

**ERROR DE No. \_\_\_ DE PAGINA**

10  
2ej



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO**

**ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES ACATLAN**

**INTERCAMBIO DE REASEGURO, SOLUCION  
AL SEGURO AGRICOLA**



**T E S I S**

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:**

**A C T U A R I O**

**P R E S E N T A:**

**JAVIER GUIZAR ALVAREZ**

**ASESOR DE TESIS:  
ACT. EFRAIN MEZA MORENO**

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**



**SANTA CRUZ ACATLAN, NAUCALPAN, EDO. DE MEXICO, 1994.**



## **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 está 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.

**"INTERCAMBIO DE REASEGURO, SOLUCION AL SEGURO AGRICOLA.**

# I N D I C E

## INTRODUCCION.

Pág.

## CAPITULO I.

1.	ORIGEN DEL REASEGURO.	1
1.1	El Riesgo.	1
1.2	El Seguro y su definición.	31
1.3	El Contrato de seguro.	49
1.4	Elementos básicos del Reaseguro.	63
1.5	Necesidad de Reaseguro.	71

## CAPITULO II.

2.	FUNDAMENTOS TECNICOS DEL REASEGURO.	77
2.1	La Retención.	77
2.2	El Contrato de Reaseguro.	87.
2.3	Clases de Reaseguro.	90

## CAPITULO III.

3.	EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO.	136
3.1	Generalidades.	136
3.2	Intercambios importantes.	157
3.2.1	Intercambio de Vida Individual.	157
3.2.2	Pool Mexicano de Aviación.	171
3.2.3	Pool de Responsabilidad Civil.	190
	Productos de Exportación.	
3.2.4	Contrato Mexicano de Incendio.	209
3.2.5	Intercambio de Accidentes personales.	224
2.2.6	Servicios técnicos algodoneeros.	231

<b>CAPITULO IV.</b>	<b>Pág.</b>
4. RESULTADOS GENERADOS.	238
4.1 Capacidad de Reaseguro.	238
4.2 Aprovechamiento óptimo de la Retención .	245
4.3 Fortalecimiento de las Empresas Particulares.	250
4.4 Otros beneficios obtenidos.	256
<b>CAPITULO V.</b>	
5. LA EXPERIENCIA MEXICANA.	261
5.1 Tentativas iniciales.	261
5.2 La Era "ANAGSA".	262
5.3 El Mercado Pontencial del Seguro Agrícola en México.	265
5.4 El Reaseguro de las Responsabilidades Adquiridas.	270
<b>CONCLUSIONES.</b>	<b>278</b>
<b>BIBLIOGRAFIA.</b>	<b>295</b>

## INTRODUCCION.

### **INTRODUCCION.**

#### **Objetivo Fundamental.**

Plantear la aplicación del esquema "Intercambio de Reaseguro", para dar el servicio del seguro Agrícola, por parte del sector Asegurador Mexicano.

#### **Objetivos Colaterales.**

Analizar los beneficios obtenidos por el mercado asegurador mexicano de los intercambios de reaseguro y aportación de material didáctico para la docencia y estudiantado de las carreras profesionales y técnicas.

Este trabajo dará al lector una idea completa del origen, fundamentos técnicos, la práctica del intercambio en México, todo esto relacionado con el reaseguro y los beneficios que éste mecanismo ha generado al mercado asegurador mexicano.

Asimismo, mediante la elaboración de éste trabajo se intenta hacer partícipes a los lectores de la experiencia, en estos interesantes aspectos de la práctica del reaseguro en México.

## INTRODUCCION.

### Descripción del contenido.

En el primer capítulo se hace la introducción al tema del reaseguro, describiendo las necesidades que le han dado origen y los principios en que se fundamenta, muestra el proceso iniciando por la definición del riesgo, las diferentes formas de hacerle frente y generando en función de este el concepto del seguro, concluyendo que el reaseguro es el mecanismo idóneo para la diversificación y dispersión del riesgo, recalcando las causas fundamentales por las que una institución adquiere el reaseguro, además de las funciones adicionales que desarrolla una empresa reaseguradora.

El capítulo II Presenta el fundamento que soporta técnicamente la aplicación del reaseguro, así como diferentes formas de operación, se hace un análisis de los aspectos técnicos que obligan a una compañía de seguros a adquirir coberturas de reaseguro que le permitan mantener un resultado sano.

También se presentan las formas más comunes de operar el reaseguro, haciendo una breve descripción de cada una de ellas, llegando al punto que sustenta las causas y principios que dan origen al intercambio del reaseguro.

## **INTRODUCCION.**

**El tercer capítulo presenta los antecedentes del intercambio de reaseguro en México y los más importantes, se incluye su forma de operación, se presentan sus antecedentes históricos y la trayectoria de los mismos a grandes rasgos.**

**Se hace mención del origen, función, y otros aspectos sobresalientes de los intercambios más importantes de reaseguro que se encuentran vigentes en la actualidad y algunos que han desaparecido.**

**En el cuarto capítulo de la tesis se desarrolla el análisis de las contribuciones que a lo largo de la operación han hecho los intercambios al sector seguros y con el servicio del mismo a la sociedad en México, asimismo se describen los beneficios que otorga el intercambiar negocios en el mercado, desde el punto de vista técnico, y en el cual se analizan los resultados y la capacidad del reaseguro, así como el aprovechamiento de la retención en el mercado nacional, el fortalecimiento de las instituciones de seguro y reaseguro, así como otros beneficios adicionales.**

**En el quinto capítulo se describe la experiencia mexicana en el seguro agrícola y se presentan cifras para dimensionar el potencial del seguro agrícola, presentando cifras que muestran el desarrollo del sector privado en materia de seguro agrícola.**

## INTRODUCCION.

### CONCLUSIONES

Los beneficios que el esquema de INTERCAMBIO DE REASEGURO ha generado en los casos en que se ha aplicado, combinado con los fundamentos técnicos del seguro y algunos requerimientos de apoyo de las organizaciones destinadas a dar servicio al agricultor mexicano, así como el respaldo de reaseguradores internacionales y en colaboración con el gobierno mexicano es una solución viable para enfrentar el reto que la modernidad actual requiere para solucionar el problema del seguro al campo.

**CAPITULO I ORIGEN DEL REASEGURO.**

**1.1 EL RIESGO.**

CAPITULO I    ORIGEN DEL REASEGURO.  
El riesgo.

Principios generales.

1.1 El riesgo.

Inseguridad y Riesgo.

El ser viviente, en cualquier grado jerárquico de la escala biológica, cumple la inexorable ley de la conservación de la existencia, amenazada por múltiples contingencias.

Esta necesidad fundamental de preservar la vida, es un sencillo fenómeno vegetativo apreciable en el desarrollo de las plantas, se transforma en actividad instintiva en las especies animales y llega al punto culminante con la adopción conciente de medios racionales de protección en el género humano.

Adicionalmente a la defensa de su vida el hombre sujeto a relaciones económicas, también debe proteger su núcleo familiar y los bienes o instrumentos que le permiten la satisfacción de las crecientes y complejas necesidades que la civilización va creando. Porque no sólo la vida está sujeta a la amenaza de contingencias desfavorables; las cosas también están expuestas a la acción destructora de la más variada índole.

CAPITULO I    ORIGEN DEL REASEGURO.  
El riesgo.

La inseguridad de la existencia humana como conciencia subjetiva de la poca estabilidad y duración de la propia vida y de los bienes que integran el patrimonio personal, cobra su auténtico sentido en la apreciación objetiva de la causa de dicha inseguridad; EL RIESGO.

Definición del riesgo.

Etimológicamente la palabra riesgo proviene del latín "resicare" cuyo significado es "Contingencia o proximidad de un daño."

El riesgo es la posibilidad de sufrir un daño o una pérdida.

El riesgo proviene de una incertidumbre respecto a los sucesos futuros.

La definición de riesgo como posibilidad de pérdida resume el significado de la palabra en un sentido abstracto. Por transferencia, el término RIESGO se usa también a menudo para indicar la cosa concreta que es el objeto del riesgo, como el hombre, la casa habitación, la embarcación sobre la que se efectúa el seguro, es el interés asegurado, la propiedad o los bienes asegurados.

**CAPITULO I    ORIGEN DEL REASEGURO.  
El riesgo.**

Hablamos del objeto asegurado como un mal riesgo, un buen riesgo, un riesgo de primera calidad, un riesgo tarado o un riesgo subnormal.

Los diversos factores que contribuyen a la incertidumbre se llaman azares. La suma de todos los azares constituye el riesgo.

La palabra azar o peligro se emplea para significar la causa que puede originar la pérdida.

En seguros, los AZARES se dividen en:

Azares físicos.

Azares morales.

EL AZAR FISICO; es por ejemplo las fuerzas de la naturaleza: tormentas, inundaciones y terremotos.

EL AZAR MORAL; tiene su origen en alguna actitud mental y algunas otras causas de naturaleza psicológica por ejemplo la locura, la negligencia, etc.

CAPITULO I    ORIGEN DEL REASEGURO.  
El riesgo.

Método para hacerle frente.

Cuando el hombre logra individualizar y caracterizar los riesgos que determinan su inseguridad, inicia el camino de su eliminación como factor dañoso, mediante tres actitudes básicas de su conducta.

Eliminación.

La eliminación inmediata del hombre frente al riesgo es el intento de eliminarlo como factor de daño, ya sea sustrayendo a su acción el bien afectado o actuando activamente contra el agente causante.

Esta actitud constituye el campo de la prevención, que es una serie de técnicas especiales a la defensa de determinado tipo de riesgo. Sin embargo, la experiencia muestra que la prevención no es más que un paliativo frente al problema de los riesgos, ya que en algunos casos resulta imposible o ineficaz - guerras, terremotos, huracanes, inundaciones, etc.- por cuanto sólo se pueden eliminar aquellos que por su naturaleza lo permiten; mientras que en otros es parcialmente efectiva. Más aún si se

**CAPITULO I    ORIGEN DEL REASEGURO.**  
**El riesgo.**

considera que en la carrera del progreso tecnológico, casi siempre aparece primero el nuevo agente productor eventual de un daño que el artificio destinado a prevenirlo.

**Conocimiento pleno del riesgo;**

a- Selección de ubicación geográfica de una propiedad.

b- Selección de materiales de construcción, resistentes al calor.

**Prevención de pérdidas.**

Actualmente existe en las grandes industrias, almacenes y fábricas una gerencia encargada de prevenir las pérdidas que se llama, ADMINISTRACION O GERENCIA DE RIESGOS.

Algunos ejemplos de esta prevención pueden ser:

- a) Uso de cajas fuertes o bóvedas de seguridad.
- b) Uso de extinguidores contra fuego.
- c) Uso de rociadores automáticos.
- d) Uso de alarmas permanentes.
- e) Uso de brigadas de bomberos.

**CAPITULO I    ORIGEN DEL REASEGURO.  
El riesgo.**

**f) Construcción de paredes contra fuego.**

Respecto a este punto, podemos concluir que la prevención de pérdidas resulta más barata que la indemnización de las mismas.

