

27



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CIENCIAS

PROYECTO DE TEXTO PARA
LA MATERIA DE REASEGURO

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
A C T U A R I A
P R E S E N T A :
MARIA DEL CARMEN DURAN ROJAS

DIRECTOR DE TESIS
ACT. FELIPE ZAMORA RAMOS



**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**





Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
SANTO DOMINGO

M. EN C. ELENA DE OTEYZA DE OTEYZA

Jefa de la División de Estudios Profesionales de la
Facultad de Ciencias
Presente

Comunico a usted que hemos revisado el trabajo escrito:


" Proyecto de texto para la materia de Reaseguro "
realizado por María del Carmen Durán Rojas

con número de cuenta 8323615-8 , quien cubrió los créditos de la carrera de Actuaría.

Dicho trabajo cuenta con nuestro voto aprobatorio.

Atentamente

Director de Tesis Propietario	Act. Felipe Zamora Ramos.
Propietario	Act. Ricardo Villegas Azcorra.
Propietario	Act. María Aurora Valdez Michell.
Suplente	Act. Carlos Rodolfo Martínez Pineda.
Suplente	Act. Laura Miriam Querol González.

Consejo Departamental de Matemáticas

 M. en C. José Antonio Fontes Departamental
 FACULTAD DE CIENCIAS
 CONSEJO DEPARTAMENTAL
 DE
 MATEMÁTICAS

Proyecto de texto para la materia de reaseguro

María del Carmen Durán Rojas

Julio del 2002

Agradecimientos:

A mis hermanos: Luisa, Anton, Lupis, Chlo y Lety; quienes siempre me han apoyado en realizar este logro y que lo disfrutaron tanto como yo.

Agradezco muy especialmente a mi asesor : por aceptar dirigir mi tesis y por su colaboración invaluable para la realización de este trabajo.

A mis sinodales: les agradezco por su apoyo y colaboración.

A Paty por su amistad y apoyo. Gracias.

Agradezco a todos aquellos que de alguna manera influyeron en la realización de este trabajo, para hoy pueda concluir una de las etapas de mi vida.

Con especial cariño a:
A la Universidad Nacional Autónoma de México
y a la Facultad de Ciencias.

Índice

Introducción.....	1
I Aspectos generales del reaseguro..	2
1.1 Breve historia del reaseguro en México.....	4
1.2 Definiciones.....	5
1.3 Riesgos y mecanismos para asumir el reaseguro en los ramos de seguros de personas.....	6
1.4 Necesidades del reaseguro.....	7
1.5 La empresa del reaseguro.....	8
1.6 Retención.....	10
1.7 Servicios técnicos de un reasegurador profesional.....	10
II Clasificación del reaseguro.....	12
2.1 Reaseguro facultativo.....	13
2.2 Reaseguro automático.....	15
III Reaseguro proporcional.....	17
3.1 Reaseguro facultativo puro.....	18
3.2 Reaseguro cuota-parte.....	19
3.3 Reaseguro en base a excedentes.....	21
3.4 Reaseguro cuota-parte combinado con excedente.....	23
3.5 Reaseguro facultativo obligatorio.....	24
3.6 Reaseguro obligatorio facultativo.....	25
3.7 Reaseguro open cover.....	25
3.8 Reaseguro semiautomático.....	26
3.9 Reaseguro prioritario para pool's o intercambios.	26

IV	Reaseguro no proporcional.....	29
4.1	Reaseguro no proporcional de exceso de pérdida	30
4.2	Reaseguro no proporcional riesgo por riesgo (WXL).....	31
4.3	Reaseguro no proporcional por evento o catastrófico (XL).....	32
4.4	Reaseguro no proporcional por riesgo y por evento.....	33
4.5	Reaseguro no proporcional por exceso de siniestralidad anual (Stop Loss).....	34
4.6	Reaseguro no proporcional por cobertura operativa (Working Cover).....	35
4.7	Diferencias entre el reaseguro proporcional y no proporcional.....	36
V	Reaseguro financiero.....	37
5.1	Coberturas de reaseguro financiero prospectivo.....	40
5.1.1	Contratos prospectivos de acumulaciones de exceso de pérdida (prospective aggregate excess of loss agreement).....	41
5.1.2	Contratos cuota-parte financieros (financial quota-share).....	41
5.2	Coberturas de reaseguro financiero retrospectivo....	44
5.2.1	Pólizas de tiempo y distancia (time and distance policies).....	43
5.2.2	Transferencia de carteras de siniestros (loss portfolio transfer).....	45
5.2.3	Contratos retrospectivos de acumulaciones de exceso de pérdida (retrospective aggregate excess of loss agreement).....	46
5.3	Ventajas y desventajas del reaseguro financiero.....	47
5.4	Criterios básicos de diferenciación entre el reaseguro tradicional y el reaseguro financiero.....	48
5.5	Condiciones generales de los contratos de reaseguro financiero.....	49
5.6	Coberturas fondeadas.....	50
	Conclusiones.....	51

Apéndice	53
A.1 Descripción de un contrato de reaseguro.....	53
A.2 Cláusulas de contratos proporcionales.....	54
A.3 Cláusulas de contratos no proporcionales.....	59
Bibliografía	63

Introducción.

El presente trabajo surge de la necesidad de tener un texto en el que se recopile información para la materia de reaseguro de la carrera de actuaría.

En el capítulo I, se hablará de los aspectos generales del reaseguro (reaseguro tradicional), tales como: su definición, su historia y algunas de sus características generales.

En el capítulo II, se dará una clasificación del reaseguro y se abordarán las ventajas y desventajas de cada tipo; así como sus características.

En el capítulo III, nos concentraremos en explicar el reaseguro proporcional y se darán ejemplos, con el fin de comparar y aclarar las diferencias entre los tipos de contratos que de él se derivan.

En el capítulo IV, fijaremos nuestra atención en el reaseguro no proporcional, también daremos ejemplos y discutiremos algunas diferencias con el reaseguro proporcional.

En el capítulo V, se estudiarán los aspectos generales del reaseguro financiero, tales como: su definición, su historia, tipos de contratación, ejemplos y algunas de sus características generales. Además se hará la comparación con el reaseguro tradicional y se discutirán sus ventajas y desventajas.

Cabe mencionar que se incluye un apéndice con las principales cláusulas que deben respetarse en un contrato de reaseguro.

Finalmente, se darán las conclusiones del objetivo de la materia de reaseguro y de su importancia en la formación de un actuario.

Capítulo I

Aspectos generales del reaseguro.

En un principio la palabra reaseguro se uso indistintamente para describir las transacciones hechas entre dos aseguradores, o bien, para los casos en los cuales el asegurado contrataba otro seguro sobre el mismo bien.

Se desconoce cuándo exactamente los suscriptores procuraron por primera vez reasegurar los riesgos que habían aceptado; aunque se han descubierto métodos para distribuir los riesgos, que se remontan a las primeras épocas del comercio (alrededor de 3,000 a. c.). Inicialmente los suscriptores de seguros sólo aceptaban el riesgo que podían amortizar de manera individual; cuando éste era lo suficientemente grande se repartía entre varios suscriptores cada uno de ellos se hacía responsable de la parte que aceptaba en el riesgo. Posteriormente el procedimiento descrito anteriormente se llamó *coaseguro*.

La primera póliza de reaseguro que se conoce fue emitida en 1370, amparaba un viaje desde Génova a Sluys, en la que el asegurador original reaseguraba la parte más peligrosa del viaje.

Una ordenanza de Luis XIV de Francia fechada en 1681 que dice:

"será legal que los aseguradores reaseguren con otras personas aquellos riesgos que hubieran asegurado previamente por sí mismos".

Esto demuestra que el reaseguro en su sentido verdadero, era un procedimiento aceptado generalmente entre los suscriptores de seguros marítimos a finales del siglo XVII. Sin embargo debido a la

proliferación de ciertos abusos, el reaseguro se declaró ilegal en Inglaterra en 1746, salvo cuando el asegurador fuera insolvente, hubiera quebrado o muerto.

El primer contrato de reaseguro conocido se celebró entre dos compañías europeas en el año de 1821.

La primera compañía de reaseguro fue creada en 1842, por la compañía de seguros alemana "*Wessler Rueckversicherungs-Verfin*", cuyo objetivo únicamente era contratar las cantidades excedentes de la compañía matriz soslayando, de esta forma a los competidores.

Posteriormente surgieron en otros países de Europa compañías profesionales independientes de reaseguros.

Por ejemplo:

La Skandia Insurance Company Ltd de Suecia se estableció en 1855.

La Guardián comenzó a trabajar el reaseguro de incendio en 1856.

La Kolnische Rueckversicherungs-Cossell de Alemania se estableció en 1863.

La Compañía Suiza de Reaseguros se estableció en 1872.

La Muenchener Rueckversicherungs-Gesellschaft de Alemania en 1880.

La American Reinsurance Company de Estados Unidos se estableció en 1917.

Actualmente estas compañías son importantes reaseguradoras en el mundo, a excepción de la *Wessler Rueckversicherungs-Verfin*, algunas de ellas tienen importantes negociaciones con compañías mexicanas.

1.1 Breve historia del reaseguro en México.

Actualmente existen en México dos Instituciones privadas de reaseguro profesional:

Reaseguro Alianza, S.A., se constituye en octubre de 1940 como resultado de la asociación de nueve compañías mexicanas de seguros, denominándose en aquel entonces Sociedad Anónima de Reaseguros Alianza y operaba sólo el ramo de Incendio.

Posteriormente, en septiembre de 1946, siete compañías más fundan la Unión Reaseguradora Mexicana, S.A. que operaba los seguros de vida y seguros de accidentes y enfermedades.

Para 1957, la Sociedad Anónima de Reaseguros Alianza, incursiona en la operación de todos los ramos del seguro no vida, en el mismo año cambió su razón social por la actual que es Reaseguros Alianza, S.A.

Más tarde la Unión Reaseguradora Mexicana, S.A., en 1968 se retira del mercado vendiendo la totalidad de su cartera a Reaseguros Alianza, S.A., razón por la que pasa a operar los seguros de vida y seguros de accidentes y enfermedades.

Reaseguradora Patria, S.A., se funda en 1953, con un grupo mayoritario de accionistas mexicanos y la compañía Storebran Insurance Company Ltd. de Noruega, la cual inició su operación en todos los ramos de daños. En 1970, obtuvo la autorización para la operación de vida y finalmente opera todos los ramos.

Las dos reaseguradoras han otorgado protección a las instituciones de seguros, no sólo del país sino también del extranjero, en particular al mercado latinoamericano.

1.2 Definiciones.

Deducible: Cantidad o porcentaje establecido en una póliza cuyo importe ha de cubrirse para que se pague una reclamación. Dicho importe queda a cargo del asegurado Invariabilmente y se deducirá de la indemnización que corresponda a cada siniestro.

Coaseguro: Es la participación de dos o más instituciones de seguros en el mismo riesgo en virtud de contratos directos realizados por cada una de ellas con el asegurado. Cabe mencionar que el asegurado puede participar con un porcentaje de su riesgo, lo que le permite obtener una prima menor.

Franquicia: Cantidad que será pagada por el asegurado en caso de producirse un siniestro de daños propios y que supone una disminución del importe de la prima.

Puede consistir de una cantidad fija (como deducible de cualquier siniestro o como límite a partir del cual la entidad aseguradora satisface el importe del mismo) o de un porcentaje del importe del siniestro.

Reaseguro:

De acuerdo al *Manual de Reaseguro*, se define el reaseguro, como:

El reaseguro es un contrato en virtud del cual, el reasegurador toma a su cargo los riesgos de la cedente, en una proporción de las obligaciones de ésta frente a su cliente de una manera autónoma e independiente, y por la cual recibe la parte proporcional de las primas correspondientes a los riesgos asumidos, o bien, cubre a la cedente resarciéndole, en su caso, por las desviaciones de la siniestralidad esperada, cobrándose una prima convenida a la celebración del contrato.

La definición legal, es la que se desprende del artículo 10, fracción II de la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, la cual define al reaseguro de la siguiente forma:

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

1.3 Riesgos y mecanismos para asumir el reaseguro en los ramos de seguros de personas.

En el negocio de riesgos colectivos la necesidad de reaseguro constituye una parte significativa de las carteras en vigor de las compañías, por ello, las instituciones de seguros que suscriben negocio directo deben de confirmar que su programa de reaseguro les garantice una adecuada protección y una razonable retención del negocio.

