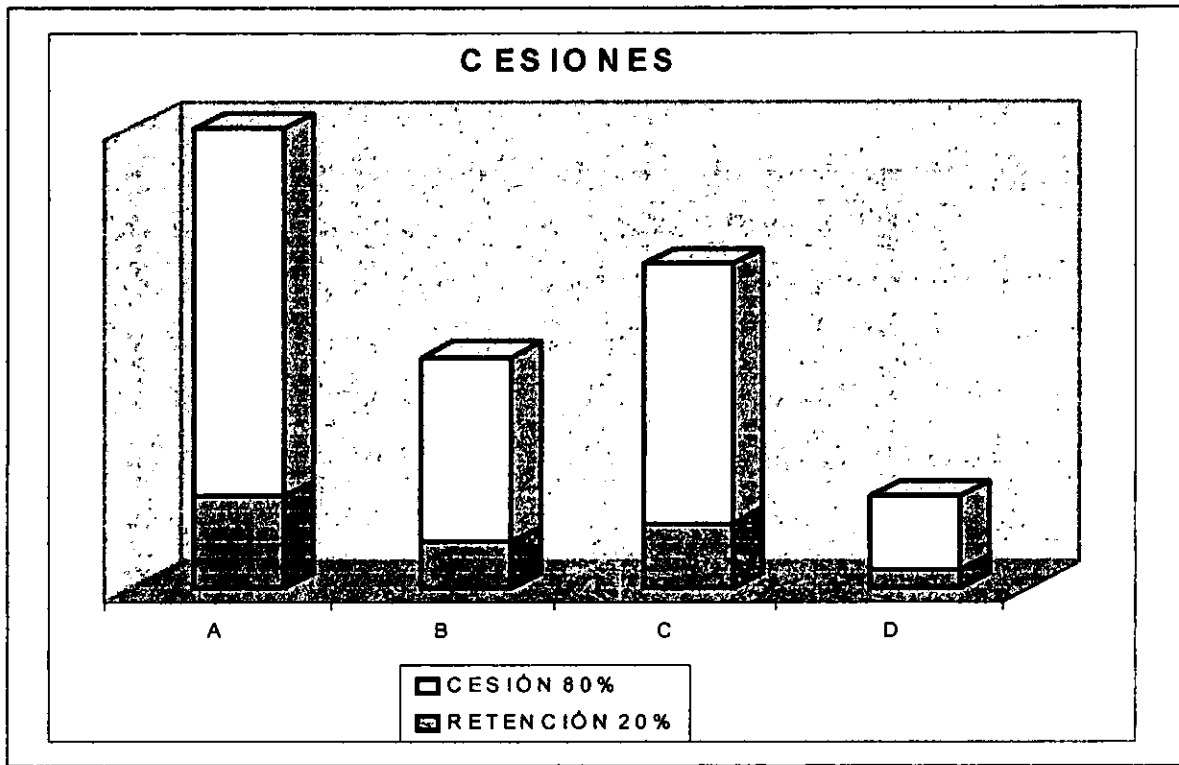
El funcionamiento de la **cuota-parte** se puede representar en las dos gráficas que se presentan en la siguiente página.

En el primer cuadro, se grafican las cesiones del **cuota-parte** de cuatro riesgos representados por las letras A, B, C y D. Como puede observarse el tamaño de cada uno de ellos es distinto, lo que es igual es el porcentaje de retención (que en este ejemplo es del 20%) en cada uno de ellos; así como el porcentaje de cesión (que es del 80%) también en cada uno de ellos, según corresponda.

En el segundo cuadro, se representan con las partes sombreadas los montos indemnizados por los siniestros ocurridos, que por cada riesgo asumieron tanto la cedente como el reasegurador. Los porcentajes simulados en este ejemplo para cada caso son: para el riesgo A, el 50% de la parte tanto de la cedente como del reasegurador; para el riesgo B, el 20% según les corresponda; para el riesgo C, el 80% según les corresponda y, por último, para el riesgo D, el 100% de ambas partes.

⁹ Cifras representativas de una cedente de primer nivel en México en 1998.

CUOTA - PARTE



Este sistema resulta particularmente indicado en los casos siguientes:

- 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, o hechas homogéneas mediante un reaseguro de excedente;
- Cuando la compañía necesita una ayuda financiera, por ejemplo, para hacer frente a un fuerte aumento de la producción (financiamiento de los gastos y de la reserva para riesgos en curso);
- Cuando la cedente ha perdido el control de la siniestralidad y no le es posible proceder a un saneamiento de la situación sin poner en peligro las relaciones con su organización de ventas y con sus clientes: se convendrá entonces una cuota-parte de reaseguro, cuyo porcentaje disminuirá cada año;
- En los ramos sujetos a variaciones bruscas de siniestralidad de un año al otro, con montos asegurados modestos (por ejemplo: el riesgo de granizo en una póliza de seguro agropecuario).

En los contratos de **cuota-parte** se prescinde normalmente del envío de borderós de primas y siniestros. Estos son reemplazados por recapitulaciones trimestrales en las cuales los siniestros son desglosados separadamente por año de ocurrencia (año de suscripción en el ramo de Transportes).

El contrato de **cuota-parte** ha sido y sigue siendo objeto de críticas por parte de quienes ven el reaseguro desde un ángulo político. Pretenden que con la **cuota-parte** las cedentes exportan un importante volumen de primas y, por consiguiente, de divisas. La realidad es la siguiente:

- No se "exportan" primas sino saldos; en efecto, las cuentas de reaseguro contienen en el débito cierto número de asientos que disminuyen considerablemente las primas acreditadas al reasegurador: comisiones, siniestros, participación en las utilidades, contribución a las reservas y otras cargas (impuestos, etc.). Además, en los países con economía inflacionaria, la financiación de las reservas técnicas provoca a menudo saldos permanentemente negativos.
- Las reservas técnicas depositadas por el reasegurador, muy importantes en el reaseguro en **cuota-parte**, permiten muchas veces a la cedente realizar un beneficio interesante por el margen que existe entre el rendimiento que obtiene en la plaza y el interés que acredita al reasegurador.
- Para las cedentes es ventajoso poder contar con el apoyo del reasegurador en los casos mencionados; esta ayuda, incluso tiene una repercusión muy directa para los asegurados al estabilizar las tasas de prima.

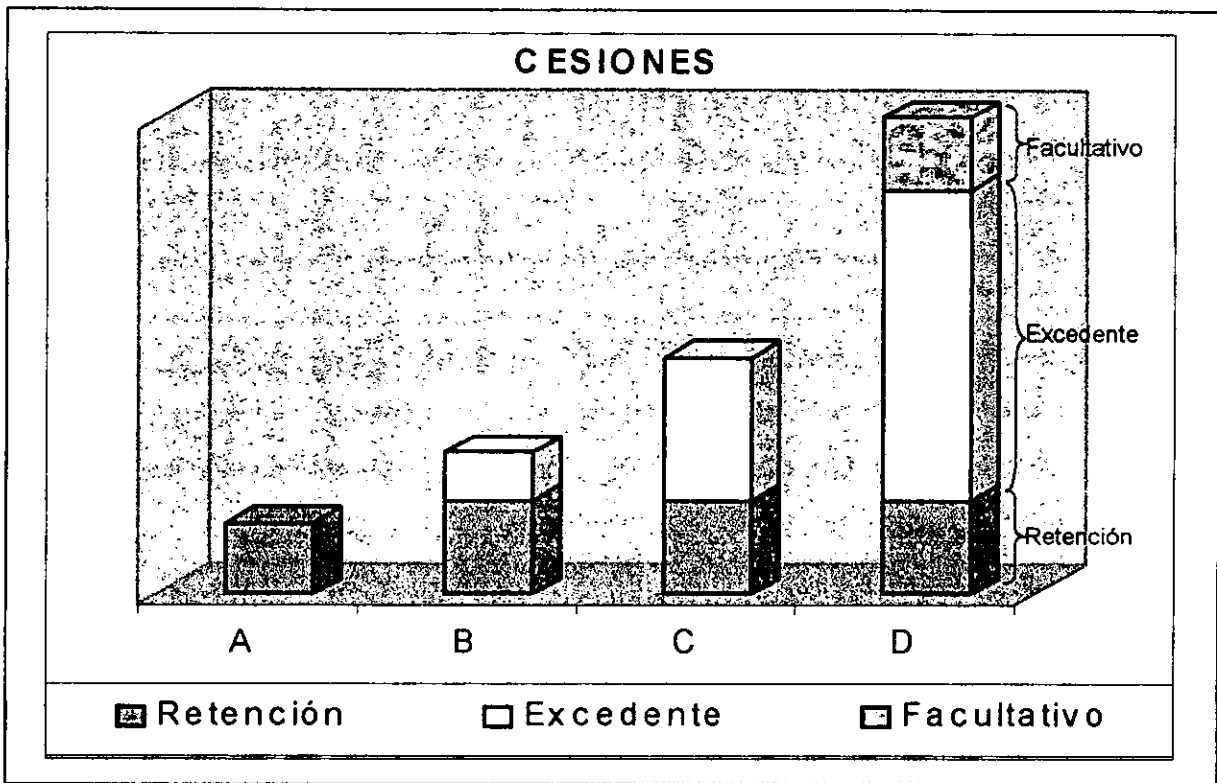
El contrato de *cuota-parte* es utilizado corrientemente en todos los ramos de seguro. Su empleo es de rigor en las retrocesiones proporcionales.

Asimismo, en una compañía cedente cuya estadística muestra muy buena experiencia de siniestralidad en un rango primario -digamos los primeros US\$3'000,000-, le conviene comprar mejor contratos en excedente, ya que al tener un cuota-parte le estará cediendo prima que casi no está en riesgo al reasegurador, y la idea es reasegurar aquel capital que tenga probabilidad equilibrada de exposición. De esta forma retendrá la prima al 100% de su cartera primaria, aunque pague los siniestros que ésta genere pero con la certidumbre de que no será mayor a la prima que se capte.

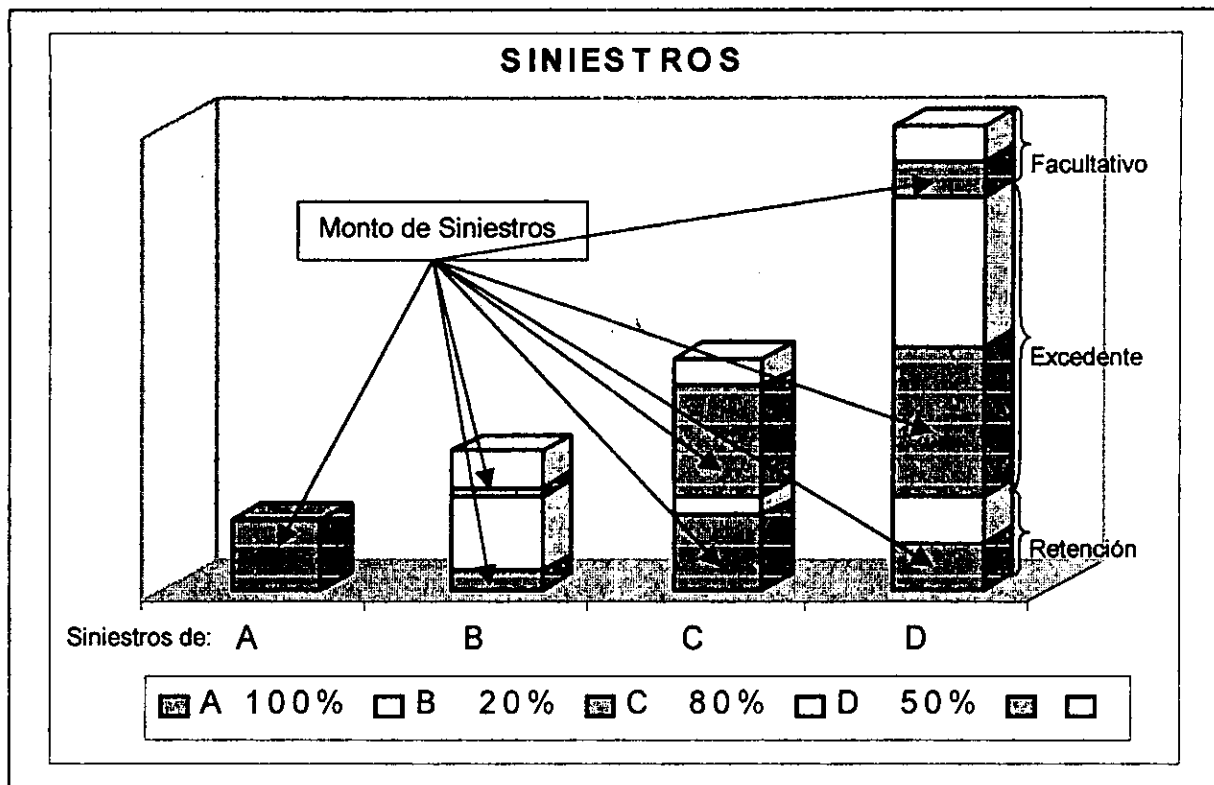
2.4.3 Excedente

En el sistema de reaseguro en excedente, la compañía cede solamente los importes que ella no puede o no quiere retener por cuenta propia. Por ejemplo, para el ramo de incendio la cedente conserva obligatoriamente por cuenta propia los importes indicados en la tabla de retenciones (US\$3'000,000), que es parte integrante del contrato, y se compromete a reasegurar con el reasegurador, quien los acepta obligatoriamente, los excedentes que se producen, hasta un máximo de 22 veces el pleno correspondiente y sin sobrepasar un monto de US\$66'000,000.¹⁰

He aquí un gráfico que muestra el funcionamiento del reaseguro en excedente:



¹⁰ Cifras representativas de una cedente de primer nivel en México en 1998.



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

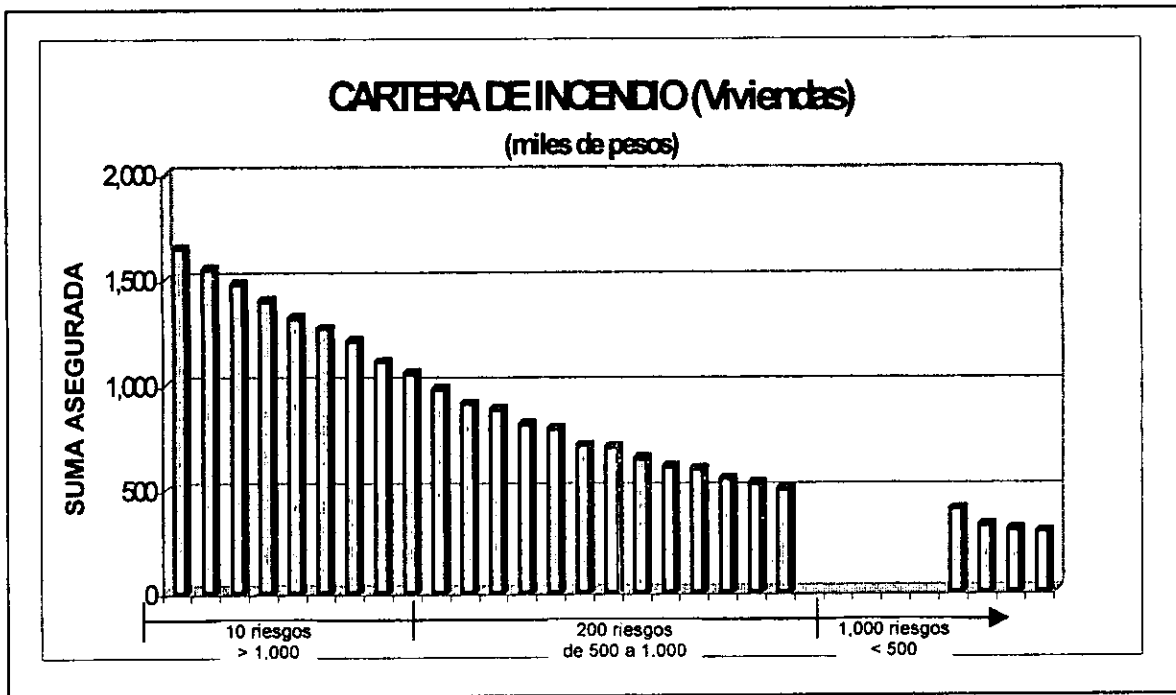
En el ramo de incendio, algunas compañías reaseguran sobre la base del siniestro máximo probable (SMP, mejor conocido como el PML del idioma inglés). Tanto los plenos como los importes cedidos ya no representan sumas aseguradas, sino reflejan una estimación de siniestro máximo por riesgo. Es obvio que tales estimaciones están sujetas a grandes desviaciones. Por este motivo, los reaseguradores se muestran más bien reticentes y exigen la inclusión de una disposición por la cual el límite máximo queda establecido también en suma asegurada, y se fija un porcentaje mínimo de PML. Si por ejemplo, este porcentaje es del 50%, el límite en suma asegurada no sobrepasará el doble del importe indicado como siniestro máximo probable:

Pleno PML:	US\$ 1'200,000
Número de plenos o líneas:	22
Límite contractual:	US\$ 26'400,000
Capacidad máxima del contrato en suma asegurada:	US\$ 52'800,000

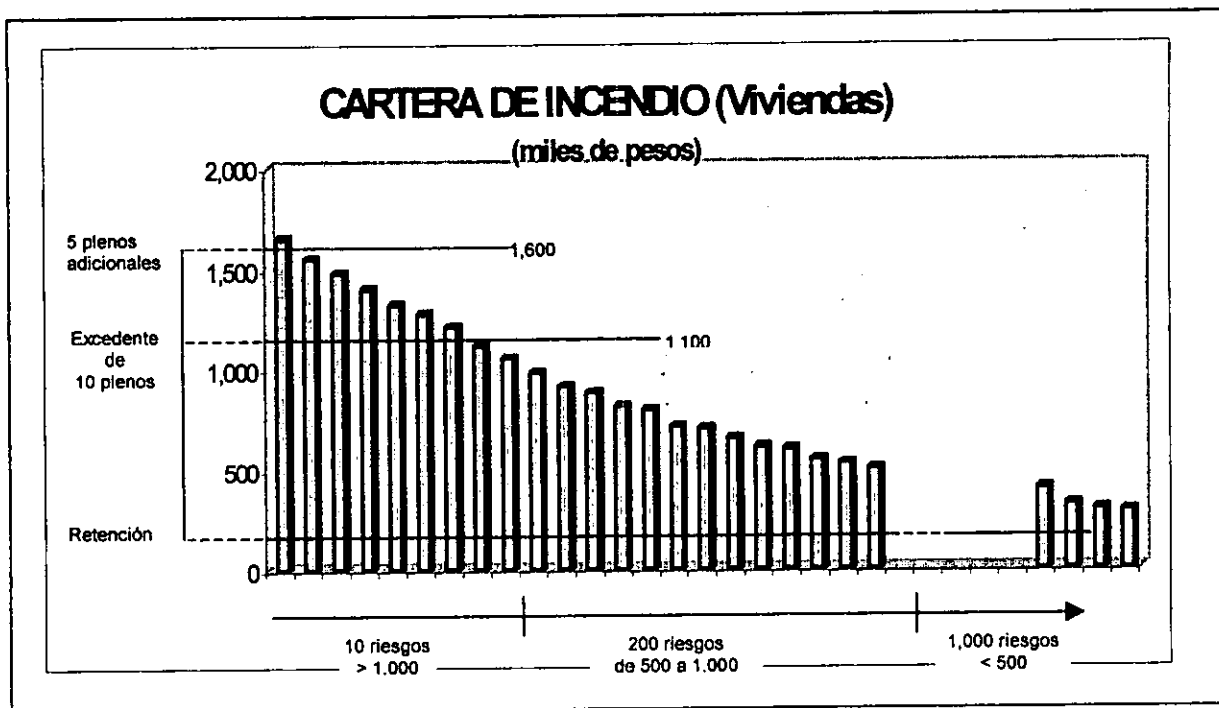
Para determinar el siniestro máximo probable, la compañía debe disponer de un cuerpo de inspectores bien preparados, quienes colaborarán estrechamente con el responsable de seguridad del asegurado, y frecuentemente tendrá que recurrir a los servicios de asesores externos. Aunque no siempre el asegurado tiene la disposición para que la compañía aseguradora y mucho menos la reaseguradora realicen visitas de inspección cada vez que lo soliciten, a veces incluso si otra compañía les acepta su riesgo sin tener que llevar a cabo visita de inspección, el asegurado acepta contratar con esta última.

Al optar por el sistema de reaseguro en excedente, la compañía tendrá que analizar a fondo sus negocios con el fin de encontrar la estructura más apropiada. Se trata, ante todo, de crear "tramos" o grupos de sumas cedidas que presenten una relación óptima entre primas y responsabilidades. Estos grupos formarán contratos distintos, más o menos equilibrados; es decir, con una captación de primas más o menos importante con respecto a la responsabilidad del contrato. Cuanto más equilibrado sea el contrato, tanto más pequeñas serán las fluctuaciones de la siniestralidad y, en consecuencia, mejores serán las condiciones de reaseguro.

La representación gráfica de una cartera, muestra sumas aseguradas desiguales dentro de cada categoría de riesgos (casas habitación, por ejemplo):



Será entonces necesario "cortar las puntas de este bosque" en diferentes alturas, con el fin de conseguir grupos lo más homogéneos posible. Después de haber fijado la retención, se "cortará" un primer excedente:



Se observará que al alargar el "tramo" hacia arriba, se aumenta el compromiso del reasegurador sin darle mucho alimento adicional. En otras palabras, se disminuye el equilibrio del contrato de reaseguro.

La relación entre el alimento de primas y el compromiso máximo por riesgo se llama, en el vocabulario del reaseguro, "equilibrio". Se hablará de un equilibrio excelente, de un equilibrio bueno o de un equilibrio poco satisfactorio. Existen incluso ciertas reglas empíricas que son válidas ante todo fuera de los países muy industrializados:

- ✓ Un contrato de primer excedente debería tener un equilibrio de 1:1 o mejor,
- ✓ Un contrato de segundo excedente 1:2,
- ✓ Un contrato de tercer excedente o facultativo-obligatorio necesitaría una relación de entre 1:5 y 1:10,
- ✓ No se deberían concluir contratos obligatorios si se estima que el equilibrio será peor que 1:10.

En los contratos obligatorios en excedente, la cedente tiene la obligación de alimentar las distintas coberturas sucesivamente, después de haber agotado su retención. Sin embargo, las compañías se reservan generalmente el derecho de proceder selectivamente, con el fin de proteger los contratos así como una simplificación administrativa, cediendo en los contratos de forma proporcional, es decir, basándose en líneas o plenos que se tengan contratados. En el caso, por ejemplo, de un riesgo particularmente pesado, la compañía no utilizará más que una parte de la capacidad de los excedentes, o hasta lo reasegurará del todo facultativamente.

2.4.4 Cobertura *Facultativo-Obligatoria*

En el marco del sistema de reaseguro por excedentes, las coberturas *facultativo-obligatorias* se distinguen por el hecho de que la cedente no tiene obligación de ceder al contrato, sino que conserva la libertad de decidir qué negocios y en qué amplitud desea reasegurar. El reasegurador, en cambio, se obliga a aceptar todas las cesiones, dentro de los límites fijados por el número de plenos y por el importe máximo.

“La *compañía* tiene el derecho de ceder al *reasegurador*, y éste se compromete a aceptar en reaseguro, una participación en los seguros suscritos directamente por la *compañía*, o aceptados por ella en coaseguro o reaseguro facultativo de compañías locales, en los ramos de negocio, en los términos y condiciones y en los límites territoriales indicados en las *Condiciones Particulares*.”

La problemática de las coberturas *facultativo-obligatorias*, en ciertos ramos, reside en el hecho de que son utilizadas para absorber riesgos con sumas aseguradas importantes que, en muchos mercados, son tarificados según criterios más bien comerciales que técnicos. Las compañías prefieren frecuentemente aliviar sus excedentes automáticos, que disfrutan de condiciones mejores, pasando los negocios más expuestos o de naturaleza especulativa directamente a las coberturas *facultativo-obligatorias*. Por estas razones, los reaseguradores prudentes se muestran algo reticentes en aceptar ciegamente coberturas de ese tipo y prefieren la cesión puramente facultativa, que permite analizar, caso por caso, todas las características de los riesgos.

Algunos autores consideran al contrato *facultativo-obligatorio* como un tercer tipo de reaseguro, adicional al reaseguro obligatorio y al reaseguro facultativo. Sin embargo, en la práctica se entiende mejor, precisamente como la combinación de estos dos. En México, de hecho casi no se maneja esta modalidad sino al revés, es decir, un *obligatorio-facultativo* donde la cedente tiene la obligación de ofrecerle a los reaseguradores todos los negocios con las características definidas para tal efecto, mientras que el reasegurador tiene la facultad de decidir si acepta el riesgo o no.

2.4.5 *Open Cover*

Se trata de una variante de la cobertura *facultativo-obligatoria*. Su nombre indica claramente que es una cobertura abierta, es decir sin limitaciones precisas. En efecto, la cedente tiene la facultad de reasegurar, y el reasegurador tiene que aceptar todos los negocios aportados al contrato hasta un importe determinado, sin que el límite de cobertura sea expresado en un número de plenos. Mientras que en una cobertura *facultativo-obligatoria* la cedente debe retener como mínimo, por ejemplo, US\$100,000 para poder reasegurar US\$1'000,000 (si el contrato es de 10 plenos), en un contrato *Open Cover* la retención podría ser de US\$10,000 y hasta menos.

No hará falta señalar que el riesgo de antiselección es todavía mucho más acentuado que en las coberturas *facultativo-obligatorias*. Sin embargo, hay que matizar este juicio de orden general. En el ramo de Transportes y en ciertos mercados, el *Open Cover* es usual y no da lugar a ninguna antiselección particular. Esta forma de reaseguro es de uso bastante extendido en el ramo de vida.

Así bien, se trata de un contrato con una posibilidad de garantía abierta al asegurador, el cual puede o no utilizarla. Ofrece alguna analogía con una apertura de crédito concedida por un banco, que el cliente tiene la libertad de utilizarlo o no.

La cesión al contrato, también en este caso queda materializada mediante un borderó que la compañía cedente envía al reasegurador cuando decide aplicar, se puede decir también verter o ceder, un negocio al contrato. El reasegurador se encuentra automáticamente comprometido en dicho negocio a partir de la fecha de efecto indicada en el borderó, fecha de entrada en vigor que, por regla general, coincide con la fecha en que empieza a surtir efectos la póliza original.

En principio, todas las modificaciones que afecten a las cesiones hechas a un contrato **Open Cover** tienen que ser comunicadas al reasegurador. Pero, al contrario del reaseguro facultativo, la cedente no tiene que solicitar la conformidad de los reaseguradores en la medida en que, sin embargo, el riesgo modificado de esta forma siga estando enmarcado en la definición de este contrato. De no ser así, la conformidad previa del reasegurador sería necesaria.

2.4.6 Cobertura Semiautomática ("Cobertura Postal")

En este caso, la compañía ofrece todos sus riesgos sobre una base facultativa. Si el reasegurador los acepta, entran en un "contrato-marco". Mientras que el reasegurador tiene la ventaja de poder analizar cada negocio, manteniendo en el interín cubierta a la compañía, y de sugerir modificaciones, la compañía se beneficia de condiciones económicas mejores que para negocios puramente facultativos, y simplifica además sus trabajos administrativos.

2.4.7 Cobertura Obligatorio-Facultativa

Como lo indica su nombre, funciona a la inversa de la cobertura facultativo-obligatoria. Esta clase de contrato es empleada frecuentemente por compañías que tienen sucursales. Así, ellas pueden controlar la suscripción y reservarse también los mejores negocios, dejando a la sucursal en libertad de buscar coberturas por otro lado, si el riesgo parece indeseable o hace cúmulo con otras aceptaciones.

En teoría, este contrato amplía la capacidad de suscripción de la cedente al tener la posibilidad de colocar "automáticamente" una cantidad adicional a su contrato obligatorio, pero no es así. En la práctica, los reaseguradores aplican su libre albedrío de suscribir el riesgo tanto como lo hicieran para un facultativo puro. Dicha modalidad en el mercado es mejor conocida como "facilidad facultativa", y se menciona entre comillas porque si alguno de los reaseguradores que esté en este contrato, ofrece un servicio deficiente, la cedente ha contratado problemas, al menos para su departamento de colocación facultativa, quien le da operación a este tipo de contratos, ya que limita su facultad de elección para ofrecer sus riesgos, ofreciéndole en muchos casos buenos riesgos a reaseguradores que no dan buen servicio. Las únicas ventajas que ofrece la "facilidad facultativa" son:

- En caso de que el reasegurador decline participar por la vigencia completa de la póliza, este contrato otorga cobertura bajo los términos y condiciones que la cedente defina hasta por 30 días (con el cobro correspondiente de prima devengada), aunque generalmente no se utiliza esta cláusula por lo complicado que resulta administrativamente todo el proceso de

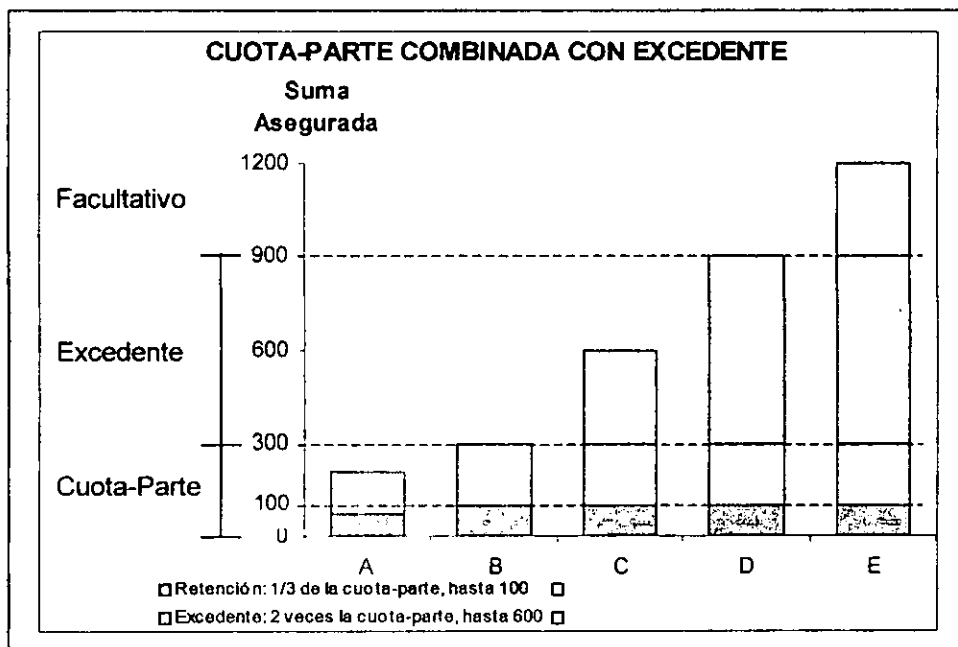
colocación. La cedente prefiere en la gran mayoría de los casos, determinar si el reasegurador o reaseguradores con los que tiene este contrato aceptan participar en toda la vigencia, y si no, de una vez cerrarles su expediente y colocar vía facultativo puro el 100% del riesgo de forma definitiva y mejor colocar nuevos casos que necesitan atención inmediata.

- Manejar un contrato de esta naturaleza en **mercado blando** le puede ofrecer a la cedente la oportunidad de mantenerlo en tiempos de **mercado duro**. Si logra renovar dicho contrato, entonces será más viable utilizar la cláusula arriba mencionada, en virtud de que en **mercado duro**, aunque sea una complicación administrativa, es importante captar el riesgo con 30 días adicionales para colocar la vigencia completa bajo los términos y condiciones que defina la cedente con el asegurado.

2.4.8 Cuota-Parte combinada con Excedente

Cuando un cuota-parte no puede absorber solo la totalidad de una cartera, se puede completar con un excedente. El límite de la cuota-parte puede ser un monto fijo o variar según la calidad de los riesgos (en este último caso se hablará de una tabla de retenciones brutas, de las cuales la compañía conservará un porcentaje fijo). El excedente se determina por un número de plenos brutos (equivalentes al 100% de la cuota-parte cada uno) y un importe máximo.

He aquí una representación gráfica de este sistema:



La **cuota-parte combinada con excedente** es utilizada con mucha frecuencia cuando una compañía empieza a trabajar en un ramo o cuando una cedente absorbe a otra cedente y se fusionan sus carteras. Ofrece la ventaja de que la cedente puede calcular con toda exactitud el efecto de un aumento de la retención (aumento de la cuota-parte conservada), sin tener que recalcular los porcentajes correspondientes al excedente. Se evitan así los trabajos

administrativos que una modificación de la retención ocasiona en el reaseguro en excedente puro.

En general, ambas coberturas están reunidas en un sólo contrato. Mientras que los tipos de comisión en la cuota-parte pueden ser más elevados (mejor equilibrio) que en el excedente, la participación en las utilidades se calcula sobre el resultado conjunto.

La presión de los costos administrativos hace que el reaseguro en cuota-parte sea el más racional para grandes carteras, compuestas ante todo de riesgos sencillos y comerciales. Suele convenirse un límite por riesgo, escalonado según categorías de riesgo (tabla de plenos brutos). La compañía retiene un porcentaje de la cuota-parte, que protege contra desviaciones mayores por medio de un exceso de pérdida por riesgo (WXL). La capacidad ofrecida por la cuota-parte se completa, en general, por uno o dos excedentes. En ciertos casos, la cedente puede prescindir del control de los cúmulos por riesgo hasta un importe determinado, ahorrando así gastos de administración.

Este sistema no resulta adecuado para carteras modestas o medianas y tampoco para compañías con un fuerte porcentaje de pólizas sobre riesgos industriales, donde las fluctuaciones pueden ser mayores y, en consecuencia, la prima del WXL es bastante más costosa.

2.4.9 Cesiones Prioritarias

Aunque no se trata en sí de un "tipo de contrato", las cesiones prioritarias merecen un comentario especial dentro de este capítulo.

Una cesión prioritaria es cualquier reaseguro cedido antes de alimentar los contratos "normales" de la compañía. Puede tratarse de casos aislados, como vimos anteriormente, que la cedente coloca facultativamente con el fin de aliviar sus contratos. También se encuentran "prioridades" automáticas y reaseguradas con una compañía que pertenece al mismo grupo financiero. Finalmente, en ciertos mercados existen cesiones prioritarias obligatorias por ley: las compañías de seguros deben intercambiar contratos prioritarios, o hacer una "cesión legal" a una reaseguradora estatal, con la finalidad de aumentar el volumen de la retención del mercado local. Esta situación en nuestro país no se presenta, pero todavía hasta mediados de 1998 en países como Brasil, por ejemplo, esta es la forma principal en que se opera, aunque mucho se dice que dentro de poco este mercado se liberará, y reaseguradoras extranjeras podrán captar negocios; de hecho algunas han abierto ya su oficina de representación en la Capital o en Río de Janeiro.

El intercambio prioritario es también muy útil para consolidar la disciplina del mercado: está en el interés de las compañías respetar las tarifas y las condiciones de adquisición, puesto que en la mayoría de los casos el intercambio se hace sobre la base de los resultados y las entidades que tienen una cartera poco atractiva pagarán compensaciones adicionales.

Por otro lado, la compañía de seguros tiene que preocuparse de que el intercambio prioritario se mantenga dentro de ciertos límites, para no desequilibrar sus contratos "normales". También tiene que fijarse en las posibilidades de cúmulos por riesgo y de acumulaciones catastróficas.

En muchos casos, el costo de la protección para siniestros catastróficos se hace muy grave precisamente por la inclusión del intercambio prioritario.

2.5 Cláusulas comunes de los Contratos Proporcionales

2.5.1 Observaciones Generales

Las cláusulas comunes en los contratos proporcionales varían de un reasegurador a otro en su redacción (los intentos de uniformarlas no han tenido mucho éxito), lo que obliga frecuentemente a las cedentes a imponer el texto del reasegurador líder o a redactar su propio modelo de contrato.

Con el fin de racionalizar la confección de los textos contractuales, la mayoría de los reaseguradores ha optado por el sistema de condiciones generales y particulares. Mientras que las condiciones generales son prácticamente idénticas para todos los ramos (excepto: transportes y fianzas), las condiciones particulares contienen los detalles relativos a cada ramo y tipo de contrato.

El contrato de reaseguro legaliza los acuerdos tomados entre la cedente y el reasegurador en el curso de una conversación personalizada, o vía telefónica, por telegrama, teletipo, carta, o como se estila hoy en día a través de fax o telefax, e incluso como algo que se ha dado en los últimos años del siglo XX, a través de correo electrónico. Los términos y condiciones esenciales del acuerdo son resumidos en un slip.¹¹ El texto del contrato mismo será intercambiado más tarde cuando ya esté en vigor, lo que subraya una vez más la relación de confianza existente entre cedente y reasegurador, aunque en México, siempre que es posible lo intercambian antes de iniciar la vigencia de la póliza, para que ambas partes lo revisen minuciosamente y resuelvan cualquier discrepancia que surja antes de iniciar el riesgo.

Las modificaciones al contrato se hacen normalmente por apéndices (Suplementos) numerados, mejor conocidos en nuestro país como "Endosos".

En las páginas siguientes se da una descripción de las distintas cláusulas comunes. Cuando el texto de la cláusula es explícito se cita integralmente sin más comentarios.

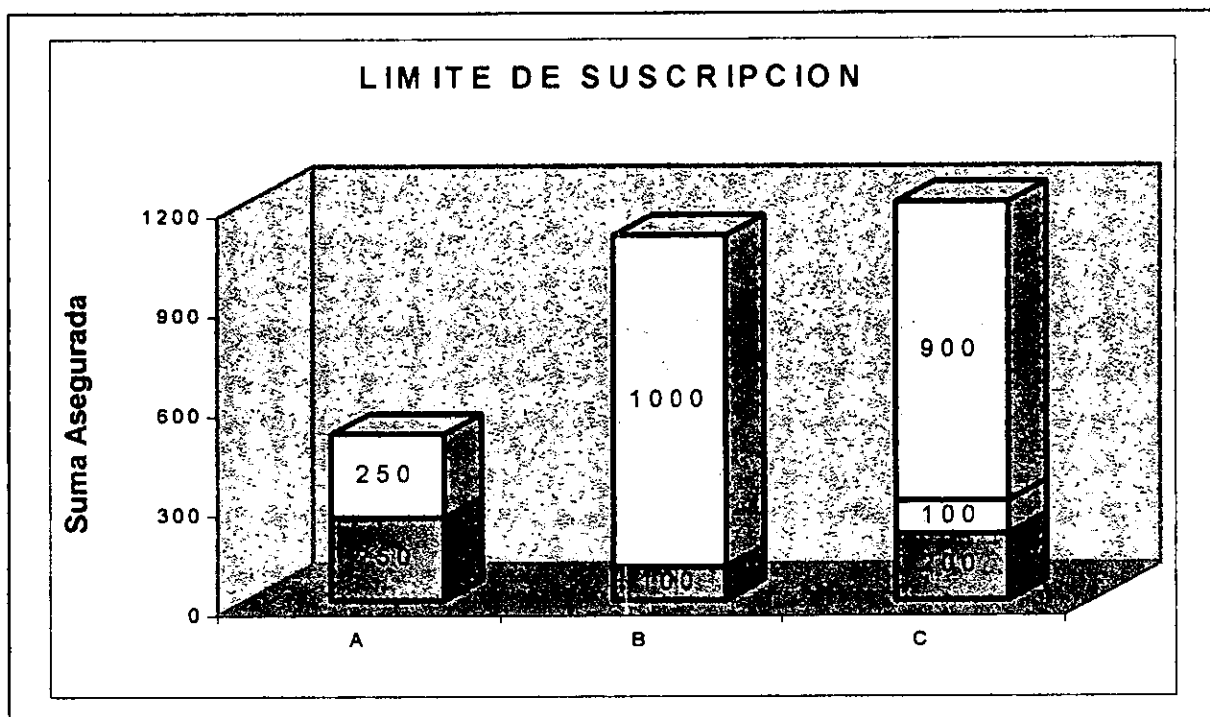
2.5.2 Límite de Suscripción

Se indica el importe máximo que la compañía puede suscribir en un ramo, normalmente en la mejor clase de riesgos. El límite de suscripción se compone:

- De la retención, y
- De la cobertura total de reaseguro automático.