**Asunción.**

La segunda posibilidad está configurada por la actitud de quienes conociendo la existencia del riesgo deciden afrontar por sí mismos sus consecuencias dañosas.

En este caso caben dos conductas, en primer lugar la indiferencia o pasividad originada ya sea por ignorancia sobre los medios disponibles para evitar el riesgo o el daño, o por la imposibilidad de contar con alguno de los medios conocidos por falta de recursos materiales o económicos, en este caso el ser humano afronta la eventualidad.

La segunda posibilidad de conducta es la asunción del riesgo en forma activa y la determina la actitud del individuo que, además de adoptar medidas de prevención y consciente de su limitada eficacia las complementa mediante la preparación de

**CAPITULO I    ORIGEN DEL REASEGURO.  
El riesgo.**

recursos financieros que le permitan restituir la integridad patrimonial afectada por la producción del siniestro o por la concreción dañosa del riesgo.

Este es el caso de la previsión representada en este caso por el ahorro, mediante el cual se reúne instantánea y gradualmente en el tiempo el valor de los bienes afectados por determinado siniestro. En esta forma se recupera a costo total, las sumas necesarias para restaurar la situación anterior al evento dañoso.

**Transferencia**

La última etapa en el proceso considerado está constituida por el medio de mayor eficacia para el logro de la preservación de la integridad patrimonial.

Para obtener este objetivo es evidente que resulta necesario trasladar a otro sujeto las consecuencias dañosas del riesgo.

La mejor forma para transferir los riesgos consiste en trasladar los efectos patrimoniales adversos producidos por ellos, y esto se logra mediante el seguro.

**CAPITULO I    ORIGEN DEL REASEGURO.**  
**El riesgo.**

**Riesgos Asegurables y No Asegurables.**

Aparentemente todo riesgo es asegurable, especialmente en estos tiempos en que existe tanta competencia, sin embargo, las compañías que operan este tipo de negocio exigen del riesgo ciertas condiciones para cubrirlo, de manera que la protección pueda ofrecerse a un costo razonable y de esa manera interese a los que están expuestos al riesgo.

El seguro por tanto no debe otorgarse a toda clase de riesgos, está concretado a riesgos puros por que los especulativos no reúnen los requisitos de asegurabilidad. Aún dentro de los riesgos puros y a pesar de que en nuestros tiempos existe una gama muy extensa de coberturas, hay algunos que tampoco son asegurables por no reunir ciertos requisitos .

Conviene plantear la cuestión de los riesgos que entran en la categoría de asegurables y de los que no tienen tal carácter. El siguiente esquema nos muestra una clasificación.

**Riesgos Asegurables.**

**Riesgos de cosas.**— La incertidumbre que rodea al acaecimiento de pérdida en las cosas que causen:

CAPITULO I    ORIGEN DEL REASEGURO.  
El riesgo.

- Pérdida directa de la cosa
- Pérdida indirecta

Riesgos de personas.- La incertidumbre que rodea al acaecimiento de pérdida de la vida o renta, debida a:

- Muerte prematura
- Invalidez física
- Vejez
- Desempleo

Riesgos de responsabilidad legal.- La incertidumbre que rodea al acaecimiento de pérdida debida a la conducta negligente que produce daños a las personas a consecuencia de:

1. El uso de automóviles
2. La ocupación de edificios
3. Empleo
4. Fabricación de productos
5. Faltas profesionales (mala conducta)

**CAPITULO I    ORIGEN DEL REASEGURO.  
El riesgo.**

**Riesgos no asegurables por aseguradores comerciales.**

**A. Riesgos de mercado.- Factores que pueden acarrear pérdida de las cosas o rentas, tales como:**

1. Cambios de precio, estacionales o cíclicos
2. Indiferencia del consumidor
3. Cambios de moda
4. La competencia que presenta un producto mejor

**B. Riesgos politicos.- La incertidumbre que rodea a los siguientes hechos:**

1. El derrocamiento del gobierno o la guerra
2. La imposición de restricciones al libre comercio
3. La tributación poco razonable o punitiva
4. Las restricciones al libre cambio de monedas

**C. Riesgos de producción.- La incertidumbre que rodea al hecho de:**

1. Mal funcionamiento económico de la maquinaria
2. El fracaso en la solución de los problemas técnicos
3. El agotamiento de los recursos de materia prima

CAPITULO I    ORIGEN DEL REASEGURO.  
El riesgo.

Debe notarse que en esta relación de riesgos no asegurables, éstos se consideran así desde el punto de vista del asegurador particular. Las agencias gubernamentales aseguran comunmente riesgos políticos, tales como los resultantes de una guerra (riesgos marítimos en tiempos de guerra, en el océano) y las restricciones al cambio de monedas (Seguro de crédito a la exportación y garantías de inversiones). Es posible que se arbitren medios por parte de las agencias particulares para suscribir riesgos que se consideren catastróficos, o que no pueden predecirse o que tengan un carácter especulativo. Parece, sin embargo, poco probable que esto ocurra.

Para estudiar el fundamento de los riesgos no asegurables, utilicemos los riesgos del mercado como primer ejemplo. Tomemos el caso de un fabricante que desea asegurarse contra una caída del precio del producto superior al 10 % en un año de vigencia de la póliza. Este es un riesgo de pérdida catastrófica dado que una pérdida simultánea por esta causa resulta posible en todos los productos de una firma durante una depresión. Más aún, las pérdidas no permiten un cálculo anticipado, dado que en un mercado siempre cambiante, libre y competitivo las experiencias anteriores son una orientación inadecuada respecto al futuro. Por tanto, el asegurador no contará con una base realista para calcular su prima. Además, en periodos de precios en alza pocos

**CAPITULO I    ORIGEN DEL REASEGURO.  
El riesgo.**

se interesarán en la cobertura y en tiempos de baja ningún asegurador podrá permitirse asumir el riesgo. El asegurador no podrá lograr una <<dispersión de los riesgos>> con la cual compensará los años malos con los buenos. Insistimos en que, si se ofreciera tal seguro, toda persona tendería a aumentar su rendimiento, dado que la disposición de un precio garantizado acarrearía una baja del precio, provocando la misma contingencia contra la cual se aseguraba el fabricante.

Los riesgos políticos están también más allá del control del asegurado, en su mayor parte, dado que las pérdidas por dicha causa no pueden estimarse ni medirse exactamente. En los riesgos de guerra, por otra parte, no puede saberse si las diversas clases de pérdida emanan de la guerra o de algún otro peligro. Este acarrea a menudo pérdidas catastróficas. Repetimos: dado que no existen dos guerras iguales y su desarrollo no puede predecirse, no existe una forma científica de calcular la prima.

**Requisitos para que un riesgo sea asegurable**

Desafortunadamente, no todos los riesgos son asegurables dado que el seguro descansa en la ley de los grandes números; hay muchas situaciones que pueden causar una pérdida y la ley de los grandes números no opera satisfactoriamente. En algunas

CAPITULO I    ORIGEN DEL REASEGURO.  
El riesgo.

situaciones puede funcionar razonablemente bien y en otras opera de forma casi ideal. Entre extremos hay muchos grados de asegurabilidad.

Algunos ejemplos aclararán esta afirmación. El uso del átomo en tiempos de paz está aún en un período de infancia. Los aseguradores, en conjunto, son reticentes a cubrir este tipo de peligro, salvo en condiciones de un control rígido. La razón es, por supuesto, que no ha habido oportunidad de hacer estadísticas durante un largo período de tiempo respecto a las pérdidas resultantes de este peligro, de forma que los aseguradores puedan predecir con exactitud las probables pérdidas.

Actualmente, la pérdida proveniente de la energía puede inspeccionar las condiciones en que un asegurado determinado utilizará un reactor nuclear y si se mantienen rígidos niveles de seguridad. Aún así, cada asegurador impondrá unas condiciones limitadas para su responsabilidad.

En el campo del Seguro de Vida, por otra parte, los aseguradores han reunido estadísticas de muchos años y han desarrollado tablas de mortalidad que se han demostrado como dignas de confianza en cuanto a las pérdidas probables. Más aún, el Seguro de Vida está ya bastante aceptado es relativamente

CAPITULO I    ORIGEN DEL REASEGURO.  
El riesgo.

fácil para el asegurador obtener un gran grupo de unidades de riesgo. Aquí, la ley de los grandes números trabaja tan bien que, para todos los fines prácticos, la compañía de Seguro de Vida es capaz de eliminar su riesgo.

Podemos clasificar los requisitos de los riesgos asegurables en dos categorías generales: desde el punto de vista del asegurador y desde el punto de vista del asegurado.

Estos requisitos, según se presentan a continuación, no tienen carácter exhaustivo. Por ejemplo, los requisitos legales, como el interés asegurable, no se analizan ahora. Los requisitos se refieren principalmente a riesgos puros, no a riesgos especulativos y se proponen sugerir el nivel que se considera como básico para la aceptación o rechazo de los riesgos propuestos al asegurador. Estos requisitos no se deben considerar como absolutos, como axiomas, sino más bien como orientaciones. Deben estimarse como niveles ideales y no necesariamente como niveles actualmente alcanzados en la práctica. No es del todo infrecuente que un asegurador acepte un riesgo aunque algunos de los requisitos siguientes no se cumplan.

**CAPITULO I    ORIGEN DEL REASEGURO.  
El riesgo.**

**Requisitos desde el punto de vista del Asegurador.**

Desde el punto de vista del asegurador deben cumplirse varios requisitos en los riesgos asegurables:

- 1.- Los objetos deben tener número y calidad suficientes para permitir un razonable cálculo aproximado de la pérdida posible.
- 2.- La pérdida, si ocurriese, debe ser accidental y no intencional por naturaleza, en relación al asegurado.
- 3.- La pérdida, cuando ocurre, debe ser susceptible de determinación y cálculo.
- 4.- Los objetos asegurados no deben estar sujetos a destrucción simultánea: p. ej. el azar catastrófico debe ser mínimo.

- Los objetos deben tener un número y una calidad suficiente para permitir un cálculo aproximado de la pérdida posible. La pérdida posible debe sujetarse a una estimación anticipada. Cuando sólo se cubren unos pocos objetos, el asegurador tiene una incertidumbre a causa de sus azarosas experiencias. La calidad de los objetos por asegurar debe ser homogénea, de forma que puedan prepararse estadísticas de pérdidas reales. Según hemos visto el

**CAPITULO I    ORIGEN DEL REASEGURO.**  
**El riesgo.**

asegurador debe ser capaz de controlar su riesgo. Los riesgos varían en razón inversa a la raíz cuadrada del número de objetos expuestos al riesgo y en razón inversa a los cambios en la probabilidad de pérdidas. El asegurador intenta, de esta forma hacer estimaciones cuidadosas de la probabilidad y de los diversos riesgos que confluyen en las pérdidas y obtener un número suficiente de objetos expuestos para reducir al mínimo su riesgo. En el seguro de incendio, sería impropio agrupar los edificios comerciales con las residencias particulares dado que los peligros que encaran estas clases de construcciones son diferentes. Más aún, el entorno físico y social del grupo deberá ser similar, de forma que no se presenten factores poco corrientes que causen pérdidas a una parte del grupo y no a la otra.