Existen cuatro razones básicas por las que una compañía de seguros debería considerar necesario el reaseguro, que son:

- a) Fluctuaciones en experiencia siniestral de un año a otro para garantizar la sustentación de ganancias anuales; tomando en cuenta el tamaño de la cartera, la naturaleza del riesgo, la distribución de primas y sumas aseguradas, en general un perfil de la cartera que permita predeterminar el comportamiento del grupo de asegurados.
- b) Anormal exposición al riesgo. Cuando un riesgo se califique anormalmente alto, de tal modo que amenace la solvencia financiera de la aseguradora, ésta debería considerar la conveniencia del reaseguro no proporcional como una forma de cobertura que la protegerá frente a la siniestralidad producida por una acumulación de riesgos.
- c) Competencia. Cuando las pequeñas compañías reaseguran los riesgos por encima de una retención dada, pueden utilizar la capacidad del reasegurador para competir con empresas mas grandes, es más, si su programa de reaseguro se estructura de tal manera que brinde una adecuada distribución del riesgo, es posible también beneficiarse del respaldo del reasegurador con respecto a los límites de cobertura automática.

- d) **Apoyo técnico.** Las instituciones aseguradoras pequeñas o inexpertas harían bien en ceder parte de su negocio a cambio del acceso a la experiencia y a los servicios de un reasegurador.

1.4 Necesidades del reaseguro.

La operación de reaseguro se origina de la necesidad que los mercados imponen a los aseguradores de aceptar riesgos cuyo valor supera el equilibrio técnico de sus carteras (conjunto de riesgos de una empresa aseguradora, ramo por ramo), lográndose mediante el reaseguro la segmentación de los riesgos en porciones tales que la relación entre su magnitud y calidad los convierte en comparables entre sí; en otras palabras, homogeneiza cuantitativamente la cartera del asegurador.

Ventajas del uso del reaseguro:

- a) Al asegurador, porque le proporciona la certeza sobre la viabilidad económica de su operación.
- b) Al asegurador, porque le permite hacer frente a sus compromisos asumiendo responsabilidades cuantiosas sin sacrificar el sano equilibrio de sus reservas.
- c) Al reasegurador, porque le ofrece la posibilidad de incrementar el volumen de sus primas sin necesidad de un complejo mecanismo y con gastos reducidos.
- d) A la economía de un país, en virtud de que al ofrecer la cobertura de bienes dedicados al bienestar económico de la comunidad, ayudan al desarrollo del país.

Para que la operación de reaseguro tenga éxito, será necesario que el reasegurador conozca:

- a) La situación financiera y la reputación del reasegurador;
- b) La experiencia y la política de suscripción de los riesgos;
- c) Los límites de las responsabilidades del asegurador;

- d) Las áreas en las cuales se originan los riesgos (distribución geográfica de los riesgos) y
- e) La calidad de la dirección del asegurador.

1.5 La empresa del reaseguro.

La función principal del reaseguro es técnica partiendo de la limitación de los riesgos, tiene como objetivo equilibrar la cartera de una institución de seguro al nivelar las exposiciones de la misma.

Los aspectos más sobresalientes del reaseguro bajo el perfil técnico, económico y jurídico pueden resumirse como sigue:

- a) Económicamente el reaseguro tiene el efecto de desplazar la incidencia financiera de los siniestros y limitar la carga de la empresa aseguradora, únicamente a la parte de los mismos que ella puede soportar.
- b) El reaseguro tiende a mejorar las condiciones técnicas del asegurador nivelando cuantitativamente la medida de sus exposiciones y permitiendo que alcance un equilibrio entre primas y siniestros por un lado, por el otro, contener el pago de excedentes de siniestros dentro de algunos límites previstos por los contratos.
- c) La ayuda técnica se completa con otra muy importante: la de permitir a la empresa aseguradora la suscripción de riesgos de importancia, por lo que aumenta indirectamente, las posibilidades industriales de la aseguradora.
- d) Bajo el punto de vista jurídico; el reaseguro no modifica la relación entre asegurado y aseguradora, en el sentido de que el primero es totalmente ajeno a la operación del reaseguro, siendo la segunda, la única responsable frente al primero por las obligaciones asumidas por la aseguradora.

- e) El reaseguro se considera como un seguro contra pérdidas patrimoniales del asegurador, frente a eventuales desviaciones en la siniestralidad de las coberturas otorgadas, lo que originaría un desequilibrio financiero de la aseguradora; se trata por lo tanto de un riesgo financiero.

Desde una perspectiva financiera el reaseguro puede verse como una inversión, donde el capital se invierte mediante el pago de primas, y puede retirarse por adelantado o a plazos mediante la recuperación de siniestros y donde se puede ganar o perder, aunque lo más recomendable, tanto para la compañía de seguros como para el reasegurador, es que el monto de las primas siempre este por encima de los siniestros.

En la operación de reaseguro intervienen las siguientes personas y entidades:

Asegurado: Objeto del riesgo.

Aseguradora: La Institución que asume directamente el riesgo.

Reaseguradora: La Institución hacia la cual se transfiere total o parcialmente el riesgo por parte de la aseguradora.

Reasegurado: Se trata del riesgo asumido por la reaseguradora.

Cedente: Es el nombre que asume la aseguradora cuando cede el riesgo a la reaseguradora.

Cesionaria: Es el nombre que se da a la reaseguradora que recibe el riesgo directamente de la cedente.

Retrocesión: Es el reaseguro tomado por un reasegurador para liberar parte de los riesgos por él asumidos. La retrocesión es una clase tanto de seguro como de reaseguro.

Retrocesionaria: Es el nombre que se da a otra aseguradora que recibe de la cesionaria parte del riesgo que ésta asumió. Debido a que la operación puede repetirse tantas veces como sean necesarias, se hablará de retrocesionarios.

Prioridad: Es la cantidad máxima que por concepto de siniestros en cada ramo, una institución de seguro está dispuesta a retener, en cada siniestro o siniestros acumulados sobre un mismo riesgo.

1.6 Retención.

Es la cantidad máxima que sobre cada riesgo una institución de seguro puede retener por su cuenta, sin comprometer el equilibrio de sus finanzas. Es también conocida como pleno, línea, cuenta propia, conservación o primer riesgo.

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

La magnitud de dicha retención está en función de las posibilidades económicas de la compañía, de las características de su cartera, de sus experiencias pasadas y de las que emanan directamente de la reglamentación a que está sujeta.

En México la retención máxima en cada riesgo está reglamentada en el Artículo 21 de la Ley General de Instituciones de Seguros, que a la letra dice:

La responsabilidad que asuma la Institución de Seguros sin reasegurar, no será superior en cada riesgo a los siguientes porcentajes de la suma de su capital pagado más la reserva de capital, reserva de previsión y utilidades no distribuidas.

1.7 Servicios técnicos de un reasegurador profesional.

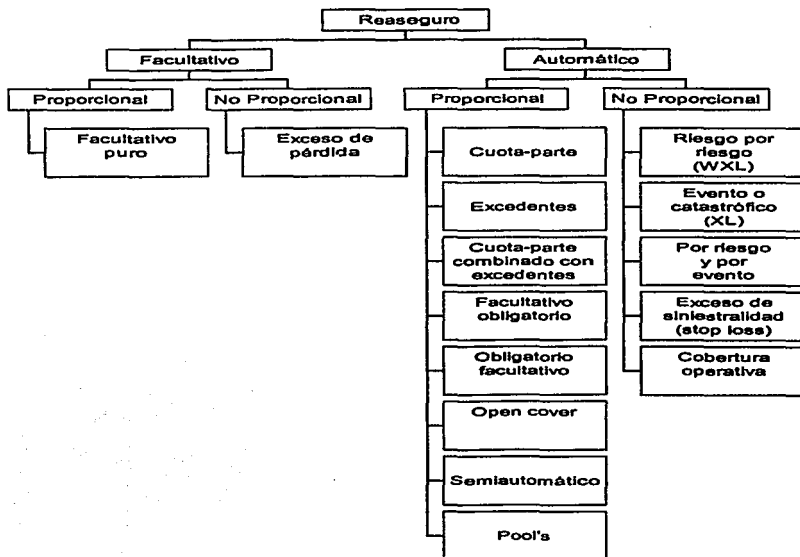
El reasegurador profesional es la institución que se estableció como tal, para ejercer solamente la actividad reaseguradora; opera a nivel mundial y en todos los ramos, ofreciendo amplia capacidad a sus usuarios y es responsable en sólido de los compromisos que asume.

La asesoría técnica que se recibe por parte de los reaseguradores profesionales, son de tipo correctivo o preventivo ya que su cartera contiene riesgos de todas partes del mundo, lo cual implica tecnología más avanzada, Idiosincrasias conservadoras, agresivas y tecnócratas, la conjunción de estos factores generan una gran experiencia, elaboración de nuevos productos o el diseño de mecanismos estadísticos más eficientes, como prueba de ello, se puede mencionar la gran inversión que se ha realizado por los grandes consorcios, para conocer las acumulaciones de terremotos por zonas sísmicas peligrosas.

Capítulo II

Clasificación del reaseguro.

El reaseguro se clasifica según el tipo de contratación en: *facultativo* y *automático*, éstos a su vez en *proporcional* y *no proporcional*. Lo anterior se visualiza en el siguiente cuadro:



2.1 Reaseguro facultativo.

Fue la forma primitiva más sencilla que se conoce y su antigüedad data de la época en que se fundaron las primeras aseguradoras, no ha sufrido variaciones sustanciales debido a los rudimentarios principios que sustenta. No se sabe con exactitud el origen del término facultativo, sin embargo, se puede afirmar que la idea más generalizada consiste en interpretar este método de reaseguro como un sistema mediante el cual una compañía de seguros (cedente) ofrece parcialmente un riesgo (a una reaseguradora), y el reasegurador tiene la facultad de aceptar o declinar la cantidad que le sea ofrecida.

Lo más importante de este sistema, es que el reaseguro es ofrecido en forma individual, es decir riesgo por riesgo y en donde tanto la reaseguradora como la aseguradora deben cumplir con las siguientes obligaciones:

- a) La compañía cedente, al ofrecer el riesgo, debe de proporcionar toda la información necesaria sobre el mismo, como nombre del asegurado, vigencia, suma asegurada solicitada, coberturas solicitadas, estado de salud y ocupación del mismo, entre otros datos.
- b) La responsabilidad del reasegurador principia desde el momento en que acepta su participación en el riesgo, ya sea en forma verbal, telefónica, por carta, telegrama, etc. Posteriormente se confirma la oferta usándose por lo general los mismos conductos.
- c) Mensualmente la cedente elabora una relación de los riesgos cedidos (boletines de primas o de cesiones), conteniendo desde el número de la póliza hasta las primas que corresponden al reasegurador.

Ventajas:

Para la compañía cedente, el reaseguro facultativo le permite:

- a) Suscribir negocios que exceden o están excluidos de sus contratos automáticos.

- b) Ejercer una función importante en la distribución de riesgos y representa una gran parte del ingreso de primas de su empresa.
- c) Incursionar en nuevas coberturas buscando quienes compartan la responsabilidad.

Para la compañía reaseguradora, el reaseguro facultativo le permite:

- a) Tener influencia sobre la suscripción de la cedente, proponiendo mejoras en los riesgos que le han sido ofrecidos, de acuerdo a su experiencia de siniestralidad.
- b) Actuar discriminadamente, es decir, puede suscribir o no el negocio que le ofrecen.
- c) Tener apreciación personal riesgo por riesgo, con la opción o facultad de aceptar o rechazar y de esta manera seleccionar una cartera que corresponda a su política de aceptación.

Desventajas:

Quizás el mayor inconveniente que presente el reaseguro facultativo es la cantidad de trabajo que requiere al tratar cada caso por separado, además de que el proceso administrativo se hace más costoso al tener que enviar copia de las pólizas de los riesgos ofrecidos, así como los respectivos boletines mensuales.

El costo para cada una de las partes es alto, en razón de negociarse riesgo por riesgo y todos ellos con la información mínima y necesaria, por lo que se elevan los gastos de correspondencia.

