



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO



FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES "ACATLAN"

"ESTRATEGIAS PARA LA CONTRATACION DEL REASEGURO EN LA OPERACION DE DAÑOS"

SEMINARIO DE TALLER EXTRACURRICULAR

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

A C T U A R I O

P R E S E N T A :

ROSARIO LOZANO MEJIA

ASESOR: ACT. LUZ MARIA LAVIN ALANIS



OCTUBRE 2004



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

A mi Hijo Julio Alberto, por ser la mayor motivación a ser mejor cada día, mi inspiración y el regalo más grande que dios me ha dado.

A mi esposo Roberto, por todo el amor y apoyo que siempre me ha dado, porque con él he compartido los momentos más importantes de mi vida. Gracias.

A mis padres Joaquín y María Elena, por todo su apoyo y por la mejor de las herencias, mi formación profesional.

A mis hermanos y Sobrinos, con mucho cariño y por ser importantes en mi vida, porque de cada uno he aprendido mucho. Gracias Vero, Lalo y Esme.

Agradezco:

A los profesores del seminario por todo los conocimientos que comparten con cada uno de sus alumnos y por ayudarme a lograr esta meta:

Mtro. Ignacio M. Lizarraga Gaudry

Act. Hugo Reyes Martinez

Lic. Juan Torres Lovera

Lic. J. Miguel Ramirez Zozaya

Y especialmente a mi asesora

Act. Luz Maria Lavn Analís

A mis compañeros del seminario:

Soco, Thelma, Eli, Lupita, José Luis, Rocío, Mary, Valentín, Viridiana, Mariel y Paty.

Y especialmente a mis queridos amigos

Gini, Martita, Karlita, Fedé y Adris, por todo su apoyo, confianza y por la gran lección de vida que cada uno me dio.

A mis grandes amigos y compañeros de trabajo, por preocuparse y apoyarme siempre, especialmente en este proceso tan importante.

A mis grandes amigas Ale y Paty. Por todo el apoyo y su amistad sincera.

Gracias Dios por darme vida y salud. Y poder compartir esta meta con la gente que me quiere.



CONTENIDO

Introducción	I
Capítulo I. El mercado reasegurador en la operación de daños.	1
1.1. Que es el reaseguro.	2
1.1.1. Definición de reaseguro.	4
1.1.2. Reglas para determinar la retención.	5
1.1.3. Importancia del reaseguro en la operación de daños en el mercado asegurador mexicano.	6
1.2. Contratos de reaseguro en la operación de daños.	9
1.2.1. Contratos proporcionales.	9
1.2.2. Contratos no proporcionales.	13
1.3. Impacto de la siniestralidad catastrófica en los contratos de reaseguro.	19
1.3.1. Siniestralidad por eventos catastróficos.	19
1.3.2. Atentados terroristas del 11 de septiembre del 2001 y 11 de marzo del 2004.	20
1.4. Diagnóstico.	24
1.4.1. Problemática.	24
Conclusiones.	26
Fuentes de consulta.	28
Capítulo II. Definición de estrategias de reaseguro en la operación de daños.	29
2.1. Políticas institucionales.	33
2.1.1. Políticas de ventas.	33
2.1.2. Comisiones y bonos a los agentes de seguros.	34
2.1.3. Pronóstico de ventas.	36
2.1.4. Nichos de mercado.	36
2.2. Políticas de suscripción.	37
2.2.1. Normas técnicas de aceptación automática.	37
2.2.2. Políticas de suscripción.	38
2.3. Incremento de reservas.	41
2.3.1. Primas contra siniestros.	43
2.3.2. Siniestralidad catastrófica.	45



2.4. Medidas de evaluación y control	46
2.4.1. Perfil de cartera	49
2.4.2. La siniestralidad y su clasificación	52
Conclusiones	57
Fuentes de consulta	58
Capítulo III Establecimiento de las estrategias de reaseguro en la operación de daños	59
3.1 Definición de estrategias de reaseguro para la operación de daños	59
3.1.1. Definición de estrategias según su siniestralidad	60
3.1.2. Elección de estrategias	63
3.2. Escenarios	70
3.2.1. Definición de variables primarias	70
3.2.2. Definición de variable secundarias	71
3.2.3. Evaluación de escenarios	72
3.2.4. Resultado de los escenarios	75
Conclusiones	79
Fuentes de consulta	81
Conclusiones generales	82
Fuentes de consulta general	85
Anexo 1	86
Anexo 2	88
Anexo 3	90



INTRODUCCIÓN:

El objetivo de este trabajo es diseñar estrategias para la contratación del reaseguro en la operación de daños de una compañía de seguros a través de un análisis estadístico histórico utilizando para ello las políticas institucionales. Las compañías aseguradoras no pueden operar sin el respaldo del reaseguro ya sea de manera individual o mediante los contratos de reaseguro, el reasegurador ofrece su experiencia y su solvencia financiera y por la otra, la cedente ó compañía de seguros, tiene la necesidad de descargarse de parte de los riesgos asumidos ó de la posibilidad de una desviación en la siniestralidad. Ya que las aseguradoras aceptan riesgos de terceros a cambio de primas, la aceptación de riesgos está sujeta a determinados parámetros: condiciones de los contratos de reaseguro, exclusiones, capacidad de los contratos, giros asegurados, sumas aseguradas, experiencia siniestral, ubicación del riesgo, etc., con la finalidad de brindar a las aseguradoras la capacidad necesaria y el equilibrio financiero, para que en caso de la ocurrencia de un siniestro de cierta consideración, se garantice la debida protección a los asegurados.

En caso de que una aseguradora no pudiera obtener el respaldo del reasegurador por contratos o en forma facultativa (riesgo por riesgo), no podría suscribir negocios a menos que los valores asegurables de estos no excedieran su capacidad automática de aceptación ó su retención, limitando el tipo de negocios a suscribir así como su posibilidad de crecimiento.

Las compañías de seguros en México dependen de la cobertura de reaseguro catastrófico por todos los riesgos de esta índole a los que esta expuesto, México esta considerado como uno de los países de mayor incidencia ciclónica y sísmica en el mundo, además de que cada año aumentan los costos de los siniestros catastróficos, por el incremento de la población mundial, las grandes concentraciones de los bienes materiales, la durabilidad del material y tecnología que se usa en las construcciones.

El ciclo económico actual a traído la no capacidad de reaseguro, la rescisión económica como los malos resultados influyen en la desaparición o el retiro de numerosos reaseguradores del mercado internacional y nacional, claro ejemplo de ello es lo sucedido el 11 de septiembre del 2001 y el 11 de marzo del 2004 (atentados terroristas), que origino un aumento vertiginoso de las tarifas para este riesgo sumándose también el incremento por riesgos catastróficos y fenómenos hidrometeorológicos, lo que ha marcado un antes y un después para la industria reaseguradora, donde el terrorismo demostró su capacidad para golpear en cualquier lugar del mundo, con efectos devastadores sobre personas e instituciones que hasta ese día se creían a salvo. El sector asegurador y reasegurador soportaron el embate de las elevadas perdidas pero desde ese momento sus puntos de vista cambiaron por completo respecto al tema.



El respaldo de reaseguro depende del tipo de cobertura que se busque. Las dificultades en colocar un reaseguro **"debido a problemas de capacidad"**, suelen reflejar la falta de un plan anual de reaseguro acorde a las necesidades de la empresa, no es lo mismo buscar capacidad para un programa de exceso de pérdida que para la cobertura facultativa de un gran riesgo.

La capacidad de los contratos depende en gran medida de la filosofía de reaseguro tanto de la aseguradora como del reasegurador, cuanto más compatibles sean sus filosofías: políticas de suscripción, políticas de venta, nichos de mercado, etc., y más quede este hecho demostrado "en una larga duración de confianza mutua" mayor será la capacidad de reaseguro disponible, se tendrá una mayor confianza.

La disponibilidad de protección de reaseguro depende actualmente de la **"calidad de la información"** de la cedente, tipo de cartera, perfil de riesgo, productos, filosofía del suscriptor, historia siniestral, procedimientos generales de suscripción, desempeño técnico, etc., uno de los requisitos es disponer de información completa sobre la acumulación de riesgos y su control, para el caso de los contratos catastróficos, que son los de mayor impacto financiero. La mayoría de los reaseguradores – e incluso algunos aseguradores directos – carecen de la información precisa y actualizada sobre las acumulaciones grupales de sus clientes. El control de acumulación es una tarea difícil y sigue siendo una lotería, debido a los problemas que existen para identificar el riesgo con precisión, y por ello el reasegurador se defiende con la incorporación de agregados catastróficos anuales, protegiéndose de tal forma que cualquier excedente de suscripción contra este agregado corre a cargo de la aseguradora, llevándose los posibles siniestros a retención situación que pondría en peligro a la compañía de seguros. La definición del grupo y las incertidumbres que resultan de la cláusula de los contratos de reaseguro donde se establece que "la cedente será quien determine que constituye un solo riesgo" de lo que cada cedente suele tener su propia definición aunque a veces el mismo reasegurador por la necesidad que se ha tenido define de común acuerdo este concepto.

Es de vital importancia la definición de variables que influyen en el surgimiento de un nuevo ciclo llamado **"reaseguro duro"**, que se traduce en el aumento de los precios, eliminación de coberturas, aumentos de deducibles, control de textos, etc., donde se comienza a dar más importancia al beneficio que al volumen rompiéndose así con la "ley de los grandes números".

Por lo que se analizan las variables que tienen mayor peso en los costos de los contratos catastróficos: tasas de crecimiento, siniestralidad, acumulación de riesgos en zonas catastróficas y las políticas institucionales.

Por lo que se reconoce la necesidad de elaborar estrategias que sustenten la contratación del reaseguro en la operación de daños, que cubran las expectativas técnicas como financieras. Este análisis se realizó proyectando las variables bajo cuatro escenarios donde se observa la influencia de las variables en el incremento de los costos de los contratos de



reaseguro. 1. escenario "actual", que representa la situación de la compañía, donde existe un crecimiento pero con costos de reaseguro caros, derivados de políticas institucionales inadecuadas. 2. escenario "nunca"; refleja el escenario indeseable donde los costos de los contratos son elevados con poco crecimiento, como resultado de políticas institucionales pésimas. 3. escenario "ya casi", donde las políticas institucionales nos llevan a menores costos de los contratos, pero no se logran los objetivos de la empresa y 4. escenario "ideal", donde los costos de los contratos son menores, se tiene un crecimiento excelente, derivado de políticas institucionales adecuadas. Por lo que este trabajo tiene la finalidad de servir de apoyo para la toma de decisiones en la negociación de los contratos de reaseguro dependiendo de los objetivos de la institución.

Se desarrollo bajo el siguiente esquema: en él capitulo uno, se determinara la importancia del reaseguro dentro del mercado asegurador mexicano en la operación de daños, las clasificaciones de los diferentes tipos de contratos de reaseguro, el impacto que sufrió en la siniestralidad tras los acontecimientos del 11 de septiembre del 2001 y 11 de marzo del 2004 y las afectaciones por los desastres naturales de los años recientes, analizando cuales fueron los ramos o coberturas más afectadas y las medidas impuestas para corregir estas desviaciones.

En él capitulo dos; se identifican las variables controlables que influyen en los costos del plan anual de reaseguro: tasas de crecimiento, nichos de mercado, la siniestralidad de la cartera y la afectación a los contratos de reaseguro, las políticas institucionales que ayuden a la definición de estrategias para la renovación del plan anual de reaseguro, bajo las cuales, se pueden corregir las desviaciones que se hayan dado en los resultados.

El objetivo del último capítulo es proyectar cada una de las variables ya establecidas en los capítulos anteriores, analizando los resultados, bajo los cuatro escenarios propuestos, estableciendo los costos beneficios de cada uno de ellos.

El cumplimiento del objetivo sustento en la hipótesis de que las políticas de suscripción y ventas, influyen de manera determinante en los costos de los contratos de reaseguro, lo que se vio reflejado en los resultados obtenidos para cada uno de los escenarios propuestos teniendo un panorama del comportamiento de las variables en el tiempo.



CAPÍTULO I

EL MERCADO REASEGURADOR EN LA OPERACIÓN DE DAÑOS

"Excelente maestro es aquel que, enseñando poco, hace nacer en el alumno un deseo de aprender"

A. Grañ

"Si no me reto, para que vivo"
José Gutiérrez Vivo.

El objetivo: Definir, que es el reaseguro y su importancia dentro del mercado asegurador mexicano, estructura general de los contratos de reaseguro de la operación de daños, impacto de los siniestros catastróficos y atentados terroristas dentro del sector reasegurador nacional e internacional.

CAPITULO I. "El mercado reasegurador en la operación de daños".

Antes de empezar a hablar de reaseguro es importante hacer la siguiente definición: la planeación estratégica ha sido calificada como el descubrimiento más importante por parte de la administración de empresas en los últimos años, aunque la planeación estratégica siempre existió. Antes del cambio de siglo la planeación no era tan necesaria, hoy en día los cambios que se exigen a las empresas son tan rápidos, que casi nadie se puede acoplar, por lo que el cambio tiene que ser planeado, fijando los lineamientos y estrategias generales que conlleven a alcanzar en el futuro las metas y objetivos de la empresa. Por lo que aplicando los conceptos de la planeación estratégica podremos obtener las estrategias adecuada a la compañía de seguros en la contratación de su programa anual de reaseguro.

Por lo que es necesario establecer la problemática y el diagnóstico actual de la empresa así como el panorama general que afectan a la contratación del plan anual de reaseguro, dentro del mercado nacional y la situación del mercado internacional de reaseguro.

Como es de todos conocido, las compañías aseguradoras no pueden operar sin el respaldo del reaseguro (contratos de reaseguro). Estas aceptan riesgos de terceros a cambio de primas, pero esa aceptación de riesgos está sujeta a determinadas condiciones de los



contratos de reaseguro, exclusiones, capacidad de los contratos, etc., su finalidad es dotar a las aseguradoras del respaldo necesario y del equilibrio financiero de su cartera, para que en caso de la ocurrencia de un siniestro de cierta consideración o varios siniestros, se garantice la debida protección a los asegurados y a su vez de la aseguradora misma.

Para poder obtener cobertura de reaseguro se puede hacer a través de los reaseguradores directos, intermediarios de reaseguro y los grupos financieros ó pools. Dependiendo del capital y objetivos de la compañía.

1.1. Que es el reaseguro.

El hombre en su evolución y desarrollo ha estado regido por la incertidumbre ó riesgo, ha podido salir avante por medio de su ingenio y el sentido social que le ha caracterizado, el cual esta basado fundamentalmente en el deseo de que la perdida de un individuo fuese compartida entre los miembros de una sociedad, esencia del mutualismo.

Desde la sociedad antigua en el "Imperio Caldeo-Babilónico" gobernado por Hamurabi, quien a través de su código establece la indemnización por accidentes de trabajo. La sociedad griega cuya principal aportación se encuentra contemplada dentro de la ley de Rhodas, siendo netamente materia del seguro marítimo, regularizando la echazón, base actual de las reglas de York-Amberes o averías gruesa. Por otro lado en la sociedad feudalista el seguro marítimo encuentra su máxima expresión en las cruzadas y las grandes expediciones mercantiles en la búsqueda de nuevos mercados y productos, por lo que los primeros antecedentes de un contrato de seguro los encontramos en la ciudad de Génova en 1347 y las ciudades de Florencia y Venecia en 1524, consecuentemente el primer contrato de reaseguro fue otorgado en Génova en 1370 para el ramo de transportes marítimo.

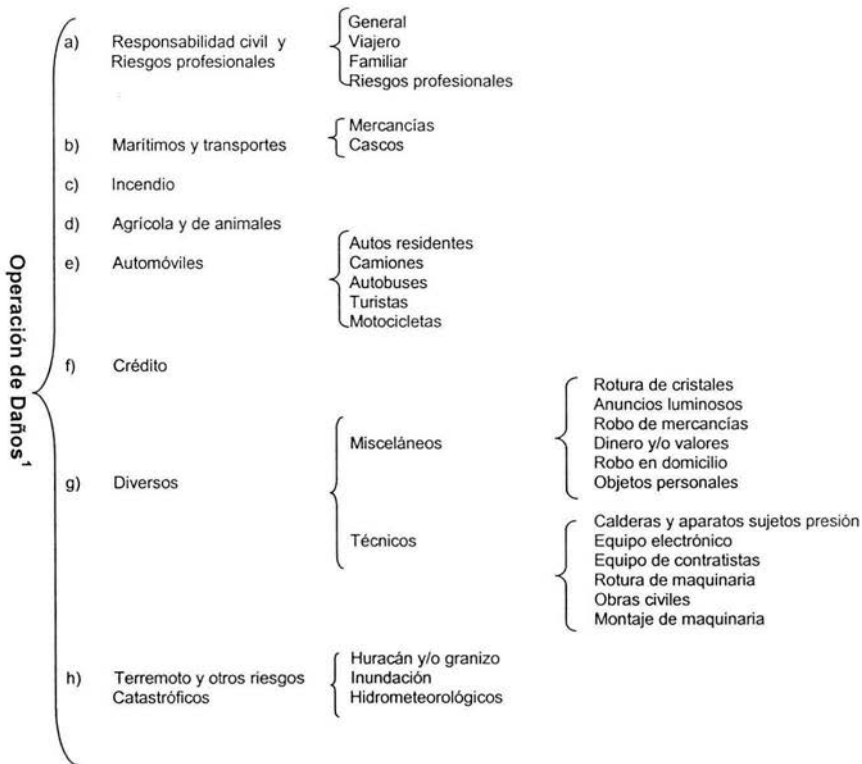
La industria aseguradora en América Latina no tiene desarrollo alguno durante el coloniaje, los seguros eran contratados por los colonizadores en su país de origen y estaban regidos por sus respectivas legislaciones. Durante esta época y debido al intercambio de mercancías con América, que poseía características muy especiales que requerían también una legislación muy específica, Felipe II en sus Leyes de Indias, redacta un capitulo que trataba de los aseguradores, riesgos y seguros en la carretera de las indias, en el cual se reglamentaba minuciosamente las operaciones de seguros y se implantaban las primeras pólizas uniformes aplicadas al comercio hispanoamericano.

Hasta el día de hoy donde las compañías de reaseguro como las aseguradoras están regidas por la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF)¹, la que dicta los lineamientos bajo los cuales las compañías de seguros pueden operar: ley general de instituciones y

¹Representan las siglas de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, que es el órgano regulador dependiente de la Secretaria de Hacienda y crédito Publico, (CNSF) como se le conoce dentro del sector asegurador



sociedades mutualistas de seguros², que en su artículo 7º, define: Las operaciones del sector asegurador; vida, accidentes y enfermedades y daños. La operación de daños esta conformada por los siguientes ramos:



Esquema 1.1. Define la clasificación de la operación de daños según el artículo 7º de la ley general de instituciones y sociedades mutualistas de seguros.

Los ramos antes mencionados pueden estar vinculados con uno o más contratos de reaseguro, que más adelante trataremos, por lo que se define que el reaseguro es en primer lugar, un contrato del que se desprenden todas las consecuencias legales y técnicas, que le son inherentes. Un contrato es una institución jurídica que se forma del acuerdo de dos o más voluntades que se establece sobre un objeto, resultando derechos y obligaciones para las partes.

²Ley general de instituciones y sociedades mutualistas de seguros, México, D. F. Enero del 2004, <http://www.cnsf.gob.mx>



1.1.1. *Definición de reaseguro.*

Así el Reaseguro se puede definir como:

El 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 sus clientes, de una manera automática e independiente (facultativo) y por lo cual recibe el porcentaje 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 sobre la cartera de negocios cobrándose una prima convenida a la celebración del contrato o resarciéndole el daño en forma individual.

A partir de este concepto, se definen quienes son las partes que pueden celebrar un contrato de reaseguro, por un lado el reasegurador que ofrece su experiencia y su solvencia financiera para el respaldo necesario y por la otra, la cedente ó compañía de seguros que tiene necesidad de descargarse de parte de los riesgos asumidos ó de la posibilidad de una desviación en la siniestralidad esperada.

El objeto del contrato será la cobertura de los riesgos cedidos o de la eventual desviación de la siniestralidad esperada y consecuentemente, la tranquilidad para la cedente de saberse protegida y evitarse un quebranto financiero que conlleve a la extinción patrimonial y que ponga en peligro su existencia.

También se conoce como el seguro de las compañías de seguros; es la transferencia de una parte de los riesgos que un asegurador directo asume frente a los asegurados. Por lo que la función del reaseguro es una parte esencial de la actividad aseguradora ya que, desde un punto de vista técnico permite que las instituciones dispersen adecuadamente los riesgos que asumen, y desde un punto de vista financiero, expande la capacidad para suscribir riesgos, limitando sus posibles pérdidas, sobre todo en el caso de los grandes riesgos.

El asegurador se descarga de aquella parte de los riesgos que supera sus posibilidades financieras y que podrían causar un desequilibrio en su cartera, asumiendo responsabilidades innecesarias y que a su vez son riesgosas poniendo en peligro la estabilidad financiera de la compañía. De los riesgos cubiertos por los aseguradores directos estos deben de participar juntos con los reaseguradores en los riesgos asumidos con un porcentaje al que se le denomina retención. La retención se establece para cada compañía como:



1.1.2. Reglas para determinar la retención.

Las compañías de seguros deben diversificar las responsabilidades que asumen al realizar las operaciones de seguros y de reaseguro, determinando en cada operación o ramo los límites máximos de retención en un solo riesgo, fijando anualmente conforme a las reglas y tomando en cuenta el volumen de sus operaciones, el monto de sus recursos, la suma de los riesgos asumidos, la composición de su cartera, su experiencia de siniestralidad así como sus políticas de aceptación y cesión de reaseguro.

Los excedentes que tengan las instituciones sobre su límite máximo de retención en cada uno de los riesgos asumidos, deberán ser distribuidos mediante la cesión facultativa o a sus contratos de reaseguro.

Por lo que el límite máximo de retención de una compañía de seguros estará reglamentado por: La Circular S-9.6.1.³, donde se fijan los límites máximos de retención de las Instituciones y sociedades mutualistas de seguros, que dice: “En la operación y los ramos de daños, el límite máximo de retención (LMR) que cada una de las instituciones y sociedades mutualistas de seguros autorizadas para su práctica podrá asumir en un solo riesgo, no será superior al 5% de la suma de los saldos de su reserva de previsión, (Rva Prev) correspondiente a las operaciones y ramos a que se refiere esta regla, en el caso de las Instituciones de seguro, se podrá adicionar los activos computables al capital mínimo de garantía e acuerdo en los límites de inversión establecidos en las reglas para el capital mínimo de garantía de las instituciones de seguro (ACCMG), y cuando la institución de seguros de que se trate presente un margen de solvencia global, Podrá además considerar los activos computables al capital Mínimo de garantía en exceso a los límites de inversión previstos en la citada regla (AcExcCMG) ”.

$$\text{“ LMR} = 5\% * (\text{Rva Prev} + \text{AcCMG} + \text{AcExcCMG}) \text{”}$$

Concluyendo de lo anterior, la retención de cada compañía estará calculada en función de su capital, que comparada con la aceptación de los riesgos ya sean totales o parciales los cuales no pueden estar por encima del monto fijado como retención, el sector asegurador estaría imposibilitado para funcionar por lo tanto se requiere del respaldo del reaseguro por medio de contratos o en forma facultativa para estar protegido. Por lo que el papel de los reaseguradores dentro del mercado asegurador es de suma importancia.

³La fecha de publicación de la circular S-9.6.1 es 11 de mayo de 1996, en diario oficial de la federación, disponible en la página <http://www.cnsf.gob.mx>. Reglas para determinar la retención para cada una de las instituciones de seguros.



1.1.3. Importancia del reaseguro en la operación de daños en el mercado asegurador mexicano.

El desarrollo que ha tenido la industria del seguro y reaseguro a nivel mundial lejos de disminuir, va adquiriendo cada vez un ritmo mas acelerado, debido a:

1. El aumento de las dimensiones de los riesgos.
2. Crecimiento en la concentración de los valores económicos.
3. La explosión demográfica.
4. El nacimiento de nuevas naciones cuya independencia política y económica va paralelamente unida la formación de un mercado local de seguro y el uso intensivo y necesario del reaseguro.
5. Nuevas necesidades de mercado, por las catástrofes naturales y atentados terroristas.

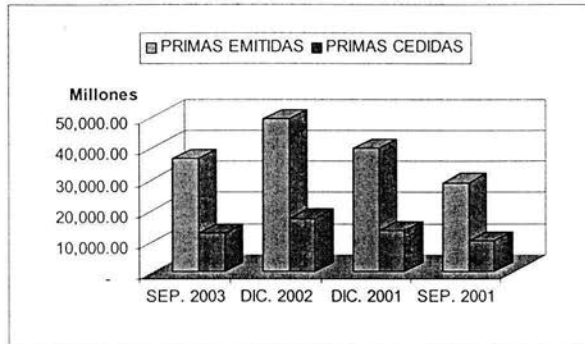
Y aunque el sector asegurador ha sido uno de los integrantes del sistema financiero que mejor ha enfrentado la crisis económica nacional, su desempeño no ha dejado de ser afectado. Sin embargo, gracias a su tarea de modernización interna, al establecimiento de una mejor regulación y al efecto positivo por la apertura del tratado de libre comercio, México, Estados Unidos y Canadá, el sector se fortaleció y fue capaz de dar una buena respuesta a las situaciones adversas. El papel del reaseguro es más importante en aquellas empresas que asumen riesgos mayores, donde existe una necesidad de protección, que en compañías, pequeñas cuya capacidad de aceptación de riesgos es limitada, lo que se reflejado en el siguiente cuadro:

COMPAÑÍA	PRIMAS EMITIDAS	PRIMAS CEDIDAS	%
CHICAS	812,687,854.03	211,298,842.05	26.00%
MEDIANAS	19,497,677,478.59	5,874,254,533.22	30.13%
GRANDES	133,880,904,952.37	46,544,779,246.56	34.77%
TOTAL	154,191,270,284.99	52,630,332,621.83	34.13%

Cuadro No. 1.1. Primas emitidas y cedidas al reaseguro para la operación de daños, clasificando a las compañías de seguro en: Pequeñas, medianas y grandes, según el monto de ingreso de sus primas de septiembre 2001 a septiembre 2003.

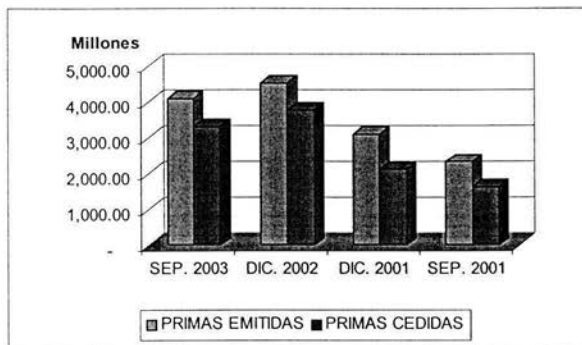
Donde nos muestra las primas emitidas y cedidas de los últimos años para la operación de daños de las compañías autorizadas para su emisión, septiembre del 2001 a septiembre del 2003⁴ de igual manera se observa en los siguientes cuadros.

⁴ Información obtenida del Boletín de análisis sectorial Año 3, No. 9 Abril 2004, ubicada en <http://www.cnsf.gob.mx>.



Grafica 1.1. Primas emitidas de daños contra las primas cedidas a los contratos de reaseguro, correspondiente a periodo septiembre 2001 a septiembre 2003, la información corresponde a todo el mercado asegurador de la operación de daños.

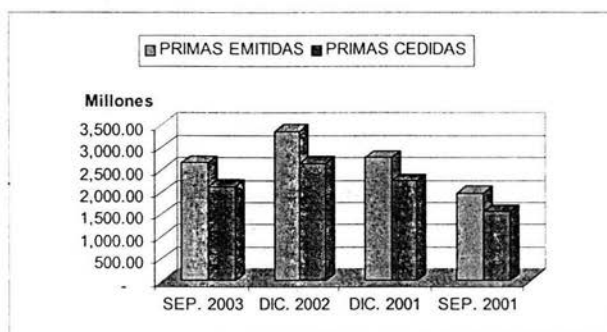
En la grafica No. 1.1. Se muestran los importes de primas emitidas contra el volumen de primas cedidas que como se aprecia no es muy importante, lo anterior es generado porque algunos ramos como es el caso de automóviles, se protegen en un contrato automático, y de acuerdo al nivel de primas de este ramo que se van a retención disminuyendo los porcentajes de cesión. Una de las coberturas más solicitadas en el sector asegurador mexicano es: Terremoto y/o erupción volcánica por las características específicas del ramo que en caso de siniestro las pérdidas por esta cobertura serian catastróficas, además de las características sísmicas de México.



Grafica 1.2. muestran las primas emitidas para la cobertura de terremoto y/o erupción volcánica y su respaldo de reaseguro, todo esto a pesar del endurecimiento del mercado debido a las grandes pérdidas catastróficas que en caso de siniestro implica esta cobertura.



Para algunos ramos la participación del reaseguro es más significativa que en otros como se muestra en el siguiente cuadro, una de las coberturas mas solicitadas dentro del mercado de los seguros en México, responsabilidad civil.



Gráfica No. 1.3⁵, las primas emitidas para el seguro de responsabilidad civil contra las primas cedidas a los contratos de reaseguro.

Como una de las funciones del reaseguro es absorber los choques particularmente pronunciados que afecten a las compañías de seguros, ya se trate de siniestros grandes o de una serie inesperada de siniestros medianos y pequeños, por lo tanto la función de protección del reaseguro es como sigue:

- A los asegurados, contra las fluctuaciones bruscas en los costos de las coberturas (primas); estas variaciones podrán así ser repartidas en varios años.
- A los accionistas de las compañías de seguros contra las posibles pérdidas (o por lo menos una merma importante) del capital social; el reaseguro garantiza un rendimiento estable de las acciones.
- A las finanzas estatales, garantizando cierta estabilidad en el pago de impuestos por las compañías de seguros.
- A los empleados y agentes de las compañías de seguro contra las pérdidas de sus empleos y de sus beneficios sociales.