Así, los edificios existentes en zona de huracanes no deben agruparse con edificios que no se encuentren en esa zona.

- La pérdida debe ser accidental y no intencional.

Debe existir cierta incertidumbre en torno de la pérdida. De otro modo no habría riesgo. Si se ha eliminado ya el riesgo o incertidumbre, el seguro no tiene sentido, dado que su principal función es reducir el riesgo. Así, si una persona está padeciendo

CAPITULO I    ORIGEN DEL REASEGURO.  
El riesgo.

una enfermedad incurable que causará su muerte dentro de un tiempo determinado, existe poca incertidumbre o riesgo en relación al pago del siniestro; es impracticable el seguro. El asegurador puede emitir una póliza, teóricamente, pero la prima tendrá que ser lo suficientemente alta como para cubrir tanto el siniestro como los costos de administración del asegurador. Probablemente, el costo de esta póliza resultará prohibitivo para el asegurado.

Debido a la exigencia de que la pérdida sea accidental, los aseguradores excluyen normalmente en todas las pólizas cualquier pérdida causada intencionalmente por el asegurado. Si éste supiera que el asegurador iba a pagar tales pérdidas, se presentaría un riesgo moral y tenderían a elevarse los siniestros y las primas. Si las primas devienen exageradamente altas, comprarán el seguro tan pocas personas que el asegurador ya no contará con suficientes unidades de riesgo que le permitan disponer de estimaciones reales de futuras pérdidas. En tal caso no se cumpliría el primer requisito de que el riesgo sea asegurable.

Se ha dicho que el seguro es un bien que debe adquirirse antes de necesitarlo. Una vez que se produce el fuego es tarde para comprar un seguro de incendio. Aunque esta afirmación

CAPITULO I    ORIGEN DEL REASEGURO.  
El riesgo.

ilustra el requisito de que la pérdida debe ser incierta, ignora una verdad básica sobre el seguro y es que el seguro no se compra, en cuanto tal, para recuperar lo perdido, sino que es un método de eliminar la incertidumbre que existe para cada persona respecto a si le sobrevendrán o no pérdidas. Desde este punto de vista, el seguro desempeña su función principal durante el periodo anterior a cualquier pérdida. El asegurado tiene la satisfacción y la seguridad de saber que si a él le tocara la pérdida le será reembolsada. Sin embargo piensa que no necesitará el seguro. Se ha definido el seguro como la distribución de pérdidas de los pocos infortunados entre los muchos afortunados.

Todo asegurado espera que estará entre los muchos afortunados, porque rara vez la póliza de seguro compensa absolutamente a los pocos infortunados por el total de sus pérdidas. Aun cuando se incendie una casa y se esté totalmente asegurado, la recuperación no será total debido al derecho de uso suspendido, los gastos adicionales para disponer de medios de vida temporales en otro sitio, la molestia, la depreciación y quizá la renta perdida a consecuencia del incendio. Sólo la persona deshonesto espera secretamente que le ocurra la pérdida para<<sacar algún provecho de su seguro>>.

**CAPÍTULO I    ORIGEN DEL REASEGURO.  
El riesgo.**

**- La pérdida debe ser determinable y mensurable.**

La pérdida debe ser definida en cuanto al tiempo y el lugar. Puede parecer innecesario añadir este requisito dado que la mayor parte de las pérdidas se reconocen fácilmente y la mayoría de ellas pueden medirse con bastante exactitud. Sin embargo, constituye un problema real para los aseguradores la posibilidad de determinar ciertas pérdidas, sin contar con su cálculo. Por ejemplo, en el seguro de salud, el asegurador puede convenir en pagar al asegurado una renta mensual si <<se incapacitara de tal modo como para quedar impedido de realizar las tareas propias de su ocupación>>. Surge entonces la pregunta relativa a quién determinará si el asegurado cumple o no esta condición. A menudo es necesario basarse en la palabra del asegurado que afirma ser incapaz de trabajar. Puede pues, resultar posible para una persona deshonesto fingir una enfermedad para recobrar lo gastado en la póliza. Si esto ocurre, no se cumple el segundo requisito: que la pérdida no sea intencional.

Aun cuando esté claro que ha ocurrido una pérdida puede no resultar tan fácil calcularla. Por ejemplo, ¿cuál es el daño del <<dolor y sufrimiento>> en la víctima de un accidente de automóvil?

CAPITULO I    ORIGEN DEL REASEGURO.  
El riesgo.

A menudo sólo un jurado podría decidirlo, ¿cuál es la pérdida de la carga en un barco hundido? Frecuentemente esto tomará muchos meses y aún años para que un equipo de liquidadores lo resuelva. baste decir que el asegurador deberá establecer procedimientos que determinen si ha ocurrido concretamente la pérdida y cuál es su cuantía.

- La pérdida no debe estar sujeta a riesgos catastróficos. Las condiciones no deben ser tales que permitan que todos o la mayor parte de los objetos del grupo experimenten pérdidas al mismo tiempo y, eventualmente por el mismo tipo de peligro. Este desastre simultáneo de los objetos asegurados lo ilustran los grandes incendios, inundaciones y los huracanes que han azotado enormes zonas geográficas en el pasado.

- La crónica del seguro de incendios revela que prácticamente ninguna gran ciudad americana se ha escapado alguna vez en su historia de un incendio catastrófico. Los huracanes, en ciertas áreas, arrasan ciudades completas en cuestión de minutos. Si un asegurador es tan desafortunado como para tener una gran cantidad de bienes situados en esa área sufre, naturalmente, una pérdida que no estaba contemplada cuando se formularon las tarifas. La mayor parte de los aseguradores reducen esta posibilidad mediante una amplia dispersión de los objetos asegurados.

**CAPITULO I    ORIGEN DEL REASEGURO.  
El riesgo.**

**Requisitos desde el punto de vista del asegurado.**

Desde el punto de vista del asegurado, los dos principales requisitos de los riesgos asegurables son que la pérdida potencial debe ser lo suficientemente severa como para causar problemas financieros y que la probabilidad de pérdida no debe ser muy alta.

- La pérdida potencial debe garantizar protección.

Debería parecer evidente que la mayor parte de las personas no traten de asegurar alguna contingencia menor cuya pérdida pueden soportar. Hay muchos casos, sin embargo, de personas que omiten reconocer una pérdida potencial. No es raro descubrir, por ejemplo, que una persona se ha asegurado contra la colisión de un automóvil valorado en 350 dólares y carece de un pequeño seguro o ninguno contra la pérdida de su VIDA cuyo valor puede ser absorbido cómodamente con sus rentas o ahorros corrientes.

Un principio básico en la compra del seguro, sin embargo, es que el uso más económico de las primas de seguro se contrapone primero contra las pérdidas más serias y, luego, con las pérdidas menos serias, y no al revés.

CAPITULO I    ORIGEN DEL REASEGURO.  
El riesgo.

- La probabilidad de pérdida no debe ser muy alta.

Puede parecer contradictorio exigir que uno de los requisitos en el asegurado sea que no se proteja contra una pérdida excesivamente probable. Lo importante es recordar que mientras más probable sea la pérdida, es más cierto que ocurra; y mientras más cierta, más alta será la prima, llegándose a un punto en que la pérdida se vuelve tan evidente que el asegurador retira su protección o el costo de la prima se vuelve prohibitivo.

La finalidad básica del seguro es proteger de una pérdida improbable. Se ha estimado que si la posibilidad de pérdida es superior al 50 por 100, el asegurador estima imposible ofrecer protección porque la prima crece demasiado para que le interese al asegurado. El contrato se transforma en una negociación de recursos monetarios con el asegurador sobre una base inconveniente para el asegurado, dado que el asegurador debe cobrar más dinero que el que paga a los tenedores de pólizas para cubrir sus costos.

## CAPITULO I    ORIGEN DEL REASEGURO. El riesgo.

### Clasificación de Riesgos.

Anteriormente, el azar o caso fortuito se definió como la condición que introduce o aumenta la probabilidad de pérdida por un peligro. Esta definición puede también ampliarse para incluir las condiciones que hacen que un daño sea mayor, una vez que el peligro ha ocurrido y causado una pérdida. ¿Cuáles son las clases de casos fortuitos en que no sólo aumenta la probabilidad de pérdida, sino también su intensidad una vez que ocurre? Aún cuando se han usado muchas clasificaciones, parece que hay sólo tres clases básicas que se exponen a continuación.

### Riesgo Físico.

Riesgo Físico es la condición proveniente de las características físicas de un objeto, que aumenta la probabilidad y la importancia de la pérdida ocasionada por peligros determinados. En este sentido cabe hablar de fenómenos tales como la existencia de bosques secos (riesgo de incendio), defectos geológicos (riesgos de terremoto), o icebergs (riesgos para la navegación). Dichos supuestos pueden o no estar bajo control del hombre.

CAPITULO I    ORIGEN DEL REASEGURO.  
El riesgo.

Muchos riesgos de incendio, por ejemplo, pueden controlarse, adoptando medidas preventivas como la prohibición de fogatas en los bosques durante secas. Algunos riesgos, sin embargo, no pueden controlarse: -poco puede hacerse para prevenir o controlar masas de aire que producen tormentas oceánicas.

Riesgo Moral.

Un Riesgo Moral proviene de la actitud mental del asegurado. Debido a la indiferencia a la pérdida, o directamente al deseo de que ésta ocurra, el individuo la ocasiona o intencionalmente no hace nada para prevenir su ocurrencia o para disminuir su intensidad.

Estos riesgos morales son típicos de individuos cuyos antecedentes de deshonestidad o indiferencia son conocidos. Dichos riesgos suelen existir en situaciones en que las propiedades no son de utilidad y puede existir un interés en <<vender el edificio a la compañía de seguros>>. Todo asegurador sabe que los siniestros de incendio son muy frecuentes en periodos de depresión, por ejemplo. Durante la era de los años 30, los aseguradores de Vida tuvieron tal aumento en la frecuencia de reclamaciones de renta por incapacidad que la cobertura tuvo que suprimirse casi por completo.

CAPITULO I    ORIGEN DEL REASEGURO.  
El riesgo.

Riesgo de Condición Moral.

Aunque un individuo no desee conscientemente una pérdida, puede desearla subconscientemente de modo que las pérdidas tiendan a ser más elevadas en un grupo con tal actitud mental.

El riesgo de condición moral incluye casos tales como la actitud mental que caracteriza a una persona propensa a accidentarse. Este tipo de individuos no parece que cause deliberadamente los accidentes que frecuentemente le ocurren; pero un psicólogo probablemente diagnosticaría la causa de los accidentes excesivos y repetidos como un deseo subconsciente de llamar la atención.