Las pólizas no pueden ser modificadas sin previo acuerdo del reasegurado.

La falta de comunicación interna o externa por parte de la compañía cedente podría provocar que un riesgo no se coloque a tiempo o que quede sin la cobertura precisa.

Actualmente el reaseguro facultativo es practicado cuando no es factible utilizar los contratos existentes, o cuando los contratos han sido agotados.

La mayor parte de los reaseguros facultativos son colocados en base proporcional,¹ es decir, la compañía cedente y el reasegurador comparten el riesgo en proporciones determinadas y así el reasegurador recibe su participación de los siniestros que ocurran eventualmente. Sin embargo, también pueden ser colocados en base no proporcional,² en un tipo de contrato llamado de exceso de pérdidas.

2.2 Reaseguro automático.

Este tipo de reaseguro surge durante la segunda mitad del siglo XIX.

El reaseguro automático surge de la necesidad de ahorrar el costo administrativo que representa el enorme papeleo y trabajo de ofrecer un número elevado de riesgos en forma individual durante un año.

El reaseguro automático es un contrato obligatorio bajo el cual todo debe ser aceptado y nada puede ser declinado. No es posible que el reasegurador suscriba los riesgos; se proporciona información condensada por medio de boletines.

Para formular un contrato automático se necesitan reunir una serie de requisitos técnicos, entre los cuales se destacan los siguientes:

- a) Debe existir un considerable volumen de riesgos similares de un mismo ramo; cuya cifra en prima represente un monto similar al límite máximo de responsabilidad del reasegurador bajo el contrato que se persiga obtener, de modo que exista un balance entre las primas que se canalicen al contrato y la suma asegurada máxima que se ceda en un sólo riesgo.
- b) La empresa aseguradora debe contar con una experiencia representada en estadísticas.
- c) La cartera del ramo que se trate, debe ser cualitativamente homogénea para evitar desviaciones imprevistas.

¹ En el capítulo III, se explicará en qué consisten los tipos de reaseguro proporcional.

⁰² En el capítulo IV, se explicará en qué consisten los tipos de reaseguro no proporcional.

Ventajas:

- a) Reduce la carga administrativa debido a que otorga a las compañías aseguradoras la facultad de suscribir los riesgos y cederlos en forma automática al reasegurador, en los terminos y bajo las condiciones que convengan las partes en el clausulado correspondiente.
- b) La cedente conveniente en ceder y el reasegurador se obliga a ceptar un porcentaje sobre los riesgos suscritos.
- c) Opera el principio de máxima buena fe, pues el reasegurador deposita su confianza absoluta en la cedente quien suscribira los riesgos y los cederá al contrato de reaseguro.
- d) El reasegurador otorga una comisión a la cedente por los buenos resultados que producen sus contratos, derivados de una buena suscripción.
- e) La empresa aseguradora tiene la libertad en la suscripción de los negocios, es decir, puede seleccionar y tarificar así como ajustar los siniestros como los considere conveniente.
- f) El reasegurador consigue un volumen más importe de negocios más equilibrados.

Desventajas:

El reasegurador no puede intevenir en la suscripción de los riesgos, salvo en los casos de negligencia grave o de dolo por parte de la cedente.

Los tipos de reaseguro que se estudiarán en los siguientes capítulos pueden ser contratados automáticamente o facultativamente, lo cual se especificara en su momento.

Capítulo III

Reaseguro proporcional.

El reaseguro proporcional es un método de reaseguro en el que existe una proporcionalidad directa entre primas y riesgos cedidos; se denomina también *reaseguro de riesgo* porque limita la responsabilidad de la cedente sobre cada riesgo. De lo anterior se desprende que este método involucra primas directas y cantidades en riesgo de la cedente, en forma indirecta también involucra los costos directos de adquisición de la aseguradora.

La proporción entre primas y riesgos depende del ramo en que se trabaje el reaseguro. Por ejemplo, para el ramo de daños existe una proporción entre primas cedidas como en sumas aseguradas; sin embargo en el ramo de vida es más utilizado el sistema "*a prima de riesgo*", en el cual la proporción sólo se comparte en sumas aseguradas y no en primas.

El reaseguro proporcional fija la responsabilidad de la aseguradora para cada uno de los riesgos, lo que le permite distribuir los siniestros de manera uniforme durante cierto periodo de tiempo.

Algunas observaciones con respecto a este tipo de reaseguro, son:

- a) La siniestralidad es conocida durante el año de suscripción de los riesgos.
- b) La renovación se basa en la experiencia de la siniestralidad anterior.
- c) Obliga a constituir reservas de primas provocando ventajas a la reaseguradora.

- d) Es controlado por estados de cuenta que se checan a contratación convenida.
- e) Los siniestros son conocidos *a posteriori*.
- f) La cartera que ha sido cedida a la reaseguradora puede estar sujeta a otras fluctuaciones aleatorias de la siniestralidad o a una siniestralidad peor que la de la parte retenida.
- g) El asegurador puede estar cediendo una proporción mayor de los peores riesgos.

Si los resultados a largo plazo previstos por la reaseguradora resultan adversos, ésta puede cancelar el contrato de reaseguro o aumentar las tarifas de las primas o reducir la comisión del reaseguro.

3.1 Reaseguro facultativo puro.

El reaseguro facultativo fue el primero que surgió, puesto que al principio los reaseguros se contrataban para cada riesgo individual entre las compañías aseguradoras. La palabra facultativo indica que son contratados voluntariamente dado que ni la compañía cedente tiene que ofrecer el negocio, ni el reasegurador tiene que aceptarlo. Actualmente, se sigue utilizando en todos los ramos y principalmente en los siguientes casos:

- a) Cuando las coberturas automáticas están agotadas.
- b) Cuando el riesgo está excluido de los contratos obligatorios.
- c) Cuando el asegurador no quiere sobrecargar sus contratos de reaseguro con riesgos con una alta exposición.
- d) Si un asegurador no dispone de cobertura automática en un ramo, en el cual sólo se emiten pólizas raramente.

En los negocios facultativos, cada riesgo aceptado, cada transacción es un contrato individual de reaseguro. La aceptación, salvo indicación contraria, vale por la vigencia establecida de la póliza, normalmente por un año como máximo y no se renueva automáticamente.

La comisión del reaseguro facultativo es fijada caso por caso por el reasegurador, tomando en cuenta la calidad del negocio, el nivel de la prima y los gastos de la cedente. En algunos casos las cesiones facultativas pueden incluirse en la cuenta de participación de los beneficios de un contrato de un mismo ramo. Esta medida favorece a la cedente cuando la siniestralidad es mínima y se ha tenido un buen control de ella.

3.2 Reaseguro cuota-parte.

El reaseguro cuota-parte es una forma del reaseguro proporcional en la que el asegurador cede al reasegurador un porcentaje fijo de todos los riesgos que suscribe en un cierto ramo.

En este caso, el comportamiento de las carteras aseguradas y reaseguradas es similar. La cedente tendrá una ventaja de carácter financiero en el sentido de que el reasegurador la recompensa con un porcentaje más elevado por concepto de comisión de reaseguro.

El reaseguro cuota-parte puede verse como una ayuda técnico-financiera hacia una institución cedente para operar en algún ramo nuevo en el que aún no tiene experiencia.

La administración de un programa de reaseguro cuota-parte es relativamente simple porque cada movimiento en primas o siniestros tienen la misma división.

Bajo un contrato cuota-parte la compañía cedente se desprende de una gran proporción de primas, y de sus utilidades, por ello el método de cuota-parte es utilizado sobre todo para cubrir necesidades a corto plazo.

Un contrato cuota-parte resulta práctico en los siguientes casos:

- a) Cuando la cartera de la cedente está en desarrollo y su capacidad de retención es pequeña.
- b) Al entrar la cedente a una nueva clase de negocio, de tal forma que la reaseguradora tendrá controladas las posibles desviaciones de siniestralidad de la cartera.

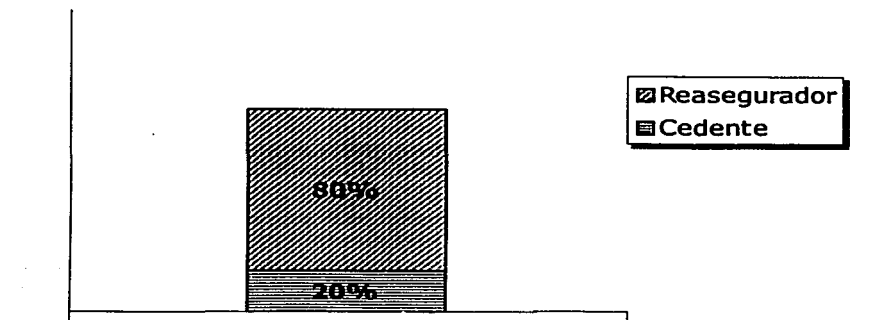
- c) En los ramos sujetos a variaciones bruscas de siniestralidad de un año a otro con montos asegurados modestos.
- d) La cedente cuenta con una mayor flexibilidad en operaciones y mayor capacidad de aceptación de riesgos.
- e) Para una compañía que no requiera de mucho personal ésta puede ser una buena opción.
- f) Pueden ser manejados en sistemas de suscripción en grupos.

Un contrato cuota-parte resulta desventajoso en los siguientes casos:

- a) La compañía original no puede seleccionar los negocios que transfiere.
- b) El asegurador no puede variar la retención en riesgos muy expuestos a un siniestro.

EJEMPLO: En el siguiente cuadro se ejemplifica la proporción que se asume por parte de la cedente y de la reaseguradora.

Contrato de Reaseguro en Cuota-Parte	
Límite de responsabilidad:	\$1,500,000
Retención de la cedente:	20%
Participación del reaseguro:	80%



3.3 Reaseguro en base a excedentes.

El reaseguro en base a excedentes es una forma del reaseguro proporcional en el que la compañía cede solamente los importes que ella no puede o no quiere retener por cuenta propia. Por ejemplo, la cedente conserva por cuenta propia los importes indicados en la tabla de retenciones, que es parte íntegra del contrato y se compromete a reasegurar los excedentes que se producen. Normalmente se manejan hasta un máximo de 20 veces el pleno correspondiente.

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

Las ventajas de un contrato en base a excedentes son:

- a) La cedente retiene la cantidad de riesgo que le convenga, por lo que corre a su favor una mayor cantidad en primas.
- b) Optimizar el límite de retención homogeneizando los riesgos que absorbe por su propia cuenta.
- c) La cedente absorbe una mayor proporción del ingreso de primas totales de la cartera en cuestión, así los negocios son más aprovechados.
- d) Se lleva a cabo una mejor selección de los riesgos, además de contar con una cartera más sana.

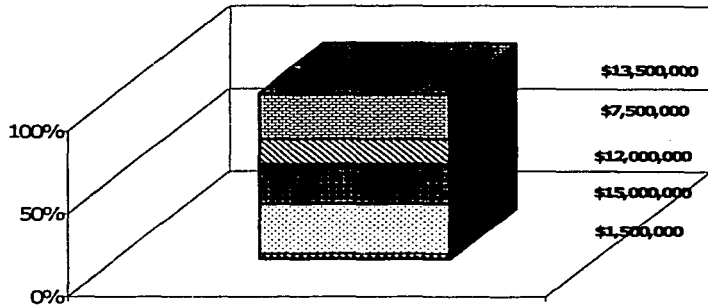
Una desventaja de un contrato en base a excedentes es:

El tiempo que se lleva para calcular la retención de cada riesgo es mayor que para el cuota-parte, por lo que la administración de la cedente es más costosa y laboriosa.

EJEMPLO: En el siguiente cuadro se especifica los importes que no puede retener la compañía aseguradora los cuales cede a la reaseguradora.

Contrato de Reaseguro en Base a Excedentes	
Suma asegurada:	\$49,500,000
Límite del contrato (12 líneas):	\$18,000,000
Retención de la cedente(1 línea):	\$1,500,000
Cesión al contrato del 1er. Excedente (10 líneas):	\$15,000,000
Cesión al contrato del 2do. Excedente (8 líneas):	\$12,000,000
Cesión al contrato del 3er. Excedente (5 líneas):	\$7,500,000
Cantidad pendiente a reasegurar (9 líneas):	\$13,500,000

Reaseguro en Base a Excedentes



3.4 Reaseguro cuota-parte combinado con excedente.

Cuando un cuota-parte no puede absorber sólo la totalidad de una cartera, se puede complementar con un excedente. El límite del cuota-parte puede ser un monto fijo o variar según la calidad de los riesgos. El excedente se determina por un número de múltiplos de la retención (plenos).