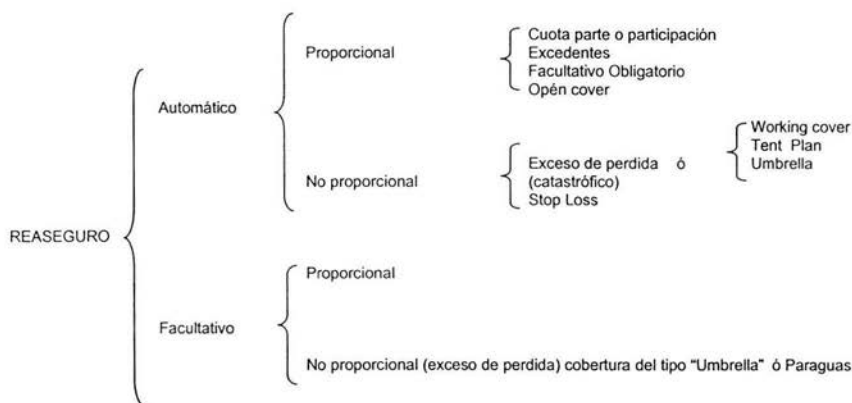
Debido a la importancia del reaseguro dentro de las compañías de seguros, este se puede clasificar de acuerdo con las necesidades y características de cada compañía y de los ramos de daños que opere.

⁵ Gráficas 1.1, 1.2 y 1.3. Creación propia con base en la información de los estados financieros que presentan las compañías de seguro trimestralmente a la CNSF, en la página de la comisión nacional de seguros y fianzas <http://www.cnfs.gob.mx>



1.2. Contratos de reaseguro para la operación de daños.

El reaseguro para la operación básica de daños se puede clasificar como:



Esquema 1.2. Representa la clasificación básica del reaseguro para la operación de daños dentro de una compañía de seguros.

Los programas de reaseguro tienen las siguientes opciones: facultativamente ó riesgo por riesgo y contractualmente ó contratos automáticos, donde la compañía de seguros cede total o parcialmente un riesgo ya aceptado a otra compañía.

1.2.1. Contratos proporcionales.

Contratos proporcionales: Cuya característica primordial es la de que el reasegurador participa en los riesgos, en las primas y en los siniestros, en la misma proporción que participa sobre la suma asegurada.

Los contratos proporcionales, se otorgan por parte del reasegurador de dos maneras.

Automática: Ante la enorme carga administrativa que representa el manejar las cesiones con el sistema de reaseguro facultativo, se puede otorgar a las empresas de seguros la facultad de suscribir riesgos y cederlos en forma automática al reasegurador, en los términos y bajo las condiciones que se convengan por las partes en el contrato correspondiente así como en su clausulado particular, generalmente se utiliza para ello la tabla de plenos de retención.

Facultativa: Esta es la forma más primitiva y sencilla de practicar el reaseguro. Este es ofrecido de manera individual, o sea riesgo por riesgo y el reasegurador tiene la facultad de



aceptar o no la oferta o en su caso de renegociar términos, es decir proponer una contraoferta

Sin embargo con las nuevas corrientes del reaseguro internacional y las necesidades de los mercados, cada vez se hace más extensiva la utilización de coberturas no proporcionales en facultativo, con la finalidad de equilibrar el resultado de la cuenta, pero la capacidad de respuesta en ocasiones no es manera inmediata y se puede llegar a perder los negocios.

En las coberturas automáticas la aseguradora conviene en ceder y el reasegurador se obliga a aceptar, un porcentaje sobre todos los riesgos suscritos. Para otorgar un contrato proporcional primeramente, es necesario.

1. Que exista un volumen considerable de riesgos similares de un mismo ramo.
2. La aseguradora debe contar con experiencia previa en la suscripción de este tipo de riesgos.
3. La cartera del ramo debe presentar ciertas características de homogeneidad.
4. Las cesiones se llevarán a cabo bajo los términos y condiciones originales; las que la compañía cedente contrate con su asegurador, y el reasegurador seguirá la suerte de la cedente en la cartera suscrita por ella. No obstante, en la actualidad existe la posibilidad de considerar cesiones sobre bases no originales, como puede ser el de colocación por capas (no proporcional), como en la forma facultativa.
5. Análisis de la información: técnica, siniestros y volúmenes de primas.

Contratos de reaseguro automático proporcional.

Cuota parte o de participación: La compañía de seguros ó cedente establece su participación ó retención, como un porcentaje fijo en todas las pólizas que suscribe y canalice bajo dicho contrato, esta modalidad de contrato es recomendado cuando:

- La cartera de una cedente esta apenas desarrollándose y su capacidad de retención es pequeña, generalmente lo utilizan pequeñas empresas o nuevas.
- La cedente entra en un nuevo nicho de mercado, por su falta de experiencia y la falta de compensación de primas que tendría.
- El ramo permite establecer una homogeneidad, bien sea por la clase de riesgos y/o por las sumas aseguradas.
- Cuando las carteras son bastante pequeñas aunque las sumas aseguradas no sean homogéneas.
- Es un contrato conservador.

Ventajas:

- El Reasegurador comparte totalmente los resultados con la cedente y viceversa, pierden o ganan de igual manera.



- La creación de las reservas no es muy considerable (las reservas están calculadas con base en las primas retenidas)
- Las comisiones de reaseguro son relativamente mayores que en otro tipo de contratos (depende del porcentaje de la siniestralidad de la cartera).
- La administración es sumamente simple, la distribución de cada póliza en los contratos es la misma para todos los riesgos.
- Resulta fácil estimar las consecuencias de un aumento o una disminución en la retención de la cedente, el contrato representa un porcentaje de la retención,
- Los resultados de la siniestralidad son más manejables.

Desventajas:

- Es un método antiselectivo (para el reasegurador): La cedente no tiene la posibilidad de variar su retención dependiendo de la calidad de los riesgos (su retención es un porcentaje fijo).
- La cedente transfiere una porción demasiado grande de su ingreso de primas, no tienen la posibilidad de variar su retención cuando se trata de buenos riesgos.
- El límite de responsabilidad que se puede manejar es considerablemente más pequeño que en un sistema de excedentes.
- En los países con altos índice inflacionarios, el financiamiento de las reservas provoca a menudo saldos negativos a los Reaseguradores.

Contratos de excedentes: La cedente se reserva la libertad de retener la cantidad que guste en cada riesgo, cediendo el resto (excedente) a través del contrato. Es el más utilizado en la actualidad y se considera como el más perfecto desde el punto de vista técnico. En este contrato se establecen dos límites:

- El límite máximo de responsabilidad o retención por riesgo del contrato.
- El límite máximo de plenos (número de líneas) que la cedente podrá canalizar bajo el contrato.

Con la estructura que presentan los contratos de excedentes, se permite fijar un sistema de autoprotección, pues la cedente solo puede ceder al contrato como máximo, en un riesgo la cantidad que resulte de multiplicar el valor de su retención (sin exceder de lo pactado en el contrato) por el número de líneas o plenos también pactados.

Ventajas:

- Permite a la cedente variar su retención, dependiendo de las características de cada riesgo, para un mejor riesgo se pueden retener mayor proporción de la prima.
- En comparación con el cuota parte, la compañía absorbe una mayor proporción de prima a retención.
- La cedente conoce y controla mayor su cartera.
- Puede optimizar el límite de su retención homogeneizando los riesgos que absorbe por su propia cuenta.



Desventajas:

- El determinar la retención en cada riesgo es una labor que requiere habilidad y consume bastante tiempo, por lo que su administración puede resultar costosa (depende del número de líneas y a su vez del número de reaseguradores involucrados).
- Los resultados del contrato de excedentes pueden ser muy diferentes a los resultados netos de la cedente, especialmente cuando aquel esta desequilibrado.
- Cuando el límite opera bajo la base de Perdida Máxima Probable, se requiere de la inspección de riesgos por profesionales especializados, se inspecciona cada riesgo.
- En los países de alto índice inflacionario, el financiamiento de las reservas provoca a menudo saldos negativos al Reasegurador.
- Se incrementan las reservas con relación al contrato Cuota Parte.
- Las comisiones de reaseguro son menores con relación al contrato Cuota Parte.

Contrato facultativo obligatorio (FO): Mediante este convenio, la compañía tiene la facultad de ceder y el reasegurador se obliga a aceptar todos aquellos riesgos cuyas características se apeguen a las condiciones del contrato. Este tipo de contrato generalmente es utilizado para ser alimentado en adición de los excedentes que se le producen a la cedente, después de haber alimentado todos los contratos de reaseguro con que cuenta.

- La compañía cedente cuenta con un número específico de líneas (incluyendo la retención) antes del FO para colocar sus excedentes
- Ante la búsqueda de aliviar el trabajo administrativo (colocación de facultativo puro) buscará una capacidad automática, en este caso un facultativo obligatorio
- El no contar con muchos riesgos con sumas aseguradas mayores, propiciará la creación de un contrato desequilibrado.
- El facultativo obligatorio no se alimentara únicamente de los excedentes llamados "Puntas", sino de riesgos expuestos a una alta siniestralidad que la cedente no desea colocar bajos sus contratos de excedentes (siempre y cuando el FO lo permita), con el objeto de evitar desviaciones en los resultados.
- Como en los casos de los excedentes, el facultativo obligatorio se alimenta a base de múltiplos de la retención de la cedente.

Contrato open cover: El límite de responsabilidad no se establece sobre la base de múltiplos de la retención, de tal forma que la cedente puede retener una suma asegurada hasta llenar su contrato a su máxima capacidad. El tipo de negocios que alimenta a este contrato es generalmente de alta peligrosidad y no necesariamente tuvieron que haber sido canalizados previamente por el programa de excedentes.



Dadas las características tan abiertas de este contrato, es difícil su obtención, no obstante, dependerá de la magnitud de la cartera, volumen de casos que justifiquen la creación del contrato y del buen manejo de la suscripción y administración de la compañía de seguros.

1.2.2. *Contratos no proporcionales.*

Contratos no proporcionales: Cuya característica es de que la compañía de reaseguro se compromete con la cedente a pagar los siniestros por encima de una cantidad acordada que corre por su cuenta a la que se le denomina prioridad ó retención; entonces el reasegurador cubre los siniestros por encima de esta prioridad hasta un límite máximo contratado llamado cobertura.

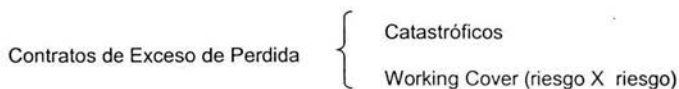
El reasegurador no participa de una manera proporcional, ni del siniestro ni de la suma asegurada, sino que por esta cobertura el reasegurador cobra una prima que se conviene en el momento de la celebración del contrato en función de la exposición de la cartera, del ramo involucrado así como de los resultados de la cartera tratándose de renovaciones, para los contratos nuevos por apertura de compañías aseguradoras se toma la experiencia del mercado y en ramos muy especializados como el de aviación se toma la experiencia internacional. Al igual que los contratos proporcionales, este se puede otorgar de manera automática o facultativa:

Reaseguro automático no proporcional: El concepto más general de no proporcional se deriva del hecho de que la protegida puede estar siendo afectada por un siniestro o una serie de siniestros o por una siniestralidad anual que no rebase el monto de la prioridad, en cuyo caso el reasegurador no participa en ninguna pérdida y sin embargo, si recibe una proporción de la prima que produce el negocio objeto de la protección o bien, en caso contrario, el reasegurador puede ser objeto de una alta siniestralidad sin recibir una compensación adicional de la prima, salvo cuando se establece el sistema de cuota variable o de ajuste.

La compañía asegurada se compromete a pagar todos los siniestros hasta una cantidad acordada previamente prioridad ó deducible. El monto de cualquier siniestro que excede la prioridad es asumida por los reaseguradores, hasta un límite máximo (cobertura o límite máximo de responsabilidad incluyendo reinstalación al momento de agotar la capacidad). En términos generales se establece que todas las pérdidas por debajo de la prioridad o por encima del límite de la cobertura corren a cargo de la compañía cedente.

Los contratos no proporcionales de acuerdo a su clasificación técnica son:

Exceso de pérdida (XL): Si la cedente desea obtener una protección que le limite la pérdida en un monto determinado por la ocurrencia de un siniestro o una serie de siniestros provenientes de un mismo evento o causa, el tipo de contrato no proporcional que requiere es un exceso de pérdida XL (de la terminología inglesa Excess of loss).



Esquema 1.3. Representa la clasificación del exceso de pérdida.

Exceso de pérdida catastrófico (XL CAT): Esta cobertura solo puede ser afectada cuando la suma de todas las pérdidas individuales a retención o consecuenciales de un mismo evento o causa, producen una pérdida neta final superior al monto establecido como prioridad, la prioridad nunca deberá ser menor a la retención que se fije en el mejor de los riesgos de la cartera a lo que se le denomina pleno de retención, según se puede observar en el anexo 1. Dado que la afectación a la cobertura catastrófica es eventual –no existe incidencia a corto plazo- el costo de la cobertura es a través de una cuota fija basada en la exposición catastrófica de donde se encuentra situada la cartera, tratándose de riesgos catastróficos: terremoto y/o erupción volcánica, riesgos hidrometeorológicos. En la actualidad y derivado de la exposición a estos riesgos en México esta es la cobertura de mayor impacto financiero para una compañía de seguros.

Cuando un contrato catastrófico se ve afectado por un evento, se observa que la pérdida a cargo del reasegurador resulta tan grande que se requerirían muchos años para que pueda recuperarse, por lo que, el reasegurador al cotizar este tipo de contratos (bajo modelos matemáticos actuariales), pretende recuperar sus gastos de administración, y dejar una cantidad razonable para utilidad pero fundamentalmente para crear una reserva acumulativa a través de los años que sirva para hacer frente a las indemnizaciones que deba hacer cuando el evento se presente. De ahí el costo tan elevado que tienen el contrato.

Es común en esta clase de contratos, dejar pactada una cláusula de reinstalación de cobertura (límite protegido) generalmente mediante el pago de una prima adicional, por si se llegara a presentar un evento que absorba parcial o totalmente la cobertura, y de esta forma la compañía aseguradora cuente con la protección necesaria por si se le presenta otro evento en el curso del mismo año de vigencia.

Exceso de pérdida working cover (XL WC) o (XL Operativo): Por la forma en que este contrato protege (riesgo por riesgo), es comprensible que el mismo quede sujeto a una siniestralidad mayor por la frecuencia. Este tipo de cobertura le permite a la cedente efectuar una retención mas elevada de lo que su experiencia y técnica le dice, sin modificar su disposición a pérdida en caso de siniestro; consecuentemente, la prima que cedería a su reaseguro proporcional se reduce afectando de entrada a su contrato de reaseguro automático proporcional primario.

La técnica de cuota variable es la más recomendada en esta cobertura, pues es un elemento de protección tanto para el reasegurador como para la compañía de seguros:



- La cobertura puede ser afectada por la simple ocurrencia de un siniestro individual.
- La prioridad siempre debe establecerse por debajo del límite de retención en el mejor de los riesgos dentro de la cartera.
- Es común que la suma de la prioridad mas cobertura sea igual al monto que la protegida fijo como retención bruta, en el mejor de los riesgos, no obstante, puede darse el caso de que este tipo de coberturas opere en eventos catastróficos, en cuyo caso seria un contrato mixto (WC Y CAT).

Esta clase de cobertura reemplaza generalmente a una parte del programa de reaseguro automático proporcional, la cual sin embargo, no puede igualar la capacidad por razones de costo. El working cover se presenta a la compañía cedente como una alternativa con respecto a la cesión proporcional, pero debe tenerse en mente que la decisión por uno de los métodos repercute en la posición de "Cash Flow" ó flujo de efectivo y en la tasa de siniestralidad que retiene y la que cede.

Modalidad del exceso de perdida working cover.

1. Working cover por riesgo / siniestro Individual (catastrófico). En un evento catastrófico, la recuperación del contrato se hará aplicando la prioridad a cada uno de los riesgos afectados.
2. Working cover riesgo ó evento. En un evento catastrófico la prioridad se aplica una sola vez a la perdida neta final del evento sin importar el numero de riesgos que se afectan en el evento, pero observando que existe un limite de responsabilidad fija para el reasegurador.

XL working cover "tent plan"

Ventajas:

- Aumenta el límite de retención pero sin exceder su retención neta.
- Incrementa el volumen de primas a retención.
- Permite controlar la siniestralidad a un rango que no exceda la retención neta y las desviaciones se protege con un esquema de exceso de perdida working cover.
- Proporciona financiamiento en el pago de siniestros a retención.
- Permite observar y mejorar la siniestralidad a retención neta, tomando medidas de suscripción y/o aumento de tarifas y deducibles, se recupera parte de la retención.
- Permite negociar mejores términos en el programa de incendio al eliminar del bouquet (conjunto de contratos de varios ramos), algunos contratos de ramos difíciles.
- Permite mayor amplitud de cobertura.
- Otorga mayor capacidad y poder de decisión.
- En un solo programa se cubren varios ramos y se proporciona información una vez al año.



- La administración es muy sencilla, por lo que se reduce en forma muy importante los gastos de administración de todas las partes involucradas.

Stop loss: Se conoce también como porcentaje de siniestralidad. Se utiliza para proteger los resultados finales en un ejercicio, ya sea en la retención de la cedente o bien de un contrato proporcional, en este contrato el reasegurador se compromete a indemnizar a la cedente por hasta por el total del porcentaje de siniestralidad establecida que exceda al final de un ejercicio el porcentaje de siniestralidad también establecido.

El cálculo de la proporción de la siniestralidad se basa en los resultados anuales de la cedente bajo el negocio que desee proteger, comparando los siniestros ocurridos con las primas netas devengadas o el resultado técnico obtenido.

En este tipo de contratos, se establecen cuatro límites:

- a) La siniestralidad de la cartera o ramo (% de la siniestralidad que soporta la cedente).
- b) Los gastos de administración.
- c) Los gastos de adquisición.
- d) La Utilidad.

El Stop Loss opera arriba de un porcentaje de la siniestralidad (generalmente se establece que sea el 105% ó más) ya que la finalidad de este contrato es para evitar desviaciones importantes en la compañía pero por debajo de un % mayor que implicaría que si se rebasara ese porcentaje la compañía estaría en peligro ya que la siniestralidad pasaría a la retención, por lo que este tipo de contrato solo protege un rango de la siniestralidad generalmente entre el 105% y el 120%.

Reaseguro facultativo: El reaseguro facultativo es el sistema mediante el cual una compañía de seguros ó cedente, ofrece parcialmente un riesgo después de establecer la cantidad que cubrirá por su propia cuenta mediante su retención y/o contratos primarios, y el reasegurador tiene la facultad de aceptar a declinar la oferta. Bajo este método existe absoluta libertad de elegir si se lleva a cabo o no el negocio. Cada riesgo que va a ser reasegurado tiene que ser tratado individualmente. En la actualidad el reaseguro facultativo se sigue utilizando en todos los ramos y principalmente él los siguientes casos:

- Cuando la capacidad automática está agotada; es decir la suma asegurada es mayor a los contratos.
- Cuando el riesgo esta excluido de los contratos automáticos, por lo tanto no se puede aceptar el riesgo.
- Cuando la cedente no quiere sobrecargar sus contratos de reaseguro con riesgos particularmente muy peligrosos.
- Cuando la cedente no dispone de capacidad automática en el ramo, en el cual emite pólizas muy esporádicamente.



Por lo general, los reaseguros facultativos son colocados de manera proporcional, es decir, el reasegurador participa en la misma proporción de la suma asegurada como de la prima y en los siniestros que eventualmente ocurran.

El que funciona de manera similar al contrato proporcional anteriormente señalado en donde se maneja una capa primaria y arriba de esta una serie de capas que conforman el 100% de la suma asegurada expuesta en este caso la prima no es proporcional, las primeras capas son las que reciben mas prima esto derivado de la exposición al riesgo.

Ventajas:

- La posibilidad de ejercer cierta influencia sobre la suscripción de la cedente, al solicitante que se aporte mejoras en los riesgos ofrecidos (para lo cual se requiere que se efectúe una inspección) o advirtiéndole sobre coberturas que en otras partes has producido desequilibrios.
- Cuando la cedente no conoce particularmente el riesgo, puede obtener información a través del reaseguro, quien puede conocer el riesgo vía otros conductos.
- Él poder suscribir pólizas en aquellos ramos donde no dispone de cobertura automática, o bien, la suscripción de negocios que sobrepasa su capacidad contractual, o también cuando excede él limite máximo de retención.
- El permitir al reasegurador una apreciación individual de cada uno de los riesgos que le son ofrecidos, con la posibilidad de aceptar o rechazar, por lo tanto, de seleccionar una cartera que corresponda mas exactamente a política de suscripción.
- La posibilidad de obtener tasas de primas adecuadas, bien sea pidiendo un aumento de la cuota, o reduciendo la comisión de reaseguro o fijando sencillamente una prima de riesgo.
- La posición más favorable para determinar exactamente los compromisos asumidos y eventualmente los cúmulos, la concentración de riesgos en una sola ubicación.
- Conocer los métodos de suscripción y de selección de sus clientes.
- La facilidad de poder descargar sus contratos de riesgos particularmente expuestos.

Desventajas:

- El mayor inconveniente que representa el reaseguro por el método facultativo es la cantidad de trabajo que se requiere al tratar cada caso separadamente, se analiza riesgo por riesgo representando la parte mínima de la cartera.
- El costo para todas las partes, llámese compañía, corredor o reasegurador, es muy alto.



- Cada uno de los riesgos debe ser suscrito con la suficiente información por lo que los gastos de cualquier tipo de correspondencia y sobre todo el tiempo, puede ser significativo.
- Si un negocio ha de ser colocado facultativamente la compañía cedente no podrá dar inmediatamente cobertura a su cliente, porque debe, en primer lugar, obtener la aceptación de los reaseguradores por escrito.
- Una omisión dentro de la comunicación interna de la cedente puede provocar que un reaseguro facultativo no se coloque a su debido tiempo o en forma, quedando en tal caso la compañía cedente sin la cobertura precisa.
- En los casos de difícil colocación, la cedente puede no recuperar sus gastos e incluso el financiamiento al asegurado de la cobertura.

El reaseguro facultativo en exceso de pérdida: Es una cobertura no proporcional que protege una parte o todo el excedente que se le produce a la compañía en un riesgo individual después de haber agotado su capacidad automática. La característica fundamental de una cobertura no proporcional es que la compañía reasegurada se compromete a pagar todos los siniestros hasta una cantidad acordada previamente llamada prioridad o deducible.

El monto de cualquier siniestro que exceda dicha cantidad es asumida por los reaseguradores, hasta un límite máximo. Los riesgos deben tener las siguientes características:

- La suscripción de riesgos con grandes valores asegurados.
- En ciertas áreas, donde la competencia es fuerte, las compañías suscriben riesgos superiores a su capacidad automática y es una manera fácil de obtener colocación rápida, mientras más alta es la capa aunque se tienen una mayor responsabilidad la prima es menor porque la exposición de las capas altas es menor ya que los siniestros se absorben conforme se agoten las capas, solo en eventos catastróficos es probable que si se afectan las capas altas.
- Negocios grandes de clientes cautivos.

Ventajas:

- Colocación más fácil.
- Costo fijo no proporcional.
- Gastos de administración bajos para cedente y reasegurador.
- El costo del reaseguro generalmente es mas bajo que el de las pólizas originales.
- Condiciones de reaseguro iguales

Desventajas:

- En caso de varios o muchos siniestros menores a la prioridad o de la capa primaria, la cedente no recupera del reasegurador.



- Sumas normalmente en dólares (casi siempre).
- No hay reserva de primas al igual que en los facultativos proporcionales.
- En el caso del pago de la prima original en parcialidades, la cedente tiene que financiar en los primeros meses (Únicamente pago de contado) al igual que en los facultativos proporcionales.
- Se pueden presentar cúmulos no previstos.

Estas son las características de los contratos de reaseguro y las compañías pueden optar por la contratación de uno o varios de ellos a lo que se le denomina plan anual de reaseguro, la afectación a cada uno de ellos es con base en el índice de siniestralidad al que se haya visto expuesto, recuperando parte de las pérdidas del reaseguro como se explico dentro de los contratos, el factor de mayor peso, es **la siniestralidad**.

1.3. *Impacto de la siniestralidad catastrófica en los contratos de reaseguro.*

1.3.1. *Siniestralidad por eventos catastróficos.*

Durante los últimos años derivado de los altos índices de siniestralidad, tanto por causas humanas ó atentados terroristas como por causas naturales o su combinación, han afectando el mercado de seguros en tal forma, que la siniestralidad es actualmente el factor más importante en la composición del costo de un seguro “prima”. Esta situación a originado un aumento de las primas, exclusiones y deducibles, así como endurecer las políticas y condiciones de aseguramiento. Por ello la importancia de la definición del termino riesgo catastrófico.

Riesgo Catastrófico: Es la pérdida derivada de la ocurrencia de uno o varios siniestros originados por un mismo evento de la naturaleza cuya intensidad anormal tenga consecuencias catastróficas para la nación: terremotos y/o erupción volcánica, lluvias, inundaciones, maremotos “tsunami”, tormentas y huracanes.

Considerando que en los años recientes se han registrado con mayor frecuencia eventos hidrometeorológicos que suman reclamaciones mucho más importantes que los siniestros de incendio. Tan solo el año 2003 la industria aseguradora cubrió indemnizaciones por más de 3,700 millones de pesos por concepto de siniestros provocados por huracanes.

Isidore⁶ causó daños por 2,757 millones de pesos, con un total de 2,810 siniestros que afectaron de manera principal industrias y bodegas, además se pagaron más de 251 millones a 1,203 propietarios de casas-habitación afectados por este meteoro, los daños provocados

⁶ Información obtenida de la página de la comisión nacional de seguros y fianza, pérdidas de las compañías de seguro derivadas de los Huracanes más destructivos de los últimos 10 años. <http://www.cnsf.gob.mx>



por el huracán Kenna, en especial en los estados de Jalisco, Nayarit y Colima, ascendieron a 975 millones de pesos. En los últimos años el origen de la siniestralidad se debe mayoritariamente a huracanes y a las consecuentes inundaciones.

De 1998 a 2002 se registraron por lo menos 25 eventos, de los cuales destacaron los huracanes Juliette, Isidore y Kenna, con una suma estimada de 7,800 millones de pesos, aunque en este periodo no se registraron eventos de proporciones verdaderamente catastróficas como los ocasionados por Hilda, Gilberto o Pauline.

Estos riesgos se consideraban como adicionales a la cobertura de incendio de edificios y contenidos, que reconoce que en años recientes se han sucedido con mayor frecuencia eventos hidrometeorológicos que suman reclamaciones mucho más importantes que los siniestros ocasionados por el fuego. A cada huracán, de forma adicional a las marejadas y golpes de mar, le preceden y le siguen vientos tempestuosos y lluvias torrenciales, que son las que producen una gran parte de la afectación de los bienes asegurados.

Dada sus características, al momento del siniestro resulta difícil diferenciar entre los daños causados por un huracán y los ocasionados por inundación, con lo cual el ajuste se vuelve complicado al tener deducibles y coaseguros diferenciados para estas coberturas. Similar situación se presenta para diferenciar entre los daños causados por inundación o por exceso de lluvia.

Esto aunado a las cuantiosas pérdidas ocasionadas por los sismos en diferentes partes del mundo, México, país de gran incidencia sísmica, claro ejemplo de ello lo tenemos en el sismo de 1985 y el del 2002 aunque de menores dimensiones en cuanto a los daños y pérdidas causadas. Estas pérdidas cuantiosas son debidas a fenómenos naturales pero existe una nueva amenaza que ha cambiado la forma en que apreciamos el riesgo: los atentados terroristas que ponen al descubierto la debilidad del hombre ante este tipo de siniestros.

1.3.2. Atentados terroristas del 11 de septiembre del 2001.

La catástrofe del 11 de Septiembre en la ciudad de Nueva York fue un acontecimiento que la industria de los seguros jamás previo soportar, además de los obvios cambios políticos y sociales, sus efectos repercutieron rotundamente en el sector reasegurador. Las condiciones de capacidad en las que se encontraba las aseguradoras antes de los lamentables acontecimientos y en las que se encuentra ahora son totalmente distintas, tanto en los costos de los contratos, condiciones, cobertura, etc.

El reaseguro ha sido el negocio más perjudicado, al sufrir el 59%⁷ de las pérdidas totales aunque tardará varios años en conocer el costo definitivo de los daños. Quedando también por dilucidar la indemnización a Larry A. Silverstein, arrendatario del World Trade Center, que

⁷ Información obtenida de las pérdidas ocasionadas por 11-S, <http://www.11s.com.mx>.



presiona para que las aseguradoras paguen por la destrucción de las dos torres gemelas unos 7.000 millones de dólares, cuando las pólizas sólo contemplaban una indemnización máxima por siniestro, póliza a primer riesgo⁸ de 3,500 millones de dólares. Por ello, el empresario quiere que los tribunales contemplen el derrumbe de cada torre como siniestros diferentes.

Reclamaciones del 11-S

Otro dato que confirma lo dramático de las cifras es la continua revisión de pérdidas de las entidades del sector, como se refleja en el siguiente cuadro.

PAÍS	REASEGURADOR	PERDIDA
Estados Unidos	XL Capital	80,000 millones de dólares tras el atentado de las torres y el caso Enron
Estados Unidos	Munich Re	2,700 millones de dólares
Estados Unidos	American Re	1,992 millones de dólares
Estados Unidos	American International Group (AIG)	5,362.8 millones (19.2% menos) del año anterior
Suiza	Zurci Financial Services	706 millones de dólares
Reino Unido	Lloy's	10,000 millones de dólares

Cuadro 1.2. Representa las pérdidas de cada una de las principales reaseguradoras del mundo después de los atentados del 11 de septiembre del 2001.

Las Operaciones más afectados fueron:

- Property (Bienes): 10 - 12 millardos de dólares.
- Perdidas Consecuenciales (Business interruption): 3,5 - 7 millardos de dólares.
- Seguro de renta para trabajadores (Worker's compensation): 3 – 5 millardos de dólares.
- Aviación: 3 – 6 millardos de dólares.
- Responsabilidad ('Liability'): 5 – 20 millardos de dólares.
- Otros seguros de No Vida: 1 – 2 millardos de dólares.
- Vida y Salud: 4,5 – 6 millardos de dólares.
- Total: 30 – 58 millardos⁹ de dólares.

⁸ Manual del ramo de incendio, Cáp. XV, Póliza de cobertura amplia de daños materiales en negociaciones industriales y comerciales del ramo de incendio, Secc. 6. Seguro a primer riesgo. Pág. XV-16. AMIS México, D. F. 2004. El asegurado y la compañía de seguros convienen que en caso de pérdida indemnizable, esta se pagara hasta el límite de la suma asegurada contratada, que se indica en la póliza. En consecuencia la cláusula 7ª. De las condiciones generales de la póliza se modifica a quedar como: El valor total, real o de reposición de los bienes cubiertos y la suma asegurada a primer riesgo contratada que se indica en la carátula de la póliza, han sido declaradas y fijadas por el asegurado y no son prueba de la existencia ni del valor de los bienes, únicamente representan la base para determinar la responsabilidad máxima de la compañía. Por lo tanto, si en el momento de ocurrir un siniestro los bienes tienen en conjunto un valor total real o de reposición según se indica en la póliza, superior al declarado por el asegurado, la compañía solo responderá de manera proporcional al daño causado. Lo establecido arriba, solo se aplicara si la diferencia resultante es mayor al 10%. Si la póliza comprende varios incisos, la presente estipulación será aplicable a cada uno de ellos por separado. a cada uno de ellos por separado.