El riesgo de condición moral también incluye a los que están en situación de sufrir una pérdida, o necesitan protegerse contra ella, y tiendan a ser los únicos en un grupo grande que solicite tal protección. Por ejemplo, quienes viven en las áreas bajas de zonas de inundación serían los únicos solicitantes del seguro frente a tal riesgo; entre los solicitantes de seguros colectivos de enfermedad, hay una tendencia a que los que gozan de buena salud sean un número mucho menor que los que tienen historial clínico y que, por tanto, causarán la mayoría de las reclamaciones. Los aseguradores llaman a esto <<selección adversa>>. <<antiselección>>, y por supuesto, toman toda clase de

CAPITULO I    ORIGEN DEL REASEGURO.  
El riesgo.

precauciones contra ella. Sin dichas precauciones, la pérdida tiende a convertirse en certeza, y, por lo tanto, inasegurable, como analizaremos más adelante.

Riesgo Puro frente a Riesgo Especulativo.

Debe hacerse una distinción entre riesgo puro y riesgo especulativo, que aclara aún más la naturaleza del riesgo. En el riesgo puro hay una incertidumbre en cuanto a si un objeto será o no destruido; un <<riesgo puro>>, sólo produce pérdida si ocurre el peligro.

Los ejemplos de riesgo puro incluyen la incertidumbre de pérdida de una propiedad a causa de incendio, inundación, tormenta u otro peligro, o la incertidumbre de invalidez total causada por un accidente o enfermedad. En el <<riesgo especulativo>> hay incertidumbre respecto al propio suceso en cuestión que produciría indistintamente un beneficio o una pérdida, tal como una aventura comercial o un juego de azar. La distinción es significativa, porque generalmente el riesgo puro es asegurable, mientras que el riesgo especulativo normalmente se negocia por métodos distintos al seguro.

CAPITULO I    ORIGEN DEL REASEGURO.  
El riesgo.

Los riesgos puros también pueden clasificarse según la mayor o menor clase de pérdida económica o peligro que representen. Podría hablarse de dos tipos principales de dichas pérdidas: personales y sobre la propiedad. Las pérdidas personales incluyen todas las que directamente afectan a la vida o salud de un individuo, incluyendo los gastos de hospitalización, pérdida de renta debido a incapacidad o gastos médicos. Las pérdidas de bienes o pérdidas materiales, comprenden las que afectan a la propiedad o renta del individuo, como incendio, inundación, tormenta o responsabilidad civil por conducta culpable.

Los aseguradores asumen el riesgo especulativo en algunos casos. Pueden encontrarse ejemplos tanto en operaciones netamente de seguros o de inversiones. En seguro, por ejemplo, el riesgo especulativo se asume algunas veces mediante la emisión de rentas vitalicias variables, o en la venta de fondos mutuos combinados con seguro de vida. Algunos aseguradores ofrecen garantía a sus asegurados de que después de un periodo establecido, el valor de sus fondos mutuos o rentas variables no será inferior al total de las primas pagadas, con independencia de las fluctuaciones en bolsa de las inversiones. Sin embargo, lo normal es que los aseguradores tiendan a no asumir riesgos especulativos.

CAPITULO I    ORIGEN DEL REASEGURO.  
El riesgo.

Los riesgos especulativos pueden ilustrarse mediante el <<riesgo de precios>>, considerando como tal el riesgo de que el precio baje antes de que puedan venderse unas existencias a su costo original más un beneficio razonable. Si un asegurador conviene en cubrir a un comerciante que solicite protección contra la baja de precios, se convertiría, de hecho, en un socio comercial del asegurado, asumiendo graves riesgos a un precio fijo, pero sin la correspondiente oportunidad de participar en las utilidades, si las hubiera. Sin un conocimiento íntimo del negocio, el asegurador tendría poca base en que hacer estimaciones de probabilidad sobre una presunta ganancia o pérdida. Normalmente, el asegurador no tendría ninguna oportunidad de obtener la información necesaria para protegerse. Por estas y otras razones, se han reconocido y desarrollado otros medios especializados para tratar los riesgos especulativos, distintos al seguro.

## CAPITULO I ORIGEN DEL REASEGURO.

### 1.2 EL SEGURO Y SU DEFINICION.

CAPITULO I    ORIGEN DEL REASEGURO.  
El seguro y su definición.

1.2. El seguro y su definición.

Etimológicamente proviene del vocablo latino "SECURUS" que significa: "libre y exento de todo peligro, daño o riesgo."

Joseph Hamrad lo define como "La operación por la cual una de las partes (el asegurado) se hace prometer, mediante una remuneración (la prima), para sí, o para un tercero en caso de realización de un riesgo, una prestación por la otra de las partes (el asegurador); quien toma a su cargo un conjunto de riesgos y los compensa conforme a las leyes de la estadística".

Cesare Vivante dice que: "El seguro es un contrato por el que una empresa se obliga a pagar una determinada suma cuando ocurra un evento fortuito mediante una prima, calculada según la probabilidad de que un evento ocurra; si bien es necesaria una empresa aseguradora técnicamente organizada, que asuma los riesgos de terceros mediante primas previamente determinadas."

Luis Benitez de Lugo, afirma que:"El seguro es una institución de previsión basada en la mutualidad técnicamente organizada, por la que mediante el pago de una prima o cuota, única o periódica, se adquiere el derecho de ser indemnizado por

**CAPITULO I    ORIGEN DEL REASEGURO.**  
**El seguro y su definición.**

determinados daños y menoscabos sufridos en nuestra persona o bienes, o a la entrega de un capital o disfrute de una renta en época y tiempos determinados".

Esta definición comprende el seguro en sus aspectos vida y daños, por lo que resulta conveniente ampliar los elementos que la componen.

- A) Institución de Previsión, o sea el establecimiento de empresas para la protección de las necesidades y consecuencias dañosas de los riesgos, no con el objeto de evitarlos, ya que ésto resultaría imposible, pero si para reparar los perjuicios patrimoniales derivados del siniestro.
  
- B) Basada en la mutualidad técnicamente organizada que la organización consciente o inconscientemente de todos los afectados por riesgos semejantes para repartir proporcionalmente las pérdidas que la realización del riesgo ocasione en los componentes del grupo.
  
- C) Mediante el pago de una prima o cuota - o sea, que el asegurado se obliga a pagar una pequeña suma cierta, o sea el precio de una promesa.

CAPITULO I    ORIGEN DEL REASEGURO.  
El seguro y su definición.

- D) Unica o periódica - Esto es, que la prima se puede pagar una sola vez, o en forma constante.
- E) Se adquiere el derecho de ser indemnizado por determinados daños y menoscabos - es decir, que se recibe del asegurador, la garantía de protección contra la eventualidad de que ocurra un siniestro previsto y garantizado en la póliza.
- F) Sufridos en nuestra persona o bienes - o sea, que el seguro pueda ser personal, real o patrimonial.
- G) Entrega de un capital o disfrute de una renta en época y tiempo determinados - cuando se celebra un contrato de seguro de vida total, el asegurador se obliga a pagar al asegurado, si sobrevive al tiempo establecido en la póliza, el importe del capital pactado de antemano, de inmediato, o en forma de renta vitalicia.

Por último, es conveniente señalar la definición que establece el Artículo 10. de la Ley sobre contrato de seguros que dice: "Por el contrato de seguro, la empresa aseguradora se obliga, mediante una prima, a resarcir un daño o a pagar una suma de dinero al verificarse la eventualidad prevista en el contrato."

**CAPITULO I    ORIGEN DEL REASEGURO.**  
**El seguro y su definición.**

**Antecedentes Históricos.**

La aparición de la idea de seguro y luego su expansión y difusión en las comunidades humanas, está condicionada por un doble orden de factores determinantes que a su vez se condicionan recíprocamente, estos factores son: el desarrollo económico y la evolución cultural.

Para que aparezca en el proceso de la historia la idea de seguro, es necesario que el individuo advierta la existencia de los riesgos que lo afectan y que busque una forma de transferir sus riesgos a un tercero. Además es preciso que el desarrollo material de la economía llegue a niveles tales que el crecimiento de bienes a cubrir por el seguro, ya sea cualitativa o cuantitativamente, impulse al hombre a crear y adoptar el seguro, toda vez que descubre y valora el importante papel que éste desempeña.

Las primeras formas de ayuda mutua o asistencia recíproca se remontan a las más antiguas civilizaciones.

CAPITULO I    ORIGEN DEL REASEGURO.  
El seguro y su definición.

Los testimonios documentales recogidos por los historiadores, muestran la existencia entre los tallistas de piedra del antiguo Egipto, de una especie de caja de inhumación que otorgaba subsidios a la familia de los miembros que fallecieran, mediante las contribuciones de los sobrevivientes.

En Babilonia se estructuraron formas rudimentarias de seguro mutual respecto a diversos riesgos propios del tráfico comercial por tierra o agua. Más tarde, en la antigua Grecia se sentaron las bases en Occidente del otorgamiento de indemnizaciones fundadas en la agrupación solidaria de asegurarse, al constituirse las sociedades surgidas en el siglo III A.C., destinadas a sufragar los gastos funerarios de sus miembros por medio de las contribuciones recíprocas de éstos.

Después aparece en Roma una institución destinada a auxiliar financieramente a los militares que sufrían el traslado de guarnición, por los gastos que este hecho les erogaba.

La ciudad griega de Rodas, verdadera potencia naval de entonces, fue centro de la elaboración de un derecho marítimo que dominó en el Mediterráneo y fue adoptado por la propia Roma, como lo prueba la ley romana de origen Rodio.

CAPITULO I    ORIGEN DEL REASEGURO.  
El seguro y su definición.

Después viene la Edad Media y con ella un nuevo sistema económico. El sistema implica un grado más avanzado de especialización, que dá origen al establecimiento de relaciones comerciales entre el campo y la ciudad, derivadas de la división, del trabajo que se intensifica a nivel internacional.

Las necesidades crecientes del comercio exaltaron la imaginación de mercaderes y banqueros en la búsqueda de soluciones para los problemas que debían enfrentar y, en primer término el problema del riesgo del mar. El primer contrato de seguro conocido hace referencia a un seguro marítimo estipulado en Génova, y parece datar del año 1317.

Amberes toma en el siglo XVI el liderazgo asegurador que las ciudades españolas habían tenido hasta el momento y allí se producen varias Ordenanzas entre 1563 y 1570, esta última fue publicada por el Duque de Alba y en ella se regula por primera vez la supervisión del Estado sobre el negocio asegurador. La primera Ley Inglesa de seguros fue promulgada en el año 1601.

El seguro marítimo es la modalidad más antigua de la actividad aseguradora.

CAPITULO I    ORIGEN DEL REASEGURO.  
El seguro y su definición.

Inglaterra hizo una contribución muy eficaz al seguro de incendio, debido a una desgraciada causa; el gran incendio de Londres en 1666, que destruyó casi la cuarta parte de la ciudad y obligó a replantear los sistemas de seguro de incendio.

También el seguro de vida dió pasos firmes al ver desarrollarse las teorías de probabilidad y la mortalidad. La primera póliza que se emitió en Inglaterra data de 1583.

En el siglo XVIII, el Lloyd's de Londres fue el mercado más importante para suscribir cualquier tipo de contrato de seguro.