¹¹ En el próximo Capítulo se analizará a detalle en un caso práctico.

Esta cláusula figura en la práctica exclusivamente en los contratos de reaseguro que cubren todas las necesidades de la cedente en un ramo, ante todo en los contratos de cuota-parte combinada con excedente. En cambio, cuando el programa de reaseguro en un ramo se compone de varios contratos de excedente, el límite de suscripción puede no estar mencionado. No obstante, este límite de suscripción es de suma importancia para los reaseguradores, pues ellos esperan que la cedente retenga un monto compatible con su potencial económico y conmesurado con el riesgo.



2.5.3 Límite de Retención

Dependiendo del sistema de reaseguro, se indicará ya sea un procedimiento del límite de suscripción (cuota-parte pura), o un porcentaje de la cuota-parte (cuota-parte combinada con excedente), un importe máximo (excedente) o un importe máximo completado con un porcentaje del excedente (reaseguro en excedente, con participación de la cedente en el excedente).

Es costumbre agregar al contrato la tabla de plenos (brutos o netos). Si bien la compañía tiene generalmente libertad de fijar el pleno según su apreciación del riesgo, esta decisión la deberá tomar antes que el reasegurador entre en vigor. Es posible, por causas administrativas, que todavía no se haya fijado la retención sobre una póliza emitida y que ésta se vea afectada por un siniestro. En tal caso, la compañía tomará como referencia la retención que suele conservar en un riesgo parecido o la que figura en la tabla de plenos.

Es muy importante indicar con claridad si la retención es calculada por riesgo (eventualmente cúmulo de pólizas), ó por póliza. Mientras que en el primer caso la cedente se empeñará en

determinar lo más exactamente posible las acumulaciones en un solo riesgo, en el segundo ella se simplifica el trabajo técnico y administrativo, tomando en consideración sólo las pólizas individuales. La compañía deberá entonces buscar una protección contra los cúmulos. No existe regla generalmente válida para la elección de una u otra solución. Habrá que analizar el problema en función del ramo y de la cartera, teniendo igualmente en cuenta las posibilidades administrativas y técnicas de la compañía.

Cuando la retención se halla protegida por una cobertura de exceso de pérdida por riesgo, la estructura de tal protección deberá quedar mencionada en el contrato proporcional. Esta observación no vale para las protecciones contra acumulaciones desconocidas y catástrofes.

2.5.4 Cobertura de Reaseguro

En los contratos de cuota-parte se indica el porcentaje de cesión, mientras que en los contratos de excedente la cobertura se expresa por un múltiplo de plenos de retención y con un monto máximo para la mejor categoría de riesgos. Para una cuota-parte complementada con excedente, se combinan los dos sistemas. Las recomendaciones en cuanto al límite por riesgos o por póliza, hechas anteriormente rigen desde luego también para las coberturas de reaseguro.

Puede ocurrir que la cedente o el reasegurador o ambos deseen proteger el contrato de reaseguro con un exceso de pérdida por cuenta común. La estructura de esta cobertura deberá ser mencionada expresamente en el contrato de reaseguro proporcional.

2.5.5 Distribución del Reaseguro

Se indica el porcentaje de la parte reasegurada que corresponde al reasegurador. Ejemplo:

Participación del reasegurador: 20% de la cuota-parte reasegurada del 60%, o sea el 12% del 100% de la cuota-parte.

Participación del reasegurador: 10%, igual a tres plenos, hasta un importe máximo de US\$150,000 de suma asegurada por riesgo.

Algunas compañías han adoptado el sistema de redactar los contratos para el 100%, adjuntando la relación de reaseguradores con el porcentaje que corresponde a cada uno de ellos. Los corredores, por su lado, tienen igualmente textos uniformes y entre las partes sólo se intercambian "signing pages", o sea "hojas de firma" en las que figura la participación, con la firma del reasegurador únicamente.

2.5.6 Ofertas Facultativas

Este artículo, que se encuentra especialmente en contratos de Accidentes, R. C. Y Automóviles, indica a la cedente que el reasegurador no limita su actividad a los negocios que entran estrictamente en el contrato, sino que, por el contrario, está dispuesto a examinar toda clase de riesgos.

“La **compañía** puede ofrecer al **reasegurador** el reaseguro facultativo de riesgos que salen del marco de este contrato. La oferta debe hacerse antes de comenzar a correr el riesgo y si es aceptada por el **reasegurador**, queda sometida a las disposiciones de este contrato con excepción de la contribución a los gastos que se fijará **separadamente** para cada caso.

Cualquier modificación relativa a un riesgo reasegurado facultativamente deberá someterse al **reasegurador** para su aceptación antes de que entre en vigor”

Las cesiones facultativas pueden ser, por lo tanto incorporadas a los contratos de reaseguro. Cuando existen varios contratos de reaseguro, es preciso señalar hacia cuál de ellos se canaliza la cesión facultativa.

El reasegurador tiene la libertad de fijar una tasa de comisión especial para las cesiones facultativas en general o por cada cesión en particular. Aunque las cesiones facultativas pueden formar parte de un contrato en cuanto a condiciones económicas y detalles administrativos, ellas continúan siendo contratos individuales dentro de un contrato colectivo. Por este motivo, cualquier cambio que afecte las condiciones de póliza debe ser sometido al reasegurador antes de su aceptación definitiva.

2.5.7 Condiciones de Cesión

“Las cesiones se harán en condiciones originales, es decir a las tasas de prima brutas y en las monedas aplicadas a las pólizas originales”.

Todas las cesiones deberán hacerse con arreglo a las condiciones originales: cobertura (riesgos asegurados) y tasa de prima (existen algunas excepciones en transportes).

Se trata aquí de uno de los principios fundamentales del reaseguro proporcional, puesto que el reasegurador debe acompañar a la cedente en todas las fases técnicas del negocio (Comunidad de Suerte).

Por esta razón, la compañía no puede conservar, de una misma póliza, una parte de los peligros asegurados y ceder aquellos que le parecen más expuestos. Por ejemplo, en el ramo de incendio, la cedente se obliga a retener una proporción uniforme del riesgo principal y de los riesgos adicionales (rayo, tempestad, terremoto, etc.); en accidentes personales el pleno se fijará en proporción uniforme sobre las eventualidades de muerte, invalidez, gastos médicos y renta diaria por hospitalización.

En cuanto a la **prima** se refiere, es indispensable exactamente a los efectos del contrato. En efecto, puede ocurrir que el asegurado pague un importe más elevado que la prima indicada en la tarifa. Los recargos pueden ser constituidos por derechos de póliza, impuestos o recargos especiales para cubrir, por ejemplo, un aumento en los gastos de administración de las compañías debido a nuevas disposiciones legales (“adicionales”, etc.). En cuanto a los impuestos cargados a los asegurados, normalmente se les contabiliza por separado. Los recargos especiales son objeto de frecuente discusión y los reaseguradores sostienen el punto de vista de que los gastos de administración quedan compensados integralmente por la comisión de reaseguro. Por consiguiente, los recargos especiales deberían integrarse lo más pronto posible en la prima de tarifa.

La cuestión de las *monedas* es muy delicada y tiene implicaciones importantes tanto para el asegurador como para el reasegurador:

- En ciertos países, las autoridades permiten la contratación de pólizas en monedas extranjeras. La compañía cobrará la prima y la contabilizará en la moneda original. Mantendrá las reservas correspondientes, con el fin de poder hacer frente a sus compromisos. También invertirá en la misma moneda original las reservas depositadas en sus manos por el reasegurador. Se cuidará además de tener cierta liquidez en divisas para poder pagar inmediatamente los siniestros a cargo de su retención. En nuestro país no está permitido operar de esta forma.
- Desde el punto de vista del reasegurador, el problema se complica cuando las autoridades permiten la emisión de pólizas en monedas extranjeras, pero las compañías deben convertir las primas al tipo de cambio del día, contabilizándolas en moneda local. Será entonces indispensable que las autoridades permitan a las compañías invertir las reservas en valores que mantengan una relación fija con los compromisos en moneda extranjera (Obligaciones Indizadas por ejemplo). En cuanto al reaseguro, éste se debería efectuar en moneda original. Si no se cumple con esta condición, el reasegurador, en caso de devaluación de la moneda local, no recibirá más que una parte de la prima, ya que las cuentas de reaseguro no le llegan sino después de cierta demora (tres a cinco meses después de la emisión de la póliza). Además, el reasegurador debe exigir también que los eventuales depósitos sean constituidos en moneda extranjera original o en valores indizados.

Sin embargo, en México está permitido emitir pólizas en monedas extranjeras con la salvedad de que las compañías aseguradoras deben convertir las primas al tipo de cambio del día de pago, contabilizándolas e invirtiéndolas en pesos mexicanos, ya que los reaseguradores deben estar conscientes que en nuestro país no está permitido invertir en moneda extranjera, además de que también –si quieren captar primas de nuestro país– deben asumir el riesgo financiero que esto implica.

- En algunos países, este problema está lejos de ser meramente teórico, ya que en el momento del siniestro el asegurador exige que el importe en moneda extranjera le sea pagado al tipo de cambio del día. Afortunadamente en nuestro país el cobro de cualquier recuperación de siniestro de alguna póliza en moneda extranjera se realiza convirtiendo el monto reclamado al tipo de cambio del día de pago, según lo estipule el Diario Oficial de la Federación.
- Muchas compañías tienen agencias en otros países, donde sólo llevan una contabilidad limitada. Los saldos (primas menos gastos y pequeños siniestros) se transfieren a la sede principal. Sería muy laborioso entrar en todos los detalles de estas operaciones, que presentan implicaciones muy diferentes, según la situación monetaria de cada país. Como puede verse estos aspectos monetarios pueden, en algunos casos, llegar a ser más importantes que los problemas técnicos.
- Los saldos de reaseguro deberían transferirse en moneda de conversión libre, al tipo de cambio del día en que estén contratados.

- Las estadísticas de reaseguro se ven frecuentemente afectadas por las fluctuaciones monetarias. Los verdaderos resultados de reaseguro en moneda constante pueden ser muy distintos de los en moneda original.
- El reasegurador cuya sede se encuentre en un país de moneda débil, tendrá que hacer todo lo posible para que las autoridades le permitan depositar en el exterior o en cuentas locales en moneda extranjera las reservas necesarias, para poder hacer frente a sus compromisos en el extranjero.

En México, todavía hasta mediados de 1998, Reaseguros Alianza, S.A. de C.V. para resolver esta situación -ya que definitivamente no está permitido en nuestro país depositar las reservas necesarias en el exterior o en cuentas locales en moneda extranjera-, abrió una oficina en otro país donde sí le fuera permitido invertir -no sólo el capital de pólizas en moneda extranjera sino que todo su capital-, en cuentas con rendimiento en moneda extranjera (esencialmente en dólares). Este país es Panamá. De hecho, desde años atrás Reaseguros Alianza cambió su nombre a quedar como Reaseguros Alianza Panamá, S.A. de C.V., y toda su suscripción desde entonces ha sido bajo ese nombre, captando estratégicamente también muchos negocios de Centroamérica y Sudamérica. De igual forma Reaseguradora Patria cuenta con oficinas en varios países de latinoamérica y su forma de operar en este sentido es parecida.

- Para el reasegurador con sede en un país con moneda relativamente fuerte, el problema principal reside en las pérdidas sufridas en los depósitos constituidos en monedas más débiles. Con el fin de evitar las consecuencias de devaluaciones que modifican profundamente el riesgo del reaseguro, sería útil indizar los depósitos, o constituirlos en moneda estable o reemplazarlos por cartas de crédito o eliminarlos totalmente.

2.5.8 Modificaciones

“El *reasegurador* participará también en todos los aumentos o disminuciones de prima, así como en todas las cancelaciones y otras modificaciones de las pólizas reaseguradas.”

Es obvio que las modificaciones a las pólizas originales deben quedar dentro del marco del contrato de reaseguro (riesgos cubiertos, importes de cobertura), para que el reasegurador esté automáticamente comprometido.

2.5.9 Material de Suscripción

“Las tarifas y pólizas utilizadas en los ramos de negocio cubiertos por este contrato, forman parte integrante del mismo.”

Si la cedente pertenece a una asociación de compañías de seguro con convenio de tarificación, o en el caso de que las condiciones de seguro (pólizas y tarifas) sean declaradas obligatorias por las autoridades, la fórmula anterior podrá ser modificada para tener en cuenta esta situación.

2.5.10 Planillas (Borderós¹²)

"Las cesiones hechas bajo este contrato y las modificaciones se comunicarán al reasegurador en la forma indicada en las *condiciones particulares*."

En los comienzos del reaseguro, el asegurador solía facilitar a sus reaseguradores información muy detallada sobre las pólizas cedidas al contrato de reaseguro. Enviaba planillas individuales de cesión, y más adelante, borderós colectivos, lo que ya significaba una gran simplificación de los trabajos administrativos. De las planillas mensuales se pasó a borderós trimestrales. Luego se convino limitar el envío de estos documentos al reasegurador líder únicamente. Paralelamente, la redacción manuscrita fue reemplazada por la mecanografiada y luego por la computadora. Finalmente se ha llegado a la supresión total de los borderós para determinados negocios. Para la cobertura de importes reducidos, el reasegurador no se opone a la supresión de los borderós. En efecto, lo que necesita son informaciones especialmente para los grandes riesgos que pueden hacer cúmulo con aceptaciones de otras compañías. Solicitará pues a la cedente que le comunique los compromisos contractuales en determinados riesgos "tope", según una lista que le remitirá. Adicionalmente, el reasegurador espera información completa con respecto a responsabilidades catastróficas. Por ejemplo, en el riesgo de terremoto, el programa C.R.E.S.T.A. (Catastrophe Risk Evaluating and Standardizing Target Accumulations) define zonas de acumulación y métodos de reporte. Este último concepto es muy usado en el mercado mexicano¹³.

En los casos en que las planillas de cesión hayan sido suprimidas, el reasegurador puede consultar el registro de reaseguro que, generalmente, está combinado con el registro de emisión. La mecanización ha simplificado mucho las cosas y, hoy en día, el diseño de estos registros y hasta de los borderós no implica mayores problemas.

Las modificaciones (aumentos, disminuciones y/o cancelaciones) figurarán en un registro y, en determinados casos, serán comunicadas por borderó.

Hay que subrayar aún la importancia que tiene, tanto para la cedente como para el reasegurador, el hecho de disponer de un buen registro de reaseguro. En efecto, este documento sirve de base no solamente para el diseño de las cuentas trimestrales, sino también para obtener estadísticas sobre la estructura de las coberturas, el nivel de las primas, las diferentes clases de riesgos, su situación geográfica, la importancia de cláusulas adicionales (huracán, terremoto, etc.).

Los borderós de cesión (y de modificación) se envían en general dentro de los treinta días que siguen al cierre del trimestre. El reasegurador tiene la obligación de examinarlos señalando a la cedente eventuales errores.

Ya antes de iniciarse los progresos de la mecanización y de los sistemas informativos, se habían buscado medios para simplificar el trabajo de la cedente en el reaseguro en excedente. Con el fin de evitar el cálculo individual de cada cesión, se introdujo el sistema de reaseguro por "coeficientes agrupados". En síntesis el número infinito de posibles porcentajes de cesión entre 0.01% y 99.99% de la suma asegurada en un contrato de excedente, se reduce a una cantidad razonable (alrededor de 10 porcentajes fijos de cesión), a cambio de aceptar una desviación

¹² Palabra castellanizada del Francés "Borderaux".

¹³ En el próximo Capítulo se analizará a detalle en un caso práctico.

mediana sobre las sumas cedidas, que queda igualada sobre el total de la cartera cedida y no implica perjuicio ni para la cedente ni para el reasegurador. A pesar de ser relativamente sencillo, el sistema de los coeficientes agrupados no encontró el éxito que merecía, probablemente porque requiere algunos conocimientos matemáticos.

Aquí hemos llegado a un punto importante de la actividad del reaseguro, por lo que haremos un breve paréntesis con la siguiente reflexión:

- ¿Por qué razón?, en México, el reaseguro se ha limitado a las relaciones públicas entre la cedente y el reasegurador, y no se ha tecnificado con profundidad esta operación que ayuda fundamentalmente a dispersar los riesgos que se asumen por diversas comunidades de riesgo, favoreciendo incluso a que se cumpla la Ley de los Grandes Números.
- ¿Por qué?, hasta el día de hoy, la gran mayoría de las personas que intervienen en la suscripción, cesión y retrocesión de las compañías aseguradoras y reaseguradoras es gente que ha hecho su labor basándose en la experiencia transferida a través del tiempo y que no siempre cuenta con bases técnicas sólidas que desarrollándolas, bien lograrían contribuir a mejorar esta actividad de importancia relevante.

Seguramente con el paso de las generaciones esto irá cambiando. De hecho, en nuestro país los planes de estudios de carreras como Actuaría e Ingeniería se han actualizado incorporando materias que tratan al Reaseguro desde un punto de vista descriptivo y también analítico.

2.5.11 Depósito de la Reserva de Riesgos en Curso

La compañía podrá retener un depósito de reservas de primas, a razón del porcentaje de las primas netas cedidas indicando *las condiciones particulares*, siempre y cuando logre convencer al reasegurador de que así sea.

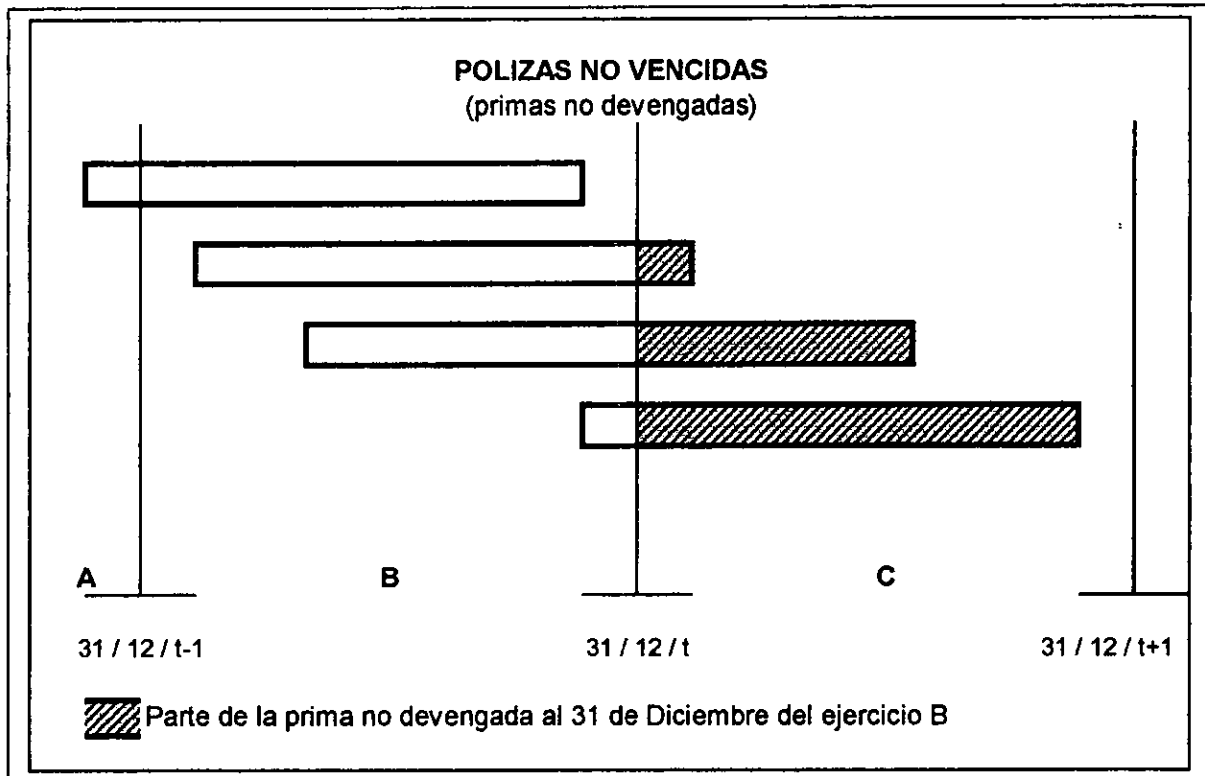
Para tal fin, en algunos países la compañía debita¹⁴ al reasegurador en cada cuenta trimestral el importe resultante y le acredita la reserva constituida en el mismo período del ejercicio precedente. En dichas cuentas trimestrales, la compañía abona al reasegurador intereses sobre la reserva retenida, a la tasa indicada en las condiciones particulares.

Sin embargo, en grandes compañías mexicanas la forma de operar consiste en que la cedente le debita al reasegurador dichas reservas durante toda la vigencia de la póliza, cuando se trata de un año o un poco más. Un mes después del término de la vigencia, la cedente le acredita la reserva constituida más los intereses generados, según la tasa pactada.

¹⁴ Ver glosario.

En el caso de rescisión del contrato, el depósito es devuelto al reasegurador en la medida en que disminuyen sus obligaciones bajo este contrato.

Al llegar al cierre del ejercicio quedan muchas pólizas cuya vigencia no ha finalizado, sino que siguen en vigor durante una parte del ejercicio siguiente. Como quiera que las primas son pagaderas por adelantado, no pueden considerarse todas como devengadas al final del ejercicio.



Aunque existen varios métodos para determinar las reservas para riesgos en curso, el legislador prevé, en la mayoría de los casos, un porcentaje fijo aplicable a las primas cedidas (del 30% al 45% según los ramos y mercados). Estos porcentajes, en general, están muy por encima de las necesidades técnicas, si se tienen en cuenta las deducciones por comisión de reaseguro y otros gravámenes. Por otro lado, por este exceso de reserva, la compañía y sus reaseguradores dispondrán de cierto margen para cubrir siniestros ocurridos, pero aún no registrados. En otro orden de ideas, la reserva adicional obliga a la compañía a capitalizarse, factor importante en países donde los accionistas desean un pronto y elevado rendimiento del capital invertido, muchas veces en detrimento de la sustancia de la empresa.

El interés sobre las reservas retenidas acreditado por la cedente debe corresponder al rendimiento en la plaza, de inversiones a plazo mediano. Uno de los problemas principales a este respecto se presenta cuando la compañía tiene que financiar las primas a los agentes y a los asegurados. En efecto a menos que tales financiamientos estén reglamentados estrictamente, su rendimiento es inferior al de las inversiones libres, de modo que a veces las

cedentes no están en condiciones de abonar a los reaseguradores el interés a que normalmente tendrían derecho. En México, dicha tasa se maneja de la siguiente forma: si la póliza se emite en moneda nacional será el promedio de la Tasa Cetes de los últimos 12 meses; si se emite en dólares será el promedio de la Tasa Libor (de Londres) de los últimos 12 meses.

Otro aspecto son los impuestos que gravan los intereses. Generalmente se trata de un impuesto sobre la renta, retenida por la compañía. Con el fin de obtener un rendimiento neto que no sea meramente simbólico, los reaseguradores piden muchas veces a la cedente tomar el impuesto a su cargo, aumentando el porcentaje del interés bruto. En ciertos países, los intereses sobre depósitos han tenido que ser suprimidos a consecuencia de los impuestos muy elevados y han sido reemplazados por una adaptación de las condiciones de reaseguro.

Algunos países no exigen depósito de la reserva para riesgos en curso, mientras que otros autorizan un depósito de valores (en general en obligaciones). Señalaremos, que una de las soluciones más elegantes para el reasegurador es una carta de crédito irrevocable otorgada por un banco a favor de la cedente en nombre del reasegurador. El monto de la carta de crédito es fácilmente adaptable. Por este medio, el reasegurador dispone más rápidamente de las primas de reaseguro y puede constituir las garantías requeridas según su propia conveniencia. Y además, se evitan así los problemas monetarios.

En nuestro país en el pasado mes de abril de 1998, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público a través de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas publicó en el Diario Oficial de la Nación una actualización de la circular S-10.8 donde estipula que la Reserva de Riesgos en Curso constituida como parte de la prima cedida a reaseguro, se afectará por un factor de transición, el cual irá disminuyendo de la siguiente forma: en 1998 al 0.75; en 1999 al 0.50; en el año 2000 al 0.25 y del 2001 en adelante será 0, es decir, dejará de constituirse a partir del año 2001. Esto en virtud de que, como se explicó en el capítulo anterior, al regular el registro de las reaseguradoras extranjeras que suscriban riesgos de nuestro país lo podrán hacer siempre y cuando cumplan con las calificaciones más altas de Margen de Solvencia, que conceden ciertas agencias calificadoras en el ámbito mundial.

2.5.12 Depósito de la Reserva de Siniestros Ocurridos Pendientes de Cumplir

La legislación de ciertos países prevé que los reaseguradores deben depositar igualmente las reservas para siniestros pendientes. Generalmente, estos depósitos se liberan a medida que se pagan los siniestros.

Los problemas mencionados en el párrafo anterior se presentan también aquí: rendimiento, moneda, tipo de depósito, impuestos.

La obligación de dejar depósitos para siniestros trae frecuentemente consigo consecuencias graves para las relaciones de reaseguro, puesto que los reaseguradores consideran que esto les quita su libertad de acción e interfiere en su solvencia y en la liquidez que necesitan para hacer frente a sus compromisos internacionales. No es entonces raro que las condiciones de reaseguro se vuelvan rigurosas e incluso que una parte de los reaseguradores se retire del mercado.

La solución menos gravosa de este problema tan delicado es, sin duda alguna, la carta de crédito irrevocable.

2.5.13 Rescate de la Reserva de Siniestros Ocurridos Pendientes de Cumplir

En algunos ramos de seguros es usual retirar la cartera de siniestros ocurridos pendientes de cumplir en la fecha de la rescisión. Se hablará entonces del rescate de dicha reserva. En la suposición de que la cedente ha sido prudente en la estimación de las pérdidas, se conviene generalmente un porcentaje del 90% del monto de la reserva, que será cargado al reasegurador. Se sobrentiende que cualquier desviación de cierta importancia en la estimación del monto de la reserva será corregida y que las cuentas de reaseguro y de participación en las utilidades serán rectificadas.

Como se ha visto, el reaseguro es una actividad muy extensa y compleja en su administración y las cláusulas más usadas e importantes son las que se han descrito en esta sección. Sin embargo, otras cláusulas relevantes en su operación son: Entrada y Salida de Cartera, Errores u Omisiones, Aviso de Siniestros, Ajuste de Siniestros, Consulta, Gastos de Ajuste, Recuperaciones, Siniestros al Contado, Borderós de Siniestros, Relación de Siniestros Pendientes, Contribución para Gastos de la Cedente, Comisión Adicional, Participación en las Utilidades (Contribución de Contingencia) y Cuentas.

2.6 Contratos No Proporcionales

2.6.1 Tipos de Contratos

2.6.1.1 Características comunes

Los contratos de reaseguro no proporcional se caracterizan por una repartición de las responsabilidades entre cedente y reasegurador basándose en el siniestro, y no a la suma asegurada, como ocurre en el reaseguro proporcional. En compensación de la cobertura otorgada, el reasegurador recibe un porcentaje de la prima o de las primas originales, y no una proporción correspondiente a la suma asegurada, como en el reaseguro proporcional.

Existen varios tipos de coberturas no proporcionales, que examinaremos más adelante. Todas ellas se diferencian de los contratos proporcionales por las siguientes características comunes:

- No existen "cesiones" caso por caso, de modo que la cedente no tiene que enviar planillas de cesión ni llevar registro de reaseguro, sino que se limitará al envío de borderós de siniestros;
- Las operaciones contables quedan reducidas a un mínimo, pero son más elaboradas;
- Se consigue una disminución de los gastos de administración;
- La prima de reaseguro ya no se calcula sobre cada "cesión" sino sobre el conjunto de la cartera de la cedente dentro de un ramo, para cubrir las pérdidas que ocurran durante un año calendario;

- El costo del reaseguro (la prima) es un factor determinado de antemano, lo que permite a la cedente establecer un presupuesto de gastos;
- El costo del reaseguro puede variar considerablemente de un ejercicio al otro, según la evolución del volumen de la cartera, de la siniestralidad y también del mercado de reaseguro;
- Normalmente no existe participación en las utilidades, el reasegurador no deposita reserva técnica, por lo que la cedente deberá financiarlas por cuenta propia.

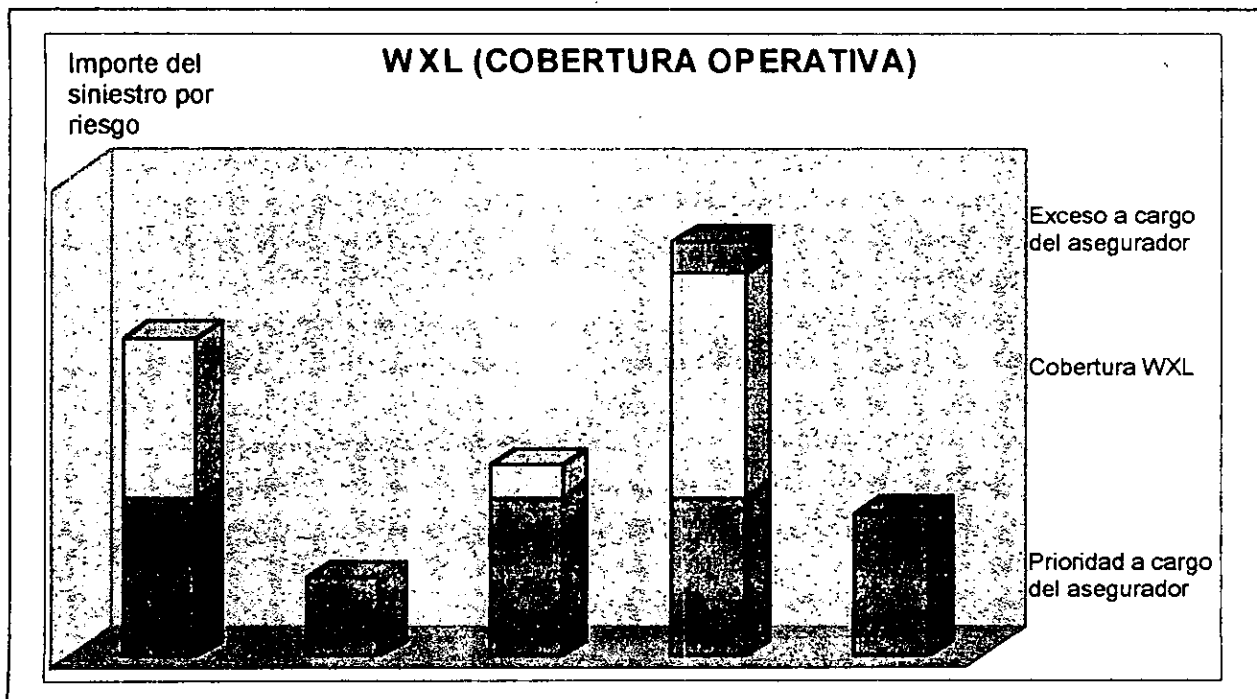
2.6.1.2 Cobertura por Riesgo (WXL)

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

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

Ejemplo : La compañía decidió retener US\$100,000 en todas las fábricas textiles de su cartera (o sea US\$100,000 sobre el conjunto de los rubros que componen cada riesgo -inmuebles, máquinas, materias primas, productos en curso de fabricación y terminados). Ella protege su retención mediante una cobertura en exceso de pérdida de US\$60,000 en exceso de ("xs") US\$40,000 (o sea el reasegurador paga hasta US\$60,000 después de que la cedente haya desembolsado al menos US\$40,000). Si se produce un siniestro de US\$75,000 en una fábrica, la cedente tendrá que tomar a su cargo 40,000 y el reasegurador le remitirá US\$35,000.

El WXL puede quedar representado gráficamente como sigue:



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

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

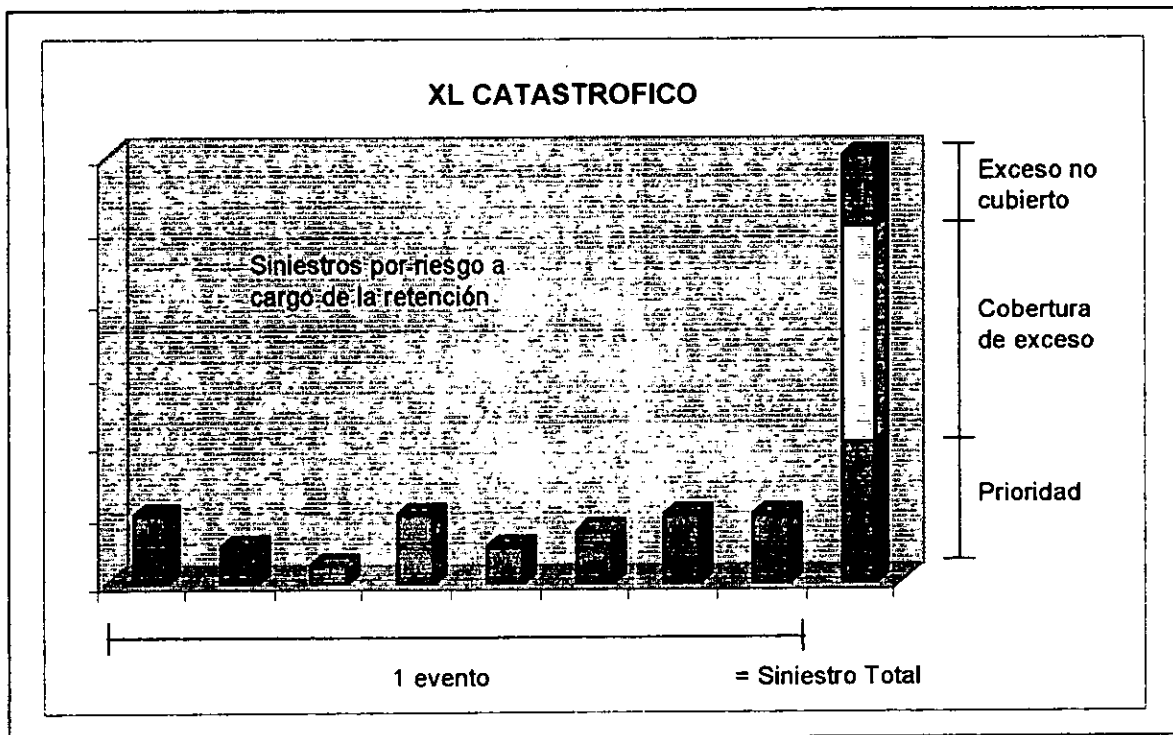
2.6.1.3 Cobertura por Evento (XL catastrófico)

Ofrece al asegurador una protección contra los cúmulos que resulten cuando numerosos siniestros son causados por el mismo evento (tempestad, terremoto, etc.); en general, ampara la retención contra los riesgos catastróficos.

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

⇒ "Retención" ("prioridad") de la cedente por siniestro:	US\$ 500,000
⇒ Cobertura a reaseguro:	2,000,000
⇒ Descubierto a cargo de la cedente:	<u>500,000</u>
⇒ Siniestro total:	US\$3,000,000

He aquí la representación gráfica:



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

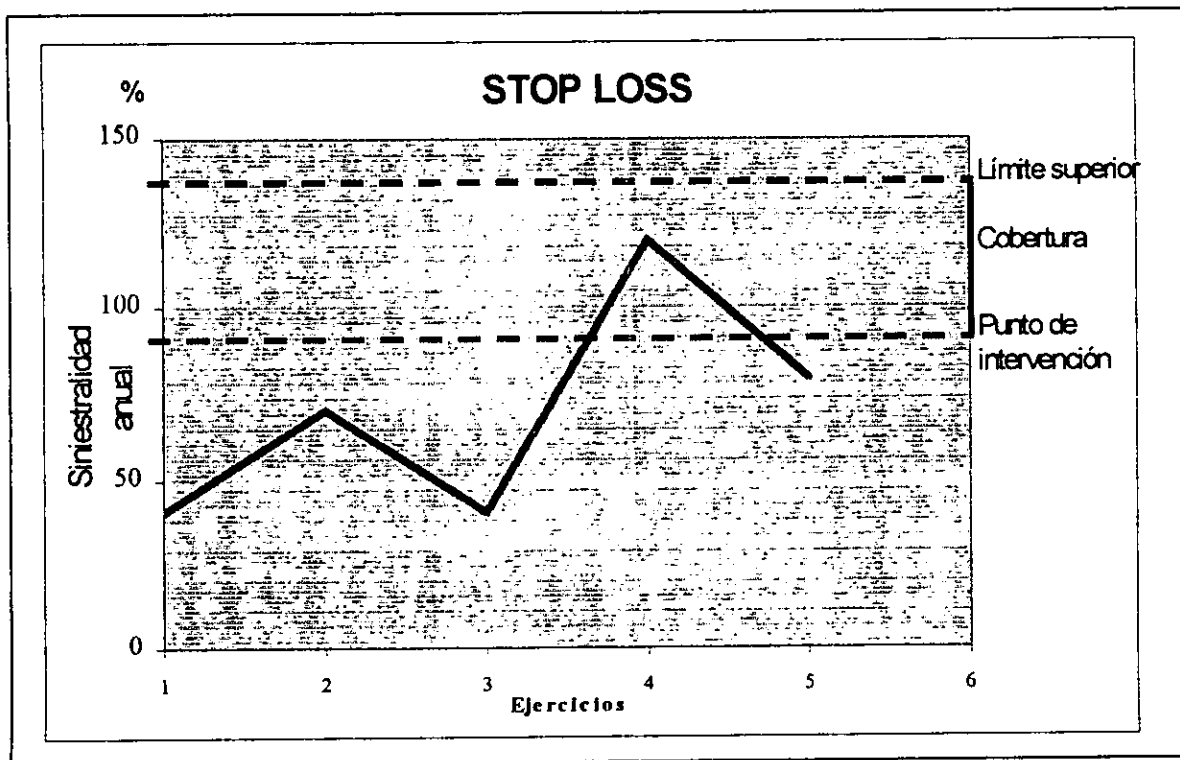
Así bien, tanto la cobertura por *riesgo* como la cobertura por *evento* tienen una función con un diferente propósito, por lo que ambas se pueden complementar y pueden ofrecer una combinación de cobertura más amplia, claro está que el costo de esta nueva cobertura será mayor que el de tener una sola, aunque más económica si se tratará de comprar las dos de manera independiente.