⁹ Un millardo equivale a mil millones de dólares, termino generalmente utilizado para dar reportes donde existen pérdidas cuyos montos económicos son muy elevados.



Tras los atentados y el caso Enron (que pertenece a un riesgo financiero del tipo de responsabilidad civil profesional y/o directors and officers, el cual a últimas fechas ha tenido fuertes reclamaciones), el sector aceleró la tendencia de endurecimiento del mercado al revelar nuevas dimensiones del riesgo, que hasta entonces eran desconocidas, modificando la percepción del mismo, en lo que a potencialidad, vulnerabilidad, concentración y distribución entre ramos, coberturas y sectores de actividad industrial se refiere.

Fueron un duro golpe para el sector asegurador, aunque no nos encontramos ante el mayor siniestro de la historia, puesto que determinados siniestros "masa", como reclamaciones a la industria del tabaco o por el amianto ó asbestos, también pueden ser considerados como grandes catástrofes, estimándose que pueden alcanzar los 145,000 y los 60,000 millones de dólares, respectivamente. Junto a los eventos terroristas y el caso Enron, considerado como la mayor quiebra financiera de los Estados Unidos, ha venido a empeorar la situación, aunado a la estabilidad de otras variables –como rentabilidad financiera- que, históricamente, habían contribuido a disminuir los resultados técnicos negativos de otros periodos.

Alguno de los incrementos más notables en los costos de los contratos de seguros, se ha dado en:

- Daños y Pérdida de Beneficios: El incremento de los costos ha sido de un 80% y 90% (entre el 20% y el 40%, en el caso de las medianas empresas), estando especialmente penalizados los límites altos, las empresas situadas en lugares con probabilidades de catástrofes naturales y algunos sectores a cuya actividad es: alta tecnología, textil, minería y acero. La capacidad permanece estable, incrementándose las franquicias y reduciéndose los límites.
- Responsabilidad Civil: su cobertura está siendo menos accesible y más cara, dado que las primas siguen aumentando, con incrementos desde un 25% hasta un 45% en las renovaciones.
- Responsabilidad Civil de Consejeros y Directivos: Los incrementos de los costos son del 50%, aunque, dependiendo del tamaño y tipo de riesgo, el margen de variación es de un 10% al 1.000% penalizando especialmente a las grandes corporaciones (tras el siniestro Enron).

Para la industria aseguradora y como consecuencia de los atentados del 11-S, se impulso una nueva definición global de terrorismo que ha sustituido al mosaico de definiciones existente. "Acto que incluya, sin límites, el uso de la fuerza o la violencia por parte de cualquier persona o personas que actúen en representación o en conexión con cualquier organización que genere una situación de violencia grave contra una persona, daños graves



a la propiedad o graves riesgos para la salud o seguridad públicas con el fin de influir sobre un gobierno para hacer prosperar una causa política, religiosa o ideológica. Tales actos serán certificados como actos de terrorismo por las más altas autoridades administrativas o judiciales designadas por cada gobierno y no estarán sujetas a apelación¹⁰.

Los ataques terroristas del pasado 11 de septiembre han cambiado para siempre el modo en el que la industria aseguradora define el riesgo, sobre el seguro de Property & Casualty (P&C o daños a los inmuebles). Cuando han sido expuestas a riesgos catastróficos no pueden evaluarse utilizando los métodos actuariales tradicionales.

La asegurabilidad y disponibilidad del reaseguro se han visto afectadas dramáticamente y la mayoría de las reaseguradoras se muestran reacias a cubrir riesgos por terrorismo. Las aseguradoras primarias se hallan limitadas en su capacidad para cambiar los términos de cobertura y de tarifas. Los esfuerzos por encontrar una solución a la nueva amenaza del terrorismo para toda la industria presagian una aceleración de la desregulación de las líneas comerciales, de la convergencia de los servicios financieros y de la integración del seguro en los mercados de capitales. Todo ello, unido al panorama de volubles tendencias financieras, ha derivado en el endurecimiento del mercado reasegurador de P&C, siendo este solo un ejemplo.

Consecuencias dentro del mercado asegurador Mexicano.

Las consecuencias del 11-S¹¹ repercutieron en el mercado asegurador mexicano. Ante las numerosas demandas y juicios pendientes por los daños de los siniestros, varias aseguradoras y reaseguradoras internacionales establecidas en el país se replantean su permanencia para hacer frente a la situación.

Reaseguradora Gerling se retiró de México, mientras AIG, que perdió cerca de 800 millones de dólares por los atentados. Swiss Re en México, ha adoptado cambios ante la nueva situación, debido a las pérdidas de 1.615 millones de dólares. General Cologre Re, afirma que el 70% de los daños que se pagarán serán por responsabilidad civil y el resto por interrupción de actividades comerciales.

Se han brindado créditos a varias aerolíneas para hacer frente al pago de sus seguros: nacional financiera (Nafin) aprobó las solicitudes de las compañías Aeroméxico, Aerolitoral y Mexicana de Aviación para recibir apoyo financiero ante el alza de las pólizas de seguros tras los atentados del 11 de septiembre. El precio de las pólizas de Aeroméxico sufrió un incremento del 800%, al pasar de 2 a 18 millones de dólares. El crédito para Mexicana de Aviación asciende a cerca de 15 millones de dólares, y el de Aerolitoral a 1.36 millones de

¹⁰ Definición que se dio a todo el sector asegurador mexicano por parte de la comisión nacional de seguros y fianzas mediante la circular S10.1.1. el día 20 de enero del 2003.

¹¹ Información obtenida del periódico El Asegurador, Marzo 2003 <http://www.elasegurador.com.mx>



dólares, mientras, Aviacsa también recibió un préstamo, pero las compañías Aerocalifornia, Aerolíneas Internacionales, Aerocaribe y Allegro no accederán al apoyo financiero. La concesión de recursos por parte del Gobierno es temporal, por lo que las aerolíneas internacionales deben buscar nuevos mecanismos para asegurarse ante riesgos por terrorismo. Se busca negociar un esquema legal en todo el mundo, que sea respaldado por la Asociación Internacional del Transporte Aéreo (IATA), que podría consistir en el autoaseguramiento de las aeronaves, al considerarlas como proyectiles que atenten contra la seguridad.

1.4. *Diagnostico.*

1.4.1. *Problemática.*

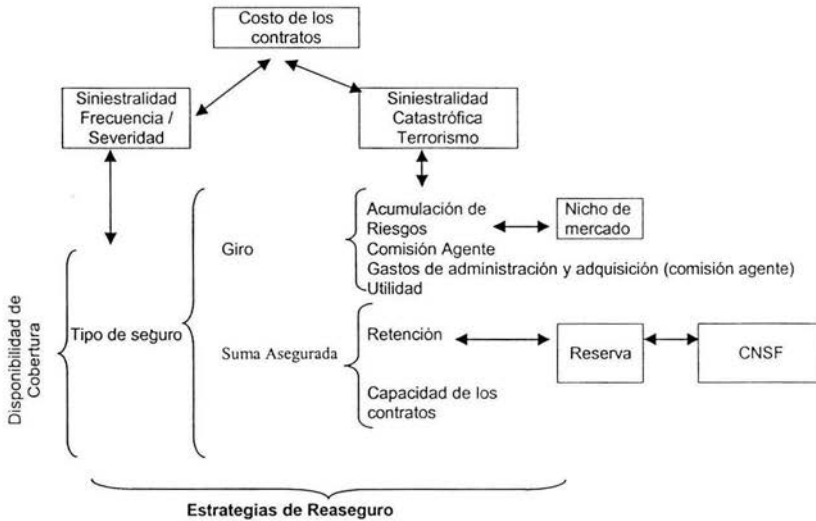
Como se ha visto la contratación del respaldo de reaseguro ha implicado en fechas recientes un problema para las compañías de seguro, debido al endurecimiento del mercado y los costos tan elevados de los mismos, como consecuencia de los siniestros catastróficos y actos terroristas, así como la falta de información congruente y específica de los riesgos asumidos para determinar correctamente la responsabilidad de la compañía. En años pasados se podía tener un exceso de cobertura sin que la solidez financiera de la empresa se viera afectada, pero en la actualidad el tener un exceso de protección significa un desembolso financiero importante, en especial para los contratos catastróficos por ser estos los de mayor costo dentro del plan anual de reaseguro¹².

Para las compañías pequeñas (que no cuentan con un gran capital financiero) es todavía más difícil realizar la negociación de sus contratos de reaseguro, por:

1. No se destina un porcentaje considerable de su capital, para la contratación del plan anual de reaseguro, el no tener un buen respaldo de reaseguro implicaría no ser competitivos.
2. Si los contratos quedaran muy limitados en cuanto a cobertura, la compañía no podría ser competitiva no tan solo en costos sino en protección.
3. El no tener una base de información correcta ocasiona no poder limitar la responsabilidad de la compañía, por lo que los costos de los contratos son afectados.

De ahí la necesidad de conocer el entorno del reaseguro desde el punto de vista de la compañía de seguros.

¹² Plan anual de reaseguro se le denomina al esquema de reaseguro de una compañía de seguros.



Esquema 1.5. Representa el análisis a desarrollar en este trabajo y las variables mas importantes que afectan a los contratos de reaseguro.

La información histórica se elaboraba de acuerdo a los usos del mercado, pero, ya se tiene la necesidad de establecer información mas detallada que nos permita la mejor evaluación del riesgo para limitar la responsabilidad del reasegurador y de la misma compañía. Lo que implica una disminución de los costos de los contratos y un mejor aprovechamiento de los recursos financieros utilizando para ello las normas y políticas institucionales, lo que analizaremos en el siguiente capítulo.

El presente trabajo tiene el objetivo de desarrollar una serie de estrategias que le permita a la compañía de seguro y al tomador de decisiones tener una serie de caminos que dependiendo de sus metas y objetivos, pueda elegir la que más le convenga, apegadas a sus políticas institucionales y siguiendo los elementos básicos de la planeación.



De lo expuesto en el capítulo se concluye:

El impacto de los atentados terroristas del 11 de Septiembre ha influido de manera drástica en el sector asegurador y reasegurador Mexicano e Internacional, como se estableció en el punto 1.3, no solo limitando la obtención de cobertura sino en el incremento de los costos, según lo establecido en el cuadro 1.2., En la emisión de primas, esto no se ha visto reflejado, porque el monto de estas se han incrementado año con año según se puede observar en el cuadro 1.1. Los incrementos no se deben a un crecimiento real de los riesgos asegurados, sino al incremento de los costos de los seguros como se vio en el punto 1.3.2 al sufrir incrementos del 80% y 90% para el caso de daños materiales pero el ramo que sin duda ha tenido el mayor incremento es el de responsabilidad civil directivos al sufrir incrementos hasta del 1000% como consecuencia del quebranto financiero Enrón.

Las pérdidas derivadas tanto de los atentados terroristas como por eventos naturales ha generado una nueva visión de los riesgos, y la necesidad de crear mecanismos que nos permitan conocer los escenarios de un desastre e ir vigilando la acumulación de riesgos y posibles pérdidas un mismo evento. Determinando así que tan adecuado es el plan anual de reaseguro con el que cuenta la empresa de seguros.

En el punto 1.1.2. se determinó el cálculo de la retención para la compañía de seguros que esta determinada por sus recursos financieros, de este concepto, depende la participación de la empresa en cada uno de los riesgos asumidos, además de ser el principio fundamental de la elaboración del programa anual de reaseguro porque de ellos se desprende la capacidad y el tipo de contratos que deben integrar su plan anual de reaseguro, Donde la retención debe ser congruente con lo que se establece en la ley general de instituciones y sociedades mutualistas de seguro, con las autorizaciones obtenidas por la cedente y la solvencia de la compañía. Como se estableció la retención de una compañía esta definida por la capacidad económica de la aseguradora así como por la estructura de riesgos de la cartera asegurada que cuando el mercado se encuentra en el ciclo denominado reaseguro duro, es recomendable que la compañía de seguros mantenga una retención lo más sensatamente elevada, para reducir su costo de reaseguro.

Considerando que el reaseguro es una parte esencial de la actividad aseguradora ya que, desde un punto de vista técnico permite que las instituciones dispersen adecuadamente los riesgos que asumen, y desde un punto de vista financiero, expande la capacidad para suscribir riesgos, limitando sus posibles pérdidas, sobre todo en el caso de los grandes riesgos, limitando las posibles desviaciones en la siniestralidad que se generen en un mismo periodo y que pongan en peligro a la compañía.



Se estableció la importancia del reaseguro dentro del mercado asegurador mexicano sobretodo en riesgos "catastróficos" por la gran exposición a este tipo de eventos que tienen nuestro país lo que se definió en el cuadro 1.2., Cuya participación es realmente significativa, ya se de manera contractual o facultativamente en comparación con los demás ramos, definiéndose algunas de las variables no controlables que influyen en los costos de los contratos de reaseguro, como son: siniestralidad por eventos catastrófico y la retención.

Se determinó el entorno del reaseguro, para que en el siguiente capítulo se definan las variables controlables considerando así los elementos de mayor importancia que influyen en la definición de las estrategias de reaseguro, utilizando para ello los elementos básicos de la planeación estratégica.



Fuentes de consulta

Circular de la comisión nacional de seguros y fianzas S-9.6.1 del 11 de mayo de 1996. Se da a conocer modificación a la séptima de las reglas para fijar los límites máximos de retención de las instituciones y sociedades mutualista de seguros en la operación de seguros y reaseguro.

El reaseguro de los ramos generales
Publicado Suiza de reaseguros
Quinta edición, Zurci 1988
262 Pág.

Manual de introducción al seguro y reaseguro
Fundación MAPFRE,
Ed. MAPFRE, Madrid
1990, 329 Pág.

El Reaseguro de los riesgos catastróficos
Ponencia presentada en F.I.D.E.S. por IMERAC, 1992

Ley General de Instituciones y sociedades mutualistas de Seguros,
México, D. F. Enero 2003

Consultas electrónicas:

Comisión nacional de seguros y fianzas: estados financieros y balance general de las compañías de seguros en la operación de daños
<http://www.cnsf.gob.mx>

Periódico el asegurador
<http://www.elasegurador.com.mx>



CAPÍTULO II

DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE REASEGURO EN LA OPERACIÓN DE DAÑOS.

"Lo que sabemos es una gota de agua; lo que ignoramos es el océano"

Isaac Newton.

"No basta saber, se debe también aplicar; no es suficiente querer, se debe también hacer"

Johann Wolfgang Von Goethe

El objetivo: Determinar las variables controlables que influyen en la información histórica de cada uno de los contratos de reaseguro de una compañía (tasas de crecimiento, nichos de mercado, siniestralidad, etc.) que nos ayuden a definir las estrategias bajo las cuales, se pueden corregir las desviaciones de los contratos, utilizando las políticas institucionales que se establecidas en cada ejercicio dependiendo de las metas y objetivo de la empresa, siguiendo los elementos básicos de la planeación estratégica.

CAPITULO II Definición de estrategias de reaseguro en la operación de daños.

Para el logro de los objetivos de la empresa utilizaremos la Planeación estratégica, que es un proceso para fijar las líneas o estrategias generales de acción que conlleven a alcanzar en un futuro las metas y objetivos de una organización.

A pesar de que la planeación es esencial para el desarrollo de la misión, no garantiza que se alcanzarán los objetivos y se solucionen todos los problemas. Es solamente una herramienta que ayuda a lograr los objetivos de la empresa, al ser formalizada e institucionalizada. Mejora el funcionamiento de la empresa al guiarla más directamente a la consecución de su misión. Permite preparar a la organización para que enfrente un entorno cambiante con éxito y con menos costos futuros; y



Ayuda a los funcionarios responsables a reconocer las oportunidades seguras y riesgosas y, por consiguiente, a elegir entre ellas reduciendo al mínimo las posibilidades de errores y sorpresas desagradables.

Elementos de la planeación estratégica¹³:

a) Determinación de la Misión / razón de ser. Como primera parte del proceso se define la misión. Esto es, la "razón de ser" de la empresa, gerencia o departamento. La misión representa la última y más elevada aspiración hacia la cual todos los esfuerzos deben estar encaminados.

b) Determinación de las Estrategias. Para lograr la misión se tienen que fijar las estrategias. Ellas son los grandes caminos en cuanto mercados, productos, productividad, rentabilidad, administración / organización, tecnología, específicos por unidad de planeación, cuyo logro combinado asegura a su vez el logro de la misión.

Las estrategias se pueden formular por medio de dos técnicas diametralmente opuestas.

Definición a posteriori. Se analizan primeramente todos los posibles factores de influencia externa e interna que, eventualmente, pueden repercutir en la empresa. Sólo después se fijan las estrategias, o sea, una vez consciente de las influencias. Esta técnica se puede definir como una adaptación estratégica a los factores de influencia.

Definición a priori. Se fijan las estrategias inmediatamente después de haber formulado la misión, es decir, antes de tener una visión clara de los factores de influencia. Se trata normalmente de estrategias sumamente ambiciosas. Así toda la planeación se vuelve ambiciosa y exigente. A pesar del aparente riesgo, siempre que las empresas emplean a esta última técnica demuestran un grado de logro mucho más elevado en cuanto a sus objetivos "riesgosos".

Debido a que las estrategias son modelos abstractos. No se pueden ejecutar directamente, sino por medio de la ejecución de los pasos, para lo que se requiere:

c) Determinación de las Tácticas: Podemos definir las tácticas como "pequeños caminos" para concretizar las estrategias. Cada estrategia se tiene que dividir en una serie de tácticas. La táctica contesta a la pregunta: "¿Cómo se puede respaldar a la estrategia correspondiente?" Igual que a las estrategias es indispensable cuantificar a las técnicas. La suma de un paquete de técnicas debe sumar igual a la estrategia correspondiente. La suma de todas las tácticas debe ser igual a la suma de todas las estrategias plasmadas en la

¹³ Tomas Miklos, Las decisiones políticas, de la planeación a la acción, Editorial Siglo XXI, 2ª. Edición, México 2001, Pág. 33-36. ¿Qué es la planeación estratégica?



planeación. Para poder definir las tácticas, se requiere del análisis de los factores de influencia. **Análisis del Medio Ambiente.**

d) Determinación de Proyectos y Pasos. Es donde las tácticas son transformadas en proyectos. Los proyectos son un conjunto de actividades encaminadas a la realización de una o más tácticas. Las tácticas sirven como nexo con los proyectos, lo que significa que los proyectos son una etapa más en la labor de concretización de la razón de ser. Por consecuencia, la pregunta es ahora: "¿Cómo podemos operacionalizar las tácticas?" La contestación son los contenidos de los proyectos. De esta manera se logra una armonización entre proyectos y estrategias (y la misión) vía tácticas, o sea, se combina la planeación estratégica con la planeación operativa.

Toda la planeación está basada en supuestos cuya realización se espera en el futuro. Esto significa que el logro de cualquier objetivo está sujeto a un cierto grado de incertidumbre. Ya sabemos que la incertidumbre no se puede eliminar totalmente. Sin embargo, podemos reducirla, utilizando: la **planeación alternativa**, se define como auxiliares de la planeación que se necesitan cuando el logro del objetivo esté en peligro por situaciones ignoradas en la planeación básica (plan de contingencia).

e) Control: el ciclo horizontal de planeación termina con el control. No se trata de contabilizar y registrar datos reales. El control es el primer paso para la nueva planeación o por lo menos el medio de la corrección de lo planeado a través de la retroalimentación. Otra función de control ciertamente no la menos importante es marcar la pauta en cuanto a las decisiones de cambio a favor de alguno de los caminos previstos en la planeación de alternativas.

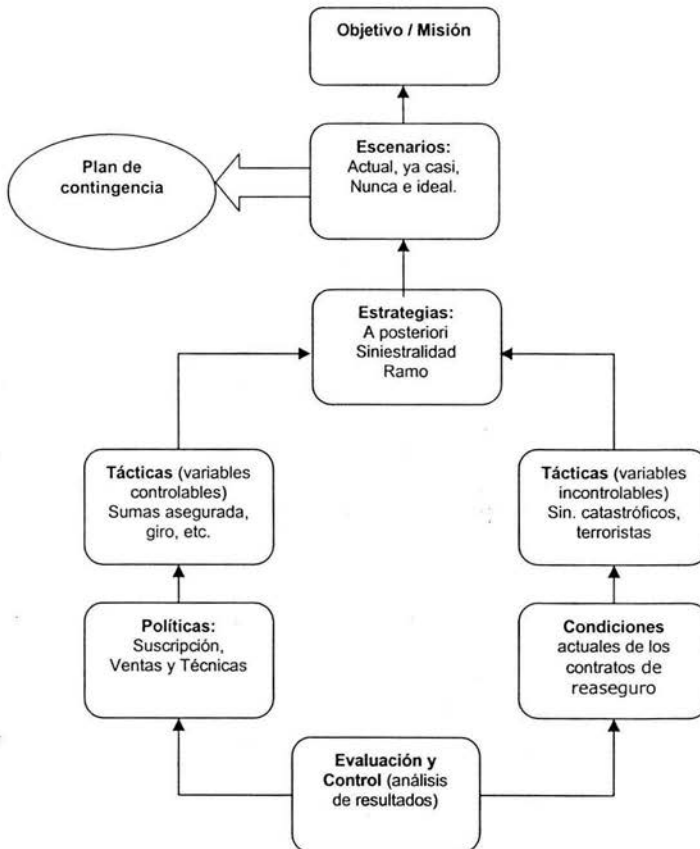
Se aplicara este procedimiento para determinar las estrategias a posteriori utilizadas para la contratación del reaseguro en la operación de daños. Tomando como punto de partida la siguiente problemática:

La contratación del plan anual de reaseguro en fechas recientes ha implicado una serie de dificultades principalmente para aquellas empresas que nos destinan un capital financiero importante, al enfrentarse a costos elevados así como a coberturas limitadas o demasiadas exclusiones, aunado a lo anterior el no contar con una base de información correcta que nos permita la evaluación de los riesgos y la responsabilidad real de la empresa llevándolas a serios problemas tanto financieros como técnicos y en muchos de los casos dejarlas fuera de competencia dentro del mercado asegurador mexicano.

De allí la importancia de contar con estrategias que nos permita tener un panorama financiero como técnico que cubran los objetivos de la institución, mediante la evaluación de estrategias sustentadas para la negociación del plan anual de reaseguro.



En el siguiente diagrama se identifican las componentes de la problemática que influyen en la negociación de los contratos de reaseguro, los que serán analizados para proponer las estrategias más acorde con los objetivos de la institución, sin perder de vista, que para ellos se requiere la participación y decisión de cada integrante de las áreas involucradas.



Esquema 2.1. Representa el proceso de la planeación estratégica, creación propia.

Dentro de este panorama que estamos utilizando se requiere determinar quienes serán los encargados de la definición de las estrategias, la elección de la mejor y la definición de los objetivos y metas.

Dentro de una compañía de seguros cada uno de los gerentes de la compañía son los responsables de la elaboración de sus objetivos en particular siendo después integrado a un objetivo general de la empresa. De tal forma que para la elaboración de los contratos de

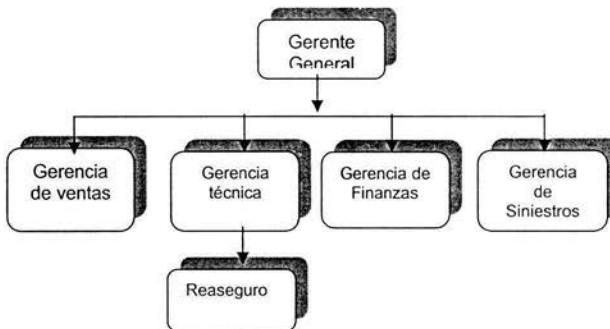


reaseguro deben de intervenir tanto; el área técnica de daños (técnico y reaseguro), el área de ventas, el área financiera y el gerente general.

Por lo que es necesario la definición de las siguientes políticas, que nos servirán de herramientas para lograr los objetivos de la empresa además de formar parte importante en la definición de las estrategias.

2.1. Políticas institucionales:

Las políticas dentro de la empresa se establecen para lograr las metas y después los objetivos. Son enunciados, lineamientos y reglas que vinculan la misión de la institución con la visión, y que sirven de guías para la toma de decisiones. Las políticas institucionales son elaboradas por el cuerpo directivo y los ejecutivos de más alto nivel de acuerdo con la normatividad institucional, que en este caso tendría que ser el gerente de reaseguro, gerente técnico (siniestros), gerente financiero y el gerente de ventas, como ya se había mencionado.



Esquema 2.2. Representa la estructura de la compañía analizada, donde se aprecian los tomadores de decisiones que intervienen para la contratación del plan anual de reaseguro de la operación de daños.

Por lo que al aplicar y mantener actualizadas las políticas y procedimientos, así como las tarifas, permitirá contar con primas suficientes para liquidar siniestros, comisiones, compensaciones a los agentes y los gastos de operación para obtener una utilidad razonable para la empresa.

2.1.1. Políticas de ventas.

Es muy importante que dentro de la compañía exista un procedimiento adecuado de contratación de agentes, ya que son estos los que llevan las primas o los negocios a las compañías de seguros. Estos deberán de solicitar toda la papelería necesaria para el



desempeño de su trabajo, y cumplir los lineamientos para mantener en vigor su contrato de agente "cedula". La contratación de los agentes de seguros esta reglamentada por los artículos 23, 24 y 71, de la ley general de instituciones y sociedades mutualistas de seguros. Se consideran agentes de seguros las personas físicas o morales que intervengan en la contratación de seguros mediante el intercambio de propuestas y aceptaciones, y en el asesoramiento para celebrarlos, para conservarlos o modificarlos, según la mejor conveniencia de los contratantes. Para el ejercicio de la actividad de agente de seguros se requerirá autorización de la CNSF, las autorizaciones serán para una o varias operaciones o ramos; tendrán el carácter de intransferibles y podrán otorgarse a las siguientes personas:

- a) Personas físicas vinculadas a las instituciones de seguros por una relación de trabajo, para desarrollar esta actividad.
- b) Personas físicas que se dediquen a esta actividad de seguros con base en contratos mercantiles, y
- c) Personas morales que se constituyan para operar en esta actividad con base en un contrato mercantil.

Los agentes de seguros deberán informar de manera amplia y detallada a quien pretenda contratar un seguro, sobre el alcance real de su cobertura y forma de conservarla o darla por terminada. Proporcionar a la institución de seguros, la información autentica que sea de su conocimiento relativo al riesgo cuya cobertura se proponga a fin de que la misma pueda formar juicio sobre sus características y fijar conforme a las normas respectivas, las condiciones y primas adecuadas. En el ejercicio de sus actividades deberán apegarse a la información que proporcionen las instituciones para este efecto, así como a sus tarifas, pólizas, endosos, planes de seguros y demás circunstancian técnicas utilizadas por las instituciones de seguros, lo anterior previamente registrado y autorizado por la CNSF.

2.1.2. Comisiones y bonos a los agentes de seguros.

La compañía de seguros pagará al agente, por el seguro que éste gestione y obtenga, las comisiones que le correspondan dentro de los límites aprobados por la CNSF, las comisiones serán fijadas anualmente, esta se calculará exclusivamente sobre las primas netas ganadas (sin incluir los gastos de expedición, recargos por financiamiento y el IVA correspondiente) que hayan ingresado efectivamente a la compañía.

En el caso de que existan cancelaciones o devoluciones de primas, le corresponderá al agente devolver a la compañía los importes de las comisiones que haya recibido en su momento sobre tales primas. Las comisiones que otorga la compañía por concepto de venta de seguros son determinadas por las características de cada uno de los seguros que vende; si son de ramos individuales o forman parte de algún paquete, según se muestra como ejemplo en el cuadro anexo:



RAMO/TIPO DE RIESGO	% COMISIÓN	
	PÓLIZA	PÓLIZA
	PAQUETE	INDIVIDUAL
INCENDIO		
EDIFICIOS	25%	25%
RIESGOS ORDINARIOS	25%	25%
RIESGOS COMERCIALES	25%	25%
RIESGOS INDUSTRIALES	25%	25%
RIESGOS CATASTRÓFICOS		
- TERREMOTO Y ERUP. VOLCÁNICA	5%	5%
- RIESGOS HIDROMETEORO LÓGICOS	11%	11%
AUTOMÓVILES		
RESIDENTES	-	10%
CAMIONES	-	8%
MOTOS Y OTROS	-	8%
TURISTAS	-	30%
MARÍTIMO Y TRANSPORTES		
CARGA		13%
CASCOS (BARCOS Y AVIONES)	-	9%
DIVERSOS		
EQUIPO ELECTRÓNICO	12%	10%
EQUIPO CONTRATISTAS	-	12%
ROTURA DE CRISTALES	15%	12%
ANUNCIOS LUMINOSOS	15%	12%
ROBO MERCANCIAS	16%	14%
ROBO CASA HABITACIÓN	22%	20%
CALDERAS	18%	18%
MONTAJE	-	10%
ROTURA MAQUINARIA	10%	10%
OBJETOS PERSONALES	-	8%
DINERO Y/O VALORES	12%	8%
OBRAS CIVILES EN CONSTRUCCIÓN	-	18%
RESPONSABILIDAD CIVIL		
GENERAL	24%	24%
FAMILIAR	24%	24%
ARRENDATARIO	24%	24%
VIAJERO	-	5%
CONTRATISTAS	-	14%
TALLERES Y ESTACIONAMIENTOS	14%	12%
AVIONES Y BARCOS (P. A. N. D. I.)	-	9%
TURISTAS AVIONES	-	30%

Cuadro 2.1 Comisiones básicas por tipo de póliza y por ramo de la operación de daños cubierto que se le otorgan a los agentes por negocio ingresado en la compañía.

Las comisiones o gastos de adquisición son porcentajes que se otorgan a los productos con base en las notas técnicas tomando en cuenta los porcentajes de comisión que se negocia con el reasegurador por las primas cedidas.