Desde la Revolución Industrial, el seguro ha venido haciendo frente a los riesgos creados por el avance tecnológico y por la complejidad general de la nueva sociedad. Hay nuevos medios de transporte, industrias muy complicadas, profesiones peligrosas, el público tiene cada vez una conciencia más acusada de su derecho a reclamar los daños sufridos por la actuación de otras personas.

**CAPITULO I    ORIGEN DEL REASEGURO.**  
**El seguro y su definición.**

**Principios de Mutualidad.**

Una de las clasificaciones que puede hacerse del Seguro, se basa en la modalidad técnica utilizada para minimizar el riesgo y permitir que un pequeño desembolso individual realizado por muchos, permita indemnizar los daños sufridos por algunos.

El procedimiento seguido para colocar los fondos necesarios para pagar las indemnizaciones, determina dos modalidades distintas que puedan ser caracterizadas como empírica y técnica respectivamente teniendo en cuenta los fundamentos sobre los cuales se estructuran.

Llamaremos sistema empírico al tipo de Seguro Mutuoal o de Derramas que constituye la primera etapa histórica de la evolución de la operación aseguradora y técnica al seguro a prima fija.

**El seguro mutuoal.**

Quando se advierte que el ahorro no resulta un medio idóneo para preservar la integridad patrimonial amenazada, en tanto implica la asunción propia de las consecuencias dañosas del evento previsto se intenta la primera etapa elemental de transferencia

**CAPITULO I    ORIGEN DEL REASEGURO.**  
**El seguro y su definición.**

del riesgo, a través de la asociación solidaria de los sujetos sometidos a las mismas eventualidades. Asociación a la que se le denomina mutualidad y se puede definir en términos generales de la siguiente forma:

"Entidad aseguradora constituida por la Asociación de Personas que se reparten entre sí los riesgos que individualmente les corresponden, fijando las cantidades con que cada una de ellas habrá de contribuir al resarcimiento de los daños o pérdidas colectivas."

El objeto fundamental de una mutualidad es la consecución de una cobertura colectiva y mancomunada frente a los riesgos individuales de sus asociados, al mínimo costo posible, puesto que el precio de la garantía sólo estará representando en líneas generales, por el importe de las indemnizaciones satisfechas, más los gastos de administración.

Estas formas de ayuda mutua o asistencia reciproca constituyen por así decirlo, la prehistoria del seguro y sus orígenes se remontan a las más antiguas civilizaciones.

**CAPITULO I    ORIGEN DEL REASEGURO.**  
**El seguro y su definición.**

El sistema en su forma primitiva constituye un típico régimen de reparto de daños, con contribuciones a posteriori, es decir, a medida en que se van produciendo los eventos dañosos el cual se ha modificado y actualmente se distinguen para efectos prácticos dos tipos, las denominadas Mutua Pura (o de reparto) y Sociedad Mutua (o mutualidad).

Las primeras al final de cada ejercicio realizan una distribución del costo de los siniestros entre todos los asociados en la proporción previamente determinada. Normalmente cobran en cada una de ellas una cantidad inicial de entrada, para tener fondos con que ir haciendo frente a los siniestros durante el ejercicio y reducir el trabajo administrativo de reparar el costo por siniestro.

En general, éstas mutuas tienen un ámbito operativo limitado a grupos de personas ligadas por algún vínculo orgánico en tipos de riesgo específicos. Principalmente se han desarrollado en el seguro de incendio de edificios, en que los asegurados son normalmente solventes.

Por el contrario, las mutualidades o sociedades mutuas tienen características de trabajo y técnicas semejantes a una Aseguradora Mercantil; puesto que cobran una prima inicial fija y

CAPITULO I    ORIGEN DEL REASEGURO.  
El seguro y su definición.

efectúan al final del ejercicio un reparto de los excedentes entre sus asegurados, del mismo modo que las sociedades anónimas lo llevan a cabo entre sus accionistas en forma de dividendos.

Las sociedades mutuas generalmente trabajan en varios ramos y tienen carácter nacional, utilizando la mecánica del reaseguro, creando reservas patrimoniales y empleando agentes para la obtención de sus operaciones, etc.

El progreso técnico y el desarrollo alcanzado por el Seguro a prima fija han ido poco a poco desalojando el sistema de Seguro mutual o de derrama, particularmente por la seguridad financiera que otorga al asegurado el pago de una suma fija que no está sujeta a ajustes posteriores y lo libera de todo problema futuro en este aspecto, permitiéndole hacer provisiones en firme sobre sus propios costos.

**Interés Asegurable.**

Los seguros se formalizan mediante acuerdos legales conocidos como contratos o pólizas. Un contrato, al contrario de lo que muchos piensan, no se completa en sí mismo, sino que debe ser interpretado a la luz de las normas legales y sociales de la comunidad en la cual debe cumplirse.

**CAPITULO I    ORIGEN DEL REASEGURO.**  
**El seguro y su definición.**

**Principio del interés asegurable.**

Un principio legal fundamental que respalda todos los contratos de seguro es el del "interés asegurable". Según este principio, un asegurado debe demostrar una pérdida o la imposibilidad de percibir cantidades que se le deben en el momento de ocurrir el siniestro. El interés asegurable es siempre una exigencia legal, ya que adoptar una posición diferente significa que un asegurado podría percibir una compensación sin sufrir pérdidas personales. Esto establecería un riesgo moral y se considera contrario al bien común. La doctrina del interés asegurable es necesaria para evitar que el seguro se convierta en un contrato de azar. En los seguros de vida, una razón importante para exigir interés asegurable es la prevención del asesinato.

El seguro está relacionado con la persona y no con la propiedad. Así, se dice que el seguro es personal. Es posible extender una póliza que cubra sólo una parte de una propiedad y un individuo puede definirse como aquel que sufre una pérdida económica en caso de ocurrir un accidente que causa un daño. Sin embargo, si en el momento de la pérdida el individuo en cuestión no posee intereses en la propiedad, no existirían responsabilidades de acuerdo con la póliza. Por ejemplo: supongamos que

## CAPITULO I ORIGEN DEL REASEGURO.

### El seguro y su definición.

(A) asegura su automóvil, más tarde lo vende a (B) y poco después el automóvil es destruido. Dado que (A) no tiene intereses financieros relacionados con el automóvil, no puede recibir compensación de acuerdo con la póliza. (B) no tiene la protección de la póliza, ya que no aparece como asegurado o con algún interés en el automóvil en el momento de suscribir la póliza.

¿Qué constituye el interés asegurable?

En la mayoría de los casos es simple demostrar una pérdida económica cuando la propiedad asegurada resulta destruida. Si el asegurado es el dueño legal de la propiedad cuyo valor disminuye al ocurrir el siniestro, puede demostrar que ha sufrido una pérdida económica. En muchos casos, sin embargo, ocurre una pérdida sin que un individuo sea el dueño legal. En otras palabras, la posesión no es la única evidencia del interés asegurable. Por ejemplo, (C) alquila una edificación, mediante un contrato de renta a largo plazo según el cual, éste puede cancelarse si el fuego destruye un cierto porcentaje del valor de la edificación (C) tiene un interés asegurable en la propiedad debido al arriendo. Además de la propiedad existen otros derechos contractuales que bastan a menudo para establecer un interés asegurable en la propiedad, la existencia continuada de los cuales afecta al contrato de derecho por explotación de petróleo,

CAPITULO I    ORIGEN DEL REASEGURO.  
El seguro y su definición.

tiene un interés asegurable en la propiedad petrolífera, de modo que en caso de ocurrir un siniestro puede recibir una indemnización, cuya cuantía depende de la reducción de derechos percibidos debido al siniestro. De la misma manera, la responsabilidad legal por contrato establece un interés asegurable en la propiedad. Por ejemplo, el encargado de un garage tiene un interés asegurable en los automóviles aparcados respecto a los cuales ha tomado la responsabilidad de cuidarlos. Un acreedor hipotecario tiene un interés asegurable en la propiedad sobre la cual ha prestado dinero. Un contratista tiene un interés asegurable en la propiedad en la que ha trabajado, ya que tiene derecho a embargo. En cada uno de estos casos, la pérdida de la propiedad pondría en peligro la posibilidad de recibir las sumas que se adeudan a los individuos. Sin embargo, un acreedor general -sin facultades específicas sobre la propiedad- no es considerado con suficiente derecho en ella como tiene un interés asegurable. Un comerciante tiene un interés asegurable en las ganancias que espera obtener del uso de la propiedad y en los gastos que le ocasiona su administración.

En los seguros de vida se supone que siempre existe un interés asegurable para una persona que asegura ésta voluntariamente. Es lógico decir que son inestimables las pérdidas que sufre un individuo con su muerte. Puede contratar, un seguro de

CAPITULO I    ORIGEN DEL REASEGURO.  
El seguro y su definición.

vida y nombrar a cualquiera como su beneficiario, independientemente de que el beneficiario tenga un interés asegurable sobre su vida. Es posible argumentar que un individuo no sufre una pérdida a causa de su muerte o que, al menos, no vive para reclamar la indemnización por esa pérdida. Sin embargo, los tribunales han adoptado el criterio de no poner en duda el interés asegurable cuando una persona asegura su propia vida, siempre que no lo haga con el claro propósito de eludir las leyes contra los juegos de azar.

En algunos casos las partes tratarán de eludir la existencia del interés asegurable en los seguros de vida e intentarán usar el contrato como un acuerdo verbal. Sin embargo, los tribunales rechazan tales contratos. Por ejemplo, dos individuos se conocen en una sala y después de una corta relación uno acepta asegurar su vida y asignar la póliza al otro si cancela las cuotas. La persona asegurada murió y el asegurador rehusó pagar al enterarse de los hechos. El tribunal confirmó la negativa de pago, basándose en que la transacción fue concebida para usar la póliza de seguro de vida como una forma de llevar a cabo una apuesta. La intención era eludir la exigencia del interés asegurable haciendo que la persona cuya vida está asegurada suscriba la póliza con el único propósito de transferirla a otra que no tenía un interés asegurable.

**CAPITULO I : ORIGEN DEL REASEGURO.  
El seguro y su definición.**

Cuando se asegura la vida de una persona debe tenerse un interés asegurable sobre ésta. Así, una corporación u otra firma comercial puede asegurar la vida de un hombre clave por que su muerte podría acarrear pérdidas financieras a la firma. Una mujer puede asegurar la vida de su marido porque su existencia continuada le es valiosa y podría sufrir pérdidas económicas a causa de su muerte.

La misma afirmación se aplica a casi cualquiera que dependa de un individuo. Un padre puede asegurar la vida de su hijo, pero un hermano no aseguraría la vida de su hermana. En este último caso no es normal que hubiese una pérdida económica por la muerte de la hermana, pero en el primer caso el padre las sufriría por la muerte de su hijo. Un acreedor tiene interés asegurable en la vida del deudor porque su muerte podría acarrearle pérdidas.

¿Cuándo debe existir el interés asegurable?

