

# UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO



Facultad de Ciencias

“ EL REASEGURO FINANCIERO COMO  
SISTEMA ALTERNATIVO PARA EL  
SECTOR ASEGURADOR NACIONAL ”

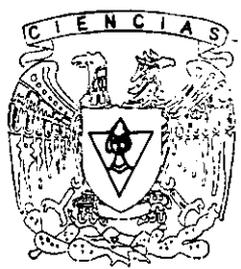
299037

T E S I S

Que para obtener el título de  
A C T U A R I O

P r e s e n t a:

HUGO TELLEZ SANCHEZ



FACULTAD DE CIENCIAS  
UNAM

Director de tesis  
Act. Laura Miriam Querol González





Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



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

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

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

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



UNIVERSIDAD NACIONAL  
AUTÓNOMA DE  
MÉXICO

**MAT. MARGARITA ELVIRA CHÁVEZ CANO**  
**Jefa de la División de Estudios Profesionales de la**  
**Facultad de Ciencias**  
**Presente**

Comunicamos a usted que hemos revisado el trabajo de Tesis:

"EL REASEGURO FINANCIERO COMO SISTEMA ALTERNATIVO  
PARA EL SECTOR ASEGURADOR NACIONAL"

realizado por HUGO TELLEZ SANCHEZ.

con número de cuenta 9228216-6 , pasante de la carrera de Actuaría

Dicho trabajo cuenta con nuestro voto aprobatorio.

Atentamente

Director de Tesis  
Propietario

ACT. LAURA MIRIAM QUEROL GONZALEZ *Laura Q.*

Propietario

ACT. MARIA AURORA VALDEZ MICHELL *Maria Aurora Valdez Michell*

Propietario

ACT. MARINA CASTILLO GARDUÑO *Marina Castillo Garduño*

Suplente

ACT. LETICIA DANIEL ORANA *Leticia Daniel Orana*

Suplente

ACT. NOEMI VELAZQUEZ SANCHEZ *Noemi Velazquez Sanchez*

Consejo Departamental de MATEMÁTICAS

M. en C. JOSE ANTONIO FLORES DIAZ.

FACULTAD DE CIENCIAS

CONSEJO DEPARTAMENTAL

MATEMÁTICAS

## **AGRADECIMIENTOS**

*A mi madre, que con su ejemplo y esfuerzo me impulso a conseguir mi objetivo de convertirme en un profesionista y de lo cual le estaré por siempre agradecido, esperando poder corresponderle acertadamente con amor y cuidado.*

*A mis profesores, que con su vocación y esfuerzo lograron inculcarme los principios y la ética que podré aplicar en cada uno de los aspectos de mi vida para lograr ser un individuo íntegro y útil a la sociedad.*

*A mis compañeros y amigos, que me ofrecieron su apoyo en momentos difíciles durante mis estudios y cuya amistad es uno de los tesoros más valiosos.*

*A la Facultad de Ciencias y a la U.N.A.M., que me dieron la oportunidad de cursar en sus aulas mis estudios profesionales.*

# **EL REASEGURO FINANCIERO COMO SISTEMA ALTERNATIVO PARA EL SECTOR ASEGURADOR NACIONAL**

## **Introducción**

### **CAP. 1 ) El Reaseguro en el Mundo**

- 1.1 Principales Mercados de Reaseguro
- 1.2 Bonos Catastróficos ( Cat Bonds)

### **CAP. 2 ) Reaseguro Tradicional**

- 2.1 Panorámica Actual
- 2.2 Cómo lo han afectado los siniestros catastróficos en los últimos cinco años y su necesidad de capitalización

### **CAP. 3 ) Reaseguro Financiero**

- 3.1 Surgimiento y Desarrollo
- 3.2 Definición, Características y Enfoque
- 3.3 Ventajas
- 3.4 Modalidades y Tipos de Riesgo que Cubre:
  - 1. Retrospectivo
  - 2. Prospectivo

### **CAP. 4 ) Productos utilizados por el Reaseguro Financiero**

- 4.1 Dispersión de Siniestros ( Spread Loss )
- 4.2 Participación de Riesgos ( Shared Risk )

### **CAP. 5 ) Otras ventajas del Reaseguro Financiero y su Regulación**

- 5.1 Instrumento útil en fusiones, adquisiciones y abandono de áreas de negocio no convenientes
- 5.2 Consideraciones del Reasegurador Financiero para el diseño de coberturas
- 5.3 Ventajas de la combinación entre el Reaseguro Tradicional y el Reaseguro Financiero
- 5.4 Financial Accounting Standard Board ( FASB )

## **Conclusiones**

## **Glosario de Términos ( Reaseguro Tradicional y Financiero)**

## **Anexo Estadístico**

## **Bibliografía**

## Introducción

Existen diversas razones por las cuales el presente tema de tesis debe ser desarrollado y expuesto tanto a los estudiantes como a las personas en general interesadas en conocerlo pues desde los primeros contactos con el Reaseguro Financiero he comprendido que es un campo interesante con un importante potencial de desarrollo a futuro que promete convertirse en una de las más importantes fuentes de trabajo y estudio para los actuarios ya que al ser una alternativa al reaseguro tradicional abarca todo un mundo propio de conceptos y procedimientos mixtos de reaseguro y finanzas que aumentan su complejidad y alcance.

Otra razón importante será la de mostrar los beneficios que puede aportar al sector asegurador y reasegurador de nuestro país para hacer conciencia de las posibles aplicaciones y alcances que requieren como detonadores cambios y modificaciones a las leyes para alcanzar su óptimo desarrollo y sus máximos beneficios.

A pesar de que el Reaseguro Financiero es un campo que se ha vuelto cada vez más conocido, al mismo tiempo se ha vuelto menos comprendido, por esto la presente tesis pretende ampliar los conceptos básicos y evidenciar las ventajas que puede conceder esta clase de reaseguro a los sectores asegurador y reasegurador de nuestro país.

Los inicios del Reaseguro Financiero comenzaron con transacciones en las que no se transfería riesgo alguno salvo los riesgos de inversión ó de crédito, por lo que en realidad no constituían como tal

un reaseguro, estas transacciones se trataban con frecuencia de convenios entre entidades que cotizaban en la bolsa con el fin de aparentar una mejora en sus ingresos, así, el predominio de estados financieros alterados por estos acuerdos de inversión sin componente de riesgo indicaban situaciones incorrectamente mejoradas, esto originó confusiones y desconfianza en el medio que a su vez atrajo la exigencia de introducir normas reguladoras más estrictas.

En la actualidad el Reaseguro Financiero significa sin duda una real transferencia de riesgo, en un convenio de reaseguro de esta clase se transfieren aquellos riesgos de pérdida que podrían afectar la realización y obtención de futuras utilidades potenciales, es decir, es una protección a la posible afectación de las utilidades de la compañía.

El Reaseguro Tradicional por su parte se enfoca a la transferencia de riesgo de pérdidas que podrían causar la ocurrencia de siniestros en el futuro.

De lo anterior se puede deducir que la principal y gran diferencia entre los dos sistemas de reaseguro radica en que mientras uno previene el no perder, el otro, el Reaseguro Financiero, cubre la posibilidad de no obtener ganancias satisfactorias, motivo principal por el cual esta forma de reaseguro debería considerarse como la mejor alternativa para que las compañías de seguros inicien un proceso de renovación y de repunte que mejore su situación sobre todo en el aspecto financiero.

Dentro de las ventajas otorgadas por el Reaseguro Financiero se puede mencionar que puede constituir una prudente técnica de administración de riesgos capaz de otorgar una significativa contribución a la capitalización de un asegurador; puede además

brindar capacidad para el crecimiento, capital para adquisiciones, reducciones tanto en el efecto palanca como en los riesgos de pérdida, mejoramiento en los resultados técnicos, estabilidad en los ingresos, mejor planificación impositiva y una cobertura que es barata, sensible y estable en su disponibilidad debido a que es una solución a la medida de las necesidades del contratante.

A nivel mundial Estados Unidos, Canadá e Inglaterra son los países que utilizan los contratos de Reaseguro Financiero a gran escala a través de sus compañías cautivas localizadas en paraísos fiscales las cuales manejan importantes flujos de capital, esto es la muestra de que a pesar de ser un mercado en vías de crecimiento su futuro es prometedor y puede otorgar grandes beneficios económicos a un país a través de la mejora de sus sectores asegurador y reasegurador, ya que con la inyección constante de flujos de capital los convierte en fuentes de ingreso con importante participación dentro de la actividad económica nacional.

La aceptación total del Reaseguro Financiero por parte del mercado mundial se ha visto afectado por la errónea creencia de suponer que engaña a los inversionistas al permitir que compañías en mala situación presenten una imagen distorsionada de su situación financiera que solo demora una insolvencia inminente agravando su déficit cuando por fin se produce.

A través de los distintos temas que aborda esta tesis se mostrarán las razones y los argumentos que desmienten y aclaran el verdadero fin del Reaseguro Financiero como un instrumento útil y benéfico para los usuarios potenciales.

## **CAP. 1 EL REASEGURO EN EL MUNDO**

### **1.1 Principales Mercados de Reaseguro**

Existen seis mercados de reaseguro en el mundo que representan más del 80% de la capacidad total de reaseguro, esto significa que el negocio del reaseguro se encuentra controlado por grandes compañías especializadas que pertenecen a países europeos y a los E.U. junto con Bermuda cuyo vínculo entre ambos es fuerte sobre todo por su proximidad geográfica. El resto de la capacidad se encuentra repartida principalmente entre otros países industrializados con reaseguradores importantes que suscriben primas por más de medio billón de dólares, estos mercados secundarios se subdividen a su vez en grupos de acuerdo a las características de los mercados que abarcan:

- Singapur, Hong Kong, Australia y Sudáfrica se clasifican como centros regionales de reaseguro (Asia, Africa y Oceanía).
- Japón, Corea del Sur y Brasil poseen un monopolio legal de reaseguro a través de un solo reasegurador.
- Canadá, Italia, Suecia, Bélgica, Dinamarca y España son mercados de libre competencia que satisfacen la demanda de su mercado local.

## **Mercado estadounidense**

Este mercado de reaseguro ha sido capaz durante la última década de expandir de manera significativa tanto su volumen de primas como sus fondos de capital; su solvencia se ha incrementado de manera sistemática durante los últimos años superando el período de pérdida ocurrido a finales de los años ochenta.

El mercado se divide en dos partes principales que son reaseguro no-vida y reaseguro vida-accidentes y enfermedades del que esta última generaba alrededor de usd 7.5 billones de volumen de primas hacia el año de 1997.

El volumen de primas en el negocio de reaseguro no-vida se ha estancado desde 1995 como consecuencia de la caída de precios del mercado, que sumado al estatismo del crecimiento de sus fondos de capital debido a inadecuadas inversiones que no rinden las ganancias de capital esperadas y a las particulares características de la contabilidad de los países traen como resultado un retraso en la recuperación del sector y en el aumento de su valor que no se encuentra a la par con el avance y situación actual de los demás sectores del mercado de reaseguro.

La mejoría de los reaseguradores se debe principalmente a un efecto de insuficiencia en las ganancias provenientes de las inversiones realizadas por los aseguradores directos que los obliga a dirigirse hacia los reaseguradores llevándoles nuevos flujos de capital que durante los últimos cinco años han ido aumentando en forma dinámica.

Las compañías estadounidenses se han convertido en importantes protagonistas del efecto de globalización del mercado reasegurador, en los últimos años desde 1994, en once de las más importantes transacciones del reaseguro mundial se han visto involucradas compañías americanas ya sea como compradoras y/o como receptoras debido a su gran capacidad y solvencia obtenida principalmente de alianzas estratégicas, fusiones ó adquisiciones.

### **Mercado de bermuda**

Durante muchos años bermuda fué solo un lugar para compañías cautivas, posteriormente a mediados de los ochenta compañías aseguradoras se trasladaron ahí para formar su centro de operaciones. Su aparición como centro de reaseguro comenzó hasta los años de 1992 y 1993 cuando se formaron los primeros reaseguradores de catástrofes y apartir de las cuales el mercado se desarrolló rápidamente, llegando en 1998 a manejar cifras de volúmen de primas netas de usd 5.6 billones y de los cuales 1.1 billones provienen del reaseguro property and casualty (p/c).