En esta clase de reaseguro se opera como en el cuota-parte hasta que la cantidad que resulta del porcentaje no rebasa la retención, en caso contrario opera como excedente con las limitaciones previstas por el contrato que se considere.

Con respecto a la participación de los reaseguradores estos pueden o no hacerlo en ambos contratos, sólo depende del criterio y de las reglas de suscripción de cada reasegurador.

EJEMPLO:

Una compañía aseguradora posee un límite de retención de \$40,000 para los riesgos aceptados; sin embargo, desea aceptar cualquier riesgo individual hasta \$1,200,000. En consecuencia, tiene un contrato con las siguientes características:

- a) Un reaseguro cuota-parte (20%-80%), sujeto a un límite de \$200,000.
- b) 5 plenos de reaseguro de excedentes de \$200,000 cada uno.

Si la compañía recibe cuatro solicitudes de seguros cuyas sumas aseguradas son \$100 000, \$400 000, \$900 000 y \$1 200 000.

La forma en que se podría distribuir cada una de las sumas aseguradas es como sigue:

Suma Asegurada	Retención	Cuota-Parte	Excedentes
\$100,000	\$20,000	\$80,000	
\$400,000	\$40,000	\$160,000	\$200,000
\$900,000	\$40,000	\$160,000	\$700,000
\$1,200,000	\$40,000	\$160,000	\$1,000,000

3.5 Reaseguro facultativo obligatorio.

Cuando a pesar de contar con los contratos de excedentes adecuados, la cedente tiene en su cartera un gran número de negocios que requieren de reaseguro facultativo, pueden negociar con el reasegurador un contrato facultativo obligatorio, que siendo una cobertura automática, generalmente tiene comisiones similares a las de los facultativos puros. Al igual que el contrato de excedentes, el límite de responsabilidad que puede cederse al facultativo obligatorio es un múltiplo de la retención que la cedente fija para cada riesgo.

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

La problemática de las coberturas facultativo-obligatorio, en ciertos ramos, reside en el hecho de que son utilizados para absorber riesgos con grandes sumas aseguradas que, en muchos mercados son tarificados según criterios más bien comerciales que técnicos. Las compañías prefieren, en general, alimentar los negocios con características más favorables a sus contratos de excedentes automáticos, pasando los negocios más expuestos o de naturaleza especulativa directamente a las coberturas facultativo-obligatorio. Por estas razones, los reaseguradores prudentes se muestran más conservadores en la aceptación ciega de una cobertura de este tipo y prefieren la cesión puramente facultativa, que permite analizar, caso por caso, todas las características de los riesgos.

Las ventajas de este tipo de contrato son:

- a) La cedente tiene un ahorro en el trabajo administrativo, al no tener que ofrecer un número considerable de riesgos, que sobrepasen la capacidad de sus contratos de excedentes en forma facultativo puro o riesgo por riesgo.
- b) El asegurador podría obtener mejores condiciones de reaseguro que en un convenio de reaseguro facultativo puro.

Una desventaja de este tipo de contrato es:

Es un convenio desbalanceado, es decir, que mientras el límite de responsabilidad puede ser muy grande, las primas son bajas.

EJEMPLO: En la siguiente tabla se ejemplifica un contrato de reaseguro facultativo obligatorio.

Contrato de Reaseguro Facultativo Obligatorio	
Suma asegurada:	\$49,500,000
Límite del contrato (12 líneas):	\$18,000,000
Retención de la cedente (1 línea):	\$ 1,500,000
Cesión al contrato del 1er. Excedente (12 líneas):	\$18,000,000
Cesión al contrato del 2do. Excedente (10 líneas):	\$15,000,000
Facultativo obligatorio (10 líneas):	\$15,000,000

3.6 Reaseguro obligatorio facultativo.

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

3.7 Reaseguro open cover.

Esta es quizás, la más flexible de todas las formas de contratos proporcionales. Se utiliza para ampliar la capacidad automática de la compañía para cubrir secciones específicas de la cartera. El límite de responsabilidad es único y no depende de la retención que la cedente asigne a los distintos riesgos, por lo cual es una cobertura que los reaseguradores otorgan a compañías con las que han mantenido exitosas relaciones durante muchos años.

Básicamente, esta cobertura es una variante de la facultativo obligatoria. Su nombre indica claramente que es una cobertura abierta, es decir, sin limitaciones precisas. En efecto, la cedente tiene la facultad de reasegurar, y el reasegurador tiene la obligación de aceptar todos los negocios que se han alimentado al contrato hasta un importe determinado, sin que el límite de cobertura sea expresado en un número de plenos.

3.8 Reaseguro semiautomático.

La cobertura semiautomática es conocida también como cobertura postal (*postal cover, binder*). Se utiliza cuando el reasegurador conoce bien los criterios de suscripción de la cedente, y le concede una cobertura postal, mediante la cual el asegurador se haya cubierto automáticamente, por un monto determinado, durante 30 días desde el momento en que envía la información detallada sobre el riesgo por colocar. Si el reasegurador acepta las condiciones de la oferta, se considera en vigor el reaseguro facultativo desde la fecha del sello postal. En el caso donde el reasegurador modifique las condiciones de la oferta original o no acepte íntegramente la suma asegurada ofrecida por la cedente, el asegurador tiene tiempo hasta la expiración de otro lapso de 30 días para colocar el remanente del riesgo en otro mercado. El reasegurador tendrá derecho a la prorrata de prima por el tiempo transcurrido desde la fecha del sello postal hasta la colocación definitiva del riesgo o hasta la expiración del segundo plazo.

Por ejemplo:

Mientras que en una cobertura facultativo obligatorio la cedente debe retener un mínimo 100,000 para poder reasegurar 1,000,000. En un contrato open cover la retención podrá ser 10,000 y hasta menos.

3.9 Reaseguro prioritario para pool's o intercambios.

El término *pool* se emplea normalmente para designar a una agrupación de compañías que se han unido con la finalidad de trabajar conjuntamente ciertos ramos o una cierta clase de pólizas

En el pool de reaseguro las compañías emiten sus propias pólizas, retienen una participación y reaseguran el excedente con el pool. El volumen de negocios aportados por cada socio es reunido en una cuenta global que se puede distribuir entre los miembros o que será reasegurada en compañías que no pertenecen al pool.

Un contrato pool no constituye un tipo de reaseguro independiente, pero sí es una forma especial de organización. Los aseguradores forman un pool cada vez que sienten que los sistemas usuales del contrato de reaseguro no serán suficientes para reducir su riesgo hasta el límite deseado.

Las principales razones para constituir un pool son las siguientes:

- a) Para cubrir grandes o desconocidos riesgos no agravados en relación a su peligrosidad.
- b) Para cubrir riesgos que son extraordinarios en un determinado mercado y son insuficientes para formar una cartera donde la ley de los grandes números pueda ser aplicada.
- c) Para cubrir riesgos que tienen una particular probabilidad para la acumulación de riesgos catastróficos (pool cubriendo el riesgo de guerra).
- d) Para corregir un ramo específico, que tiene pérdidas constantes, se unifican tarifas y condiciones al participar el mercado en todos los riesgos.
- e) Cuando los aseguradores deben otorgar coberturas indeseables desde el punto de vista técnico.

EJEMPLO:

Una serie de compañías³ participan con un porcentaje sobre una suma asegurada de \$800,000 mediante un contrato cuota-parte.

³ La capacidad del pool es de \$1,000,000 en este ejemplo.

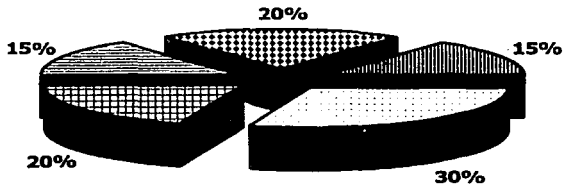
Como se muestra en el siguiente cuadro:

Compañía	Retención de acuerdo a la capacidad	de la	Porcentaje de participación	de	Retención de acuerdo a la suma asegurada
1	\$300,000		30%		\$240,000
2	\$200,000		20%		\$160,000
3	\$150,000		15%		\$120,000
4	\$200,000		20%		\$160,000
5	\$150,000		15%		\$120,000

En el caso de que el pool opere bajo un contrato de excedentes y la compañía 4 suscriba una suma asegurada de \$850,000 se podría distribuir de la siguiente manera:

Compañía	Retención	Cesión	% Participación	Responsabilidad
1			37.5	\$262,500
2			25	\$175,000
3			18.75	\$131,250
4	\$150,000	\$700,000		
5			18.75	\$131,250

% de Participación de un Pool



Hasta aquí se han analizado las formas de contratación del reaseguro proporcional con algunos ejemplos. En el siguiente capítulo se estudiará el reaseguro no proporcional y sus formas de contratación.

Capítulo IV

Reaseguro no proporcional.

El reaseguro no proporcional es el método de reaseguro en el que no hay ninguna proporcionalidad entre prima cedida y riesgo cedido; se denomina también *reaseguro de siniestro* porque limita la responsabilidad de la cedente hasta un máximo de siniestro que la misma puede tomar a su cargo. Cuando el reasegurador cubre el exceso de siniestro hasta un cierto límite, la cedente dará al reasegurador una cuota que se determina por medio de elementos estadísticos sin relación con los costos del asegurador.

Características de los contratos no proporcionales:

- a) Son aplicables a siniestros en los que la compañía aseguradora asume un monto.
- b) La proporción en primas que recibe la reaseguradora no corresponde a la proporción de siniestros que liquida.

Algunas observaciones con respecto a este tipo de reaseguro, son:

- a) Se cotiza con experiencia de dos años anteriores.
- b) La siniestralidad tiene que ser definida y estimada antes de que se inicie el contrato.
- c) El cálculo de la prima es un porcentaje del volumen de primas que corresponden al negocio o parte de él.

- d) No existe ningún depósito de reservas para riesgos en curso, lo que implica que los reaseguradores no tienen ninguna ayuda financiera en el negocio.
- e) No hay participación en las utilidades que la cedente pueda obtener.
- f) Ayuda a solucionar el riesgo de acumulaciones y catástrofes.
- g) Ahorran tiempo en el trabajo administrativo y por consiguiente en gastos.
- h) El mayor problema es obtener qué cantidad en primas deben repartirse a ambas partes para obtener un mejor equilibrio.
- i) La siniestralidad del reasegurador no depende tan directamente de los resultados experimentados por la cartera suscrita por la compañía aseguradora; por lo que hay que buscar algún método que relacione la prima del reaseguro con la proyección de siniestralidad del contrato del reaseguro.

4.1 Reaseguro no proporcional de exceso de pérdida.

El reaseguro de exceso de pérdida se caracteriza por establecer una repartición de las responsabilidades entre la cedente o reasegurado y el reasegurador en base al siniestro. Esta repartición de responsabilidades se formaliza fijando montos de prioridad y cobertura; siendo la prioridad el monto máximo de pérdida que corre a cargo del reasegurador del exceso de pérdida hasta por la cantidad fijada como límite de cobertura. En compensación del compromiso de asumir los montos de siniestros encima del límite fijado como prioridad a cargo de la cedente, el reasegurador recibe un porcentaje del volumen de primas generadas por el negocio cubierto. Este porcentaje de primas se calcula sobre métodos especiales, cuyas bases son, los distintos sistemas, la experiencia de siniestros en años, la exposición de la cobertura por riesgo y/o evento y su funcionamiento dentro de un período susceptible de producir siniestros.

4.2 Reaseguro no proporcional riesgo por riesgo (WXL).

Para esta clase de cobertura, con frecuencia se utiliza el término Inglés *working excess of loss (WXL)*.

Este contrato tiene por objeto limitar la pérdida máxima a la cedente en riesgos individuales. Mediante esta clase de contratos el asegurador busca incrementar el volumen de primas retenidas, sin exceder una suma asegurada por cuenta propia en cada siniestro.