Otro de los incentivos que comúnmente se utilizan para estimular a los agentes en sus ventas son entre otros los bonos de productividad, en los cuales se compara las primas emitidas contra la siniestralidad de su cartera, si esta es rentable para la compañía de seguros se le premia con una cantidad que se establece desde el comienzo del año. Los



bonos deben de cumplir con lo estipulado dentro de los márgenes señalados por la CNSF ya que deben formar parte también de los gastos de adquisición, la cuota de riesgo se integra:

$$\text{Cuota de riesgo} = \text{gastos de administración} + \text{gastos de adquisición} + \% \text{ Utilidad}$$

2.1.3. Pronostico de ventas.

El pronóstico de ventas difiere del potencial de ventas e incluso la conservación de la cartera de la empresa. Él pronóstico establece lo que serán las ventas reales de la empresa, mientras que el potencial de ventas evalúa qué ventas son posibles, suponiendo que existan ciertas condiciones.

El pronóstico de ventas, es la técnica que le permite calcular las proyecciones de ventas de una manera rápida y confiable, utilizando como fuentes de datos, ya sea las ventas pasadas o el pago de primas realizadas. También permite estimar la demanda hacia el futuro, basándose en información histórica generada por las ventas de determinado ramo ó seguro.

Este tipo de pronostico se puede hacer para reafirmarse dentro del mercado con el que se cuenta o para la conquista de un nuevo nicho de mercado, para lo que se desarrollan productos específicamente.

2.1.4. Nichos de Mercado.

El mercado de seguros o cualquier otro no solo se puede dividir en segmentos, sino también en nichos y en última instancia en individuos. En la medida en que una empresa subdivide un mercado al identificar características más singulares, los segmentos tienden a convertirse en un conjunto de nichos.

Las características de un nicho atractivo son las siguientes:

- Los clientes que constituyen el nicho tiene un conjunto de necesidades, en alguna medida, singular y complejo, necesidad de estar protegidos.
- Están dispuestos a pagar una prima a aquella empresa que mejor satisfaga sus necesidades.
- Si pretende obtener el éxito, tendría que especializar sus operaciones; lo cual no resulta fácil, atacar al líder del nicho, se necesitaría ser innovador presentar nuevos productos cuotas competitivas, dar un excelente servicio, etc.



- Las compañías de seguro ya dejaron de concentrarse en grandes segmentos para buscar y dirigirse a nichos específicos. En los nichos hay riqueza (tener un producto innovador)

La estrategia de un nicho, debe ser flexible de tal manera que pueda adaptarse a los cambios que ocurran en el entorno. Las tendencias de las empresas es tener nichos múltiples para aumentar sus oportunidades de supervivencia.

Dentro de las políticas de ventas se incluyen ó se pronostican las futuras ventas o el crecimiento, el mercado de seguros que se desea cubrir, para lo cual se diseña una estrategia conjuntamente con el área técnica de los posibles clientes o negocios.

Se establecen los porcentajes de crecimiento dependiendo del producto a vender y las características del mercado o nicho, tomando en consideración los aspectos técnicos e implementando ejercicios en un modelo financiero para obtener diferentes escenarios los cuales definirán con precisión los aspectos técnicos y de reaseguro a seguir, para ello se tienen:

2.2. Políticas de suscripción en la operación de daños.

2.2.1. Normas técnicas y de aceptación de riesgos.

Cada ramo de la operación de daños tiene sus propias características y condiciones de aceptación, lo que debe estar establecido dentro del programas anual de reaseguro, definiéndose en la siguiente tabla, donde se puede apreciar los limites de aceptación automática de los diferentes ramos de daños:

	Dólares	
INCENDIO	7,500,000.00	Sujeto a la Tabla de Plenos
DIVERSOS MISCELÁNEOS	500,000.00	
* Cristales		Por ubicación
* Anuncios Luminosos		Por ubicación
* Robo en Domicilio		Por ubicación
* Robo de Mercancías		Por ubicación
* Dinero y Valores		Por ubicación
* Objetos Personales		Por ubicación
DIVERSOS RAMOS TÉCNICOS	500,000.00	
* Rotura de Maquinaria		Por equipo
* Calderas		Por equipo
* Equipo de Contratistas		Por equipo
* Montaje de Maquinaria		Por equipo
* Obra Civil		Por ubicación
* Equipo Electrónico		Por ubicación
RESPONSABILIDAD CIVIL	500,000.00	Por ubicación
TRANSPORTES	300,000.00	Por embarque

Cuadro 2.2. Representa la capacidad automática de los contratos de reaseguro para los ramos de daños de la compañía estudiada, estas capacidades se encuentran establecidas en las cedulas de los contratos de reaseguro. Las sumas aseguradas por ubicación o por equipo se encuentra en dólares por ser sumas grandes.



En caso de que el riesgo solicitado no sobrepase en sumas aseguradas estos límites, no tendrá problema para emitir la póliza.

Las condiciones especiales para cada ramo se dan a continuación:

- ❖ Bienes y riesgos de aceptación automática o asegurables, negocios que cumplan con las condiciones siguientes:
 - Que no rebasen la capacidad automática de los contratos de reaseguro.
 - Bienes contenidos en, y edificios de construcción maciza.
 - Que presenten una exposición a riesgo normal.
 - Tengan una experiencia siniestral aceptable.
 - Solo requerirán de un análisis sencillo para su aceptación.

- ❖ Bienes y riesgos no asegurables.
 - Negocios que cuentan con una experiencia siniestral negativa.
 - Características de riesgo muy especiales en cuanto a sus procesos de fabricación y condiciones de operación.
 - Que sus instalaciones no cumplan con las normas mínimas de seguridad, exigidas por la ingeniería del seguro.

Para cada riesgo, se tienen una tabla de límites máximos de aceptación automática ó plenos de retención (lo que se muestra en el anexo 1) dependiendo del giro del negocio asegurar. Esto es para los mejores riesgos (menor peligrosidad implica mayor capacidad de aceptación ó de participación) se puede retener una mayor suma asegurada.

Por lo cual se debe de tener en consideración una serie de parámetros que nos indique si el riesgo puede ser asegurable, dependiendo de las políticas de suscripción que se indican a continuación, las que se derivan principalmente de condiciones establecidas dentro de los contratos de reaseguro.

2.2.2. Políticas de suscripción.

Dentro de las políticas de suscripción se debe tener en consideración los siguientes conceptos mínimos:

Experiencia en siniestralidad. Antes de renovar o emitir una póliza, es indispensable hacer una revisión de la siniestralidad, con el propósito de establecer las condiciones iniciales o de



renovación más adecuadas a la experiencia del riesgo. Cuando un negocio presente mala experiencia, se deberán realizar los ajustes técnicos necesarios en cuotas, deducibles, coaseguros, o limitar la cobertura y establecer medidas de prevención, para mejorar los resultados y en su caso podrá cancelarse o no aceptar la renovación del seguro. Para cualquier modalidad de pólizas, se deberá analizar la experiencia siniestral.

Si la siniestralidad es igual o menor al 45% se podrán conservar las mismas condiciones; si la siniestralidad es mayor del 45% se deberán modificar las condiciones originales de suscripción. Si la siniestralidad es superior al 60%, se procederá a la cancelación de la póliza, lo que se hace basado en la experiencia del personal encargado de dicha actividad, lo anterior se debe principalmente a que el espíritu del seguro es la protección y el pago de siniestros.

Tarifas. Todos los riesgos suscritos, deberán ser cotizados con apego estricto a las tarifas con registro autorizado por la CNSF, así como, de todos y cada uno de los descuentos y la documentación que dichas tarifas contemplan, tomando en cuenta la capacidad de la tabla de plenos de retención.

Inspecciones o visitas de inspección. La compañía se reserva el derecho de efectuar visita de inspección a aquellos riesgos que por su magnitud o giro, así lo requieran para su correcta evaluación y cotización, generalmente para los grupos III y IV de los plenos.

Suma asegurada. Deberá especificarse una suma asegurada por ubicación, equivalente al valor de reposición de los bienes asegurados, considerando para tal efecto los aumentos en la suma asegurada o endoso de ajuste automático de suma asegurada, en caso de ser menor, al presentarse un siniestro, se aplicará la cláusula de proporción Indemnizable, para cada ramo se tiene una suma asegurada que se establece dentro de los plenos de retención, si no sobrepasa la suma asegurada del riesgo queda dentro de contratos, de otra manera de tendría que solicitar el respaldo del reaseguro, lo que depende la tabla de capacidad automática según el ramo.

Para el funcionamiento de la empresa se deben de seguir una serie de parámetros o reglas como: Normas y políticas del área de suscripción, las cuales son aplicables a todos los seguros nuevos y de renovación, si los riesgos asegurados cumplen con estas características no sería necesaria la autorización, lo que nos indicaría que los negocios estarían dentro de los límites de aceptación automática de la compañía y de sus políticas. De no ser así se necesitaría de una cotización e incluso de una visita de inspección que garantizara la seguridad del riesgo. Por lo que para el buen funcionamiento del área de suscripción se debe de cumplir las normas dictadas por esta área, como son:



Solicitud	Objetivo
Solicitud de Inspección	Es necesario enviar al departamento de Ingeniería la solicitud para su registro, control y atención, considerando la información mínima necesaria para su inspección.
Solicitud de Cotización	Todas las solicitudes están sujetas a una vigencia de hasta 15 días hábiles, pasado este periodo el agente deberá solicitar una actualización. Si la cotización es del interés del asegurado el agente deberá enviar la solicitud en firme para la emisión de la póliza y analizar si este rebasa la capacidad automática de los contratos de reaseguro.
Seguros Retroactivos, Provisionales y Carta Cobertura	No se aceptan seguros nuevos, renovaciones o endoso, con vigencias retroactivas a menos que se cuente con una carta firmada por el asegurado donde se indique que a la fecha no existe siniestro alguno. De otro modo la retroactividad solo se podrá otorgar por errores imputables al personal administrativo de la compañía. Las cartas coberturas solo se podrán otorgar a los riesgos cuya suma esté dentro de los límites de aceptación automática (Contratos de Reaseguro) y que su prima sea pagada dentro de los 5 días de haber iniciado su cobertura.
Moneda	Se acepta expedir pólizas en dólares americanos cuando se trate de bienes de importación, que no se puedan adquirir en México, o de exportación cuando su indemnización sea en dólares. Las sumas aseguradas, primas, impuestos y recargos, deberán ser pagados en dólares, la comisión del agente será pagada en moneda nacional a menos que el agente no resida dentro del territorio nacional
Experiencia Siniestral	Para la renovación de cualquier póliza es necesario primero revisar su siniestralidad, para determinar las condiciones para su renovación (hacer ajustes técnicos: Cuotas, deducibles, coaseguros, límites de cobertura y establecer medidas de previsión para mejorar los resultados) ó tomar la decisión de no renovar.
Reinstalación Automática	Esta cobertura se da a los riesgos que no están excluidos y para los que no cuenten con mas de 2 siniestros, se analizan los casos o el riesgo afectado y solo se podrá reinstalar la suma asegurada previa autorización de la aseguradora y la solicitud del agente y el pago correspondiente de la prima.
Tarifas	Todos los riesgos suscritos deberán apearse estrictamente a las tarifas autorizadas para cada ramo por la CNSF así como de los descuentos y la documentación de todas las tarifas
Inicio de vigencia	El inicio de vigencia de la póliza de los negocios aceptados, iniciara a las 12:00 hrs. Del día que se reciban las solicitudes, en todo negocio no aceptado se deberá enviar la notificación correspondiente al promotor o agente, al día siguiente de haber recibido la solicitud.
Emisión de pólizas	Para esto es necesario que se cuente con la solicitud correspondiente debidamente llenado por el solicitante mismo que deberá contener la información mínima necesaria para la apreciación y evaluación del riesgo. Además de estar apegada a las normas y políticas de suscripción de la compañía. Es importante que se envíen las solicitudes con la autorización del asegurado, en caso de que exista una cotización se anexara a esta.

Cuadro 2.3. Creación propia datos más importantes que se deben tener en consideración para la emisión de las pólizas de la operación de daños.

Todos estos aspectos son considerados para la emisión de las pólizas, y una vez que el negocio ha ingresado a la compañía se procede a llevar su registro y clasificar los diferentes tipos de riesgos que se han asumiendo (reporte estadístico). Lo cual es necesario para evaluar el crecimiento y las posibles modificaciones que se le harán a los contratos de reaseguro, dependiendo de las expectativas financieras y de crecimiento que tenga la compañía.

Los puntos analizados anteriormente constituyen las variables controlables, que resumiéndolas obtenemos lo siguiente:

Variables controlables:

- Selección técnica (políticas de suscripción).
- Retención, Definido dentro del capítulo I.



- Giros asegurado, dependen de las características técnicas del negocio, normas técnicas de aceptación.
- Nicho de mercado.
- Tipo de seguro, depende de la capacidad de los contratos.
- Comisiones y bonos a los agentes.

Uno de los aspectos relevantes tan importantes como las variables controlables que influyen dentro de los contratos de reaseguro son las variables no controlables, que a últimas fechas han tenido un mayor peso.

Retomando lo visto dentro del capítulo I, los atentados terroristas junto con los desastres naturales han determinado un periodo al que se le denomina reaseguro duro, caracterizado principalmente por el encarecimiento de los contratos de reaseguro y la limitación de la cobertura o restricción de ciertos riesgos. Pero principalmente en las modificaciones que ha hecho la CNSF para la constitución de las reservas lo que ha implicado un aumento considerable de estas, afectando directamente las finanzas de las compañías al ser capitales que nos se pueden tocar, como se muestra a continuación.

2.3. Incrementos de reservas.

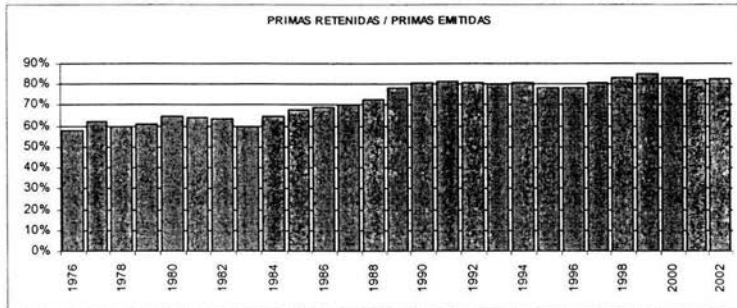
De cada uno de los riesgos asumidos por las aseguradora a retención, estas deben de constituir reservas que garanticen la indemnización a los asegurados en caso de la ocurrencia de algún siniestro o quebranto financiero de la compañía de seguros, Las reservas son constituidas tanto al momento de la emisión de la póliza (reserva de riesgos en cursos, reserva de suficiencia de prima), como al ocurrir un siniestro (reserva de siniestros ocurridos y no reportados "IBNR" ó "SONR"¹⁴, reserva de siniestros no bien valuados, reserva de gastos de ajuste asignados al siniestros "GAAS"¹⁵, etc.).

Los saldos de estas reservas son las que sin duda alguna han sufrido los mayores incrementos después de lo ocurrido el 11 de septiembre del 2001, se ha originado una revolución para evitar que las compañías de seguros y reaseguro no puedan hacerle frente a las pérdidas ocasionadas por algún evento de grandes dimensiones.

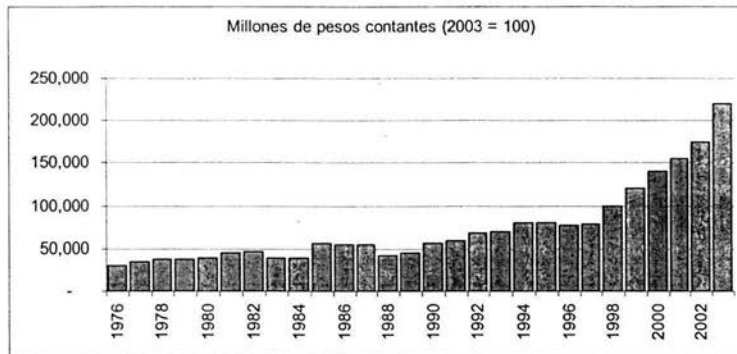
También se ha derivado por las pérdidas que ha sufrido el sector como consecuencia de los eventos catastróficos de las últimas fechas, y donde las compañías no han podido hacerle frente a los siniestros por que sus reservas han sido insuficientes, lo que se refleja en las siguientes graficas:

¹⁴ SONR. Siglas correspondientes a los siniestros ocurridos y no reportados y su respectiva reserva de siniestros, la que determina que reserva se tiene que establecer para aquellos siniestros que ya ocurrieron pero que la compañía no a recibido ningún reporte.

¹⁵ GAAS., Siglas correspondientes a los gastos de ajuste asignados al siniestro de los siniestros ocurridos y no reportados.



Grafica 2.1. Muestra los niveles de retención contra las primas emitidas totales de la operación de daños.



Grafica 2.2. Incremento de las reservas de emisión y siniestros de los últimos años.



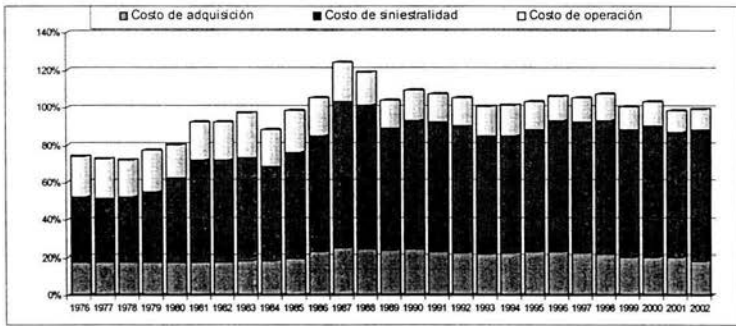
Grafica 2.3¹⁶. Del incremento de las reservas, las reservas catastróficas son las que han tenido un mayor crecimiento a partir del terremoto de 1985, como se muestra en la grafica.

¹⁶ Graficas 2.1, 2.2 y 2.3. Información obtenida de: XIII Convención Nacional de Aseguradoras (CNSF), CD. De México 19 de Mayo del 2003. Fuente <http://www.cnsf.gob.mx>.

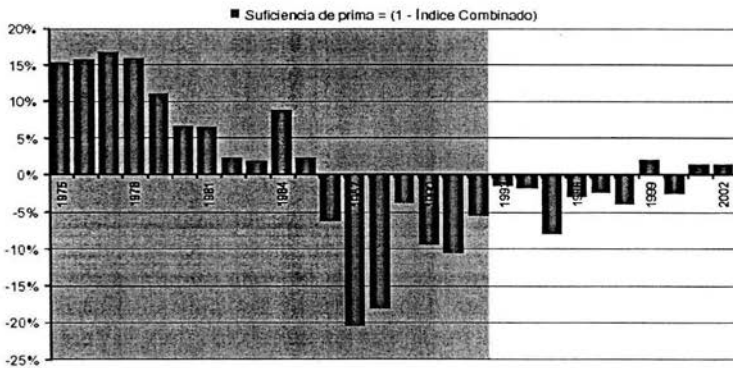


2.3.1. Primas contra siniestros.

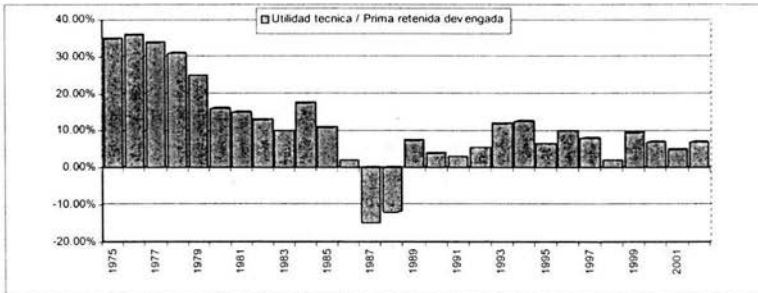
Es importante vigilar el comportamiento de la siniestralidad con respecto a las primas emitidas y al número de riesgos asumidos, para determinar cual será el impacto en los resultados totales de la empresa, de ser necesario, adecuar las tarifas o modificar las políticas de suscripción y como consecuencia los programas de reaseguro con la finalidad de evitar impactos importantes en el capital de la compañía, como se muestra en las graficas siguientes:



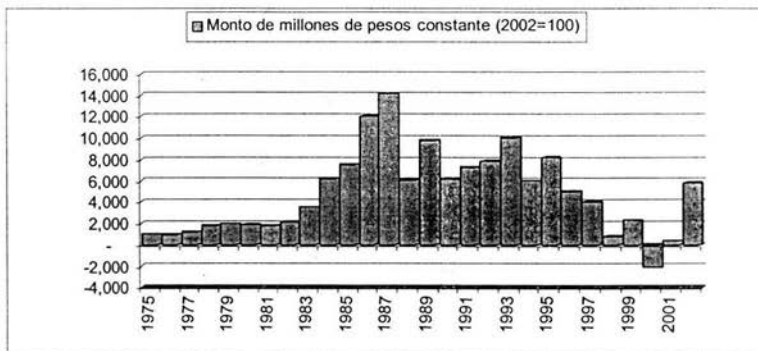
Grafica 2.4a, La siniestralidad es una de las variables más importantes dentro del costos de los seguros de daños la cual es contemplada dentro de la tarifa (% de siniestralidad, gastos de administración, gastos de adquisición y utilidad).



Grafica 2.4b, De no existir una suficiencia real de las primas, no serían suficientes las cuotas para hacerle frente a la siniestralidad y tendría que realizarse una nueva evaluación y un castigo a las cuotas, como se muestra en las graficas.



Grafica 2.5a, Si existe un balance entre la suficiencia de primas y el índice combinado³ (siniestralidad) La compañía podrá obtener una utilidad técnica.



Grafica 2.5b¹⁷, Representa la utilidad neta debido al balance que existe entre los ingresos y los egresos.

Cuando existe una utilidad técnica pero un índice de utilidad menor se debe a que los gastos de adquisición o de administración son elevados e influyen en el resultado neto de la compañía. Como ejemplo la grafica 2.5b, se tiene para el año de 1995 una utilidad técnica de $\pm 6\%$, utilidad neta de 8,000 y una tasa combinada de $-105 \pm$ implicando una insuficiencia de primas de -7% . Como ya se definió el índice combinado¹⁸ esta compuesto además de los gastos de administración y de adquisición, lo que determina el importe de la insuficiencia de primas ó por los gastos ó por la alta siniestralidad.

Por lo que se requiere llevar los registros tanto de emisión como de los siniestros y evaluar los alcances de los contratos y determinando si se necesita incrementar o disminuir los alcances de estos. Si se requiere incrementar él limite de protección se realiza con base en un perfil de cartera en el cual se debe justificar los limites solicitados dependiendo de la producción de la compañía o tal vez limitar los beneficios para lo cual se requiere un análisis de resultados técnicos por contratos en donde se justifique el incremento de comisiones,

¹⁷ Graficas 2.4a, 2.4b, 2.5a y 2.5b, Información obtenida de la pagina de CNSF que pertenecen al XIII Congreso nacional de Aseguradoras (2003). <http://www.cnsf.gob.mx>

¹⁸ Zurich, by compañía Suiza de reaseguros, 1998. Pág. 109. Índice combinado (Combined Ratio) = las primas devengadas a retención (expresadas en %) - Gastos de Adquisición - Gastos de Administración - Costo neto de siniestralidad.

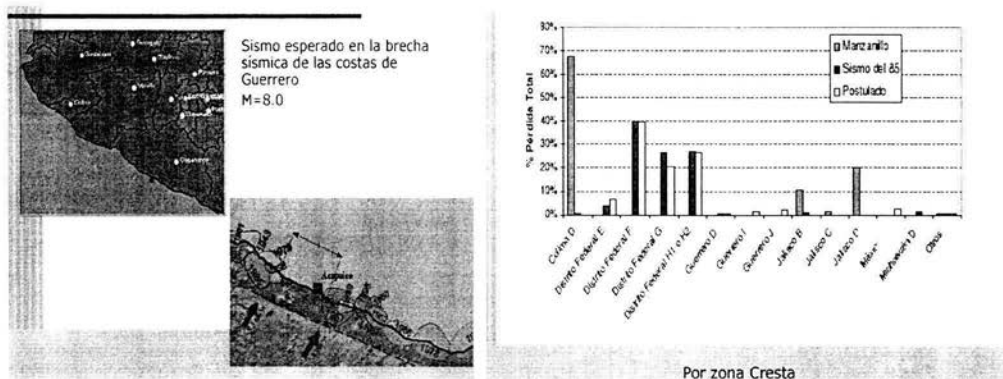


exclusiones o beneficios en la cobertura. Como también identificar las variables que afectan a los contratos y su medio ambiente.

.2.3.2 Siniestralidad catastrófica.

Dentro de las variables no controlables una de las más importantes sin duda alguna son las pérdidas por eventos catastróficos, La mayor parte de los riesgos naturales pueden ser detectados antes de que se presenten, como es el caso de los Huracanes, lluvias, fenómenos hidrometeorológicos, etc. No así los sismos que ocurren sin previo aviso, provocando pérdidas materiales, vidas de personas y grandes impactos psicológicos en la población, los que los hacen aun más severos.

Los sismos pueden ocasionar invaluable pérdida humanas y gigantescas pérdidas económicas en cuestión de segundos, las pérdidas económicas son: las directamente producidas por el daño y las pérdidas consecuenciales subsecuentes al evento. En las siguientes graficas se realiza la proyección de un sismo de escala M¹⁹=8, para analizar las pérdidas que ocasionaría.



Gráfica 2.6. Se elaboro una proyección de un sismo en escala 8, para compararlo con las pérdidas que se han dado en sucesos semejantes (1985 y 2003).

Actualmente no se puede precisar la fecha de ocurrencia de un sismo; solamente se establece en que zona existe mayor probabilidad de ocurrencia. Desde los sismos de 1985 en México, no sean presentado eventos catastróficos, sin embargo el sismo de Manzanillo del 9 de Octubre de 1995 de M=8.0 y algunos otros eventos menores como el de Guerrero del 14 de Septiembre de 1995 M=7.3, el de Puebla del 15 de Junio de 1999 M=6.5 e incluso el sismo de Colima del 21 de Enero del 2003²⁰ M=7.6, causaron algunos daños y alerta en la población.

¹⁹ M= Escala; existen dos sistemas para medir los sismos: Escala de Richter, que mide la intensidad, severidad o daño y la escala de Mercalli, que mide la magnitud y su duración. En este caso se utiliza la escala de Richter.

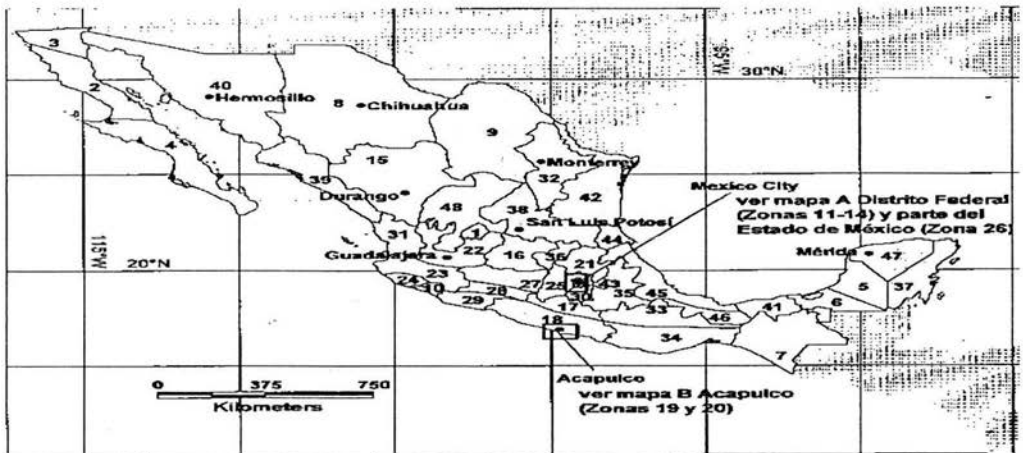
²⁰ Información obtenida de la pagina <http://www.senapren.qob.mx>.



2.4. Medidas de evaluación y control.

Como se ha comentado las pérdidas catastróficas en caso existir serían cuantiosas por ello se implementaron una serie de medidas bajo las cuales se puede realizar la evaluación de los riesgos asumidos en un mismo contrato o en una sola ubicación, como son:

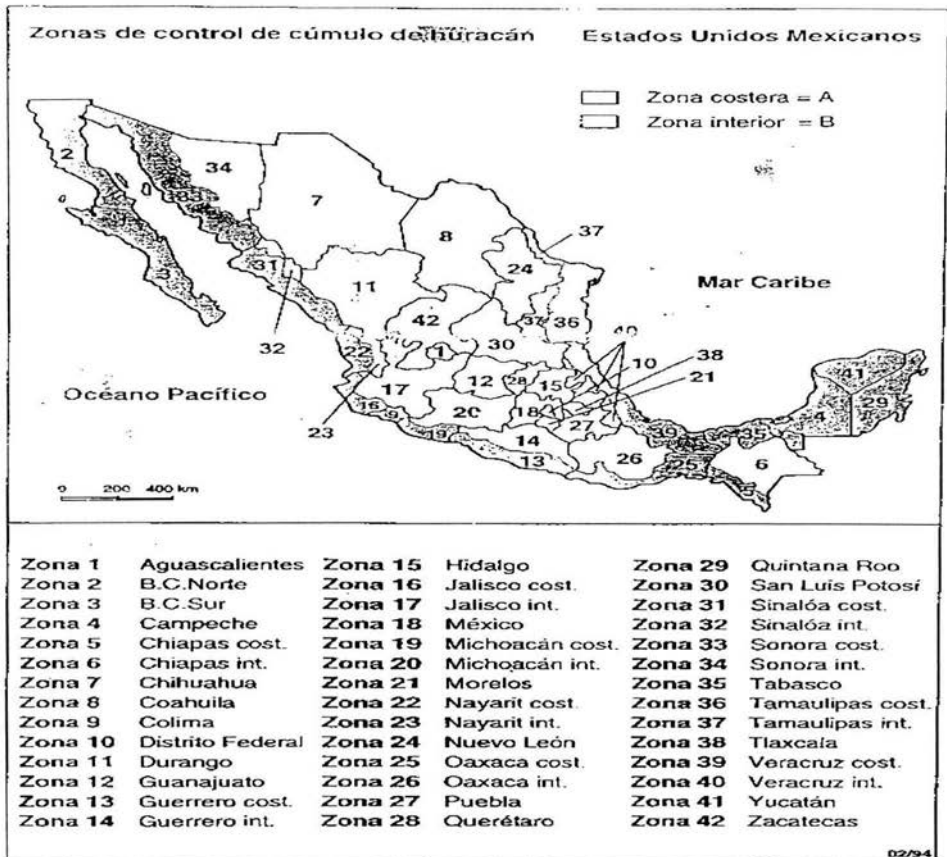
Los mapas de Ubicaciones donde nos es fácil realizar la evaluación de los riesgos e identificar las zonas críticas tanto para los riesgos de Huracán y/o Granizo, Hidrometeorológicos y Terremoto y/o erupción volcánica, a los que se les llama Cúmulo²¹ de Huracán y Terremoto. Quedando pendiente actualmente la definición de la parte de riesgos hidrometeorológicos.