Este mercado se encuentra muy ligado a los estados unidos debido a que es el principal proveedor extranjero de capacidad de reaseguro para sus compañías; adicionado a esto se encuentra la proximidad geográfica y las condiciones irrestrictas en materia de impuestos y regulación.

Otros factores que contribuyeron a la consolidación de este mercado como uno de los más importantes del mundo fué la reducción en la capacidad de reaseguro a mediados de los ochenta,

la acumulación de pérdidas a causa de catástrofes naturales a finales de los ochenta y principio de los noventa debilitó mercados como el de Londres que vieron reducida su capacidad y su solvencia, aprovechando esto, inversionistas en Bermuda ofrecieron la capacidad necesaria y de esta manera se establecieron y obtuvieron nuevos clientes.

Estas nuevas compañías que no cargaban el peso de pérdidas pasadas, se beneficiaron del aumento registrado en las primas de reaseguro catastrófico desde 1994 lo que les permitía a través de adecuadas inversiones obtener excelentes rendimientos e irse consolidando como empresas sanas y solventes.

Además de ser un mercado consolidado, Bermuda posee un importante papel como proveedor de nuevas soluciones tanto en el campo del seguro como del reaseguro debido a sus ventajas regulatorias y de imposición, así las nuevas formas del reaseguro financiero se ven beneficiadas y se facilita su implantación y desarrollo para su posterior oferta a los clientes potenciales.

Actualmente Bermuda está involucrada dentro de los principales proyectos de reaseguro del mundo y es uno de los principales mercados a nivel mundial, la mayoría de las compañías que lo conforman poseen gran presencia pues se encuentran listadas dentro del mercado accionista.

## **Mercado de Londres**

A pesar de perder terreno con respecto a su capacidad de reaseguro y a otros mercados, continúa siendo un importante centro de operaciones para la industria del seguro y reaseguro mundiales.

Hacia 1998 el mercado reasegurador suscribió un volumen de primas de alrededor de usd 11.9 billones siendo "Lloyd's" la compañía más importante y que aporta la mayor parte de esta cantidad. Actualmente el mercado de Londres cuenta con 120 compañías de seguro y reaseguro activas registradas dentro de las distintas asociaciones del país además de existir otras 30 compañías no asociadas que a pesar de no poseer gran capacidad aportan cifras importantes a los totales del mercado.

Durante la última década, el mercado de Londres ha atravesado una severa crisis que proviene de problemas pasados comenzando por los sindicatos de Lloyd's que entre 1988 y 1992 incurrieron en pérdidas por más de 8 billones de libras que entre otras causas se debieron a la crisis del mercado estadounidense que se vió involucrado en un período de alta siniestralidad originada por el incremento en el número de fenómenos catastróficos que trajeron consigo grandes pérdidas.

Otro problema que se arrastraba eran las pérdidas pasadas y las reclamaciones pendientes de cumplir llamadas de cola-larga, contraídas a través de convenios realizados tiempo atrás con condiciones poco equitativas e insuficiencia en las reservas técnicas.

En 1993 comenzó una recuperación con el aumento en las comisiones por suscripción la cual se incrementó a partir de ese año, se creó la compañía "Equitas" en 1996 que se encargaría de manejar los compromisos pendientes por cumplir hasta antes de 1993 y que liberaría a los sindicatos de sus compromisos pasados permitiéndoles obtener la salud financiera necesaria para volver a operar con transparencia y eficiencia.

Como medidas adicionales para la depuración del mercado se introdujeron reformas radicales y se redujo el número de sindicatos (de 401 a 170), además se admitieron nuevos miembros corporativos que en 1998 aportaban ya el 60% de la capacidad total.

En algunos campos del reaseguro el mercado ha presentado disminuciones en sus volúmenes de primas, resaltando las áreas de reaseguro en transporte, aviación, marino y catastrófico ocasionadas por el descenso en los precios a nivel mundial.

A pesar de estos datos, Londres genera el 36% del volumen de primas de reaseguro del mundo, su mercado reasegurador se compone de aproximadamente 120 compañías que suscriben un volumen de primas de 4.4 billones de libras y que están muy ligadas a subsidiarias y afiliadas de grupos reaseguradores extranjeros con lo que puede adelantarse que continuará siendo uno de los principales centros del reaseguro mundial dentro de un entorno más competitivo y globalizado.

## **Mercado de Alemania**

En el campo reasegurador, Alemania es el mercado más tradicional e importante para los reaseguradores profesionales. Las compañías alemanas obtuvieron hacia 1998 un volumen de primas en reaseguro de usd 27.6 billones, en contraste, su mercado asegurador directo difícilmente puede ofrecer suficiente capacidad por lo que los grupos extranjeros juegan un papel muy importante y relevante suministrando la capacidad de cobertura necesaria.

Las líneas de negocio más importantes por su volumen de primas en reaseguro son las de vida, accidentes y enfermedades y automóviles y un poco atrás se encuentra la línea de incendio.

Los reaseguradores alemanes se enfocan principalmente al mercado local que representa alrededor del 65% del volumen de primas, el porcentaje restante proviene de transacciones de reaseguro de carácter internacional.

Como una característica particular, el 80% de las coberturas de reaseguro de este mercado se encuentran convenidos dentro de una base proporcional, esto ocasiona a los reaseguradores poseer una solvencia y capacidad limitadas ya que con coberturas proporcionales los riesgos que se cubren y el porcentaje de primas que se ceden son inferiores alas que se manejarían con contratos no-proporcionales, esto significa que el capital que manejan estas compañías está muy por debajo del de los principales reaseguradores del mundo y no les permite competir, además su solvencia se encuentra muy limitada por las estrictas regulaciones

contables que se basan en el principio del costo más bajo ó de valor de mercado, que significa que el valor real de los bienes tratados sea siempre superior a su valor contable.

Los últimos reportes acerca del estado de los fondos de capital de los reaseguradores alemanes informan que se han expandido más de ocho veces desde 1980 con un ritmo de crecimiento de tres veces más rápido que el de las primas netas. Respecto al crecimiento de las reservas de previsión, se detectó un aumento de más del 60% en la solvencia hasta 1998, esto se debe a que el nivel del volumen de primas se ha mantenido constante gracias a la baja en los precios del seguro directo y de las coberturas no-proporcionales y a la cautelosa política de suscripción adoptada.

Este avance del mercado se observa tanto en el plano local como en el plano foráneo, así el seguro y reaseguro se han visto beneficiados por periodo bajo de reclamaciones y fenómenos catastróficos.

### **Mercados suizo y francés**

El mercado suizo posee una gran presencia a nivel mundial, el 84% de su volumen de primas proviene del extranjero dividido proporcionalmente entre Europa y el resto del mundo.

El número de participantes del mercado se ha incrementado desde 1990, sin embargo, doce de los quince nuevos entrantes poseen un volumen de primas muy bajo que contrasta con las cifras del grupo reasegurador líder que genera alrededor del 70% del total nacional.

Respecto a la solvencia, la industria reaseguradora suiza ha registrado un crecimiento notable ya que desde 1980 los fondos de

capital han aumentado a un ritmo de cuatro veces más que el volumen de primas, con lo que la solvencia se incrementó desde entonces en un 76% junto con las reservas técnicas que registran promedios de crecimiento anuales muy superiores a los de períodos anteriores.

Este crecimiento es también un indicador de que la complejidad de los riesgos a cubrir se ha ido incrementando y se ve reflejado principalmente en el aumento de primas que obliga al reasegurador a acumular reservas de previsión también más altas para poder hacer frente a las nuevas obligaciones que vaya contrayendo.

Como resultado global del mercado, hasta 1998 se registró un incremento en las primas netas a nivel mundial de entre 6% y 8%, las expectativas de crecimiento y expansión de este mercado son prometedores y lo colocan en un lugar privilegiado para perfilarse como uno de los mercados de reaseguro con mayor potencial.

En lo que respecta al mercado reasegurador francés, es el sexto más grande del mundo y en 1998 su volumen de primas alcanzó usd 3.9 billones de los cuales la mayor parte provino del reaseguro no-vida. Se compone por 22 compañías reaseguradoras registradas que se clasifican como subsidiarias foráneas, mutualistas, una compañía controlada por el estado y consorcios expansionistas con actividades a nivel mundial.

Al igual que los principales mercados de reaseguro, Francia también ha visto incrementado su nivel de solvencia debido al acelerado crecimiento de los fondos de capital que es mayor al de los volúmenes de primas en un 100% desde el período 1993-1994

en el que se registró un decremento de más del 15%. Las reservas técnicas a su vez han aumentado también más rápido que el volumen de primas, lo cual indica que el contenido de riesgo de las nuevas operaciones de reaseguro realizadas por las compañías francesas es mayor.

Desde 1992 los resultados de suscripción han registrado una gran mejoría que los ha llevado a niveles excepcionales en los últimos 15 años. Los niveles en las comisiones después de impuestos se encuentran alrededor del 9% de las primas, además, la mejora en los fondos de capital está llevando a estas compañías hacia un balance ideal entre la demanda y la capacidad de reaseguro que les permite mejorar su imagen y ampliar sus posibilidades de crecimiento y expansión dentro del reaseguro mundial.

## **1.2 Cat Bonds (Bonos Catastróficos)**

Son instrumentos financieros de inversión cuya creación es relativamente reciente que se basan en riesgos cuantificables que han sido previamente analizados y cuyo monto implicado en caso de ocurrencia sería de carácter catastrófico y ocasionaría una gran pérdida a las entidades involucradas, las cuales a través de estos instrumentos financian sus riesgos y en caso de no ocurrir algún siniestro obtienen ganancias tanto para ellos como para los inversionistas.

Estos bonos son atractivos ya que ofrecen buenas ganancias debido a que su tasa de interés es alta y su vigencia por lo general es de 1 año, estas ganancias están supeditadas como ya se mencionó a la no ocurrencia de un evento o eventos; en el caso contrario, daría como resultado para el inversionista la pérdida del capital invertido y solo una recuperación de los intereses que se acumularon hasta antes de la ocurrencia del siniestro.

Para inversionistas que se encuentran fuera del mercado asegurador y reasegurador, los cat bonds representan una buena opción de inversión por las razones ya mencionadas y, para los reaseguradores y aseguradores representan una excelente vía para capitalizarse y aumentar su solvencia y capacidad de respuesta en caso de la ocurrencia de uno o varios siniestros en un mismo período.

En los Estados Unidos actualmente los Cat Bonds experimentan una demanda creciente que se deriva de una combinación de factores de carácter económico y de una supuesta sobrevaluación de los mercados financieros que obliga a los inversionistas a buscar nuevas opciones para invertir sus capitales y obtener rendimientos atractivos que de

entrada pueden ser muy altos debido a que su tasa de interés(10% a 12%) se encuentra muy por encima de la tasa líder(6.5%) y que sumado a la ventaja de no estar relacionados con el comportamiento del mercado financiero el cual es muy inestable e impredecible se convierten en una opción conveniente para diversificar un portafolio de inversión.

- **Emisión de Bonos Catastróficos**

Al comenzar a utilizarse los Cat Bonds estos eran una exclusiva de las grandes compañías aseguradoras y reaseguradoras debido al alto costo que implicaba el lanzar una emisión de estos instrumentos al mercado, actualmente, también las pequeñas y medianas compañías pueden participar de los beneficios de esta forma de capitalización a través de una emisión conjunta que contemple las exposiciones catastróficas de cada participante.

Según análisis y estudios realizados, los gastos iniciales para ofertar una emisión de Cat Bonds son elevados y repercuten directamente en el costo inicial de venta que, además, deberá considerar la naturaleza de los riesgos que se están financiando y vendiendo, la estructura del bono y las necesidades y preferencias de los inversionistas, todo esto complementado con un atractivo rendimiento que supere lo ofrecido por los mercados de capitales.

Como última consideración deberá tenerse en cuenta el tiempo que puede tardar en salir al mercado la emisión y el tiempo de colocación entre los inversionistas que se llevará a cabo por un banco analizando previamente el riesgo implicado, la forma de la distribución para estructurar la inversión e implementarla de manera adecuada y la fijación del precio de venta inicial.