En esencia es un contrato de financiamiento en exceso del monto fijado como prioridad, ya que la finalidad de este contrato es hacerle frente a los siniestros importantes. El reasegurador recibe una prima fija en el momento de la contratación, que es calculada con base a la siniestralidad esperada para el período de cobertura. Si los siniestros reales superan a los cubiertos por la prima, una vez finalizado el período contratado, son recuperados por el reasegurador a través de una prima de ajuste que incluye un porcentaje (factor de riesgo) pactado previamente como compensación de los gastos (de administración y de adquisición) derivados del contrato.

Su finalidad es el reducir o remplazar al tipo de reaseguro proporcional, ya que básicamente, este tipo de cobertura de reaseguro protege contra siniestros que sobrepasen un determinado importe que la compañía a decidido conservar a cuenta propia en el riesgo o cúmulo de riesgos, de ahí la importancia de fijar adecuadamente la prioridad.

Por otra parte, cuando la siniestralidad excede de la prioridad fijada por la cedente, la siniestralidad en exceso correrá a cargo del reasegurador, y la siniestralidad que supera la capacidad del contrato correrá a cargo de la cedente.

EJEMPLO:

Una aseguradora posee una cobertura de \$500,000 en exceso de \$150,000 por riesgo en el ramo de aviación, se presenta una colisión y las compañías de aviación reclaman \$120,000 (riesgo 1) y \$280,000 (riesgo 2). Aplicando el reaseguro por riesgo se tiene:

	Riesgo 1	Riesgo 2
Total reclamado por riesgo:	\$120,000	\$280,000
Prioridad a cargo de la cedente:	\$120,000	\$150,000
Cantidad a cargo de la reaseguradora		\$130,000

4.3 Reaseguro no proporcional por evento o catastrófico (XL).

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

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

El punto a partir del cual la cobertura empieza a operar, varía según la importancia financiera de la prioridad de la cedente, pero normalmente esta cobertura sólo se verá afectada cuando dos o más riesgos han ocurrido como consecuencia de un sólo suceso.

EJEMPLO:

Un terremoto causa 1,000 siniestros de 1,000 pólizas de seguro de vida enteramente retenidas por cuenta propia de la compañía aseguradora. Esta había contratado una cobertura de reaseguro por evento, por un importe de \$2,000,000 en exceso de \$500,000.

Este siniestro se distribuye de la siguiente forma:

Retención de la cedente por siniestro:	\$ 500,000
Cobertura de reaseguro:	\$2,000,000
Cantidad por cubrir:	\$ 500,000
Siniestralidad total:	\$3,000,000

La cobertura por evento se emplea en todos los ramos que presentan posibilidades de cúmulos (incendio, transportes, aviación, ruptura de cristales).

Ventajas:

- a) La compañía cedente contará con este tipo de reaseguro únicamente para los siniestros graves que puedan nacer peligrar su situación financiero, por lo que la compañía podrá elegir el límite monetario en que cesa su responsabilidad.
- b) La compañía cedente retiene un mayor volumen de primas suscritas.
- c) Los gastos administrativos son menores para la cedente y el reasegurador.

Desventajas:

- a) El problema de la tarificación pues se carece de fundamentos para calcular una comisión de reaseguro adecuada según la siniestralidad y equilibrio de la cartera reasegurada.
- b) Si ocurre un aumento en la frecuencia de los siniestros que ocurren por debajo del límite de retención que ha elegido, estos recaeran únicamente en la compañía cedente.

4.4 Reaseguro no proporcional por riesgo y por evento.

El reaseguro no proporcional por riesgo y por evento también es conocido como *reaseguro no proporcional con cobertura en segundo riesgo*. Es una mezcla de reaseguro por riesgo y por evento empleado en los seguros de daños que ofrecen protección de "cosas", el "segundo riesgo" es reservado a Automóviles y Responsabilidad Civil, donde el siniestro puede afectar tanto a un sólo riesgo (un autobús) como a varios riesgos a la vez (colisión de un autobús con dos o más automóviles), sin que sea posible determinar de antemano los cúmulos como en los seguros de propiedad.

4.5 Reaseguro no proporcional por exceso de siniestralidad anual (Stop Loss).

En esta modalidad de reaseguro, el asegurador busca una protección amplia contra fluctuaciones en la siniestralidad anual de un determinado ramo de seguro. Con este tipo de reaseguro, el reasegurador se compromete a asumir una determinada parte de la siniestralidad total anual que supere una prioridad, o un importe fijo absoluto, expresado normalmente en un porcentaje de la prima anual. Al respecto, es irrelevante si la retención (prioridad) es superada por un cúmulo de siniestros menores y medianos o por grandes siniestros individuales.

Dado que el contrato de reaseguro por exceso de siniestralidad anual, no tiene por objeto liberar al asegurador directo de ningún tipo de riesgo empresarial, el reasegurador exige que su obligación de indemnización comience cuando el asegurador directo a sufrido un daño técnico, es decir, que los siniestros más los costos sean mayores que las primas.

El reaseguro no proporcional por exceso de siniestralidad anual ofrece al asegurador directo la protección de reaseguro más amplia. La poca difusión de este tipo de contrato expresa la discreción del reasegurador para ofrecer este tipo de coberturas. Su precio es generalmente elevado y poco atractivo para las compañías, en virtud de que cubre los riesgos de frecuencia, de severidad y las fluctuaciones de factores externos; suele aplicarse en el seguro de tempestades, de granizo y de vida grupo.

EJEMPLO:

Una aseguradora posee una cobertura de \$1,800 en exceso de \$450 en el ramo de automóviles. Un primer siniestro (pérdida de un autobús le cuesta \$780 y un segundo siniestro es liquidado por \$3,240 (colisión de seis autos, donde el asegurado es responsable).

La repartición de los siniestros se lleva a cabo de la siguiente forma:

Siniestros	Monto de siniestros	Prioridad	Límite de la reaseguradora	Responsabilidad de la reaseguradora
Pérdida de autobús	\$ 780	\$450	\$ 330	
Colisión	\$3,240	\$450	\$1,800	\$990

4.6 Reaseguro no proporcional de cobertura operativa (Working Cover).

En los contratos de exceso de pérdidas no es indispensable que suceda una catástrofe para que el reasegurador participe en el pago de siniestros.

En este tipo de contratos se pretende que la aseguradora disminuya su responsabilidad al presentarse el siniestro que afecte en gran medida algún riesgo, evitando un desequilibrio en su cartera, como sería el caso de terremoto, incendio, huracán, etc.

Los reaseguros de exceso de pérdida se comportan por tramos.

Las ventajas de este tipo de contratos desde el punto de vista de la cedente son:

- a) La cedente se protege de siniestros graves.
- b) Elige el límite monetario de su responsabilidad.
- c) La cedente retiene más cantidad en primas brutas suscritas porque ésta indemniza los siniestros más pequeños y más frecuentes.
- d) Los gastos administrativos son mucho menores para ambas partes.

Las ventajas de este tipo de contratos son:

- a) La inclusión de riesgos enormes en estos contratos aumentaría la variación de los resultados, que para ambas partes sería inaceptable.

- b) Los reaseguros no proporcionales no ayudan a financiar la actividad de la cedente, ya que ésta tiene que pagar la prima al reasegurador antes que cobre las primas correspondientes al período protegido.

4.7 Diferencias entre el reaseguro proporcional y no proporcional.

Todas las coberturas no proporcionales se diferencian de los contratos proporcionales por las siguientes características:

- a) No existen cesiones caso por caso, de modo que la cedente no tiene que enviar al reasegurador planillas de cesión ni llevar registro de reaseguro, sino que se limitará al envío de Borderaux de siniestros.
- b) Las operaciones contables quedan reducidas a un mínimo, pero son más elaboradas.
- c) Se consigue una disminución de los gastos de administración.
- d) La prima de reaseguro ya no se calcula sobre cada cesión, sino sobre el conjunto de la cartera de la cedente dentro de un ramo, para cubrir las pérdidas que ocurran durante un año calendario.
- e) El costo de reaseguro (la prima) es factor determinante de antemano, lo que permite a la cedente establecer un presupuesto de gastos.
- f) El costo de reaseguro puede variar considerablemente de un ejercicio a otro, según el volumen de la cartera, de la siniestralidad y también del mercado del reaseguro.
- g) Normalmente, no existe participación sobre utilidades, el reasegurador no deposita reserva técnica, por lo que la cedente deberá financiarla por cuenta propia.

Capítulo V

Reaseguro financiero.

Inicialmente, los productos de reaseguro financiero se desarrollaron para liberar el capital oculto de las reservas de siniestros y de primas no devengadas. Se trataba con frecuencia de convenios entre entidades que cotizaban en bolsa, tales transacciones dieron una imagen negativa al reaseguro financiero, debido a que en distintas oportunidades, este producto se empleó para mejorar el balance de compañías de seguros en dificultades financieras. La consecuencia fue postergar insolvencias, causando posteriormente problemas más complejos.

El reaseguro financiero es un mecanismo destinado a financiar durante varios años, los siniestros ocurridos o los siniestros que muy probablemente ocurrirán en el futuro y que podrían afectar los resultados de las compañías cedentes.

Esta clase de contratos otorga cierta seguridad a las aseguradoras, ya que protege sus estados financieros y por consiguiente su estabilidad económica, favoreciendo su incursión en diferentes campos de acción, mediante la penetración de nuevos productos.

Surge como tal en los Estados Unidos, a fines de la década de 1970, donde un grupo de profesionales (actuarios, juristas y contadores) descubrieron que con la ayuda del reaseguro, las compañías de seguros podían optimizar el rendimiento de sus capitales y de sus reservas.

A partir de entonces, se fueron creando diversas modalidades de reaseguro, con nuevas opciones de cobertura y a costos relativamente accesibles; teniendo como meta principal los objetivos financieros y, como meta secundaria, la transferencia de los riesgos de suscripción.

Cuando se contrata el reaseguro financiero la cedente sólo está comprando tiempo; con ese tiempo podrá suprimir, mitigar o incluso agravar cualquier problema financiero existente. Por lo que, reducir el déficit final, en caso de una insolvencia sigue siendo responsabilidad exclusiva de la cedente.

Actualmente, las regiones geográficas que están beneficiando el reaseguro financiero y en las cuales se capta casi el cien por ciento de primas por este concepto, son: Estados Unidos, Reino Unido, Luxemburgo, Irlanda, Bermudas e Islas Caimán.

En Estados Unidos y en el Reino Unido, existe un alto potencial y mucha demanda de coberturas de reaseguro financiero, donde cada vez más los productos de reaseguro tradicional están combinándose con componentes de reaseguro financiero. Por otra parte, Luxemburgo, Irlanda, Bermudas e Islas Caimán son regiones con leyes fiscales favorables al establecimiento de los reaseguradores financieros internacionales.

En cambio, en algunos países europeos, como Francia, Alemania, Holanda y Suecia, está prohibido que las aseguradoras descuenten sus reservas de obligaciones pendientes de cumplir o sus reservas de riesgos en curso, debido en que sus balances, su situación contable y financiera debe ser real.

En España, aunque no existe una reglamentación sobre las operaciones de reaseguro financiero, tampoco están estrictamente prohibidas estas transacciones, puesto que consideran un contrato de reaseguro financiero, aquel que no se aleja de las condiciones del mercado, aunque la transferencia del riesgo de suscripción sea mínima.

En México, no se ha fomentado el desarrollo del reaseguro financiero, debido a que la legislación vigente prohíbe a las Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros suscribir en cualquiera de las operaciones para las que estén autorizadas, contratos de reaseguro cuota-parte, tendientes a:

- a) Disminuir el impacto financiero en sus resultados por incremento anual de la reserva de riesgos en curso,
- b) Anular el efecto de la operación de dicho contrato, al combinar el importe total de las primas cedidas con la suma

del importe de los siniestros recuperados por reaseguro cedido y las comisiones de reaseguro,

- c) A no dar cumplimiento a la liquidación de saldos; y
- d) Afectar los principios técnicos de reaseguro o desvirtuar las cifras que reflejen los estados financieros.

En términos generales, el reaseguro financiero se caracteriza porque la motivación principal es el logro de resultados financieros predeterminados, que permitan obtener capital operativo, con objeto de aumentar la producción de la empresa y fortalecer su balance. El rendimiento de la inversión de las primas y de las reservas de siniestros es una parte integrante de los contratos de reaseguro financiero.