2.6.1.4 Cobertura de Exceso de Pérdida Anual (stop loss)

Su finalidad es proteger los resultados anuales de la compañía en un ramo contra una desviación negativa debida a una incidencia de siniestralidad crecida, ya sea por la frecuencia o por la severidad de los siniestros. El reasegurador entra a pagar el exceso de siniestralidad total que se estipule sobre un porcentaje del total de primas del período (Stop loss rate) ó del volumen de capitales fijado (Stop loss ratio). Por el hecho de referirse a toda la cartera también se le llama "reaseguro totalmente colectivo".

Ejemplo: La compañía decide proteger los resultados del ramo de Granizo mediante una cobertura del 50% por encima del 90% de la siniestralidad anual. Al cerrar las cuentas, se comprueba que la siniestralidad es del 120%, por lo que el reasegurador deberá tomar a su cargo el 30%.

El SL (stop loss) puede ser representado gráficamente como sigue:



Las ventajas que tiene este contrato son:

- Cubre las fluctuaciones aleatorias de la siniestralidad debidas tanto a grandes siniestros como a las pérdidas ocasionadas por un gran número de ellos.
- Es el único contrato que puede eliminar el riesgo de ruina de la compañía.

No obstante, el stop loss no es utilizado sino muy raramente, en virtud de que su precio es generalmente elevado y poco atractivo para las compañías, a pesar de que cubre los riesgos de frecuencia, severidad y las fluctuaciones de factores externos (inflación, etc.).

Cabe notar que las consecuencias catastróficas de la Segunda Guerra Mundial contribuyeron a su desarrollo.

2.6.1.5 Cobertura en Segundo Riesgo

Este tipo de cobertura es muy parecida a las descritas anteriormente (cobertura por riesgo y cobertura catastrófica), lo trataremos separadamente, dado que es una mezcla de reaseguro por riesgo y por evento. Ya que esto es técnicamente problemático en los ramos de seguro de "cosas", el "segundo riesgo" será reservado a Automóviles y Responsabilidad Civil, donde el siniestro puede afectar tanto a un sólo riesgo (un camión) como a varios riesgos a la vez (colisión de un camión con dos automóviles), sin que sea posible determinar de antemano los cúmulos como en los seguros de propiedad.

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

⇒ Primer siniestro: la compañía paga US\$30,000 y el reasegurador US\$15,000;

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

2.7 Métodos Actuariales de Teoría del Riesgo aplicados a Reaseguro

2.7.1 Cálculo sobre la base de Suma en Riesgo y la cuantía del Siniestro para el Reaseguro Cuota Parte

En esta modalidad la cesión es constante con relación a la suma asegurada, es decir, se retiene un porcentaje fijo.

En términos actuariales: si $1/k$ (para $k > 1$) es la cuota retenida por la cedente, se tiene:

Suma de riesgo neto de reaseguro.....	$\frac{1}{k} S_t$
Suma de riesgo reasegurada.....	$\left(1 - \frac{1}{k}\right) S_t$
Para un siniestro de cuantía.....	X
A cargo de la cedente.....	$\frac{1}{k} X$
A cargo del reasegurador.....	$\left(1 - \frac{1}{k}\right) X$

Esta modalidad no permite homogeneizar las retenciones de la cedente debido a que si $1/k = 0.20$ cederá el 80% de todos los riesgos con independencia de las sumas aseguradas.

2.7.2 Cálculo sobre la base de Suma en Riesgo y la cuantía del Siniestro para el Reaseguro de Excedente

Aquí la participación varía según sea la suma asegurada y la naturaleza del riesgo, por lo que aparece el concepto de pleno de retención o conservación (M).

Si la suma asegurada es S se tiene: Si $S \leq M$ No hay reaseguro

Si $S > M$ Hay reaseguro

La suma en riesgo (neta de reaseguro) viene dada por: $\frac{M}{S} S = M$

Para un siniestro de cuantía X será:

A cargo de la cedente.....	$\frac{M}{S} X$
A cargo del reasegurador.....	$\left(\frac{S - M}{S}\right) X$

Esta modalidad permite homogeneizar los plenos de propia retención ya que la proporción retenida varía con la suma asegurada.

2.7.3 Cálculo con la Influencia de Ecuaciones de Estabilidad

El proceso de reaseguro tiene algunas repercusiones en la cartera y en las ecuaciones de estabilidad que es preciso poner de manifiesto antes de abordar cualquier problema. Para ello se partirá de la Teoría del Riesgo Colectivo. Analizaremos la influencia de las distintas modalidades en las distribuciones básicas y total (stop loss). En el siguiente cuadro, las distribuciones y variables afectadas por reaseguro llevan el índice cero.

Reaseguro		Antes	Después	
Cuota-parte	}	Distribución cuantías	$V(x)$	$V_0(y)$
Excedente		Costo medio	$C_1 = \int_0^{\infty} x dV(x)$	$C_1^0 = \int_0^{\infty} y dV_0(y)$
Excess-loss (XL)		Primas retenidas	$P = \tau \cdot C_1$	$P_0 = \tau \cdot C_1^0$
Stop-loss	}	Distribución	$F(x, \tau)$	$F_0(x, \tau)$
		Primas retenidas	$P = \int_0^{\infty} x dF(x, \tau)$	$P_0 = \int_0^{\infty} x dF_0(x, \tau)$

2.7.4 Ecuaciones de Estabilidad en Reaseguro cuota-parte

Siendo $1/K$ (para $K > 1$) la cuota retenida por la cedente será:

$$y = \frac{1}{k} \cdot x \text{ o bien } x = K \cdot y$$

$$V_0(y) = V(K \cdot y)$$

$$P_0 = \tau \cdot \int_0^{\infty} y \cdot dV_0(y) = \tau \cdot C_1^0 = \frac{1}{K} \cdot P$$

$$V_0(R) = \int_0^{\infty} e^{Ry} dV(K \cdot y) = \int_0^{\infty} e^{Rx/K} dV(x)$$

ESTA TESIS NO DEBE SALIR DE LA BIBLIOTECA

2.7.5 Ecuaciones de Estabilidad en Reaseguro de excedente

Pleno de retención o conservación.....	$M < S$
Capital en riesgo neto.....	$\frac{M}{S} C_r$
En seguro vida $S = C_r$ (capital en riesgo)	
Cuantía del siniestro.....	X
Siniestro neto de reaseguro.....	$\frac{M}{S} \cdot X$
Siniestro a cargo del reaseguro.....	$\frac{S - M}{S} \cdot X$

Si $S \leq M$ No hay reaseguro

Si $S > M$ Hay reaseguro

Influencia de reaseguro sobre $V(x)$.

$q(s)ds$ = probabilidad de que acaecido un siniestro la suma asegurada esté en $(s, s + ds)$.

$p_x(x)dx$ = probabilidad condicionada de X (cuantía del siniestro) a S .

Se tiene:

$$V_0^r(y) = \int q(s)p_s(y)ds + \int q(s)\frac{s}{M}p_s\left(\frac{s}{M} \cdot y\right)ds$$

ya que

$$Y = \frac{M}{S} X \text{ si } M < S \text{ e } Y = X \text{ si } S \leq M$$

2.7.6 Ecuaciones de Estabilidad en Reaseguro excess-loss con pleno M

$$dV_0(y) = \begin{cases} dV(x) \text{ para } X < M \quad (Y = X) \\ \int_M^\infty dV(x) \text{ para } X \geq M \quad (Y = M) \end{cases}$$

$$P = \tau \cdot \int_0^\infty ydV_0(y) = \tau \cdot \left[\int_0^M xdV(x) + M \int_M^\infty dV(x) \right] = \tau \cdot C_1^0$$

$$V_0(R) = \int_0^M e^{Rx} dV(x) + e^{RM} \int_M^\infty dV(x) = \int_0^\infty e^{Ry} dV_0(y)$$

2.7.7 Ecuaciones de Estabilidad en Reaseguro stop-loss con pleno N

En esta modalidad resulta afectada la distribución del daño total como sigue:

$$dF_0(x, \tau) = \begin{cases} dF(x, \tau) & \text{para } X < N \quad (N = \% \text{ sobre primas}) \\ \int_N^\infty dF(x, \tau) & \text{para } X = N \end{cases}$$

$$P_0 = \int_0^N x dF(x, \tau) + N \int_N^\infty dF(x, \tau) = \int_0^\infty x dF_0(x, \tau)$$

La relación que existe, después de introducir el reaseguro, entre las magnitudes de estabilización es:

$\varepsilon \approx e^{-RS_0}$ (Desigualdad de Lundberg)

$$e^{(1+\lambda)P_0R} = \int_0^\infty e^{Rx} dF_0(x, \tau) = \begin{cases} e^{\tau[V_0(R)-1]} & \text{(Poisson)} \\ \left[1 - \frac{\tau}{h}(V_0(R) - 1)\right]^{-h} & \text{(Binomial negativa)} \end{cases}$$

siendo:

$$V_0(R) = \int_0^\infty e^{Ry} dV_0(y)$$

2.7.8 Tres Problemas Básicos del Reaseguro

Los tres problemas básicos que se presentan en el reaseguro son:

- a) Fijación del sistema o modalidad de reaseguro.
- b) Fijación del pleno.
- c) Cálculo de la prima, una vez fijado el pleno.

Los dos primeros problemas son de elección y requieren la existencia de un criterio de decisión.

Como estos criterios pueden estar basados en principios distintos, distinguiremos los siguientes casos:

- a) Criterios basados exclusivamente en el principio de estabilidad.
- b) Criterios que dan entrada, además, al costo del reaseguro.
- c) Criterios que incluyen un orden de preferencias del empresario (dando entrada al mercado de reaseguros).

Por su relevancia estadística a continuación analizamos el criterio a).

Estamos ante un criterio de estabilidad cuando se tiene en cuenta la repercusión de cada decisión en el índice de estabilidad o probabilidad de ruina (ε).

En consecuencia tenemos:

- 1) *Criterio ψ* (horizonte infinito).

Supone utilizarla probabilidad de ruina $\psi(S_0)$, de que nunca se agote la reserva S_0 a la que se van abonando las primas recargadas.

Se considera que existe una estabilidad satisfactoria para $\psi(S_0) \leq 1\%$. Su elección depende de la preferencia del empresario por el riesgo.

Este criterio se utiliza cuando además de los recargos de seguridad incluidos en las primas se dispone de una reserva de solvencia que se puede utilizar en cualquier momento para cubrir el exceso de siniestralidad.

De acuerdo con este criterio el pleno de propia retención se calcularía con arreglo a las siguientes fórmulas:

El valor de R_0 obtenido de

$$\psi(S_0) = e^{-RS_0} = \varepsilon_0 \Rightarrow R = R_0$$

se sustituiría en:

$$e^{(1+\lambda)P_0 \cdot R_0} = \begin{cases} e^{\tau[V_0(R)-1]} & \text{(Poisson)} \\ \left[1 - \frac{\tau}{h}(V_0(R)-1)\right]^{-h} & \text{(Binomial negativa)} \end{cases}$$

En donde

$$V_0(R) = \int_0^{\infty} e^{-\lambda y} dV_0(y) \text{ -- Función característica de la cuantía del siniestro neta de reaseguro.}$$

2) Criterio F (horizonte finito).

Este criterio se basa en el cálculo de la probabilidad $\varepsilon_0 = 1 - F(x_0, \tau)$, es decir, la probabilidad de que las disponibilidades X_0 de un ejercicio no sean suficientes para hacer frente a la siniestralidad total.

Hay un caso en que es preciso aplicar este criterio: cuando los fondos de seguridad de la compañía se nutren exclusivamente de los recargos de seguridad que llevan las primas, o también cuando las reservas constituidas no se pueden disponer más que en casos excepcionales (como ocurre en el caso de la reserva para riesgos catastróficos).

Suponiendo los datos siguientes:

$$X(\tau) = \text{Siniestralidad total en } [0, \tau).$$

$$C_1^0 \cdot \tau \cdot (1 + \lambda) = \text{Primas recargadas (netas de reaseguro) en } [0, \tau).$$

el criterio consiste en calcular M tal que

$$P[X(\tau) \geq C_1^0 \cdot \tau(1 + \lambda)] = 1 - F[C_1^0 \cdot \tau(1 + \lambda), \tau] = \varepsilon_0$$

en donde

$$F[C_1^0 \cdot \tau(1 + \lambda), \tau]$$

se sustituye por la aproximación funcional correspondiente (normal, NP, gamma, Esscher, etc.).

En general, si fijamos como dato el volumen de primas de propia retención, es decir, $P_0 = C_1^0 \cdot \tau \cdot (1 + \lambda)$, aplicando los anteriores criterios las modalidades que dan mayor estabilidad (menor probabilidad de ruina ε) siguen el orden: stop-loss, excess-loss, excedente y cuota-parte.

Análogamente, si tratamos de minimizar la varianza de la siniestralidad neta de reaseguro, las modalidades no proporcionales nos dan menor varianza que las proporcionales.

En efecto, denominando,

- Reaseguro proporcional (cuota-parte, excedente):

$$\left. \begin{array}{l} \text{Para un importe } X \equiv \text{Cedente} \quad x_0 = t \cdot x \\ \equiv \text{Reasegurador} \quad x_1 = (1-t) \cdot x \end{array} \right\} 0 < t < 1$$

Es decir, denominemos $t = \frac{1}{k}$ (para $k > 1$) la cuota retenida por la cedente.

- Reaseguro no proporcional.

Para un pleno de propia conservación M la prima de la cedente es (sin recargo de seguridad):

$$P_0 = \int_0^M x dF(x, \tau) + M \int_M^{\infty} dF(x, \tau)$$

y del reasegurador

$$P_0 = \int_M^{\infty} (x - M) dF(x, \tau)$$

2.7.9 La Tabla de Lloyd's

El método más usado internacionalmente para cotizar un riesgo en exceso de pérdida (comúnmente llamado en "capas") es el de la **Tabla de Lloyd's**, la cual proporciona una forma sencilla y equilibrada de repartir la prima en un riesgo de acuerdo al número y tamaño de capas que se definan para dicho riesgo.

En México, este método es usado principalmente por los corredores de reaseguro, quienes colocan facultativamente de forma No Proporcional más que Proporcional. Esto tiene una razón de ser: los corredores, al colocar en exceso de pérdida, ofrecen a los reaseguradores la prima en forma neta, es decir, ya habiendo descontado la comisión de reaseguro; comisión que, al no saber los reaseguradores cuál es la prima bruta que propone la cedente, ellos la inflan a su criterio, según lo permita el reasegurador.

Otra razón por la que ellos son los que principalmente colocan de esta forma es que en nuestro país las reaseguradoras mexicanas y las que tienen oficina de representación, no aceptan el riesgo de la Capa Primaria, que es la más difícil de colocar por ser la de mayor frecuencia de siniestralidad. Como las cedentes mexicanas colocan directamente con los reaseguradores establecidos en la Ciudad de México (y muy pocos en el extranjero), son los corredores los que tienen las relaciones en el extranjero con aquellos reaseguradores que sí aceptan este tipo de capas.

Como puede observarse en la siguiente página, la Tabla de Lloyd's tiene tres columnas: la primera "A" es la razón que se obtiene de dividir el tamaño de la capa que se cotiza entre la Suma Asegurada Total del riesgo en cálculo y, los valores de las columnas "B" y "C" son los porcentajes de la Capa Primaria y de la Capa en Exceso, respectivamente.

TABLA DE LLOYD'S

A %	B %	C %	A %	B %	C %	A %	B %	C %
1.00	22.10	77.90	10.00	54.00	46.00	56.00	84.10	15.90
1.10	22.90	77.10	11.00	55.10	44.90	57.00	84.40	15.60
1.20	23.50	76.50	12.00	56.30	43.70	58.00	84.60	15.40
1.30	24.10	75.90	13.00	57.40	42.60	59.00	84.80	15.20
1.40	24.70	75.30	14.00	58.60	41.40	60.00	85.00	15.00
1.50	25.20	74.80	15.00	59.70	40.30	61.00	85.30	14.70
1.60	25.80	74.20	16.00	60.90	39.10	62.00	85.50	14.50
1.70	26.40	73.60	17.00	62.00	38.00	63.00	85.70	14.30
1.80	27.00	73.00	18.00	63.20	36.80	64.00	86.00	14.00
1.90	27.50	72.50	19.00	64.30	35.70	65.00	86.20	13.80
2.00	28.10	71.90	20.00	65.50	34.50	66.00	86.40	13.60
2.10	28.40	71.60	21.00	66.60	33.40	67.00	86.70	13.30
2.20	28.70	71.30	22.00	67.80	32.20	68.00	86.90	13.10
2.30	29.00	71.00	23.00	68.90	31.10	69.00	87.10	12.90
2.40	29.30	70.70	24.00	70.10	29.90	70.00	87.30	12.70
2.50	29.60	70.40	25.00	71.20	28.80	71.00	87.60	12.40
2.60	29.80	70.20	26.00	72.00	28.00	72.00	87.80	12.20
2.70	30.10	69.90	27.00	72.70	27.30	73.00	88.00	12.00
2.80	30.40	69.60	28.00	73.40	26.60	74.00	88.30	11.70
2.90	30.70	69.30	29.00	74.10	25.90	75.00	88.50	11.50
3.00	31.00	69.00	30.00	74.80	25.20	76.00	89.00	11.00
3.10	31.60	68.40	31.00	75.60	24.40	77.00	89.40	10.60
3.20	32.10	67.90	32.00	76.30	23.70	78.00	89.90	10.10
3.30	32.70	67.30	33.00	77.00	23.00	79.00	90.30	9.70
3.40	33.30	66.70	34.00	77.30	22.70	80.00	90.80	9.20
3.50	33.90	66.10	35.00	77.60	22.40	81.00	91.30	8.70
3.60	34.40	65.60	36.00	78.00	22.00	82.00	91.70	8.30
3.70	35.00	65.00	37.00	78.40	21.60	83.00	92.20	7.80
3.80	35.60	64.40	38.00	78.80	21.20	84.00	92.60	7.40
3.90	36.20	63.80	39.00	79.20	20.80	85.00	93.10	6.90
4.00	36.70	63.30	40.00	79.50	20.50	86.00	93.60	6.40
4.10	37.30	62.70	41.00	79.90	20.10	87.00	94.00	6.00
4.20	37.90	62.10	42.00	80.20	19.80	88.00	94.50	5.50
4.30	38.50	61.50	43.00	80.40	19.60	89.00	94.90	5.10
4.40	39.00	61.00	44.00	80.80	19.20	90.00	95.40	4.60
4.50	39.60	60.40	45.00	81.10	18.90	91.00	95.90	4.10
4.60	40.20	59.80	46.00	81.50	18.50	92.00	96.30	3.70
4.70	40.80	59.20	47.00	81.80	18.20	93.00	96.80	3.20
4.80	41.30	58.70	48.00	82.10	17.90	94.00	97.20	2.80
4.90	41.90	58.10	49.00	82.40	17.60	95.00	97.70	2.30
5.00	42.50	57.50	50.00	82.70	17.30	96.00	98.20	1.80
6.00	44.80	55.20	51.00	83.00	17.00	97.00	98.60	1.40
7.00	47.10	52.90	52.00	83.20	16.80	98.00	99.10	0.90
7.50	48.20	51.80	53.00	83.40	16.60	99.00	99.50	0.50
8.00	49.40	50.60	54.00	83.70	16.30	100.00	100.00	0.00
9.00	51.70	48.30	55.00	83.90	16.10			

En términos actuariales, la aplicación de la Tabla de Lloyd's es la siguiente:

$$A_i = \frac{CP_i}{TSA - \sum_{j=1}^i CP_{j-1}}, \quad i \in [1, n], \quad n = \text{número de capas.}$$

donde: CP_i es el tamaño de la capa i -ésima,
 TSA es el total de la suma asegurada.

y $B_i = F(A_i)$ y $C_i = 100 - B_i$

donde: B_i es el valor correspondiente en la tabla de A_i ,
 C_i es el valor correspondiente en la tabla de A_i y
 $F(A_i) \cong 17.534 \ln(x) + 14.361$, con $R^2 = 0.9933$

Nota: Más adelante se analizará porqué $F(A)$ es la función propuesta.

Después tenemos que: $P_0 = Q(TSA)$

donde P_0 es la prima inicial y Q la cuota del riesgo

y $P_i = B_i \cdot P_{i-1}^c$

donde P_i es la prima de la capa i -ésima.

Por último $P_i^c = P_{i-1}^c - P_i$

donde: P_i^c es la prima i -ésima correspondiente al valor de C_i .

Para analizar con claridad su funcionamiento, se aplica el siguiente ejemplo para una compañía que representa un gran riesgo, debido a que cuenta con varias ubicaciones en la república mexicana distribuidas en todo su territorio.

Primero es necesario definir el tamaño de cada una de las capas que conforman la cotización en exceso. Para tal efecto, se establece el tamaño y el cúmulo de cada capa, basándose en las coberturas de la póliza (en este caso: incendio, terremoto y huracán).

Sea la Suma Asegurada Total de US\$100'000,000, con las siguientes capas:

⇒ Capa Primaria = US\$10'000,000, por ser la frecuencia recurrente de incendios de la empresa, según su propia experiencia;

- ⇒ 1er. Capa en Exceso = US\$40'000,000 en exceso de US\$10'000,000, por estimar que un gran huracán podría dañar sus ubicaciones en el caribe por un monto máximo de pérdida de US\$50'000,000;
- ⇒ 2da. Capa en Exceso = US\$30'000,000 en exceso de US\$50'000,000, por estimar que un terremoto podría dañar sus ubicaciones del pacífico por un monto máximo de pérdida de US\$80'000,000;
- ⇒ 3er. Capa en Exceso = US\$20'000,000 en exceso de US\$80'000,000, por que el cliente desea asegurar todo su consorcio a valores totales.

Si la cuota al millar con que se coloque este negocio es de 2.75, la prima a repartir entre todas las capas es de US\$275,000, la cual es P_0 .

- ⇒ Capa Primaria: Hasta los primeros 10 Mio (que significa diez millones de dólares), la prima que se obtiene para esta capa (P_1) es:

$$A_1 = \frac{CP_1}{TSA} = \frac{10}{100} = 0.10 \Rightarrow B = 54\% \Rightarrow C = 46\%$$

$$P_1 = P_0^c (0.54) = 275,000(0.54) = 148,500$$

$$\therefore P_1 = 148,500$$

La prima a repartir en las capas superiores es la resultante de la columna C, que llamamos $P_1^c = P_0^c - P_1 = 275,000 - 148,500 = 126,500$.

$$\therefore P_1^c = 126,500$$

- ⇒ 1er. Capa en Exceso: 40 Mio xs 10 Mio, la prima que se obtiene para esta capa (P_2) es:

$$A_2 = \frac{CP_2}{TSA - CP_1} = \frac{40}{90} = 0.4444 \Rightarrow B = 80.80\% \Rightarrow C = 19.20\%$$

$$P_2 = P_1^c (0.808) = 126,500(0.808) = 102,212$$

$$\therefore P_2 = 102,212$$

La prima a repartir en las capas superiores es la resultante de la columna C, que llamamos $P_2^c = P_1^c - P_2 = 126,500 - 102,212 = 24,288$.

$$\therefore P_2^c = 24,288$$

⇒ 2da. Capa en Exceso: 30 Mio xs 50 Mio, la prima que se obtiene para esta capa llamémosle P_3 , es:

$$A_3 = \frac{CP_3}{TSA - (CP_1 + CP_2)} = \frac{30}{50} = 0.60 \Rightarrow B = 85.0\% \Rightarrow C = 15.0\%$$

$$P_3 = P_2^c (0.85) = 24,288(0.85) = 20,644.8$$

$$\therefore P_3 = 20,644.8$$

La prima a repartir en las capas superiores es la resultante de la columna C, que llamamos $P_3^c = P_2^c - P_3 = 24,288 - 20,644.8 = 3,643.2$

$$\therefore P_3^c = 3,643.2$$

⇒ 3er. Capa en Exceso: 20 Mio xs 80 Mio, la prima que se obtiene para esta capa llamamos P_4 , es:

$$A_4 = \frac{CP}{TSA - (CP_1 + CP_2 + CP_3)} = \frac{20}{20} = 100.00 \Rightarrow B = 100.00\%$$

$$\therefore P_4 = P_3^c = 3,643.2$$

Por todo lo anterior, se tiene que: $P_0 = P_1 + P_2 + P_3 + P_4$

Por lo tanto:

⇒ Capa Primaria: Hasta US\$10'000,000:	US\$ 148,500.00
⇒ 1er. Capa en Exceso: US\$40'000,000 xs US\$10'000,000:	102,212.00
⇒ 2da. Capa en Exceso: US\$30'000,000 xs US\$50'000,000:	20,644.80
⇒ 3er. Capa en Exceso: US\$20'000,000 xs US\$80'000,000:	<u>3,643.20</u>

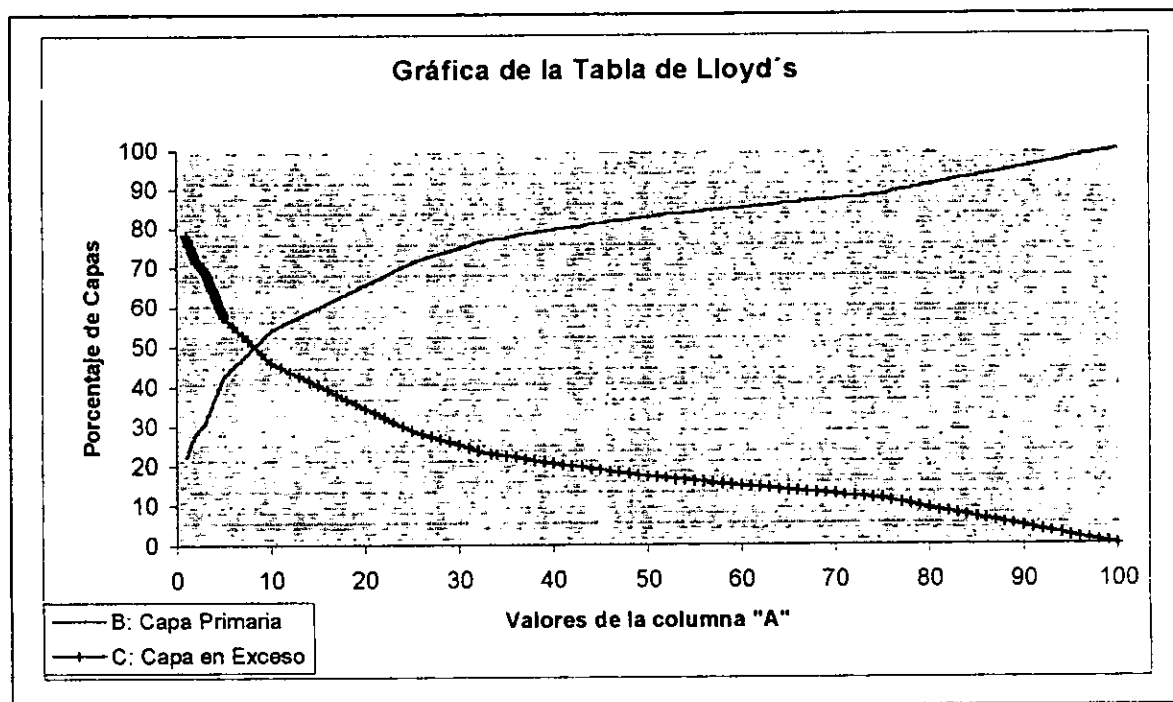
Prima Total: US\$ 275,000.00

Cabe señalar, que en este caso se cotizó el mayor monto de la prima para la Capa Primaria debido a que es la capa que más responsabilidad asume por los primeros US\$10'000,000, no obstante que las demás capas asuman mayor suma asegurada, éstas tendrán reclamaciones sólo si ocurren siniestros de severidad. La 1er. Capa en exceso, a pesar de que cubre hasta US\$40'000,000, lo hace siempre y cuando el siniestro sobrepase la indemnización de los primeros US\$10'000,000 y, así sucesivamente. Por consecuencia, la última capa es la que menos prima cotiza.

En este ejemplo se analiza la equidad con que la Tabla de Lloyd's distribuye la proporción de prima que corresponda, según el tamaño y el número de capas con que se desee cotizar y colocar un gran riesgo.

Como ya se comentó, éste es el método que más se usa no sólo en México, sino en todo el mundo con gran aceptación todavía a fines del siglo XX, debido a que guarda una relación equilibrada entre la frecuencia de siniestralidad y el tamaño de cada reclamación.

Con estas cualidades resulta interesante analizar el comportamiento que describen los valores de las columnas "B" y "C", los cuales se observa que son inversamente proporcionales, según se distingue en su gráfica:



Como podemos apreciar en la gráfica de la columna B (Capa Primaria) su mapeo es muy parecido al de una función logarítmica, y por consecuencia la gráfica de la columna C (Capa en Exceso), como es inversamente proporcional a B, se observa que su mapeo es muy parecido al de una función también logarítmica pero con coeficiente negativo.

Para descubrir con precisión las funciones logarítmicas que más se acoplan al comportamiento de los valores de la Tabla de Lloyd's, encontramos que las siguientes funciones son las más que mejor se ajustan:

⇒ Para la columna B (Capa Primaria):

$$y = 17.534 \ln(x) + 14.361 \text{ con } R^2 = 0.9933$$

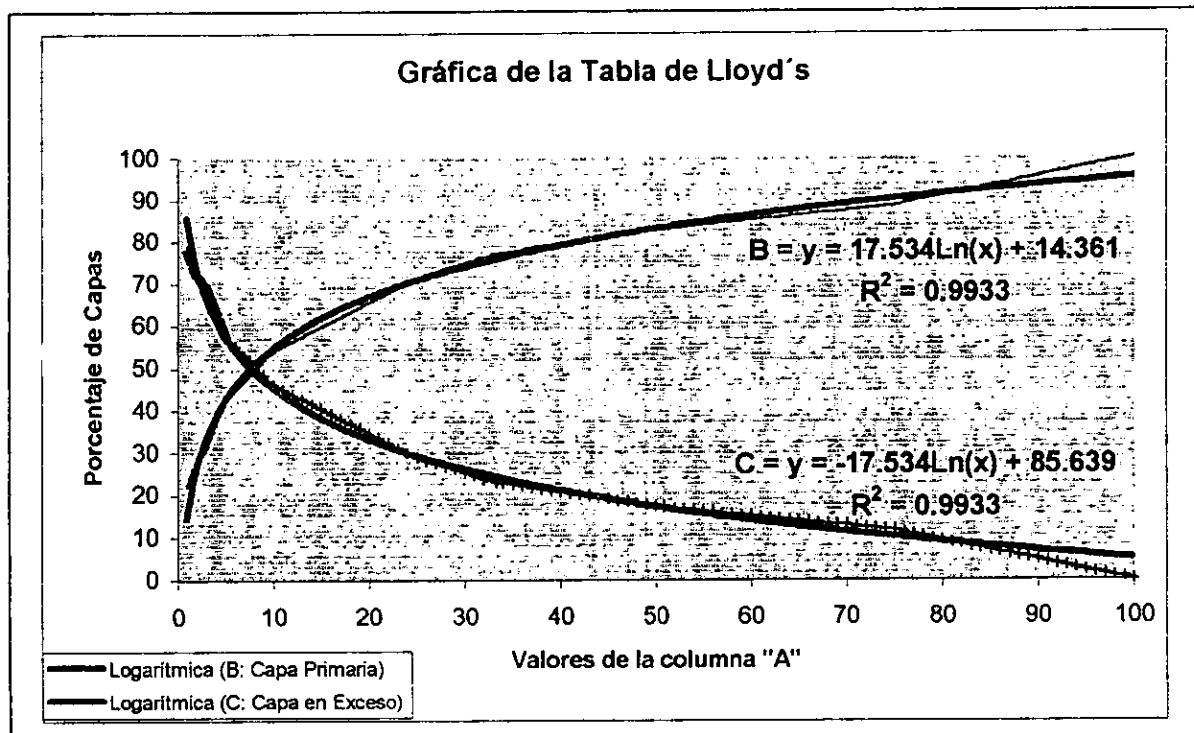
Nótese que el Coeficiente de Correlación es muy cercano a uno.

⇒ Para la columna C (Capa en Exceso):

$$y = -17.534\text{Ln}(x) + 85.639 \text{ con } R^2=0.9933$$

Nótese que el Coeficiente de Correlación es muy cercano a uno, igual al anterior.

La gráfica de dichas funciones y el ajuste a los valores originales de la Tabla de Lloyd's se aprecian claramente a continuación:



Sin embargo, una función polinómica para cada columna de valores puede ajustar con mayor precisión, es decir, con un coeficiente de correlación aún más cercano a uno. Buscando dichas funciones se encontraron que las siguientes se ajustaron mejor a las gráficas originales:

⇒ Para la columna B (Capa Primaria):

$$y = -4^{-6}x^4 + 0.001x^3 - 0.0885x^2 + 3.686x + 22.003 \text{ con } R^2=0.9966$$

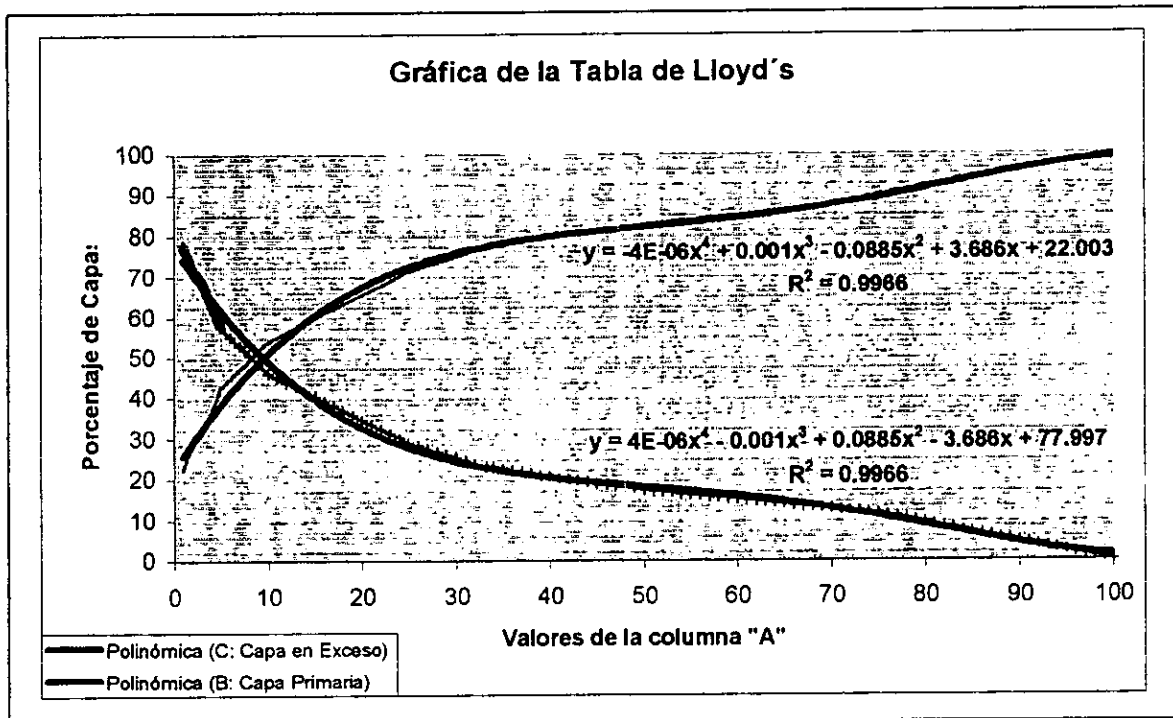
Nótese que el Coeficiente de Correlación es más cercano a uno, mayor al de la función logarítmica.

⇒ Para la columna C (Capa en Exceso):

$$y = 4^{-6}x^4 - 0.001x^3 + 0.0885x^2 - 3.686x + 77.997 \text{ con } R^2=0.9966$$

Nótese que el Coeficiente de Correlación es muy cercano a uno, igual al anterior.

Cabe mencionar que un polinomio de grado cinco, aunque en la mayoría de los puntos se ajusta mejor a la gráfica original, en los últimos valores de la columna A se obtiene como imagen números negativos, por lo que la mejor aproximación es un polinomio de grado cuatro.



Todo esto se ha mostrado con el fin de darnos cuenta que la Tabla de Lloyd's, aunque no se tienen datos precisos de cuándo, quién y cómo la crearon, tiene fundamento matemático en su construcción (de orden estadístico), explicándose porqué continúa el mercado mundial de reaseguro utilizándola hasta nuestros días.

Capítulo III

***“Un caso práctico de
colocación en
Reaseguro Facultativo”***

3.1 Objetivo

El objetivo de este capítulo es analizar un caso práctico de colocación de un gran riesgo en Reaseguro Facultativo desde el punto de vista de una cedente mexicana. Esto es, analizar las características del mismo riesgo, así como el proceso que se lleva a cabo dentro de una compañía de seguros de nivel I en el mercado mexicano y la interrelación que se establece con los reaseguradores que suscriben riesgos en nuestro país. Es importante señalar que los datos que se proporcionan son simulados, por obvias razones, pero el esquema de coberturas es totalmente representativo, y están situados geográficamente en la República Mexicana en el año de 1998.

3.1.1 Características del Riesgo

Para tal efecto, ubicaremos las características generales del gran riesgo que será colocado: se trata de una cadena de tiendas de autoservicio, bodegas, restaurantes, almacenes de distribución y fabricación de artículos de plástico, como hay varias en nuestro país, y a la cual llamaremos "Cadena de Tiendas, S.A. de C.V.". Esta empresa cuenta con casi 200 ubicaciones o instalaciones distribuidas en toda la República Mexicana y unas cuantas en territorio de los Estados Unidos de Norteamérica. La calidad de sus construcciones y medidas de seguridad son consideradas como las óptimas si se toma en cuenta el giro al que se dedica, y por lo mismo, es un riesgo que a las compañías de seguros les resulta interesante captar, al menos las pólizas que no cubran los riesgos de Transportes y R. C. por la alta siniestralidad y complicaciones que presentan estos ramos respectivamente en este tipo de industria.