## **CAP. 2 REASEGURO TRADICIONAL**

### **2.1 Panorámica Actual**

El mercado reasegurador actual se encuentra dentro de una fase de consolidación y renovación, las pérdidas financieras causadas por la crisis del seguro en los años ochenta y la acumulación de pérdidas causada por la ocurrencia de catástrofes naturales al inicio de los años noventa arrastró a muchas compañías hacia serias dificultades en lo que se refiere a su solvencia y capacidad. Tan solo en 1992 después del paso del huracán Andrew, muchos reaseguradores tuvieron que retirarse del mercado ó declararse en bancarrota.

La reducción en la capacidad y las deudas de muchos reaseguradores que se han vuelto insolventes, ha llevado al mercado a adoptar severas reformas que obliga a sus participantes a adoptar nuevas estrategias que los dirijan hacia adecuados niveles de seguridad para sus clientes y colocarse dentro del medio como una empresa bien clasificada a nivel del mundo, buscándose de esta manera un nuevo concepto de calidad que necesitará para su obtención grandes recursos de capital y una profesionalización de sus procedimientos y actividades, entendiéndose con esto que las pequeñas compañías estarían fuera de esta posibilidad y las obligaría a buscar nuevos caminos que les permita continuar dentro del medio como pueden ser las alianzas estratégicas y/o las fusiones.

En esta fase de consolidación se demuestra que verdaderamente el camino a seguir son las fusiones, alianzas y/o adquisiciones que durante los últimos cuatro años se han llevado a cabo,

representando a nivel financiero un importe de más de usd 40 billones. Estas transacciones han permitido a los reaseguradores más importantes mejorar las estructuras de sus carteras de riesgo a través de una mayor cobertura geográfica y una diversificación de su exposición mediante la incursión en distintas líneas de negocio.

Otro beneficio recibido es el alcance de considerables incrementos en su volumen de primas a pesar del estancamiento del mercado desde 1995 como resultado de estas acciones, el mercado total atendido por los cuatro principales reaseguradores del mundo hasta 1998 se expandió hasta alcanzar más del 34% del mercado mundial.

Los principales cambios estructurales sufridos por el mercado se han originado también del crecimiento de nuevos mercados como los reaseguradores de bermuda que desde su consolidación en 1992 han llegado a suscribir hasta 1997 el 5% de las primas de reaseguro mundial, llegando a convertirse hoy en uno de los centros de reaseguro más importante y con mayores expectativas de expansión no solamente en el campo del reaseguro de catástrofes sino también en otros ramos que son atendidos exclusivamente por los mercados europeos y los Estados Unidos.

Al mismo tiempo de estas reformas y cambios estructurales, la diversificación del mercado reasegurador lo ha llevado a orientarse y dar mayor importancia a otras líneas y ramos del seguro directo, durante los últimos cinco años el interés hacia las líneas de reaseguro en vida y accidentes y enfermedades ha crecido gracias a que sus resultados son estables y proveen flujos de efectivo constantes, a diferencia del reaseguro catastrófico que posee una

alta volatilidad inherente y es necesitado de grandes recursos de capitalización para poder hacer frente a sus obligaciones.

## **2.2 Como lo han afectado los siniestros catastróficos en los últimos cinco años y su necesidad de capitalización.**

Al final de la década de los ochenta y el inicio de los noventa se presentó un incremento en las pérdidas de los reaseguradores por la ocurrencia de catástrofes naturales, entre los eventos más importantes que se pueden citar están las tormentas invernales en Europa en 1990, el tifón "Mireille" en Japón en 1991 y el más significativo que fue el huracán "Andrew" en 1992.

Sumando las pérdidas ocasionadas por estos eventos se llegó a la cantidad de usd 44 billones en el período 1989-1992, aportando tan solo el huracán "Andrew" a esta cifra la cantidad de usd 16 billones.

Esta acumulación de pérdidas golpeó dramáticamente al reaseguro llevando a muchos participantes a afrontar severas dificultades financieras que más tarde los llevó a abandonar el mercado de manera definitiva ó temporal.

Después de estos acontecimientos llegó un período en el que la capacidad del reaseguro de catástrofes se contrajo de manera importante comparable a la que se originó de la crisis del seguro en Estados Unidos a mediados de los años ochenta, sin embargo, el surgimiento del mercado de Bermuda como nuevo proveedor de capacidad de reaseguro de catástrofes y en otras líneas de negocio y ramos del seguro y la innovación de llevar los riesgos del seguro hacia los mercados financieros para conseguir otras formas de capitalización y financiamiento de siniestros mejoraron paulatinamente el panorama del mercado reasegurador.

En los años recientes los reaseguradores se han visto beneficiados de la reducción en los costos de cobertura alrededor del mundo que se debe principalmente a la baja carga de pérdidas catastróficas.

Desde 1995 el incremento en la capacidad global del reaseguro mundial ha llevado los precios a la baja y las razones principales han sido las siguientes:

- Bajo nivel de pérdidas por causa de catástrofes naturales durante el período 1995-2000.
- Resultados favorables para la industria aseguradora mundial.
- Liquidación de siniestros oportuna debido a diferencias positivas entre las reservas acumuladas y los siniestros ocurridos.

Este período de estabilidad que ha permitido la recuperación del reaseguro ha sido relevante pues ha dado a las compañías la oportunidad de solidificar sus bases de capital y prever la ocurrencia de futuras pérdidas originadas de un comportamiento adverso de la naturaleza y ha llevado a los reaseguradores a elevar sustancialmente sus límites de responsabilidad que a su vez ha permitido a las cedentes aumentar su exposición a nuevos tipos de riesgo dentro de sus distintas carteras e incrementar sus niveles de retención y así poder elegir más contratos bajo coberturas no-proporcionales.

Estos factores sin embargo, también traen consigo fenómenos como la volatilidad en los riesgos que se toman y exigen un mayor nivel de capitalización y mejores resultados de suscripción que de no obtenerse podrían poner en peligro tanto a la entidad reaseguradora como a su socio asegurador.

## **CAP. 3 REASEGURO FINANCIERO**

### **3.1 Surgimiento y Desarrollo**

Su origen se remonta a los años sesenta, cuando el mercado de Londres buscó alternativas de cobertura para la extracción y prospección de petróleo que no podía ser cubierto adecuadamente por el Reaseguro Tradicional. Su verdadero éxito no ocurrió sino hasta principios de los años ochenta cuando surgió una nueva forma de reaseguro que fué conocido como Reaseguro Financiero debido a que utilizaba varios componentes financieros; en la actualidad es también conocido como reaseguro *finite risk* (*riesgo finito*) debido a que una de sus propiedades más importantes es la de ofrecer a la parte que asume riesgos finitos ó limitados.

Debido a la globalización de la economía mundial y al aumento de la ciclicidad de los mercados de reaseguro, los aseguradores directos tuvieron la necesidad de contar con un respaldo a largo plazo que garantice su continuidad en el mercado y sea costeable, además la escasez y encarecimiento de las opciones de Reaseguro Tradicional han traído consigo un vacío de protección que ha sido la principal causa para el surgimiento de coberturas alternativas como las coberturas de riesgo finito propias del Seguro y Reaseguro Financiero.

Otro factor detonante del éxito del *finite risk* fue el cambio en la legislación respecto a la responsabilidad civil iniciada en E.U. y que actualmente genera un 55% de las primas del ramo no-vida en ese país y que se ha extendido a nivel mundial.

La evolución del Reaseguro Financiero desde su inicio hasta la actualidad lo ha llevado hacia el concepto de reaseguro “riesgo limitado” y consistió en un cambio radical en los elementos que son manejados dentro de los contratos que en un principio eran utilizados sólo para mejorar sus balances y estados de resultados que se veían afectados por los malos resultados técnicos, logrando así una imagen mejorada pero que no representaba la verdadera situación y que a la larga empeoraba y ponía en juego su permanencia en el mercado, hasta transacciones financieras con una alta implicación de la transferencia de riesgo y que les vale para ser totalmente considerados como contratos legítimos de reaseguro.

### **3.2 Definición, Características y Enfoque.**

Esta clase de reaseguro es una combinación entre la transferencia de riesgos y la financiación de los mismos en el que el valor actual del dinero tiene una gran importancia. Se sirve básicamente de los mismos instrumentos que el Reaseguro Tradicional pero posee además rasgos particulares como la aceptación limitada del riesgo por parte del reasegurador, contratos plurianuales, repartición de resultados entre el asegurador directo y el reasegurador y la opción de fijar un precio al contrato con conocimiento previo de los rendimientos futuros de las inversiones que se realicen con el monto de las primas del seguro cedidas.

El término *finite risk (riesgo limitado)* define una categoría muy amplia de coberturas financieras aplicadas tanto en el campo del seguro como del reaseguro, como característica importante estas coberturas no están relacionadas con otras correspondientes a otros planes o contratos ya que se consideran soluciones a la medida de las necesidades del contratante cuyo punto más importante por cubrir será el riesgo financiero.

#### **Características y Enfoque.**

A) Aceptación limitada del riesgo.

Esta es la característica principal del Reaseguro Financiero, en un contrato de esta clase el asegurador directo transfiere los riesgos de siniestros con ocurrencia inesperadamente rápida a través de la cesión de la parte correspondiente de las reservas constituidas y esperando un rendimiento de capital ya predeterminado. Por su parte, el reasegurador asume un riesgo de suscripción limitado que

consiste en hacerse cargo de los pagos de siniestros ocurridos durante el periodo contractual siempre y cuando sean más elevados de lo esperado.

B) Contratos Plurianuales.

A diferencia de los contratos de Reaseguro Tradicional, los contratos *finite risk* son de carácter plurianual, con esto, la cedente tiene la seguridad de una cobertura a largo plazo y el reasegurador puede contar con un flujo constante de primas.

Estas ventajas ofrecen además a ambas partes cierto margen para la fijación del precio y sus condiciones y la posibilidad de constituir una relación comercial a largo plazo.

C) Repartición de resultados entre ambas partes.

En el contrato se estipula que una parte sustancial de los beneficios generados por las inversiones realizadas serán reembolsados al cliente.

D) Fijación del precio del contrato de acuerdo a los rendimientos.

El rendimiento esperado de las inversiones de capital constituye un elemento explícito del cálculo de la prima.

E) Riesgo limitado para el reasegurador

La cedente transferirá ciertos riesgos que serán asumidos por el reasegurador con lo que la responsabilidad relacionada con posibles ó potenciales riesgos se comparte; en la transferencia se lleva a cabo una transacción en la cual el elemento prioritario por cubrir será el del riesgo financiero y no el riesgo propio de un siniestro, con el rasgo particular de que el riesgo asumido por el reasegurador es finito.

El enfoque principal del Reaseguro Financiero basado en sus características será el de dispersar las probabilidades de pérdida a través de la garantía de utilidades futuras potenciales que trasladaran esas pérdidas al período más conveniente durante el cual se espera que se obtengan las utilidades y así poder compensarlas, siempre existiendo el riesgo para el reasegurador de no obtener tales utilidades.

### 3.3 Ventajas

#### 1) Nivelación de fluctuaciones de los resultados del contrato

Una de las funciones más importantes del reaseguro *finite risk* es la de nivelar a través del período abarcado por el contrato las fluctuaciones en los resultados siniestros de la cedente, esto se logra por medio de un respaldo a largo plazo y con un costo calculable que además de ofrecer el no tener que negociar los términos y condiciones contractuales cada inicio de período solo se realizan modificaciones de acuerdo al desarrollo siniestral.

#### 2) Desconexión de los ciclos del mercado reasegurador

Al obtener un respaldo a largo plazo y controlar las fluctuaciones siniestros, la cedente estará en una posición estable con equilibrio en sus resultados y desconectada de los ciclos del mercado de reaseguro, lo cual puede ser muy benéfico para instituciones que se encuentran en países en los que no es posible constituir las garantías de estabilización y permanencia.