1	Aguascalientes	15	Durango	32	Nuevo León
2	Baja California Norte - B	16	Guanajuato	33	Oaxaca nororiental
3	Baja California Norte - C	17	Guerrero nororiental	34	Oaxaca suroccidental
4	Baja California Sur	18	Guerrero suroccidental	35	Puebla
5	Campeche nororiental	19	Acapulco resto - I	36	Querétaro
6	Campeche suroccidental	20	Acapulco relleno - J	37	Quintana Roo
7	Chiapas	21	Hidalgo	38	San Luis Potosí
8	Chihuahua	22	Jalisco nororiental	39	Sinaloa
9	Coahuila	23	Jalisco central	40	Sonora
10	Colima	24	Jalisco suroccidental	41	Tabasco
11	Distrito Federal - E	25	México - B	42	Tamaulipas
12	Distrito Federal - F	26	México - B1	43	Tlaxcala
13a	D.F. (1-6 plantas) - G1	27	Michoacán nororiental	44	Veracruz norte
13b	D.F. (7 y más) - G2	28	Michoacán central	45	Veracruz central
14a	D.F. (1-6 plantas) - H1.1	29	Michoacán suroccidental	46	Veracruz sur
14b	D.F. (7 y más) - H1.2	30	Morelos	47	Yucatán
14c	D.F. (1-6 plantas) - H2.1	31	Nayarit	48	Zacatecas
14d	D.F. (7 y más) - H2.2				

Cuadro 2.4a. Representa la zonificación para el riesgo de terremoto y/o erupción volcánica de acuerdo al estándar solicitado por los reaseguradores, zonas cresta.

²¹ Cúmulo: representa la acumulación de riesgos (sumas aseguradas y riesgos asegurados) en una ubicación, edificio, calle, colonia, delegación, municipio, etc. Sería la pérdida máxima que tendría la compañía en caso de la ocurrencia de un evento catastrófico



Cuadro 2.4b. Identifica las zonas crestas de Huracán, para la evaluación y control de la acumulación de riesgos, evaluando y determinando la pérdida máxima probable de la cartera vigente.

Para el cálculo de la reserva catastrófica (terremoto, la reserva para huracán esta en estudio al igual que los riesgos hidrometeorológicos) la CNSF, mediante Circular S-10.1.4.1²², estableció los lineamientos para la evaluación de este riesgo, conformada por, una matriz de datos obligatoria y otra de datos optativos, que permite la mejor evaluación del riesgo.

²² Circular S-10.1.4.1, dictada por la comisión nacional de seguros y fianzas y publicada en el diario oficial de la federación el día 10 de marzo de 1999.



Una acumulación de riesgos en una zonas de las denominadas criticas (alta incidencia sísmica) implicaría un incremento mayor de la reserva catastrófica ya que existe la posibilidad de una mayor perdida..

Definiendo el método (ern-pml), que evalúa riesgo por riesgo toda la cartera y realiza la proyección bajo los supuestos menos favorables (dependiendo de la cantidad de información que se tenga del riesgo) a menor información se castiga mas las reservas.

Este método es actualmente utilizado por casi la totalidad de las compañías de seguros tanto para evaluar su cartera como para crear sus diferentes tipos de reservas. El método ern-pml, consiste en crear una matriz de la información de los riesgos vigentes, la cual se enlista a continuación:

COL	NOMBRE DEL CAMPO	TIPO DE DATO	RANGO
A	NUM_POLIZA	ALFANUMERICO	
B	NUM_REGISTRO	NUMERICO	1 A 65,534
C	FECHA_INICIO	FECHA	01/01/97o posterior
D	FECHA_FIN	FECHA	01/01/97o posterior
E	INM_VALOR_ASEGURABLE	MONEDA	0 a 922 billones
F	INM_PORCENTAJE_RETENCION	MONEDA	0 a 922 billones
G	INM_LIMITE_MAXIMO	MONEDA	0 a 922 billones
H	INM_DEDUCIBLE	NUMERICO	0 a 100
I	INM_COASEGURO	NUMERICO	0 a 100
J	CONT_VALOR_ASEGURABLE	MONEDA	0 a 922 billones
K	CONT_PORCENTAJE_RETENCION	MONEDA	0 a 922 billones
L	CONT_LIMITE_MAXIMO	MONEDA	0 a 922 billones
M	CONT_DEDUCIBLE	NUMERICO	0 a 100
N	CONT_COASEGURO	NUMERICO	0 a 100
O	CONSEC_VALOR_ASEGURABLE	MONEDA	0 a 922 billones
P	CONSEC_PORCENTAJE_RETENCION	MONEDA	0 a 922 billones
Q	CONSEC_LIMITE_MAXIMO	MONEDA	0 a 922 billones
R	CONSEC_DEDUCIBLE	NUMERICO	0 a 100
S	CONSEC_COASEGURO	NUMERICO	0 a 100
T	CLAVE_ESTADO	NUMERICO	1 a 32
U	ZONA_SISMICA	ALFANUMERICO	A,B,B1,C,D,E,F,G,H1,H2,I,J.
V	NUM_PISOS	NUMERICO	1 A 65,534
W	ES_INDUSTRIAL	NUMERICO	1 O 2

Cuadro 2.5. Representa la matriz básica de datos obligatorios necesarios para el calculo de la reserva de Terremoto bajo el método de ern-pml.

La matriz arriba indicada nos da las características básicas de la ubicación, pero el contar solamente con este tipo de datos, no indica todos los detalles necesarios para evaluar correctamente el riesgo, implicando un mayor castigo (evaluación menos favorables del riesgo) consecuentemente un costo mayor. Por lo cual tenemos la siguiente matriz de datos,



la que nos permitiría conocer mas detalladamente el riesgo, realizando un análisis más detallado del mismo, la cual incluye:

COL	NOMBRE DEL CAMPO	TIPO DE DATO	RANGO
X	CLAVE_MUNICIPIO	NUMERICO	dependiendo del estado
Y	CODIGO_POSTAL	NUMERICO	00000 A 99999
Z	LONGITUD	NUMERICO	-118 500 a -86 000
AA	LATITUD	NUMERICO	13 500 a 35 000
AB	EDI_SUELO	NUMERICO	1,2,3 o 4
AC	EDI_FECHA_CONSTRUCCION	FECHA	de 1521 a la fecha
AD	EDI_USO	NUMERICO	1 a 29
AE	EST_COLUMNAS	NUMERICO	1,2 o 3
AF	EST_TRABES	NUMERICO	1,2 o 3
AG	EST_MUROS	NUMERICO	1 o 2
AH	EST_CUBIERTA	NUMERICO	1 o 2
AI	EST_CLAROS	NUMERICO	1,2 o 3
AJ	EST_MUROS_PRE	NUMERICO	1 o 2
AK	EST_CONTRAVENTEO	NUMERICO	1 o 2
AL	OTR_COLUMNAS_CORTAS	NUMERICO	1 o 2
AM	OTR_SOBREPESO	NUMERICO	1 o 2
AN	OTR_GOLPETEO	NUMERICO	1,2,3 o 4
AO	OTR_ESQUINA	NUMERICO	1 o 2
AP	OTR_IRRE_ELEVACION	NUMERICO	1,2 o 3
AQ	OTR_IRRE_PLANTA	NUMERICO	1,2 o 3
AR	OTR_HUNDIMIENTOS	NUMERICO	1 o 2
AS	OTR_DA_PREVIOS	NUMERICO	1,2 o 3
AT	OTR_DA_REPARADO	NUMERICO	1 o 2
AU	OTR_REFORZADA	NUMERICO	1 o 2
AV	OTR_FECHA	FECHA	de 1521 a la fecha

Cuadro 2.6. Representa la matriz de información optativa para la evaluación de la reserva de terremoto, bajo el método ern-pml.

El mejor conocimiento de los riesgos, permitirá un mejor análisis del mismo, implicando un cobro real del riesgo y su reservas. El método anterior no solo es utilizado para el calculo de las reservas frecuentemente se utiliza para tener primas competitivas de la cobertura. Pues en caso de perdida hasta ese limite la compañía tendría que hacerle frente al siniestro, ya que determina su PML, máxima perdida probable.

2.4.1 Perfiles de cartera.

Otra herramienta importante para la evaluación de los contratos catastróficos, que como ya vimos en el capítulo I, de no existe una buen control se corre el riesgo de sufrir una cuantiosa perdida que pondría en peligro no solo la estabilidad financiera de la empresa sino a la misma institución, son los:



Los perfiles de cartera, herramienta que utilizan los reaseguradores para poder evaluar las características de los riesgos asumidos en los contratos (giro, suma asegurada, prima, porcentaje de siniestralidad, etc.) ya que debido a las características particulares de cada uno de ellos (sobre todo en el caso de los contratos proporcionales), no se puede seleccionar los riesgos asumidos. Razón por la cual se necesita de esta información para conocer las particularidades de la cartera que se está amparando, con la ventaja de que en un solo formato podemos tener tanto la información de la emisión como de siniestros y evaluar el comportamiento del contrato actual, al que se le denomina perfil de cartera.

Como en mercado reasegurador, no existe un formato estándar para reportar los resultados de los contratos, cada reasegurador o empresa tienen sus propios reportes aunque existe el uso del mercado, como el siguiente formato:

NOMBRE DEL RAMO A REPORTAR
PERIODO

EMISIÓN VIGENTE		RETENCIÓN		CUOTA PARTE		EXCEDENTE		FACULTATIVO		TOTAL		SINIESTROS							
RANGO	No. DE RIESGOS	SUMA ASEGURADA PROMEDIO	SUMA ASEGURADA	PRIMA	SUMA ASEGURADA	PRIMA	SUMA ASEGURADA	PRIMA	SUMA ASEGURADA	PRIMA	SUMA ASEGURADA	PRIMA	No. SIN	SINIESTROS PAGADOS	RETENCIÓN	SIN. A PARTE	SIN. A CUOTA PARTE	EXCEDENTE	SIN. A FACULTATIVO

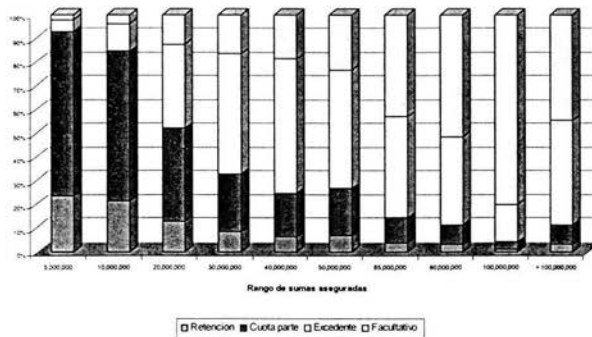
Cuadro 2.7. Datos básicos que contiene el perfil de cartera que representa los riesgos asumidos por la compañía de seguros o la cartera de la empresa y en la cual participan los reaseguradores por medio del esquema anual de reaseguro.

Del análisis estadístico de los diferentes años/contratos, en sus cifras al 100% se puede detectar:

- Tendencia de crecimiento / decrecimiento en función del mayor o menor volumen de primas de año con año. Lo cual se puede deber a: cambios importantes en las políticas de suscripción, pérdida o ganancia de cartera en cuanto a riesgos de importancia, tarifas más competitivas, mejora en la suscripción, entre otras.
- Alta siniestralidad. Esta se puede originar por la incidencia siniestral (frecuencia) ó bien a la ocurrencia de algún siniestro de importancia (severidad). Si hay incidencia siniestral se puede revisar las políticas de suscripción, forma de alimentar los contratos, revisar las tarifas, entre otras medidas que se pueden tomar. Si es debido a un siniestro importante, generalmente se excluye de las cifras para poder tener una idea más clara de la tendencia en condiciones normales

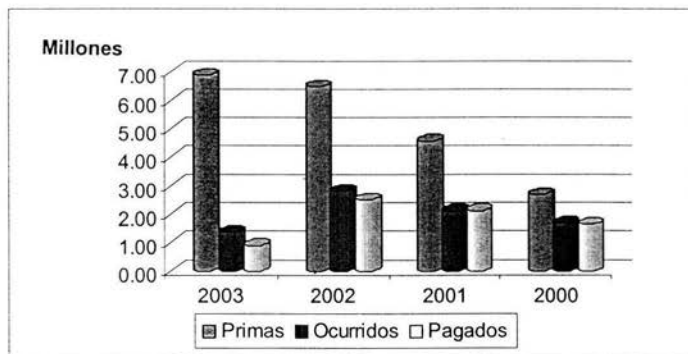


De un adecuado análisis de la estadística de reaseguro (perfiles) se deben definir los pasos a seguir en las negociaciones entre las partes. Modificaciones o no de los diferentes variables que integran el manejo del contrato. Como se muestra en la grafica.



Grafica 2.7²³, Distribución de sumas aseguradas dentro de un perfil de cartera, aqui se muestra la importancia de los contratos de reaseguro en la cartera de una empresa para el ramo de incendio, donde se ve que a mayor suma asegurada la participación de la empresa es menor y la del reaseguro es mayor.

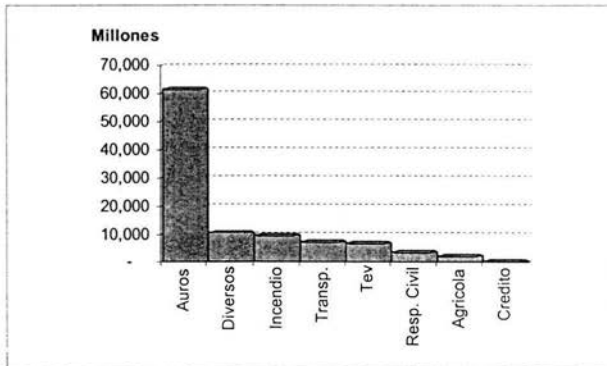
En la parte correspondiente a siniestros existen varios tipos de reportes como son: Los triángulos de desarrollo de siniestros, donde podemos observar, los resultados del ejercicio por año de suscripción de los riesgos ó por año de contrato de estos riesgos. Dependiendo de las características de los ramos a analizar, como se muestra en los siguientes cuadro:



Grafica 2.8a²⁴, Comportamiento de la siniestralidad por año de suscripción con relación a la prima emitida. La información corresponde al ramo de diverso Técnicos.

²³ Creación propia. Información histórica correspondiente a la compañía de seguros del periodo 2003-2004, de los actuales contratos de reaseguro y su respectiva composición.

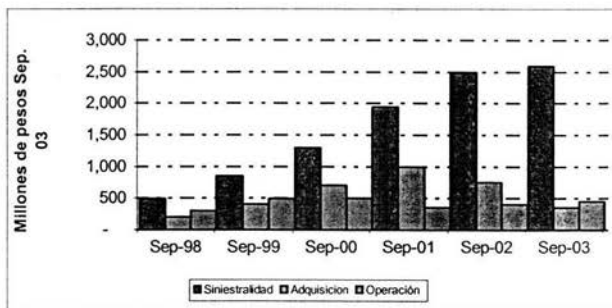
²⁴ Creación propia. Basada en la información histórica de la compañía correspondiente a emisión de primas y siniestros del ramo de diversos.



Gráfica 2.8b²⁵, Donde se observa la siniestralidad de los ramos de daños de los últimos 4 años (información de todo el mercado)

2.4.2. La siniestralidad y su clasificación.

Los siniestros es la variable más importantes de las cuotas de los seguros de daños llegando a representas hasta el 65% ó más de la cuota de riesgo, afectando directamente también a los costos de los contratos de reaseguro, lo que observa en la siguiente grafica.



Gráfica 2.9²⁶. Representa la estructura y la importancia de los conceptos, siniestralidad, gastos de adquisición y de administración dentro de los costos de los seguros de daños.

De ahí la necesidad de tener la siguiente definición:

²⁵ Creación propia. Información obtenida en la pagina de la CNSF, correspondiente a los formatos FES de los años 1999-2002. <http://www.cnsf.gob.mx>

²⁶ Información obtenida del boletín de análisis sectorial de seguros, pensiones y fianza, Diciembre 2003, año 2 No. 5. <http://cnsf.gob.mx>.



Frecuencia de los siniestros: La cual se define como el número de siniestros o eventos en un periodo de tiempo (generalmente un año), la frecuencia puede representar un dato histórico o una estimación futura (de la probabilidad de que exista uno o varios eventos en un periodo de tiempo). Para lo cual existen varios tipos de frecuencias:

- ❖ **Frecuencia absoluta**, sirven especialmente para análisis de casos individuales.
- ❖ **Frecuencia global**, Implica la sumatoria de todos los eventos de un grupo o cartera en un periodo de tiempo.
- ❖ **Frecuencia relativa**. Esta en función al número de exposiciones al riesgo y puede ser expresada en porcentaje, es la mejor para hacer un análisis de cartera.
- ❖ **Frecuencia promedio**. La forma en que se obtienen es promediando la frecuencia de varios periodos.

FRECUCENCIA	{	Baja	Menos de 20% de probabilidad de que ocurra un siniestro cada año ó 1 siniestro cada 5 o más años.
		Media	Entre 20% y 50% de probabilidad de que ocurra un siniestro cada año ó 4 siniestro cada 2 a 5 años.
		Alta	Mas de 50% de probabilidad de que ocurra un siniestro cada año ó 1 siniestro cada 2 o menos años.

Esquema 2.3. Clasificación de las frecuencias con relación a la probabilidad de ocurrencia de un siniestro²⁷.

Severidad. Se define como la magnitud de la ocurrencia o monto de los daños o perdidas, para lo cual existen varios tipos de severidad:

- ❖ **Severidad absoluta**. Son datos históricos que reflejan el monto de la pérdida en un determinado evento.
- ❖ **Severidad global**. Implica la sumatoria o monto total de perdidas en un periodo de tiempo es un dato monetario, es útil para el cálculo de la siniestralidad (primas contra siniestros).

²⁷ Metodología para la suscripción de riesgos (Innovaciones técnicas en el mercado mexicano de seguros), AMIS, México, D. F. 2000, Pág. 12-16.



- ❖ **Severidad relativa.** Es un dato porcentual, calculado en función a un determinado valor monetario.
- ❖ **Severidad promedio.** Es una forma de severidad relativa que no esta limitada a una situación individual, sino que se calcula tomando en cuenta un conjunto de varios eventos relacionados entre sí por uno o más denominadores comunes.

SEVERIDAD	}	Baja	Hasta 5%
		Media	Entre 5% y 20%
		Alta	Mas de 20%

Esquema. 2.4. Clasificación de la severidad, de acuerdo a su probabilidad de ocurrencia²⁸.

De lo visto en la grafica 2.10. representa los siniestros de los últimos 4 años, correspondiente a la información de todo el mercado asegurador, donde se puede apreciar que la mayor frecuencia de los siniestros corresponde al ramo de automóviles, pero una parte importante lo tiene el ramo de diversos (técnicos y misceláneos los cuales será necesario estudiar por separado).

RAMOS	Número de Siniestros	%	Siniestros Ocurredos	%	Siniestros Pagados	%
AUTOMÓVILES	7,001,743	90.22%	61,570,210,486	61.13%	57,430,023,283	62.02%
DIVERSOS	373,277	4.81%	10,521,240,814	10.45%	10,398,397,622	11.23%
INCENDIO	48,457	0.62%	9,293,229,658	9.23%	8,305,557,509	8.97%
TRANSPORTES	97,329	1.25%	6,972,538,690	6.92%	7,105,908,129	7.67%
TERREMOTO	19,624	0.25%	6,732,838,916	6.69%	4,426,262,412	4.78%
RESP. CIVIL	96,628	1.25%	3,342,145,126	3.32%	2,702,852,069	2.92%
AGRÍCOLA Y GAN.	122,783	1.58%	1,934,424,811	1.92%	1,884,434,835	2.04%
CRÉDITO	918	0.01%	348,821,931	0.35%	347,539,745	0.38%
TOTAL	7,760,759		100,715,450,432.85		92,600,975,603.65	

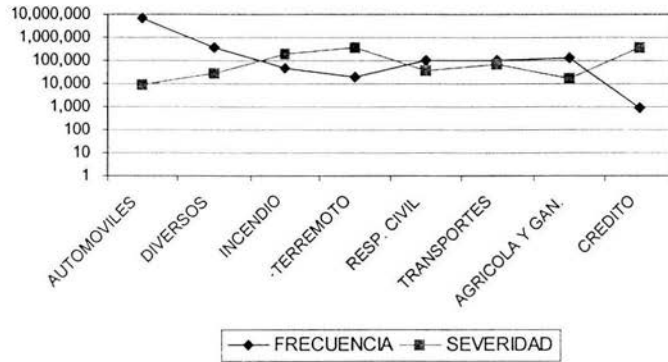
Cuadro 2.9²⁹ Muestra la frecuencia de la siniestralidad por ramo de la operación de daños de todo el mercado asegurador de los últimos 4 años.

²⁸ Metodología para la suscripción de riesgos (Innovaciones técnicas en el mercado mexicano de seguros), AMIS, México, D. F. 2000, Pág. 17-24.

²⁹ Información obtenida de la pagina de la CNSF, de los formatos estadísticos Fes 1.2 y 13 correspondiente a los últimos 4 años de todas las compañías de seguro para la operación de daños. <http://www.cnsf.gov.mx/estadísticas>



FRECUENCIA VS, SEVERIDAD



Grafica 2.11. Representa la frecuencia de los siniestros contra la severidad de los mismos dentro del mercado asegurador.

La grafica anterior nos da la posibilidad de establecer la relación entre la frecuencia de los siniestros contra la severidad de los mismos, lo que nos indica que no se puede establecer el Mismo tipo de contrato para los ramos de mayor frecuencia que para los ramos de mayor severidad, como se mostró en las graficas anteriores.

El ramo con mayor frecuencia es el ramo de automóviles sin embargo el ramo con mayor severidad es el de crédito así como el ramo de terremoto y/o erupción volcánica (la mayoría de las compañías de seguro no operan el ramo de crédito) por lo cual se considerara que el ramo de mayor severidad es el de terremoto. Los ramos de la operación de daños se pueden clasificar como:

	Frecuencia	Severidad
Baja	<ul style="list-style-type: none"> Incendio Montaje de Maquinaria Obras Civiles Responsabilidad civil 	<ul style="list-style-type: none"> Automóviles Transportes
Media	<ul style="list-style-type: none"> Robo de Mercancias Dinero y/o Valores Equipo electrónico 	<ul style="list-style-type: none"> Incendio Montaje de Maquinaria Obras Civiles Rotura de Maquinaria Equipo electrónico
Alta	<ul style="list-style-type: none"> Automóviles Transportes 	<ul style="list-style-type: none"> Riesgos catastróficos

Esquema 2.5. Clasificación de los ramos de la operación de daños, según su frecuencia y su severidad.



Como se menciona al principio del capítulo, las variables controlables y la influencia de las variables no controlables dentro del costo de los contratos de reaseguro, son determinantes para el objetivo de la empresa: incrementar sus ventas, captando nuevos nichos de mercado y dando una mejor respuesta a la fuerza de ventas lo que se llevara a cabo con un buen respaldo de su cobertura de reaseguro.

Hasta el momento se han establecido el entorno de una compañía de seguros y como se ve afectado por las variables, para que dentro del siguiente capítulo se establezcan las estrategias que nos lleve a lograr los objetivos generales de la compañía.

Resumiendo las variables se definen como:

Variables Controlables	Variables incontrolables
Selección técnica (suscripción)	Siniestralidad catastrófica
Acumulación de riesgos o exposición	Terrorismo
Retención	Disponibilidad de cobertura
Suma asegurada	Reservas
Giro del negocio	Cobertura facultativa (costo-colocación)
Nicho de mercado (estrategia de crecimiento)	
Tipo de seguro	

Cuadro 2.10. Representa las variables controlables e incontrolables que afectan a las estrategias de reaseguro para la contratación del reaseguro en la operación de daños.

Además es importante establecer:

Que al finalizar el primer trimestre de 2004, el sector asegurador estaba conformado por 84 compañías (de las cuales 48 pueden operar daños), de las cuales una era institución nacional de seguros, una sociedad mutualista de seguros y el resto instituciones de seguros privadas. De las 84 instituciones, 8 empresas estaban incorporadas a algún grupo financiero, mientras que 36 presentaban capital mayoritariamente extranjero, con autorización para operar como filiales de instituciones financieras del exterior. Adicionalmente, 6 compañías presentaban capital mayoritariamente extranjero al mismo tiempo que pertenecían a algún grupo financiero, con lo cual se establece que el 60% de las compañías son de capital predominantemente extranjero

**De lo cual se puede concluir:**

De lo expuesto en el punto 2.3.2. las pérdidas económicas generadas de la ocurrencia de eventos catastróficos principalmente del riesgo de terremoto, debido a una mayor concentración de bienes asegurados en zonas de alta incidencia sísmica como se observa en la grafica 2.6., serían cuantiosas y podrían no solo en problemas financieros a la compañía, podría llegar hasta la desaparición de la misma. Dé ahí la necesidad de tener los controles adecuados que nos permitan medir la responsabilidad de la empresa, no solo para establecer sus reservas necesarias sino para tener la protección que requiere.

El no contar con un contrato de reaseguro acorde con las necesidades de la empresa traería como resultado la no satisfacción de los clientes, la no captación de los recursos (Primas) y quizás lo más peligroso, no contar con el respaldo necesario para la protección de los riesgos asumidos como se observa en la grafica 2.7. A mayor suma asegurada, mayor es la participación del reaseguro por lo que en caso de tener un negocio que no pudiera ser cubierto por la retención y contratos tendría que salir a ofertar el riesgo mediante la colocación facultativa, lo cual generalmente lleva un proceso largo y se puede perder el negocio. El conocer las características de la cartera implicaría saber las necesidades de cada ramo, el tipo de negocio amparado y la exposición de este (siniestralidad), donde la siniestralidad es la variable de mayor peso como se observa en la grafica 2.4^a estableciendo que del 100% de los gastos de su operación en que incurre la compañía de seguros, el 65% corresponde a la variable de la siniestralidad. Por lo que es de suma importancia establecer el tipo de siniestralidad a la que esta expuesta la cartera: frecuencia o severidad, lo que se estableció en el esquema 2.5.

El mejor conocimiento de los riesgos amparados, trae como consecuencia la constitución adecuada de las reservas, como se estableció en la grafica 2.2. donde en 1985 las reservas tanto de siniestros como de emisión eran de \$ 50,000 millones de pesos y para el 2003 estas son de \$ 225,000 millones de pesos, capital que las compañías no pueden disponer, como consecuencia de que las reservas se calculan en forma proporcional con su retención y deben ser suficientes para hacerle frente a la siniestralidad esperada, representando un costo para las compañías que quiere crecer. Con un mayor información de los riesgos amparados, según se muestra en los cuadros 2.5. y 2.6. se obtienen una mejor primas, implica ser competitivo dentro del mercado asegurador, utilizando mejor los recursos económicos de la empresa, porque a la fecha el 60% de la empresas se seguro que operan daños son de capital con predominio extranjero, respaldadas por grupos financieros para las que los costos del reaseguro y sus capacidades no son un impedimento para quedarse con los negocios grandes (buenos riesgos) y no aceptar los negocios que representan una mayor exposición, originado por la apertura a los capitales extranjeros dentro del sector asegurador mexicano.

El no existir una buena política de suscripción, selección de riesgos, traería como consecuencia la afectación de los contratos de reaseguro implicando que en las futuras renovaciones de los contratos un castigo severo por parte de los reaseguradores, en cuantos a los costos y cobertura de los mismos.



Fuentes de consulta:

Tomas Miklos, las decisiones políticas
de la planeación a la acción
México, D. F., agosto, 2001
Editorial Siglo XXI
Pág. 323

Ley general de instituciones y sociedades mutualistas de seguros.
Comisión nacional de seguros y fianzas, Art. 5°. Y 7°.
Marzo, 2004
<http://www.cnsf.gob.mx>

Zurich, by compañía Suiza de reaseguro,
Zurich, Suiza
1998, 235 Pág.

Comisión nacional de seguros y fianzas
XIII Congreso nacional de aseguradoras 2003.
Marzo 2003.
<http://www.cnsf.gob.mx>

Ackoff, El arte de resolver problemas
Editorial limusa, 2000
225 Pág.

Conferencian de ERN ingenieros consultores, S. C.
México, D. F. Noviembre del 2003
<http://www.ern.com.mx>

Metodología para la suscripción de riesgos
Innovaciones técnicas en el mercado mexicano de seguros
AMIS, México, d. f. 2000
240 pág.



CAPÍTULO III

ESTABLECIMIENTO DE LAS ESTRATEGIAS EN LA OPERACIÓN DE DAÑOS.

"No hay más tinieblas que la ignorancia"
William Shakespeare

"Saber es poder, pero el poder depende del
saber qué se tenga"
Don Juan

El objetivo: Establecer las estrategias con base en las variables controlables e incontrolables que se definieron en los capítulos anteriores, proyectándolas bajo los escenarios propuestos, determinando el costo beneficios de cada uno. Los resultados obtenidos nos permitirá la elección de la estrategia que mejor para cumpla el objetivo de la compañía.

3.1 Definición de estrategias de reaseguro para la operación de daños.

De lo visto en los capítulos anteriores una vez identificadas las variables controlables, podemos resumirlas en un solo termino, a lo que se le denominará **tipo de seguro**. Este termino, esta integrado por la suma asegurada, el giro, la comisión del agente, la retención del ramo (de cada uno de los que integran la operación de daños), la capacidad de los contratos y la selección técnica. El control adecuado de este término nos daría la posibilidad de crecimiento, penetrando en nuevos nichos de mercado o consolidando los ya existentes, definiendo así el primer elemento que integran las estrategias.

Otra de las variables importantes es la siniestralidad, que puede estar influenciada como lo vimos en el capítulo II, por:

- ❖ Frecuencia de los siniestros.
- ❖ Severidad de los siniestros.



La característica del ramo de automóviles es la frecuencia en su siniestralidad, mientras la severidad es corresponde al riesgo de terremoto y/o riesgos catastróficos, concluyendo los ramos que se ven afectado por la severidad esta dado por (dentro de la compañía de seguros analizada):

- ❖ Terremoto y/o riesgos catastróficos.
- ❖ Incendio.
- ❖ Transportes de mercancías.
- ❖ Diversos Técnicos.

Mientras que los ramos que se ven afectada por la frecuencia son:

- ❖ Automóviles.
- ❖ Diversos Misceláneos.
- ❖ Responsabilidad civil y riesgos profesionales.

Lo anterior define el segundo elemento de las estrategias.