3.1.2 Proceso de Colocación Facultativa

Así bien, lo primero que se necesita es captar la solicitud de cotización del riesgo de parte del cliente para la compañía aseguradora, a través de un agente de seguros. En este caso hablamos de un gran riesgo —que según la Tarifa de Incendio publicada por la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros— se define como aquellos que requieren de un Límite Máximo de Responsabilidad mayor a los US\$50'000,000, es decir, la cantidad que aparece en la carátula de la póliza como Suma Asegurada independientemente del valor real y total que tenga el bien, en virtud de que muchas empresas se aseguran a Primer Riesgo (valor de pérdida estimado como el máximo probable de ocurrir, aunque el valor total de los bienes sea mayor), ya que no es posible considerar como gran riesgo a uno que tenga como Límite Máximo de Responsabilidad una cantidad inferior a lo 50 Mio¹⁵ aunque su valor real sea mayor a dicha cifra. Estos grandes riesgos son bien llamados **riesgos jumbo**.

Una vez captada la solicitud de cotización, la cual seguramente la tendrán varias aseguradoras con el fin de que el cliente obtenga la más competitiva, el departamento de ventas de la cedente solicitará a su Gerencia de Suscripción le cotice el riesgo bajo los mejores términos y condiciones que, de acuerdo a las políticas de la empresa, ésta le pueda ofrecer. Como se trata de un riesgo jumbo —ya que su Límite Máximo de Responsabilidad es mayor a los 50 millones de dólares como se verá más adelante— la Gerencia de Suscripción le solicitará a la Gerencia de

¹⁵ Siglas muy usadas en Reaseguro que significan Millones de Dólares.

Reaseguro Facultativo que coloque el riesgo obteniendo los mejores términos y condiciones, dejando ya en los reaseguradores que sean sus políticas las que definan la cotización, aunque siempre Suscripción presionará para que se obtenga el respaldo bajo un esquema determinado que él proponga, consciente de que no siempre así será. Cabe señalar que en algunas compañías mexicanas, la Gerencia de Suscripción es la misma que negocia con los reaseguradores.

En esta fase, para que la colocación del riesgo en Reaseguro Facultativo resulte exitosa, uno de los factores más importantes por parte de la cedente es reducir al máximo el tiempo desde que el asegurado solicita la cotización hasta el momento en que éste la recibe. Aquí el tiempo ya está transcurriendo, desde el momento en que el prospecto de asegurado le entrega la solicitud a su agente de seguros, más el tiempo que éste tarde en entregar el requerimiento a la Gerencia de Ventas, más el tiempo que ésta utilice para hacer su petición a Suscripción, más el tiempo necesario para que Suscripción ponga por escrito los términos y condiciones que cumplan con sus políticas de suscripción pero con los que también considere que podrán captar la Orden en Firme por parte del cliente y emitir póliza, más el tiempo necesario para que la Gerencia de Reaseguro Facultativo además de considerar esencialmente los términos y condiciones que le solicite Suscripción, integre y elabore el Slip¹⁶ con las Condiciones Particulares del riesgo en cuestión, diseñando el esquema de reaseguro más óptimo para distribuir el riesgo.

En esta parte del proceso de colocación, para la cedente es muy importante determinar con precisión los porcentajes con los que alimentará sus contratos automáticos de reaseguro por cada ramo y como consecuencia obtendrá los porcentajes que por cada ramo ofertará a Reaseguro Facultativo. Dependiendo de sus necesidades de colocación, elegirá a los reaseguradores que ofrecerá el riesgo y bajo qué condiciones, en función de la calidad del riesgo y de los ramos que necesite colocar.

En este caso, los ramos o coberturas a colocar corresponden a una póliza paquete de la operación de Daños, los cuales son:

- Incendio y Otros Riesgos (incluyendo Pérdidas Consecuenciales);
- Terremoto y Erupción Volcánica (incluyendo Pérdidas Consecuenciales);
- Rotura de Maquinaria (incluyendo Pérdidas Consecuenciales, que en este ramo y el siguiente se les nombra como Pérdida de Beneficios);
- Calderas y Aparatos sujetos a presión (incluyendo Pérdidas Consecuenciales);
- Equipo Electrónico;
- Obra Civil;
- Montaje;
- Dinero y Valores, y
- Rotura de Cristales.

¹⁶ Término inglés, sinónimo de “nota” o “boletín” (ver glosario).

3.2 Contrato Obligatorio del Ramo de Incendio Primer Excedente

Como los riesgos principales en este caso práctico son los de Incendio y Otros Riesgos y Terremoto y Erupción Volcánica (incluyendo Pérdidas Consecuenciales), por ser los de mayor Suma Asegurada, los de mayor exposición y la cobertura de incendio es la básica en este tipo de pólizas, a continuación se muestran los términos y condiciones de un Contrato de Reaseguro Obligatorio del citado ramo, los cuales –como ya se dijo- son datos simulados pero totalmente representativos de una aseguradora de nivel I en nuestro país a finales del siglo XX:

CONDICIONES DEL CONTRATO DE INCENDIO PRIMER EXCEDENTE 1997

Tipo de Negocio.

Negocio suscrito por la Cedente en forma directa bajo Incendio y Líneas Aliadas¹⁷, para:

- Pólizas de riesgos nombrados.
- Pólizas a Todo Riesgo del ramo de Incendio.

en las modalidades de:

- Proporcional o Valor Total.
- Primer riesgo.
- Pólizas en Exceso.
- Pólizas con deducibles altos.
- Cesión en capas. (siempre y cuando sea proporcional en todas las capas que se participe).

Exclusiones Generales y Adicionales.

- a) Guerra, guerra civil según cláusula F.O.C.¹⁷
- b) Riesgos atómicos de cualquier índole.
- c) Reaseguro Tomado obligatorio y facultativo, tanto proporcional como no proporcional.
- d) Responsabilidad Civil.
- e) Contaminación.
- f) Líneas aéreas de transmisión (bienes necesarios para realizar transmisión ó distribución de energía eléctrica, señales telefónicas ó telegráficas y toda clase de audiocomunicación ó comunicación visual). Excepto las líneas situadas en un radio de 500 m. del predio asegurado.
- g) Negocios petroleros (comprende industria de explotación y transformación de petróleo y gas natural).
- h) Pólizas Todo Riesgo sin la lista de exclusiones ó pólizas con texto diferente de Factory Mutual 3000¹⁸.
- i) Negocios a Primer Riesgo sin la cláusula de infraseguro ó cuando no se cuente con un

¹⁷ Ver glosario.

¹⁸ Factory Mutual 3000 es un texto de una compañía de Estados Unidos de Norteamérica.

Avalúo actualizado de por lo menos el 80% de los bienes.

Condiciones Especiales.

En riesgos en los que no se alimente el Primer Excedente, no se requiere aplicar ninguna de las condiciones especiales.

A) CLÁUSULAS

- Coaseguro entre compañías (se reduce el límite basándose en el porcentaje de coaseguro que lleve compañía cedente).
- Límites de cesión para el riesgo de terremoto y erupción volcánica, dentro de la República Mexicana, descontando coaseguro, pero no el deducible:

Zonas G y H:	US\$ 5,266'082,000
Resto del valle de México:	US\$ 5,093'424,000
Resto de la Rep. y zonas I, J:	US\$ 12,300'000,000
California:	US\$ 50'000.000

En los dos primeros casos, se permite una fluctuación de más o menos 10%.
Está sujeto a la cláusula de infraseguro.

- Límite de cesión para el riesgo de huracán en USA y Canadá, descontando coaseguro, pero no deducible: US\$100'000,000.
Está sujeto a la cláusula de infraseguro

B) PLENOS

- Se aplica Tabla de Plenos diseñada por la cedente, en la que la retención mínima será del 25% de la retención máxima por riesgo.
- Se podrá incrementar el porcentaje de pleno aplicable para cada tipo de giro al nivel inmediato superior, con máximo del 100%, siempre y cuando se cumpla con los siguientes requisitos:
 - √ El riesgo cuente con protecciones contra incendio como: servicio de bomberos, vigilancia, abastecimiento de agua adecuada.
 - √ La cuenta no haya presentado siniestralidad en los últimos 5 años.

C) HURACAN E INUNDACIÓN

En la medida de lo posible, se aplicará en riesgos costeros o zonas con fuentes cercanas, deducible de 1% de la Suma Asegurada ó \$ 50,000 M.N.

D) TERREMOTO

- La aseguradora se compromete a no ceder, en la medida de lo posible, las Pérdidas Consecuenciales (incluyendo el Seguro Contingente) cuando ampare Terremoto.
- Se pueden cubrir automáticamente los gastos fijos, sueldos y salarios.

E) POLÍTICAS

- Forma parte integrante del contrato la política de suscripción de riesgos textiles, que incluye:
 - ✓ En la medida de lo posible se obtendrá reporte de inspección.
 - ✓ Proporcionar estados financieros auditados de los últimos dos años.
 - ✓ En la medida de lo posible no se aceptarán riesgos con maquinaria mayor a 20 años.
 - ✓ No se otorga valor de reposición para maquinaria mayor a 5 años ó precio neto de venta. Se puede negociar valor convenido cuando la calidad del riesgo lo justifique.
 - ✓ La cláusula de renuncia de inventarios se podrá otorgar hasta un máximo de 10%.

- El alimento al contrato será al 100% para todos aquellos límites a primer riesgo que sean mayores o iguales al 50% de la ubicación de mayor valor; en caso contrario el alimento será reducido proporcionalmente.
- La cesión de riesgos en capas tendrá una prioridad mínima de US\$ 2'000,000.

F) CONDICIONES PARTICULARES

- Se requiere aceptación especial del líder para:

Riesgos con coberturas particulares sin la cobertura principal.

Intereses Mexicanos (cuando el inversionista Mexicano tenga una inversión mínima del 30%) en el Caribe.

Inicio de Vigencia: 1° de enero 1997 a las 0:00 horas tiempo central mexicano.

Se realizará la entrada de cartera de primas a esta fecha, sobre la base del 50% de las primas menos la comisión de reaseguro de 1996.

Territorio. Los riesgos ubicados dentro del territorio de los Estados Unidos Mexicanos e intereses mexicanos en el extranjero, emitiendo o no la cedente la póliza original pero siendo ésta la que cotiza y líder del programa de reaseguro (en este caso se elimina la Exclusión "C").

Límite Máximo de Responsabilidad.

- Retención: US\$ 3'000,000
- 1er. Excedente: 22 líneas = US\$ 66'000,000

Suma asegurada por riesgo para el 100% del contrato (Daño Físico y Pérdida Consecuencial en conjunto).

Facilidades Facultativas (*)

Reaseguros Alianza Panamá:	US\$ 11'000,000
Reaseguradora Patria:	US\$ 10'000,000
Mapfre Re:	US\$ 10'000,000
Muenchener:	US\$ 8'000,000

(*) se requiere autorización de cada reasegurador para ceder riesgos a las mismas.

Reserva de primas.

Incendio: 35% de las primas cedidas.

Terremoto: 16% de las primas cedidas.

Intereses sobre reservas:

- En Moneda Nacional = 100% de la tasa promedio de los últimos 12 meses de los CETES, a 91 días, calculada trimestralmente.
- En Dólares = 100% de la tasa promedio de los últimos 12 meses LIBOR a tres meses, calculada trimestralmente.

Impuestos: Según la Ley Mexicana.

Sistema de Operación: Por año de suscripción.

Consideración hecha de los traspasos de cartera.

Tabla de Plenos.

GIROS	PORCENTAJE
Textiles:	25%
Algodón	50%
Barnices	50%
Borra y Estopa	50%
Cartuchos para armas	50%
Celulosa	50%
Ceras y parafinas	50%
Cerillos	50%
Colchones y almohadas	50%
Colores, pinturas, tintas	50%
Combustibles, lubricantes	50%
Corcho, artículos de	50%
Plata de asfalto	50%

NOTA: Para cualquier otro giro que no esté contemplado en esta tabla, el porcentaje que se aplicará será al 100%, es decir, se usará la capacidad total de US\$ 69'000,000 (Retención: US\$ 3'000,000 y Contrato Primer Excedente de Incendio: US\$ 66'000,000).

En nuestro caso en particular, como se puede observar, se puede usar el 100% de la capacidad, si así se desea.

Aceites y grasas	75%
Almacenes de depósito	75%
Madera, artículos de	75%
Mueblerías	75%
Paja y pastos secos	75%
Papel y/o cartón	75%
Productos químicos	75%
Tapicería	75%

Comisión de Reaseguro.

	1er Excedente Riesgos Normales	1er Excedente Negocios Especiales**	Facilidades Facultativas
Incendio	37.00%	27.50%	30.00%
Huracán	22.50%*	22.50%*	30.00%
Terremoto	16.50%	16.50%	16.50%

* A ser calculada trimestralmente sobre la base del 8% de las primas de incendio, excepto terremoto, contabilizadas en el contrato.

** Entendiéndose por éstos las pólizas a Primer Riesgo y/o pólizas a Todo Riesgo, cuya suma asegurada:

- En una sola ubicación sea mayor a US\$ 50'000,000, o su equivalente en moneda nacional, o
- Sea de US\$ 100'000,000 o su equivalente en M.N., para el conjunto de ubicaciones de una misma empresa o de un grupo de empresas legalmente constituidas bajo una o varias razones sociales.

EXCLUSIONES PARA PÓLIZAS "TODO RIESGO"

1. Riesgos paulatinos (tales como: desgaste, deterioro gradual, oxidación, corrosión, fermentación y vicio propio).
2. Pérdidas puramente financieras o daños que no ocurran específicamente a los bienes asegurado, tales como, pero no limitados a confiscación, nacionalización, desaparición misteriosa, merma, derrame, fraude, robo.
3. Pérdidas consecuenciales, excepto Interrupción de Actividades como consecuencia directa de un daño físico amparado. Esta exclusión contempla:
 - a) Cualquier clase de restricción de la autoridad pública en lo que se refiere a la reconstrucción u operación, a menos que se produzca interrupción de actividades por impedimento al acceso de predios del asegurado a consecuencia de órdenes de autoridad a causa de un siniestro aún sin daños a los bienes asegurados, limitándose el periodo de indemnización a cuatro semanas.

- b) Falta de capital suficiente por parte del asegurado para la reconstrucción o el remplazo de los bienes perdidos, destruidos o dañados.
- c) Pérdida del negocio como consecuencia de la suspensión o cancelación de una licencia de arrendamiento o de un pedido, que se produzca después del momento en el que los bienes perdidos, destruidos o dañados estén de nuevo en condiciones de funcionar y las operaciones hubieran podido ser reanudadas en caso de que esta licencia de arrendamiento no hubiera expirado o este pedido no hubiera sido objeto de suspensión o cancelación.

4. Pérdidas o daños directa ó indirectamente causados por guerra, invasión, actos de enemigos extranjeros, hostilidades u operaciones bélicas (haya o no declaración de guerra), guerra civil, alborotos populares que revelen el carácter de asonada, sublevación, revolución, poder militar usurpado, confiscación, decomiso, requisición, nacionalización, destrucción o daños a los bienes por orden de cualquier gobierno de jure o de facto o de cualquier autoridad nacional, estatal o municipal, salvo en el caso que sean tendientes a evitar una conflagración o en cumplimiento de un deber de humanidad.

5. Los pools nucleares atómicos y riesgos nucleares atómicos de toda índole, incluyendo radiación atómica.

6. Contaminación, gastos de limpieza o descontaminación del medio ambiente. Así como perjuicios y/o daños causados por contaminación, a menos que los bienes asegurados sufran daños materiales directos causados por un riesgo amparado y que cause contaminación a los bienes asegurados.

7. Pérdida o daño por tormenta, tempestad, agua, huracán, helada o nieve a bienes en el exterior o que se encuentren contenidas en edificios abiertos, así como campos de golf. Esta exclusión no aplica cuando:

- a) Sean edificios, estructuras o plantas diseñadas para permanecer u operar en exteriores o
- b) La suma asegurada de éstos no sea mayor al 30% de la suma asegurada del riesgo principal (Esta excepción no aplica para los campos de golf).

8. Deterioro de los bienes por cambios de temperatura o humedad o por fallas u operación defectuosa de sistemas de enfriamiento, aire acondicionado o calefacción, a menos que sea a consecuencia de un hecho súbito e imprevisto, en cuyo caso si está cubierto.

9. Daños derivados de los procesos de fabricación, prueba, reparación, limpieza, restauración, alteración, renovación o servicio, salvo aquellos derivados de los riesgos amparados.

10. Daños a los bienes en proceso de construcción, montaje o desmantelación, salvo los que se encuentran amparados por un periodo máximo de seis meses.

11. Aguas estancadas, aguas corrientes, ríos y aguas freáticas. Excepto albercas, presas de jales y cisternas.

12. Vehículos autorizados para circular en vía pública, ferrocarriles, locomotoras, material rodante, embarcaciones, aeronaves, naves espaciales y bienes similares.

13. Terrenos (incluyendo superficie, relleno, drenaje o alcantarillado), calles públicas, caminos, vías de acceso, vías de ferrocarril que no sean propiedad del asegurado y con una longitud mayor a 1,000 metros. Excepto reacondicionamiento de playa hasta un límite de US\$ 1'000,000

14. Diques, depósitos naturales, canales, pozos, túneles y puentes.

15. Cultivos en pie y recursos madereros (árboles).

16. El derecho de subrogación sólo se puede liberar a aquellos asegurados que formen parte del mismo grupo.

17. Cualquier extensión de cobertura queda sujeta a la autorización por escrito del reasegurador líder.

La lista de reaseguradores que respaldan este Contrato Obligatorio de Incendio Primer Excedente puede bien estar integrada por los siguientes (en ese orden):

- Muenchener de México.
- Suiza Re.
- Reaseguros Alianza Panamá.
- Mapfre Re.
- Reaseguradora Patria.
- Aon Group, Intermediario de Reaseguro, etc.

Algunas de las razones por las que estos reaseguradores forman parte de este contrato son las siguientes:

1. Por ofrecer un buen Security¹⁹, es decir, por tener una alta calificación de Margen de Solvencia según alguna de las agencias calificadoras a escala internacional, autorizadas por la C.N.S.F. Incluso, independientemente de lo que estipule la Comisión al respecto, la compañía aseguradora siempre está interesada en tener un Security¹⁹ de alta calidad por la posibilidad que siempre existe de tener bruscas variaciones en su siniestralidad, y sabe que si tiene fuertes reaseguradores en sus contratos, tendrá una recuperación óptima de los siniestros reclamados.
2. Por tener una larga relación contractual de varios años con la compañía aseguradora.
3. Por haber logrado una excelente relación personal con los miembros de la compañía aseguradora, ya sea por su eficiencia en el servicio que le proporcionan o bien simplemente por haber establecido una agradable "amistad".

Así bien, los términos y condiciones particulares del riesgo a colocar facultativamente deberán estar cubiertos en los indicados en el Contrato Obligatorio de Incendio Primer Excedente. Es decir, no deberá de contraponer coberturas que no respalde el Contrato, o en su defecto deberá

¹⁹ Ver glosario.

cubrirlas por su propia cuenta o colocarlas al 100% en Reaseguro Facultativo, situación que casi no se lleva a cabo por la complicación administrativa que resulta.

De hecho, cuando es muy necesario utilizar los Contratos, además de colocar facultativamente, la cedente trata de persuadir al asegurado, de que elimine de su cotización, las coberturas que no estén contempladas en su Contrato, y si no lo logra, entonces tratará de colocar facultativamente el riesgo al 100% sin usar su Contrato.

Esta misma forma de operar se aplica para cada uno de los Contratos de los demás ramos que conforman los términos y condiciones de la póliza a colocar.

3.3 Slip de Oferta Facultativa en Reaseguro

A continuación se muestra el Slip con los términos y condiciones que la cedente le envía a cada uno de los reaseguradores con los que pretenderá colocar el riesgo facultativamente, el cual está formado por tres secciones:

I. Información propia del Riesgo.

Se refiere a los datos precisos de la empresa que pretende ser asegurada, proporcionando su nombre o razón social completo, los giros principales a los que se dedica esta compañía, el inicio de la vigencia en que pretende ser emitida la póliza, así como el final de esta misma (que generalmente es de un año en el caso de Seguros de Daños); Los bienes que pretenden cubrir, detallando con precisión las especificaciones de éstos y si se conviene cubrir bajo convenio expreso aquellos bienes que solo pueden ser asegurados de esta forma; los valores asegurables declarados al 100%; la moneda y la territorialidad.

II. Esquema de Seguro requerido.

Se refiere a las coberturas y/o a los riesgos por cubrir a detalle. Se especifican los textos y las cláusulas por cada ramo que incluya la póliza, los límites y sublímites por ramo y subramo de responsabilidad máxima a cargo de la compañía; los deducibles y coaseguros a cargo del asegurado y las condiciones especiales por cada ramo que se concedan o a las que se sujete el asegurado, y por último, las cuotas y las primas a cobrar.

III. Condiciones de Reaseguro solicitadas

Aquí se define el número de oferta de la compañía cedente, el porcentaje de retención, el porcentaje con el que alimentará sus contratos, el porcentaje total que ofertará a reaseguro facultativo y el que corresponderá a la orden específica de colocación; la comisión de reaseguro, las reservas a constituir, los intereses que se otorgarán, los impuestos que se retendrán y la forma de pago al reasegurador.

I. INFORMACIÓN DEL RIESGO:

<p><u>Asegurado(s):</u></p> <p><u>Giros principales del asegurado, pero no Limitados a:</u></p> <p><u>Vigencia:</u></p> <p><u>Bienes cubiertos:</u></p>	<p>Cadena de Tiendas, S.A. de C.V. y/o Empresas Filiales y/o Subsidiarias.</p> <p>Tiendas de autoservicio, bodegas, restaurantes, almacenes de distribución y fabricación de artículos de plástico.</p> <p>De las 12:00 hrs. del 31 de diciembre de 1997 a las 12:00 hrs. del 31 de diciembre de 1998.</p> <p>Todos los bienes muebles e inmuebles propiedad del asegurado y/o de terceros que estén bajo su cargo, custodia y control y/o por los cuales sea legalmente responsable mientras se encuentren en las ubicaciones del Asegurado indicadas en la cédula anexa, consistentes principalmente, pero no limitados, a edificios con sus respectivas instalaciones, mejoras y adaptaciones, contenidos en general, mobiliario, maquinaria y equipo tanto industrial como de oficinas, accesorios, herramientas, inventarios de todo tipo y naturaleza pero propios e inherentes al giro del negocio de los asegurados, productos en proceso, terminados materiales de envase empaque y propaganda.</p> <p><u>La Compañía conviene en cubrir los siguientes Bienes:</u></p> <p>Bienes en refrigeradoras o aparatos de refrigeración por cambios de temperatura.</p> <p>Objetos raros o de arte, cuyo valor unitario o por juego sea superior al equivalente a 300 días de Salario mínimo General Vigente en el Distrito Federal al momento de la contratación y queda sujeto a Avalúo Profesional reciente y que esté en poder de la Compañía de lo contrario queda anulada la cláusula.</p> <p>Molinos de viento, bombas de viento, torres, antenas emisoras de radio o televisión, toldos, cortinas, rótulos, chimeneas metálicas así como instalaciones industriales que estén diseñadas y que por su propia naturaleza deban estar a la intemperie.</p> <p>Bardas, patios exteriores, escaleras exteriores y cualquiera otra construcción separada del edificio o edificios o construcciones que expresamente estén asegurados por la póliza a la cual se agrega esta cobertura.</p>
---	---

<p><u>Límites y Sublímites de Responsabilidad:</u></p>	<p><u>Equipo Electrónico:</u></p> <p>Sección I: Cobertura Básica de la "a" a la "j", Adicionalmente se cubren Riesgos, Gastos y Bienes excluidos que pueden cubrirse mediante convenio expreso.</p> <p>Robo sin violencia (Hurto) para Equipos Móviles y Portátiles exclusivamente en poder de Altos Directivos de la Empresa.</p> <p>Sección II: Portadores Externos de Datos auxiliares a las instalaciones electrónicas procesadores de datos.</p> <p><u>Obra Civil y/o Montaje:</u></p> <p>Cobertura Básica, Terremoto, Huracán Huelgas, R.C. Cruzada, Remoción de Escombros y Gastos Extraordinarios.</p> <p><u>Rotura de Cristales:</u> Cobertura Básica, incluyendo Remoción de cristales, el decorado del cristal, cristal teñido, plateado, grabado, así como las reparaciones, alteraciones, mejoras y/o pinturas de los inmuebles, lunas, espejos y cristales sobre cubierta que estén localizados en el interior de los inmuebles.</p> <p><u>Anuncios Luminosos:</u> Cobertura Básica,</p> <p><u>Robo de Mercancías:</u> Cobertura Básica; Robo con Violencia y/o Asalto y sin Violencia sólo dentro de oficinas.</p> <p><u>Dinero y/o Valores:</u> Cobertura Básica.</p> <p>Esta cobertura indemnizará hasta la cantidad de \$300'000,000 m.n. cada y toda pérdida para cada ubicación sujeto a un límite agregado anual de \$1,600'000,000 m.n., excepto ubicación de mayor valor por \$1,000'000,000 m.n., con los siguientes sublímites máximos por cada división:</p> <p>a) Filiales del Norte hasta \$135'000,000 m.n. por evento y en el agregado anual, como límite único y combinado para daño físico y pérdida consecuencial, pero sin exceder de los valores de cada ubicación.</p>
---	--

- b) Filiales del Oeste hasta \$72'000,000 m.n. por evento y en el agregado anual, como límite único y combinado para daño físico y pérdida consecuencial, pero sin exceder de los valores de cada ubicación.
- c) Filiales del Sureste hasta el 100% de los valores asegurados para daño físico y pérdida consecuencial, pero con límite máximo por ubicación de \$250'000,000 m.n. por ubicación y en el agregado anual.
- d) Subsidiarias hasta \$300'000,000 m.n. por ubicación y hasta \$1,350'000,000 m.n. por evento y en el agregado anual como límite único y combinado para daño físico y pérdida consecuencial.
- e) Ubicaciones principales hasta \$300'000,000 m.n. por ubicación y hasta \$1,200'000,000 m.n. por evento y en el agregado anual como límite único y combinado para daño físico y pérdida consecuencial.

Sublímites:

- Terremoto y Erupción Volcánica: \$1,300'000,000 m.n., en el agregado anual durante la vigencia de la póliza.
- Remoción de Escombros: Hasta la cantidad de \$45'000,000 m.n. por evento.
- Cobertura Automática para incisos nuevos o no conocidos: Hasta la cantidad de \$ 120'000,000 m.n.
- Pérdida de Rentas: Hasta la cantidad de \$18'000,000 m.n. por evento.
- Gastos Extraordinarios: Hasta la cantidad de \$48'000,000 m.n., por evento.

Ramos Técnicos:

- Tecnomaq: Hasta la cantidad de \$ 18'000,000 m.n. por evento con sublímite de \$3'290,000 m.n. por equipo, como límite único y combinado Daño Físico y/o Pérdida Consecuencial.
- Equipo Electrónico: Hasta la cantidad de \$75'600,000 m.n. por equipo y/o ubicación incluyendo portadores externos de datos (esta última Cobertura con Sublímite de \$9'000,000 m.n.)

Sublímites: Las Coberturas del Ramo de Incendio quedan de acuerdo a los límites arriba señalados.

	<p>Equipos Móviles y Portátiles: Exclusivamente en poder de altos Directivos de la Empresa, con límite de \$187,500 m.n., por evento y en el agregado anual.</p> <ul style="list-style-type: none"> • <u>Obra Civil y/o Montaje:</u> <p>Daño Físico: Hasta la cantidad de \$150'000,000 m.n.</p> <p>Sublímites para Obra Civil:</p> <p>Terremoto y Erupción Volcánica: Hasta la cantidad de \$112'500,000 mn.</p> <p>Responsabilidad Civil Cruzada y D.O.P.A: Hasta la cantidad de \$8'000,000 m.n.</p> <p>Remoción de Escombros: Hasta la cantidad de \$8'000,000 m.n.</p> <p>Gastos Extras: Hasta el 30% del monto de la pérdida con máximo de 5% de la suma asegurada.</p> <p><u>Ramos Diversos:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • <u>Rotura de Cristales:</u> Hasta la cantidad de \$150,000 m.n. por evento como límite único y combinado, pero sin exceder de un total anual de \$350,000 m.n. • <u>Anuncios Luminosos:</u> Hasta la cantidad de \$900,000 m.n. por evento como límite único y combinado, pero sin exceder de un total anual de \$1'800,000 m.n. • <u>Robo de Mercancías:</u> Hasta la cantidad de \$1'350,000 m.n. por evento como límite único y combinado, pero sin exceder de un total anual de \$2'250,000 m.n. • <u>Efectivo y/o Valores:</u> Dentro y fuera de Oficinas y/o Tiendas: Hasta la cantidad de \$1'300,000 m.n. por ubicación como límite único y combinado pero hasta la cantidad de \$2'600,000 m.n. como límite agregado anual. <p>⇒ Vales de Despensa dentro de Oficinas, Tiendas y en Tránsito dentro de la República Mexicana: Hasta la cantidad de \$7'500,000 m.n. en la ubicación principal, por evento y en el total anual.</p>
--	--

Deducibles a cargo del asegurado:

- ⇒ Demás ubicaciones: \$3'000,000 m.n.- por evento y en el total anual.
- ⇒ Tránsito: \$15,000 m.n. por evento y \$150,000 como límite agregado anual dentro de la República Mexicana, en poder de Compañías Especializadas de Mensajerías.

Todo Riesgo de Incendio:

\$ 37,500 m.n. aplicable en cada y toda pérdida para ubicaciones con valor de hasta \$ 24'700,000 m.n.

\$ 75,000 m.n. aplicable en cada y toda pérdida para ubicaciones con valor de \$24'700,001 m.n. hasta \$54'340,000 m.n.

\$ 187,500 m.n. aplicable en cada y toda pérdida para ubicaciones con valor superior a \$ 54'340,001 m.n.

Fenómenos Meteorológicos (Huracán, Vientos Tempestuosos, Granizo, Nieve y Helada):

- Edificios: 1 % sobre el valor de cada estructura afectada
- Contenidos: 1 % sobre el valor de los contenidos dañados.

Inundación y Daños por Agua: 1% sobre suma asegurada.

Pérdidas Consecuenciales: Otros Riesgos: 3 días;
T.E.V.: Según Zona Sísmica.

Terremoto y Erupción Volcánica: según zona sísmica y tarifa A.M.I.S., conforme a la siguiente tabla:

Zona	Deducible Daño Físico	Deducible Pérdida Consecuencial
A	2%	7 días
B	2%	7 días
B1	2%	7 días
C	2%	7 días
D	2%	7 días
E	2%	7 días
F	2%	7 días
G	4%	14 días
H1	3%	10 días

	<p>H2 3% 10 días I 2% 7 días J 5% 18 días</p>	
	<p><u>Tecnomaq:</u></p> <p>Básica: 1.00% sobre el valor de reposición del equipo dañado con mínimo de \$ 18,750 m.n.</p> <p>Pérdida Consecuencial: 10 días.</p> <p><u>Equipo Electrónico:</u></p> <p>Sección I: 1.00% sobre el valor de reposición de cada equipo afectado, con mínimo de \$ 18,750 m.n., con excepción del equipo menor a \$ 49,400 m.n. cuyo deducible fijo será de \$ 2,250 m.n.</p> <p>Hurto: 25% sobre la pérdida (se excluyen equipos móviles y portátiles).</p> <p>Hurto en Equipos Móviles y Portátiles en poder de Altos Directivos de la Empresa: 25.0% sobre el valor de reposición del equipo dañado.</p> <p>Sección II: Portadores Externos de Datos: 10% sobre el monto de la pérdida.</p> <p><u>Obra Civil y/o Montaje:</u></p> <p>Cobertura Básica; huracán, granizo, vientos, azolves, enfangamiento, hundimiento o deslizamiento de tierra o rocas a consecuencia de lluvia, inundación y alza del nivel de aguas: \$100,000 m.n.</p> <p>Remoción de Escombros: mismo deducible de la cobertura básica y en forma combinada con esta última pero sin llegar a aplicarse dos veces.</p> <p>Gastos Extras: mismo deducible de la cobertura básica y en forma combinada con esta última pero sin llegar a aplicarse dos veces.</p> <p>Terremoto y Erupción Volcánica: 2% del valor de reposición de la estructura dañada.</p>	

<p><u>Coaseguros a cargo del Asegurado:</u></p> <p><u>Condiciones Especiales:</u></p>	<p>Responsabilidad Civil General, Cruzada y D.O.P.A.²⁰: \$15,000 m.n. por evento.</p> <p><u>Rotura de Cristales</u>: 5% sobre el monto de la pérdida con mínimo de 3 días de D.S.M.G.V.D.F.</p> <p><u>Anuncios Luminosos</u>: 5% sobre el monto de la pérdida con mínimo de 3 días de D.S.M.G.V.D.F.</p> <p><u>Robo de Mercancías</u>: 10% sobre la pérdida con mínimo de 100 días de D.S.M.G.V.D.F.</p> <p><u>Efectivo y/o Valores</u>: 10% sobre la pérdida con mínimo de \$3,750 m.n.</p> <p>Inundación: 20 %. T.E.V.: Ninguno.</p> <p>1. Cláusula de condiciones especiales para incisos nuevos o no conocidos.</p> <p>La Compañía acepta cubrir en forma automática bajo el presente seguro, todas aquellas adquisiciones o bienes hechos por el asegurado, en relación con la operación de su negocio y localizadas en ubicaciones no descritas por esta póliza, hasta por un monto de \$120,000,000 m.n. por una o más ubicaciones no mencionadas en la póliza o en la relación que obra en poder de la Compañía.</p> <p>En consideración a la obligación que la Compañía asume de mantener vigente en todo tiempo su responsabilidad como queda asentado anteriormente, el Asegurado por su parte se compromete a dar aviso a la Compañía dentro de los 60 días siguientes en que se produzcan tales aumentos de suma así como a pagar la prima respectiva a la cuota de la póliza ajustada al final de la vigencia.</p> <p>Queda entendido y convenido entre las partes contratantes que esta cobertura automática no surtirá efecto cuando entre las fechas de ocurrencia de un siniestro y en lapso de más de 60 días sin que el asegurado haya efectuado el reporte.</p> <p>2. Cláusula de valor de reposición para edificios y maquinaria, mobiliario y equipo conforme se estipula</p>
---	---

²⁰ Ver glosario.

en cada sección o póliza en sus términos y condiciones.

3. Cláusula de valor de inventarios a precio de costo.
4. Cláusula de incrementos automáticos de valores de activos fijos y ganancias brutas al 30% para cada ubicación, según relación que obra en poder de la Compañía.

En base a que los valores estipulados por ubicación en la relación que obra en poder de la Compañía son los existentes al inicio de su contratación, la Compañía acepta cubrir en forma automática bajo el presente seguro, cualquier aumento de suma asegurada hasta por el equivalente del 30% de la suma asegurada originalmente contratada bajo el concepto de activos fijos para cada ubicación, ya sea que tal aumento de suma se produzca por el cambio de valor de los bienes comprados o adquiridos o en alquiler por el Asegurado o por los cuales sea legalmente responsable, pero siempre y cuando dichos bienes se encuentren contenidos en los predios mencionados en la relación que obra en poder de la Compañía.

Lo anterior no aumenta los límites de responsabilidad estipulados en el punto referente a límites y sublímites de responsabilidad.

5. Cláusula de incrementos automáticos de valores de inventarios al 70% para cada ubicación con ajuste al final de la vigencia.

En base a que los valores estipulados por ubicación en la relación que obra en poder de la Compañía son los existentes al inicio de su contratación, la Compañía acepta cubrir en forma automática bajo el presente seguro, cualquier aumento de suma asegurada hasta por el equivalente del 70% de la suma asegurada originalmente contratada bajo el concepto de existencias para cada ubicación, ya sea que tal aumento de suma se produzca por el cambio de valor de los bienes comprados o adquiridos o en alquiler por el Asegurado o por los cuales sea legalmente responsable, pero siempre y cuando dichos bienes se encuentren contenidos en los predios mencionados en la relación que obra en poder de la Compañía.

Lo anterior no aumenta los límites de responsabilidad estipulados en el punto referente a límites y sublímites de responsabilidad.

En consideración a la obligación que la Compañía asume de mantener vigente en todo tiempo su responsabilidad como queda asentado anteriormente, el Asegurado por su parte se compromete a dar aviso a la Compañía al final de la vigencia de los aumentos registrados, así como a pagar la prima respectiva, siempre y cuando la fluctuación de los valores originales sea superior al 20%.

Esta será calculada basándose en lo siguiente:

Total de inventario mensual dividido entre 12 meses para establecer el promedio, a la diferencia entre este promedio y los valores iniciales se aplicará la cuota básica de la póliza. Si esta diferencia es menor al 20% no se efectuará ajuste alguno.

6. Cláusula automática para las coberturas y/o pólizas de Dinero y/o Valores, Robo de Mercancías, Cristales y Anuncios.

La Compañía, acepta cubrir en forma automática bajo el presente seguro todas aquellas nuevas ubicaciones hasta el límite establecido en la póliza.

7. En consideración a la obligación que la Compañía asume de mantener vigente en todo tiempo su responsabilidad como queda asentado bajo la presente póliza, el Asegurado por su parte se compromete a dar aviso a la Compañía dentro de los 60 días siguientes en que se produzcan tales aumentos de suma asegurada, así como a pagar la prima respectiva a la cuota de:

- a) Incendio: 0.469 al millar (‰) sobre los valores asegurados.
- b) Terremoto y Erupción Volcánica: 0.0912 al millar sobre los valores asegurados.
- c) Tecnomaq: 0.188 al millar sobre los valores asegurados de la maquinaria y equipo.
- d) Rotura de Cristales: 79.8 % sobre el L.M.R.
- e) Anuncios Luminosos: 11.55 % sobre el L.M.R.
- f) Robo de Mercancías: 34.34 % sobre el L.M.R.
- g) Dinero y/o Valores: 79 % sobre el L.M.R.