#### 3) Optimización de la estructura del balance

Existen muchas soluciones *finite (limitadas)* que permiten mejorar los aspectos y las cifras más significativas del balance de una cedente, como caso particular, el reaseguro *finite* puede controlar la relación entre primas netas o reservas y los fondos propios de la compañía.

#### 4) Aumento en la capacidad de suscripción

Los productos *finite* pueden proveer mayor capacidad de suscripción a través de la solvencia que otorgan al asegurador directo, esta solvencia la obtienen cediendo primas ó transfiriendo carteras de siniestros.

#### 5) Aumento en la capacidad de retención

Debido a que los ciclos del reaseguro traen consigo una inestabilidad en los precios e insuficiente cobertura, esto acarrea problemas a las cedentes en el aspecto de determinar su límite de retención, con las soluciones del Reaseguro Financiero se obtiene un respaldo suficiente que protege de manera eficaz sus más altas retenciones lo que les permite aceptar riesgos que antes no hubiera sido posible tomar.

#### 6)Facilitación de adquisiciones, fusiones y reorientaciones empresariales

Se puede realizar una adecuada reestructuración de una compañía a través del adecuado manejo de los riesgos por medio de un contrato de Reaseguro Financiero que dará a los inversionistas y ejecutivos la seguridad necesaria para la planificación de soluciones a largo plazo que coloquen a la empresa en una situación conveniente.

Como una razón final que debe resaltarse para mostrar la importancia y creciente aceptación de esta clase de reaseguro se puede hacer mención de las estimaciones realizadas para las operaciones con reaseguro finite risk a nivel mundial que arrojan un resultado de entre **usd 6000 y 7000 millones** por concepto de primas pagadas por los aseguradores directos a los reaseguradores por año, cifra que equivale aproximadamente al 5%del volumen global de primas en el reaseguro no-vida. (\*)

(\*) *datos obtenidos de la revista standard & poor's*

### 3.4 Modalidades y tipos de riesgo que cubre

Dentro de los contratos de Reaseguro Financiero existen a grandes rasgos tres distintos criterios que nos dan una subdivisión de los productos que este ofrece, los clientes pueden seleccionar cualquiera de estas opciones de acuerdo a sus necesidades pudiendo inclusive realizar combinaciones entre productos que les dará un mayor respaldo y una solución a la medida.

-Clasificación por forma de reaseguro utilizada

- Formas del reaseguro(tradicional y financiero)

#### Proporcional.

*Reaseguro cuota parte*, el asegurador directo cede al reasegurador un porcentaje determinado de las primas de la cartera en cuestión y participa en los siniestros de acuerdo a dicho porcentaje.

*Reaseguro de excedente de sumas*, el asegurador directo cede individualmente cada riesgo al contrato de reaseguro de acuerdo al límite de retención que halla fijado y a la suma asegurada de cada riesgo.

#### No proporcional.

En este tipo de reaseguro se liquidan o pagan siniestros acumulados en el caso de que estos se encuentren por encima de la prioridad determinada por la cedente. Si la prioridad se define como siniestro individual por riesgo se estará tratando con un contrato de exceso de pérdida por riesgo, si se define como la suma de todos los siniestros individuales derivados de un

evento(catastrófico) se tratará de un contrato de exceso de pérdida catastrófico; en caso de considerarse como el índice de siniestros por año se tratará de un contrato de exceso de siniestralidad también conocido como *Stop Loss*.

#### -Clasificación por riesgo cubierto

- Clase de riesgo a asumir

Los contratos de reaseguro *finite* pueden contemplar distintas clases de riesgos:

##### Riesgo de Suscripción

Anteriormente no era considerado de manera importante dentro del Reaseguro Financiero, en la actualidad es parte integral del reaseguro *finite risk*, consiste en la transferencia de los riesgos de suscripción tales como la diferencia entre la cuantía efectiva de un siniestro y su cuantía esperada ya sea por modificación de condiciones, circunstancias fortuitas ó por cálculos erróneos de los valores esperados.

##### Timing - Riesgo del momento adecuado

Resultan de erróneas expectativas acerca del momento en que deberá pagarse un siniestro, la cuantía de un siniestro y el momento de su indemnización pueden ser la causa de pérdidas monetarias derivadas de, por ejemplo, vencimiento anticipado de reservas para siniestros y pérdida de ganancias por concepto de intereses.

### Riesgo por intereses y moneda

Deben ser marcados de manera relevante debido al carácter plurianual de los contratos *finite* y que por tal razón solo pueden limitarse hasta cierto punto.

### Riesgo de gastos de liquidación de siniestros

Se adquieren de la cesión de obligaciones de siniestros pendientes de cumplir y que poseen gastos inherentes al momento de su liquidación.

### Riesgos de crédito

Ocupa un lugar relevante dentro de las consideraciones que deben tenerse al momento de elaborar un contrato que debido a su plurianualidad depende altamente para su buen funcionamiento de la liquidez futura tanto del asegurador como del reasegurador.

## -Clasificación por dimensión temporal de cobertura

- Modalidades contractuales

Se puede realizar una clasificación de los productos *finite* de acuerdo a la dimensión temporal de la cobertura resultando divididos en dos grandes grupos:

### 1. Contratos Retrospectivos

Los contratos con estructura retrospectiva fueron los primeros productos de este reaseguro, usando ingeniería financiera complicada orientada a que el reasegurador asumiera pérdidas pasadas previamente acordadas contra una prima, anticipando el camino a seguir en el pago de los siniestros, el ingreso por inversiones y los gastos inherentes a estas operaciones.

Dentro de esta clase de contratos se encuentran las *Loss Portfolio Transfer-LPT (Portafolio de Transferencia de Pérdidas)*, *Adverse Development Covers-ADC (Cobertura de Desarrollo Adverso de Cartera)* que están orientadas a cubrir los distintos riesgos de suscripción del pasado y, una variante de las *LPT* que son las *Time and Distance Policies-TDP (Pólizas de Tiempo y Distancia)* en las cuales el reasegurador contrae responsabilidades pero no está obligado a pagar siniestros más rápidamente de lo previsto independientemente del desarrollo siniestral de la cedente.

Aunque las dos primeras modalidades de cobertura mencionadas son las más difundidas en la práctica, en el caso de las *LPT*, la cedente transfiere al reasegurador carteras de siniestros completas y sus respectivas reservas; en el caso de las *ADC*, se centran primordialmente en la protección contra una evolución desfavorable de la parte de las reservas que posee el asegurador directo después de haber cedido la otra parte de esas mismas reservas al reasegurador.

## -Contratos de cobertura retrospectiva

### ***Loss Portfolio Transfer***

La cedente transfiere los futuros compromisos de liquidación derivados de años de suscripción ya concluidos y el reasegurador *finite risk* asume las reservas constituidas por la cedente para siniestros aún no pagados, el monto de la prima de reaseguro será más o menos igual al valor efectivo de las reservas cedidas más un recargo por concepto de beneficios y gastos, así como una prima de riesgo basada en aspectos técnicos que toman en cuenta los riesgos de *Timing (momento adecuado)* y de *insuficiencia*.

Las **LPT** se centran en el riesgo del momento adecuado, por lo que la proyección del patrón de indemnizaciones deberá ser lo más exacta posible para tratar de evitar pérdidas por una liquidación de siniestros inesperadamente rápida.

Dentro de las ventajas que puede obtener el asegurador se puede mencionar la mejora de las cifras del balance más significativas observadas en el último año del contrato tales como la suma del índice de siniestros y costes (combined ratio), debido a que los rendimientos futuros de capital se convierten en rendimiento técnico actual se puede decir que existe una relación de sustitución a los rendimientos de suscripción en el presente.

Otra mejora es la del aumento en la solvencia, es decir, la relación entre el capital propio y el volumen de primas, esto significa que los compromisos cedidos son mayores que el costo de su reaseguramiento, con lo que se incrementa la base del capital propio debido al descuento implícito de las reservas y con esto se crea un margen de capacidad de suscripción adicional.

Las **LPT** permiten a la cedente salir con efecto inmediato de ciertos ramos y áreas de negocio no convenientes y enfocarse a nuevas tareas, además pueden ser imprescindibles en la concertación de fusiones y adquisiciones entre compañías del mercado, concediendo a los inversionistas un nivel mínimo de seguridad en la planificación de sus estrategias, ya que hacen calculable el riesgo de los compromisos adquiridos en el pasado y su carga financiera.

Beneficios para el asegurador directo
• Aceleración del abandono de ciertos ramos
• Facilitación de fusiones y adquisiciones
• Fortalecer y establecer la estructura de reservas
• Mayor base de capital propio e incremento en el margen de suscripción
• Mejoramiento de la estructura del balance

### ***Adverse Development Covers-ADC***

Conceden una cobertura para liquidación de siniestros de contratos concluidos en el pasado, su importancia radica en otorgar una cobertura que exceda las reservas ya constituidas. Se trata esencialmente de una protección contra ***Siniestros Ocurridos Pero No Reportados (IBNR)***, así como de ***Siniestros "Subdotados" de Reservas (IBNER)***, es decir, contra la insuficiencia de reservas.

La prima que paga el asegurador directo está en función de la cuantía de los riesgos técnicos asumidos y la consideración del valor efectivo de los pagos por siniestros esperados durante la vigencia del contrato, por lo tanto, el valor actual del dinero es también el principal componente para la fijación de los precios del reaseguro.

Otro aspecto importante que caracteriza a los contratos ***ADC*** y que benefician mucho a los aseguradores directos al contratarlos es que influyen de manera positiva en la cotización bursátil de la compañía, sobre la base de los ***ADC*** se opera una fuente de información muy útil para accionistas y agencias de clasificación que tienen una imagen clara de la real exposición de las compañías a siniestros surgidos de compromisos pasados. Al limitarse las consecuencias financieras de las cargas del pasado, las compañías pueden tener mayor certeza respecto a la volatilidad de sus resultados técnicos y con ello experimentar alzas en la cotización de sus acciones.

Dentro del marco de las ***ADC***, el reasegurador *finite risk* puede intervenir en caso de ocurrir insolvencia por parte del asegurador

directo ó en caso de insolvencia por parte de los reaseguradores tradicionales.

Como última característica a resaltar podemos decir que debido a la escasez periódica de las capacidades del Reaseguro Tradicional, las **ADC** pueden ser la manera de acceder a coberturas tradicionales de exceso de pérdida de forma más sencilla y barata pues con ellas se absorbe una gran parte del riesgo de insuficiencia de reservas en el futuro.

Beneficios para el asegurador directo
• Cobertura parcial contra siniestros IBNR e IBNER
• Aumento del valor empresarial
• Mejoramiento del acceso a coberturas de reaseguro tradicional de exceso de pérdida
• Transferencia de riesgos de insolvencia

### ***Time and Distance Policies-TDP***

Son una variante de los contratos **LPT** aunque no transfieren riesgos de suscripción ni de *Timing*, consisten en el pago de una prima por parte del asegurador directo al reasegurador a cambio de una cantidad fija que se entregará en una fecha previamente determinada. Esta prima corresponderá al valor de la prima en el futuro, más un recargo por beneficio y gastos de reasegurador.

El monto y la fecha del pago serán independientes del desarrollo siniestral de la cedente; el reasegurador asume exclusivamente el riesgo de un rendimiento insuficiente de las inversiones a que fue sometida dicha prima, mientras que el asegurador directo asumirá el riesgo de insolvencia de su contraparte.

El impacto de las **TDP** en el balance de la aseguradora será notorio ya que las reservas se reducen por el monto pagadero por el reasegurador al final del contrato. El capital propio de la compañía se verá aumentado correspondientemente con la reserva originaria y la prima de reaseguro, es decir, el asegurador directo podrá descontar implícitamente las reservas y concluir con compromisos antiguos que aún estaban pendientes de cumplir

## 2. Contratos Prospectivos

Los contratos con estructura prospectiva son flexibles y ofrecen grandes posibilidades de innovación, debido a que están enfocados hacia pérdidas futuras y cubren los años de suscripción por venir existe una mayor incertidumbre respecto a los resultados; por su forma de operar se asemeja a los contratos de Reaseguro Tradicional.

Los contratos que se encuentran dentro de esta clasificación son los *Finite Quota Shares-FQT (Cuota Parte Finitos)* que son parecidos a los contratos cuota parte de reaseguro tradicional pero toman en cuenta aspectos financieros de forma más eficaz y directa.