Finalmente él último de estos elementos; esta dado por las políticas tanto de ventas como técnicas, estas marcaran la pauta a seguir por parte de la compañía, ya que serán las que determinen si se puede ó no realizar la venta ó la emisión de riesgos que cumplan con lo establecido dentro de las normas. Además de solicitar al arrea técnica los productos y características especificas de estos, incluyendo el respaldo de los contratos de reaseguro, lo que va a depender del tipo de mercado que se quiere consolidar ó penetrar.

Por lo cual, los contratos de reaseguro deben estar basados en las proyecciones de ventas y en la elaboración de planes de trabajo que permitan la venta y difusión de los productos de la compañía. En la elaboración de este plan de trabajo como se estableció en él capitulo II, deben de participar los responsables de cada área involucrada: Ventas, área técnica, siniestros, finanzas, reaseguro y el gerente general. Por ser quienes definirán la estrategia mas acorde con la necesidades de la empresa.

3.1.1. Definición de estrategias según su siniestralidad.

Para la definición de las estrategias y de acuerdo a las características de su siniestralidad estas las podemos clasificar en:

Para el establecimiento de estas estrategias, se parte del hecho de que el objetivo de la compañía es crecer, para consolidarse dentro del mercado asegurador.



- El objetivo de la compañía es crecer, pero no se elabora un plan de ventas, no se cumple con las políticas técnicas, se carece de selección, no hay una capacitación del personal encargado de la emisión de pólizas, se vende lo que se puede. Lo que genera una siniestralidad mayor del 50%.
- El objetivo es crecer, se elabora un plan de ventas y se diseña un producto específico, pero este no cumple con las expectativas de los asegurados, por lo cual se empieza hacer flexible. Originando una siniestralidad entre el 21% y 50%.
- El objetivo es crecer, se elaboro un plan detallado de ventas, se diseñaron productos específicos para el nicho de mercado, se desarrollo una campaña masiva de ventas con personal altamente capacitado, lo que llevo a una siniestralidad menor del 20%.

Por lo que la estrategia (que en su momento se puede convertir en el plan de contingencia, dependiendo el porcentaje de siniestralidad):

Para los ramos afectados por la frecuencia:

Ramo	Frecuencia baja De 0 al 20%	Frecuencia Media De 21% a 50%	Frecuencia alta Mayor del 50%
Automóviles	El pleno de retención se puede disminuir en un 20% (por buena siniestralidad) con relación al contrato actual. Se pueden disminuir las primas en un 10% (existe una suficiencia de primas) para poder captar mas asegurados o ser más flexible para otorgar descuentos técnicos. Se otorgan bonos para seguir motivando la venta.	El pleno de retención permanece sin cambio por los resultados técnicos. Las políticas técnicas siguen sin cambio, pero se debe poner una mayor atención en la parte de la selección. La aplicación de descuentos es de manera muy rígida. No se deben elaborar planes de ventas agresivos deben ser conservadores.	El pleno de retención aumenta en un 20% como resultado de la alta siniestralidad y del castigo por parte de los reaseguradores, con relación al contrato actual. Las primas sufren un aumento del 10% y se excluyen los vehículos con mayor siniestralidad. El área técnica restringe la emisión y descuentos, solicita contar con una mayor información..
Diversos misceláneos	Se aumenta la capacidad automática por ubicación en un 20% (como resultado de una excelente siniestralidad) para cada uno de los ramos. Se aplicando un descuento del 10% a las primas ó la disminuir de los deducibles ó coaseguros como política técnica. Se pueden explorar nuevos nichos de mercado.	La capacidad automática permanece sin cambio. Se aumentan las primas solo para los ramos de mayor siniestralidad, se toma la decisión de ser más rígido en las políticas de suscripción, una mejor selección del riesgo restringiendo ciertas coberturas o limitando el riesgo	La capacidad automática disminuye en un 10% como consecuencia del resultado técnico. Se aplica un incremento del 10% a las primas o se recargan las cuotas, afectando también deducibles y coaseguros. Se excluye como política todo giro con alto nivel de siniestralidad.
Responsabilidad civil	La capacidad por ubicación aumenta en un 20%, se disminuyen las primas en un 10% también se dan otras coberturas adicionales sin cobro de prima. Se otorgan facilidades a los agentes para la venta de estos riesgos: descuentos y bonos de productividad.	Las capacidades de los contratos permanecen iguales, pero se incluyen deducibles y coaseguros. Se limitan solo ciertos riesgos y sumas aseguradas.	Se disminuyen las capacidades en un 20%, aumentan las primas en un 10%. Se disminuye la comisión del agente en 3%

Cuadro 3.1, Representa las estrategias propuestas para los ramos de daños que se ven afectados por la frecuencia (creación propia)



- d) El objetivo de la compañía es crecer, pero no se elabora un plan de ventas, no se cumple con las políticas técnicas, se carece de selección, no hay una capacitación del personal encargado de la emisión de pólizas, se vende lo que se puede. Lo que genera una siniestralidad mayor del 20%.
- e) El objetivo es crecer, se elabora un plan de ventas y se diseña un producto específico, pero este no cumple con las expectativas de los asegurados, por lo cual se empieza hacer flexible. Originando una siniestralidad entre el 5% y 20%.
- f) El objetivo es crecer, se elaboro un plan detallado de ventas, se diseñaron productos específicos para el nicho de mercado, se desarrollo una campaña masiva de ventas con personal altamente capacitado, lo que llevo a una siniestralidad menor del 5%.

Por lo que la estrategia (que en su momento se puede convertir en el plan de contingencia, dependiendo el porcentaje de siniestralidad):

Para los ramos afectados por la severidad:

Ramo	Severidad baja menor al 5%	Severidad media entre el 5% y 20%	Severidad alta mas del 20%
Riesgos catastróficos	Las capacidades automáticas se aumentan en un 10% pero principalmente para las zonas no criticas aunque se consideran todas las ubicaciones. Se establece una política de venta agresiva superior al crecimiento promedio de la compañía para el ramo se lanzan nuevos productos. Las normas técnicas no son tan estrictas.	Las capacidades no se aumentan y se limitan las coberturas en zonas criticas y se restringen las coberturas de los riesgos. No se aplican ninguna concesión y es necesaria la visita de inspección. El volumen de ventas será menor al crecimiento de promedio de la compañía de los últimos 5 años en un 50%.	Se disminuyen los limites de capacidad automática en un 20%, se restringen las coberturas de riesgos en zonas criticas. No se aceptan riesgos en zonas criticas, se cobra una extraprima lo cual genera una perdida de mercado derivado también de los altos costos
Incendio	Las capacidades se aumentan en un 10% y se cambian los giros más sanos a un grupo de menor riesgo.	Los limites de capacidad no se aumentan y se castigan los giros con mayor siniestralidad, aumentando su grupo en los plenos de retención.	Se disminuyen los limites de capacidad automática en un 20%, los giros de suben de grupo en la tabla de plenos de retención así como se recargan las primas en un 10% de los que presentaron mayor siniestralidad.
Marítimo y transportes	No se aumenta las capacidades automáticas, pero no se limitan las coberturas y los riesgos	Se aumentan los deducibles de los riesgos con mayor siniestralidad y no se modifican los limites por embarque.	Se limitan las coberturas y giros a asegurar, se aumentan las exclusiones para este ramo. Los limites de cobertura se disminuyen en un 15% mismo porcentaje se aplica a las primas.
Diversos técnicos	Las capacidades se aumentan en un 20% para cada ubicación, dando un descuento en las primas del 10% y aumentando la comisión del agente en un 5%	Los limites de capacidad no se disminuyen y para los ramos de mayor siniestralidad se aumentan las primas en un 20% así como los deducibles y coaseguros.	Los limites de capacidad disminuyen en un 20% así como las primas, deducibles y coaseguros.

Cuadro 3.2. Representa las estrategias propuestas para los ramos de daños que se ven afectados por la severidad (creación propia).



El contar con estrategias acordes con las características de la compañía implicaría, ser competitivos, dar una mejor respuesta a la fuerza de ventas, fortalecer la cartera existente e incluso poder incursionar en nuevos nichos de mercado. Por lo que podemos establecer que las estrategias son factibles; mediante el establecimiento de las políticas institucionales y comparando los resultados obtenidos con los actuales contratos y los que se obtendrían, tomando en cuenta las variables propuestas (costo-beneficio). El establecer correctamente el nicho de mercado que se quiere trabajar, los riesgos que se pueden asumir, se puede diseñar el programa de reaseguro que cumpla con las expectativas de los negocios asegurados, el no tomar en consideración las variables definidas, es casi seguro que ningún plan de reaseguro será suficiente (quedando limitado o sobrado), porque no está diseñado en función de la información histórica de la compañía ocasionando serios problemas financieros a la compañía.

Los contratos de reaseguro tienen una vigencia de un año, durante este tiempo se lleva un registro de los contratos. Si los resultados son malos (su siniestralidad es superior a los porcentajes establecidos) en la negociación del plan anual de reaseguro se verían castigados de lo contrario tendría su confianza para seguir trabajando, mejorando los costos de los contratos y si esto no es posible, se podría obtener una mejor cobertura, logrando una mayor comisión (como se muestra en el anexo 3) hasta el 42.5% si la siniestralidad es menor al 30% y de un 35% si la siniestralidad es mayor al 45%. Si los costos son muy elevados tanto por causas directas e indirectas, ambas partes tienen la posibilidad de dar por terminada la relación y tratar de conseguir protección con otros reaseguradores, lo cual no es muy frecuente ya que este tipo de contratos se fundamentan en una relación de confianza.

Una vez elaboradas las estrategias es indispensable la elección de ellas, para lo cual se tomara y analizara

3.1.2. Elección de las estrategias.

Para este trabajo se analizara únicamente el contrato catastrófico de terremoto por ser el de mayor impacto financiero al representar el 50% del costo total de sus contratos de la empresa analizada; la cual se ubica dentro de las compañías pequeñas.

La compañía analizada cuenta con una estructura de reaseguro integrada por:



- Una retención bruta de hasta \$ 250,000.00 dls. Protegida con un Working Cover de \$ 250,000 dls
- Un contrato proporcional o Cuota parte, con una capacidad máxima de \$ 750,000.00 dls.
- Un contrato no proporcional ó primer excedente de 18 líneas, Con una responsabilidad máxima de hasta 9 millones de dólares
- Un exceso de pérdida, según anexo 3.

Aplicando los elementos de la planeación estratégica, según lo establecido dentro del capítulo II:

- a) La misión de la empresa, es brindar protección a los asegurados y tener mayores ventas (primas emitidas). El objetivo a seguir para las áreas involucrada es, dar el apoyo a la fuerza de ventas mediante el respaldo de un contrato anual de reaseguro acorde con las necesidades de la empresa así como el mejor aprovechamiento de los recursos financieros – humanos, que le permita brindar a la fuerza de ventas los elementos necesarios para la consolidación de la compañía en el mercado asegurador mexicano y la conquista de nuevos nichos de mercado. Manteniendo un equilibrio entre el área financiera y técnica, no exponiendo a la empresa a un quebranto financiero.
- b) La definición de estrategias. La definición de estrategias se realizó a posteriori³¹, conociendo los factores que intervienen en cada una de ellas, como fue definido dentro del capítulo II, y analizando únicamente el contrato catastrófico. La siniestralidad es la variable más importantes que afectan los costos de los contratos de reaseguro, razón por la que se dividió a los ramos de la operación de daños por el impacto que sufren como consecuencia de la siniestralidad: Severidad y frecuencia. Para la proyección de las ventas se tomo como base los productos que se quieren comercializar o se han desarrollado específicamente para la conquista de nuevos mercados y la experiencia que la compañía ha tenido.
- c) Las estrategias se desarrollaron a través de un análisis estadístico histórico de la compañía mediante la implementación de controles suficientes que permitieran el pleno conocimiento de la cartera. Por lo que es necesario la identificación del medio ambiente que rodea la contratación del plan anual de reaseguro en la operación de daños, estableciendo que la apertura del mercado asegurador mexicano al capital extranjero a ocasionado la perdida de mercado de las empresas mexicanas, aunado a la problemática

³¹ James Stoner y Edwar Freeman, Administración, prentice hall Hispanoamericana, S. A. 1992, Capitulo V. Y Charles Hill y Gareth Jones, Administración Estratégica, Ed. McGraww Hill, tercera edición.



que se ha generado para obtener cobertura a bajos precios en las renovaciones de los contratos, derivados de las pérdidas que han sufrido los reaseguradores por los ataques terroristas y los eventos catastróficos de las últimas fechas. Además el poder identificar las variables tanto controlables como incontrolables que afectan esta negociación, de lo que obtenemos el siguiente cuadro.

Variables Controlables	Variables incontrolables
Selección técnica (suscripción)	Siniestralidad catastrófica
Acumulación de riesgos o exposición	Terrorismo
Retención	Disponibilidad de cobertura
Suma asegurada	Cobertura facultativa (costo-colocación)
Giro del negocio	
Nicho de mercado (estrategia de crecimiento)	
Tipo de seguro	

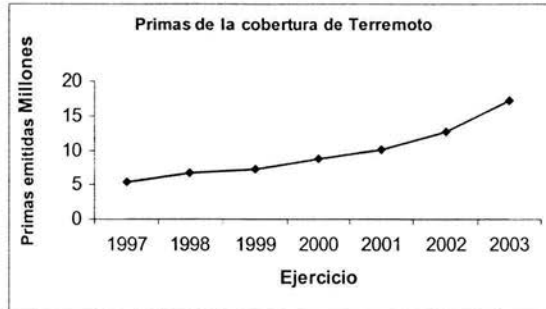
Cuadro 3.3. Representa las variables controlables e incontrolables que afectan la CONTRATACIÓN del reaseguro en la operación de daños.

- d) Proyectos o pasos: Las estrategias están basadas en supuestos y a medida que se van obteniendo resultados se puede ir modificando, o agregando más tácticas y proyectos a los que se les denomina, planeación de alternativas o planes de contingencia que son caminos alternos de la planeación. Al implementar los controles (como vimos en el capítulo II, cúmulos de terremoto, huracán e hidrometeorológicos) podremos decidir si continuamos aplicando las políticas (técnicas y de ventas) originales o si estas deben ser sustituidas por otras más agresivas o más conservadoras, que como se definió dentro de las estrategias, si los resultados son desfavorables podemos adoptar estrategias más severas en cambio si son favorables podríamos ser flexibles (lo que sería nuestro plan de contingencia). De tener resultados negativos podríamos optar por la menos desfavorable según los resultados obtenidos en los escenarios propuestos.

El objetivo de la compañía es crecer en la emisión de primas para esta cobertura un 20% lo cual está por encima de lo proyectado para el mercado que se estima sea para este mismo periodo del 19.6%³¹, Utilizando para ello la promoción de su seguro múltiple (varias coberturas en una sola póliza).

Dicho crecimiento está sustentado por el comportamiento histórico de las primas para esta cobertura, lo que muestra en la siguiente gráfica:

³¹ Información correspondiente al Boletín de análisis sectorial, año 3 No. 9-Abril 2004 Publicado por la Comisión Nacional de seguros y Fianzas y disponible en: <http://www.cnsf.gob.mx>



Grafica 3.1. Representa la emisión de primas histórica de la compañía para la cobertura de terremoto del cual se establece que el promedio simple para esta cobertura es del 21%.

La compañía analizada cuenta con los con una reserva de previsión de: \$ 4'901,929.51 y sus activos computables del capital mínimo de garantía de \$ 61'582,307.04, por lo que su retención y de acuerdo a lo visto en el capítulo I, esta dada por:

$$LMR = 5 \% * (Rva. Prev + Ac CMG + AcExc CMG) = \underline{3,324,211.83}$$

Lo que cumple con los \$ 250,000 dls que tienen como retención.

Su programa de exceso de perdida es:

LA COMPAÑIA DE SEGUROS, S.A.				
PROGRAMA DE EXCESO DE PERDIDA CATASTRÓFICO				
INCENDIO / 2003	LÍDER	PATRIA	PATRIA	PATRIA
PARTICIPACIÓN		60.00%	60.00%	60.00%
CAPAS	PRIMERA	SEGUNDA	TERCERA	TOTAL
PRIORIDAD	250,000	750,000	2,500,000	250,000
LIMITE	600,000	1,750,000	4,025,000	6,275,000
CUOTA MÍNIMA	0.30%	11.14%	12.56%	30.00%
PRIMA MÍNIMA / DEPOSITO	18,400	32,100	36,200	86,700
CUOTA EN LÍNEA (MÍNIMA)	3.03%	1.83%	0.00%	1.38%
% MIN / DEP	80.00%	80.05%	80.00%	80.00%
PRIMA ESTIMADA (MÍNIMA)	23,000.00	40,100.00	45,200.00	108,300.00
CUOTA EN LÍNEA (ESTIMADA)	4.00%	2.20%	1.12%	1.73%
PRIORIDAD / CÚMULOS	0.34%	1.03%	3.45%	0.35%
LIMITE / CÚMULOS	0.00%	2.41%	5.55%	8.05%
P.M.L.				9.00%
PRIMA ESTIMADA	500,000			
CÓMULOS Y RETENCIÓN	750,000.00			
MONEDAS	000 L.P.S.			

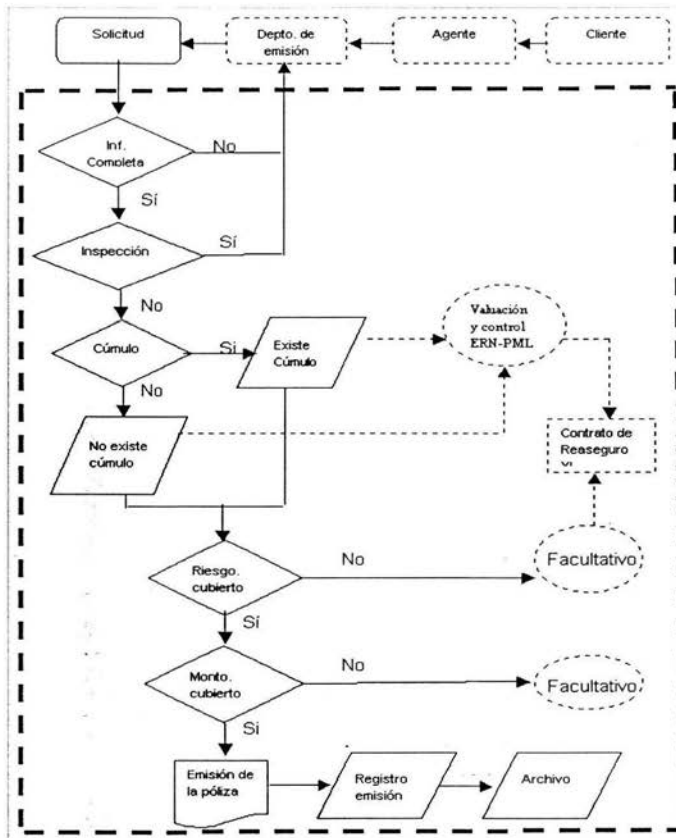
* Reinstalaciones:
1 AL 100% con pago de prima adicional
Forma de pago:
Trimestral por anticipado con
con garantía de pago de 90 días

Cuadro 3.4. Representa el importe de los costos del exceso de perdida catastrófico de la compañía que se está analizando



Cuando el riesgo esta dentro de las capacidades automáticas de la compañía por: giro del negocio, sumas aseguradas, riesgos cubiertos (que no estén dentro de las exclusiones y que se ubiquen dentro del pleno de retención) el proceso a seguir es el siguiente.

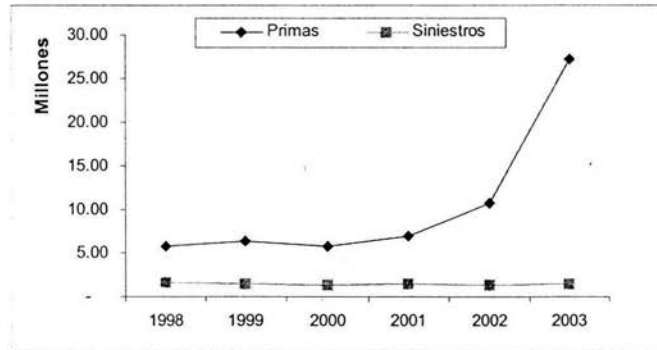
Se Aplica el siguiente programa ó proceso de trabajo, donde intervienen las diferentes áreas involucradas como es: ventas (agentes), el área técnica al analizar el riesgo (tipo de riesgo) y estadística (forma parte del área técnica) analizando y controlando los registros de la acumulación de riesgos. Que al final del ejercicio se revisen los resultados y se puedan cambiar, modificar o seguir aplicando las mismas políticas institucionales.



Esquema 3.1. Representa el flujo de la información y el proceso que se sigue una vez que la solicitud es ingresada a la compañía de seguros hasta la entrega, registro y control de la información.



Este proceso se realiza para cada uno de los registros, el conjunto de toda esta información nos permite tener datos históricos para hacer el siguiente análisis tanto de la emisión de primas como de los siniestros de los riesgos catastróficos:



Grafica 3.2. Representa la emisión de primas de la compañía analizada contra los siniestros ocurridos para ese mismo periodo de los riesgos catastróficos.

Para el riesgo de terremoto y/o erupción volcánica analizaremos los porcentajes de acumulación lo que se lleva a cabo tomando las responsabilidades asumidas por la compañía. La responsabilidad asumida serán las sumas vigentes al final de un periodo, como ejemplo, tomaremos los datos al 31 de marzo del 2004, separando las zonas críticas y no críticas, generando una acumulación máxima de \$ 75'538,372.00, que se encuentra contemplada y sirve de base para determinar el costo del programa de exceso de pérdida. Implicando que el riesgo de pérdida máxima probable (PML) de la compañía es muy grande por la acumulación de los riesgos que se tienen.

De tener una mayor concentración de riesgos en zonas de alta incidencia sísmica, según se definió en el punto 2.4., repercutiría en un aumento de los costos de la cobertura, independientemente de la siniestralidad presentada, lo cual se debe a la alta exposición de la cartera, mayor PML.

De aquí la importancia de las políticas institucionales, donde una de sus funciones es vigilar las acumulaciones y los resultados técnicos, la retención, que como se menciona es sobre la cual se deben de constituir las reservas que para estos riesgos son muy elevadas. Además de marcar el camino a seguir, si la acumulación de riesgos es superior a los máximos establecido dentro del contrato, se debe modificar la política de venta y técnica, siendo más selectivos para la aceptación de este tipo de riesgos.



ZONA	RIESGOS	SUMA RETENCIÓN	SUMA CUOTA PARTE	SUMA EXCEDENTE	SUMA FACULTATIVA	SUMA TOTAL
A	81	37,738,601.20	113,218,301.28	332,687,780.86	180,035,994.02	663,680,677.36
B	387	127,323,943.12	381,931,723.59	324,602,283.80	502,881,785.25	1,336,739,735.76
C	19	6,588,090.33	19,764,270.98	33,992,752.29	18,565,484.63	78,910,598.22
D	25	11,187,107.22	33,556,352.55	66,943,569.00	81,244,568.43	192,931,597.21
	512	182,837,741.88	548,470,648.40	758,226,385.95	782,727,832.32	2,272,262,608.55

B1	268	75,489,459.62	226,480,889.97	93,227,554.65	60,613,235.29	455,811,139.53
E	265	88,148,652.18	264,497,084.46	106,883,824.27	396,028,080.36	855,557,641.28
F	315	86,470,399.15	259,429,106.49	110,543,688.26	96,180,476.61	552,623,670.50
G	206	52,174,670.48	156,485,223.90	75,676,081.42	23,907,737.28	308,243,713.08
H1	177	37,851,321.71	113,552,758.86	81,523,781.75	3,540,926.28	236,468,788.60
H2	59	17,196,903.79	51,590,131.63	31,092,364.21	2,237,260.19	102,116,659.82
I	4	201,464.92	604,171.32	-	-	805,636.24
J	6	1,726,321.52	5,173,863.01	3,744,854.40	2,006,172.00	12,656,210.93
	1300	359,259,193.38	1,077,818,229.64	502,692,148.96	584,513,888.00	2,524,283,459.98

Total	1812	542,096,935.26	1,626,288,878.04	1,260,918,534.91	1,367,241,720.32	4,796,546,068.53
ZONA NO CRITICA	512	182,837,741.88	548,470,648.40	758,226,385.95	782,727,832.32	2,272,262,608.55
ZONA CRITICA	1,300	359,259,193.38	1,077,818,229.64	502,692,148.96	584,513,888.00	2,524,283,459.98

Cuadro 3.5. Representa la información vigente con la información actual de terremoto y/o erupción volcánica, aunque para la proyección de los escenarios se utilizara el registro de los periodos 1997-2003.

De lo que podemos resumir:

ZONA	% RIESGOS	% SUMA RETENCIÓN	% SUMA CUOTA PARTE	% SUMA EXCEDENTE	% SUMA FACULTATIVA	% SUMA TOTAL
ZONA NO CRITICA	28.26%	33.73%	33.73%	60.13%	57.25%	47.37%
ZONA CRITICA	71.74%	66.27%	66.27%	39.87%	42.75%	52.63%

Cuadro 3.6. Representa las concentraciones tanto de riesgos como de sumas aseguradas de la cartera de la compañía analizada, de seguir bajo este mismo comportamiento los contratos de reaseguro no podrán disminuir sus costos.

Del cuadro anterior podemos establecer que para el ramo de terremoto, los riesgos esta muy concentrada en zonas críticas. De continuar con esa concentración el riesgo que esta corriendo la empresa, en su retención asciende a: \$ 75'538,372 mxp. Exponiendo a la compañía en caso de la realización de un evento a catastrófico a un quebranto financiero.

Una vez que la información a sido seleccionada (riesgo de terremoto) y clasificada se realizar la evaluación de los contratos de acuerdo a los resultados obtenidos, la acumulación de riesgos, la siniestralidad y el crecimiento de la compañía basado en la políticas institucionales. Por lo que nos faltaría la evaluación de las estrategias utilizando para ellos escenarios.



3.2. Escenarios

Construyendo escenarios

La construcción de escenarios requiere claridad sobre las variables (controlables e incontrolables), para entonces sé este en condición de usarse como nuevos marcos de referencia. Éstos deben reunir ciertos requisitos:

Ser contruidos desde el presente y ser reconocibles por el usuario. Cada escenario debe tener resonancia con señales en el presente. Por lo que para este trabajo los escenarios están definidos por las siguientes variables:

Dentro de los escenarios se valuará el contrato exceso de pérdida catastrófico, considerando que para los demás contratos se tendrían las mismas variables a excepción de la acumulación de riesgos, la que no es muy representativa y se utilizaría la variable tipo de seguro.

3.2.1. Definición de variables primarias.

Acumulación de Riesgos:

Dentro del riesgo de terremoto, que es uno de los más frecuentes por las características sísmicas de la republica mexicana, la acumulación de riesgos en zonas críticas o de alto riesgo, por las pérdidas que en caso de ocurrencia de un evento catastrófico tendría, tanto en los daños materiales directos o pérdidas directas como en las pérdidas por daños consecuenciales que se causarían después de la realización del evento. Dentro de los riesgos asumidos por una compañía de seguros una de las tareas de vital importancia para la salud de la misma es la dispersión de riesgos, esto es, que la mayor parte de las sumas aseguradas o las ubicaciones aseguradas no se encuentren en las zonas de alto riesgo si no que haya una compensación entre las zonas de alto riesgo con las zonas de bajo riesgo sísmico, lo cual se lleva a cabo mediante el análisis de los cúmulos de terremoto, utilizando el modelo ERN-PML.

Las unidades para medir esta variable: **Millones de pesos.(MXP).**

Costos de los contratos de Reaseguro:

.Los costos de los contratos de reaseguro "exceso de pérdida catastrófico", dependen principalmente de dos aspectos: la acumulación de riesgos y la siniestralidad. Aunque si no se tienen un control adecuado de la acumulación de riesgos la posibilidad de que cualquier evento catastrófico rebase por mucho nuestra estimación o reservas para este riesgo es mas



elevada, lo que obligaría a los reaseguradores a no asumir nuevos riesgos o castigos en cuanto al precio de los contratos a la compañía de seguro, implicando para esto un fuerte golpe financiero o la imposibilidad de hacerle frente a los siniestros resultantes de este evento y probablemente lleve a un quebranto financiero a la empresa.

Las unidades para medir esta variable: **Millones de pesos (MXP)**.

3.2.2. Definición de variables secundarias.

Crecimiento o Nichos de mercado:

Esta variable esta dada por el crecimiento que se tenga en la cartera de la empresa o por la penetración de la misma en un nuevo nicho de mercado, dependiendo ya sea de una nueva campaña de publicidad o por la innovación de un producto. Para el riesgo analizado esto debe de ser bajo mucha supervisión, control o un contrato de reaseguro especial, por las características del riesgo. Este concepto esta ligado a la parte comercial pero sin perder de vista la parte técnica, porque sin duda esta variable impacta directamente dentro del costo del contrato analizado si no se tiene una política de dispersiones de riesgos en zonas de alto incide sísmico, como los que ya se determinaron dentro del capítulo II.

Esta variable se medirá en: **millones de pesos /MXP)**

Siniestralidad:

La siniestralidad es un evento fortuito, pero por tratarse de un riesgo catastrófico y por sus características de severidad, las reservas que se tienen para esta cobertura son altas, la protección de los contratos se vuelve sumamente costosa, por lo que se debe analizar con mucho detalle los aspectos del riesgo para tratar de limitar hasta donde sea posible la generación de este evento, para lo cual se utilizara el sistema ERN-PML y generar la evaluación de la pérdida máxima probable. Aunque esto no garantiza de ninguna manera que el impacto de algún siniestro tenga dimensiones catastróficas e implique una situación realmente peligrosa que puede llevar al quebranto financiero de la institución o del mismo reasegurador o que ambos tarden un periodo muy largo en cambiar su situación financiera.

La variable la valuaremos en **Millones de pesos (MXP)**

Políticas (dentro de este concepto englobaremos la selección técnica):

Las políticas institucionales como son las políticas de ventas tiene mucha importancia dentro de la compañía de seguros pero para este trabajo nos enfocaremos en la parte de los resultados técnicos, esto es, los resultados de los contratos (primas contra siniestros) Para lo



cual se considera la capacitación que tienen los empleados en determinado ramo o el grado de especialización que se tenga.