	<p>h) Equipo Electrónico: 0.1344 al millar sobre los valores asegurados.</p> <p>i) Obra Civil /Montaje: 0.70 al millar sobre el valor de reposición de cada Obra.</p> <p>Queda entendido y convenido entre las partes contratantes que, esta cobertura automática no surtirá efecto, cuando entre las fechas de ocurrencia de un siniestro y en el momento en que se produzcan los aumentos de suma asegurada, exista un lapso de 60 días.</p> <p>8. Cláusula de Valor de Reposición (Ramo de Incendio) se modifica de acuerdo a:</p> <p>En caso de siniestro que amerite indemnización, ésta deberá ser utilizada en la reconstrucción o construcción de edificios e instalaciones del mismo tipo para el mismo fin y en el mismo lugar donde existan hasta antes del siniestro</p> <p>Si no fuere posible realizar la construcción en el mismo lugar debido a razones Gubernamentales de productividad y conveniencia será suficiente con que la construcción se lleve a cabo en otro lugar.</p> <p>La indemnización del endoso de valor de reposición funcionará aún cuando la construcción o la readquisición de los bienes afectados se lleve a cabo en otro lugar, siempre y cuando esta inversión se realice en México y dentro de la Empresa que forme el Grupo Asegurado.</p> <p>En caso de realizarse lo anterior, se ajustará la cuota de acuerdo a la zona sísmica en que se instale la nueva obra.</p> <p>9. Cláusula de Valor de Reposición (Ramos Técnicos) no aplicable en pérdidas totales para Equipos, maquinaria, calderas y/o aparatos mayores a 3 años de antigüedad.</p> <p>10. La cobertura de Tecnomaq, incluye a los montacargas con extensión de cascos.</p> <p>11. Cláusula de Declaraciones (Obra Civil y/o Montaje),</p> <p>Es condición indispensable para la aplicación de este seguro que el Asegurado previamente a la realización</p>
--	--

<p><u>Textos:</u></p> <p><u>Condiciones Especiales en el Ramo de Incendio:</u></p>	<p>de cualquier obra, o a más tardar 60 días después de su inicio la declare a esta Compañía, proporcionando todas las características de la misma, así como una copia de los programas de avance de obra e inversión.</p> <p>En caso de no cumplir con esta condición, la responsabilidad de la Compañía se considerara cancelada.</p> <p>12. Prima de Depósito (Obra Civil y/o Montaje).</p> <p>Se acuerda como prima de depósito que el Asegurado liquidará a la Compañía al inicio de vigencia de este seguro la cantidad de \$ 51,000 m.n., misma que se ajustará al final de la vigencia de la póliza, en base a las declaraciones efectuadas por el asegurado, según se establece en la cláusula anterior.</p> <p>13. Cláusula Proporción Indemnizable:</p> <p>Si los Valores se establecen sobre la base de avalúos recientes (menores a 8 meses de la fecha de inicio de vigor de la póliza), se eliminará la Cláusula Proporción Indemnizable.</p> <p>14. Condición Especial para la Renovación de la Póliza 1998-1999:</p> <p>La Compañía se compromete a renovar esta póliza, de las 12:00 hrs. del 31 de diciembre de 1998 a las 12:00 hrs. del 31 de diciembre de 1999, bajo los mismos términos y condiciones de la presente, tomando como base los valores totales que se declaren y la cuota original.</p> <p>Según los registrados por la compañía aseguradora en la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.</p> <p><u>Se amparan conforme a los anexos y textos de la Compañía:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Renuncia de Inventarios hasta el (20%), por ubicación. • Errores u omisiones. • Permiso. • Libros y Registros. • Honorarios a profesionistas.
--	---

III. CONDICIONES DE REASEGURO:

No. de Oferta:	FZ10981207
Retención y Contratos:	50 %
Reaseguro Facultativo:	<u>50 %</u> 100 %
Su Orden Facultativa:	50 %
Comisión Global:	Para todos los ramos: 25 %
Reservas:	Los aplicables por la Ley Mexicana para cada uno de los ramos.
Intereses:	100 % Tasa CETES a 90 días.
Impuestos:	Los aplicables por la Ley Mexicana.
Garantías de Pago:	Primera: 31 de marzo de 1998 correspondiente al 50 % de la vigencia total. Segunda: 31 de marzo de 1999 correspondiente al 50 % de la vigencia total.
Observaciones:	Para efectos de alimentar los Contratos en Exceso de la aseguradora con la vigencia solicitada para este riesgo, se procederá con la emisión de dos pólizas con las siguientes características: 1) Del 31 de diciembre de 1997 al 31 de diciembre de 1998: Contratos 1997. 2) Del 31 de diciembre de 1998 al 31 de diciembre de 1999: Contratos 1998.

Como se puede observar a simple vista, tanto los términos y condiciones del Contrato Obligatorio como los de las Condiciones Particulares (Slip) del riesgo son muy bastos, con coberturas muy amplias y con especificaciones minuciosas.

Como ya se mencionó, es responsabilidad de la cedente verificar que el slip con las Condiciones Particulares del riesgo estén cubiertas en su Contrato Obligatorio, ya que de lo contrario, en caso de un gran siniestro, los reaseguradores revisarán muy escrupulosamente si procede o no. Si no procede la reclamación ante su Contrato Obligatorio de Reaseguro, pero sí procede pagarle al asegurado, la compañía aseguradora tiene todavía otras instancias para subsanar su error. Una de ellas es utilizar su póliza anual de Errores u Omisiones que se compra precisamente para este tipo de casos (que por cierto es muy cara). Otra opción es canalizar la cantidad que no puede recuperar a su retención anual, para que sea su Contrato de Reaseguro Stop Loss quien lo cubra, si es que su siniestralidad total anual rebasa el Punto de Intervención de dicho contrato. Lo que hace factible que esto pueda suceder es que las compañías reducen al mínimo su personal encargado de estas operaciones, con una gran carga de trabajo y casi sin capacitación alguna.

Por su parte, los reaseguradores que han recibido la oferta facultativa de la cedente analizarán con mucha precisión cada una de las coberturas de acuerdo a las políticas ya establecidas para tal efecto en su casa matriz (si se trata de reaseguradores extranjeros). Todos los riesgos son importantes, pero sobre todo cuidan los riesgos de características catastróficas como lo es principalmente el de Terremoto y Erupción Volcánica.

3.3.1 Análisis de los Términos y Condiciones de la Póliza

Para estudiar la forma en que opera cada una de las coberturas de cada ramo del slip en cuestión, es muy importante enfatizar que depende del texto de la aseguradora que emita la póliza, ya que es natural que cada empresa trate de ofrecer una protección que la distinga del resto del mercado. Sin embargo, cada ramo tiene una forma típica de cubrir los bienes o personas de que se trate en cualquier parte del mundo.

En nuestro caso se trata de una colocación de distintos riesgos que abarca varios ramos de la operación de daños, con excepción de agrícola, automóviles, crédito, transportes y R. C. En el slip se especifican claramente las coberturas básicas o algunas accesorias por cada ramo, de acuerdo a lo que estipule el texto de la cedente, distinguiéndose las siguientes coberturas que denotan el *mercado blando* de la época en que se realizó esta colocación:

- **En Bienes Cubiertos** se cubre prácticamente cualquier tipo de bien mueble o inmueble, según los ramos en cuestión.
- **Los Valores Asegurados** son completamente representativos al tipo de riesgo de que se trata. Cabe notar que dichas cifras sufren distintas fluctuaciones a través de la vigencia, por lo que el gasto administrativo de este tipo de pólizas es muy alto.
- **En la cobertura para las Ganancias Brutas** resulta muy peculiar que un asegurado solicite ciertas ubicaciones al 100% y otras a un porcentaje menor. No es usual.

- Por el contrario no resulta raro que en la **Territorialidad** se incluyan ubicaciones en el extranjero, siempre y cuando se trate de intereses mexicanos.
- En **Coberturas y/o Riesgos Cubiertos** el concepto a "Todo Riesgo" siempre estará delimitado por las exclusiones del Contrato Obligatorio de la cedente (que se vió con anterioridad), así como las exclusiones propias de cada uno de los textos por ramo de la aseguradora, es decir, aquí lo importante es precisar las exclusiones. Esta forma de cobertura es muy propia del *mercado blando*, ya que en este mercado casi no se contrata a "Riesgos Nombrados", los cuales sólo cubren específicamente lo que mencionan.
- La póliza como tal y por consecuencia la colocación de la misma, contemplan una gran variedad de ramos además de incendio, terremoto y los seguros de ingeniería (rotura de maquinaria, obra civil, montaje y equipo electrónico), los cuales generalmente no resultan muy rentables para la aseguradora, como son: rotura de cristales, anuncios luminosos, robo de mercancías; pero mucho menos rentable resulta el ramo de dinero y valores que en esta época en nuestro país tiene altos índices de siniestralidad. Pero precisamente por tratarse de una póliza paquete empresarial, tanto la aseguradora como los reaseguradores les interesa el riesgo por la gran posibilidad de que los ramos "sanos" que la componen logren obtener, como resultado global, una utilidad técnica al final de la vigencia de la póliza. Sin embargo, lograr la colocación en reaseguro facultativo de manera integral es una característica propia del *mercado blando* que se practica, ya que de otro modo la colocación tendría que ser disgregada por ramo en mercados de reaseguro especializados, lo que complicaría todo el proceso administrativo de la cedente, además de encarecerlo.
- Los **Límites Máximos de Responsabilidad** son a Valores Totales sin aplicar el concepto a Primer Riesgo en ninguna ubicación, lo que significa un gran compromiso por parte de la cedente y los reaseguradores. Nuevamente esta es una concesión del *mercado blando*, ya que en mercado duro además de aplicar primer riesgo (es decir, limitar la responsabilidad de la cedente a un porcentaje menor del 100, que podría ser hasta el 50%, depende del tipo de riesgo), el costo de la prima sería mayor al aplicado en este caso.
- En la mayoría de las coberturas, los **Deducibles** están definidos a un nivel aceptable, es decir, según lo estipulado en la tarifa de la cedente, con excepción de los deducibles para el ramo de incendio y pérdidas consecuenciales que sin importar los diferentes rangos de suma asegurada, los deducibles resultan bajos para la frecuencia de siniestros que pueden presentarse.
- Hay que enfatizar que al no aplicar **Coaseguro** alguno para el riesgo de terremoto y erupción volcánica se le está haciendo definitivamente un regalo al asegurado, ya que generalmente se establece un porcentaje para tal efecto.
- En su mayoría las **Condiciones Especiales** que se otorgan en el slip son también una serie de concesiones para el asegurado, como lo son las siguientes:
 - Que cubren de forma automática ubicaciones nuevas o no conocidas hasta por cierto monto;
 - Una cobertura más amplia que la que tradicionalmente se concede para la cláusula de valor de reposición a nuevo para edificios, maquinaria y equipo;
 - Incrementos automáticos de valores activos fijos, ganancias brutas e inventarios;

- Para aumentos de suma asegurada, en la mayoría de las coberturas, conceden cuotas más baratas que las iniciales;
- Si se cuenta con avalúos recientes, eliminan la cláusula de proporción indemnizable, situación que no se concede habitualmente;
- Se concede una cláusula muy especial para la renovación de la póliza, en la cual la cedente se compromete a otorgarle los mismos términos y condiciones al asegurado para el próximo año, únicamente actualizando el valor de la prima según el monto de los valores por asegurar considerando las mismas cuotas.
- Demás formas de aseguramiento y condiciones especiales del ramo de Incendio propias del texto de la cedente que amplían a detalle la cobertura de la póliza.
- El valor de la prima total es verdaderamente barato si se toma como base los valores asegurados al 100%. Esto significa una cuota global de 0.779 al millar, aunque cabe precisar que la forma de cotizar es ramo por ramo. De tal forma que los ramos de mayor peso en la cotización resultaron muy baratos, aunque los de menor peso hayan resultado, incluso, hasta muy caros, como se puede ver a continuación:
 - Incendio: 0.469 ‰, muy barato dado que un riesgo de este tipo en este mercado, en promedio se cotiza arriba del 1 ‰.
 - Terremoto y Erupción Volcánica: 0.0912 ‰, bastante barato dado que la referencia del mercado es arriba del 2 ‰.
 - Tecnomaq: 0.188 ‰, bastante barato dado que la referencia del mercado es arriba del 3 ‰.
 - Rotura de Cristales: 79.8 %, al nivel del mercado si se toma en cuenta que en este caso en particular presenta alta siniestralidad.
 - Anuncios Luminosos: 11.55 %, al nivel del mercado.
 - Robo de Mercancías: 34.34 %, caro pues la referencia del mercado es alrededor del 25 %.
 - Dinero y/o Valores: 79 % al nivel del mercado, si se toma en cuenta que en este caso en particular el riesgo presenta un alto índice de siniestralidad.
 - Equipo Electrónico: 0.1344 ‰, bastante barato dado que la referencia del mercado es arriba del 3 ‰.
 - Obra Civil / Montaje: 0.70 ‰, bastante barato dado que la referencia del mercado es arriba del 3 ‰. Aquí inicialmente se cobra una Prima Mínima y de depósito que es hasta menor del 0.70 al millar, pero como se cobra al final de la vigencia según las altas y bajas de obras que se registren en el transcurso de la vigencia, entonces el costo es casi al nivel del mercado.

□ Las **Condiciones de Reaseguro** se analizarán a detalle más adelante.

3.4 Información adicional requerida

Además del slip bien detallado con las Condiciones Particulares del riesgo -como es el presentado en las páginas precedentes- los reaseguradores requieren a la cedente una relación pormenorizada con el desglose por concepto de valores por asegurar al 100%, es decir, a valores totales reales (no estimados, sino exactos). Dichos conceptos son:

- Domicilio de cada Ubicación.
- Valor de Edificios.
- Mobiliario, Maquinaria y Equipo.
- Existencias.
- Subtotal de Valores Físicos.
- Pérdidas Consecuenciales, y
- Total de Valores Asegurables.

A continuación se muestra la relación de valores asegurables desglosada por cada concepto correspondiente al caso práctico en análisis, donde el domicilio de cada ubicación es precisado únicamente por el número de localidad donde se encuentra, sin ninguna característica en particular. Asimismo, se precisa la Zona Sísmica, según Tarifa A.M.I.S., en la que se encuentra cada ubicación, así como la Zona de Huracán y Granizo y también Zona Sísmica pero según C.R.E.S.T.A.

Así mismo, los riesgos catastróficos son objeto de un trato especial, sobre todo en cuanto a la información requerida por los reaseguradores. Ellos necesitan conocer con exactitud sus responsabilidades (cúmulos) en las zonas expuestas a los riesgos de Terremoto, Huracán y Granizo, con el fin de poder limitar sus aceptaciones a cantidades a las que puedan hacer frente sin dificultad, el día que ocurra un siniestro catastrófico.

El desarrollo de los compromisos en los riesgos catastróficos en este siglo ha sido bastante rápido, por lo que se ha modificado profundamente la técnica del reaseguro en el ramo de Incendio, en el sentido de haberse vuelto a requerir una información mucho más detallada de la cedente. De hecho, en nuestro país se ha separado ya el riesgo de terremoto al de incendio, es decir, la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas hoy en día les solicita a las compañías aseguradoras (si es que operan estos ramos) que reporten trimestralmente sus cifras de primas emitidas por separado.

Por otra parte, se ha procedido a estudios amplios tanto en el plano geológico como sismológico y en el de la ingeniería civil en colaboración con los mercados de seguros y de reaseguro en todo el mundo. Al respecto, la Secretaría de la Catastrophe Risk Evaluating and Standardizing Target Accumulations (C.R.E.S.T.A.) en colaboración con la Suiza Re, Compañía de Reaseguro, realizan continuamente estudios especializados en casi todo el mundo.

De igual forma, a continuación se presenta el cúmulo de valores asegurables según zona C.R.E.S.T.A. de nuestro caso en particular. Los grandes reaseguradores también requieren de manera indispensable esta relación, si es que la cedente desea en verdad que participen en este riesgo. Por mucho que el reasegurador desee participar en este riesgo, si la cedente no se le proporciona esta información, no participará con porcentaje alguno.

Además de toda esta información, los reaseguradores requieren un reporte de inspección detallado de las principales ubicaciones del asegurado (es decir, las de mayor valor) donde se precise el tipo de construcción del que está hecho el inmueble, sus dimensiones, la distribución de las naves, edificios o bodegas de almacenaje, número de áreas de fuego, etc. por lo que anexan planos del lugar, medidas de seguridad: número de extintores y distribución, bombas de agua, cercanía de estación de bomberos, si cuenta con rociadores automáticos de agua, vigilantes y rondas de vigilancia con reloj checador; descripción detallado del proceso de producción, etcétera.

En algunas ocasiones, cuando el reasegurador ha aceptado participar ya en el riesgo, le solicita a la cedente le permita acompañarla a la visita de inspección con el fin de que ellos mismos aprecien las condiciones reales de la ubicación sin interpretaciones de nadie. De hecho, después de dicha visita, ellos emiten algunas sugerencias que consideren adecuadas para optimizar las medidas de seguridad del inmueble, sin condicionar la continuidad de su participación en el riesgo.

Por supuesto también resulta muy importante que la cedente le proporcione a sus reaseguradores información detallada sobre la **siniestralidad** presentada en el riesgo, de por lo menos cinco años antes a la fecha de colocación. Dicha información deberá estar desglosada por ramo, proporcionando la fecha de ocurrencia, la causa, el monto indemnizado antes y después del deducible y las medidas adoptadas para evitar futuros siniestros de la misma índole. Desafortunadamente no siempre el asegurado proporciona estos datos de manera completa, sobre todo cuando el riesgo ha presentado alta siniestralidad.

Por último, en lo que se refiere al requerimiento de información que hacen los reaseguradores a las cedentes mexicanas para este tipo de grandes riesgos, suelen complementarla con la petición de los Estados de Resultados de los últimos tres años, sobre todo si el giro de la empresa por asegurar es de la industria textil, con el fin de descartar el riesgo moral, ya que en la década de los ochentas se registraron muchas reclamaciones por incendios provocados por los mismos asegurados.

Asegurado: Cadena de Tiendas, S.A. de C.V.

VALORES TOTALES INFORMADOS POR EL ASEGURADO E INDICADOS AL 100%.
(los cuales deberán estar establecidos en la Cédula de la póliza)

Ubicaciones Aseguradas:	Edificios.	Mobiliario, Maquinaria y Equipo:	Existencias:	Subtotal Valores Fisicos:	Pérdida Consecuencial	Total de Valores Asegurables:	T.E.V. AMIS	T.E.V. CRESTA	H y G. CRESTA
Ubicación 1	10,647,443	11,129,625	15,825,690	37,602,758	26,214,669	63,817,427	Zona J	Zona 20	Zona 13
Ubicación 2	17,154,920	12,831,019	19,164,690	49,150,629	25,294,442	74,445,071	Zona I	Zona 19	Zona 14
Ubicación 3	11,075,971	9,932,197	10,852,227	31,860,395	12,307,180	44,167,575	Zona A	Zona 1	Zona 1
Ubicación 4	16,901,077	13,321,199	11,213,008	41,435,284	13,116,186	54,551,470	Zona A	Zona 1	Zona 1
Ubicación 5	11,937,236	12,700,591	15,592,676	40,230,503	17,794,799	58,025,302	Zona B1	Zona 26	Zona 18
Ubicación 6	12,143,381	12,478,464	15,021,592	39,643,437	23,521,280	63,164,717	Zona B1	Zona 26	Zona 18
Ubicación 7	27,450,707	61,900,297	21,032,910	110,383,914	24,038,944	134,422,858	Zona H1	Zona 14a	Zona 10
Ubicación 8	12,002,481	7,184,639	11,182,437	30,369,557	23,310,452	53,680,009	Zona A	Zona 37	Zona 29
Ubicación 9	4,624,499	7,873,580	5,136,579	17,634,658	16,183,332	33,817,990	Zona A	Zona 37	Zona 29
Ubicación 10	10,152,812	10,424,437	8,687,273	29,264,522	8,539,371	37,803,893	Zona B	Zona 16	Zona 12
Ubicación 11	11,092,516	10,362,407	8,948,432	30,403,355	16,427,273	46,830,628	Zona B	Zona 16	Zona 12
Ubicación 12	7,038,193	7,698,690	11,331,002	26,067,885	13,664,756	39,732,641	Zona B1	Zona 26	Zona 18
Ubicación 13	13,482,547	13,500,815	14,214,341	41,197,703	16,551,511	57,749,214	Zona B1	Zona 26	Zona 18
Ubicación 14	14,372,006	13,712,270	10,917,628	39,001,904	13,249,544	52,251,448	Zona D	Zona 10	Zona 9
Ubicación 15	14,161,988	10,776,440	16,351,207	41,289,635	15,789,737	57,079,372	Zona B	Zona 25	Zona 18
Ubicación 16	6,958,573	6,492,247	7,035,431	20,486,251	7,933,459	28,419,710	Zona B	Zona 30	Zona 21
Ubicación 17	14,803,178	11,353,813	16,924,786	43,081,777	28,630,948	71,712,725	Zona B	Zona 30	Zona 21
Ubicación 18	15,418,017	13,332,722	16,716,393	45,467,132	27,756,119	73,223,251	Zona B	Zona 30	Zona 21
Ubicación 19	38,191,846	12,194,894	13,858,135	64,244,875	20,665,071	84,909,946	Zona B	Zona 30	Zona 21
Ubicación 20	23,668,225	10,605,850	13,393,670	47,667,745	12,920,566	60,588,311	Zona B	Zona 39	Zona 32
Ubicación 21	19,298,866	11,613,987	13,501,892	44,414,745	14,408,077	58,822,822	Zona B1	Zona 26	Zona 18
Ubicación 22	37,069,429	17,719,427	24,500,372	79,289,228	30,427,562	109,716,790	Zona B1	Zona 26	Zona 18
Ubicación 23	9,211,450	9,478,073	14,061,830	32,751,353	9,774,733	42,526,086	Zona H1	Zona 14a	Zona 10
Ubicación 24	21,222,715	2,000,000	0	23,222,715	0	23,222,715	Zona B	Zona 22	Zona 17
Ubicación 25	20,716,400	12,450,326	6,902,332	40,069,058	6,665,762	46,734,820	Zona B	Zona 22	Zona 17
Ubicación 26	6,040,818	9,979,761	6,403,340	22,423,919	9,364,946	31,788,865	Zona B1	Zona 26	Zona 18
Ubicación 27	15,401,066	14,669,971	12,073,626	42,144,663	24,604,060	66,748,723	Zona F	Zona 12	Zona 10
Ubicación 28	24,143,274	12,340,309	14,387,609	50,871,192	19,115,863	69,987,055	Zona B	Zona 16	Zona 12
Ubicación 29	20,974,792	12,872,250	16,929,394	50,776,436	19,863,587	70,640,023	Zona B	Zona 45	Zona 40
Ubicación 30	26,794,467	13,036,340	18,853,267	58,684,074	25,682,638	84,366,712	Zona H1	Zona 14a	Zona 10
Ubicación 31	33,811,007	14,506,709	20,968,169	69,285,885	28,047,362	97,333,247	Zona H1	Zona 14a	Zona 10
Ubicación 32	25,467,289	10,618,146	12,567,137	48,652,572	4,530,002	53,182,574	Zona B	Zona 25	Zona 18

Ubicaciones Aseguradas:	Edificios.	Mobiliario, Maquinaria y Equipo:	Existencias:	Subtotal Valores Físicos:	Pérdida Consecuencial	Total de Valores Asegurables:	T.E.V. AMIS	T.E.V. CRESTA	H y G. CRESTA
Ubicación 33	18,793,280	7,279,160	6,980,720	33,053,160	11,887,196	44,940,356	Zona B	Zona 16	Zona 12
Ubicación 34	4,322,435	5,679,607	3,221,671	13,223,713	4,419,967	17,643,680	Zona B	Zona 16	Zona 12
Ubicación 35	37,848,717	14,327,689	16,448,504	68,624,910	21,522,969	90,147,879	Zona B1	Zona 26	Zona 18
Ubicación 36	36,500,843	15,739,299	17,726,616	69,966,758	22,451,609	92,418,367	Zona B1	Zona 26	Zona 18
Ubicación 37	11,374,569	9,363,100	8,700,350	29,438,019	18,505,021	47,943,040	Zona D	Zona 10	Zona 9
Ubicación 38	15,007,747	13,172,994	10,208,153	38,388,894	9,837,533	48,226,427	Zona B	Zona 39	Zona 31
Ubicación 39	20,382,532	12,084,023	9,582,228	42,048,783	7,378,342	49,427,125	Zona C	Zona 3	Zona 2
Ubicación 40	42,466,813	17,613,214	19,696,991	79,777,018	2,367,250	82,144,268	Zona F	Zona 12	Zona 10
Ubicación 41	19,655,638	13,490,482	12,768,642	45,914,762	16,376,211	62,290,973	Zona B	Zona 27	Zona 20
Ubicación 42	23,168,043	10,435,135	11,449,130	45,052,308	13,402,688	58,454,996	Zona B	Zona 27	Zona 20
Ubicación 43	15,292,663	7,761,416	12,494,999	35,549,078	14,504,881	50,053,959	Zona B	Zona 21	Zona 21
Ubicación 44	32,037,943	20,425,621	24,993,790	77,457,354	44,098,729	121,556,083	Zona G	Zona 13a	Zona 10
Ubicación 45	15,936,239	7,955,959	13,367,972	37,260,170	17,828,672	55,088,842	Zona B1	Zona 26	Zona 18
Ubicación 46	8,397,828	7,560,877	9,251,424	25,210,129	14,610,958	39,821,087	Zona D	Zona 24	Zona 16
Ubicación 47	10,033,769	8,123,391	6,983,761	25,140,921	10,289,462	35,430,383	Zona D	Zona 24	Zona 16
Ubicación 48	11,937,836	12,258,052	11,641,154	35,837,042	14,214,080	50,051,122	Zona B	Zona 35	Zona 27
Ubicación 49	19,960,169	13,450,088	14,278,435	47,688,692	14,411,866	62,100,558	Zona B	Zona 35	Zona 27
Ubicación 50	42,280,236	11,969,395	15,258,573	69,508,204	21,876,158	91,384,362	Zona B	Zona 36	Zona 28
Ubicación 51	27,113,299	7,768,118	14,329,802	49,211,219	21,122,066	70,333,285	Zona B	Zona 36	Zona 28
Ubicación 52	5,726,295	6,731,858	5,363,783	17,821,936	6,413,144	24,235,080	Zona B	Zona 2	Zona 2
Ubicación 53	12,116,626	9,781,216	11,620,611	33,518,453	13,103,892	46,622,345	Zona A	Zona 38	Zona 30
Ubicación 54	20,816,066	12,221,186	14,273,051	47,310,303	20,756,061	68,066,364	Zona A	Zona 38	Zona 30
Ubicación 55	17,598,524	11,009,588	10,800,229	39,408,341	11,697,710	51,106,051	Zona A	Zona 38	Zona 30
Ubicación 56	5,180,933	5,994,637	6,174,068	17,349,638	4,182,178	21,531,816	Zona B	Zona 16	Zona 12
Ubicación 57	36,222,106	19,357,252	24,549,026	80,128,384	50,913,589	131,041,973	Zona E	Zona 11	Zona 10
Ubicación 58	8,793,896	12,318,354	7,524,281	28,636,531	14,173,522	42,810,053	Zona B1	Zona 26	Zona 18
Ubicación 59	16,324,380	12,636,018	14,540,377	43,500,775	13,582,793	57,083,568	Zona F	Zona 12	Zona 10
Ubicación 60	16,151,623	7,507,647	11,186,595	34,845,865	16,652,390	51,498,255	Zona A	Zona 42	Zona 37
Ubicación 61	9,357,493	5,805,243	8,341,067	23,503,803	7,425,592	30,929,395	Zona B	Zona 31	Zona 22
Ubicación 62	33,594,313	20,201,425	18,757,764	72,553,502	27,133,578	99,687,080	Zona C	Zona 3	Zona 2
Ubicación 63	23,950,688	15,084,985	12,406,612	51,442,285	10,523,956	61,966,241	Zona C	Zona 3	Zona 2
Ubicación 64	14,124,069	10,965,892	9,035,397	34,125,358	9,189,196	43,314,554	Zona C	Zona 3	Zona 2
Ubicación 65	19,611,005	11,368,186	17,083,471	48,062,662	21,058,153	69,120,815	Zona B	Zona 25	Zona 18
Ubicación 66	12,700,861	13,398,518	13,582,638	39,682,017	17,919,396	57,601,413	Zona H1	Zona 14a	Zona 10
Ubicación 67	7,124,540	7,692,685	10,384,826	25,202,051	11,820,049	37,022,100	Zona C	Zona 27	Zona 20

Ubicaciones Aseguradas:	Edificios.	Mobiliario, Maquinaria y Equipo:	Existencias:	Subtotal Valores Físicos:	Pérdida Consecuencial	Total de Valores Asegurables:	T.E.V. AMIS	T.E.V. CRESTA	H y G. CRESTA
Ubicación 68	17,662,462	7,164,704	8,579,189	33,406,355	15,009,149	48,415,504	Zona D	Zona 24	Zona 16
Ubicación 69	29,260,373	11,632,036	16,618,532	57,510,941	20,512,679	78,023,620	Zona B	Zona 45	Zona 39
Ubicación 70	19,897,517	18,150,507	18,169,421	56,217,445	31,066,574	87,284,019	Zona H1	Zona 14a	Zona 10
Ubicación 71	16,072,054	9,465,658	15,158,950	40,696,662	16,001,439	56,698,101	Zona B1	Zona 26	Zona 18
Ubicación 72	7,030,085	8,114,071	0	15,144,156	0	15,144,156	Zona G	Zona 13a	Zona 10
Ubicación 73	10,591,951	169,519,118	0	180,111,069	0	180,111,069	Zona G	Zona 13a	Zona 10
Ubicación 74	4,636,723	1,869,754	957,429	7,463,906	0	7,463,906	Zona B	Zona 22	Zona 17
Ubicación 75	17,013,533	10,922,935	12,157,834	40,094,302	11,314,109	51,408,411	Zona B	Zona 35	Zona 27
Ubicación 76	25,962,305	17,681,191	23,919,358	67,562,854	22,652,330	90,215,184	Zona I	Zona 19	Zona 14
Ubicación 77	10,384,688	11,424,769	15,622,628	37,432,085	12,101,254	49,533,339	Zona B1	Zona 25	Zona 18
Ubicación 78	17,241,070	13,600,919	22,166,764	53,008,753	12,555,614	65,564,367	Zona B	Zona 25	Zona 18
Ubicación 79	13,102,036	14,837,366	21,399,462	49,338,864	7,134,174	56,473,038	Zona B	Zona 22	Zona 17
Ubicación 80	13,292,100	17,492,400	10,458,000	41,242,500	10,009,561	51,252,061	Zona B	Zona 36	Zona 28
Ubicación 81	14,297,400	15,300,000	11,205,000	40,802,400	15,788,297	56,590,697	Zona A	Zona 47	Zona 41
Ubicación 82	15,960,600	16,072,200	7,470,000	39,502,800	10,956,161	50,458,961	Zona B	Zona 30	Zona 21
Ubicación 83	0	0	2,800,000	2,800,000	0	2,800,000	Zona A	Zona	Zona
Ubicación 84	15,460,200	9,360,000	8,964,000	33,784,200	8,905,300	42,689,500	Zona B	Zona 16	Zona 12
Ubicación 85	15,750,000	10,500,000	12,000,000	38,250,000	15,000,000	53,250,000	Zona B	Zona 16	Zona 18
Ubicación 86	11,250,000	14,850,000	10,500,000	36,600,000	12,000,000	48,600,000	Zona C	Zona 28	Zona 20
Ubicación 87	24,000,000	16,500,000	13,500,000	54,000,000	21,000,000	75,000,000	Zona C	Zona 3	Zona 2
Ubicación 88	6,000,000	8,250,000	6,000,000	20,250,000	7,500,000	27,750,000	Zona I	Zona 19	Zona 14
Ubicación 89	17,047,826	18,067,628	12,000,000	47,115,454	18,480,000	65,595,454	Zona B	Zona 25	Zona 18
Ubicación 90	30,387,087	18,301,135	23,904,000	72,592,222	18,802,604	91,394,826	Zona H2	Zona 14b	Zona 10
Ubicación 91	22,455,000	23,198,531	26,762,918	72,416,449	28,032,417	100,448,866	Zona B	Zona 25	Zona 18
Ubicación 92	21,123,000	26,361,000	23,904,000	71,388,000	21,354,201	92,742,201	Zona B	Zona 25	Zona 18
Ubicación 93	22,464,000	26,100,000	26,892,000	75,456,000	26,101,694	101,557,694	Zona E	Zona 25	Zona 18
Ubicación 94	22,565,000	25,587,000	25,000,000	73,152,000	20,000,000	93,152,000	Zona A	Zona 37	Zona 29
Ubicación 95	24,578,244	10,213,241	9,075,696	43,867,181	9,113,323	52,980,504	Zona B1	Zona 26	Zona 10
Ubicación 96	24,234,597	8,276,123	6,018,969	38,529,689	6,022,550	44,552,239	Zona H1	Zona 14a	Zona 10
Ubicación 97	5,660,365	8,068,147	5,394,217	19,122,729	7,365,289	26,488,018	Zona F	Zona 12	Zona 18
Ubicación 98	10,532,824	8,464,397	9,273,060	28,270,281	11,453,033	39,723,314	Zona B1	Zona 26	Zona 10
Ubicación 99	5,867,108	9,013,621	8,394,350	23,275,079	9,688,520	32,963,599	Zona H1	Zona 14a	Zona 10
Ubicación 100	11,431,186	11,357,872	10,687,119	33,476,177	11,564,132	45,040,309	Zona B1	Zona 26	Zona 18
Ubicación 101	11,719,924	8,863,054	7,074,615	27,657,593	9,589,212	37,246,805	Zona E	Zona 11	Zona 10
Ubicación 102	3,635,743	3,189,575	5,102,987	11,928,305	6,597,257	18,525,562	Zona H1	Zona 14a	Zona 10

Ubicaciones Aseguradas:	Edificios.	Mobiliario, Maquinaria y Equipo:	Existencias:	Subtotal Valores Físicos:	Pérdida Consecuencial	Total de Valores Asegurables:	T.E.V. AMIS	T.E.V. CRESTA	H y G. CRESTA
Ubicación 103	6,935,783	9,251,563	6,196,636	22,383,982	6,235,317	28,619,299	Zona H2	Zona 14c	Zona 10
Ubicación 104	11,655,052	8,405,035	9,807,082	29,867,169	13,342,183	43,209,352	Zona B1	Zona 26	Zona 18
Ubicación 105	8,171,291	7,129,849	5,052,931	20,354,071	8,592,883	28,946,954	Zona F	Zona 12	Zona 10
Ubicación 106	8,703,025	8,735,749	7,201,903	24,640,677	13,393,492	38,034,169	Zona B1	Zona 26	Zona 18
Ubicación 107	9,818,260	8,338,070	7,978,208	26,134,538	4,609,742	30,744,280	Zona B	Zona 22	Zona 17
Ubicación 108	9,275,375	9,044,942	8,087,426	26,407,743	6,653,678	33,061,421	Zona B	Zona 22	Zona 17
Ubicación 109	13,983,584	11,107,039	6,493,338	31,583,961	7,021,062	38,605,023	Zona B	Zona 22	Zona 17
Ubicación 110	13,673,675	10,608,714	9,868,365	34,150,754	6,025,885	40,176,639	Zona B1	Zona 26	Zona 18
Ubicación 111	10,858,919	10,693,021	9,046,003	30,597,943	6,020,566	36,618,509	Zona B	Zona 35	Zona 27
Ubicación 112	14,760,000	10,830,600	8,964,000	34,554,600	14,676,320	49,230,920	Zona B1	Zona 26	Zona 18
Ubicación 113	12,555,000	12,420,000	9,113,400	34,088,400	8,406,261	42,494,661	Zona B	Zona 44	Zona 39
Ubicación 114	18,120,600	13,591,800	8,814,600	40,527,000	7,346,554	47,873,554	Zona J	Zona 20	Zona 14
Ubicación 115	11,700,000	11,160,000	8,665,200	31,525,200	6,523,938	38,049,138	Zona B	Zona 25	Zona 18
Ubicación 116	12,501,000	10,890,000	8,366,400	31,757,400	6,128,640	37,886,040	Zona B1	Zona 26	Zona 18
Ubicación 117	14,220,000	10,440,000	8,814,600	33,474,600	12,097,100	45,571,700	Zona F	Zona 12	Zona 10
Ubicación 118	14,940,000	11,937,600	8,964,000	35,841,600	15,441,300	51,282,900	Zona B1	Zona 26	Zona 18
Ubicación 119	3,384,857	3,800,921	2,814,460	10,000,238	3,557,639	13,557,877	Zona B1	Zona 26	Zona 18
Ubicación 120	1,429,868	3,769,630	1,363,286	6,562,784	1,925,136	8,487,920	Zona B	Zona 16	Zona 12
Ubicación 121	3,984,905	3,340,035	2,177,843	9,502,783	1,358,231	10,861,014	Zona H1	Zona 14a	Zona 10
Ubicación 122	1,099,676	1,694,939	1,268,095	4,062,710	1,756,935	5,821,645	Zona D	Zona 10	Zona 9
Ubicación 123	3,535,578	2,245,405	1,575,143	7,356,126	1,094,153	8,450,279	Zona F	Zona 12	Zona 10
Ubicación 124	3,965,429	4,273,330	2,651,958	10,890,717	2,814,184	13,704,901	Zona E	Zona 11	Zona 10
Ubicación 125	3,021,637	2,254,784	2,404,703	7,581,124	2,245,156	9,926,280	Zona G	Zona 13a	Zona 10
Ubicación 126	2,435,220	2,853,142	2,226,019	7,514,381	2,744,678	10,259,059	Zona H1	Zona 14a	Zona 10
Ubicación 127	3,292,126	1,883,678	1,573,470	6,749,274	1,323,553	8,072,827	Zona G	Zona 13a	Zona 10
Ubicación 128	2,249,201	2,398,066	1,970,359	6,617,626	1,451,858	8,069,484	Zona G	Zona 13a	Zona 10
Ubicación 129	3,008,822	2,190,182	3,224,538	8,423,542	3,086,854	11,510,396	Zona D	Zona 341	Zona 25
Ubicación 130	3,919,297	2,837,404	2,491,551	9,248,252	2,242,096	11,490,348	Zona G	Zona 13a	Zona 10
Ubicación 131	3,201,865	2,775,739	2,617,416	8,595,020	1,837,980	10,433,000	Zona E	Zona 11	Zona 10
Ubicación 132	2,132,687	2,092,450	1,103,366	5,328,503	813,091	6,141,594	Zona E	Zona 11	Zona 10
Ubicación 133	2,717,928	2,724,755	2,269,215	7,711,898	1,706,429	9,418,327	Zona E	Zona 11	Zona 10
Ubicación 134	1,922,589	2,016,043	1,544,843	5,483,475	1,570,905	7,054,380	Zona A	Zona 47	Zona 41
Ubicación 135	3,924,256	3,565,994	3,023,383	10,513,633	2,047,649	12,561,282	Zona F	Zona 12	Zona 10
Ubicación 136	1,689,412	2,410,207	52,272	4,151,891	2,119,653	6,271,544	Zona B	Zona 36	Zona 28
Ubicación 137	1,420,740	2,028,847	52,781	3,502,368	1,287,401	4,789,769	Zona E	Zona 11	Zona 10