Los *Spread Loss Treaties-SLT (Contratos de Dispersión de Pérdidas)* que permiten estimar precios y capacidades de reaseguro a mediano plazo y suavizar los ingresos de una cedente a través de los años que abarque el contrato.

Como objetivos comunes y principales de ambas formas de cobertura se encuentran la protección contra siniestros catastróficos y en la atenuación de las fluctuaciones futuras de los resultados de la cedente que permitirán un sano desarrollo tanto técnico como financiero y una correcta planeación de las estrategias y políticas a seguir durante los años futuros.

## **Finite Quota Shares-FQS**

En el contexto de las pérdidas por elevados gastos de adquisición, los contratos *FQS* se orientan hacia la liquidez a través de la cesión de una parte de las primas no devengadas por la cedente al reasegurador, a cambio obtiene una comisión con la que puede corregir la reducción temporal de su capital propio que en realidad es un anticipo de los beneficios futuros provenientes de las inversiones de dichas primas y que se irán distribuyendo a través de los años de duración del contrato.

En esta clase de contratos, la responsabilidad del reasegurador es limitada y se expresa a través de comisiones escalonadas que resultan de la combinación de la siniestralidad individual de la cartera de riesgos cedida con la comisión de reaseguro por pagar ó a través de límites de indemnización bien determinados en el contrato.

El reasegurador financiero recibe una cuota anual basada en la utilidad esperada de la cedente y su responsabilidad estará limitada en función del porcentaje de las primas que haya tomado.

<b>Ventajas ofrecidas al asegurador directo</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Aumento y mantenimiento de la capacidad de suscripción</b></li><li>• <b>Nivelación de los resultados y solvencia</b></li></ul>

## **Spread Loss Treaties-SLT**

Dentro de la problemática de una compañía aseguradora podemos encontrar que a pesar de poder estimar con certeza la carga siniestral futura, no se puede precisar cómo se distribuirán a través de los años individuales, por esto el riesgo de *Timing* se vuelve un factor muy importante que puede cubrirse con un contrato de este tipo ya que su objetivo principal consiste en nivelar la fluctuación de los resultados mediante una compensación en el tiempo.

Consiste en el pago de una prima anual por parte del asegurador directo durante la vigencia del contrato que está previamente determinada y que se acumula en una cuenta denominada "cuenta empírica" (funded cover), los intereses obtenidos de esta cuenta serán en su mayoría otorgados a la cedente. El monto de la cuenta será destinado al pago de siniestros y a proveer el margen del reasegurador; en caso de que la cuenta registre un saldo negativo al final de un periodo, la cedente se verá obligada a pagar una prima de reaseguro más elevada que compensará la pérdida al final del contrato, en el caso contrario, la cedente tendrá el derecho a un reembolso por parte del reasegurador.

La nivelación en las fluctuaciones de los resultados permite además al asegurador directo una política de suscripción sostenida y con planificación a largo plazo, que sumado a la desconexión de los ciclos del mercado de reaseguro puede permitirle mejorar su manejo técnico y así obtener carteras de riesgos más sanas.

<b>Ventajas ofrecidas al asegurador directo</b>
---

- |  |
|--|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Nivelación de los resultados</li></ul>   |
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Mantenimiento del nivel de suscripción</li></ul>   |
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Cobertura del riesgo del momento adecuado</li></ul>  |
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Precios y capacidades de reaseguro estables que permiten desconectarse de los ciclos del mercado asegurador.</li></ul> |

## **CAP. 4 PRODUCTOS UTILIZADOS POR EL REASEGURO FINANCIERO**

### **Contrato Retrospectivo**

#### **Spread loss**

Este contrato permite que la cedente nivelar sus reservas con el fin de hacer frente a riesgos que son difíciles de suavizar con las herramientas tradicionales y por la falta de capacidad.- En este aspecto, la capacidad real está representada por medio de la capitalización de las primas.

Los contratos que se establecen en este caso son continuos y pueden ser cancelados por cualquiera de las dos partes cumpliendo algunos requisitos.

Existe una prima básica, la cuál está en función de la capacidad de la reserva de la compañía cedente y también de la capacidad que el contrato deba alcanzar en un período corto; a su vez la prima total estará en función del costo de la pérdida y de la forma en que se desea suavizar.

Este producto se aplica a riesgos eventualmente catastróficos como lo son: huelgas ó similares, y puede estructurarse según lo pida el usuario; el costo es variable durante su vigencia.

#### **Ejemplo:**

- |                        |   |
|------------------------|---|
| 1.- Cedente            | Xz  |
| 2.- Riesgos cubiertos: | Toda responsabilidad adquirida en incendio por la cedente incluyendo catástrofes.                                       |
| 3.- Territorio:        | Mundial   |
| 4.- Vigencia:          | Continua a partir del 1º de enero de 1998, pero sujeto a cancelación con tres meses de anticipación al 31 de diciembre. |
| 5.- Tipo de contrato:  | XI catastrófico.  |

- 6.- Límite: Dólares / 1 millón, última pérdida neta en cualquier evento en exceso de 1 millón de dólares.
- 7.- Reinstalaciones: Una al 100% de la prima adicional por año.
- 8.- Límite agregado: Este contrato está sujeto a una recuperación máxima de dólares / 3 millones con respecto de cualquier período de 3 años consecutivos.
- 9.- Prima básica: Prima anual básica -dólares / 300mil (10%), pagadera el 1° de enero de cada año.
- 10.- Prima adicional: Es equivalente al 30% del balance negativo del fondo.
- 11.- Reserva contable: El reasegurador creará un fondo al 31 de diciembre de cada año (cash-flow) de la siguiente manera:  
A) 90% de la prima básica del año.  
B) + 100% de la prima adicional ó reinstalación.  
C) - siniestros pagados.  
D) + créditos ó débitos por intereses del año por lo tanto, el balance neto del fondo será igual a todo flujo efectivo menos los siniestros pendientes.
- 12.- Intereses: Tasa de interés del 20%
- 13.- Cancelación: Por el reasegurador; si el balance

neto resulta negativo el contrato será cancelable sólo si ambas partes están de acuerdo en este caso la cedente pagará al reasegurador una indemnización.

Si el balance neto resulta positivo el reasegurador pagará a la cedente una indemnización del 100% del balance neto.

En ambos casos, el valor actual de los siniestros pendientes serán pagados inmediatamente por el reasegurador y por medio de esta operación termina su responsabilidad.

Por la cedente, si el balance neto del fondo resulta negativo, la cedente pagará al reasegurador una indemnización de cancelación equivalente al 80% del balance neto del fondo.

Si el balance es positivo el reasegurador pagará el 100% del balance y limitado a una cantidad a determinarse por ambas partes. La parte del balance que eventualmente exceda este monto deberá ser pagado como siniestros por medio de una cláusula acordada entre las dos partes, pero en ambos casos el valor presente de los siniestros pendientes será pagado por el reasegurador, terminando así cualquier responsabilidad.

SPREAD LOSS  
TASA DE INTERÉS 20%

### CASO 1

AÑO	PRIMA BÁSICA	CAP. ANUAL	SINIESTROS	PRIMA REINS.	PRIMA ADICIONAL	FONDO
1	300,000	2,000,000	0	0	0	324,000
2	300,000	2,000,000	0	0	0	712,800
3	300,000	2,000,000	0	0	0	1,179,360
4	300,000	2,000,000	0	0	0	1,739,232
5	300,000	2,000,000	0	0	0	2,411,078

ENTONCES LA COMPAÑÍA CEDENTE OBTIENE EL 60% MÁS DE LA QUE PAGÓ POR PRIMA BÁSICA.

AÑO 2  $(270,000 + 324,000) * 1.20 = 712,800$   
 AÑO 3  $(712,800 + 270,000) * 1.20 = 1,179,360$   
 AÑO 4  $(1,179,360 + 270,000) * 1.20 = 1,739,232$   
 AÑO 5  $(1,739,232 + 270,000) * 1.20 = 2,411,078$

### CASO 2

AÑO	PRIMA BÁSICA	CAP. ANUAL	SINIESTROS	PRIMA REINS.	PRIMA ADICIONAL	FONDO
1	300,000	2,000,000	2,000,000	300,000	0	-1,376,000
2	300,000	2,000,000	0	0	412,800	-831,840
3	300,000	2,000,000	0	0	249,552	-374,746
4	300,000	2,000,000	0	0	112,424	9,214
5	300,000	2,000,000	0	0	0	335,056

AÑO 1  $(270,000 + 300,000 - 2,000,000) + 54,000 = -1,376,000$   
 AÑO 2  $(-1,376,000 + 270,000 + 412,800) * 1.20 = -831,840$   
 AÑO 3  $(-831,840 + 270,000 + 249,552) * 1.20 = -374,746$   
 AÑO 4  $(-374,746 + 270,000 + 112,424) * 1.20 = 9,214$   
 AÑO 5  $(9,214 + 270,000) * 1.20 = 335,056$

### CASO 3

AÑO	PRIMA BÁSICA	CAP. ANUAL	SINIESTROS	PRIMA REINS.	PRIMA ADICIONAL	FONDO
1	300,000	2,000,000	500,000	75,000	0	-101,000
2	300,000	1,000,000	150,000	45,000	30,300	134,160
3	300,000	2,000,000	0	0	0	484,992
4	300,000	2,000,000	900,000	135,000	0	140,990
5	300,000	2,000,000	0	0	0	439,188

$$\text{AÑO 1 } (324,000 + 75,000 - 500,000) = -101,000$$

$$\text{AÑO 2 } (-101,000 + 270,000 + 45,000 + 30,300 - 150,000) = 94,300$$

$$\text{INTERESES} = 39,860 + 270,000 + 30,300 - 101,000 =$$

$$94,300 + \text{INTERESES} = 134,160$$

$$\text{AÑO 3 } (134,160 + 270,000) * 1.20 = 484,992$$

$$\text{AÑO 4 } (484,992 + 270,000 + 135,000 - 900,000 +$$

$$(484,992 + 270,000) * 1.20 = 140,990$$

$$\text{AÑO 5 } (140,990 + 270,000) * 1.20 = 439,188$$

$$\text{DESEMBOLSO: } 1,500,000 + 255,000 + 30,300 = 1,785,300$$

$$\text{REEMBOLSO: } 1,550,000 + 493,188 = 2,043,188$$

ENTONCES LA COMPAÑÍA CEDENTE OBTUVO UNA GANANCIA DE 14%

### CASO 4

AÑO	PRIMA BÁSICA	CAP. ANUAL	SINIESTROS	PRIMA REINS.	PRIMA ADICIONAL	FONDO
1	300,000	2,000,000	0	0	0	324,000
2	300,000	2,000,000	0	0	0	712,800
3	300,000	2,000,000	0	0	0	1,179,360
4	300,000	2,000,000	2,000,000	300,000	0	39,232
5	300,000	2,000,000	1,000,000	0	0	-628,922

$$\text{AÑO 1 } (270,000) * 1.20 = 324,000$$

$$\text{AÑO 2 } (324,000 + 270,000) * 1.20 = 712,800$$

$$\text{AÑO 3 } (712,800 + 270,000) * 1.20 = 1,179,360$$

$$\text{AÑO 4 } (1,179,360 + 270,000 + 300,000 - 2,000,000 +$$

$$(1,179,360 + 270,000) * 0.20 = 39,232$$

$$\text{AÑO 5 } (39,232 + 270,000 - 1,000,000 + (39,232 + 270,000) * 0.20) = -628,922$$

ENTONCES LA COMPAÑÍA CEDENTE DEBERÁ PAGAR DEL MONTO NEGATIVO AL REASEGURADOR EL 80% EQUIVALENTE A 503,138

## CASO 5

AÑO	PRIMA BÁSICA	CAP. ANUAL	SINIESTROS	PRIMA REINS.	PRIMA ADICIONAL	FONDO
1	300,000	2,000,000	300,000	45,000	0	69,000
2	300,000	2,000,000	500,000	75,000	0	-38,200
3	300,000	2,000,000	200,000	30,000	11,460	117,846
4	300,000	2,000,000	1,000,000	150,000	-35,354	-427,010
5	300,000	2,000,000	0	0	128,103	-34,687

$$\text{AÑO 1 } (270,000 + 54,000 + 45,000 - 300,000) = 69,000$$

$$\text{AÑO 2 } (69,000 + 270,000 + 75,000 - 500,000 + (69,000 + 270,000) \cdot 0.20) = -38,200$$

$$\text{AÑO 3 } (-38,200 + 270,000 + 30,000 + 11,460 - 200,000 + (270,000 + 11,460) \cdot 0.20) = 129,552$$

$$\text{AÑO 4 } (129,552 + 270,000 + 150,000 - 35,354 - 1,000,000 + (117,846 + 270,000 - 35,354) \cdot 0.20) = -427,010$$

$$(-427,010 + 270,000 + 128,103) \cdot 1.20 = -34,687$$

## **CONTRATO PROSPECTIVO**

### **SHARE RISK**

Este producto ayuda a la compañía cedente a manejar su retención y también a protegerle contra el riesgo de desviación en la prioridad; por lo tanto, se busca la forma de crear una forma de reaseguro alternativo útil para capas bajas.