Asimismo, en estas coberturas se pueden aplicar financiamientos para las coberturas de riesgos, que por su naturaleza son difícilmente reasegurables, por lo que estos contratos tienen duración de varios años, aunque se pueden cancelar de manera anticipada con sus respectivos recargos. Los siniestros son financiados en el tiempo para contrato individual y no anualmente a través de una comunidad de riesgos, como en el reaseguro tradicional.

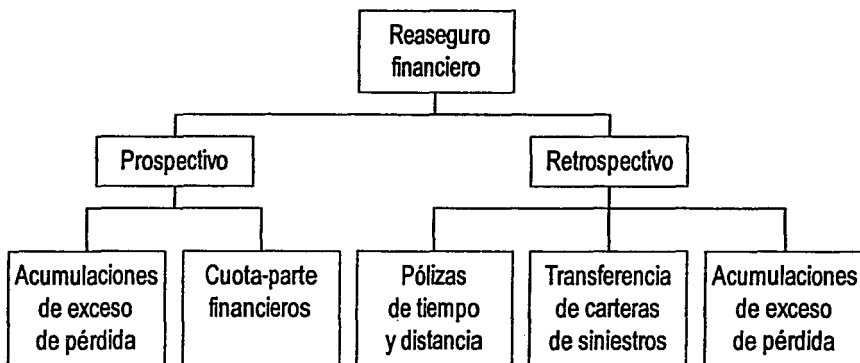
Algunas ventajas del reaseguro financiero son:

- a) El reaseguro financiero constituye una prudente técnica de administración de riesgos capaz de hacer una significativa contribución a la capitalización de un asegurador.
- b) Brinda capacidad para el crecimiento del capital de adquisiciones.
- c) Ayuda en el mejoramiento de los resultados técnicos.
- d) Da estabilidad en los ingresos.
- e) Favorece una mejor planificación impositiva.
- f) Ofrece una cobertura más barata, sensible y estable en su disponibilidad y costo que las otras alternativas existentes en el mercado.

De acuerdo a los diferentes aspectos financieros del mercado internacional, esta clase de reaseguro se ha ramificado en diversas modalidades, cada una con características especiales en su forma de operar y con objetivos particulares.

Con objeto de satisfacer las necesidades del mercado, las operaciones del reaseguro financiero se han clasificado en dos grandes grupos, atendiendo a los períodos de ocurrencia de los siniestros. De esta manera, existen las coberturas de reaseguro financiero prospectivo y de reaseguro financiero retrospectivo.

Clasificación del reaseguro financiero



5.1 Coberturas de reaseguro financiero prospectivo.

Las coberturas de reaseguro prospectivo se orientan a financiar la siniestralidad futura de las compañías cedentes. Las más conocidas se describen a continuación:

5.1.1 Contratos prospectivos de acumulaciones de exceso de pérdida (prospective aggregate excess of loss agreement).

Estos contratos se caracterizan por el pago de una prima anual de reaseguro, la cual es depositada por el reasegurador en un fondo que otorga productos financieros. Asimismo, el reasegurador establece el límite de la responsabilidad, por medio de la negociación de un monto determinado, el cual puede ser superior al saldo del fondo constituido.

Mediante estas coberturas, los siniestros futuros de la cedente, que son reembolsados por el reasegurador financiero, son financiados en los años subsecuentes. Bajo esta perspectiva, esta operación también se conoce como cobertura de dispersión de siniestros (spread loss cover) y su principal objetivo es propiciar la administración del flujo de efectivo, así como el suavizamiento de los ingresos a través de un determinado número de años.

Normalmente, la cedente paga una prima anual que puede variar de uno a cien millones de dólares y el reasegurador la deposita en el fondo con objeto de que produzca intereses. Posteriormente, el reasegurador determina el límite de cúmulos de responsabilidades en función del monto en el fondo constituido.

5.1.2 Contratos cuota-parte financieros (financial quota-share).

En estas operaciones, la cedente transfiere la prima al reasegurado y los siniestros potenciales se limitan a un porcentaje de la prima cedida. En este caso, la cedente incrementa su capacidad de suscripción, pero la cobertura otorgada puede resultar insuficiente para algunos de los siniestros.

Estas modalidades del reaseguro se utilizan mediante el cuota-parte tradicional, aplicando elevadas comisiones al inicio, como mecanismo de financiamiento, mismas que se van reduciendo en el tiempo.

Bajo este esquema de reaseguro, la cedente transfiere una parte de la prima no devengada (reserva de riesgos en curso) al reasegurador y, a cambio la cedente recibe una comisión que se presenta en sus estados de situación financiera como un ingreso.

El tratamiento de los siniestros, en este tipo de transacciones se diseña de tal forma que el monto recibido por el reasegurador junto con el producto financiero sea suficiente para cubrir los siniestros esperados con un margen de error poco significativo.

Ejemplo 1: Sin la adquisición del reaseguro cuota-parte financiero.

Una compañía de seguros de daños emitió US\$ 20 millones en 1994, con gastos de operación de 30% de la prima emitida y siniestros de 70% de la prima devengada, y obtuvo una utilidad de US\$ 10 millones.

De acuerdo con la contabilidad, el factor del 30% de gastos de operación, se aplicó a los US\$ 20 millones, resultando un monto de US\$ 6 millones, para dicho concepto. Por otro lado, se consideró una prima devengada de US\$ 10 millones, a la que se le aplicó el 70% por siniestros, dando como resultado US\$ 7 millones.

De esta manera, el total de erogaciones realizadas por la compañía fue de US\$ 13 millones, cantidad que debió ser solventada por los US\$ 10 millones de la prima no devengada y por las utilidades de la compañía obtenidas a través de la prima devengada, la cual se redujo de US\$ 10 millones a US\$ 7 millones.

En los estados financieros del siguiente cuadro se establece el supuesto de que, a partir del 1 de enero de 1995, la compañía ya no emitió, ni renovó pólizas de seguros, por lo que el rubro de prima emitida fue cero. Por tal motivo, los gastos de operación para ese año también fueron de cero.

Concepto	1994 (miles US\$)	1995 (miles US\$)
Prima emitida	20,000	0
Prima no devengada	10,000	(10,000)
Prima devengada	10,000	10,000
Siniestros	7,000	7,000
Gastos de operación	6,000	0
Estado de pérdidas y ganancias	(3,000)	3,000

Asimismo, la prima no devengada hasta el 31 de diciembre de 1994 (US\$ 10 millones) se fueron devengando en el transcurso de 1995, con lo cual, los US\$ 3 millones faltantes por los siniestros se recuperaron al final de este último año.

De esta manera, a diciembre de 1995, se obtuvo un excedente de US\$ 3 millones, dando como resultado una utilidad final de US\$ 10 millones.

Ejemplo 2: Con la adquisición del reaseguro cuota-parte financiero.

Continuando con los datos de la misma compañía, pero aplicando el reaseguro cuota-parte financiero, el reasegurador asumió la prima no devengada y los siniestros asociados a ella a cambio de una prima de reaseguro del mismo monto; y pagó a la cedente una comisión del 30% de la prima de reaseguro.

Bajo este escenario, la cedente realizó un pago equivalente al monto de la prima no devengada de US\$ 10 millones, el cual se reflejó en los estados financieros del reasegurador como prima tomada; sin embargo, el reasegurador no mostró en sus resultados de 1994 ninguna prima ganada y tampoco presentó siniestros pendientes o pagados en ese mismo año. Asimismo, el reasegurador presentó US\$ 3 millones como consecuencia del 30% de comisiones aplicable a los US\$ 10 millones de la prima tomada.

Para 1995, la prima de US\$ 10 millones se devengó y de ese monto pagó los US\$ 7 millones por concepto de siniestros, con lo cual obtuvo una utilidad de US\$ 3 millones al final de ese año. Lo anterior se presenta en el siguiente cuadro:

Concepto	1994 (miles US\$)	1995 (miles US\$)
Prima emitida	10,000	0
Prima no devengada	10,000	(10,000)
Prima devengada	0	10,000
Siniestros	0	7,000
Gastos de operación	3,000	0
Estado de pérdidas y ganancias	(3,000)	3,000

Para la cedente, el efecto de haber adquirido la cobertura de reaseguro cuota-parte financiero se muestra en el siguiente cuadro:

Concepto	1994 (miles US\$)	1995 (miles US\$)
Prima emitida	20,000	0
Prima no devengada	0	0
Prima devengada	10,000	0
Siniestros	7,000	0
Gastos de operación	3,000	0
Estado de pérdidas y ganancias	0	0

En este caso, la cedente transfirió para 1994 US\$ 10 millones por concepto de prima no devengada. El monto de los siniestros fue de US\$ 7 millones y los gastos de operación fueron de US\$ 6 millones (30% de US\$ 20 millones). Sin embargo, el reasegurador financiero pagó una comisión por reaseguro cedido del 30% de US\$ 10 millones, lo cual produjo un efecto de reducción de los gastos de operación de US\$ 6 millones a US\$ 3 millones.

Para 1995, no se reflejó nada en los estados financieros de la cedente, debido a que el reasegurador financiero asumió todas las responsabilidades pendientes y como consecuencia la utilidad de la reaseguradora fue de US\$ 10 millones.

5.2 Coberturas de reaseguro financiero retrospectivo.

Las coberturas del reaseguro financiero retrospectivo se caracterizan por la aplicación de financiamiento de siniestralidad pasada y conocida en largos períodos de tiempo. Las coberturas más conocidas son las siguientes:

5.2.1 Pólizas de tiempo y distancia (time and distance policies).

En estos contratos el asegurador se compromete a pagar un siniestro conocido en una fecha establecida en el futuro, por lo que el riesgo que se transfiere es exclusivamente de financiación.

El pago de las coberturas de reaseguro otorgadas en el mercado de reaseguro financiero se basan en una prima inicial de reaseguro y en el interés producido por esa prima.

Esta modalidad de reaseguro no es aceptada por las compañías de los Estados Unidos, porque las autoridades reguladoras establecen que el mercado internacional no está obligado a pagar siniestros más rápidamente de los cubiertos bajo la póliza, sin considerar el desarrollo de los siniestros de las cedentes.

El objetivo principal de las pólizas de tiempo y distancia es mejorar los ingresos en la suscripción y flujo de efectivo. En este caso, el reasegurador se compromete a realizar pagos periódicos durante un tiempo predeterminado contra el pago de una prima única inicial a cargo de la aseguradora. El único riesgo en la operación es la tasa de interés empleada para descontar los pagos, por lo que la remuneración del tomador del riesgo está constituida por el beneficio de la inversión.

5.2.2 Transferencia de carteras de siniestros (loss portfolio transfer).

En este caso, la cedente transfiere contra el pago de una prima, sus obligaciones pendientes de cumplir con siniestros conocidos y/o por siniestros ocurridos, pero no reportados. El contrato de reaseguro vence al inicio del período de exposición de los siniestros.

En esta modalidad de reaseguro, la aseguradora cede total o parcialmente su reserva de obligaciones pendientes de cumplir y/o su reserva de siniestros ocurridos, pero no reportados, correspondientes a una cartera determinada de pólizas ya vencidas.

Por su parte, el reasegurador maneja la administración de los respectivos siniestros hasta su extinción total, contra el pago de una prima de reaseguro que es igual al valor presente de la reserva de obligaciones pendientes de cumplir y/o de las reservas de siniestros ocurridos pero no reportados.

Debido a que, en los principios de contabilidad generalmente se prohíbe descontar las reservas de siniestros, estos contratos están diseñados para proveer a la cedente con un mecanismo de descuento de reservas a valor presente, con objeto de que en los reportes contables aparezcan como recuperaciones por reaseguro cedido.

La fijación en el precio de esta modalidad de reaseguro requiere un meticuloso análisis de los siniestros pendientes, con objeto de determinar el costo final de los siniestros. El reasegurador calcula la prima para esta cobertura con base en el valor actual de las reservas de siniestros. Estas coberturas ofrecen a las cedentes la posibilidad de aumentar la capacidad y reducir sus responsabilidades, con objeto de mejorar el balance.