Ubicaciones Aseguradas:	Edificios.	Mobiliario, Maquinaria y Equipo:	Existencias:	Subtotal Valores Físicos:	Pérdida Consecuencial	Total de Valores Asegurables:	T.E.V. AMIS	T.E.V. CRESTA	H y G. CRESTA
Ubicación 138	1,401,840	2,148,649	88,214	3,638,703	1,577,131	5,215,834	Zona B1	Zona 26	Zona 18
Ubicación 139	1,482,444	1,190,709	110,588	2,783,741	1,340,489	4,124,230	Zona C	Zona 3	Zona 2
Ubicación 140	2,183,321	1,961,168	77,425	4,221,914	2,795,609	7,017,523	Zona B	Zona 25	Zona 18
Ubicación 141	1,401,840	2,634,905	83,286	4,120,031	3,735,671	7,855,702	Zona B1	Zona 26	Zona 18
Ubicación 142	1,465,040	2,204,473	98,411	3,767,924	2,761,515	6,529,439	Zona H1	Zona 14a	Zona 10
Ubicación 143	1,518,660	2,152,481	78,653	3,749,794	3,083,852	6,833,646	Zona B1	Zona 26	Zona 18
Ubicación 144	2,251,096	2,946,694	72,859	5,270,649	2,846,489	8,117,138	Zona B	Zona 25	Zona 18
Ubicación 145	1,401,840	1,819,294	67,052	3,288,186	2,801,178	6,089,364	Zona G	Zona 13a	Zona 10
Ubicación 146	2,936,408	2,352,305	61,213	5,349,926	1,042,510	6,392,436	Zona B1	Zona 26	Zona 18
Ubicación 147	1,409,666	2,125,114	56,705	3,591,485	1,561,178	5,152,663	Zona B	Zona 30	Zona 10
Ubicación 148	1,285,020	2,567,254	105,527	3,957,801	3,695,994	7,653,795	Zona H1	Zona 14a	Zona 10
Ubicación 149	1,409,666	2,821,280	75,119	4,306,065	2,418,914	6,724,979	Zona B	Zona 30	Zona 21
Ubicación 150	1,463,458	2,724,412	81,882	4,269,752	2,961,146	7,230,898	Zona H1	Zona 14a	Zona 10
Ubicación 151	1,285,020	2,636,856	91,148	4,013,024	2,090,012	6,103,036	Zona B1	Zona 26	Zona 18
Ubicación 152	1,489,831	2,593,386	104,544	4,187,761	3,606,714	7,794,475	Zona H1	Zona 14a	Zona 10
Ubicación 153	2,296,845	2,627,811	109,777	5,034,433	2,958,257	7,992,690	Zona F	Zona 12	Zona 10
Ubicación 154	2,340,000	2,700,000	117,000	5,157,000	1,123,819	6,280,819	Zona F	Zona 12	Zona 10
Ubicación 155	1,103,353	3,059,196	110,840	4,273,389	1,956,199	6,229,588	Zona H2	Zona 14c	Zona 10
Ubicación 156	1,454,926	2,340,000	110,840	3,905,766	2,528,674	6,434,440	Zona B	Zona 16	Zona 12
Ubicación 157	1,790,307	3,135,676	118,800	5,044,783	4,604,749	9,649,532	Zona J	Zona 20	Zona 13
Ubicación 158	1,620,000	2,160,000	90,000	3,870,000	1,084,570	4,954,570	Zona B	Zona 22	Zona 17
Ubicación 159	1,800,000	2,340,000	104,400	4,244,400	2,540,000	6,784,400	Zona H1	Zona 14a	Zona 10
Ubicación 160	1,980,000	2,340,000	108,000	4,428,000	1,074,937	5,502,937	Zona D	Zona 24	Zona 16
Ubicación 161	2,340,000	2,700,000	117,000	5,157,000	1,271,498	6,428,498	Zona B1	Zona 26	Zona 18
Ubicación 162	5,400,000	3,240,000	0	8,640,000	0	8,640,000	Zona E	Zona 26	Zona 18
Ubicación 163	2,200,000	5,300,000	104,400	7,604,400	2,540,833	10,145,233	Zona H1	Zona 14a	Zona 10
Ubicación 164	1,500,000	3,500,000	104,400	5,104,400	2,540,000	7,644,400	Zona F	Zona 12	Zona 10
Ubicación 165	1,500,000	4,000,000	52,272	5,552,272	2,119,653	7,671,925	Zona B	Zona 26	Zona 18
Ubicación 166	80,941,606	58,734,405	10,944,583	150,620,594	0	150,620,594	Zona F	Zona 12	Zona 10
Ubicación 167	6,800,000	3,750,000	0	10,550,000	0	10,550,000	Zona B	Zona 25	Zona 18
Ubicación 168	28,825,949	0	64,944,979	93,770,928	50,950,017	144,720,945	Zona B1	Zona 26	Zona 18
Ubicación 169	0	8,000,000	0	8,000,000	0	8,000,000	Zona F	Zona 12	Zona 10
Ubicación 170	29,064,816	11,684,426	65,149,524	105,898,766	50,900,067	156,798,833	Zona H1	Zona 14a	Zona 10
Ubicación 171	31,971,298	14,021,311	65,020,772	111,013,381	51,800,953	162,814,334	Zona B	Zona 22	Zona 17
Ubicación 172	32,843,243	9,843,244	53,111,025	95,797,512	51,186,713	146,984,225	Zona B	Zona 36	Zona 28

Ubicaciones Aseguradas:	Edificios.	Mobiliario, Maquinaria y Equipo:	Existencias:	Subtotal Valores Físicos:	Pérdida Consecuencial	Total de Valores Asegurables:	T.E.V. AMIS	T.E.V. CRESTA	H y G. CRESTA
Ubicación 173	37,652,148	14,658,644	51,501,600	103,812,392	52,005,701	155,818,093	Zona C	Zona 3	Zona 2
Ubicación 174	0	0	32,188,500	32,188,500	0	32,188,500	Zona A	Zona	Zona
Ubicación 175	29,943,000	10,989,000	44,460,000	85,392,000	51,345,000	136,737,000	Zona B	Zona 16	Zona 12
Ubicación 178	42,768,000	11,880,000	66,690,000	121,338,000	55,566,000	176,904,000	Zona F	Zona 12	Zona 10
Ubicación 177	30,504,600	10,800,000	62,244,000	103,548,600	54,684,000	158,232,600	Zona J	Zona 20	Zona 13
Ubicación 178	35,924,400	12,600,000	67,500,000	116,024,400	56,070,000	172,094,400	Zona B	Zona 40	Zona 34
Ubicación 179	24,971,400	10,440,000	67,140,000	102,551,400	53,802,000	156,353,400	Zona A	Zona 1	Zona 1
Ubicación 180	34,200,000	12,600,000	57,798,000	104,598,000	55,125,000	159,723,000	Zona C	Zona 3	Zona 2
Ubicación 181	0	0	17,784,000	17,784,000	0	17,784,000	Zona B	Zona 25	Zona 18
Ubicación 182	28,341,000	10,800,000	53,352,000	92,493,000	49,770,000	142,263,000	Zona B	Zona 27	Zona 20
Ubicación 183	25,500,000	12,750,000	39,000,000	77,250,000	62,212,500	139,462,500	Zona A	Zona 47	Zona 41
Ubicación 184	11,509,184	0	0	11,509,184	0	11,509,184	Zona B	Zona 22	Zona 17
Ubicación 185	16,739,249	1,552,914	0	18,292,163	0	18,292,163	Zona B1	Zona 26	Zona 18
Ubicación 186	3,332,034	30,536,757	2,390,852	36,259,643	6,459,892	42,719,535	Zona B	Zona 35	Zona 27
Ubicación 187	0	0	15,120,000	15,120,000	0	15,120,000	Zona B1	Zona 26	Zona 18
Ubicación 188	0	0	12,000,000	12,000,000	0	12,000,000	Zona A	Zona 0	Zona 0
Ubicación 189	129,395,164	51,314,844	40,000,000	220,710,008	38,500,000	259,210,008	Zona H1	Zona 14a	Zona 10
Ubicación 190	14,152,000	31,633,000	0	45,785,000	0	45,785,000	Zona B	Zona 25	Zona 18
Ubicación 191	103,489,000	41,780,000	24,472,000	169,741,000	31,836,000	201,577,000	Zona B1	Zona 26	Zona 18
Ubicación 192	118,428,000	44,991,000	30,453,000	193,872,000	42,420,000	236,292,000	Zona B	Zona 25	Zona 18
Ubicación 193	106,409,000	54,332,000	29,407,000	190,148,000	32,004,000	222,152,000	Zona B1	Zona 26	Zona 18
Ubicación 194	360,230,000	151,199,000	225,138,000	736,567,000	244,100,000	980,667,000	Zona B	Zona 30	Zona 21
Ubicación 195	73,160,000	55,245,000	22,400,000	150,805,000	35,000,000	185,805,000	Zona B	Zona 35	Zona 27
Ubicación 196	51,800,000	0	0	51,800,000	0	51,800,000	Zona B1	Zona 26	Zona 18
Totales:	3,548,713,536	2,383,589,498	2,687,235,267	8,619,538,301	2,937,615,897	11,557,154,198			

Cúmulo de Valores Asegurables según Zona C.R.E.S.T.A.

Asegurado: Cadena de Tiendas, S.A. de C.V.

T.E.V. CRESTA	Edificios.	Mobiliario, Maquinaria y Equipo:	Existencias:	Subtotal Valores Físicos:	Pérdida Consecuencial:	Total de Valores Asegurables:
Zona 0	0	0	46,988,500	46,988,500	0	46,988,500
Zona 1	52,948,448	33,693,396	89,205,235	175,847,079	79,225,366	255,072,445
Zona 2	5,726,295	6,731,858	5,363,783	17,821,936	6,413,144	24,235,080
Zona 3	189,386,194	103,285,678	172,692,189	465,364,061	183,696,262	649,060,323
Zona 4	0	0	0	0	0	0
Zona 5	0	0	0	0	0	0
Zona 6	0	0	0	0	0	0
Zona 7	0	0	0	0	0	0
Zona 8	0	0	0	0	0	0
Zona 9	0	0	0	0	0	0
Zona 10	26,846,251	24,770,309	20,886,073	72,502,633	33,513,500	106,016,133
Zona 11	61,380,679	42,115,427	40,318,377	143,814,483	68,961,886	212,776,369
Zona 12	239,550,200	163,810,814	148,137,028	551,498,042	133,939,253	685,437,295
Zona 13a	63,544,080	209,252,036	33,500,925	306,297,041	54,162,570	360,459,611
Zona 13b	0	0	0	0	0	0
Zona 14a	338,186,911	237,871,735	236,337,091	812,395,737	270,447,152	1,082,842,889
Zona 14b	30,387,087	18,301,135	23,904,000	72,592,222	18,802,604	91,394,826
Zona 14c	8,039,136	12,310,759	6,307,476	26,657,371	8,191,516	34,848,887
Zona 14d	0	0	0	0	0	0
Zona 15	0	0	0	0	0	0
Zona 16	137,723,244	89,039,187	115,297,899	342,060,330	144,275,958	486,336,288
Zona 17	0	0	0	0	0	0
Zona 18	0	0	0	0	0	0
Zona 19	49,117,225	38,762,210	49,084,048	136,963,483	55,446,772	192,410,255
Zona 20	61,062,950	38,657,101	87,003,090	186,723,141	92,849,972	279,573,113
Zona 21	15,292,663	7,761,416	12,494,999	35,549,078	14,504,881	50,053,959
Zona 22	137,855,575	75,828,808	116,928,967	330,613,350	84,969,941	415,583,291
Zona 23	0	0	0	0	0	0
Zona 24	38,074,059	25,188,972	24,922,374	88,185,405	40,984,506	129,169,911
Zona 25	325,470,283	247,957,481	230,402,609	803,830,373	214,589,108	1,018,419,481
Zona 26	673,369,048	360,272,933	390,329,388	1,423,971,369	452,117,433	1,876,088,802
Zona 27	78,289,221	42,418,302	87,954,598	208,662,121	91,368,948	300,031,069
Zona 28	11,250,000	14,850,000	10,500,000	36,600,000	12,000,000	48,600,000
Zona 29	0	0	0	0	0	0

T.E.V. CRESTA	Edificios.	Mobiliario, Maquinaria y Equipo:	Existencias:	Subtotal Valores Físicos:	Pérdida Consecuencial:	Total de Valores Asegurables:
Zona 30	454,381,546	215,591,270	287,274,569	957,247,385	344,021,850	1,301,269,235
Zona 31	9,357,493	5,805,243	8,341,067	23,503,803	7,425,592	30,929,395
Zona 32	0	0	0	0	0	0
Zona 33	0	0	0	0	0	0
Zona 34	3,008,822	2,190,182	3,224,538	8,423,542	3,086,854	11,510,396
Zona 35	136,262,491	133,105,853	71,914,278	341,282,622	87,420,513	428,703,135
Zona 36	117,218,290	49,483,364	93,209,672	259,911,326	106,314,151	366,225,477
Zona 37	39,191,980	40,645,219	41,319,016	121,156,215	59,493,784	180,649,999
Zona 38	50,531,216	33,011,990	36,693,891	120,237,097	45,557,663	165,794,760
Zona 39	38,675,972	23,778,844	23,601,823	86,056,639	22,758,099	108,814,738
Zona 40	35,924,400	12,600,000	67,500,000	116,024,400	56,070,000	172,094,400
Zona 41	0	0	0	0	0	0
Zona 42	16,151,623	7,507,647	11,186,595	34,845,865	16,652,390	51,498,255
Zona 43	0	0	0	0	0	0
Zona 44	12,555,000	12,420,000	9,113,400	34,088,400	8,406,261	42,494,661
Zona 45	50,235,165	24,504,286	33,547,926	108,287,377	40,376,266	148,663,643
Zona 46	0	0	0	0	0	0
Zona 47	41,719,989	30,066,043	51,749,843	123,535,875	79,571,702	203,107,577
Zona 48	0	0	0	0	0	0
Totales:	3,548,713,536	2,383,589,498	2,687,235,267	8,619,538,301	2,937,615,897	11,557,154,198

3.5 Distribución del Riesgo en Reaseguro Facultativo

Se le denomina como Distribución del riesgo en Reaseguro Facultativo a toda la dispersión de cada uno de los ramos que conforman la póliza integral. Esta dispersión incluye, en primer lugar, el porcentaje a retención que llevará la cedente en cada ramo, después el porcentaje con que se alimentará cada uno de los Contratos Obligatorios por Ramo que tenga la cedente, y por último, el excedente en Reaseguro Facultativo.

Para colocar el excedente en Reaseguro Facultativo este caso en particular, la cedente le ofertará a *todos* los posibles reaseguradores con los que tenga relación comercial por dos razones: por lo extenso que son las coberturas de la póliza y porque requiere terminar de colocar al 100% (incluyendo sus porcentajes de retención y Contratos Obligatorios) lo más rápido posible, pues a pesar de ser un gran compromiso como póliza, seguramente varias compañías estarán cotizándole al asegurado en cuestión. Esto quiere decir que empleará al máximo sus relaciones con los reaseguradores ofertando el riesgo a 17 reaseguradoras (todas las que se encuentren en el país y 3 ó 4 en el extranjero) y 2 ó 3 corredores de reaseguro aproximadamente, dando un total de alrededor 20 compañías. Para tal efecto, habrá quienes rápidamente declinarán participar en el riesgo por lo complicado que resulta según sus propias políticas, lo cual no favorece obviamente a la cedente, pero peor resulta para la aseguradora aquellas compañías que se tardan en contestarle y que al final de cuentas declinan participar. Éste es motivo de mucho enojo para la cedente y deteriora la relación con aquellos reaseguradores o corredores de reaseguro que lo hacen. Sobre todo son los intermediarios los que suelen hacer este tipo de acciones. Asimismo, habrá algunos reaseguradores de alto nivel que soliciten todavía mayor información, pero la cedente al ya saber que trabajan con ética, tendrá paciencia de proporcionársela (si es que la consigue del asegurado), con la esperanza de que al final de algunos cuantos días hábiles tendrá el apoyo de esos buenos reaseguradores.

Más adelante se muestran las distribuciones de reaseguro proporcional por cada ramo con las que finalmente quedó colocada esta póliza. En este caso se muestra una colocación con los mismos reaseguradores y porcentajes de participación en casi todas las coberturas (excepto dinero y valores que se colocó de forma no proporcional), los cuales consideran esquemas representativos para este tipo de riesgos.

En dichas hojas de distribución se plasman todos los datos que se requieren para que la Gerencia de Reaseguro Facultativo pueda procesar, a través de otro departamento administrativo, la alimentación a los Contratos Obligatorios de la compañía, así como programar oportunamente los pagos de primas que le correspondan a cada reasegurador, según el porcentaje de participación pactado en el riesgo, descontándole la comisión de reaseguro que haya negociado con cada uno de ellos.

DISTRIBUCIÓN DE REASEGURO

Folio: 3025

Nombre del Asegurado:

CADENA DE TIENDAS, S.A. DE C.V.

Vigencia: Desde 31-Dic-97

Hasta 31-Dic-98

Póliza No.: CPP151

Endoso No: CPP151

PRIMA OTROS RIESGOS 5,419,999.00

PRIMA T.E.V. 100% 1,053,696.00

PRIMA T.E.V. 90% 948,326.40

Ramo / Subramo: Cobertura: Todo Riesgo del Ramo de Incendio

Tipo de movimiento: RENOVACIÓN DE PÓLIZA

Año de suscripción: 1997

Limite Máximo de Responsabilidad: 1,000,000,000 Moneda: Pesos Mexicanos

Clave	COMPANIA		SUMA ASEGURADA		PRIMA		Alimento a contratos: Retención= Total Cont/23	
	Nombre	Monto	%	Monto	%	Monto	Tipo de reaseguro: Proporcional	
Retención		21,739,131	2.174%	138,441.86			Tabla de plenos: 100%	Tipo de cambio: 8.210
Cuota Parte							Sólo Primer Riesgo	
1er Excedente		478,260,869	47.826%	3,045,720.84			Concepto	Suma Asegurada
							Edificio	Valor Real
Total Contratos		500,000,000	50.000%	3,184,162.70			Contenidos	
Total Facultativo		500,000,000	50.000%	3,184,162.70			Pérdida Consec.	
TOTAL		1,000,000,000	100.000%	6,368,325.40			Total	

DISTRIBUCIÓN DEL FACULTATIVO:

Clave	COMPANIA		SUMA ASEGURADA		PRIMA		COMISIÓN DE REASEGURO			RESERVAS			ACEPTACION	
	Nombre	Monto	%	Monto	%	Monto	% O.R.	% T.E.V.	% O.R.	% T.E.V.	Fecha	Fecha	Número	
1	8315	MUENCHENER	15.00%	150,000,000	15.00%	955,248.81	25.000%	16.50%	35.00%	16.00%	25-Dic-97	25-Dic-97	AR-191/97	
2	8348	SUIZA	10.00%	100,000,000	10.00%	636,832.54	25.000%	15.00%	35.00%	16.00%	30-Dic-97	30-Dic-97	136-97	
3	8569	MAPFRE	10.00%	100,000,000	10.00%	636,832.54	27.500%	16.50%	35.00%	16.00%	25-Dic-97	25-Dic-97	OP-45697	
4	8002	ALIANZA	5.00%	50,000,000	5.00%	318,416.27	22.500%	16.50%	35.00%	16.00%	2-Ene-98	2-Ene-98	THS-4785-97	
5	8005	PATRIA	5.00%	50,000,000	5.00%	318,416.27	25.000%	16.50%	35.00%	16.00%	28-Dic-97	28-Dic-97	FZ10-R-5000	
6	8303	AON RE	5.00%	50,000,000	5.00%	318,416.27	20.000%	20.00%			7-Ene-98	7-Ene-98	AON-01-1998	
7														
8														
9														
10														
Total Facultativo			50.00%	500,000,000	50.00%	3,184,162.70					749,198.89			

GARANTIAS DE PAGO:

No	1a. Exhibición		2a. Exhibición		3a. Exhibición		4a. Exhibición		LIBERACIÓN DE RVAS.	
	Fecha	Monto	Fecha	Monto	Fecha	Monto	Fecha	Monto	Fecha	Monto
1	31-Mar-98	421,217.99							31-Ene-99	307,309.78
2	31-Mar-98	141,117.24	30-Jun-98	141,117.24					31-Ene-99	204,873.19
3										
4										
5										
6	31-Mar-98	101,893.21	30-Jun-98	76,419.90	30-Sep-98	76,419.90				
7										
8										
9										
10										

OBSERVACIONES:

Favor de realizar los pagos correspondientes a Aon Re en dólares americanos, según el tipo de cambio del día de pago.

DISTRIBUCIÓN DE REASEGURO

Nombre del Asegurado: CADENA DE TIENDAS, S.A. DE C.V. **Folio:** 3025
Póliza No.: CPP151 **Endoso No:** CPP151 **Vigencia:** Desde 31-Dic-97 Hasta 31-Dic-98
Ramo / Subramo: Cobertura: OBRA CIVIL Y MONTAJE **Año de suscripción:** 1997

Tipo de movimiento: RENOVACIÓN DE PÓLIZA **Tipo de reaseguro:** Proporcional

Límite Máximo de Responsabilidad: 150,000,000 **Moneda:** Indicar 01 para Moneda Na **PRIMA:** 51,000.00

Clave	COMPANIA Nombre	SUMA ASEGURADA		PRIMA	
		%	Monto	%	Monto
	Retención	4.545%	6,818,182	4.545%	2,318.18
	1er. Excedente	45.455%	68,181,818	45.455%	23,181.82
	Total Contratos	50.000%	75,000,000	50.000%	25,500.00
	Total Facultativo	50.000%	75,000,000	50.000%	25,500.00
	T O T A L	100.000%	150,000,000	100.000%	51,000.00

DISTRIBUCIÓN DEL FACULTATIVO:

No	Clave	COMPANIA Nombre	SUMA ASEGURADA		P R I M A		COMISIÓN DE REASEGURO		RESERVAS		ACEPTACIÓN	
			%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	Fecha	Número
1	8315	MUENCHENER	15.000%	22,500,000	15.000%	7,650.00	25.000%	1,912.50	44.00%	44.00%	25-Dic-97	AR-191/97
2	8348	SUIZA	10.000%	15,000,000	10.000%	5,100.00	25.000%	1,275.00	44.00%	44.00%	30-Dic-97	136-97
3	8569	MAPFRE	10.000%	15,000,000	10.000%	5,100.00	27.500%	1,402.50	44.00%	44.00%	25-Dic-97	OP-45697
4	8002	ALIANZA	5.000%	7,500,000	5.000%	2,550.00	22.500%	573.75	44.00%	44.00%	2-Ene-98	THS-4785-97
5	8005	PATRIA	5.000%	7,500,000	5.000%	2,550.00	25.000%	637.50	44.00%	44.00%	28-Dic-97	FZ10-R-5000
6	8303	AON RE	5.000%	7,500,000	5.000%	2,550.00	20.000%	510.00			7-Ene-98	AON-01-1998
7												
		T O T A L F A C U L T A T I V O	50.000%	75,000,000	50.000%	25,500.00		6,311.25				

GARANTÍAS DE PAGO:

No	1a. Exhibición		2a. Exhibición		3a. Exhibición		4a. Exhibición		LIBERACIÓN DE RVAS.	
	Fecha	Monto	Fecha	Monto	Fecha	Monto	Fecha	Monto	Fecha	Monto
1	31-Mar-98	2,371.50	-	-	-	-	-	-	31-Ene-99	3,366.00
2	31-Mar-98	790.50	30-Jun-98	790.50	-	-	-	-	31-Ene-99	2,244.00
3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
6	31-Mar-98	816.00	30-Jun-98	612.00	30-Sep-98	612.00	-	-	-	-
7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

OBSERVACIONES:

Favor de realizar los pagos correspondientes a Aon Re en dólares americanos, según el tipo de cambio del día de pago.

DISTRIBUCIÓN DE REASEGURO

Nombre del Asegurado: CADENA DE TIENDAS, S.A. DE C.V. **Folio:** 3025
Póliza No.: CPP151 **Endoso No:** CPP151 **Vigencia:** Desde 31-Dic-97 Hasta 31-Dic-98
Ramo / Subramo: _____ **Cobertura:** ROBO DE MERCANCÍAS
Tipo de movimiento: RENOVACIÓN DE PÓLIZA **PRIMA:** 463,679.00

Límite Máximo de Responsabilidad: 1,350,000 **Moneda:** Pesos Mexicanos

Tipo de reaseguro: Proporcional

Clave	Nombre	SUMA ASEGURADA		PRIMA	
		%	Monto	%	Monto
	Retención	50.00%	675,000	50.00%	231,839.50
	Total Contratos	50.00%	675,000	50.00%	231,839.50
	Total Facultativo	50.00%	675,000	50.00%	231,839.50
	T O T A L	100.0%	1,350,000	100.0%	463,679.00

FACULTATIVO:

No	COMPANIA	Nombre	SUMA ASEGURADA		P R I M A		COMISIÓN DE REASEGURO		RESERVAS		ACEPTACIÓN	
			%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	Fecha	Número
1	8315	MUENCHENER	15.00%	202,500	15.00%	69,551.85	25.0000%	17,387.96	20.00%	25-Dic-97	AR-191/97	
2	8348	SUIZA	10.00%	135,000	10.00%	46,367.90	25.0000%	11,591.98	20.00%	30-Dic-97	136-97	
3	8569	MAPFRE	10.00%	135,000	10.00%	46,367.90	27.5000%	12,751.17	20.00%	25-Dic-97	OP-45697	
4	8002	ALIANZA	5.00%	67,500	5.00%	23,183.95	22.5000%	5,216.39	20.00%	2-Ene-98	THS-4785-97	
5	8005	PATRIA	5.00%	67,500	5.00%	23,183.95	25.0000%	5,795.99	20.00%	28-Dic-97	FZ10-R.5000	
6	8303	AON RE	5.00%	67,500	5.00%	23,183.95	20.0000%	4,636.79		7-Ene-98	AON-01-1998	
7												
	TOTAL FACULTATIVO		50.00%	675,000	50.00%	231,839.50		57,380.28				

GARANTÍAS DE PAGO:

No	1a. Exhibición		2a. Exhibición		3a. Exhibición		4a. Exhibición		LIBERACIÓN DE RVAS.	
	Fecha	Monto	Fecha	Monto	Fecha	Monto	Fecha	Monto	Fecha	Monto
1	31-Mar-98	38,253.52							31-Ene-99	13,910.37
2	31-Mar-98	12,751.17	30-Jun-98	12,751.17					31-Ene-99	9,273.58
3										
4										
5										
6	31-Mar-98	7,418.86	30-Jun-98	5,564.15	30-Sep-98	5,564.15				
7										

OBSERVACIONES:

Favor de realizar los pagos correspondientes a Aon Re en dólares americanos, según el tipo de cambio del día de pago.

DISTRIBUCIÓN DE REASEGURO

Nombre del Asegurado:

CADENA DE TIENDAS, S.A. DE C.V.

Folio:

3025

Póliza No.: CPP151

Endoso No: CPP151

Vigencia:

Desde
31-Dic-97

Hasta
31-Dic-98

Ramo / Subramo: _____

Cobertura: ROTURA DE CRISTALES

Tipo de movimiento:

RENOVACIÓN DE PÓLIZA

Límite Máximo de Responsabilidad:

150,000

Moneda: Indicar 01 para Moneda Na

PRIMA:

119,700.00

Tipo de reaseguro: Proporcional

Clave	Nombre	SUMA ASEGURADA		PRIMA	
		%	Monto	%	Monto
	Retención	50.00%	75,000	50.00%	59,850.00
	Total Contratos	50.00%	75,000	50.00%	59,850.00
	Total Facultativo	50.00%	75,000	50.00%	59,850.00
	TOTAL	100.0%	150,000	100.0%	119,700.00

FACULTATIVO:

No	Clave	COMPANIA Nombre	SUMA ASEGURADA		PRIMA		COMISIÓN DE REASEGURO		RESERVAS		ACEPTACION	
			%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	Fecha	Número
1	8315	MUENCHENER	15.00%	22,500	15.00%	17,955.00	25.00000%	4,488.75	20.00%	20.00%	25-Dic-97	AR-191197
2	8348	SUIZA	10.00%	15,000	10.00%	11,970.00	25.00000%	2,992.50	20.00%	20.00%	30-Dic-97	136-97
3	8569	MAPFRE	10.00%	15,000	10.00%	11,970.00	27.50000%	3,291.75	20.00%	20.00%	25-Dic-97	OP-45697
4	8002	ALIANZA	5.00%	7,500	5.00%	5,985.00	22.50000%	1,346.63	20.00%	20.00%	2-Ene-98	THS-4785-97
5	8005	PATRIA	5.00%	7,500	5.00%	5,985.00	25.00000%	1,496.25	20.00%	20.00%	28-Dic-97	FZ10-R.5000
6	8303	AON RE	5.00%	7,500	5.00%	5,985.00	20.00000%	1,197.00			7-Ene-98	AON-01-1998
7												
		TOTAL FACULTATIVO	50.00%	75,000	50.00%	59,850.00		14,812.88				

GARANTÍAS DE PAGO:

No	1a. Exhibición		2a. Exhibición		3a. Exhibición		4a. Exhibición		LIBERACIÓN DE RVAS.	
	Fecha	Monto	Fecha	Monto	Fecha	Monto	Fecha	Monto	Fecha	Monto
1	31-Mar-98	9,875.25	-	-	-	-	-	-	31-Ene-99	3,591.00
2	31-Mar-98	3,291.75	30-Jun-98	3,291.75	-	-	-	-	31-Ene-99	2,394.00
3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
6	31-Mar-98	1,915.20	30-Jun-98	1,436.40	30-Sep-98	1,436.40	-	-	-	-
7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

OBSERVACIONES:

Favor de realizar los pagos correspondientes a Aon Re en dólares americanos, según el tipo de cambio del día de pago.

DISTRIBUCIÓN DE REASEGURO

Nombre del Asegurado: CADENA DE TIENDAS, S.A DE C.V. **Folio:** 3025
Póliza No.: CPP151 **Endoso No:** CPP151 **Vigencia:** Desde 31-Dic-97 Hasta 31-Dic-98
Ramo / Subramo: _____ **Cobertura:** DINERO Y/O VALORES

Tipo de movimiento: RENOVACIÓN DE PÓLIZA

Límite Máximo de Responsabilidad: 400,000 **Moneda:** NACIONAL **PRIMA:** 400,000.00

Clave	COMPANIA		SUMA ASEGURADA		PRIMA	
	Nombre	%	Monto	%	Monto	
	Retención	100.000%	400,000	100.000%	400,000.00	
	Total Contratos	100.000%	400,000	100.000%	400,000.00	
	Total Facultativo		-		-	
	TOTAL	100.00%	400,000	100.00%	400,000.00	

Tipo de reaseguro: No Proporcional

DISTRIBUCIÓN DEL FACULTATIVO:

No	Clave	COMPANIA	SUMA ASEGURADA		PRIMA		COMISION DE REASEGURO		RESERVAS		ACEPTACIÓN	
			%	Monto	%	Monto	%	Monto	%		Fecha	Número
1												
2												
3												
4												
5												
6												
7												
TOTAL FACULTATIVO												

GARANTÍAS DE PAGO:

No	1a. Exhibición		2a. Exhibición		3a. Exhibición		4a. Exhibición		LIBERACIÓN DE RVAS.	
	Fecha	Monto	Fecha	Monto	Fecha	Monto	Fecha	Monto	Fecha	Monto
1										
2										
3										
4										
5										
6										
7										

OBSERVACIONES:

El Límite Máximo de Responsabilidad de \$400,000 M.N. funciona como deducible agregado anual al 100% a retención de la compañía para la cobertura en exceso que lleva Conresa al 100%.

3.5.1 Observaciones relevantes de las Condiciones y Distribución de Reaseguro

- **Concordancia de Datos:** Los datos informados en el slip de Condiciones Particulares deben de concordar con los de las hojas de distribución, principalmente los siguientes: nombre del asegurado, vigencia, ramos, montos de primas y montos de sumas aseguradas. Los demás datos se obtienen de la negociación realizada con cada reasegurador que decidió participar en el riesgo.
- **Vigencia y Año de Suscripción:** Como se puede verificar el inicio de la vigencia de la póliza corresponde al último día del año de 1997, por lo que todavía en este riesgo se alimentarán los contratos obligatorios por cada ramo que tenga la cedente de 1997, prevaleciendo, por ejemplo, todas las Condiciones del Contrato de Incendio Primer Excedente mostrado al inicio de este capítulo.
- **La cobertura de TEV:** Se distribuye al 90%, en virtud de que con el 10% restante se constituye la Reserva Especial Catastrófica, que en aquel entonces todavía se creaba por disposiciones de la *Comisión Nacional de Seguros y Fianzas*. Sin embargo, desde abril de 1998 se eliminó esta reserva en nuestro país, por lo que las aseguradoras pueden ya desde entonces considerar y distribuir al 100% la prima de TEV.
- **El porcentaje a cargo de la cedente:** En este caso el porcentaje a cargo de la cedente (retención y contratos) es del 50% del total del riesgo, lo que significa que en el ramo de incendio optimiza casi al máximo su capacidad, ya que como el Límite Máximo de Responsabilidad es por \$1,000'000,000 m.n. (ubicación de mayor valor), y considerando el tipo de cambio por \$8.21 por dólar, los US\$69'000,000 de capacidad con que dispone alcanzan hasta \$566,490,000 m.n., dejando un pequeño colchón para posibles aumentos de suma asegurada durante el transcurso de la vigencia de la póliza por \$66'490,000 m.n. En caso de que los aumentos rebasen esta cantidad, será necesario colocarlo facultativamente, pero sería un caso muy extremo, ya que de por sí la suma asegurada para esta ubicación es demasiado grande.
- **Los porcentajes de participación de los reaseguradores:** Reflejan claramente la capacidad con que dispone cada uno de ellos y la confianza que tienen tanto en el riesgo, como en general en nuestro país. Por ejemplo, la MÜNCHENER además de su gran capacidad de retención, muestra su confianza en participar en riesgos mexicanos, aunque también hay que considerar que lo hacen sobre todo con compañías de nivel I. Mientras que la Suiza también tiene una gran capacidad de suscripción, pero sin embargo, siempre se han manifestado muy reservados en el porcentaje de ciertos riesgos. Si bien, ambos reaseguradores, en algunos riesgos toman la decisión de participar hasta en un 50%, este ejemplo muestra la política de uno comparada con el otro. De igual forma, el ejemplo pone en evidencia a los demás reaseguradores que participan en este riesgo y que lo hacen de esta manera en toda la cartera de riesgos que se les ofrezca, sin descartar que en algunas ocasiones suelen dar sorpresas tomando un porcentaje más grande de lo que acostumbren.
- **Las comisiones de reaseguro:** También plasman la disposición de cada uno de ellos, es decir, la MÜNCHENER y la Suiza conceden buena comisión (del 25% en general) pero no excelente; Mapfre ofrece las mejores comisiones (o bien las que le pida la cedente), pero su capacidad no le permite participar con mayor porcentaje; Alianza concede menos comisión que Patria, y por último, el corredor de reaseguro (Aon Re) siempre es más ambicioso que los reaseguradores directos, además de que nunca conceden la constitución de *reservas*

correspondiente, lo que le significa a la cedente tener que financiarlas, ya que esto no le libera constituir las.

- **Las fechas de aceptación:** Muestran claramente la calidad del servicio que brinda cada uno de los reaseguradores y del corredor, ya que en este negocio del reaseguro facultativo, la rapidez en proporcionar apoyo a la cedente determina la calidad del servicio. Sobre todo es muy importante para la cedente lograr colocar el riesgo al 100% antes de que comience el inicio de vigencia de éste. Como se puede observar hay un reasegurador que contestó después de comenzada la póliza, lo que amerita que la cedente sea sancionada por las autoridades competentes, pero peor aún por el corredor de reaseguro que se excedió con 7 días de atraso. Lo bueno de esto, es que son raros los casos que se presentan de esta forma y que las compañías siempre tienen el compromiso de mejorar su servicio.
- **Las formas de pago:** Nótese que las compañías uno, dos y seis le sujetaron su participación a la cedente siempre y cuando ésta les pague con Garantía de Pago (cheque) en las fechas y en las exhibiciones que se señalan. Cuando el número de exhibiciones es mayor a uno, como son los casos dos y seis, para la cedente significa un logro, ya que los reaseguradores siempre quisieran que fuera en un solo pago como el reasegurador número uno (como generalmente sucede). En el caso de los reaseguradores tres, cuatro y cinco, ellos aceptaron que el pago lo hagan a través de las cuentas trimestrales de los borderós de los Contratos Obligatorios (ya que se encuentran en el Security19), lo que beneficia notablemente a la cedente. Obsérvese que al no constituir reserva con el corredor de reaseguro, no se le define fecha de liberación de la misma.
- **En el caso particular de Dinero y/o Valores,** la colocación se hizo de forma No Proporcional definiendo un deducible muy alto para los reaseguradores por \$400,000 m.n. financiados con la misma prima de este ramo (hoja de distribución No. 1), el cual funciona como un agregado anual, es decir, los primeros siniestros hasta que se acumule dicha cantidad serán indemnizados por la cedente. Todos los siniestros indemnizables que excedan esta cifra correrán a cargo de los reaseguradores que fueron contactados a través de un intermediario especializado en este tipo de ramos y de colocaciones No Proporcionales como lo es en México Conresa (hoja de distribución No. 2). Nótese que en esta segunda hoja, el corredor le solicitó a la cedente una Prima Neta de Reaseguro por \$300,000 m.n., por lo que la comisión se obtiene ajustando la cifra de tal forma que el porcentaje resulta fraccionado, pero por cierto muy alto (casi el 55%). Excelente colocación para la cedente.
- **En las observaciones:** Se señalan las peticiones de carácter especial que hayan sido necesarias conceder a los reaseguradores o intermediarios para concretar la colocación facultativa, tal como se indica en las hojas de distribución de reaseguro antes presentadas.

Por último, se muestra el Catálogo de Compañías Reaseguradoras e Intermediarios de Reaseguro con los que trabaja una cedente mexicana en todos sus ramos y en todos los tipos de contratos que ésta pueda tener, aunque cabe señalar que no siempre se tiene negocio con cada una de ellas.