Durante un cierto período de tiempo la cedente pagará una prima cuyo cálculo se define al principio.

El reasegurador será responsable por las pérdidas que excedan la prima capitalizada y, a su vez, recibirá una cantidad llamada margen del reasegurador, el cual, sirve para hacer frente a sus propias responsabilidades (15%).

Los objetivos de este producto son los siguientes:

Suavizar los resultados de la compañía cedente durante el período y, al mismo tiempo, proporcionar una protección contra un cúmulo de pérdidas ó contra una desviación en la acumulación de pérdidas y garantizar resultados. Este producto puede considerarse como un verdadero transferimiento de riesgo ó como una cobertura tradicional de reaseguro multianual.

Ejemplo:

- |                        |   |
|------------------------|---|
| 1.- Cía . Cedente:     | Xyz   |
| 2.- Riesgos cubiertos: | Todo tipo de responsabilidad incluyendo catástrofes.                                      |
| 3.- Territorio:        | Mundial.  |
| 4.- Vigencia:          | 5 años a partir del 1º de enero de 2000.  |
| 5.- Tipo:              | XL / catastrófico.  |
| 6.- Límite:            | Pesos / 25 millones última pérdida neta.<br>En exceso de 25 millones última pérdida neta. |

- 7.- Límite agregado:** Este contrato está sujeto a un límite agregado cada año de 50 millones de pesos y 150 millones por todo el periodo comprendido del 1° de enero de 2000 al 31 de diciembre del 2005.
- 8.- Prima básica:** Prima anual básica de 12 millones pagadera al 1° de enero de cada año.
- 9.- Prima de reinstalación:** Una reinstalación completa cada año al 100% de la prima y cuotas adicionales proporcionales al monto del siniestro.
- 10.- Contabilidad:** El reasegurador mantendrá viva una cuenta la cual tendrá un balance al 31 de diciembre de cada año siguiendo este procedimiento:
- 1) balance efectivo del año inmediato anterior.
  - 2) + 85% de la prima básica anual.
  - 3) + 100% de la prima de reinstalación.
  - 4) - siniestros pagados.
  - 5) + créditos ó débitos por intereses.
- El balance neto del fondo será igual al flujo de efectivo menos eventuales siniestros pendientes.
- 11.- Interés:** 5%

12.- Cancelación:

Este contrato no es cancelable por el reasegurador, pero podrá considerarse la cancelación por parte de la cedente en caso de que no se pague la prima anual.

Si esto ocurre, el límite agregado de responsabilidad se reducirá al 110% de las primas de reaseguro realmente pagadas antes de la cancelación.

13.- Conmutación (run off)

Mayo 31 del 2005 ó anualmente el reasegurado puede conmutar este contrato, y una vez conmutado, el reasegurador deberá regresar a la cedente el 100% del balance neto positivo del fondo, en la conmutación el valor presente de los siniestros pendientes serán pagados por el reasegurador a la cedente, dando así por terminada su responsabilidad.

CASO 1

AÑO	PRIMA BÁSICA	CAP ANUAL	SINIESTROS	PRIMA REINS	FONDO
1	12,000,000	50,000,000	0	0	10,710,000
2	12,000,000	50,000,000	0	0	21,956,000
3	12,000,000	50,000,000	0	0	33,763,275
4	12,000,000	50,000,000	0	0	46,161,439
5	12,000,000	50,000,000	0	0	59,179,511

$$(12,000,000 * 0.85) * 1.05 = 10,710,000$$

$$(10,710,000 + 10,200,000) * 1.05 = 21,956,000$$

$$(21,956,000 + 10,200,000) * 1.05 = 33,763,275$$

$$(33,763,275 + 10,200,000) * 1.05 = 46,161,439$$

$$(46,161,439 + 10,200,000) * 1.05 = 59,179,511$$

## CASO 2

AÑO	PRIMA BÁSICA	CAP. ANUAL	SINIESTROS	PRIMA REINS	FONDO
1	12,000,000	50,000,000	50,000,000	12,000,000	-27,290,000
2	12,000,000	50,000,000	0	0	-17,944,500
3	12,000,000	50,000,000	0	0	-8,131,725
4	12,000,000	50,000,000	0	0	2,171,689
5	12,000,000	50,000,000	0	0	12,990,272

$$(12,000,000 * 0.85) * 1.05 + 12,000,000 - 50,000,000 = -27,290,000$$

$$(-27,290,000 + 10,200,000) * 1.05 = -17,944,500$$

$$(-17,944,500 + 10,200,000) * 1.05 = -8,131,725$$

$$(-8,131,725 + 10,200,000) * 1.05 = 2,171,689$$

$$(2,171,689 + 10,200,000) * 1.05 = 12,990,272$$

## CASO 3

AÑO	PRIMA BÁSICA	CAP. ANUAL	SINIESTROS	PRIMA REINS	FONDO
1	12,000,000	50,000,000	50,000,000	12,000,000	-27,290,000
2	12,000,000	50,000,000	30,000,000	7,200,000	-40,744,500
3	12,000,000	50,000,000	0	0	-32,071,725
4	12,000,000	50,000,000	50,000,000	12,000,000	-60,965,311
5	12,000,000	50,000,000	0	0	-53,303,576

$$(12,000,000 * 0.85) * 1.05 + 12,000,000 - 50,000,000 = -27,290,000$$

$$(-27,290,000 + 10,200,000) * 1.05 + 7,200,000 - 30,000,000 = -40,744,500$$

$$(-40,744,500 + 10,200,000) * 1.05 = -32,071,725$$

$$(-32,071,725 + 10,200,000) * 1.05 + 12,000,000 - 50,000,000 = -60,965,311$$

$$(-60,965,311 + 10,200,000) * 1.05 = -53,303,576$$

DESEMBOLSO: 91,200,000

REEMBOLSO: 130,000,000 - 53,304,000 = 76,696,000

**CASO 4**

<b>AÑO</b>	<b>PRIMA BÁSICA</b>	<b>CAP. ANUAL</b>	<b>SINIESTROS</b>	<b>PRIMA REINS</b>	<b>FONDO</b>
<b>1</b>	12,000,000	50,000,000	0	0	10,710,000
<b>2</b>	12,000,000	50,000,000	0	0	21,955,500
<b>3</b>	12,000,000	50,000,000	0	0	33,763,275
<b>4</b>	12,000,000	50,000,000	50,000	12,000	8,161,438
<b>5</b>	12,000,000	50,000,000	0	0	19,279,509

$$(10,200,000) * 1.05 = 10,710,000$$

$$(10,710 + 10,200,000) * 1.05 = 21,955,500$$

$$(21,955,500 + 10,200,000) * 1.05 = 33,763,275$$

$$(33,763,275 + 10,200,000) * 1.05 + 12,000,000 - 50,000,000 = 8,161,438$$

$$(8,161,438 + 10,200,000) * 1.05 = 19,279,509$$

## Definiciones de uso común del Reaseguro Financiero

El reaseguro financiero introduce nuevos conceptos, términos y definiciones relacionadas con el tipo de riesgo cubierto ó transferido y las características así como también las cláusulas de los contratos.

### *Transferencia de riesgos.*

Como ya se dijo el riesgo que se transfiere al reasegurador financiero varía del reaseguro tradicional en virtud de que la parte financiera posee una gran relevancia, por consiguiente se utilizan términos financieros que se combinan con términos de seguro y reaseguro dando lugar a su vez a nuevos términos que representan una serie de conceptos exclusivos de este sistema alternativo de reaseguro.

Los términos para los distintos riesgos que se transfieren son los siguientes :

1.- Asset risk (riesgo de activo ó bien): se trata del riesgo que consiste en que los activos finales no concuerden con las responsabilidades, o sea, se presenta este riesgo cuando las primas no proporcionan el resultado esperado, debido a una insuficiencia de interés en comparación con la tasa tomada para el cálculo.

2.- Credit risk (riesgo de crédito): el contrato se basa en pagos futuros, generalmente en caso de pérdidas o de cancelación de contrato, este pago lo debe la cedente de acuerdo con el contrato, pero en caso de que la cedente retarde el monto de este pago, se crea una situación desfavorable para el reasegurador, el reaseguro financiero cubre tal riesgo.

3.- Time risk (riesgo de tiempo): se trata del riesgo de que los siniestros esperados sean pagaderos antes de lo debido, de tal suerte que en el período en el cual las inversiones crean, el rédito previsto no se cumple.

4.- Investment risk (riesgo de inversión): es el riesgo de que el rédito obtenido sobre los fondos sea menor de la establecida en la prima.

5.- Underwriting risk (riesgo de suscripción): consiste en que las reclamaciones sean mayores a lo esperado.

## **CAP. 5 OTRAS VENTAJAS DEL REASEGURO FINANCIERO Y SU REGULACION**

### **5.1 El Reaseguro Financiero como instrumento útil en fusiones, adquisiciones y abandono de áreas de negocio no convenientes.**

Los principales clientes potenciales para las coberturas "finite risk" son las corporaciones mayores cuyas operaciones y riesgos poseen una muy alta complejidad y no pueden ser suscritos dentro de un programa de seguro ó reaseguro tradicional.

Actualmente a nivel mundial, incluso las compañías que no poseen cautivas, estudian el uso de estas coberturas no solo para cubrir sus exposiciones al riesgo, sino para obtener una reorganización y reestructuración exitosa en los casos de fusiones y/o adquisiciones.

Estas fusiones y/o adquisiciones entre compañías pueden facilitarse a través de un contrato de Reaseguro Financiero que puede proporcionarles el camino más eficaz para resolver los problemas posteriores a la consolidación de las operaciones como es el caso del arrastre de pérdidas pasadas que heredan los nuevos administradores y que no permiten tener una situación financiera sana.

Anteriormente la forma de resolver estos problemas consistía en formar una compañía de seguros cautiva a la cual se transferían los riesgos de pérdida más significativos y los siniestros pendientes por cumplir y así presentar un balance más sano.- Actualmente con el

Reaseguro Financiero se puede orientar ese capital destinado a crear una cautiva a crear un fondo para pérdidas futuras que suavizará los resultados e incrementará el nivel de suscripción y penetración y que en verdad permitirá a la compañía mejorar su situación financiera y técnica.

Otro uso útil que puede prestar un contrato de Reaseguro Financiero es el de permitir a un asegurador directo retirarse de un ramo ó de una línea de negocios, cubriendo pérdidas pasadas generadas de la operación en dicho ramo ó negocio, pérdidas futuras derivadas de la propia acción de abandonarlo e incluso pérdidas que ya existen pero que aún no han sido registradas.

## **5.2 Consideraciones del Reasegurador Financiero para el diseño de coberturas.**

Al ser contratos y coberturas específicas para cada cliente, no existe un estándar ó molde para la forma y estructura de su contenido; además la escasez de literatura y soporte para las compañías y los especialistas en la materia acerca de cómo concebir y operar estos arreglos han llevado a los reaseguradores a considerar aspectos muy importantes pero a la vez difíciles de analizar.