5.2.3 Contratos retrospectivos de acumulaciones de exceso de pérdida (retrospective aggregate excess of loss agreement).

Estas operaciones también se conocen como coberturas de desarrollo adverso (adverse development covers) y son aplicables específicamente a los siniestros conocidos, que representan acumulaciones de responsabilidades importantes para las cedentes.

Este tipo de reaseguro está muy vinculado en su forma de operación con los contratos de transferencia de siniestros y las pólizas de tiempo y distancia, debido a que el reasegurador asume la reserva de obligaciones pendientes de cumplir y/o la reserva de siniestros ocurridos y no reportados. De esta manera, la cedente reduce su exposición por los siniestros pendientes de pago y por los gastos de ajuste asignados a los siniestros.

Estas coberturas se basan en esquemas de pagos de los siniestros y tienen un límite de responsabilidad determinado; la prima se paga con incrementos específicos durante el período establecido en el contrato.

Los contratos retrospectivos de acumulaciones de exceso de pérdida, otorgan protección a las cedentes contra aquellas coberturas de reaseguro que son dudosas y que muy probablemente no recuperarán de sus reaseguradores.

Este concepto representa un peso potencial, porque es necesario que el reasegurador financiero requiera que la cedente realice una reevaluación sobre la seguridad de sus reaseguradores tradicionales, cada vez que ésta pretenda suscribir esta clase de coberturas.

Algunas empresas consideran que las operaciones puramente financieras, sin transferencias de riesgos suscritos, no deberían ser clasificadas como reaseguro. Sin embargo, en la práctica, cualquier operación puramente financiera se combina con la suficiente transferencia de riesgo de suscripción para ser calificada como reaseguro.

5.3 Ventajas y desventajas del reaseguro financiero.

Ventajas:

- a) El asegurador amplía su campo de actuación al mismo tiempo que diversifica sus riesgos que se extienden al plano financiero, en lugar de concentrarse únicamente en la siniestralidad.
- b) El reaseguro financiero permite mejorar las cifras más significativas del balance.
- c) Los productos del reaseguro financiero pueden utilizarse también como proveedores de solvencia, y con ella la capacidad de suscripción del asegurador directo aumenta. Este efecto no sólo puede obtenerse mediante la cesión de primas, sino también con la transferencia de carteras de siniestro, es decir, de reservas técnicas.
- d) A causa de la elevada volatilidad de precios y de capacidades de reaseguro, así como la limitada aceptación de riesgos por parte de los reaseguradores, ha ganado en atractivo para los aseguradores directos el autofinanciamiento de los riesgos como alternativa menos costosa. Los "buenos" riesgos están cada vez menos dispuestos a soportar las pérdidas del mercado en conjunto, por lo que buscan soluciones no tradicionales individuales, que protejan de manera eficaz sus más elevadas retenciones.
- e) Integrar riesgos financieros del seguro, no separarlos, ni manejarlos de manera independiente.
- f) Invertir en innovación.

- g) Buscar el apoyo del más alto nivel posible para pagar, a los asegurados, la reclamación.

Desventajas:

- a) No existen normas uniformes sobre los contratos y la contabilidad del reaseguro financiero.
- b) No se ha definido con precisión lo que es el reaseguro financiero para encuadrarlo en un marco legal, diferenciándolo de las operaciones bancarias principalmente.
- c) Se encuentran sin reglamentar el supuesto de insolvencia de una compañía de seguros, el límite agregado, en caso de gran siniestralidad, así como las posibles evasiones fiscales.
- d) La reglamentación, en muchos países es aún incipiente, están permitidos siempre y cuando exista la transferencia del riesgo, en especial, el de suscripción.

5.4 Criterios básicos de diferenciación entre el reaseguro tradicional y el reaseguro financiero.

En la siguiente tabla se hacen algunas diferencias entre el reaseguro tradicional y el reaseguro financiero.

Reaseguro tradicional (proporcional y no proporcional)	Reaseguro financiero (prospectivo y retrospectivo)
La transferencia del riesgo es la motivación principal de la operación (minimización del riesgo de suscripción)	La motivación principal es el logro de resultados financieros predeterminados (planificación empresarial de flujos financieros).
Crea capacidad de suscripción (se pone a disposición el capital del reasegurador).	Permite realizar capital operativo (aumento de producción) y mejorar ratios de balance (función de financiación y fortalecimiento del balance).
Es fuente de servicios (experiencia, facultativos, etc.).	Nivela resultados en el tiempo (ahorro y repartición de los siniestros).
Es fuente de financiación (depósitos, siniestros al contado, etc.).	Crea reservas adicionales.
El reasegurador comparte la suerte de suscripción del asegurador .	Financiación de autocobertura de riesgos apenas reasegurables (cobertura, costo y capacidad).

Reaseguro tradicional (proporcional y no proporcional)	Reaseguro financiero (prospectivo y retrospectivo)
Protección contra riesgos de cúmulos.	Previsión por causa de cambios de actividad, nuevos productos, compra de una compañía o fusión con otra compañía.
Generalmente se aplica a una cartera en riesgos.	Límite de responsabilidad prudente y posibilidad de pérdidas o ganancias relativamente moderada.
Hay un potencial de ganancias/pérdidas relativamente grande.	Puede aplicarse a un riesgo específico e individual.

5.5 Condiciones generales de los contratos de reaseguro financiero.

Las condiciones generales de los contratos de reaseguro financiero, son:

- a) Amplio alcance de la cobertura.
- b) Cobertura con límite agregado para todo el período.
- c) Contratos plurianuales.
- d) La inversión de primas o reservas manejadas por reaseguradores son parte integrante del contrato.
- e) El potencial de ganancia o pérdida es limitado, a lo largo de todo el período, pero grandes desviaciones anuales son posibles para el reasegurador.
- f) El margen del reasegurador, adicional a la prima o al monto transferido, se orienta al costo del capital.
- g) La devolución al reasegurador, de la parte prefinanciada con pago de intereses negativos, es convenida contractualmente en monto y tiempo.
- h) El momento del pago de los siniestros tiene una fecha preestablecida.
- i) Se considera la devolución de los fondos, bajo ciertas condiciones, como en caso de desarrollo positivo de la operación y terminación del contrato.

- j) La cancelación prematura del contrato plurianual es posible bajo pena de ciertas sanciones.
- k) La renovación automática del período plurianual de cobertura a partir de un monto de pérdida máxima.

5.6 Coberturas fondeadas

Un contrato de esta índole opera de la siguiente manera: el asegurador directo transfiere al reasegurador una cierta cartera de siniestros pendientes, éste a su vez se compromete a liquidar a la cedente mediante una serie de pagos por un monto y fechas establecidas de manera contractual (la vigencia puede ser de cinco años o más). La cobertura puede brindarse en la forma de un contrato de exceso de pérdida, o bien, en la forma de un contrato de exceso de siniestralidad.

Su función es cubrir la necesidad de la cedente de eliminar el riesgo de una contracción en sus inversiones, lo cual le podría restar liquidez para pagar, tanto intereses como utilidades garantizadas, productos de una inversión de la reserva de siniestros pendientes.

No obstante, estos contratos no contemplan una transferencia real de los riesgos de suscripción, razón por la cual, existen controversias de índole fiscal entre las autoridades hacendarias respecto a, si la prima es un mero depósito o si es realmente un pago por una cobertura contra alguna contingencia.

Conclusiones.

Debido a que, uno de los principales campos de trabajo del actuario está en las compañías aseguradoras y reaseguradoras, es importante que el estudiante de actuaría conozca la diferencia entre seguro, coaseguro y reaseguro y en qué condiciones se da cada uno de ellos. En este caso, nuestro interés se centró en el reaseguro, por lo que estudiamos su historia y las necesidades que lo originaron.

Como se analizó en este trabajo, existen muchos tipos de reaseguro, cada uno de ellos diseñado para cubrir eventos con características particulares, por lo que es importante que un futuro actuario conozca las ventajas y desventajas de cada uno para tomar la decisión óptima cuando se desee cubrir un riesgo.

Los reaseguros que se analizaron son el tradicional y el financiero con sus respectivos conceptos, algunas características y ejemplos.

En el reaseguro tradicional está legalmente autorizado en casi todos los países, y su aportación a las compañías de seguros, es ofrecerles estabilidad financiera permitiéndoles asumir grandes riesgos con capitales menores de los que normalmente necesitarían para la suscripción de riesgos, por ejemplo los de carácter catastrófico por lo tanto, la compañía de seguros ofrece al público mayor respaldo asegurativo al ampliar su cartera de clientes, lo que conlleva al crecimiento de las compañías de seguros fortaleciendo sus condiciones técnicas de operación y también de las compañías reaseguradoras.

Por otra parte, el reaseguro financiero sólo es legal en un número pequeño de países ya que la principal característica es que funciona como un sistema de fondeo, donde el reasegurador financiero presta una cantidad de dinero con base a un fondo que forma y la compañía de seguros va a ir pagando en los años subsecuentes y se aplica cuando la compañía tiene una pérdida muy grande.

Se podría interpretar que el reaseguro financiero funciona como una operación bancaria, sin embargo no es así, porque la operación la realiza una compañía de reaseguro, donde utilizan mecanismos para financiar la transmisión del riesgo de la compañía aseguradora en donde se asemejan a las operaciones de préstamo y depósito que realizan los bancos pero con la variante de que se utilizan los cálculos actuariales para financiar las primas cedidas a través del tiempo, además la cesión se hace mediante un contrato con formato de reaseguro.

El reaseguro financiero a diferencia del reaseguro tradicional no opera el principio de máxima buena fe, ya que el primero no acepta cualquier tipo de riesgo que le ceda la compañía aseguradora.

Finalmente el presente trabajo constituye una recopilación bibliográfica acerca del reaseguro; aún cuando no se tocaron algunos casos de aplicación, los conceptos aquí vertidos facilitan su comprensión.

Apéndice.

Cláusulas de contratos de reaseguro.

La póliza de seguro se puede definir como el contrato aprobatorio pactado entre una compañía de seguros y el asegurado; en ésta se establecen los derechos y obligaciones de ambas partes y la suma asegurada. En los casos en que la suma asegurada rebase el límite de retención de la aseguradora ésta cederá en reaseguro la parte que exceda a su retención.

A.1 Descripción de un contrato de reaseguro.

La cesión de riesgo queda establecida al que se le considera de MAXIMA BUENA FE y que se describirá de la siguiente manera:

1. Es un contrato mercantil por considerarse de la misma naturaleza del contrato de seguro. Se le considera mercantil en México porque, tanto la cedente como el reasegurador, deben de constituirse como sociedades anónimas.
2. Se le considera como un contrato atípico conforme al derecho mexicano por tener una especial denominación pero carece de una reglamentación particular y específica.
3. Es un contrato bilateral porque confiere derechos y obligaciones recíprocas entre las partes contratantes.
4. Es un contrato oneroso porque estipula provechos y gravámenes recíprocos para ambas partes.

5. Es un contrato conmutativo porque ambas partes conocen desde el principio el alcance de sus derechos y obligaciones. El reasegurador brindará la protección al hacerse responsable de los riesgos que le han sido cedidos, mientras que, a la cedente le corresponde el pago de las primas en contra prestación por la tranquilidad de no verse afectada.
6. Es un contrato consensual que se perfecciona siempre con el acuerdo de las voluntades y no requiere de ninguna formalidad expresa.
7. Es un contrato principal porque tiene una vigencia y no necesita de ningún otro medio que lo refuerce. Se considera como un contrato que no depende del contrato de seguro directo puesto que es autónomo e independiente y la póliza de seguro sólo determina la medida de las obligaciones.
8. Es un contrato de trato sucesivo, pues no concluye al momento de pactarse, sino que las partes se siguen haciendo prestaciones continuas durante la vigencia del mismo.
9. Es aleatorio porque los provechos y gravámenes dependen de la siniestralidad.

A.2 Cláusulas de contratos proporcionales.

1. **Nombre y dirección de las partes contratantes.**
2. **Tipo de reaseguro.**

Deberá expresarse claramente que se trata de un negocio automático, ya se proporcional o no proporcional.

3. **Territorio que comprende.**

Determinar el alcance de la cobertura, esto es, se podrán ceder al contrato los riesgos que se encuentren en el país que expresamente se señale en esta cláusula.

4. Riesgos cubiertos.

El contrato será aplicable a los riesgos indicados y autorizados para operarse en el ramo o los ramos que se indican en la misma.