En seguros de propiedad y responsabilidad es posible cubrir los bienes sobre los cuales el asegurador no tiene un interés asegurable en el momento de suscribir la póliza, pero sobre los que espera tenerlo en el futuro. A menudo, en seguros marítimos el fletador amplía éstos para incluir la carga que aún no ha

**CAPITULO I    ORIGEN DEL REASEGURO.**  
**El seguro y su definición.**

adquirido, con la esperanza de hacer una compra para el viaje de regreso. Como consecuencia, los tribunales sostienen en general que en seguros de propiedad el interés asegurable debe existir sólo en el momento de la pérdida y no en el momento de suscribir la póliza.

**Principio de buena fe.**

El seguro se considera un contrato de "uberrimae fidei" o, de la máxima buena fe. En efecto, este principio exige un mayor grado de honestidad en las partes que en contratos comerciales ordinarios. El principio de la buena fe ha afectado en gran medida los métodos de seguro e implica una interpretación muy distinta de los acuerdos de la que muchas personas imaginan. La aplicación de este principio puede ilustrarse mejor con un estudio de las declaraciones, los encubrimientos y las garantías.

## CAPITULO I ORIGEN DEL REASEGURO.

### 1.3 EL CONTRATO DE SEGURO

CAPITULO I    ORIGEN DEL REASEGURO.  
El contrato de seguro .

1.3. El contrato de seguro.

**Definición.**

Existen muchas definiciones al respecto, que en sí, todas son muy similares. Una de ellas y que en nuestro criterio es la más clara, es la siguiente:

"El Contrato de Seguro es el Convenio por medio del cual el Asegurador contra el pago de una prima, se obliga a resarcir al asegurado de las consecuencias de un hecho dañoso e incierto dentro de los límites convenidos".

**Perfeccionamiento del Contrato de Seguro.**

Este convenio debe establecerse por escrito mediante un documento probatorio denominado "póliza", donde queden asentados los derechos y obligaciones entre asegurador y asegurado.

La importancia de la expedición de la póliza, es su finalidad jurídica.

**CAPITULO I. ORIGEN DEL REASEGURO.**  
**El contrato de seguro .**

Los principios legales del contrato de seguro son:

**Interés asegurable.** Ningún contrato de seguro podrá ser jurídicamente válido a menos que contemple un interés asegurable en el objeto asegurado, siempre que pueda sufrir una pérdida directa e inmediata por la destrucción o el deterioro del mismo.

El contrato es un convenio de indemnización. El contrato de seguro se celebra para reponer una pérdida, no para crear un capital o para crear riqueza. Se considera ilícito el pretender obtener un provecho adicional a la indemnización.

De conformidad con el Código Penal para el Distrito y Territorios Federales (mexicano), se tipifica como fraude ese delito. Recordar riesgos especulativos y riesgos puros.

El Contrato es un pacto de absoluta buena fé. Esto es claro, porque en el momento de su celebración se contrae un compromiso para cumplirse una obligación a futuro. La compañía aseguradora confiará en la información proporcionada por el asegurado y administrará sus recursos bajo las consideraciones necesarias, para cumplir su parte el asegurador informará con claridad su interés y deberá desempeñarse de una manera intachable para el cuidado del interés asegurable.

**CAPITULO I    ORIGEN DEL REASEGURO.**  
**El contrato de seguro .**

para cumplir su parte el asegurador informará con claridad su interés y deberá desempeñarse de una manera intachable para el cuidado del interés asegurable.

El objeto del contrato debe existir al celebrarse el mismo. Esto es obvio, porque si no existe el objeto, ¿sobre qué bien y contra qué riesgos lo va a asegurar?.

Diferentes tipos o clases de seguros.

La Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros clasifica a las operaciones de seguros en las siguientes operaciones:

- I.    Vida
- II.  Accidentes personales y enfermedades; y
- III. Daños a través de alguno o algunos de los ramos siguientes:
  - a) Responsabilidad civil y riesgos profesionales.
  - b) Marítimo y Transportes;
  - c) Incendio;
  - d) Agrícola;
  - e) Automóviles;
  - f) Crédito;
  - g) Diversos; y
  - h) Los especiales que declare la Secretaría de Hacienda y

**CAPITULO I    ORIGEN DEL REASEGURO.**  
**El contrato de seguro .**

La división que hace la ley respecto a las operaciones, tiene una razón fundamental que es la de separar por un lado el seguro de personas, que a su vez se divide en Vida y Accidentes Personales y por otra parte el seguro de bienes. Existe una diferencia muy grande, ya que una persona no puede tener valor limitado como tampoco un precio; sin embargo, los bienes sí tienen un valor real determinado y no se puede asegurar por una cantidad superior a la real, en cambio las personas pueden adquirir tantos seguros como se los permita su economía, para el pago de la prima.

Descripción de ramos y subramos.

VIDA.- Este ramo, lo podemos dividir en tres grandes grupos como son:

- 1.- Seguro Individual.
- 2.- Seguro de Grupo
- 3.- Seguro Colectivo

El objeto de establecer esta división es que el tratamiento en cuanto a primas y responsabilidades es un poco diferente.

**CAPITULO I ORIGEN DEL REASEGURO.**  
**El contrato de seguro .**

**ACCIDENTES PERSONALES Y ENFERMEDADES.-** Igualmente se puede clasificar por el tipo de Pólizas.

- 1.- Individual
- 2.- Familiar
- 3.- Colectivo
- 4.- Accidentes en viajes aéreos (A.V.A.)
- 5.- Viajero (corto plazo APCP)
- 6.- Gastos médicos mayores

**DAROS**

1) El Seguro de Responsabilidad Civil se puede desglosar en tres grandes grupos.

**Responsabilidad Civil General**

**Riesgos Profesionales o Accidentes de Trabajo**

**Obligatorio del Viajero**

2) Responsabilidad Civil y Riesgos Profesionales.- El seguro de Responsabilidad Civil tiene por objeto reparar los daños causados por el asegurado, por un acto involuntario u omisión y por el cual resulte legalmente responsable.

**CAPITULO I    ORIGEN DEL REASEGURO.**  
**El contrato de seguro .**

3) **Riesgos Profesionales o Accidentes de Trabajo.-** Son aquellos que se derivan de las obligaciones del patrón hacia sus empleados, de acuerdo con la Ley Federal del Trabajo y tiene por objeto indemnizar al empleado o a sus deudos, por los accidentes o enfermedades que sufra durante el ejercicio de sus funciones laborales. Actualmente este seguro casi ha desaparecido, ya que el patrón tiene la obligación de asegurar a sus trabajadores en el I.M.S.S. o I.S.S.S.T.E., según le corresponda.

También existe el seguro de R.C. de profesiones que tiene por objeto indemnizar los daños y perjuicios que el asegurado cause al público, conforme a la legislación en materia de responsabilidad civil en los Estados Unidos Mexicanos, por actos negligentes o imperitos (acciones y omisiones) resultante de su actividad

La responsabilidad Civil General cuenta con las siguientes coberturas.:

**Básica.-** Inmuebles, Operación y Productos.

**Adicionales.-** Arrendatario.

Contratistas Independientes

Contaminación

Depositarios, etc.

CAPITULO I    ORIGEN DEL REASEGURO.  
El contrato de seguro .

Marítimo y Transportes.- En México este ramo es utilizado para registrar contablemente tanto transportes carga, como barcos y aviones, sin embargo, lo anterior obedece a una disposición legal y no a una razón de tipo técnico, ya que es ilógico relacionar riesgos tan diferentes, como puede ser la cobertura de un barco a la cobertura de un embarque terrestre de cualquier tipo de mercancía.

Transportes Carga (terrestre, marítimo o aéreo).- Tiene por objeto proteger todo tipo de bienes contra los riesgos que se convengan durante su transportación por cualquier medio de conducción así como la estada en bodegas.

La cobertura básica en un seguro de transportes son los riesgos ordinarios de tránsito, y puede hacerse extensiva a todo riesgo, dependiendo del tipo de mercancía.

Cascos de Embarcación.- Tiene por objeto proteger a la embarcación en sí, cualquiera que sea su tamaño, uso, etc., contra los riesgos a los cuales está expuesta, incluyendo los daños que cause a terceros si se pacta de común acuerdo .

**CAPITULO I ORIGEN DEL REASEGURO.**  
**El contrato de seguro .**

**Cascos de Avión.-** Este seguro se aplica a la cobertura de un avión o helicóptero, cualquiera que sea su uso, capacidad o modelo, contra los daños que sufra el aparato.

**Cobertura para casco:** Todo riesgo en tierra, anclada y en vuelo.

Se puede hacer extensiva a;

**Responsabilidad Civil por daños a terceros en sus bienes y/o personas (límite combinado).**

**Responsabilidad Civil para Pasajeros.**

**"A" Responsabilidad Civil Legal.**

**"B" Responsabilidad Civil admitida.**

**Pagos voluntarios a tripulación y pilotos.**

**Gastos médicos.**

**Carga y Equipaje.**

4

**CAPITULO I    ORIGEN DEL REASEGURO.**  
**El contrato de seguro .**

Transporte de maquinaria y su instalación . Este seguro fue ideado en los Estados Unidos y tuvo por objeto obtener una cuota más barata para el tránsito, la estadia, el montaje de la maquinaria, la obra civil y pruebas en conjunto.

Actualmente este seguro casi ya no se conoce.

**Incendio y Lineas Aliadas.-** El seguro de Incendio como su nombre lo indica cubre los daños materiales causados por incendio o por rayo, incluyendo los daños por maniobras de extinción del incendio. Mediante convenio expreso pueden cubrirse los riesgos de: Explosión, Huracán y Granizo, Terremoto y Erupción Volcánica, Huelgas y Alborotos Populares, Aviones, Vehiculos y Humo, Derrame de Equipo de Protecciones contra Incendio, Combustión Espontánea y Extensión de Cubierta (1.- Explosión; 2.- Huracán, Granizo, Ciclón o Vientos Tempestuosos; 3.- Aviones, Vehiculos y Humo).

**Agrícola.-** Este seguro tiene por objeto resarcir al agricultor, las inversiones realizadas directamente en un cultivo, para obtener una cosecha, cuando ésta sufre un daño ya sea parcial o total, a causa de inundación, incendio, etc.

También se cubre el ganado contra muerte, por enfermedad o accidente y pérdida de función .

**CAPITULO I ORIGEN DEL REASEGURO.  
El contrato de seguro .**

**Automóviles.-** Este seguro cubre al propietario de un vehículo contra los daños que sufra el vehículo de su propiedad a consecuencia de: colisiones y vuelcos, robo, rotura de cristales, incendio, rayo, explosión, huelgas y alborotos populares, fenómenos meteorológicos, alud, derrumbe de tierras o piedras, caída de construcciones u otros objetos, caída de árboles o de sus ramas, inundación, transportación y gastos de traslado. También se puede cubrir los daños que pueda causar con el vehículo, y puede solicitar las siguientes coberturas:

1.- Resp. Civil por daños a terceros en sus bienes.

2.- Resp. Civil por daños a terceros en sus personas.

- a) Muerte
- b) Invalidez temporal.
- c) Invalidez permanente.
- d) Gastos médicos.

3.- Responsabilidad Civil Catastrófica.