Para evaluar esta variable tenemos los resultados técnicos: **se medirá en porcentajes.**

Una vez definidas las variables principales y secundarias, se determina como se medirán estas variables:

Utilizando la proyección de los datos, para estimar los resultados y tendencias que se darían en un periodo de tiempo, permitiendo valuar los resultados en los escenarios propuestos para lo que se utilizara las siguientes fórmulas:

$$\hat{Y} = b_0 + b_1 X$$

Donde

$$b = \frac{\sum (x - \bar{x})(y - \bar{y})}{\sum (x - \bar{x})^2}$$

$$b_1 = \frac{\sum XY - \bar{y} \sum X}{\sum X^2 - \bar{x} \sum X}$$

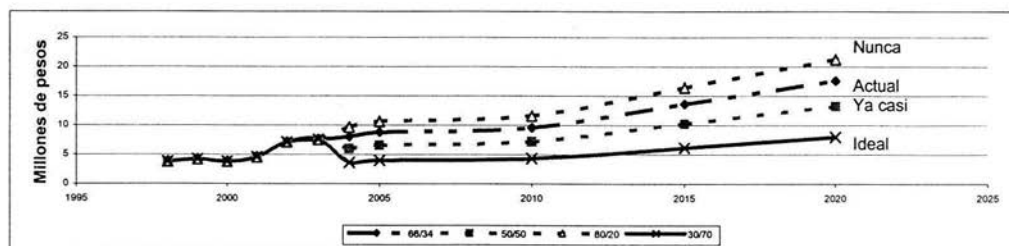
$$b_0 = \bar{y} - b_1 \bar{x}$$

$$\hat{Y} = b_0 + b_1 X_1 + b_2 X_2 + \dots$$

3.2.3. Evaluación de escenarios.

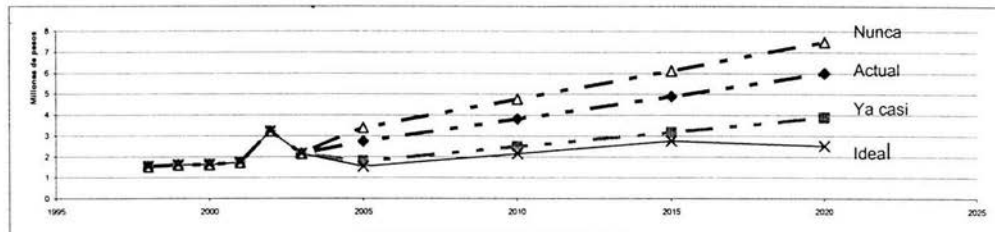
Proyección de las variables principales:

Acumulación de riesgos:



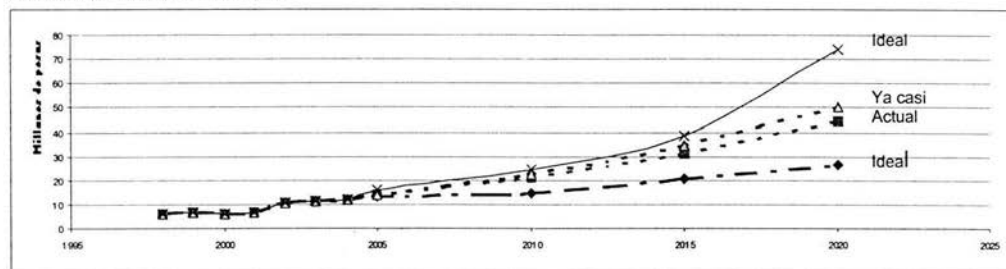


Costo de los contratos de reaseguro:

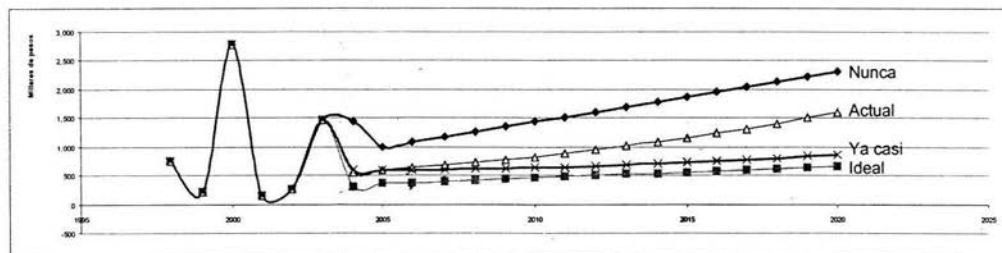


Proyección de las variables secundarias:

Crecimiento del mercado:

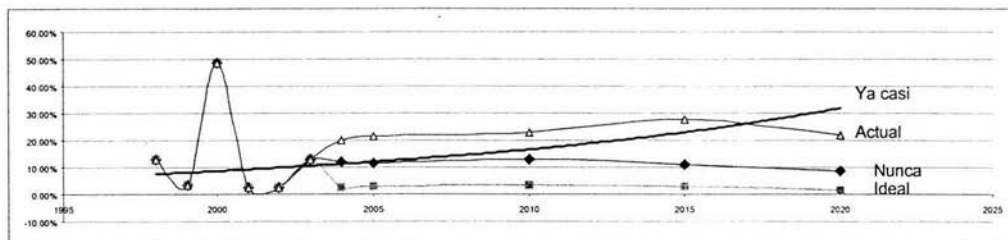


Siniestralidad:





Políticas de ventas y suscripción:



Rangos para las variables principales y secundarias:

Acumulación de riesgos

Intervalo	Rango (millones de pesos)
1	1.50 – 5.00
2	5.00 – 10.00
3	10.00 – 15.00
4	15.00 – 20.00

Costos de los contratos de reaseguro:

Intervalo	Rango (millones de pesos)
1	0 – 2,000
2	2,001 – 4,000
3	4,001 – 6,000
4	6,001 – 8,000

Siniestralidad:

Intervalo	Rango (millones de pesos)
1	0 - 500
2	500 – 1,000
3	1,001 – 1,500
4	1,500 – 2,000
5	2,001 – 2,500

Crecimiento o nicho del mercado:

Intervalo	Rango (millones de pesos)
1	10,000 – 25,000
2	25,001 – 40,000
3	40,001 – 55,000
4	55,000 – 70,000

Políticas Institucionales

Intervalo	Rango (%)
1	0.00 – 5.00
2	5.01 – 20.00
3	20.01 – 100.00



3.2.4. Resultado de los escenarios.



El comportamiento de las variables nos indica: El escenario "Ideal" tiene una probabilidad de ocurrencia de un 15% lo que es propiciado, no por un aumento en la emisión de primas (el volumen de primas es el mismo para lo cuatro escenarios propuestos) sino por la disminución de la siniestralidad, llevando a la compañía a mejores resultados técnicos y a costos de los contratos menores al ser estos de \$ 1,763,518 mxp. Derivado de una mejor selección técnica como resultado de la aplicación correcta de las políticas institucionales que genero una siniestralidad menor al 5%.

Los resultados en cuanto a los nuevos productos (que fue diseñado con base en la experiencia de la empresa) todavía no se alcanzan por la fuerte competencia del sector. Bajo el escenario "Nunca", este aumenta su probabilidad de ocurrencia debido a los malos resultados que se obtienen, lo que se origino por la no aplicación de la políticas técnicas, lo que importaba era vender aunado a la falta de un control en la acumulación de riesgo llevando a la compañía a tener una alta siniestralidad, resultando un castigo en los costos de los contratos de reaseguro al ser estos de \$ 3,398,239 mxp, representando casi un 200% de incremento en los costos de los contratos de un escenario a otro. Los escenarios "ya casi" y "actual", siguen teniendo problemas en cuanto a la siniestralidad pero con un menor impacto al estar en un rango de \$ 500,000 a \$ 1'000,000 mxp. De continuar con las mismas políticas técnicas y de ventas podría ocasionar que el escenario "Nunca", sea el de mayor posibilidad de ocurrencia.

Aunque se cumple la expectativa de crecimiento para el área de ventas no es así para el departamento técnico (reaseguro, emisión) por la siniestralidad obtenida, indicando que la estrategia no se cumplió del todo y se tiene que optar por otra, considerar un crecimiento menor pero con una política de emisión más severa.



Escenario 2010



La falta de competitividad de la compañía dentro del mercado y considerando que las compañías de seguros ya en un 90% tienen mayoritariamente capital extranjero, las que operan daños, ha traído como consecuencia que solo se siguen captando riesgos cuya ubicación es de alto riesgo (aumenta la probabilidad del escenario "Nuca" al ser del 40%), los que no son atractivos para las compañías de capital extranjero, incrementando los costos de los contratos catastróficos al llegar hasta \$ 4'759,967 mxp con una acumulación de riesgos ó PML \$ 11'540,790 mxp. Lo que al ocurrir algún evento catastrófico nos llevaría a una siniestralidad de hasta el 50% poniendo en riesgo la existencia de la compañía como consecuencias de políticas institucionales inadecuadas.

La probabilidad de que ocurra el escenario "Ya casi", aumenta al ser del 25% en comparación con el escenario "Ideal" el que disminuye, al pasar del 17% al 13% derivado principalmente de un crecimiento en la emisión de las primas por la incursión en nuevos nicho de mercado, aunque este crecimiento no ha sido bien planeado porque la mayoría de los riesgos se encuentra en zonas de alta incidencia sísmica, incrementando la siniestralidad entre los escenarios en un 39%. Los costos de los contratos pasan de \$ 2'137,128 mxp para el escenario "Ideal" hasta \$ 3'802,423 mxp para el escenario "Actual", lo que demuestra perfectamente el impacto que tienen en los costos de los contratos catastróficos las políticas institucionales, además de la desviación de los recursos económicos, que la compañía podría perfectamente utilizar en otros aspectos, como capacitación, mejor tecnología, etc. Incrementando aun más el rezago de las empresas de capital nacional en comparación con las de capital extranjero.



Escenario 2020



El mercado asegurador se ha transformado totalmente por la apertura al capital extranjero, el 90% de las aseguradoras ya tienen un predominio de este capital, ocasionando la pérdida de mercado para las compañías mexicanas que a la fecha han logrado sobrevivir pero a costos muy elevados, captando únicamente los riesgos que no le son atractivos a las demás compañías.

Esto ha originado una acumulación de riesgos o PML que para el escenario "Nunca" llegó a representar un 300% de aumento con respecto al mejor de los escenarios "Ideal", lo que genera un aumento en los costos de los contratos de reaseguro para el escenario "Nunca" es de \$ 21'192,145 mxp, lo que demuestra totalmente la importancia que tienen las políticas técnicas y de ventas en los costos de los contratos de reaseguro. Y la importancia de la definición correcta de las estrategias, ya que al no ser tomadas en cuenta y aplicadas correctamente ocasionan los efectos arriba indicados, al detectar estas desviaciones no se hizo nada por corregirla como se había planteado en la definición de estrategias, de haber malos resultados se optaría por aplicar una estrategia más rigurosa, lo que se definió como nuestro plan de contingencia.

El proceso de cambio nunca termina, si existen buenos resultados se debe utilizar los recursos en capacitación al personal, nueva tecnología, desarrollo de nuevos productos, etc. Para que la compañía nunca quede fuera de mercado. Cuando existe plena conciencia de esto se va por el camino correcto como se ve representado en los escenarios "Actual", donde se pretende un cambio aunque no bien estructurado, en el escenario "Ya casi" el cambio no se ha logrado totalmente pero los resultados son evidentes



De los que se concluye:

El mayor costo del plan anual de reaseguro esta dado por los contratos catastróficos al representar el 50%, del costo total del plan anual de reaseguro (para el caso de estudio total \$ 2'780,450 contrato catastrófico \$ 1'401,600), porque en caso de siniestro las perdidas serian cuantiosas incluso podría en peligro no solo la estabilidad financiera de la compañía sino su existencia misma, trayendo como consecuencia un incremento de las reservas técnicas de la compañía que actualmente representan el 72.43% del pasivo / capital de esta.

Como se vio dentro del punto 3.1.1. la definición de estrategias para renovar los contratos de reaseguro depende de los objetivos de la compañía, utilizando para ello las políticas institucionales. Además de considerar la informaron histórica de la institución la que sirve de base para el desarrollo de las estrategias mediante el análisis y evaluación de los resultados para cada periodo ó ejercicio. Las estrategias que se proponen son útiles independientemente de los resultados que se obtengan porque contempla las variables mas importantes que afectan a cada uno de los contratos, solo se debe utilizar la que mejor convenga a la institución o la que subsane los resultados negativos. La definición de las estrategias al realizarse a posteriori, esto es, después de analizar las variables que influyen sobre los resultados, se pueden utilizar a la vez como plan de contingencia. Ya que estas definen los pasos que se deben seguir una vez establecidos y evaluados los resultados de los controles propuestos para no llegar a poner en peligro a la compañía o si esta lo requiere contratar una mayor protección, previo análisis costos-beneficio.

Los escenarios nos permitieron analizar los resultados de la evaluación de las estrategias partiendo de objetivos claros de la compañía, los que se definieron dentro del punto 3.1.2. De no cambiar su actual política de suscripción - ventas la acumulación de riesgos, expondría a la compañía a un gran perdida, la acumulación de riesgos en zonas criticas es del 80% del total de la cartera, existiendo una mayor posibilidad de siniestros al tener una PML mayor, los incremento de los contratos de reaseguro es de un 250% con respecto a los actuales. De cambiar su política técnica y siendo mas conservadores en cuanto a su política de venta se podría obtener un mejor costo de la cobertura de reaseguro aunque esto implicaría un cambio total de las políticas institucionales (ser mas rígidos en la selección), viéndose reflejado dentro del punto 3.2.3. escenario "Ideal". El beneficio que se obtendría de este cambio son costos de los contratos menores al sufrir solamente un incremento de 8.86% en comparación con loa contratos actuales originado no de manera determinante por la siniestralidad si no por la acumulación de riesgos al ser esta solo del 30% del total de los riesgos asegurados en esta cobertura.

La apertura a inversiones extranjeras dentro del mercado asegurador mexicano ha relegado a las compañías de capital nacional: en costos, coberturas y servicios. Las empresas mexicanas no cuentan con el respaldo económico y técnico, limitando la posibilidad de ofrecer a sus clientes productos que le sean atractivos con mayores coberturas, mejores servicios y menores costos haciendo mas difícil la labor de venta. Esto en el tiempo se vuelve un ciclo vicioso ya que la empresa no puede competir con los grandes capitales y como consecuencia de esto no ingresan primas que le permitan crecer y tener una mejor estructura



para brindar un buen servicio, llevando a la compañía a estar fuera de mercado y así poco a poco salir de este.

El crecer implica dinero, por lo cual se debe de planear correctamente la incursión en nuevos nichos de mercado, por la constitución de mayores reservas, las que no se pueden utilizar como se vio dentro del punto 2.3. del capítulo II. Por lo que el objetivo de desarrollar estrategias es el uso adecuado de los recursos: financieros, técnicos y humanos. Considerando los recursos técnicos como las políticas institucionales, financieros los costos de los contratos de reaseguro, y los humanos las personas encargadas de la selección de los diferentes tipos de seguro y su respectivo análisis.



Fuentes de consulta

Ackoff Rusell
Planeación De Empresas Del Futuro
Limusa, México 1983

Albert Keneth L.
Manual de administración estratégica
Cecsa, México 1990

Lippit R. Watson Y Westley
La dinámica del cambio planificador
Aморrortu, 1997

Planeación estratégica de la Industria
Julián Barrera
Néstor Meza
Data Research

Planeación estratégica y control total de calidad
Alfredo Acle Tomasini
Expert

Kees Van Der Heijden, Escenarios
El arte de prevenir el futuro
Panorama, México D. F., 2000



Conclusiones generales:

El objetivo de este trabajo no solamente era tener una herramienta que nos permitiera establecer un panorama del entorno del reaseguro y su importancia dentro el sector asegurador mexicano, si no el tratar de conocer las variables de mayor impacto en cada uno de los contratos que integran el plan anual de reaseguro. El conocimiento de la cartera con la que cuenta la compañía estudiada a través de un análisis estadístico histórico que nos permitiera evaluar el impacto de cada una de las variables y obtener un control en los resultados futuros, lo que se cumplió totalmente generando un mejor aprovechamiento de los recursos tanto tecnológico, financieros y humanos. Las variables de mayor impacto en los costos de los contratos de tomaron en cuenta para la definición de cada una de las estrategias propuestas: Siniestralidad, acumulación de riesgos, la suma asegurada, etc.

El desarrollo de este trabajo ha permitido conocer cual es la función principal del reaseguro dentro de las compañías de seguros, así como cada uno de los contratos que integran el plan anual de reaseguro y la base fundamental de este, las normas vigentes para el calculo de la retención de una aseguradora, que depende principalmente de su capital financiero como se vio dentro del capitulo I.

Una de las conclusiones más importantes fue determinar el impacto de las perdidas que se pueden general como consecuencia de eventos catastróficos, actos de personas mal intencionadas ó atentados terroristas, cosa que ha cambiado totalmente la perspectiva que sé tenía del riesgo, por haberse dado en un país que hasta antes del día 11 de septiembre se sentía invulnerable, dejado una triste experiencia, no solo por las grandes perdidas materiales sino por todas la vidas que se perdieron y que hasta el momento no han terminado de cuantificarse tanto las perdidas directas como indirectas. El impacto financiero que sufrieron las compañías reaseguradoras en el mercado internacional representa hasta el momento el 59% de las reclamaciones actuales lo que se estableció en él capitulo I. Estas perdidas han tenido un impacto mundial a lo que no ha podido escapar el mercado mexicano que se ha visto afectado por los incrementos de los costos de los contratos de reaseguro, principalmente los catastróficos al incrementarse del 80% al 90% para las grandes empresas y del 20% al 40% para las pequeñas y medianas. Los contratos catastróficos son fundamentales en la estructura del plan anual de reaseguro de las compañías mexicanas por la gran exposición a estos riesgos que tienen nuestro país.

La crisis económica que vive actualmente el país es uno de los factores que dificulta el desarrollo del sector asegurador pero debido a la necesidad que existe de estar protegido, este, es uno de los pocos sectores de la economía que ha podido salir mejor librados, al incrementar año con año el monto de la emisión de primas lo que se estableció en el cuadro 1.1. del capitulo I, con un crecimiento 12.8% en comparación con el 4% del PIB información correspondiente al 1er. Trimestre del 2004. Este continuo crecimiento aunado a la apertura que ha tenido el sector asegurador (derivado del tratado de libre comercio México – Estados Unidos y Canadá) ha venido a revolucionar el mercado al pasar de un mercado nacional a uno con predominio extranjero al tener ya al 60% de las compañías predominio de capital



extranjero, favoreciendo esto al sector asegurador pero desgraciadamente a las empresas que no han podido capitalizarse ya sé mediante inversión nacional o por la fusión con empresas extranjeras el panorama no es muy alentador, se han rezagado en: tecnología, capacitación, desarrollo y diseño de productos atractivos, valuación de reservas e incluso hasta el momento solo están sobreviviendo las empresas de capital nacional no logran un desarrollo.

En la actualidad un control adecuado de la información nos permiten tener un panorama general de la empresa: Emisión de primas, acumulación de riesgos, siniestros, supervisando las responsabilidades asumidas de la compañía y comparándolas contra la protección contratada. Nos brinda la posibilidad de poder evaluar de manera correcta el impacto en siniestros, ventas, incremento de reservas, etc. De aquí la importancia de contar con herramienta que nos permitan realizar este tipo de evaluaciones como se definió en el punto 2.4.

El modelo ERN-PML toma en cuenta la influencia del deducible, límite de responsabilidad y coaseguro de los edificios, contenidos y las pérdidas consecuenciales. Adicionalmente, la prima pura y el PML pueden evaluarse tomando en cuenta esquemas complejos de cobertura de exceso de pérdida. Evaluando primas puras de pólizas previamente emitidas también es utilizado para ofrecer cuotas competitivas aún para inmuebles de alto riesgo combinando deducibles, coaseguros y límites que otorgar descuentos en las primas hasta de un 60%, permite definir políticas de selección de riesgos con mejores bases técnicas (como se especifica en cuadro 2.5), para los grandes riesgos, recabar información adicional para conocer el riesgo con más precisión, según se establece en el cuadro 2.6.

Pero principalmente para él calculo de las reservas de las compañías, que deben ser proporcionales a la exposición de su cartera su retención. Un estudio financiero acertado basado en el costo del reaseguro y de los excesos de pérdida, considerando las políticas propias de la empresa y la legislación vigente, permitirá cubrir esas reservas de manera óptima que como se analizo en la grafica 2.3. las reservas catastróficas se ha incrementado en mas de un 500% de 1985 a la fecha en comparación con el 200% del capital contable y el decrecimiento del -44% de las reservas de previsión.

El contar con estrategias adecuadas nos permite tener varias opciones para la negociación de los contratos de reaseguro, que lleven a lograr los objetivos de la compañía considerando los costos-beneficio que esto implica, lo que se estableció en los escenarios donde el lograr los objetivos de la compañía genera un incremento del 93.68% de los costos actuales de los contratos en comparación con un una estrategia mas conservadora la que solo nos implicaría un aumento en los costos de los contratos de un 8% sin afectar los pronósticos de ventas, incluso existe un aumento de las ventas de un 7%, pero se tienen una menor constitución de reservas, por lo que el beneficio es mayor. Esto resultados se obtienen utilizando las políticas institucionales lo que se estableció perfectamente en cada uno de los escenarios propuestos.



Las estrategias no están limitadas a tomar solo un camino, estas solo dan el panorama general de lo que puede pasar si se elige cualquiera de los 4 escenarios propuestos, la decisión de elegir una u otra depende de las personas responsables de la toma de decisiones que como vimos en el capítulo II, son: Ventas, área técnica y el gerente general. Con base en los objetivos de la compañía previo análisis costo beneficio.

Por lo expuesto en ese trabajo y como una conclusión muy personal, si una compañía de seguros no cuenta con un gran capital financiero, que le sea suficiente para la constitución de las diferentes reservas, pago de bonos, comisiones, contratos de reaseguro, capacitación, etc., esta no puede manejar una política de venta agresiva tendría que ser muy cautelosa y crecer poco a poco, tratando de utilizar sus recursos de la mejor manera posible. De contar con grandes capitales financieros, se pudiera ser mas agresivo en las ventas pero sin perder de vista las políticas técnicas de lo contrario pasara lo que a ultimas fechas es algo muy común la venta de la compañía a capitales extranjeros, fusiones, cambios de nombres e incluso la desaparición de estas, debido a los malos resultados.

Uno de los factores que más ha venido a golpear a las compañías de seguro es el riguroso control que la Comisión Nación de Seguros y Fianzas ha ejercido sobre el sector, claro ejemplo de ello es la certificación a los actuarios, la constitución de nuevas reservas, etc. A diferencia de lo flexible que se han visto con los bancos, al permitirle incursionar en los seguros de menor riesgo como: los seguros familiares, hipotecarios y automóviles, que hasta el momento era el nicho de mercado de las pequeñas compañías de seguro y al no verse someterlos al mismo control que al sector asegurador, estos han obtenido mayores ventas, ocasionando grandes perdidas a las pequeñas compañías de seguro.

Actualmente la situación del mercado reasegurador y asegurador internacional esta muy inestable por lo que no es fácil obtener buenos contratos de reaseguro a bajos costos de ahí la importancia de contar con una base de información histórica de buena calidad que nos permita determinar la necesidad real de la compañía y por ende costos acordes a estas. Si no se puede obtener mejores costos se puede obtener una mejor protección o menores exclusiones.

En este trabajo se analizo únicamente el contrato catastrófico ramo de Incendio uno de los 8 ramos que integran la operación de daños, pero se pueden seguir evaluando cada una de las estrategias propuestas en los diferentes escenarios, la selección de cada una de las variables así como la estructura de los contratos se dio con base en la experiencia y enfoque particular de la autora, desde un punto de vista mas estadístico que técnico. Lo que deja el campo abierto a futuros trabajos con diferentes enfoques.



Fuentes de consulta General

Tomás Miklos, Las decisiones políticas,
Siglo XXI Editores – Instituto Federal Electoral,
2ª edición, México, 2001.

Ackoff L. Russell, Cápsulas de Ackoff
Administración en pequeñas dosis,
Limusa Noriega Editores, México, D. F., 2002.

Kees Van Der Heijden, Escenarios
El arte de prevenir el futuro
Panorama, México D. F., 2000

Comisión Nacional de Seguros y Fianzas,
Boletín de análisis sectorial, Año 3, No. 9.,
México, Abril 2004.

Comisión Nacional de Seguros y Fianzas,
Memoria de actividades 2001 y perspectivas para el 2002,
México, 2001.

Comisión Nacional de Seguros y Fianzas,
Resumen informativo trimestral,
Diciembre 2002, Marzo 2003, Junio 2003, Septiembre 2003.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público,
Retos y perspectivas del sector asegurador,
10 de Noviembre de 2003.

Periódico El Asegurador; <http://www.elasegurador.com.mx>



ANEXO 1 (TABLA DE PLENOS)

TABLA DE PLENOS				CLASIFICACION DE GIROS			
FRACC.	SUB FRACC.	GIROS		LIMITES DE SUMAS ASEGURADAS EN D.L.S.			
1	1	EDIFICIOS Y CONTENIDOS	DESTINADOS PARA OFICINAS, ESCUELAS, HOSPITALES, SANATORIOS, CONSULTORIOS MÉDICOS Y HABITACIONES	I	7,500,000		
2	2	EDIFICIOS Y CONTENIDOS	DESTINADOS PARA LOS USOS OFICINAS, ESCUELAS, HOSPITALES, SANATORIOS, CONSULTORIOS MÉDICOS Y HABITACIONES Y DE OTROS QUE NO EXCEDAN DEL 10% DE LA SUPERFICIE TOTAL	I	7,500,000		
3	3	EDIFICIOS	TOTALMENTE DESOCUPADOS Y/O DESHABITADOS	I	7,500,000		
4	4	EDIFICIOS EN CONSTRUCCIÓN	EDIFICIOS EN CONSTRUCCIÓN	I	7,500,000		
5	5	EDIFICIOS Y CONTENIDOS	EXCLUSIVAMENTE DE HABITACIONES PARTICULARES DE CONSTRUCCIÓN MACIZA CON NO MÁS DE 5 NIVELES, SE INCLUYEN ADEMÁS LOS RIESGOS AMPARADOS EN EXTENSIÓN DE CUBIERTA	I	7,500,000		
6	10	10.1	ABARROTES Y MERCANCIAS MIXTAS	BODEGA Y TIENDA	I	7,500,000	
7	20	20.1	ACEITES Y GRASAS	BODEGA Y TIENDA	II		5,625,000
8	20	20.2	ACEITES Y GRASAS	DE PESCADO CON VAPOR	III		3,750,000
9	20	20.6	ACEITES Y GRASAS	REFINADORA	III		3,750,000
10	20	20.3	ACEITES Y GRASAS	DE PESCADO CON FUEGO DIRECTO O CON DISOLVENTE	IV		1,875,000
11	20	20.4	ACEITES Y GRASAS	DE VEGETAL CON PROCESO MECÁNICO	IV		1,875,000
12	20	20.5	ACEITES Y GRASAS	DE VEGETAL CON USO DE DISOLVENTES	IV		1,875,000
13	20	20.7	ACEITES Y GRASAS	HIDROGENADOTA	IV		1,875,000
14			ACEITES Y GRASAS	PLANTA EXTRACTORA	IV		1,875,000
15	30	30.1	ACUMULADORES	BODEGA O TIENDA	I	7,500,000	
16	30	30.2	ACUMULADORES	REPARACIÓN O FABRICACIÓN	I	7,500,000	
17	30	30.3	ACUMULADORES	REPARACIÓN O FABRICACIÓN CON INFLAMABLES	III		3,750,000
18	40	40.1	AGUARDIENTES, ALCOHOL, VINOS Y SIDRAS	BODEGA O TIENDA (EMBOTELLADO)	II		5,625,000
19	40	40.2	AGUARDIENTES, ALCOHOL, VINOS Y SIDRAS	BODEGA O TIENDA (A GRANEL)	II		5,625,000
20	40	40.3	AGUARDIENTES, ALCOHOL, VINOS Y SIDRAS	FABRICA CON GRADUACIÓN MENOR A 22 G.L. Y CON NO MÁS DE 1% DE SUS EXISTENCIAS DE AGUARDIENTE O ALCOHOL	II		5,625,000
21	40	40.4	AGUARDIENTES, ALCOHOL, VINOS Y SIDRAS	FABRICA CON GRADUACIÓN MAYOR A 22 G.L. Y CON EXISTENCIAS DE ALCOHOL O AGUARDIENTE MAYORES DEL 1%	III		3,750,000
22	50	50.1	AGUARRÁS	FÁBRICA	IV		1,875,000
23	60	60.1	AGUAS	BODEGA O TIENDA	I	7,500,000	
24	60	60.2	AGUAS	PLANTAS DE AGUAS MINERALES O GASEOSAS	I	7,500,000	
25	60	60.3	AGUAS	ESTACIÓN DE BOMBAS	I	7,500,000	
26	60	60.4	AGUAS	TORRES DE ENFRIAMIENTO O TANQUES ELEVADOS	I	7,500,000	
27	60	60.5	AGUAS	PLANTA DE TRATAMIENTO	I	7,500,000	
28	70	70.1	ALFOMBRAS Y TAPICES	BODEGA O TIENDA	II		5,625,000
* 29	80	80.1	ALGOODONES ABSORBENTES	BODEGA O TIENDA	III		EXCLUIDO
* 30	80	80.2	ALGOODONES ABSOLVENTES	FÁBRICA	IV		EXCLUIDO
31	90	90.1	ALIMENTOS PARA ANIMALES	BODEGA O TIENDA SIN PASTURAS	II		5,625,000
32	90	90.2	ALIMENTOS PARA ANIMALES	FABRICA SIN USO DE PASTURA	III		3,750,000
33	90	90.3	ALIMENTOS PARA ANIMALES	FABRICA CON USO DE PASTURA	IV		1,875,000
34	100	100.1	ALMACENES GENERALES DE DEPOSITO	ALMACÉN O BODEGA	II		5,625,000
* 35	110	110.1	ANIMALES	GANADO EN PIE	II		EXCLUIDO