5. Constitución de un riesgo y retención de la cedente.

La cedente tendrá absoluta libertad para fijar su pleno de retención cada riesgo, así como para determinar lo que constituye un solo riesgo, comprometiéndose los reaseguradores a aceptarlo.

6. Límites de responsabilidad.

En esta cláusula se establece la responsabilidad y la participación tanto de la cedente como del reasegurador quedando de manifiesto en el contrato.

7. Derecho para reasegurar fuera del contrato.

Cuando la cedente lo considere benéfico para las partes contratantes podrá ceder cantidades localmente o al extranjero, con prioridad a este contrato.

8. Cobertura de exceso de pérdida del contrato.

La cedente queda facultada para contratar reaseguro en exceso de pérdida con el fin de cubrir sus responsabilidades netas o sus intenciones sobre negocios cedidos a través de este contrato.

En circunstancias consideradas mutuamente benéficas, la cedente podrá efectuar reaseguros de exceso de pérdida para proteger a los reaseguradores, y los mismos tendrán la facultad de aceptar o declinar dicha protección; las características de estas coberturas se detallan en la cédula y los reaseguradores, que hayan acordado quedar protegidos, convienen en pagar su parte proporcional del costo de tales coberturas.

9. Condiciones originales de los negocios vertidos.

Las cesiones que se efectúen bajo este contrato serán hechas a base de primas, términos, condiciones y monedas originales, y la responsabilidad y la obligación de los reaseguradores respecto a la cedente será dentro del límite de su participación señalada en la cédula anexa.

10. Comunidad de suerte.

Esta cláusula especifica que en caso de ocurrir un siniestro, tanto la compañía cedente como el reasegurador pagan la indemnización en la misma proporción pactada en el contrato.

11. Exclusiones.

En esta cláusula deberán contenerse claramente todas las exclusiones que el reasegurador quiera imponer a la cobertura. Esta cláusula es importante porque también aplican otro principio fundamental, y es que lo no excluido, esta cubierto.

12. Reclamaciones anteriores a las cesiones.

Esta cláusula se refiere al método de cesión de riesgos siniestrados al contrato.

13. Modificación de retención y reaseguro.

La cedente podrá modificar su retención siempre y cuando no lo haga a causa de haber llegado a su conocimiento que los riesgos han sido afectados. La cedente tendrá libertad en cualquier momento de aceptar, reducir, reformar, cancelar o modificar de cualquier modo que estime conveniente, los reaseguros cedidos a los reaseguradores, siempre que la responsabilidad máxima no exceda de los límites convenidos.

14. Errores y omisiones.

Cualquier error u omisión involuntario de ninguna manera releva a las partes de sus responsabilidades y obligaciones.

15. Derechos de inspección.

Por medio de esta cláusula, el reasegurador se reserva el derecho de hacer alguna inspección a todos los documentos relativos al contrato cuando lo considere necesario, siempre y cuando llenen los requisitos que se establezcan en la misma cláusula.

16. Impuestos.

Están determinados por los gravámenes a cargo del reasegurador.

17. Definición de la prima neta cedida al reasegurador.

Queda entendido y convenido que la expresión primas netas, donde quiera que se use en este contrato, significará las primas brutas más las primas de aumentos, menos las primas de cancelaciones y disminuciones.

18. Costo de adquisición del reasegurador.

En esta cláusula se trata de señalar todos los cargos que el reasegurador reconocerá a la cedente con motivo de los negocios cedidos, como sería la comisión básica, la comisión por utilidades y la comisión por baja siniestralidad.

19. Envío de boletines.

La cedente se obliga a enviar al reasegurador una relación de los negocios cedidos así como los siniestros pendientes y pagados dentro de los plazos convenidos.

20. Rendimiento de cuentas y pagos de saldos.

La cedente se compromete a enviar, en los plazos establecidos en monedas originales y dentro de un tiempo convenido, las cuentas que comprendan las operaciones del período de que se trate. El pago de saldos de dichas cuentas se hará dentro del plazo estipulado por el contrato.

21. Reservas de riesgos en curso.

Es un porcentaje que retiene la aseguradora de las primas cedidas al reasegurador con calidad de depósito para ser frente a los posibles siniestros. Este depósito será devuelto una vez que estén extinguidas sus obligaciones.

22. Siniestros, gastos de ajuste y salvamentos.

Esta cláusula delimita atribuciones de la cedente en el pago de siniestros.

23. Siniestros de contado.

En esta cláusula se señalará cual será el monto mínimo que deberá cubrir de inmediato el reasegurador cuando exista una obligación a su cargo, de acuerdo a lo que la compañía cedente haya tenido que pagar por el siniestro.

24. Tratamiento de los riesgos en vigor.

Al expirar el contrato, donde las partes convienen en que la cedente podrá optar por retirar la cartera cedida mediante un porcentaje determinado de las primas y cobro de los siniestros ocurridos, o bien, se dejen los riesgos cedidos hasta la expiración natural de los mismos. El tratamiento que dé la cedente a los riesgos retirados de la cartera al terminar el contrato con determinado reasegurador, deberá ser igual al entregar la cartera al nuevo reasegurador.

25. Vigencia y plazo de cancelación.

En esta cláusula se indicará la fecha que determina la vigencia del contrato. También se podrá señalar si esta vigencia es definida o indefinida y se determinarán las modalidades a que se sujetará la cancelación del contrato.

26. Cláusula de arbitraje.

Se convendrán los procedimientos y las autoridades que intervendrán en caso de diferencias en la interpretación y aplicación del contrato.

27. Modificaciones a los términos del contrato.

Cualquier modificación acordada por las partes contratantes deberá ser firmada por las mismas y deberán incorporarse y formar parte del contrato.

28. Cláusula de intermediarios.

Queda estipulado que el corredor es para todos los efectos considerado como la cedente original.

29. Confidencialidad del contrato.

Los reaseguradores considerarán la información contenida sobre el negocio reasegurado como estrictamente confidencial.

30. Testimonio de los contratantes.

En esta cláusula se especifican lugar y fecha así como las rubricas de los contratantes.

A.3 Cláusulas de contratos no proporcionales.

1. Nombre y dirección de las partes contratantes.

2. Riesgos cubiertos.

Deberá expresarse la cartera a cubrir definiendo el ramo.

3. Tipo de cobertura.

Se hace constar la clase de cobertura de exceso de pérdida a otorgar (working cover, catastrófico, etc.).

4. Límites del contrato.

Se refiere al límite de retención y al plazo del contrato.

5. Territorio que cubrirá el convenio.

Determinar el alcance de la cobertura, esto es, se podrán ceder al contrato los riesgos que se encuentren en el país que expresamente se señale en esta cláusula.

6. Definición de pérdidas por evento.

Se refiere a la aclaración de que se debe considerar como una pérdida recuperable bajo el contrato.

7. Duración de un evento.

En esta cláusula se estipula la duración de los períodos que originan pérdidas de un suceso y acumulables para propósitos de la afectación del contrato.

8. Definición de la última pérdida neta.

Bajo esta cláusula se establece que erogaciones y/o recuperaciones se deben considerar en la conformación de cifras de la pérdida a recuperar bajo el contrato. Así mismo, bajo esta cláusula se estipula que el reasegurador solo será responsable por su participación en el contrato.

9. Reinstalación.

En esta cláusula se expresa la modalidad de reinstalación de cobertura aclarando las bases del costo de dicha reinstalación.

10. Prima de depósito, cuota de prima y ajuste final.

Se estipulan las bases sobre las que se calcularan estos conceptos.

11. Conversión de monedas.

Se aclara que las pérdidas que afecten al contrato en una moneda diferente a la convenida para operar tanto la prioridad como en el límite del contrato al tipo de cambio en vigor en la fecha del pago en efectivo del siniestro.

12. Definición del ingreso bruto de primas.

Se expresarán aquellas partidas de primas que aumentan o disminuyen la prima total del negocio protegido.

13. Exclusiones.

Esta cláusula es importante porque también aplican otro principio fundamental, y es que lo no excluido, esta cubierto.

14. Notificación y liquidación de siniestros.

Se establece la obligación de la cedente de avisar a los reaseguradores de aquellos siniestros que pudieran afectarle, y en caso de ser así, se establecen los plazos de recuperación ante los reaseguradores por los siniestros que afecten el contrato.

15. Vigencia y plazo de cancelación.

En esta cláusula se especifican lugar y fecha así como las rubricas de los contratantes.

16. Derecho de inspección.

Por medio de esta cláusula, el reasegurador se reserva el derecho de hacer alguna inspección a todos los documentos relativos al contrato cuando lo considere necesario, siempre y cuando llenen los requisitos que se establezcan en la misma cláusula.

17. Cláusulas de errores y omisiones.

Cualquier error u omisión involuntario de ninguna manera relevará a las partes de sus responsabilidades y obligaciones.

18. Cláusula de arbitraje.

Se convendrán los procedimientos y las autoridades que intervendrán en caso de diferencias en la interpretación y aplicación del contrato.

19. Modificaciones a los términos del contrato.

Cualquier modificación acordada por las partes contratantes deberá ser firmada por las mismas y deberán incorporarse y formar parte del contrato.

20. Cláusula de intermediarios.

Cualquier modificación acordada por las partes contratantes deberá ser firmada por las mismas y deberán incorporarse y formar parte del contrato.

21. Confidencialidad del contrato.

Los reaseguradores considerarán la información contenida sobre el negocio reasegurado como estrictamente confidencial.

22. Testimonio y firmas de los contratantes.

En esta cláusula se especifican lugar y fecha así como las rubricas de los contratantes.

Bibliografía.

Libros:

1. Alvarez Martin Rosario. ***El reaseguro financiero***. Gerencia de riesgos año XIII, Ed. Mapfre. España, 1996.
2. Broseta Pont, Manuel. ***El contrato de reaseguro***. Aguilar.España,1961.
3. Carter, L.R. ***El Reaseguro***. Ed. Mapfre. España, 1997.
4. C.E., Golding. ***Leyes y prácticas del reaseguro***. Reaseguradora Patria. México, 1976.
5. Hagopian, Mikael y Laparra, Michael. ***Aspectos teóricos y prácticos del reaseguro***. Ed. Mapfre. España, 1996.
6. Roberts, Jon. ***El reaseguro Financiero***. New York the Clarendon Group,1991.
7. Minzoni Consorti, Antonio. ***Reaseguro***. Facultad de Ciencias. UNAM, 1996.
8. ***El reaseguro de los ramos generales***. Suiza de Reaseguro, Zurich, 1998.

Tesis:

1. Archundia Arias, Arturo. ***Procedimientos básicos de auditoría para diagnosticar la operación de reaseguro***. Tesis de Licenciatura, Facultad de Ciencias. UNAM, 1996.

2. Barrera Garcés, Gabriel Arturo. ***El reaseguro de exceso de pérdida de siniestralidad como protección al seguro de vida grupo bajo un modelo teórico-práctico probabilístico.*** Tesis de Licenciatura, Facultad de Ciencias. UNAM, 2000.
3. Gil López, Verónica y Zamora Ramos, Felipe. ***Un modelo estadístico sobre el límite de retención en el seguro de vida y no vida.*** Tesis de Licenciatura, Facultad de Ciencias. UNAM, 1997.
4. González Sálazar, Horacio A. ***Métodos y operaciones de reaseguro.*** Tesis de Licenciatura, Facultad de Ciencias. UNAM, 1998.
5. Pérez Márquez María Fernanda. ***El Reaseguro Financiero en México: una propuesta de regulación.*** Tesis de Licenciatura, Facultad de Derecho. UNAM, 2001.
6. Quiroz Lima, Carlos. ***Principios y práctica del reaseguro.*** Tesis de Licenciatura, Facultad de Ciencias. UNAM, 1998.
7. Soto Zazueta, Mario Gleen. ***El aspecto técnico contable del reaseguro no proporcional en una compañía reaseguradora.*** Tesis de Licenciatura, Instituto Superior de Estudios Comerciales. SEP, 1995.

Publicaciones:

1. Avilez Torres, Israel. ***Reaseguro Financiero.*** Serie de documentos de trabajo No. 65, Comisión Nacional de Seguros y Finanzas, México, abril de 1996.
2. ***Manual de reaseguro.*** Reaseguradora patria.1996.