4.- Gastos médicos

- Coberturas adicionales
- Equipo especial

**CAPITULO I    ORIGEN DEL REASEGURO.**  
**El contrato de seguro .**

- Robo parcial
- Automóvil sustituto por robo parcial
- Accidentes automovilísticos del conductor
- Reinstalación automática de límites de responsabilidad por pérdidas parciales.

**Crédito.-** Tiene por objeto cubrir, el pago de la indemnización de una parte proporcional de las pérdidas que sufra el asegurado a consecuencia de la insolvencia total o parcial de sus clientes deudores por créditos comerciales.

**Diversos.-** Aparentemente éste ramo fue ideado por el legislador, con objeto de canalizar todos aquellos riesgos cuyas características no encajaban bajo ningún ramo de los antes mencionados. Hay ocasiones en que se confunde el término Diversos con el de Varios, dando origen a ambigüedades y a ideas sin precisión, por lo que ha sido necesario crear varios sub-ramos, los cuales se explican por si mismos.

- Robo (robo c/violencia y asalto)
- Dinero y/o valores
- Cristales y (rotura accidental)
- Anuncios luminosos

**CAPITULO I    ORIGEN DEL REASEGURO.**  
**El contrato de seguro .**

- Interrupción filmica
- También bajo este mismo, se clasifican los Ramos Técnicos.
- Explosión de calderas y Pérdida de Utilidades
- Rotura de Maquinaria y Pérdida de Utilidades
- Montaje de Maquinaria
- Equipo de Contratista
- Equipo electrónico
- Todo Riesgo del Contratista.

**Disposiciones Legales**

**Ley sobre el Contrato de Seguro (art. 20)**

La empresa aseguradora estará obligada a entregar al contratante del seguro una póliza en la que consten los derechos y obligaciones de las partes. La póliza deberá contener:

- I.    Nombre y dirección del asegurado y  
      firma de la empresa aseguradora.
- II.   Bienes asegurados.
- III.  Riesgos cubiertos
- IV.  Vigencia
- V.    Suma asegurada.
- VI.  Cuota o prima

**CAPITULO I    ORIGEN DEL REASEGURO.  
El contrato de seguro .**

- VII. Las demás cláusulas que deban figurar en la póliza de acuerdo con las disposiciones legales, así como las convenidas lícitamente por los contratantes.**

**El Contrato de Seguro (art. 21)**

- I. Se perfecciona desde el momento en que el proponente tuviere conocimiento de la aceptación de la oferta. En los seguros mutuos será necesario, además, cumplir con los requisitos que la Ley o los Estatutos de la empresa establezcan para la admisión de nuevos socios.**
- II. No puede sujetarse a la condición suspensiva de la entrega de la póliza o de cualquier otro documento en que conste la aceptación, ni tampoco a la condición del pago de la prima.**
- III. Puede celebrarse sujeto a plazo, a cuyo vencimiento se iniciará su eficiencia para las partes, pero tratándose de seguro de vida, el plazo que se fije no podrá exceder de treinta días a partir del examen médico, si fuere necesario, y si no lo fuere, a partir de la oferta.**

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO  
FACULTAD DE ECONOMÍA

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS

CONFERENCIA DE ECONOMÍA DEL SEGURO  
CATEDRA DE ECONOMÍA DEL SEGURO  
CATEDRA DE ECONOMÍA DEL SEGURO

**CAPITULO I ORIGEN DEL REASEGURO.**

**1.4 ELEMENTOS BASICOS DEL REASEGURO.**

**CAPITULO I    ORIGEN DEL REASEGURO.  
Elementos básicos del reaseguro.**

**1.4    Conceptos básicos del reaseguro.**

Dada la heterogeneidad cuantitativa de los riesgos asegurables y la imposibilidad de que la intensidad de los siniestros sea uniforme, es obvio que el asegurador deba encontrar algún recurso para lograr la eliminación de estos factores de desequilibrio en su cartera, por lo menos en la medida en que su capital o las reservas acumuladas no le permitan afrontar por sí sola las diferencias emergentes de la heterogeneidad cuantitativa de la cartera.

El medio utilizado a estos fines consiste en la división del riesgo por lo que se obtiene homogeneización de los valores cubiertos y se posibilita la perfecta compensación o equilibrio del sistema.

Son dos los procedimientos que permiten esta división: EL COASEGURO Y EL REASEGURO.

**El Coaseguro.**

Consiste en compartir dos o más aseguradores la cobertura de un mismo riesgo, estableciéndose una relación contractual aseguradora entre cada coasegurador y el asegurado.

**CAPITULO I    ORIGEN DEL REASEGURO.**  
**Elementos básicos del reaseguro.**

Este procedimiento dado el gasto administrativo que representa y los aparentes problemas competitivos que crea, no se utiliza en forma generalizada para homogeneizar los valores de una cartera de gran envergadura cuyos capitales asegurados superan extraordinariamente la capacidad de aceptación de cualquier empresa aislada.

**El Reaseguro.**

Es la segunda de las técnicas conducentes a homogeneizar las carteras y consiste en síntesis, en una nueva operación de seguros concertada por el asegurador, por lo que transfiere parte de los riesgos asumidos o parte de las indemnizaciones a pagar, abonando para ello una prima al reasegurador.

**Definición.**

Algunas definiciones del Reaseguro son:

Riegel y Miller afirman que " EL REASEGURO es la transferencia por una entidad aseguradora de parte de su seguro a otra compañía denominada Reasegurador, y los definen como un contrato mediante el cual el Reasegurador conviene en indemnizar

CAPITULO I    ORIGEN DEL REASEGURO.  
Elementos básicos del reaseguro.

al asegurador por la pérdida resultante del riesgo asumido por el último bajo una póliza de seguro emitida a favor de una tercera persona."

Benitez de Lugo Luis dice que: "Es un contrato por el que el asegurador asegura con otro asegurador parte de los riesgos que ha tomado a su cargo, mediante la transferencia de una parte de la prima proporcional al importe de los capitales cedidos."

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

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

**CAPITULO I    ORIGEN DEL REASEGURO.**  
**Elementos básicos del reaseguro.**

Para finalizar la Ley General de Instituciones de Seguros señala: "Se entiende por reaseguro el contrato en virtud del cual una institución toma a su cargo total o parcialmente un riesgo, ya sea cubierto por otra o el remanente de daños que exceda de la cantidad asegurada por el asegurador directo".

**Antecedentes del reaseguro.**

Hablar con exactitud sobre el origen del reaseguro no es posible, puesto que no hay ningún dato específico que nos diga cómo y cuándo se comenzó a reasegurar. Sin embargo, parece lógico deducir que el reaseguro se basa en el mismo principio humano que creó el seguro la idea de que la pérdida de unos pocos debe ser repartida entre muchos.

El Reaseguro obtuvo su desarrollo pleno hasta el último tercio del siglo XIX y esto se debió a la internacionalización del seguro puesto que ésta permitió atenuar las consecuencias económicas de los grandes siniestros.

Como ejemplo tenemos el terremoto de San Francisco, las pérdidas británicas fueron de 10 millones de libras esterlinas en una semana, mas ninguna compañía inglesa quebró, puesto que los alemanes asumieron entonces 21 millones de MK.

CAPITULO I    ORIGEN DEL REASEGURO.  
Elementos básicos del reaseguro.

Bensa descubrió en Génova, contratos de reaseguro que se remontan a fines del siglo XIV. Como el seguro, nació el reaseguro de la especulación.

Dados los grandes peligros de los viajes marítimos de aquella época la situación financiera del asegurador dependió exclusivamente del feliz arribo de la nave asegurada.

Por ello, el especulador que se había hecho cargo del riesgo hacía a su vez participe a un tercero que se obligaba a asumir por propia cuenta una parte de los riesgos en caso de siniestro, mediante una prima que le abonaba el primer asegurador. Tal práctica dió lugar a numerosas especulaciones. De ahí que en 1746 una ley inglesa prohibiese el reaseguro, durando esta prohibición más de un siglo y derogándose en 1864.

En Suiza, Suecia, Prusia, Hamburgo y en otros países, el reaseguro era una operación perfectamente lícita.

El reaseguro aparece ya regulado en la Ordenanza de Sevilla de 1556; en el Guidon de la Mer (siglo XVI); en las "Costumbres de Amberes" en 1609: en la Ordenanza de COLBERT de 1681: las or-

**CAPITULO I    ORIGEN DEL REASEGURO.**  
**Elementos básicos del reaseguro.**

denanzas de seguros y averías de Hamburgo de 1731; las ordenanzas de Bilbao de 1737, en la Ordenanza Sueca de seguro de 1750 y en la Terminazione Veneciana de 1771.

La primera compañía exclusivamente reaseguradora se fundó en 1841 en Wesel Alemania, limitándose al negocio de transportes.

En Alemania, el reaseguro de incendio en gran escala se desarrolló a partir de la segunda mitad del siglo XIX especialmente con la colaboración de las compañías extranjeras.

El documento auténtico más antiguo relativo al reaseguro de Incendio está fechado en agosto de 1813, y fue otorgado por la Insurance Company de Nueva York.

El tratado más antiguo del que existen noticias data de 1821. Los directores de la Royal Exchange Assurance fijaron límites en 1826, y la primera propuesta de reaseguro facultativo fue recibida en 1828, una oferta de la Guardian, que fue rechazada.

La Guardian comenzó a trabajar el reaseguro de Incendio de modo amplio en 1856.

CAPITULO I    ORIGEN DEL REASEGURO.  
Elementos básicos del reaseguro.

En 1858 se constituyó el organismo precursor de lo que hoy es el Comité de Aseguradores de Incendio (Fire Offices Committee)

Sobre el reaseguro de Vida, hay testimonios de un tratado hecho en 1853 con la Fronkfinter Reinsurance Company y otro en 1856 con la Compañía Suiza de Reaseguro.

El reaseguro de Accidentes se desarrolló en el siglo XIX y comenzó sobre bases facultativas. El más antiguo testimonio de reaseguro encontrado es la aceptación de Railway Passengers en octubre de 1872, por una compañía de seguro de vida, del exceso de dos millones de libras en el cúmulo de un barco con emigrantes que iban a Nueva Zelanda.

El gran crecimiento de las compañías de seguros y el aumento tremendo del negocio hizo que este medio llegase a ser una necesidad, de forma que en la práctica del reaseguro moderno, el contrato en gran parte, ha sustituido al método facultativo más antiguo.

El reaseguro ha jugado el papel adecuado en la evolución del seguro y en efecto, ha contribuido en mucho para que sea posible la posición importante que el seguro ha adquirido en la vida comercial e industrial en el mundo.

COMPTON (C) 1984

CONFIDENTIAL - NOT BE RELEASED

## CAPITULO I ORIGEN DEL REASEGURO.

### 1.5 NECESIDAD DE REASEGURAR.

CAPITULO I ORIGEN DEL REASEGURO.  
Necesidad de Reasegurar.