TABLA DE PLENOS				CLASIFICACION DE GIROS			
				I	II	III	IV
FRACC.	SUB FRACC.	GIROS		LIMITES DE SUMAS ASEGURADAS EN DLLS.			
* 36	110	110.2 ANIMALES	INCUBADORAS Y/O SELECCIONADORAS	III			EXCLUIDO
* 37	110	110.3 ANIMALES	GRANJA AVICOLA	III			EXCLUIDO
* 38	110	110.4 ANIMALES	ESTABLOS	IV			EXCLUIDO
39	120	120.1 ASTILLEROS	PARA ARMAR CON CASCO DE ACERO	I	7,500,000		
40	120	120.2 ASTILLEROS	PARA ARMAR CON CASCO DE MADERA	II		5,625,000	
41	410	410.1 APARATOS CIENTIFICOS	BODEGA O TIENDA	I	7,500,000		
42	410	410.2 APARATOS CIENTIFICOS	FABRICA DE	I	7,500,000		
43	130	130.1 AUTOBUSES, AUTOMOVILES, AVIONES, BICICLETAS, CAMIONES, MAQUINARIA AGRICOLA, MAQUINARIA DE CONSTRUCCION Y MOTOCICLETAS	SALAS DE EXHIBICION, PATIOS, BODEGAS Y TIENDAS	I	7,500,000		
44	130	130.2 AUTOBUSES, AUTOMOVILES, AVIONES, BICICLETAS, CAMIONES, MAQUINARIA AGRICOLA, MAQUINARIA DE CONSTRUCCION Y MOTOCICLETAS	ESTACIONAMIENTO	I	7,500,000		
45	130	130.3 AUTOBUSES, AUTOMOVILES, AVIONES, BICICLETAS, CAMIONES, MAQUINARIA AGRICOLA, MAQUINARIA DE CONSTRUCCION Y MOTOCICLETAS	REFACCIONES, BODEGA Y TIENDA	I	7,500,000		
46	130	130.4 AUTOBUSES, AUTOMOVILES, AVIONES, BICICLETAS, CAMIONES, MAQUINARIA AGRICOLA, MAQUINARIA DE CONSTRUCCION Y MOTOCICLETAS	FABRICACION O ARMADO	I	7,500,000		
47	130	130.5 AUTOBUSES, AUTOMOVILES, AVIONES, BICICLETAS, CAMIONES, MAQUINARIA AGRICOLA, MAQUINARIA DE CONSTRUCCION Y MOTOCICLETAS	TALLERES DE MANTENIMIENTO O REPARACION	I	7,500,000		
48	130	130.6 AUTOBUSES, AUTOMOVILES, AVIONES, BICICLETAS, CAMIONES, MAQUINARIA AGRICOLA, MAQUINARIA DE CONSTRUCCION Y MOTOCICLETAS	TRABAJO EN EL CAMPO	I	7,500,000		
* 49	140	140.1 AZÚCAR	BODEGA O TIENDA	II			EXCLUIDO
* 50	140	140.2 AZÚCAR	FÁBRICA SIN OBTENCIÓN DE AGUARDIENTE	II			EXCLUIDO
51	150	150.1 AZUFRE	BODEGA O TIENDA	IV			1,875,000
52	150	150.2 AZUFRE	EXTRACTORA	IV			1,875,000
53	160	160.1 BALATAS Y EMBRAGUES	FABRICA	I	7,500,000		
54	170	170.1 BAÑOS PÚBLICOS	CON Y SIN CALEFACCIÓN	II		5,625,000	
55	180	180.1 BARNICES Y PINTURAS	CUANDO EL COCIMIENTO SE HAGA EN OLLAS TOTALMENTE CERRADAS Y QUE CUENTEN CON UN SISTEMA DE EXTRACCIÓN DE GASES O BIEN SE INYECTE GAS INERTE AL ELEVAR LA TEMPERATURA NORMAL.	IV			1,875,000
	180	180.2 BARNICES Y PINTURAS	CUANDO EL COCIMIENTO SE HAGA EN OLLAS TOTALMENTE CERRADAS Y QUE NO CUENTEN CON UN SISTEMA DE EXTRACCIÓN DE GASES O NO CUENTEN CON INYECCIÓN AUTOMÁTICA DE GAS INERTE.	IV			1,875,000
	180	180.3 BARNICES Y PINTURAS	CUANDO EL COCIMIENTO SE HAGA EN OLLAS DE OTROS TIPOS.	IV			1,875,000
56	190	190.1 BASURA	PLANTA DE APROVECHAMIENTO, SIN USO DE SUSTANCIAS INFLAMABLES	IV			1,875,000
57	200	200.1 BATERÍAS ELÉCTRICAS	FABRICACIÓN	II		5,625,000	
58	210	210.1 BAZAR, MONTE DE PIEDAD O EMPEÑO	MONTE DE PIEDAD O EMPEÑO	I	7,500,000		
59	210	210.2 BAZAR, MONTE DE PIEDAD O EMPEÑO	BAZAR SIN TALLER	I	7,500,000		
60	210	210.3 BAZAR, MONTE DE PIEDAD O EMPEÑO	BAZAR CON TALLER	I	7,500,000		
61	220	220.1 BIBLIOTECAS, GALERÍAS Y MUSEOS	ESTABLECIMIENTOS PÚBLICOS	I	7,500,000		
62	230	230.1 BILLARES	ESTABLECIMIENTOS PÚBLICOS	II		5,625,000	
63	240	240.1 BOLICHES	ESTABLECIMIENTOS PÚBLICOS	I	7,500,000		
64	250	250.1 BORRA Y ESTOPA	BODEGA O TIENDA	IV			1,875,000



Anexo 2: Perfiles de Cartera

PERFIL DE CARTERA DEL 01 DE ABRIL DEL 2000 AL 31 DE MARZO DEL 2004

**DIVERSOS
DAÑOS DE DOMICILIO**

TOTAL		EMISION		RETENCION		CUOTA PARTE		FACULTATIVO		SIMETRICO	
MONDO	RETIROS	No. de ASESORADOS	SUMA	No. de ASESORADOS	SUMA	No. de ASESORADOS	SUMA	No. de ASESORADOS	SUMA	No. de ASESORADOS	SUMA
1000000	42	60.018	1360.378	1.6329	1360.378	1.6329	-	-	-	2	18.751
2500000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5000000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
7500000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
10000000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL	42	60.018	1360.378	1.6329	1360.378	1.6329	-	-	-	2	18.751

PERFIL DE CARTERA DEL 01 DE ABRIL DEL 2000 AL 31 DE MARZO DEL 2004

**DIVERSOS
ROBO DE DOMICILIO**

TOTAL		EMISION		RETENCION		CUOTA PARTE		FACULTATIVO		SIMETRICO	
MONDO	RETIROS	No. de ASESORADOS	SUMA	No. de ASESORADOS	SUMA	No. de ASESORADOS	SUMA	No. de ASESORADOS	SUMA	No. de ASESORADOS	SUMA
1000000	344	151.158	2724.407	18.225	2724.407	18.222	-	-	-	1	4.000
2500000	4	183.848	3283.846	19.133	3283.846	19.133	-	-	-	-	-
5000000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
7500000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
10000000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL	348	1795.006	3051.053	202.357	3051.053	202.355	-	-	-	1	4.000

PERFIL DE CARTERA DEL 01 DE ABRIL DEL 2000 AL 31 DE MARZO DEL 2004

**DIVERSOS
ROBO DE MERCANCIAS**

TOTAL		EMISION		RETENCION		CUOTA PARTE		FACULTATIVO		SIMETRICO	
MONDO	RETIROS	No. de ASESORADOS	SUMA	No. de ASESORADOS	SUMA	No. de ASESORADOS	SUMA	No. de ASESORADOS	SUMA	No. de ASESORADOS	SUMA
1000000	898	13.722	84.152819	1222.846	84.152819	1222.845	-	-	-	21	797.178
2500000	27	134.513	2129.8453	2272.84	2129.8453	2272.84	-	-	-	2	320.134
5000000	1	5285.000	5.117240	37297	5.117240	37297	-	-	-	-	-
7500000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
10000000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL	926	10433.533	88888.88	1271022	10433.533	1271020	-	-	-	23	1107263

PERFIL DE CARTERA DEL 01 DE ABRIL DEL 2000 AL 31 DE MARZO DEL 2004

**DIVERSOS
DINERO Y/O VALORES**

TOTAL		EMISION		RETENCION		CUOTA PARTE		FACULTATIVO		SIMETRICO	
MONDO	RETIROS	No. de ASESORADOS	SUMA	No. de ASESORADOS	SUMA	No. de ASESORADOS	SUMA	No. de ASESORADOS	SUMA	No. de ASESORADOS	SUMA
1000000	815	41.989	17110223	910.174	17110216	910.171	-	-	-	45	1138441
2500000	2	1485200	824848	598278	824848	77287	-	-	-	28485	15247
5000000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
7500000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
10000000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL	817	5534989	18401371	1417107	18401314	987258	-	-	-	45	1188441

PERFIL DE CARTERA DEL 01 DE ABRIL DEL 2000 AL 31 DE MARZO DEL 2004

**DIVERSOS
DINERO Y/O VALORES**

TOTAL		EMISION		RETENCION		CUOTA PARTE		FACULTATIVO		SIMETRICO	
MONDO	RETIROS	No. de ASESORADOS	SUMA	No. de ASESORADOS	SUMA	No. de ASESORADOS	SUMA	No. de ASESORADOS	SUMA	No. de ASESORADOS	SUMA
1000000	815	41.989	17110223	910.174	17110216	910.171	-	-	-	45	1138441
2500000	2	1485200	824848	598278	824848	77287	-	-	-	28485	15247
5000000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
7500000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
10000000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL	817	5534989	18401371	1417107	18401314	987258	-	-	-	45	1188441



ESTRATEGIAS PARA LA CONTRATACIÓN DEL REASEGURO EN LA OPERACIÓN DE DAÑOS

DIVERSOS
ROTURA DE MAQUINARIA
TOTAL

PERFIL DE CARTERA DEL 01 DE ABRIL DEL 2003 AL 31 DE MARZO DEL 2004

RANGO	EMISION		RETENCION		CUOTA PARTE		FACULTATIVO		SINIESTROS				
	No DE RESGOS	SUMA ASSEGUADA PROVEDO	SUMA ASSEGUADA	PRIMA	SUMA ASSEGUADA	PRIMA	SUMA ASSEGUADA	PRIMA	No SIN ESTIMADOS	PAGADOS	RETENCION	CUOTA PARTE	FACULTATIVO
1.000.000	44	286.095	6.351.312	294445	6.351.126	236445	-	-	1	13.577	13.577	6.789	-
2.500.000	9	1.915.154	6.042.646	72.660	6.043.246	72.060	-	-	-	-	-	-	-
5.000.000	2	4.782.781	10.091.541	23.711	10.091.541	23.711	-	-	2	355.599	191.058	95.529	95.529
10.000.000	2	5.393.111	5.823.874	14.914	5.823.874	14.914	-	-	1	500.000	-	-	-
>	2	13.587.549	6.728.370	26.635	6.726.370	26.635	23.557.474	5.112	2	556.000	-	-	-
TOTAL	55	30.551.170	38.602.542	167.155	38.602.542	167.154	32.653.982	14.824	6	1.222.576	304.635	102.317	-

DIVERSOS
CALDERAS Y/O APARATOS SUJETOS A PRESION
TOTAL

PERFIL DE CARTERA DEL 01 DE ABRIL DEL 2003 AL 31 DE MARZO DEL 2004

RANGO	EMISION		RETENCION		CUOTA PARTE		FACULTATIVO		SINIESTROS				
	No DE RESGOS	SUMA ASSEGUADA PROVEDO	SUMA ASSEGUADA	PRIMA	SUMA ASSEGUADA	PRIMA	SUMA ASSEGUADA	PRIMA	No SIN ESTIMADOS	PAGADOS	RETENCION	CUOTA PARTE	FACULTATIVO
1.000.000	18	163.946	1.521.554	38.434	1.521.554	38.434	-	-	-	-	-	-	-
2.500.000	2	1.235.738	1.483.847	7.560	1.482.247	7.560	-	-	-	-	-	-	-
5.000.000	4	3.352.840	5.981.113	8.526	5.981.113	8.526	-	-	-	-	-	-	-
7.500.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
10.000.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL	24	4.277.695	8.985.654	54.520	8.985.654	54.520	-	-	-	-	-	-	-

DIVERSOS
EQUIPO DE CONTRATISTAS
TOTAL

PERFIL DE CARTERA DEL 01 DE ABRIL DEL 2003 AL 31 DE MARZO DEL 2004

RANGO	EMISION		RETENCION		CUOTA PARTE		FACULTATIVO		SINIESTROS				
	No DE RESGOS	SUMA ASSEGUADA PROVEDO	SUMA ASSEGUADA	PRIMA	SUMA ASSEGUADA	PRIMA	SUMA ASSEGUADA	PRIMA	No SIN ESTIMADOS	PAGADOS	RETENCION	CUOTA PARTE	FACULTATIVO
1.000.000	11	465.900	2.519.100	41.503	2.519.100	41.502	-	-	-	-	-	-	-
2.500.000	8	1.669.416	7.011.549	267.591	7.011.548	267.591	-	-	2	105.471	-	-	-
5.000.000	6	3.207.849	9.682.607	271.442	9.683.607	271.442	-	-	1	1.500	-	-	-
7.500.000	5	5.994.424	14.386.763	260.014	14.386.763	260.014	-	-	-	600.000	-	-	-
10.000.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
>	2	19.100.205	21.041.172	252.985	21.041.172	252.983	3.754.148	46.977	-	-	-	-	-
TOTAL	32	30.438.473	54.582.191	888.888	54.582.191	888.888	3.754.148	46.977	4	708.571	-	-	-



Anexo : Contrato Exceso de perdida (XL):

CONTRATO DE EXCESO DE PERDIDA

EXCESO DE PERDIDA CATASTRÓFICO INCENDIO

QUE CELEBRAN POR UNA PARTE, LA COMPAÑÍA, SEGUROS, S.A. CON DOMICILIO EN MÉXICO, D.F. DE AQUÍ EN ADELANTE LLAMADA LA COMPAÑÍA, Y POR LA OTRA, REASEGURADORA, S.A. CON DOMICILIO EN MÉXICO D.F. DE AQUÍ EN ADELANTE LLAMADO LOS REASEGURADORES QUE INCLUYE LA CEDULA DE CONDICIONES Y LAS CEDULAS INDIVIDUALES DE PARTICIPACIÓN Y FIRMAS QUE FORMAN PARTE INTEGRANTE DE ESTE CONTRATO, Y POR MEDIO DEL CUAL SE CONVIENE LO SIGUIENTE:

CLÁUSULA I

RIESGOS	Este Contrato se aplicará a todos los riesgos autorizados a la COMPAÑÍA para operarse en el Ramo(s) mencionado(s) en la Cédula sujeto a las limitaciones y/o exclusiones de la Cláusula IX
CLASE DE NEGOCIO PRIORIDAD	Este Contrato se aplica a la clase de operaciones indicadas en la cédula. Los REASEGURADORES convienen en indemnizar a la COMPAÑÍA por la parte de la última Pérdida Neta que exceda de la cantidad indicada en la Cédula como prioridad a consecuencia de cada y todo siniestro o serie de siniestros provenientes de un solo evento, según estipula en la Cédula.
LIMITE DE RESPONSABILIDAD	La responsabilidad de los REASEGURADORES nunca deberá exceder del importe señalado en la Cédula, por cada siniestro o serie de siniestros provenientes de un solo evento, de acuerdo con lo que se establece en la Cédula.
ÁMBITO TERRITORIAL	Este Contrato cubrirá siniestros que afecten los riesgos situados u originados en el territorio y/o territorios señalados en la Cédula.

CLÁUSULA II

PERDIDA POR EVENTO	Este Contrato se aplica a cualquiera pérdida(s) por evento(s) que se suscite(n) durante la vigencia de este Contrato. Si este Contrato terminase mientras esté ocurriendo una pérdida cubierta bajo el presente, se deberá asumir como si toda la pérdida o daño que resulte de dicho evento hubiere ocurrido antes del vencimiento de este Contrato y la indemnización establecida por la COMPAÑÍA, se calculará consecuentemente sujeto a las condiciones de este Contrato, y a que ninguna parte de dicho evento sea reclamada contra la renovación de este Contrato y/o cualquier otro Contrato que lo sustituya.
DEFINICIÓN DE PERDIDA POR EVENTO	Las palabras "Pérdida por Evento" significarán todas las pérdidas individuales que se originen y que sean directamente ocasionadas por un siniestro o por una serie de siniestros ocasionados por un evento. Sin embargo, la duración y alcance de cualquiera pérdida por evento con relación a una catástrofe deberá ser limitada a: 1) 72 horas consecutivas tratándose de ciclón, huracán, tifón, granizada, vientos huracanados, vendaval y/o tomado. 2) 72 horas consecutivas con referencia a terremoto, maremoto, marejadas y/o erupción volcánica. 3) 72 horas consecutivas y dentro de los límites de una ciudad, pueblo, villa o lugar, tratándose de huelgas, disturbios o alborotos populares, conmoción civil, alborotos relacionados con una huelga, daños maliciosos y/o vandalismos. 4) 168 horas consecutivas para cualquiera otra catástrofe de la naturaleza que sea. No se incluirá en dicha pérdida por evento ninguna pérdida individual de cualquier clase de riesgos que sea que esté cubierta por este Contrato que ocurra fuera de los periodos arriba señalados o áreas que se especifiquen en este Contrato.



La COMPAÑÍA puede elegir la fecha y hora de comienzo de cualquier periodo de horas consecutivas y si cualquiera catástrofe es de mayor duración que los periodos arriba indicados, la COMPAÑÍA puede dividir dicha catástrofe en dos o más ocurrencias de pérdida por evento, siempre que dos periodos no se superpongan y siempre que ningún periodo comience antes de la fecha y la hora en que alguna pérdida individual sea reportada a la COMPAÑÍA en dicha catástrofe.

CLÁUSULA III

ULTIMA PERDIDA NETA

El término "Ultima Pérdida Neta" significará:

CLÁUSULA IV

PREINSTALACIÓN

En caso de que cualquiera parte de la protección otorgada bajo este Contrato se vea reducida debido a indemnización bajo el presente, la suma disminuida será reinstalada automáticamente desde el momento en que se inicie la ocurrencia de cualquier pérdida por evento hasta la expiración de este Contrato y se pagará una prima adicional calculada en la forma que se estipula en la Cédula.

No obstante lo que antecede, la responsabilidad de los REASEGURADORES nunca podrá ser mayor que el límite de responsabilidad que se establece en la Cláusula I, con respecto a una pérdida por evento, ni tampoco más de las veces que se indican en la Cédula, durante la vigencia de este Contrato.

CLÁUSULA V

PRIMA DE DEPOSITO

La COMPAÑÍA pagará una prima de depósito que se estipula en la cédula para cada periodo anual durante el cual este contrato se encuentre en vigor en la forma que allí se indica.

La prima definitiva que deberá pagarse a los REASEGURADORES será la que resulte al aplicar el porcentaje señalado en la Cédula al Ingreso Bruto Original de las Primas que origine el negocio protegido durante cada periodo anual o la prima mínima indicada en la Cédula para cada periodo anual, cualquiera que sea mayor.

En caso de cancelación a una fecha que no sea en el último día de la vigencia del Contrato, la prima definitiva deberá ser calculada sobre el ingreso de primas por el periodo efectivo, calculado desde el primer día del periodo cubierto hasta la fecha efectiva de la cancelación y deberá estar sujeta a una prima mínima calculada a prorrata sobre la prima mínima indicada en la Cédula.

En un plazo que no excederá del término establecido en la Cédula después del cierre de cada periodo anual, la COMPAÑÍA deberá enviar un estado a los REASEGURADORES que muestre el cálculo de la prima definitiva para el ejercicio actual.

Al respecto, la prima de depósito deberá ser ajustada a la prima definitiva pagándose de inmediato el saldo en caso de que este exista.

CLÁUSULA VI

CONVERSIÓN DE
MONEDAS

Se entiende y conviene que la pérdida o pérdidas si hubiere, que la COMPAÑÍA pague en monedas que no sea(n) la(s) indicada(s) en la Cédula se convertirá(n) dicha(s) moneda(s) al tipo de cambio oficial en la Ciudad de México en la fecha en que la COMPAÑÍA efectúe la liquidación de su pérdida.



CLÁUSULA VII

INGRESO BRUTO

La expresión "Ingreso Bruto Original de Primas" ORIGINAL DE PRIMAS deberá ser entendida como las primas brutas totales menos:

- a) Primas devueltas
- b) Primas canceladas
- c) Primas pagadas por Reaseguros en los cuales las recuperaciones sean en beneficio de este Contrato.
- d) Primas correspondientes a riesgos excluidos en este Contrato pero registrados por la COMPAÑÍA para el negocio protegido

CLÁUSULA VIII

PERIODO ANUAL

El término "Período anual" deberá ser entendido como cualquier periodo de doce meses.

CLÁUSULA IX

EXCLUSIONES

El cálculo de la última pérdida neta nunca incluirá los pagos efectuados por la COMPAÑÍA directa o indirectamente a consecuencia o relacionado con:

- a) Guerra, invasión, actos de enemigos extranjeros, hostilidades u operaciones bélicas (ya sea que la guerra haya sido declarada o no), guerra civil, revolución, rebelión, poder militar o usurpado, nacionalización, confiscación insurrección, requisita, destrucción o daño a la propiedad por o bajo la orden de cualquier gobierno o autoridad.
- b) Pérdida o responsabilidades que correspondan a la COMPAÑÍA directa o indirectamente como REASEGURADOR de cualquier Pool de Aseguradores o Reaseguradores constituidos con el propósito de cubrir riesgos de energía atómica o riesgos de energía nuclear.
- c) Seguro y Reaseguros sobre la base no proporcional.
- d) Aquellos riesgos que aparezcan en la póliza original bajo el rubro de "Riesgos Excluidos".
- e) Cualesquier otros riesgos que se señalen en la Cédula bajo el rubro "Exclusiones Especiales".

**CEDULA DE CARACTERÍSTICAS
EXCEDENTE DE INCENDIO**

COMPAÑÍA CEDENTE:
RAMO:

LA COMPAÑÍA SEGUROS, S.A.
Incendio y líneas aliadas incluyendo temblor, terremoto y erupción volcánica incluyendo marejada para:
Pólizas de riesgos nombrados.
Pólizas a todo riesgo del ramo de incendio, y líneas aliadas incluyendo temblor, terremoto y erupción volcánica incluyendo marejada las modalidades de:
- Proporcional o Valores Totales
- Primer Riesgo.
Primer Excedente.

CLASE DE CONTRATO:
TIPO DE NEGOCIO
REASEGURADO:

Negocio suscrito por la CEDENTE en forma directa.
República Mexicana así como intereses mexicanos en el extranjero.
50% = EUA\$ 500,000.00 o su equivalente en otras monedas para el mejor de los riesgos. (Protegida con un Working Cover de EUA\$ 250,000.00 en exceso de EUA\$

TERRITORIO:
RETENCIÓN DE LA CEDENTE:



RESPONSABILIDAD MÁXIMA DEL CONTRATO:	250,000.00)
PARTICIPACIÓN DEL REASEGURADOR:	EUAS 9,000,000.00 o su equivalente en otras monedas (18 Líneas)
PROTECCIÓN DE EXCESO DE PERDIDA POR CUENTA COMÚN:	A ser Avisada
IMPUESTOS:	No hay. Originales y/o aquellos que establezcan las leyes mexicanas.
COMISIÓN DE REASEGURO:	Incendio: <input type="checkbox"/> Provisional: 40.00% <input type="checkbox"/> Huracán: 22.50% <input type="checkbox"/> T. E. V. : 16.50%
AJUSTE DE COMISIONES:	Mínima: 35.00% si la siniestralidad es mayor o igual a 45.00% Máxima: 42.50% si la siniestralidad es menor o igual a 30.00% La siniestralidad es solamente del ramo de Incendio excluyendo Terremoto y Huracán. <input type="checkbox"/>
COMISIONES SOBRE UTILIDADES:	Base 25.00% La comisión es solamente del ramo de Incendio excluyendo Terremoto y Huracán y se calculará en conjunto con el Cuota Parte
GASTOS DEL REASEGURADOR::	10.00%
LIMITE DE CESIÓN:	316,000,000 USD para todo el País
LIMITE POR EVENTO:	13,735,000 USD
ARRASTRE DE PERDIDA:	Hasta su extinción.
AVISO DE SINIESTROS:	LA COMPAÑÍA SEGUROS, S.A., avisará de todo evento que sea susceptible de convertirse en siniestro de contado para este Contrato. A partir de EUAS 75,000.00 para el 100.00% del Contrato. Con plazo de 15 días después de recibir el aviso de cobro inmediato.
SINIESTROS AL CONTADO:	Período: Trimestral, en el curso de 30 días después del corte de cada trimestre; separadas para Incendio; Terremoto y Huracán en pesos mexicanos cuando las cesiones originales sean en esa moneda y en dólares americanos cuando las cesiones sean en moneda extranjera
ESTADOS DE CUENTA:	Plazo de confirmación: Dentro de 30 días después de recibidas las cuentas.
MONEDA:	Queda entendido y convenido que todo aquel negocio que originalmente haya sido suscrito en moneda distinta al peso mexicano o dólar de EUA, para facilidad administrativa será reportado en dólares americanos, sin embargo, tanto los derechos como las obligaciones prevalecerán en sus monedas originales.
PAGO DE SALDOS:	El pago se efectuará por cualquiera de las partes a los 60 días después del corte del trimestre respectivo
RESERVAS:	Primas: No hay Siniestros: Originales
SINIESTROS PENDIENTES:	Anuales en un plazo máximo de 60 días contados a partir del fin de vigencia del presente Contrato.
INTERESES:	No hay.
VIGENCIA:	Contrato continuo a partir del 1 de Abril del 2003, con aviso de cancelación anticipado de 3 meses al 01 de Abril de 2004.
TRASPASO DE CARTERA:	Primas: (P - C) / 2 Siniestros: 100% de los pendientes al cierre de cada año calendario.



SISTEMA DE OPERACIÓN:
EXCLUSIONES RELATIVAS:
SUJETAS A ACEPTACIÓN
ESPECIAL DEL REASEGURADOR
LÍDER:

EXCLUSIONES ABSOLUTAS:

Año Suscripción.
Seguro Contingente (Sólo para T.E.V)
Interdependencia.
Valor de reposición en maquinaria y equipos cuya
antigüedad sea mayor a 10 años.
Cesión de riesgos en capas.
Cualquier pérdida o daño o responsabilidad causada
directa o indirectamente por:

- ✓ Guerra, invasión, acto de enemigo extranjero, hostilidad u operaciones similares a guerra (sea declarada o no), guerra civil; Fisión o fusión nuclear o contaminación radiactiva.
- ✓ Pólizas de seguro o aceptaciones de reaseguro, suscritas directamente o por medio de pools o de asociaciones, cuya cobertura se extienda a los siguientes riesgos:
 - ✓ Reactores nucleares, los edificios que los contienen y todos los bienes contenidos en éstos;
 - ✓ Edificios y bienes accesorios en el sitio de una instalación de reactor nuclear;
 - ✓ Instalaciones para fabricación de elementos de combustible o para el almacenamiento o procesamiento de material fisible, o para el procesamiento, la recuperación, la separación química, el almacenamiento o la eliminación de combustible nuclear irradiado o de residuos nucleares;
 - ✓ Cualquier otra instalación definida por la legislación local o por disposiciones gubernamentales como instalación nuclear.
 - ✓ Riesgos atómicos y/o nucleares.
 - ✓ Riesgos de guerra, guerra civil y similares.
 - ✓ Riesgos petroleros
 - ✓ Reaseguro.
 - ✓ Riesgos inactivos.
 - ✓ Riesgos algodonereros, producción, procesamiento y
 - ✓ Almacenaje.
 - ✓ Explosivos y/o productos pirotécnicos. Muelles y marinas.
- ✓ Cobertura de pérdida de mercado.
- ✓ Polución y/o contaminación. Es decir; daños ocasionados por cambios de calidad físicos, químicos o biológicos del suelo, del aire o del agua, incluyendo agua subterránea. También se excluyen los gastos derivados de la limpieza o restitución de los daños a consecuencia de tal contaminación o Polución.
- ✓ Cobertura de Amenaza de Huracán.
- ✓ Cobertura de Pérdida de Playa.
- ✓ Perdidas Consecuenciales por riesgos de Terremoto y Erupción Volcánica, excepto gastos fijos, salarios y gastos extraordinarios.
- ✓ Riesgos fuera de tierra firme (Riesgos offshore).
- ✓ Riesgos mineros en general. (excepto a cielo abierto)
- ✓ Vehículos autorizados a circular en vías públicas, ferrocarriles, locomotoras, material rodante, embarcaciones, aeronaves, naves espaciales y bienes similares.



- ✓ Pólizas que cubra obras civiles terminadas (puentes, túneles, autopistas, carreteras, presas y riesgos similares).
- ✓ Líneas de transmisión y distribución de datos y energía
- ✓ Pagos ex-gratia.
- ✓ Pólizas a primer riesgo que no prevean proporcionalidad por infraseguro.
- ✓ Agroindustrias:
- ✓ Invernaderos.
- ✓ Beneficios de café.
- ✓ Tabacaleras, fábricas de cigarros.
- ✓ Campos de Golf.
- ✓ Pólizas que solamente cubran fenómenos catastróficos de la naturaleza.
- ✓ Bienes en proceso de construcción.
- ✓ Limite único y combinado por ubicación.
- ✓ Errores de diseño.
- ✓ Terrorismo.
- ✓ Mejoras de diseño.
- ✓ Cut through.
- ✓ Coberturas retroactivas.
- ✓ Bienes del asegurado bajo custodia de terceros.
- ✓ Confiscación, nacionalización y expropiación.
- ✓ Pólizas con vigencia multianual.
- ✓ Coberturas como RC, Transporte y Misceláneos.
- ✓ Cobertura de ganancias brutas sin daño material.
- ✓ Daños directos e indirectos a consecuencia de riesgos cibernéticos (virus).
- ✓ Hurto / Robo sin violencia.
- ✓ Oleoductos, gasoductos y acueductos.
- ✓ Bienes embargados o confiscados por instituciones financieras o gubernamentales.
- ✓ Riesgos inactivos que se encuentren abandonados.
- ✓ Uso del Contrato como prioridad en la distribución de reaseguro no proporcional de un riesgo y cesión de capas primarias

INFORMACIÓN ADICIONAL:
PRIMA ESTIMADA:
REPORTE DE CÚMULOS DE
CATASTRÓFICOS:

RIESGOS

Uso obligatorio de Tabla de Plenos.
7'767,345 Mxp.

Información de cúmulos de Terremoto:

La CEDENTE comunicará semestralmente al REASEGURADOR, mediante informes confeccionados conforma al formulario CRESTA, el total de las sumas cedidas de reaseguro bajo este Contrato que amparan el riesgo de Terremoto y que están en vigor al 30 de Septiembre y 31 de Marzo del 2003.

Tales informes serán remitidos al REASEGURADOR dentro de un plazo de 60 días a partir de las fechas antes señaladas.

Información de cúmulos de Huracán:

La CEDENTE comunicará semestralmente al REASEGURADOR, el total de las sumas cedidas de reaseguro bajo este Contrato que amparan el riesgo de Huracán y que están en vigor al 30 de Septiembre y 31 de Marzo del 2003.