Para poder diseñar y posteriormente calcular el precio de una cobertura debe considerarse un estudio que contemple una estimación del flujo de efectivo futuro por concepto de las inversiones de las primas cedidas en reaseguro y la manera en que se distribuirá a lo largo de la vigencia del contrato.

También deberá calcularse el ahorro a la cedente por concepto de impuestos derivados del aligeramiento de su carga financiera y todo esto acompañado por un profundo análisis de su situación financiera y complementado con un estudio actuarial que permita medir la magnitud de la exposición al riesgo que implicaría el tomar las carteras o ramos que pretende la cedente sean cubiertas.

### **5.3 Ventajas de la combinación entre el Reaseguro Tradicional y el Reaseguro Financiero.**

La combinación de ambos sistemas de reaseguro, ofrece al asegurador directo múltiples ventajas ya que la forma de sus coberturas toma en cuenta el perfil de los riesgos de manera más eficaz y flexible.

Actualmente, la tendencia a asumir mayores riesgos técnicos para destacar dentro del mercado, ha ocasionado que las necesidades de los aseguradores directos cambien para poder estar respaldados de manera adecuada desde los riesgos más simples hasta los más difíciles de pronosticar y calcular su impacto financiero.

La tendencia ha llevado a utilizar los productos híbridos también llamados "*blended covers*", en ellos el límite entre el reaseguro tradicional y financiero no es muy claro. Con una cobertura de esta clase la cedente puede retener los riesgos más fáciles de pronosticar y con elevada frecuencia de ocurrencia, los riesgos cuya estimación no pueda ser lo suficientemente confiable y su impacto en caso de ocurrencia sea muy alto se sujetarían a un programa de reaseguro financiero que además de prefinanciar los

sinistros de mayor magnitud, también cubrirían los riesgos de suscripción, de timing, de crédito, etc.

La parte de la cartera restante cuya carga financiera sea pesada y de difícil previsión será atendida por un contrato de reaseguro tradicional de exceso de pérdida catastrófico.

Otra modalidad de las coberturas híbridas son las "*blended covers multiline*" que pueden abarcar en un solo contrato varios ramos ó líneas de negocio de una compañía durante varios años; este contrato protegerá de manera más eficaz su balance y permitirá asegurar también los riesgos considerados como inasegurables ya que la retención de la cedente se fija sobre la base de todos los ramos.

Dentro de las distintas ventajas que se ofrecen al asegurador directo, se puede mencionar que existe una reducción considerable en los gastos por concepto de contratación de cobertura de riesgos a través de un reasegurador ya que la vigencia de tales contratos es plurianual y no negociable cada año, su costo es conocido de antemano y estable a lo largo del período y con la garantía para el asegurador directo de que el oferente posee una solvencia probada desde el momento en que se diseñó el programa de protección.

## **5.4 Financial Accounting Standard Board (FASB)**

### **Código de regulación para el Reaseguro Financiero.**

Se aplica a todos los contratos de reaseguro en sus estados financieros para los efectos fiscales a partir del día quince de diciembre de 1992 con algunas limitaciones. Para su utilización debe existir transferencia de riesgos, es decir, el contrato debe indemnizar a la compañía cedente contra pérdidas o responsabilidad; bajo este convenio en general, no hay reconocimiento inmediato de ingresos y costos de un contrato de reaseguro amén de que el mismo sirva como una legal restitución de efectivo de un asegurador a otro, es decir, esta restricción extingue la responsabilidad de la cedente para con el asegurado.

Requiere que las empresas cedentes registren todo tipo de reaseguro (ingresos estimados de reaseguro), los cuales pueden originarse de contratos que no relevan a la cedente de la responsabilidad legal para con los asegurados y, además, deben ser reportados por separados todo tipo de prima de reaseguro pagada por adelantado, además el *FASB* en su versión 113, da a conocer tipos de cuenta estándar para reconocer ingresos y costos de contratos a largo plazo o aquellos de corto plazo en los cuales existe una subdivisión entre contratos prospectivos y retrospectivos.

En el caso de los contratos prospectivos deben cubrir eventos futuros y en este caso el reasegurador asumirá una parte muy significativa del riesgo asegurado en las partes reaseguradas de los

contratos subyacentes. Si esta parte significativa de riesgo asegurado aun existe, el contrato de reaseguro no satisficera los requerimientos de la transferencia de riesgo a menos que: sea razonablemente posible que la empresa que lo asuma registre una pérdida importante a través de una transacción, el reasegurador asuma substancialmente todo el riesgo del seguro relacionado con la parte reasegurada y plasmada en los contratos.

Para los contratos retroactivos o retrospectivos de *Property and Casualty (P/C)* sobre perdidas pasadas, las ganancias deben ser diferidas sobre el periodo estimado de arreglos y, además, las pérdidas tienen que ser cargadas a los ingresos, es decir, los montos pagados deben ser reportados como ingresos por reaseguro hasta el punto tal que dichos montos no excedan las responsabilidades registradas en el contrato.

Los aspectos financieros de la cedente, deberán ser registrados como cantidades netas de reaseguro, y tanto la cedente como el reasegurador deben aclarar en sus reportes:

- Naturaleza del reaseguro cedido.
- Propósito y efecto de las transacciones del reaseguro.

En forma adicional se harán requerimientos que deben aclarar las primas de los negocios directos y, además, deben registrarse los métodos utilizados para captar cualquier ingreso extra que se origine de los contratos de reaseguro.

Otra directriz regulatoria del Reaseguro Financiero surgió en 1993 bajo el nombre de *EITF 93-6* en los Estados Unidos y se enfoca

principalmente a los contratos *Spread'Loss* que distribuyen a través del tiempo las liquidaciones de los siniestros ocurridos durante la duración del contrato y que pueden otorgar al balance de las compañías un aspecto sano y mejorado, pero esta regulación estipula que en el futuro, las cedentes deberán activar en el balance los saldos positivos de tales cuentas, mientras que los saldos negativos deberán ser registrados como pasivos; esto destruye el efecto nivelador de estos contratos, aunque solamente deben implementarse cuando el asegurador directo está obligado a compensar la cuenta empírica en el contrato.

Como directrices regulatorias, el *FASB-113* y el *EITF 93-6* han llegado a convertirse en obstáculos para el Reaseguro Financiero ya que su carácter tan restrictivo no permite a los clientes obtener los beneficios que se contemplaron al momento de escoger y diseñar las coberturas. En Estados Unidos, se han hecho críticas y comparaciones a estas regulaciones llegando a la conclusión de que actualmente son contrarias a los intereses de la industria aseguradora ya que no permiten desconectarse de los ciclos del mercado y reducen la eficiencia de la fijación de precios, además agudizan el problema de la no asegurabilidad y desfavorecen a los llamados "buenos" riesgos.

Con estos aspectos a favor y en contra de estas regulaciones, se pretende mostrar que debe existir un nuevo concepto que deje a un lado las regulaciones excesivas y restrictivas y proponer a cambio leyes que sean flexibles y que cumplan el objetivo para el que se crearon.

## **CONCLUSIONES**

Como se expuso anteriormente, el Reaseguro Tradicional ha entrado en un estado de insuficiencia y de encarecimiento que ha provocado el estancamiento del negocio reasegurador y ocasionado a grandes participantes dificultades y pérdidas que a su vez los han llevado a buscar nuevos caminos y alternativas que además de ser más eficaces les proporcionen beneficios extra que les permitan aumentar sus ganancias y hacer frente sin dificultades a las obligaciones contraídas.

El Reaseguro Financiero se muestra como la mejor alternativa para el mercado asegurador y como el sistema que deben adoptar los reaseguradores para ofrecer las soluciones óptimas a los problemas actuales; los excelentes resultados obtenidos por las compañías que lo han utilizado en diferentes países dan la pauta para considerar esta alternativa como un nuevo instrumento que podría colocar al seguro y reaseguro del país como importantes fuentes de inversión y de ingresos.

Actualmente dentro del entorno mundial existen distintos factores que han permitido al reaseguro financiero ir tomando la importancia y seriedad que requiere dentro del seguro y reaseguro mundial.

Los factores que han impulsado este crecimiento son los siguientes:

1. Acelerado proceso de globalización del mercado asegurador y reasegurador mundial.
2. Fase de desregulación en varios países.

3. Necesidad de ofrecer rendimientos y utilidades atractivos a los inversionistas y accionistas.
4. Crecimiento y mayor eficiencia de los mercados financieros.

El acelerado proceso de globalización del mercado ha ocasionado un crecimiento económico a través de substanciales incrementos en los flujos de inversión y del comercio internacional que son mayores a los incrementos del producto interno de los países. La apertura económica del mundo ha permitido el repunte de los mercados emergentes como los de Asia, Latinoamérica y Europa del Este, esto implica una interdependencia entre los mercados y las economías mundiales que a su vez trae consigo nuevas dificultades y obstáculos, en el caso del seguro y del reaseguro la globalización no solo aumenta la complejidad de los riesgos por cubrir sino que además los interrelaciona, con esto es necesario acudir a soluciones más complejas y que se encuentran fuera de los alcances del reaseguro tradicional perfilándose los reaseguradores financieros como los proveedores de estas soluciones que además de ser óptimas podrán otorgar beneficios adicionales.

La desregulación de precios, condiciones y posibilidades de acceso al mercado ha provocado un cambio radical en el mismo reduciendo los márgenes de los aseguradores y aumentando la incertidumbre en los resultados técnicos, con esto, las cedentes han tenido que buscar adecuadas formas de protección que además de ser costeables

tengan en cuenta la evolución siniestral y que sean capaces de nivelar con el tiempo los resultados para poder aprovechar de manera eficaz el capital propio y aumentarlo.

Varios países europeos, asiáticos y latinoamericanos han comenzado el proceso de desregulación de sus mercados que pretende llevarlos hacia el campo de la libre competencia y que obligará a las compañías locales a buscar mayor eficacia y relaciones a largo plazo con algún socio reasegurador para contrarrestar la presión originada de la competencia.

La mayor exigencia de los inversionistas por mejores rendimientos de sus capitales de riesgo en la industria aseguradora es una consecuencia de la globalización de los mercados financieros, al correr altos riesgos por la volatilidad en los resultados de las compañías cedentes las expectativas de remuneración crecen de forma proporcional.

El utilizar contratos de Reaseguro Financiero permitirá a estas compañías un menor costo de cobertura y un efecto nivelador en los resultados que será necesario para poder llevar a cabo un plan de acción a mediano y largo plazo.

El acelerado desarrollo y perfeccionamiento de los mercados financieros impulsa el desarrollo del reaseguro financiero y su implementación ya que al existir estos grandes mercados con amplia capacidad y diversidad de instrumentos financieros se puede obtener la liquidez necesaria para óptimos resultados.

El mercado de los Estados Unidos es el más grande del mundo y actualmente la Unión Europea está en vías de formar un mercado financiero equiparable a través de la adopción de una moneda unitaria que le permitirá aumentar las posibilidades de redistribuir de manera adecuada los riesgos, pudiendo inclusive prescindir de las compañías aseguradoras y reaseguradoras utilizando solamente coberturas de reaseguro financiero que permitirían manejar y transferir los riesgos con mayor facilidad.

Con el desarrollo e implementación del reaseguro financiero y la intervención de los mercados financieros como proveedor y financiador de soluciones para los riesgos del seguro respectivamente, los límites de este se ampliarán considerablemente abarcando campos que antes no podían ser tratados y, además ofrecerán atractivas formas alternativas de inversión que combinan al reaseguro con una completa gama de servicios financieros y bancarios que han dado como resultado el concepto de **banca-seguro**.

El constante crecimiento y expansión de los principales mercados reaseguradores del mundo durante los últimos años se ha debido principalmente al uso de sistemas alternativos al reaseguro tradicional, esto les ha permitido desarrollar nuevas herramientas que además de ofrecer cobertura adecuada permiten obtener beneficios extra tales como atractivos rendimientos y liquidez.

Estas herramientas son las distintas coberturas y tipos de contrato que ofrece el reaseguro financiero el cual ha sido en la década de los

90's y desde su nacimiento a mediados de los 80's un factor importante del repunte del mercado reasegurador mundial.