CATALOGO DE COMPANIAS AL 14 DE MAYO DE 1997

CIA	COMPANIA	PAIS ORIGEN
ADVANCED RISK	ADVANCED RISK INTERNATIONAL, LTD.	U.S.A.
AGENCIA INTEROC.	AGENCIA INTEROCEANICA ASESORES E INTERMEDIARIOS,SA	INGLATER.
AGNEW INTL.	AGNEW INTERNATIONAL, INC.	U.S.A.
AGRIPPINA RUCK.	AGRIPPINA RUCKVERSICHERUNGS AKTIENGESELLSCHAFT	ALEMANIA
AIG EUROPE	AIG EUROPE	ALEMANIA
HOWDEN (CONVENIO)	ALEXANDER HOWDEN Y ASOCIADOS "CONVENIO"	INGLATER.
HOWDEN	ALEXANDER HOWDEN Y ASOCIADOS, S.A. DE C.V.	INGLATER.
AMERICAN RE	AMERICAN RE	U.S.A.
AON RE	AON RE LATINOAMERICANA, S.A.	INGLATER.
AON RISK	AON RISK SERVICES OF TEXAS, INC (ADAMS & PORTER)	U.S.A.
ARKWRIGHT	ARKWRIGHT MUTUAL INSURANCE CO.	U.S.A.
ASSITECA	ASSITECA EUROPE LTD.	ITALIA
AXA RE	AXA RE MEXICO (ANCIENNE MUTUELLE)	FRANCIA
BAIN HOGG	BAIN HOGG INTERMEDIARIO DE REASEGURO, SA DE CV	INGLATER.
BAYER (CONVENIO)	BAYER DE MEXICO "CONVENIO"	ALEMANIA
BAYER	BAYERISCHE RUCKVERSICHERUNGS	ALEMANIA
CAISSE CENTRALE	CAISSE CENTRALE DE REASSURANCE	FRANCIA
CIGNA	CIGNA	
CORIFRANCE	COMPAGNIE DE REASSURANCE D'ILE-DE-FRANCE (CORIFRANCE)	FRANCIA
C.E.R.	COMPAGNIE EUROPEENNE DE REASSURANCES	FRANCIA
SUIZA	COMPANIA SUIZA DE REASEGUROS	SUIZA
SUIZA(CONVENIO)	COMPANIA SUIZA DE REASEGUROS "CONVENIO"	SUIZA
CONRESA	CONRESA, INTERMEDIARIO DE REASEGURO, S.A.	U.S.A.
COPPER GAY	COPPER GAY	INGLATER
COREX	COREX RE, SA DE CV INTERMEDIARIO DE REASEGURO	INGLATER.
C.R.I.S.A.	CORREDORES DE REASEGURO INTERNACIONAL, S.A.	INGLATER.
ELWOOD	ELWOOD INSURANCE LIMITED	U.S.A.
EMPLOYERS	EMPLOYERS REINSURANCE CORPORATION/LATIN AMERICAN BRACH	U.S.A.
ENERGY	ENERGY INSURANCE INTERNATIONAL	U.S.A
EVEREST	EVEREST REINSURANCE COMPANY (antes THE PRUDENTIAL)	U.S.A.
EXES	EXES INTERMEDIARIO REASEGURO, SA. DE CV.(JARDINES INS).	INGLATER.
FRANKONA	FRANKONA RUCKVERSICHERUNGS	ALEMANIA
GENERAL RE	GENERAL REINSURANCE CORPORATION	U.S.A
GERLING	GERLING MEXICO SA	ALEMANIA
GERLING(CELANESE)	GERLING KONZERN ALLGEMEINE (CELANESE)	ALEMANIA
G.I.R.	GRUPO INTERNACIONAL DE REASEGURO	INGLATER.
GUY CARPENTER	GUY CARPENTER & COMPANY, S.A.	U.S.A.
HANNOVER	HANNOVER RUCKVERSICHERUNGS AKTIENGESELLSCHAFT	ALEMANIA
HARTFORD	HARTFORD FIRE INTERNATIONAL, LTD	U.S.A
HEATH MARTENS	HEATH MARTENS HORNER LTD	INGLATER.
HOBBS GROUP	HOBBS GROUP, INC.	U.S.A.
INTERCARGO	INTERGARGO INSURANCE COMPANY	U.S.A.
KALVIN MILLER	KALVIN MILLER INTERNATIONAL	U.S.A
KOELNISCHE	KOELNISCHE RUCKVERSICHERUNGS G	ALEMANIA
KOT	KOT INSURANCE CO. LTD	U.S.A
LATIN AMERICA	LATIN AMERICA HEADQUARTERS	U.S.A.
LEFOMEX	LEFOMEX	INGLATER.
LES MUTUELLES	LES MUTUELLES DU MANS ASSURANCES	FRANCIA
LLOYD THOMPSON	LLOYD THOMPSON LIMITED	INGLATER.
LOWNDES LAMBERT	LOWNDES LAMBERT AVIATION LIMITED	INGLATER.

CATALOGO DE COMPANIAS AL 14 DE MAYO DE 1997

CIA	COMPANIA	PAIS ORIGEN
LUIS GARCIA	LUIS GARCIA LAURENT, S.A.	LONDRES
MAPFRE RE	MAPFRE RE, COMPANIA DE REASEGUROS, S.A.	ESPAÑA
MCGRIFF	MCGRIFF, SEIBELS, BARBARA & COLVIN	U.S.A.
MEXBRIT (CONV 96)	MEXBRIT, LTD. REINSURANCE INTERMEDIARIES	INGLATER.
MEXBRIT (CONV 97)	MEXBRIT, LTD. REINSURANCE INTERMEDIARIES	INGLATER.
MINET	MINET LIMITED	U.S.A
MUENCHENER (CONV)	MUENCHENER DE MEXICO, S.A. "CONVENIO"	ALEMANIA
MUENCHENER	MUENCHENER RUECKVERSICHERUNGS GESELLSCHAFT	ALEMANIA
NELSON HURST	NELSON HURST INSURANCE BROKERS, LTD	U.S.A
NORWICH	NORWICH WINTERTHUR REINSURANCE CORPORATION LTD	INGLATER.
PROTECTION M.	PROTECTION MUTUAL INSURANCE COMPANY	U.S.A.
R.I.O.	REASEGURADORA DEL ISTMO	PANAMA
DELTA	REASEGURADORA DELTA, C.A.	VENEZUELA
PATRIA (CONVENIO)	REASEGURADORA PATRIA S.A. "CONVENIO"	MEXICO
PATRIA	REASEGURADORA PATRIA, S.A.	MEXICO
ALIANZA	REASEGUROS ALIANZA, S.A.	MEXICO
ALIANZA (CONVENIO)	REASEGUROS ALIANZA, S.A. "CONVENIO"	MEXICO
POOL M. A.	REASEGUROS ALIANZA, S.A. "POOL MEXICANO AVIAC."	MEXICO
GIL Y CARVAJAL	REASEGUROS GIL Y CARVAJAL, S.A.	ESPAÑA
REINMEX	REINMEX, S.A.	INGLATER.
REKERDRES	REKERDRES & SONS INSURANCE AGENCI, INC.	U.S.A
ROYAL RE	ROYAL REINSURANCE CO. LTD.	INGLATER.
SEDGWICK (A.CANCUN)	SEDGWICK CORREDURIA DE SEGUROS, S.C.	ESPAÑA
SEDGWICK	SEDGWICK AVIATION LIMITED	INGLATER
INBURSA	SEGUROS INBURSA, S.A.	MEXICO
SKANDIA (CONVENIO)	SKANDIA INTER. CORP. LTD. "CONVENIO"	SUECIA
SKANDIA	SKANDIA INTERNATIONAL INSURANCE CORPORATION	SUECIA
S.A.F.R.	SOCIETE ANONYME FRANCAISE DE REASSURANCES	FRANCIA
S.C.O.R.	SOCIETE COMMERCIALE DE REASSURANCES	FRANCIA
SOREMA	SOREMA	FRANCIA
SWIRE BLANCH	SWIRE BLANCH MEXICO	INGLATER.
SYDNEY RE	SYDNEY RE MANAGEMENT, INC.	CANADA
TELA	TELA VERSICHERUNG AKTIENGESELLSCHAFT	ALEMANIA
GREAT LAKES	THE GREAT LAKES REINSURANCE COMPANY	CANADA
THE CONTINENTAL	THE CONTINENTAL REINSURANCE CO.	U.S.A
MERCANTILE	THE MERCANTILE & GENERAL REINSURANCE COMPANY PLC.	INGLATER.
TOKIO	TOKIO MARINE INTERNATIONAL, S.A.	JAPON
TRASATLANTIC RE	TRANSATLANTIC REINSURANCE CO.	U.S.A.
UNION RE	UNION REINSURANCE COMPANY	SUIZA
UNIONE ITALIANA	UNIONE ITALIANA DI RIASSICURAZIONI	ITALIA
WILLIS FABER	WILLIS FABER & DUMAS LIMITED	INGLATER.
WINTERTHUR	WINTERTHUR SOCIEDAD SUIZA DE REASEGUROS	SUIZA
ZURICH	ZURICH INSURANCE COMPANY	SUIZA

Capítulo IV

“Reaseguro No Tradicional”

4.1 Antecedentes

A lo largo de los años, el reaseguro tradicional ha sido un mecanismo de transferencia de riesgos de suscripción, y sin el cual, las compañías que han asumido directamente dichos riesgos se verían en un futuro afectadas en su estabilidad económica y posiblemente en su permanencia dentro del sector asegurador.

No obstante, con el dinamismo de los sectores económicos internacionales y como consecuencia de la falta de capacidad para la colocación de los riesgos en los mercados de seguros, se crearon nuevas modalidades de contratos de reaseguro, mediante los cuales las compañías de seguros empezaron a optimizar el rendimiento de sus capitales y de sus reservas.

Esta situación dió como resultado la aplicación de mecanismos de financiamiento de los siniestros con una mínima transferencia de los riesgos de suscripción. A estos mecanismos se les conoce hoy en día como operaciones de "**Reaseguro Financiero**". Sin embargo, este término, como les suceden a muchos otros en el ámbito del seguro, tiene distintas formas de nombrarse:

- Como el reaseguro financiero se desarrolló inicialmente en forma de convenios que no contemplaban una real transferencia del riesgo sino de arreglos financieros solamente, realizados por empresas que no eran reaseguradoras, se le llamaba "**Reaseguro Alternativo**"; después, -como opera hoy en día- en contratos en los cuales sí se contempla la transferencia del riesgo, pero se diferencia de los contratos tradicionales debido a que la cobertura que se otorga tiene un límite agregado, se denomina también como "**Reaseguro Finite Risk**".
- Por el entorno de este trabajo, convendremos en bien llamarlo "**Reaseguro No Tradicional**", haciendo alusión al complemento que esta operación representa para el reaseguro tradicional (aunque en algunos aspectos no funcione precisamente como tal).

El concepto de reaseguro no tradicional es relativamente nuevo; hace 25 años era prácticamente desconocido. A principio de los años 70 y aún antes, ya existían operaciones de reaseguro que hoy clasificaríamos como reaseguro no tradicional. En ese entonces, sin embargo, esas operaciones eran muy puntuales y además celosamente protegidas.

El origen de esta modalidad de reaseguro se remonta a finales de los años 70's en los Estados Unidos donde un grupo selecto de profesionales de diferentes gremios, entre los que destacan actuarios, contadores y abogados, descubrieron que con la ayuda del reaseguro, las compañías de seguro podían optimizar el manejo de sus reservas y de sus capitales.

Inicialmente los productos de reaseguro no tradicional se desarrollaron para liberar el capital oculto en las reservas de siniestros y de primas no devengadas. Estos productos le dieron una cierta imagen negativa al reaseguro no tradicional. Ello debido a que en distintas oportunidades este producto se empleó para mejorar el balance de compañías de seguros en dificultades financieras. La consecuencia fue la de postergar insolvencias, causando posteriormente problemas más complejos

A partir de entonces se fueron creando diversas modalidades de reaseguro con nuevas opciones de cobertura y a costos relativamente accesibles. Bajo esta perspectiva, surgió un gran número de contratos de reaseguro Cuota-Parte teniendo como meta principal los objetivos financieros y como meta secundaria, la transferencia de los riesgos de suscripción.

Actualmente, esta modalidad de reaseguro se conceptualiza como un convenio por el que se transfieren las obligaciones o los riesgos de pérdida a cargo de las cedentes y que podrían afectar la realización de futuras utilidades de las mismas.

En Europa y Estados Unidos de Norteamérica, el reaseguro no tradicional es actualmente uno de los temas más debatidos en la industria aseguradora. A juzgar por el número de artículos publicados en la prensa especializada de los países anglosajones, se trata de un tema prioritario. Cabe mencionar que, el producto de reaseguro no tradicional es conocido también en otras partes del mundo aunque aún no goce de tanta publicidad.

La competencia en el mercado del reaseguro no tradicional está creciendo constantemente junto con el número de participantes. No sólo ha aumentado el número de compañías especializadas en este tipo de reaseguro, sino que también los reaseguradores tradicionales han empezado a interesarse por este mercado. Este aumento de capacidad trae una presión sobre el precio y además atrae la atención del mercado. La oferta de reaseguro no tradicional proviene de tres áreas geográficas: Estados Unidos, el Caribe (Bermudas e Islas Caimán principalmente) y el Reino Unido en Europa. El volumen de primas es difícil de estimar, debido a que los reaseguradores tradicionales no publican estos datos por separado. El volumen de primas suscrito por los reaseguradores líderes en Bermudas en 1992 fue de US\$2,000 millones. El número de contratos en vigor en ese año fue de 236. Una estimación conservadora del volumen de primas suscrito por los demás participantes es de otros US\$2,000 millones, lo cual nos lleva a una prima total de US\$4,000 millones, una cifra nada despreciable. Para 1997, bajo la suposición de una tasa de crecimiento anual de aproximadamente un 10%, partimos del supuesto de que las primas pagadas por los aseguradores directos a los reaseguradores no tradicionales ascienden entre US\$6,000 a US\$7,000 millones por año, cifra equivalente a un 5% aproximadamente del volumen global de primas en el reaseguro de daños.

4.2 Función del Reaseguro No Tradicional

El rápido crecimiento de este mercado se deriva de la reducción en la capacidad del reaseguro tradicional, que se ha manifestado por la disminución en las comisiones por reaseguro cedido y por incrementos significativos en el costo de las coberturas de Exceso de Pérdida.

La demanda de esta nueva modalidad es alta debido a que las compañías de seguros y las empresas que captan grandes sociedades industriales han descubierto que para ciertos riesgos las coberturas tradicionales no representan una solución ideal, es decir, que existen un sin fin de situaciones y riesgos que difícilmente pueden ser protegidos mediante el concepto tradicional de la comunidad de suerte, y en caso de ser cubiertos, los costos son muy altos. Es aquí donde el reaseguro no tradicional continuará su desarrollo.

En cambio, el aumento en la capacidad que ofrecen estas nuevas modalidades de reaseguro ejerce un efecto de abaratamiento sobre los precios atrayendo la atención de los diversos sectores internacionales, por lo que la cedente tiene la posibilidad de cubrir sus necesidades de transferencias de riesgos y de financiación.

En términos generales, el reaseguro no tradicional es un mecanismo destinado a financiar durante varios años, los siniestros ocurridos o los siniestros que muy probablemente ocurrirán en el futuro, y que podrían afectar los resultados de las compañías cedentes.

Así, esta clase de contratos otorgan cierta seguridad a las aseguradoras, ya que es una herramienta para la planificación estratégica y empresarial, así como de forma complementaria para proveer capacidad y estabilidad, en virtud de que protegen sus estados financieros y por consiguiente su estabilidad económica, favoreciendo su incursión en diferentes campos de acción mediante la penetración de nuevos productos, situación que difícilmente se podría presentar con la aplicación de reaseguro tradicional.

Esta modalidad de reaseguro no pretende cambiar las principales funciones del reaseguro tradicional, ya que si bien ambos incluyen elementos de tarificación, de tiempo y de inversión, la principal diferencia es que el reaseguro no tradicional otorga mayor ponderación a los aspectos financieros de la operación y un menor peso a la transferencia de los riesgos de suscripción.

No obstante que la función principal del reaseguro tradicional, es la de transferir el riesgo de suscripción al reasegurador, también se presentan situaciones financieras que dependen del período que transcurre entre el pago de las primas y la indemnización de los respectivos siniestros, ya que mientras mayor es dicho período, más peso tiene el aspecto financiero.

El otro extremo, son aquellas operaciones donde no hay transferencias de riesgos al reasegurador, es decir, contratos que tienen como única meta lograr resultados financieros predeterminados. Este tipo de operaciones fue muy frecuente durante los primeros años del reaseguro no tradicional.

Sin embargo, el reaseguro no tradicional se combina cada vez más con las coberturas del reaseguro tradicional. Esta evolución es atribuible, por un lado, al hecho de que en algunos países los auditores de cuentas y las autoridades supervisoras y fiscales sólo reconocen las soluciones del reaseguro no tradicional como reaseguro si existe una proporción sustancial de transferencia de riesgo técnico. Por otro lado, y tal vez sea este el aspecto más importante, con la combinación del reaseguro tradicional y del reaseguro no tradicional, el asegurador directo obtiene múltiples ventajas: en un solo programa de reaseguro, el asegurador puede acordar un precio para cada clase específica del riesgo, y ello no sólo para varios años, sino también para riesgos de diferentes ramos. Por consiguiente, el asegurador directo se beneficia de primas más bajas de transacción para la cobertura de riesgos. Además, pueden incluirse los riesgos tradicionalmente inasegurables (por ejemplo: riesgos políticos).

Los productos de reaseguro no tradicional hacen también sentido desde un punto de vista macroeconómico, debido a lo siguiente:

- ✓ Contribuyen a atenuar los ciclos del seguro, es decir, del mercado blando al mercado duro y viceversa;

- ✓ Ofrecen también capacidad de reaseguro para riesgos difícilmente asegurables;
- ✓ Favorecen la creación de relaciones comerciales duraderas entre asegurador directo y reasegurador, y
- ✓ Facilitan a la industria de seguros el acceso a Capital Riesgo.

Entre ambas modalidades de reaseguro, tradicional y no tradicional, se encuentran todas las operaciones de reaseguro que combinan la transferencia de los riesgos de suscripción con los aspectos financieros en la que el valor actual del dinero reviste una importancia particular, y es en esta zona intermedia donde se encuentran los límites borrosos, en virtud de que se dificulta diferenciar las características de cada uno. Por lo que resulta muy importante identificar ciertos rasgos característicos comunes a la mayoría de las soluciones del reaseguro no tradicional.



- *Aceptación limitada del riesgo por parte del reasegurador.*

Un rasgo fundamental del reaseguro no tradicional es la aceptación limitada (finite) del riesgo por parte del cesionario, es decir, el reasegurador. En los contratos del reaseguro no tradicional, la cedente, es decir, el asegurador directo, transfiere, de un lado, el riesgo de una liquidación inesperadamente rápida de siniestros, con un rendimiento de capital reducido de las reservas constituidas. Por otro lado, el reasegurador asume un riesgo de suscripción limitado, pero

significativo, que consiste en que a lo largo de todo el periodo contractual los pagos por siniestros efectivos sean más elevados de lo esperado.

□ *Periodo contractual plurianual.*

Otro elemento esencial, a diferencia de la mayoría de los contratos de reaseguro tradicional, es la vigencia plurianual. La cedente tiene la seguridad de una cobertura a largo plazo, bajo condiciones fiables, y el reasegurador no tradicional puede contar con un flujo de primas continuo. Ello ofrece a ambas partes no sólo un margen sustancial para la configuración del precio y de las condiciones, sino también la posibilidad de constituir una relación comercial a largo plazo. Al respecto, la compensación de riesgos se opera por regla general individualmente para cada contrato en el tiempo.

□ *Repartición de los resultados con el asegurador directo.*

Una parte sustancial de los beneficios generados durante un periodo plurianual (de cinco a seis años con renovación automática) se reembolsa al cliente, con el que existe una estrecha relación entre la carga siniestral individual y los gastos efectivos de reaseguro. De esta manera, la cedente obtiene una "contraprestación" por la aceptación limitada del riesgo por parte del reasegurador no tradicional.

□ *Rendimiento futuro de las inversiones de capital como parte integrante de la configuración del precio.*

El rendimiento esperado de las inversiones de capital constituye un elemento explícito del cálculo de la prima. La toma en consideración del valor actual del dinero es de especial relevancia en ciertos ramos de responsabilidad civil, en los cuales la liquidación de siniestros puede durar algunas veces varios decenios.

Así bien, existen criterios específicamente definidos para el reaseguro no tradicional que permiten diferenciarlo del tradicional:

Reaseguro Tradicional	Reaseguro No Tradicional
<ul style="list-style-type: none"> ➤ La transferencia del riesgo es el principal motivo de la operación (reducción del riesgo de suscripción). ➤ Crea capacidad de suscripción, puesta a disposición del capital del reasegurador. ➤ Es fuente de servicios de suscripción (experiencia, facultativos, etc.) ➤ Es fuente de financiación (depósitos, siniestros al contado, etc.). ➤ El reasegurador comparte suerte de suscripción del asegurador (comunidad de suerte, ex-gratia). ➤ Protección contra riesgos de cúmulos. ➤ Generalmente se aplican a una cartera de riesgos. ➤ Potencial de ganancia / pérdida relativamente grande (exposición importante de capital). ➤ En cualquier momento que se entorpezca la relación entre cedente y reasegurador, rápidamente ésta puede terminar. ➤ El gasto administrativo es más fuerte por tener que negociar más frecuentemente, sobre todo en el reaseguro facultativo. ➤ Las renovaciones de cada contrato son negociables una por una. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ La motivación principal es el logro de resultados financieros predeterminados (planificación empresarial de flujos financieros). ➤ Crea capacidad de suscripción para riesgos no asegurables. ➤ Permite realizar capital operativo (aumento de producción) y mejorar índices del balance (función de financiación y fortalecimiento del Balance). ➤ Nivelan resultados en el tiempo (ahorro y repartición de siniestros). ➤ Financiación de autocobertura de riesgos apenas reasegurables (costo, cobertura, capacidad). ➤ Previsión por causa de cambios de actividad / nuevos productos o compra / fusión con otra compañía. ➤ Límite de responsabilidad prudente (relación límite / prima es relativamente alta) y posibilidad de pérdida / ganancia relativamente moderada. ➤ Puede aplicarse a un riesgo específico e individual. ➤ El momento del pago de los siniestros es a una fecha preestablecida. ➤ Devolución de los fondos (bajo ciertas condiciones) en caso de un desarrollo positivo de la operación a la terminación del contrato. ➤ Renovación automática del periodo plurianual de cobertura a partir de un monto de pérdida máxima (recuperación y monto de pérdida máxima posible).

4.3 Ventajas del Reaseguro No Tradicional

- *Nivelación de las fluctuaciones del resultado / desconexión de los ciclos del mercado de reaseguro.*

Una de las funciones más importantes del reaseguro no tradicional consiste en nivelar, en el marco de los contratos plurianuales, las fluctuaciones en la carga siniestral de la cedente. Con ello se satisface la creciente necesidad de las cedentes de contar con coberturas disponibles a largo plazo y a precios calculables.

Además, los términos y las condiciones contractuales no tienen que negociarse cada año de nuevo. Las modificaciones reflejan la evolución siniestral individual de la cedente y siguen un mecanismo fijado previamente por contrato para varios años. El equilibrio de los resultados y la desconexión de las fluctuaciones cíclicas de los mercados tradicionales de reaseguro revisten una importancia particular en aquellos países en los que no pueden constituirse (o no suficientemente) las provisiones de estabilización y/o reservas latentes.

- *Optimización de la estructura del balance.*

El reaseguro no tradicional permite mejorar las cifras más significativas del balance. En particular, con el reaseguro no tradicional pueden controlarse los denominados Leverage Ratios, es decir, la relación entre primas netas o reservas, de un lado, y los fondos propios, de otro.

- *Adquisición de capacidad adicional de Suscripción.*

Al igual que el reaseguro proporcional tradicional, los productos del no tradicional pueden utilizarse también como "proveedores de capacidad": la solvencia, y con ello la capacidad de suscripción del asegurador directo, aumenta. Este efecto no sólo puede obtenerse mediante la cesión de primas, sino también con la transferencia de carteras de siniestro, es decir, de reservas técnicas.

- *Aumento de las Retenciones.*

A causa de la elevada volatilidad de precios y capacidades del reaseguro, así como la limitada aceptación de riesgos por parte de los reaseguradores, ha ganado en atractividad para los aseguradores directos el autofinanciamiento de riesgos como alternativa (presuntamente) menos costoso. Los "buenos" riesgos están cada vez menos dispuestos a soportar las pérdidas del mercado en conjunto, por lo que buscan soluciones no tradicionales individuales que protegen de manera eficaz sus más elevadas retenciones.

- *Facilidad de adquisiciones, fuciones y nuevos numbos empresariales.*

Normalmente, estas medidas de reestructuración sólo se materializan cuando existe un conocimiento mínimo sobre las consecuencias financieras derivadas de las cargas del pasado

(por ejemplo: reclamaciones de responsabilidad civil que se presentan tan sólo con una demora de varios años). La aceptación parcial de estos riesgos por uno o varios reaseguradores no tradicionales ofrece a los inversionistas y ejecutivos la seguridad necesaria para la planificación de tales medidas.

4.4 Modalidades y Forma de Operación

Con objeto de satisfacer las necesidades del mercado, las operaciones de reaseguro no tradicional se han clasificado en dos grandes grupos, atendiendo a los periodos de ocurrencia de los siniestros. De esta manera, existen las coberturas de reaseguro no tradicional prospectivo y las coberturas de reaseguro no tradicional retrospectivo.

4.4.1 Coberturas de Reaseguro No Tradicional Prospectivo

Como su nombre lo indica, las coberturas de "reaseguro no tradicional prospectivo" se orientan a financiar la siniestralidad futura de las compañías cedentes y las más conocidas se describen a continuación.

4.4.1.1 Contratos prospectivos de acumulaciones de Exceso de Pérdida (*Prospective aggregate excess of loss agreement*)

Estos contratos se caracterizan por el pago de una prima anual de reaseguro, la cual es depositada por el reasegurador en un fondo que otorga productos financieros. Asimismo, el reasegurador establece el límite de la responsabilidad por medio de la negociación de un monto determinado el cual puede ser superior al saldo del fondo constituido.

Mediante estas coberturas, los siniestros futuros de la cedente que son reembolsados por el reasegurador no tradicional, son financiados en los años subsecuentes. Bajo esta perspectiva, esta operación también se conoce como *cobertura de dispersión de siniestros* (*spread loss cover*) y su principal objetivo es propiciar la administración de cash flow, así como el suavizamiento de los ingresos a través de un determinado número de años.

Muchos aseguradores directos se encuentran con el problema de que si bien pueden estimar con bastante seguridad la totalidad de los siniestros que acaecerán en un periodo futuro, no pueden predecir cómo se distribuirán sobre los años individuales, por lo que el riesgo en el tiempo es de importancia particular. Ello dió lugar al surgimiento de los también llamados SLT (*spread loss treaties*), cuyo objetivo principal consiste en nivelar la fluctuación de los resultados mediante una compensación en el tiempo.

Estos contratos generalmente cubren las responsabilidades futuras de la cedente relativas a los siniestros que pueden presentar largas "colas", como en los seguros de responsabilidad civil y de Gastos Médicos Mayores, que pueden abarcar periodos de 5 a 10 años.

La fijación del precio para estos contratos representa por lo menos el 50% de los límites de reaseguro ofrecidos. A través del uso de altas comisiones por no siniestralidad, las cedentes

buscan suavizar los costos de reaseguro con objeto de disminuir los impactos que llevan consigo los ciclos de reaseguro duro y reaseguro blando.

Normalmente la cedente paga una prima anual que puede variar de US\$1'000,000 a US\$100'000,000, y el reasegurador la deposita en el fondo con objeto de que produzca intereses. Posteriormente, el reasegurador determina el límite de cúmulos de responsabilidades en función del monto en el fondo constituido.

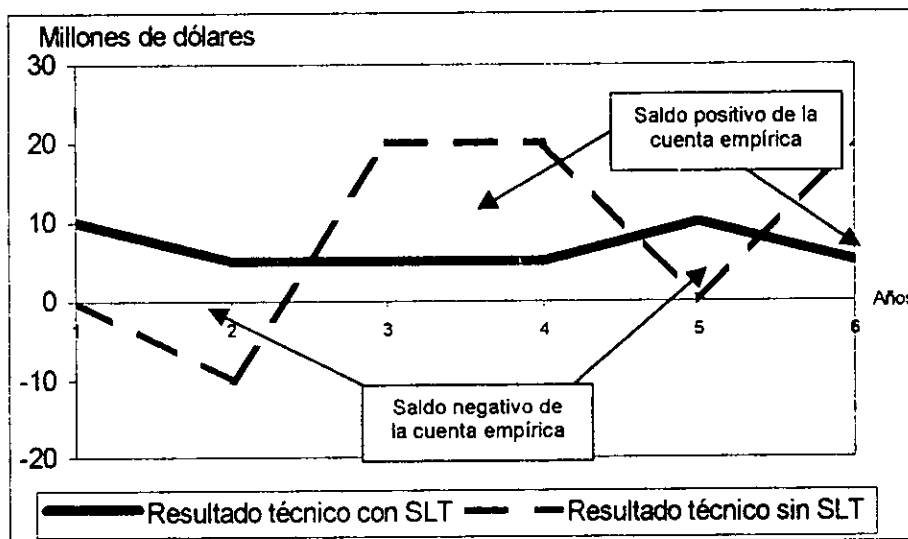
Un programa prospectivo de cúmulos de exceso de pérdida controla el último índice de siniestralidad en cualquier año de suscripción el cual se compara con el índice combinado de la aseguradora. Si el índice de siniestralidad excede a un porcentaje determinado, el reasegurador provee recursos para reducirlo. Si los siniestros son menores a los esperados, la cedente recibe una comisión del reasegurador. Por otro lado, si el reasegurador realiza pagos que excedan al monto del fondo, entonces la cedente deberá pagar en años subsecuentes primas anuales recargadas.

En la actualidad, estas coberturas están recibiendo la mayor atención que el resto de los programas de reaseguro no tradicional.

Ejemplo de un Spread Loss Treaty. Suposiciones: la cedente paga al reasegurador anualmente una prima de US\$10 millones, la cual es depositada en una cuenta denominada "empírica". La vigencia del contrato es de seis años. El asegurador tiene una responsabilidad máxima anual de US\$30 millones y una responsabilidad agregada de US\$100 millones. Si la cuenta empírica presenta un saldo negativo para la cedente, ésta deberá pagar por cada año restante de la vigencia contractual primas adicionales del orden de US\$5 millones, hasta que quede compensado el saldo negativo. La cuenta empírica devenga un interés anual del 10%. Las primas se pagan al principio, y los siniestros al final del año. Para simplificar vamos a prescindir del margen y de la prima de riesgo del reasegurador. Un saldo positivo de la cuenta empírica deberá abonarse en un 50% a la cedente al final de la vigencia contractual, y si el saldo es negativo, éste también deberá asumirse por la cedente en un 50%.

	1er año	2.º año	3er año	4.º año	5.º año	6.º año
Ingresos de primas	30	30	30	30	30	30
Gastos de adquisición	10	10	10	10	10	10
Siniestros	20	30	0	0	20	0
Prima de reaseguro	10	15	15	15	10	15
Intereses	1	0.6	-0.8	0.6	1.6	1.3
Saldo de la cuenta empírica	-9	-23.4	-9.2	6.3	-2	14.3
Resultado técnico con SLT	10	5	5	5	10	5
Pago final del reasegurador						7.1
Resultado técnico sin SLT	0	-10	20	20	0	20

El SLT presenta dos rasgos característicos: en primer lugar, las primas se acumulan durante toda la vigencia del contrato. En segundo lugar, los siniestros que van produciéndose se distribuyen sobre un periodo plurianual. La comparación que se ha hecho con frecuencia entre un SLT y una cuenta de ahorro con línea de crédito, sin embargo, no es totalmente correcta. Es cierto que el reasegurador no tradicional figura como prestamista a corto y mediano plazo, que prefinancia los eventuales saldos negativos de la cuenta empírica, pero al mismo tiempo asume un riesgo considerable de suscripción, ya que el asegurador directo, por regla general, no está obligado a compensar totalmente la cuenta empírica (ver ejemplo). El aspecto central desde el punto de vista de la cedente es el efecto nivelador de los SLT sobre el resultado. En base a sus rasgos de construcción, los SLT tienen un efecto similar a las reservas de estabilización ilimitadas, que eliminan mayormente el riesgo del momento de la indemnización.



La compensación de la fluctuación facilita una política de suscripción enfocada a la continuidad y objetivos a largo plazo (por ejemplo expansión en ciertas regiones o ramos). Un efecto similar lo tiene la estabilización de los gastos de reaseguro en el marco de los SLT. Al desconectarse de los ciclos del mercado de reaseguros, la cedente puede concentrar sus recursos de gestión de empresa en el mejoramiento de los resultados técnicos.

En México, a pesar de que no está permitido este tipo de transacciones en las compañías aseguradoras y reaseguradoras, los llamados corredores de reaseguro celebran contratos de este tipo con reaseguradores ingleses y norteamericanos –no obstante ellos nunca asumen riesgo alguno, sólo lo transfieren-, a lo que ellos popularmente le llaman "Binders" de reaseguro. Asimismo, con el boom de las llamadas Rentas Vitalicias, algunos reaseguradores extranjeros tratan de persuadir tanto a las aseguradoras como a las autoridades mexicanas de regular este tipo de contratos y así poder operarlos.

4.4.1.2 Contratos Cuota-Parte Financieros (Financial Quota-Share)

Los FQS (también llamados Finite Quota Shares) pertenecen a las más antiguas formas de cobertura del reaseguro no tradicional. En los Estados Unidos surgieron a causa de los

Statutory Accounting Principles (SAP), determinantes para la rendición de cuentas interna frente a las autoridades de supervisión. Según los SAP, todos los costos relacionados con la adquisición de nuevas pólizas deben incluirse inmediatamente, es decir, en el momento de producirse, como gastos de adquisición, a diferencia de los ingresos de primas correspondientes, no se aplica el principio de la periodificación. Por ello, en los años con gastos de adquisición muy elevados, muchos aseguradores estadounidenses de daños y RC deben aceptar distorsiones considerables en sus balances y en sus cuentas de pérdidas y beneficios, que resultan en una disminución transitoria de su capital propio y, por ende, de la capacidad de suscripción. Ello es particularmente doloroso para aquellos aseguradores que persiguen una estrategia de expansión.

Un ejemplo de aplicación de las FQS en este contexto son los contratos orientados a la liquidez, que prevén la cesión de una parte de las primas no devengadas del asegurador directo al reaseguro no tradicional. En contrapartida, la cedente obtiene una comisión con la que puede corregir la reducción temporal del capital propio. Así, de hecho, el reasegurador concede un anticipo sobre los beneficios esperados del asegurador directo en los años futuros.

Un rasgo característico de las FQS es la responsabilidad limitada del reasegurador, expresada en comisiones escalonadas o en límites de indemnización explícitos (en cifras absolutas o en base a índices de siniestralidad).

En estas operaciones, al igual que en el reaseguro cuota-parte tradicional, la cedente transfiere la prima al reasegurador; sin embargo, los siniestros potenciales no son ilimitados, sino que se limitan a un porcentaje de la prima cedida. En este caso, la cedente incrementa su capacidad de suscripción, pero la cobertura otorgada puede resultar insuficiente para algunos de los siniestros.

Estas modalidades de reaseguro se utilizan mediante el cuota-parte tradicional, aplicando elevadas comisiones al inicio como mecanismo de financiamiento, misma que se va reduciendo en el tiempo. Normalmente, el reasegurador no tradicional recibe una cuota anual basada en la utilidad pendiente de la cedente.

Bajo este esquema de reaseguro, la cedente transfiere una parte de la prima no devengada (reserva de riesgos en curso) al reasegurador y, a cambio, la cedente recibe una comisión que se presenta en sus estados de situación financiera como un ingreso.

El tratamiento de los siniestros en este tipo de transacciones se diseña de tal forma que el monto recibido por el reasegurador junto con el producto financiero sea suficiente para cubrir los siniestros esperados con un margen de error poco significativo.

Para ejemplificar la forma de operación de estos contratos, considérese lo siguiente:

- Que el asegurador directo cede un 50% de sus ingresos de primas al reasegurador no tradicional.
- La vigencia del contrato es de cinco años.
- Con un índice de siniestralidad del 65%, el reasegurador paga una comisión del 35%, obteniendo un resultado técnico igual a cero.
- Si el índice de siniestralidad aumenta en un punto porcentual, la comisión aumenta igualmente en un punto porcentual, y si los índices de siniestralidad descienden, ésta

también baja. Los índices de siniestralidad de la cedente varían entre un 60% y 71%, y la comisión de reaseguro correspondiente entre un 30% y 41%.

- Al término de la vigencia del contrato, la diferencia acumulada entre el resultado técnico cero y el resultado técnico efectivo del reasegurador se compensa en un 50%, bien por la cedente o bien por el reasegurador, según si el signo es positivo o negativo.

En nuestro ejemplo resultaría un saldo de una unidad monetaria a favor del reasegurador, la cual tendría que asumir la cedente en un 50%. El siguiente cuadro muestra las cifras de la cedente.

	1er año	2º año	3er año	4º año	5º año
Prima de la Cedente	100	100	100	100	100
Prima Cedida	-50	-50	-50	-50	-50
Siniestros	-71	-67	-60	-63	-65
Gastos	-35	-35	-35	-35	-35
Participación del Reasegurador en los siniestros	35.5	33.5	30	31.5	32.5
Comisión de Reaseguro	20.5	18.5	15	16.5	17.5
Resultado Técnico	0	0	0	0	0
Diferencia entre el Resultado cero efectivo y técnico del Reasegurador	-6	-2	5	2	0

4.4.2 Coberturas de Reaseguro No Tradicional Retrospectivo

A principios de los años ochenta, la mayoría de los clientes estadounidenses que compraban productos de reaseguro no tradicional querían mejorar con ello las cifras del balance. Esta demanda tiene sus causas en el rápido empeoramiento, a partir de finales de los años setenta, de los resultados técnicos de los aseguradores estadounidenses de daños y R.C. La lucha por cuotas de mercado a costa de los beneficios técnicos tuvo un primer punto de culminación a principios de los años ochenta. Muchos aseguradores temían que iban a perder su clasificación atribuida por la agencia Best's o que no podían seguir cumpliendo las normas de solvencia dictadas por la National Association of Insurance Commissioners (NAIC). Con ello, estuvo preparado el terreno para el surgimiento de los Loss Portfolio Transfers y Adverse Development Covers, los cuales permiten a la cedente "eliminar" en el balance las cargas del pasado o evitar las malas sorpresas en la evolución de las reservas.

Así bien, las coberturas de "reaseguro no tradicional retrospectivo" se caracterizan por la aplicación de financiamiento de la siniestralidad pasada y conocida en largos periodos de tiempo. Las coberturas más conocidas son las siguientes:

4.4.2.1 Transferencia de carteras de siniestros (*loss portfolio transfer*)

En este caso, la cedente transfiere contra el pago de una prima sus obligaciones pendientes de cumplir por siniestros conocidos y/o por siniestros ocurridos pero no reportados. El contrato de reaseguro vence al inicio del periodo de exposición de los siniestros.

En esta modalidad de reaseguro, la aseguradora cede total o parcialmente su reserva de obligaciones pendientes de cumplir y/o su reserva de siniestros ocurridos pero no reportados, correspondientes a una cartera determinada de pólizas ya vencidas.

Por su parte, el reasegurador maneja la administración de los respectivos siniestros hasta su extinción total, contra el pago de una prima de reaseguro que es igual al valor presente de la reserva de obligaciones pendientes de cumplir y/o de la reserva de siniestros ocurridos pero no reportados.

Debido a que en los principios de contabilidad generalmente se prohíbe descontar las reservas de siniestros, estos contratos están diseñados para proveer a la cedente con un mecanismo de descuento de reservas a valor presente con objeto de que en los reportes contables aparezcan como recuperaciones por reaseguro cedido.

En otras palabras, la utilidad de la cedente se incrementa por la diferencia en monto entre la reserva de obligaciones pendientes de cumplir y/o la reserva de siniestros ocurridos pero no reportados (que se transfieren al reasegurador y reducen las responsabilidades en el balance de la cedente) menos el valor presente de dichas reservas, (que es la prima de reaseguro).

La fijación en el precio de esta modalidad de reaseguro requiere de un meticuloso análisis de los siniestros pendientes con objeto de determinar el costo final de los siniestros. El reasegurador calcula la prima para esta cobertura con base en el valor actual de las reservas de siniestros. Estas coberturas ofrecen a las cedentes la posibilidad de aumentar la capacidad y reducir sus responsabilidades con objeto de mejorar el balance.

A manera de ejemplo, supongamos que en un determinado ejercicio contable para un ramo en particular, la prima emitida es igual a la prima devengada, entonces antes de adquirir el contrato de *transferencia de la cartera de siniestros*, se realiza un análisis financiero tomando como base la información del siguiente cuadro:

Estados Financieros de la Compañía Cedente
(Antes de Comprar el contrato de Transferencia de Siniestros)

Activo	Monto (miles de US\$)	Pasivo	Monto (miles de US\$)
Inversiones de Efectivo	100,000	Siniestros Pendientes	400,000
Otros Activos	900,000	Otros Pasivos	450,000
		Total de Pasivos	850,000
		Capital más Utilidad	150,000
Total de Activos	1'000,000	Total de Pasivos + Capital	1'000,000

Estado de Pérdidas y Ganancias

Concepto	(miles de US\$)
+ Prima Devengada	500,000
- Siniestros Pendientes	400,000
- Gastos	150,000
= Pérdida Técnica	50,000
+ Producto de Inversiones	50,000
= Utilidad Neta	0

El análisis consiste en determinar los siguientes cocientes a partir de la información presentada en el cuadro anterior:

- Prima ganada entre Capital más Utilidad $(500,000 / 150,000) = 3.33$
- Índice de siniestralidad $(400,000 / 500,000) = 80\%$
- Porcentaje de gastos $(150,000 / 500,000) = 30\%$
- Índice combinado $a) + b) = 110\%$

El contrato de transferencia de cartera de siniestros inicia su vigencia desde el 1° de enero y es aplicable únicamente a las pólizas que fueron emitidas antes de esta fecha y que continúan vigentes, por lo que los siniestros deben estar relacionados con esas pólizas en particular.

En el ejemplo que se describe, la cedente transfiere al reasegurador no tradicional US\$100 millones de sus US\$400 millones de siniestros pendientes, contra el pago de una prima de US\$60 millones. El efecto de esta transferencia se refleja en el balance de la compañía cedente, donde se reducen las inversiones en efectivo de US\$100 millones a US\$40 millones (ver cuadro a continuación), debido a la prima pagada al reasegurador. Asimismo, los siniestros pendientes se reducen a US\$300 millones. Con esta operación, la cedente obtiene una utilidad de operación de US\$40 millones.

Estados Financieros de la Compañía Cedente
(Antes de Comprar el contrato de Transferencia de Siniestros)

Activo	Monto (miles de US\$)	Pasivo	Monto (miles de US\$)
Inversiones de Efectivo	40,000	Siniestros Pendientes	300,000
Otros Activos	900,000	Otros Pasivos	450,000
		Total de Pasivos	750,000
		Capital más Utilidad	190,000
Total de Activos	940,000	Total de Pasivos + Capital	940,000

Estado de Pérdidas y Ganancias

Concepto	(miles de US\$)
+ Prima Devengada	440,000
- Siniestros Pendientes	300,000
- Gastos	150,000
= Pérdida Técnica	10,000
+ Producto de Inversiones	50,000
= Utilidad de Operación	40,000

Al realizar los mismos cocientes que para el penúltimo cuadro, se obtienen algunas reducciones en los respectivos porcentajes:

- a) Prima ganada entre Capital más Utilidad ($440,000 / 190,000$) = 2.32
- b) Índice de siniestralidad ($300,000 / 400,000$) = 68.2%
- c) Porcentaje de gastos ($150,000 / 440,000$) = 34.1%
- d) Índice combinado a) + b) = 102.3%

Como puede observarse en este ejemplo, el contrato de transferencia de cartera de siniestros reduce las responsabilidades por siniestros pendientes a cargo de la cedente. De esta manera, las compañías conservadoras se sienten motivadas a comprar estas coberturas de reaseguro con objeto de garantizar ganancias futuras.

En estas coberturas el riesgo de suscripción cedido es muy pequeño y básicamente son las fechas de vencimiento las que se transfieren. Estas operaciones contienen diferentes niveles de riesgo de suscripción, según como se definan los límites del contrato. Si la estructura es como para las coberturas de tiempo y distancia (que a continuación se estudia), la transferencia de riesgo de suscripción es nula. Si el reasegurador asume el riesgo de aceleración de la liquidación de los siniestros, el riesgo de suscripción transferido puede ser considerable.

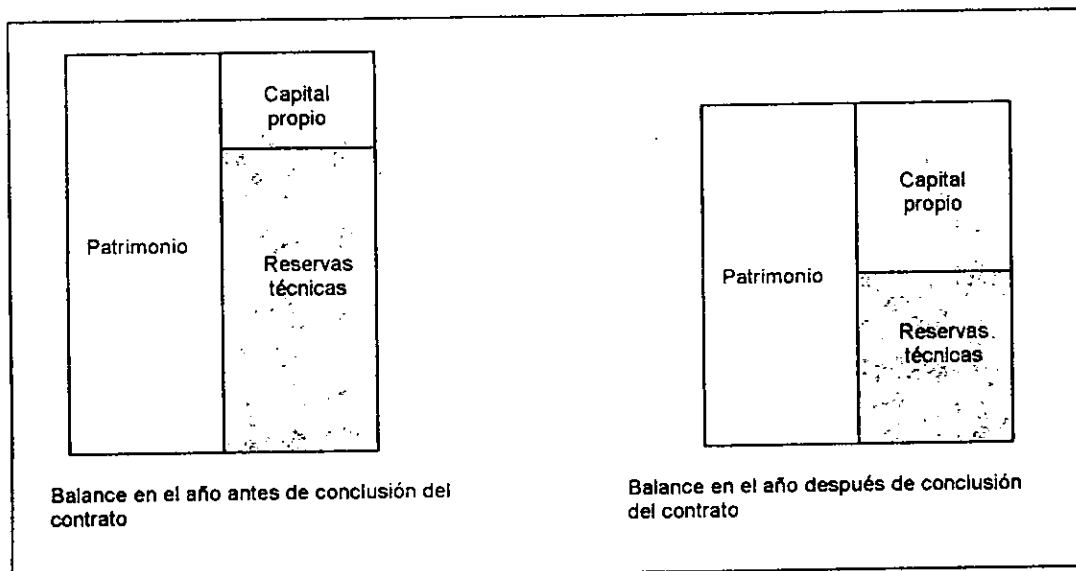
Otro ejemplo de como opera el LPT, es el siguiente:

Sea una cedente que aumenta sus reservas para el negocio de RC en US\$600 millones. De éstas, cede US\$300 millones a un reasegurador, el cual recibe una prima de US\$200 millones. La cedente deduce este importe en su cuenta de pérdidas y ganancias de sus ingresos de primas.

Cierre Anual y cifras más significativas del Balance.

		sin LPT	con LPT
Estado de Pérdidas y Ganancias.			
+ Primas Emitidas:		1,000	800
- Siniestros pagados:		100	100
- Aumento de las reservas:		600	300
- Gastos de administración y adquisición:		350	350
= Resultado técnico:		50	50
+ Resultado de las inversiones de capital:		50	50
= Resultado conjunto:		0	100
Balance			
Activo	Pasivo		
Patrimonio: 1,800 para ambos casos.	Reservas	600	300
	Otro capital ajeno	1,100	1,100
	Capital propio	300	400
Indices			
Indice de siniestralidad		70%	50%
Indice de costos		35%	43.75%
Combined Ratio		105%	93.75%
Solvencia		30%	50%

El siguiente esquema ilustra los dos efectos más evidentes de las LPT en el balance: en el año de conclusión del contrato, el balance se contrae y al mismo tiempo el capital propio aumenta.



Las LPT permiten al asegurador directo salir con efecto inmediato de ciertas áreas de negocio, cerrar "los libros" correspondientes y concentrarse en nuevas tareas. Al respecto pueden cederse al reasegurador también los gastos del run off, que pueden alcanzar niveles considerables, relacionados con la liquidación de siniestros. Además, las LPT son a veces imprescindibles para la realización de fusiones y adquisiciones, pues conceden a los inversores un nivel mínimo de seguridad en la planificación, ya que hacen "calculable" el riesgo de las "cargas incontroladas del pasado". De este modo, las LPT actúan como catalizador del cambio estructural de la industria de seguros. Por lo que es muy recomendable para las autoridades, en países donde no se permite este tipo de transacciones, supervisar a detalle los movimientos que se generen en la realización de fusiones y adquisiciones de empresas aseguradoras.

En resumen, la utilidad que tienen los Loss Portfolio Transfer para la cedente son:

- ✓ Aceleración del abandono de ciertos ramos y regiones.
- ✓ Facilidad de fusiones y adquisiciones.
- ✓ Fortalecimiento y estabilización de la estructura de reservas.
- ✓ Reforzamiento de la base de capital propio y aumento del margen de suscripción.
- ✓ Renuncia a largas y costosas actividades del run off.
- ✓ Mejoramiento de la estructura del balance, haciendo más rentable a la compañía.

4.4.2.2 *Pólizas de tiempo y distancia (time and distance policies - TD)* *Una variante histórica de las LPT*

En estos contratos la cedente se compromete a pagar un siniestro conocido en una fecha establecida en el futuro, por lo que el riesgo que se transfiere es exclusivamente de financiación. Al inicio del contrato, la cedente paga una prima al reasegurador, el cual se obliga a reembolsar a la cedente, en una fecha previamente definida, una suma fija acordada. La prima que debe desembolsar la cedente corresponde normalmente al valor efectivo de la prima pagadera en el futuro, más un recargo por beneficio y gastos del reasegurador.

La cuantía y fecha del pago son independientes de la evolución siniestral de la cedente, por lo que los TD se parecen más bien a contratos de ahorro. El reasegurador asume exclusivamente el riesgo de un rendimiento insuficiente de las inversiones del capital (riesgo de intereses), mientras que la cedente soporta el riesgo del crédito (insolvencia del reasegurador).

Desde el punto de vista de la cedente cabe destacar los efectos de los TD en el balance. Las reservas de obligaciones pendientes de cumplir pueden reducirse por el monto pagadero por el reasegurador al final del contrato. En el año de perfección del contrato aumenta correspondientemente el capital propio de la cedente por la diferencia de la reserva original y la prima de reaseguro. Dicho en otras palabras: los TD permiten al asegurador directo descontar implícitamente las reservas y cerrar los "libros antiguos" por lo que pertenecen a la categoría de las coberturas retrospectivas.

El pago de las coberturas de reaseguro otorgadas en el mercado de reaseguro no tradicional se basa en una prima inicial de reaseguro y en el interés producido por esa prima.

Esta modalidad de reaseguro no es aceptada por las compañías de los Estados Unidos, sin embargo, los sindicatos de Lloyd's consideran que estas transacciones realmente son operaciones de reaseguro, bajo ciertos esquemas específicos de pagos en el futuro.

Por otro lado, las autoridades reguladoras de los Estados Unidos no consideran estas pólizas como operaciones de reaseguro, porque establecen que el mercado internacional no está obligado a pagar siniestros más rápidamente que los cubiertos bajo la póliza, sin considerar el desarrollo de los siniestros de las cedentes. En otras palabras, las coberturas de reaseguro se reestructuran sobre una base financiera y no necesariamente corresponden a los pagos de los siniestros actuales.

La cancelación de responsabilidades de siniestros viejos en los registros contables de los sindicatos han ampliado el número de compañías del mercado internacional de reaseguro no tradicional.

El objetivo principal de las pólizas de tiempo y distancia es mejorar los ingresos en la suscripción y el cash flow.

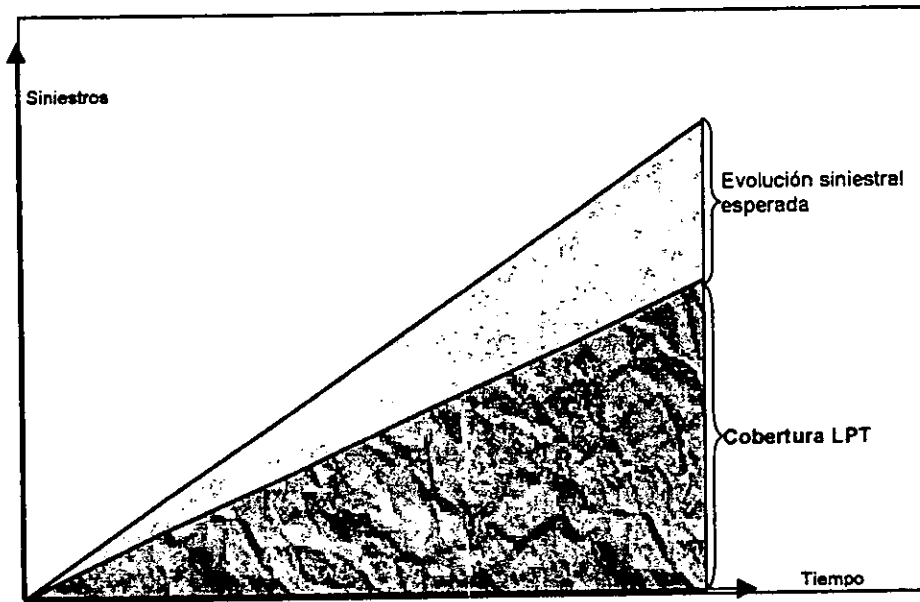
En este caso, el reasegurador se compromete a realizar pagos periódicos durante un tiempo predeterminado contra el pago de una prima única inicial a cargo de la aseguradora. El único riesgo en la operación es la tasa de interés empleada para descontar los pagos, por lo que la remuneración del tomador del riesgo está constituida por el beneficio de la inversión.

Estos contratos son generalmente aplicados por el mercado de Lloyd's y prácticamente han desaparecido del panorama de reaseguro no tradicional.

4.4.2.3 Contratos retrospectivos de acumulaciones de Exceso de Pérdida (Retrospective aggregate excess of loss agreement)

Estas operaciones también se conocen como coberturas de desarrollo adverso (adverse development covers) y son aplicables específicamente a los siniestros conocidos, que representan acumulaciones de responsabilidades importantes para las cedentes.

Las ADC conceden a la cedente una cobertura para siniestros derivados de contratos concluidos en el pasado. A diferencia de las LPT, sin embargo, no se ceden carteras de siniestros, sino que de importancia es más bien la necesidad de la cedente de una cobertura que exceda las reservas ya constituidas. Al respecto, se trata esencialmente de una protección contra siniestros ocurridos y no reportados (IBNR), así como contra siniestros con subdotación de reservas (IBNER), es decir en definitiva, de una protección contra la "pesadilla" de las reservas insuficientes. En el marco de los contratos Stop Loss o exceso de pérdida, el reasegurador no tradicional absorbe una parte de estos riesgos (de provisionamiento). La prima pagadera por el asegurador directo refleja, de un lado, la cuantía de los riesgos técnicos asumidos, y de otro, tiene en cuenta el valor efectivo de los pagos por siniestros esperados durante la vigencia del contrato. Por lo tanto, también en el marco de las ADC, se aprovecha el valor actual del dinero para la configuración de coberturas de bajo costo.



Al igual que las Loss Transfers, las ADC también facilitan la adquisición o fusión de compañías de seguros, ya que conceden al menos una cobertura parcial contra "cargas del pasado" (aún desconocidas).

Además, las ADC pueden influenciar positivamente la cotización bursátil de la cedente. Ello es particularmente el caso de aseguradores con reclamaciones de responsabilidad difícilmente estimables, que se presentan solamente con un retardo de varios años. Sobre la base de las ADC se opera en cierto modo un arbitraje de información: accionistas y agencias de clasificación obtienen una imagen clara sobre la exposición de una empresa a los siniestros desconocidos surgidos en el pasado. Además, pueden corregir hacia abajo sus expectativas en cuanto a la volatilidad de los resultados técnicos, puesto que la cobertura del reasegurador no tradicional limita las consecuencias financieras de las "cargas del pasado". Desde el punto de vista de la dirección de la empresa, se reduce la probabilidad de intentos ("hostiles") de adquisición.

En el mercado de las ADC, el reasegurador no tradicional puede también asumir en principio el riesgo del crédito del asegurador directo e intervenir en caso de insolvencia de uno o varios reaseguradores "tradicionales". Está claro que el oferente no tradicional asume con ello riesgos difícilmente cuantificables y que debe contar con gastos considerables para la apreciación de las relaciones de la cedente con los reaseguradores.

En vista de la escasez periódica de las capacidades tradicionales de reaseguro, las ADC cumplen una función adicional: el acceso de la cedente a coberturas tradicionales de exceso de pérdidas se hace más sencillo si un reasegurador no tradicional ya ha asumido una parte del riesgo de previsión posterior.

Este tipo de reaseguro está muy vinculado en su forma de operación con los contratos de transferencia de siniestros y las pólizas de tiempo y distancia, debido a que el reasegurador asume la reserva de obligaciones pendientes de cumplir y/o la reserva de siniestros ocurridos y no reportados (SONR). De esta manera, la cedente reduce su exposición por los siniestros pendientes de pago y por los gastos de ajuste asignados a los siniestros (GAAS).

Estas coberturas se basan en esquemas de pagos de los siniestros y tienen un límite de responsabilidad determinado; la prima se paga con incrementos específicos durante el periodo establecido en el contrato.

Los contratos retrospectivos de acumulaciones de exceso de pérdida otorgan protección a las cedentes contra aquellas coberturas de reaseguro que son dudosas y que muy probablemente no recuperarán de sus reaseguradores.

Este concepto presenta un peso potencial, porque es necesario que el reasegurador no tradicional requiera que la cedente realice una reevaluación sobre la seguridad de sus reaseguradores tradicionales, cada vez que ésta pretenda suscribir esta clase de coberturas.

Algunas empresas consideran que las operaciones puramente financieras, sin transferencia de riesgos suscritos, no deberían ser clasificadas como reaseguro. Sin embargo, en la práctica cualquier operación puramente financiera se combina con la suficiente transferencia del riesgo de suscripción, para ser calificada como reaseguro.

En resumen, la utilidad que tienen las Adverse Development Covers para la cedente son:

- ✓ Cobertura parcial contra siniestros IBNR²¹ e IBNER.
- ✓ Facilidad de adquisiciones y fusiones.
- ✓ Aumento de valor empresarial.
- ✓ Transferencia de riesgos del crédere.
- ✓ Mejoramiento del acceso a coberturas tradicionales de exceso de pérdida.

4.5 Desarrollo del Reaseguro No Tradicional en el ámbito mundial

El desarrollo del reaseguro no tradicional a nivel internacional está en pleno apogeo y se estima que con el tiempo aparecerán nuevos productos que satisfagan la demanda creciente de este tipo de contratos.

Asimismo, el número de países que están considerando estudiar y practicar las operaciones de reaseguro no tradicional en forma paralela a las del reaseguro tradicional, va en aumento.

Actualmente, las regiones geográficas que están beneficiando el desarrollo del reaseguro no tradicional y en las cuales se capta casi el 100% de primas por este concepto son Estados Unidos, Reino Unido, Luxemburgo, Irlanda, Bermudas e Islas Caimán.

En Estados Unidos y en el Reino Unido, existe un alto potencial y mucha demanda de coberturas de reaseguro no tradicional, donde cada vez más, los productos del reaseguro tradicional están combinándose con componentes de reaseguro no tradicional. Por otra parte,

²¹ En México corresponde a las siglas SONR.

Luxemburgo, Irlanda, Bermudas e Islas Caimán son regiones con leyes fiscales favorables que cotidianamente facilitan el establecimiento de los reaseguradores no tradicionales internacionales.

En cambio, en algunos países europeos como Francia, Alemania, Holanda y Suecia esta prohibido que las aseguradoras descuenten sus reservas de obligaciones pendientes de cumplir o sus reservas de riesgos en curso, debido a que en sus balances, su situación contable y financiera debe ser la real.

En España, aunque no existe una reglamentación sobre las operaciones de reaseguro no tradicional, tampoco están estrictamente prohibidas estas transacciones, puesto que consideran un contrato de reaseguro no tradicional aquel que no se aleja de las condiciones del mercado, aunque la transferencia del riesgo de suscripción sea mínima.

En México, no se ha fomentado el desarrollo del reaseguro no tradicional, debido a que la legislación vigente prohíbe a las instituciones y sociedades mutualistas de seguros "suscribir en cualquiera de las operaciones para las que estén autorizadas, contratos de reaseguro cuota-parte, tendientes a:

1. *Disminuir el impacto financiero en sus resultados por incremento anual de la reserva de riesgos en curso;*
2. *Nulificar el efecto de la operación de dicho contrato al combinar el importe total de las primas cedidas con la suma de los importes de siniestros recuperados por reaseguro cedido y las comisiones de reaseguro;*
3. *A no dar cumplimiento a la liquidación de saldos; y*
4. *Afectar los principios técnicos de reaseguro; o desvirtuar las cifras que reflejen los estados financieros."*

No obstante que el reaseguro no tradicional se ha desarrollado en países de primer mundo, las entidades reguladoras correspondientes detectaron problemas para los registros contables de las diversas transacciones en las aseguradoras y reaseguradoras.

De esta manera, el desconcierto creciente acerca de la claridad en los registros contables de las diversas operaciones de reaseguro llevó al *Financial Accounting Standards Board (FASB)* a reconsiderar los aspectos contables de dichas transacciones.

Así, en diciembre de 1992 se emitió el estatuto 113 del FASB, denominado "*Accounting and Reporting for Reinsurance of Short-Duration and Long-Duration Contracts*", (*Contabilidad y Registro para los contratos de Reaseguro de corta-duración y de larga-duración*). Los principales objetivos de este estatuto son los siguientes:

- Establecer las condiciones necesarias para los contratos de reaseguro con objeto de satisfacer los criterios de "transferencia del riesgo".
- Eliminar la antigua práctica de las empresas de seguros de reportar sus responsabilidades netas de reaseguro cedido. De esta manera, ahora se requiere que tanto las responsabilidades cedidas como las primas no devengadas cedidas se reporten con activos.
- Clasificar los contratos de reaseguro diferenciando los de corta-duración de los de larga-duración; así como los correspondientes a contratos prospectivos y contratos retrospectivos.

Otra de las características de este estatuto es el establecimiento de estándares contables y de registro para los contratos de reaseguro; asimismo, impide que de manera inmediata se registren contablemente las ganancias obtenidas de las operaciones del reaseguro cedido hasta que las obligaciones de la cedente se hayan extinguido.

Conclusiones

Desde la aparición del negocio del reaseguro tradicional, dada su naturaleza internacional, se ha vuelto un elemento fundamental en la práctica del seguro, ofreciendo un respaldo técnico-financiero indispensable a aquellos riesgos asegurables, que por su naturaleza catastrófica, suponen un riesgo mayor. Asimismo, el reaseguro internacional ha sido administrado bajo un esquema de una desregulación casi total, por lo que actualmente se vive un mercado blando.

Sin embargo, bien se sabe que esta situación es temporal, es decir, llegará el momento en que se cumpla el ciclo de este tipo de mercado, y vendrá el endurecimiento del mismo. Lo que fomentará la demanda del reaseguro no tradicional, ofreciendo éste a su vez cobertura, sobre todo financiera, a los riesgos inasegurables.

Por lo que la perspectiva del reaseguro en vísperas del siglo XXI en nuestro país es creciente, en virtud de que cada vez más reaseguradores extranjeros se interesan en suscribir riesgos de interés mexicano. Es tal la evolución de esta actividad en nuestro país que la Compañía Suiza de Reaseguros acaba de adquirir en este mismo año a la compañía mexicana de Reaseguros Alianza, sin dejar de mencionar que el año pasado inició operaciones otra compañía de capital mexicano: Reaseguradora del Istmo, S.A.

Por tal razón, incluso las autoridades mexicanas han implementado mejores sistemas de organización y administración para supervisar adecuadamente las operaciones de reaseguro que en el mercado mexicano se celebran.

Por otra parte, es un hecho de que el reaseguro no tradicional continúa desarrollándose en algunas regiones del mundo, y que con el paso de los años la demanda de esta modalidad de reaseguro será más frecuente.

Por tal motivo, resulta indispensable que en los países donde no se conoce o esta prohibida la forma de operación de estos contratos, se estudien y analicen las ventajas y las desventajas que ofrecen estas coberturas para las aseguradoras locales, como es el caso de México.

Así bien, en caso de que se determinara que la operación del reaseguro no tradicional pueda ser benéfica para la sana operación del seguro y reaseguro en el mercado mexicano, será importante precisar a detalle los aspectos jurídicos, técnicos y contables generales, aplicables tanto a las compañías de seguros locales como a las extranjeras, con objeto de que éstas puedan reflejar en sus contratos, en sus estados financieros y en sus balances, los movimientos anuales del reaseguro no tradicional de manera transparente y eficaz, manteniendo la solvencia y la capacidad financiera adecuada para responder las obligaciones asumidas.

Glosario de Términos de Reaseguro

Adverse Development Covers.

Contratos retrospectivos de acumulaciones de Exceso de Pérdida de reaseguro no tradicional, donde se le concede a la cedente una cobertura para siniestros derivados de contratos concluidos en el pasado (ver texto).

Alea.

Expresión Latina sinónima de azar.

Aleatoriedad.

Condición indispensable que debe tener un riesgo para que sea asegurable, consistente en que su acaecimiento sea incierto o, aun siendo cierto, se desconozca el momento en que habrá de producirse.

A.M.I.S.

Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros.

Antiselección.

Situación que se produce cuando en un conjunto de pólizas se integran riesgos de siniestralidad probable superior a la técnicamente prevista como equilibrada.

Binder (Postal-Cover).

Expresión inglesa sinónima de "Binding authority", el cual expresa la facultad de suscripción otorgada a un tercero por parte de una reaseguradora, para que en nombre de ésta acepte cualquier tipo de negocio, con los límites establecidos en el acuerdo.

Boom.

Expresión inglesa que significa un alza importante en un sector económico determinado.

Bordereaux.

Palabra francesa muy usada en el lenguaje del reaseguro para indicar al reasegurador todo tipo de reporte (periódico o no) concerniente a la operación del reaseguro –generalmente en el Reaseguro Proporcional-. En el texto se emplea la castellanización de esta palabra Borderó.

Broker

Sinónimo de corredor de seguros o de reaseguros.

Cash Flow.

Expresión inglesa, usada en negocios financieros, que significa los recursos de una empresa producidos por su propia actividad normal. Se calcula mediante la suma del beneficio neto ordinario más los fondos de amortización.

Cedente.

Asegurador directo que cede u ofrece el reaseguro.

Cesión.

Es el importe de los capitales ofrecidos por la cedente y aceptados por el reasegurador.

Combined Ratio (Porcentaje combinado).

Total del índice de siniestralidad y del porcentaje de gastos; los siniestros ocurridos se relacionan con las primas devengadas y los gastos con primas emitidas.

Comisión de Reaseguro.

Retribución al intermediario por su labor de intermediación entre reasegurador y cedente, ó retribución a la cedente cuando la colocación se hace directamente con el reasegurador.

Comunidad de Riesgos.

Conjunto de personas o bienes materiales que, por determinadas circunstancias concurrentes en todos ellos, suponen una misma entidad de riesgo para la empresa aseguradora.

C.R.E.S.T.A.

Catastrophe Risk Evaluating and Standardizing Target Accumulations, que significa Evaluación de Riesgos Catastróficos y Acumulación Estandarizada de Objetivos.

Cúmulos

Terminología usada para indicar la acumulación de riesgos en una misma zona geográfica, es decir, la suma de todos los límites máximos de responsabilidad que una compañía o comunidad de riesgos ha asumido en una misma región. Dicha zona geográfica o región es determinada por estándares internacionales (C.R.E.S.T.A.) o nacionales (A.M.I.S.). El objetivo principal para determinar los cúmulos es topar la capacidad máxima en caso de un riesgo catastrófico.

Cuota- Parte (Quota-Share).

Terminología usada para indicar una de las tres formas en que se desarrolla el reaseguro proporcional (ver texto).

Debitar.

Anotar o cargar en el *debe* de una cuenta. Es sinónimo de *cargo*, *adeudo* y *deuda*.

Delcrédere.

Es el riesgo que corre la cedente de que el reasegurador quiebre y le deje desprotegidos los riesgos que tenga colocados con él, así como las indemnizaciones de siniestros en proceso de pago.

D.O.P.A.

Daños a Otras Propiedades del Asegurado.

D.S.M.G.V.D.F.

Días de Salario Mínimo General Vigentes en el Distrito Federal.

Exceso de Pérdida (Excess of Loss).

Todo tipo de reaseguro no proporcional y que se le denomina de "Exceso de Pérdida" (X/L).

Facultativo.

Toda cantidad que rebase el automático de un contrato de reaseguro proporcional, se llama *facultativo*.

Financial Quota-Share.

Es un contrato prospectivo donde la cedente transfiere un porcentaje determinado de la prima al reasegurador; pero los siniestros potenciales no son ilimitados, sino que se limitan a un porcentaje de la prima cedida.

F.O.C.

Abreviatura inglesa de la expresión "Fire Office's Committee", que significa "Comité de Oficinas de Incendios"

Freática.

Aplicase a las aguas acumuladas en el subsuelo sobre una capa impermeable.

G.A.A.S.

Estas siglas significan Gastos Asignados al Ajuste de los Siniestros. Estas reservas son calculadas conjuntamente con la reserva S.O.N.R.

I.B.N.E.R.

Estas siglas corresponden al término inglés "incurred but not enough reported", y representan el concepto de: "siniestros ocurridos y reportados pero no suficientemente valorados" a efecto de provisiones técnicas. En México, no se ha implementado este tipo de reservas.

I.B.N.R.

Estas siglas corresponden a la frase "incurred but no reported" que se refiere al concepto de: "siniestros ocurridos pero no reportados". En México se le conoce como S.O.N.R. ó S.O.N.O.R.

Infraseguro.

Situación que se origina cuando el valor que el asegurado o contratante atribuye al objeto garantizado en una póliza es inferior al que realmente tiene.

Línea.

Término usado para indicar la cantidad máxima que sobre cada riesgo, en cada ramo, retiene la cedente.

Líneas Aliadas.

También llamadas como "otros riesgos" en las pólizas del ramo de incendio, que se manejan en el mercado asegurador mexicano, refiriéndose a los riesgos de rayo, explosión y fenómenos meteorológicos (huracán, vientos tempestuosos, granizo, nieve y helada).

Lloyd's.

Es la organización mundialmente conocida de reaseguro con sede en la ciudad de Londres.

L. M. R.

Límite Máximo de Responsabilidad.

Loss Portfolio Transfers (Transferencia de Carteras de Siniestros).

Contrato retrospectivo de reaseguro no tradicional, en el que la cedente transfiere contra el pago de una prima sus obligaciones pendientes de cumplir por siniestros conocidos y/o por siniestros ocurridos pero no reportados (ver texto).

Masa de la Quiebra.

Conjunto de bienes que integran el patrimonio del quebrado, afectados a la satisfacción de los créditos de sus acreedores, previa liquidación de los mismos.

Máxima Buena Fe (Uberrima Fides).

Locución latina que se usa en el lenguaje del reaseguro para indicar que la palabra del reasegurador, a través del contrato, es de absoluta buena fe otorgando su voto de confianza a la cedente para que ella determine la selección de los riesgos, la liquidación de los siniestros, la determinación de las retenciones y de las cesiones.

Mercado Blando.

Es el ciclo del mercado de reaseguro en el ámbito internacional manifestado por la creciente demanda de reaseguradores interesados por captar riesgos que suscribir, provocando bajos costos, términos y condiciones muy favorables en la póliza del asegurado y comisiones considerablemente altas. Esto también genera que las capacidades de los reaseguradores crezcan considerablemente.

Mercado Duro.

Es el endurecimiento del mercado de reaseguro en el ámbito internacional manifestado en el incremento de los costos, motivando que las condiciones de suscripción sean complicadas y las comisiones de reaseguro considerablemente bajas, con el peligro de que algunos riesgos se queden sin cobertura a través de reaseguro tradicional.

Mio.

Siglas muy usadas en el mercado de reaseguro, que significan "millones de dólares".

N.A.I.C.

"National Association of Insurance Commissioners" de los Estados Unidos de Norteamérica, que significa Asociación Nacional de Comisionados del Seguro. Su equivalente en México es la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (C.N.F.S.).

Open Cover.

Contrato de reaseguro obligatorio que trata de una variante de la cobertura facultativo-obligatoria (ver texto).

Pleno.

En la aceptación más general, se da este nombre al capital máximo que el asegurador conserva por su propia cuenta. Equivale a lo que se le llama "límite de retención".

Pools.

Sinónimo de consorcio de aseguradores, o de consorcio de reaseguro.

Prima Devengada.

Porción de prima correspondiente al período estricto de seguro transcurrido durante el ejercicio en que se ha asumido la cobertura del riesgo.

Prioridad.

Término usado en el reaseguro no proporcional para indicar la cantidad máxima que, por concepto de pago de siniestros; estará a cargo de la aseguradora.

Retrocesión.

Es un reaseguro que hace el reasegurador de una parte del riesgo que él previamente ha asumido.

Riesgo Jumbo.

De acuerdo a la tarifa AMIS del ramo de incendio, son aquellos riesgos cuya suma asegurada es mayor a US\$50 millones.

Run off.

Término inglés que hace referencia al seguimiento en el tiempo de los resultados y la siniestralidad de un contrato o cartera cancelados.

Security.

Expresión inglesa, sinónimo de solvencia, que se utiliza para significar la garantía económica que ofrece un reasegurador para atender los compromisos económicos derivados de los contratos de reaseguro por él asumidos.

Slip.

Término inglés, sinónimo de "nota" o "boletín", con el que se designa al documento en que se anotan determinados datos descriptivos de un riesgo y en el que cada asegurador o reasegurador hace constar la parte de riesgo que acepta.

Spread loss cover. (también llamado Spread loss treaties S.L.T.).

Contrato prospectivo que cubre la dispersión de siniestros en reaseguro no tradicional.

Stop Loss.

Contrato que tiene la finalidad de proteger los resultados anuales de la compañía en un ramo contra una desviación negativa debida a una incidencia de siniestralidad crecida, ya sea por el número o por la importancia (ver texto).

Tabla de Lloyd's

Es el método más usado internacionalmente para cotizar un riesgo en exceso de pérdida (ver texto).

Tecnomaq.

Nombre comercial de una póliza que integra los ramos de Rotura de Maquinaria y Aparatos sujetos a Presión con el de Calderas, de una cedente mexicana.

T.E.V.

Terremoto y Erupción Volcánica.

WXL (Working Excess of Loss).

Contrato que protege al asegurador contra siniestros que sobrepasen determinada parte del importe que decidió conservar por cuenta propia en un riesgo dado (ver texto).

XL Catastrófico.

Contrato que ofrece al asegurador una protección contra los cúmulos que resulten cuando numerosos siniestros son causados por el mismo evento (ver texto).

Bibliografía.

▣ Anuario Estadístico de Seguros, 1996.

Publicación de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.
Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

▣ Aspectos Teóricos y Prácticos del Reaseguro.

Mikaël Hagopian y Michel Laparra. Editorial Mapfre. 1996, Madrid, España.

▣ Circulares S-9.3, S-9.5.1 y S-10.8 de la
Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

▣ Curso Mapfre de Introducción al Seguro.

Fundación Mapfre Estudios. ITSEMAP México, S.A. de C.V.

▣ Diccionario Mapfre de Seguros.

Julio Castelo Matrán y Antonio Guardiola Lozano.
Fundación Mapfre Estudios. Instituto de Ciencias del Seguro.
ITSEMAP. Editorial Mapfre. Tercera Edición, 1992. México, S.A. de C.V.

▣ El Reaseguro de los Ramos Generales.

P. Cl. Perrenoud. Suiza de Reaseguros. Quinta Edición, Zurich 1988.

▣ El Reaseguro Financiero.

Presentación en el XI Encuentro Europeo de Reaseguros, Madrid, del 4 al 6 de octubre de 1993 por Eduardo Jean-Mairet, Director de Reaseguro Financiero de la Compañía Suiza de Reaseguros.

▣ El Reaseguro Financiero.

Presentación de las características y resumen del reaseguro financiero en el Centro Suizo de Formación Aseguradora por Claudio Gambacciani, actual Director General de la oficina de representación en México de la Zurich Re, 1998.

▣ Evolución del Reaseguro y las Causas de su Endurecimiento.

Víctor Miranda Hernández. Documento de Trabajo No. 15 de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas. Febrero de 1993.

▣ La influencia de los mercados financieros en el seguro y reaseguro.

Javier Rodríguez Gómez. Revista Mexicana de Seguros y Fianzas. Enero de 1998.

▣ Mapa Mundial de los Peligros de la Naturaleza.

Publicación de la Muenchener Rück (Munich Re). Edición de 1988.

▣ Matemática Actuarial.

Ubaldo Nieto de Alba y Jesús Vegas Asensio
Editorial Mapfre. Noviembre de 1993. Madrid, España.

▣ Probabilidad y Estadística.

George C. Canavos. Editorial McGraw-Hill. Primer Edición 1988.
Virginia Commonwealth University.

▣ Reaseguro.

Antonio Minzoni Consorti. Editado por la Coordinación de Servicios Editoriales de la Facultad de Ciencias, UNAM. 1995, México, D.F.

▣ Reaseguro Financiero.

Israel Avilés Torres. Documento de Trabajo No. 65 de la

Comisión Nacional de Seguros y Fianzas. Abril, 1996.

▣ Revista "SIGMA No. 5 / 1997".

"La transferencia alternativa de riesgos mediante el reaseguro finite risk:
una contribución eficaz a la estabilidad de la industria de seguros".

Suiza de Reaseguros. Estudios económicos. 30 de abril de 1997.