Las ventajas y los beneficios mencionados acerca del reaseguro financiero muestran que en verdad esta alternativa puede ampliar los objetivos y alcances del seguro y del reaseguro hasta límites que hace algunos años no era posible concebir, pretendiendo ser no solamente un complemento a los sistemas de reaseguro tradicional sino además una importante fuente de capitalización y liquidez para las empresas que les permita cumplir de manera adecuada con sus compromisos y obligaciones y, al mismo tiempo, convertirse en una buena opción de inversiones que traería grandes beneficios de remuneración tanto para los accionistas de las empresas como para los inversionistas que arriesgan su capital.

Finalmente deseo mencionar que este trabajo abarca conceptos y temas elementales introductorios al tema ya que como mencione pretendo que este trabajo funcione como un medio de iniciación al tema del seguro y reaseguro financiero para que pueda ser conocido por mas estudiantes interesados en el tema y posteriormente profundizar en su estudio y desarrollo.

Como conclusión principal puedo decir que a través del proceso de elaboración de tesis pude desarrollar y conocer técnicas y procesos utiles para elaborar proyectos y trabajos de este tipo que podrán ser útiles dentro de mi vida profesional, estas comprenden desde las formas adecuadas de recolección de la información, su depuración y clasificación, hasta la manera de ordenar y plasmar las ideas en un

texto que además de ser coherente sea sencillo de comprender por el lector. Por lo tanto este trabajo representa además de esfuerzo y dedicación una significativa dosis de conocimiento y aprendizaje que espero pueda ser útil a otros estudiantes para fomentar el interés por el reaseguro y particularmente por el reaseguro financiero.

## **ACTUALIDAD DEL SEGURO EN MEXICO**

Según los datos observados durante la última década en el sector asegurador este enfrenta serios obstáculos para crecer de manera significativa y constante ya que es necesario contar con diversos factores específicos de carácter económico, cultural y político para lograr la penetración deseada entre la población de los productos de prevision de riesgos.

Dentro de los factores economicós podemos hallar el bajo poder adquisitivo del grueso de la población, en el aspecto cultural se puede constatar que la cultura de la prevención no esta arraigada debido a la falta de conciencia sobre la necesidad de destinar recursos a la resolución de contingencias.

En el aspecto político se puede hablar de un freno a los seguros en el hecho de no considerarlos objeto de trato fiscal preferente que ofrezca incentivos a las personas físicas que los adquieran.

Sin embargo, los resultados positivos de los últimos años resaltan el buen desempeño de las compañías que ha dado a su vez certidumbre

y la garantía de la preservación del patrimonio tanto de personas como de empresas.

Este crecimiento ha abierto el camino hacia la apertura a la libre competencia que ha obligado a las compañías a buscar nuevas estrategias de negocio y mejorar sus servicios, permitiendo innovar y desarrollar nuevos productos y contemplar la implementación de alternativas al seguro y reaseguro tradicionales.

Esta tesis es una muestra de que el futuro del sector asegurador es promisorio y bien podría servirse del seguro y reaseguro financiero para poder alcanzar sus objetivos y crecimiento en un menor plazo.

Los últimos cambios a la *ley general de instituciones y sociedades mutualistas de seguros* afianzan aún más las perspectivas de crecimiento entre las que se encuentra el anuncio del ingreso de las compañías aseguradoras a los seguros de salud pronosticando que para el año 2004 el sector contribuiría con el 2.07%<sup>1</sup> del PIB (Producto Interno Bruto).

---

<sup>1</sup> DATO ESTIMADO POR LA CNSF

## **GLOSARIO DE TÉRMINOS DE REASEGURO**

<b>Cúmulos</b>	El conjunto de responsabilidades derivadas de un solo riesgo y como consecuencia de la cobertura existente a través de varios contratos de reaseguros.
<b>Exceso de pérdida del agregado</b>	Una forma de reaseguro en exceso de pérdida, que indemniza a la cia. Cedente por las pérdidas incurridas en un período determinado (usualmente 12 meses) y que excedan bien una cantidad pactada ó un porcentaje determinado de los ingresos de primas de la cia. Para un ramo específico, ó reaseguro de exceso de pérdida porcentual.
<b>Coste-de adquisición</b>	El coste de adquisición del reasegurador, es normalmente la comisión pagada a la compañía cedente para compensar la comisión pagada a los agentes o corredores, y sus otros costes de la administración del negocio.
<b>Borderaux</b>	Información proporcionada por la cia. Cedente al reasegurador, dando detalles de los riesgos individuales cedidos del contrato.
<b>Corredor</b>	Un intermediario independiente que, en los reaseguros, está utilizando por la cia. Cedente de colocar el reaseguro en su nombre y para cobrar los siniestros, pero está pagado a comisión, por el reasegurador y no el asegurador.
<b>Burning cost</b>	El porcentaje de las pérdidas de reaseguro incurridas por la compañía cedente en relación a las primas de ese ramo, cubierto por un contrato de exceso de pérdidas.
<b>Capacidad</b>	La mayor cantidad disponible de seguro ó

	reaseguro para un seguro particular, un reaseguro, compañía ó mercado.
Cobertura-de catástrofes	Una forma de exceso de pérdida de reaseguro que, en exceso de una retención determinada y hasta un límite dado, indemniza a la cia. Cedente contra la acumulación de pérdidas provocadas por un hecho catastrófico por ejemplo: terremotos y huracanes.
Ceder	Cuando una compañía transfiere parte de su responsabilidad a un reasegurador, bajo un acuerdo de reaseguro proporcional, se dice que se "cede" ese negocio.
Compañía Cedente	La compañía de seguros que trasfiere parte de sus riesgos a un reasegurador bajo un acuerdo de reaseguros proporcional.
Cesión	El negocio cedido a los reaseguradores por las compañías cedentes bajo un acuerdo proporcional de seguros.
Co-aseguradores	Dos ó más aseguradores cubriendo conjuntamente el mismo riesgo.
Co-reaseguradores	Dos ó más reaseguradores cubriendo conjuntamente el mismo riesgo ó parte de este.
Comisión	Una compensación hecha por el reasegurador de parte ó del total de los costes de adquisición de la compañía cedente.
Deducibles	Una parte del riesgo que el asegurado esta preparado u obligado a retener en cualquier siniestro. Cuando el siniestro es mayor que el deducible, únicamente la cantidad en exceso del deducible se puede recuperar

bajo la póliza de seguros.

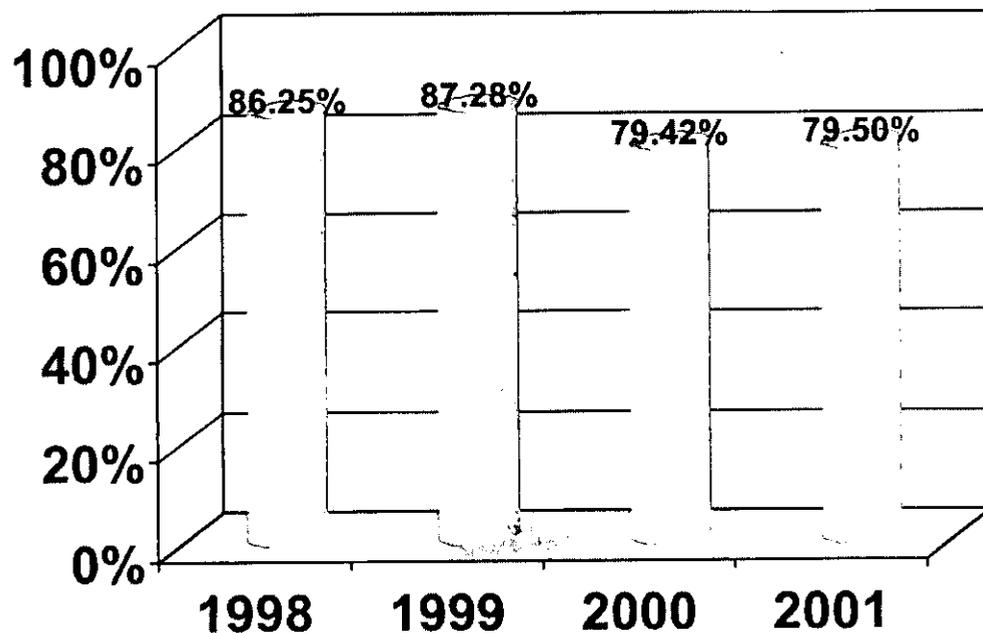
Escala	Una provision para aumentos automáticos en bases definidas de primas y sumas aseguradas.
Exceso-de pérdidas	Una forma no proporcional de reaseguros que, dentro de unos límites determinados, indemniza a la compañía cedente de aquella parte de pérdidas que una cantidad determinada (retención).

## CRECIMIENTO POR RAMO DEL SEGURO CON RESPECTO AL AÑO 2000

•Vida	16.01%
•Pensiones	0.41%
•Accidentes y Enfermedades	1.94%
•Automóviles	2.09%
•Daños sin Automóviles	(1.00)%
<b>TOTAL</b>	<b>19.45%</b>

# SITUACION FINANCIERA DEL SECTOR ASEGURADOR

Proporción de Pasivos en las Reservas Técnicas



**PRIMAS COMO PORCENTAJE DEL PIB  
COMPARACIÓN ENTRE LOS PRINCIPALES  
PAISES LATINOAMERICANOS Y MÉXICO**

<b>Chile</b>	<b>3.30%</b>
<b>Colombia</b>	<b>2.50%</b>
<b>Brasil</b>	<b>2.10%</b>
<b>Argentina</b>	<b>1.80%</b>
<b>Venezuela</b>	<b>1.60%</b>
<b>México</b>	<b>1.50%</b>

## COMPARACION DE CRECIMIENTO ENTRE EL PIB Y LAS PRIMAS DEL SECTOR ASEGURADOR NACIONAL

<b>AÑO</b>	<b>PIB</b>	<b>PRIMAS</b>
1990	5.5%	4.4%
1991	1.2%	11.7%
1992	3.5%	21.4%
1993	1.9%	7.7%
1994	4.5%	6.7%
1995	-6.2%	-13.8%
1996	5.1%	-3.8%
1997	6.8%	10.5%
1998	1.8%	21.0%
1999	3.4%	11.1%
2000	4.5%	10.0%

**PRIMAS COMO PORCENTAJE DEL PIB  
COMPARACIÓN ENTRE ALGUNOS PAÍSES  
DESARROLLADOS Y MÉXICO**

<b>Reino Unido</b>	<b>9.4%</b>
<b>Estados Unidos</b>	<b>8.8%</b>
<b>Alemania</b>	<b>5.9%</b>
<b>Canadá</b>	<b>5.2%</b>
<b>México</b>	<b>1.5%</b>

## B I B L I O G R A F I A

**REASEGURO**, Dr. Antonio Minzoni Consorti

**STANDARD&POOR'S**

**"Reinsurance. The Bottom Line". Bussines Week.**  
Septiembre 15, 1997.

**"Financial (Finite Risk) Reinsurance"**, David L. Wasserman.  
Noviembre 25, 1998.  
Págs. 279, 280, 290, 291, 292.

**"Introduction to Finite Risk Covers"**, A Practical Guide to Finite Risk  
Insurance and Reinsurance  
Executive Enterprises, 1994  
Sección Uno, Págs. 1-13.

**"Lloyd's. A Factual Analysis"**, Jim Bannister.  
Developments Ltd.  
1996.

**SCHANZ, Kai Uwe.**

**"Understanding Modern ART". The Review.**  
Agosto 1998. Págs. 30-33.

**PATERSON, Don.**

**"Una Alternativa al Reaseguro Tradicional:  
¿El Reaseguro Financiero?".**  
**FINANCIERO**, Mayo 10 1993.  
Págs.54-57

**ROBERTS, Jon.**

**"El Reaseguro Financiero". Revista Internacional de Seguros.**

Boletín No. 3 Julio 1991.

Págs. 1-13.

**CIA. SUIZA DE REASEGUROS.**

**"La transferencia alternativa de riesgos mediante el Reaseguro Finite Risk: Una contribución eficaz a la estabilidad de la industria de seguros".**

SIGMA, Número 5 de 1997.