1.5 Necesidad de reasegurar.

La importancia fundamental del reaseguro consiste en proporcionar fórmulas para que el asegurador pueda ofrecer un mercado de seguros de garantía, el cual deberá contar con la capacidad para atender el volumen de riesgos que se presenten, así como con la estabilidad tanto financiera como de mercado para lograr la eficiencia y competitividad.

Las principales funciones del reaseguro se pueden enumerar de la siguiente forma:

Aumentar la flexibilidad de suscripción del asegurador.

Una de las razones fundamentales por las que se adquiere un reaseguro, es la de estar en posibilidad de aceptar riesgos que sin su compra no podría hacerlo; en primer lugar la compañía cedente puede reasegurar una parte de un riesgo determinado en el que exista una probabilidad de pérdida anormalmente elevada, transmitiendo parte del riesgo al reasegurador, asimismo, está en posibilidad de aumentar su capacidad de aceptación de riesgos normales mayores a los que su capacidad financiera le permitiría.

**CAPITULO I    ORIGEN DEL REASEGURO.  
Necesidad de Reasegurar.**

También el reaseguro incrementa la capacidad del asegurador quien podrá aceptar una acumulación de riesgos en un lugar determinado.

Proteger a los aseguradores de los siniestros que puedan poner en peligro su solvencia.

Debido a que las compañías de seguros pueden fracasar por un aumento imprevisto en el costo de la siniestralidad, la entidad aseguradora se ve precisada a comprar reaseguro para protegerse del azar de que se produzcan uno o más siniestros importantes, o de que se acumulen las pérdidas originadas por un solo acontecimiento en relación con las primas suscritas devengadas y las reservas, así como cubrirse de la fluctuación del valor de la proyección anual de la siniestralidad agregada respecto del valor medio.

Por consiguiente la función técnica del reaseguro consiste en proteger a los aseguradores para evitar la quiebra o las dificultades financieras al reducir la amplitud del margen de los seguros retenidos, lo que a su vez proporcionará estabilidad en los resultados de los negocios suscritos.

**CAPITULO I    ORIGEN DEL REASEGURO.**  
**Necesidad de Reasegurar.**

**Permite la óptima distribución de los riesgos.**

Otra de las ventajas que proporciona la existencia del reaseguro es la de estar en posibilidades de distribuir con mayor amplitud las pérdidas. Algunos países están muy expuestos a sufrir desastres naturales, por ejemplo: terremoto, inundaciones y huracanes que pueden incidir gravemente sobre la economía nacional; el reaseguro permite a los aseguradores del país distribuir los siniestros en el ámbito internacional.

**Contribuye al financiamiento de las actividades de la Entidad Aseguradora.**

Esta es otra valiosa función que desempeña el reaseguro para la compañía cedente que se encuentra en vías de desarrollo y, se efectúa mediante el pago de una comisión de reaseguro sobre las primas cedidas, las cuales están destinadas a sufragar los gastos de adquisición incluyendo la comisión pagada al agente y el servicio a las pólizas en cuestión en el reaseguro proporcional, de esta forma el reasegurador ha puesto a la inmediata disposición de la cedente recursos que de otra forma tendría que constituir como reserva para riesgos en curso los cuales se encontrarían inmovilizados debido a las disposiciones legales existentes en muchos países hasta que hubieran sido plenamente devengadas.

**CAPITULO I    ORIGEN DEL REASEGURO.  
Necesidad de Reasegurar.**

**Asesoría Técnica.**

Adicionalmente a los antes mencionados el reasegurador suministra asesoramiento técnico sobre la planificación de los programas de reaseguro, peritaje de siniestros importantes, procedimientos contables, liquidación de siniestros, suscripción de nuevos negocios de seguro, proponiendo restricciones técnicas y cooperando en la formación de personal que las compañías de seguros requieren para su sano desarrollo.

Mediante las funciones antes mencionadas el reaseguro protege a los asegurados contra fluctuaciones bruscas en el costo de su cobertura repartiéndola sobre varios años a los accionistas de mermas importantes de su capital social garantizándoles un rendimiento estable o creciente de sus acciones, y finalmente, a los empleados y agentes de las compañías de seguros, contra la pérdida de su fuente de ingresos.

Asimismo, el reaseguro ayuda a neutralizar efectos de evolución imprevisibles de tipo económico, sociológico, técnica del seguro y desarrollo científico.

**CAPITULO I ORIGEN DEL REASEGURO.  
Necesidad de Reasegurar.**

	<b>AL</b>	<b>CONTRA</b>
	-----	-----
	<b>Asegurado</b>	<b>Fluctuaciones bruscas en el costo</b>
	<b>Accionistas</b>	<b>Mermas importantes en su capital.</b>
<b>MEDIANTE</b>	<b>Empleados</b>	<b>Fuente de ingresos</b>
<b>ESAS</b>		
<b>FUNCIONES</b>	<b>Sociedad</b>	<b>Efectos de evolución Imprevisibles de</b>
<b>PROTEGE</b>		<b>tipo:</b>
		<b>-económico</b>
		<b>-sociológico</b>
		<b>-técnica del seguro</b>
		<b>-desarrollo</b>
		<b>c i e n t i f i c o .</b>

## **CAPITULO II FUNDAMENTOS TECNICOS DEL REASEGURO.**

### **2.1 RETENCION.**

2.1 Retención.

**Definición.**

La retención es el importe que la compañía puede y quiere poner en juego por cuenta propia, en la suscripción de cada negocio o de un conjunto de riesgos.

A continuación daremos algunas precisiones sobre los elementos principales de esta definición:

**Retención.**

Los siguientes términos se emplean también corrientemente en su lugar; pleno, conservación, participación de la cedente, compromiso neto, etc.

**Importe.**

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

CAPITULO II FUNDAMENTOS TECNICOS DEL REASEGURO  
La Retención

Ejemplo: Una compañía retendrá el 30% de todas las sumas aseguradas en el sub-ramo de cristales, un importe de ----- \$ 50'000,000.00 sobre seguros de incendio de casas particulares de buena construcción y un monto de \$ 20'000,000.00 en cada siniestro ocurrido en el ramo de automóviles.

Puede poner en juego.

La compañía, tiene posibilidades que son limitadas por sus medios financieros y por las características de su cartera. En algunos países existen disposiciones legales que fijan la retención máxima legal.

Quiere poner en juego.

Se subraya por esta expresión que el seguro es todavía una cosa muy aleatoria y que, a pesar de ciertas reglas que se basan en las experiencias, el elemento especulativo no ha desaparecido.

La fijación de retenciones máximas será pues, en primer lugar, objeto de una decisión del más alto nivel.

CAPITULO II      FUNDAMENTOS TECNICOS DEL REASEGURO  
La Retención

Por cuenta propia.

Este término significa que la compañía retendrá el porcentaje convenido de las sumas aseguradas o los importes por riesgo o siniestro.

Cada riesgo.

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

Conjunto de riesgos.

Con esta expresión se alude a las acumulaciones que en numerosos ramos pueden producirse: mercancías a bordo de un barco, pasajeros en un avión, conjunto de edificios en una manzana, etc.

**CAPITULO II      FUNDAMENTOS TECNICOS DEL REASEGURO**  
**La Retención**

**Retención legal.**

En nuestro país, la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, expresa en su artículo 37 que mediante reglas de carácter general, se determinarán los porcentajes de la suma de capital neto y reserva de previsión que sirvan de base para fijar en cada ramo, los límites de retención en un solo riesgo. Sin embargo, en virtud de que esta reglamentación aún no ha sido emitida, tenemos que acudir a la Ley General de Instituciones anterior, la cual en su artículo 21 a la letra expresa:

La responsabilidad que asuma una institución de seguros sin reasegurar, no será superior en cada riesgo a los siguientes porcentajes de la suma de su capital pagado más reservas de capital, reservas de previsión y utilidades no distribuidas, afectos a cada una de las operaciones que la institución esté autorizada a practicar en los términos del Art. 11.

I.- En accidentes y enfermedades, 5%

II.- En daños:

- a) 5% cuando la institución opere solamente uno de los ramos a que se refiere el inciso c) del artículo 11.
- b) 4% cuando opere dos de dichos ramos; y

**CAPITULO II      FUNDAMENTOS TECNICOS DEL REASEGURO**  
**La Retención**

c) 3% cuando opere tres o más ramos.

Tratándose de las operaciones de vida, la Comisión Nacional de Seguros y fianzas fijará a cada Institución el límite de retención tomado en cuenta el volumen de sus operaciones, su promedio de seguros en vigor y la experiencia que haya obtenido.

Ejemplo de una compañía que opera más de 3 ramos:

	<u>M o n t o</u>
Capital Pagado	1,000'000,000
Reserva de Capital	400'000,000
Reserva de Previsión	1,000'000,000
Utilidades no distribuidas	500'000,000
	-----
<b>T o t a l</b>	<b>2,900'000,000</b>
	-----
2,900'000,000 x 3% =	87'000,000
Retención Legal = \$	87'000,000
Así podemos considerar	
Retención Legal \$	87'000,000

**CAPITULO II      FUNDAMENTOS TECNICOS DEL REASEGURO**  
**La Retención**

**Retención técnica.**

Las compañías aseguradoras no necesariamente deben usar su retención máxima legal ya que dependiendo de la clasificación del riesgo y de las políticas de suscripción que tenga cada compañía, fijará su retención técnica discrecionalmente.

**E J E M P L O**

Supongamos que la compañía X suscribe un riesgo de \$1,600'000,000 y que el mismo lo clasifica como excelente, su retención sería:

Retención	80'000,000 máximo legal
reaseguro	1,520'000,000

El mismo ejemplo considerando que el riesgo es regular:

Retención	40'000,000
reaseguro	1,560'000,000

Lo anterior nos muestra que su retención la puede fijar según la clasificación que del riesgo determine.

**CAPITULO II      FUNDAMENTOS TECNICOS DEL REASEGURO**  
**La Retención**

**Tablas de limites de retención.**

Cuando la dirección de una compañía haya fijado los importes de retención por riesgo, siniestro y por evento, es necesario elaborar las tablas de retenciones o sea, la lista de retenciones que corresponde a la calidad de los distintos negocios, dentro de cada ramo de seguros. Se tomará en cuenta el hecho de que los importes indicados por la dirección se refieren a riesgos normales y que, por lo tanto, pueden aumentarse dichos importes para riesgos de calidad mejor y, a la inversa, disminuir la retención en negocios más expuestos.

Los factores determinantes son la situación del riesgo, su construcción, el contenido, la actividad desplegada, los medios de prevención y protección contra siniestros. La inclusión de coberturas adicionales (terremoto, huracán, motines, entre otras) podrían modificar por supuesto los criterios para la retención.

Algunas compañías sostienen la teoría de que la calidad del riesgo, está reflejada en las tasas de prima. En consecuencia, elaboran una tabla de retenciones que se basa en un escalonamiento de las tasas de prima.

Ejemplo 1TABLA DE RETENCIONES  
SIMPLIFICADA  
RAMO DE INCENDIO

TASA DE PRIMA 0/00		RETENCION MAXIMA
Hasta	3.50	80'000,000
Del 3.51 hasta	4.50	60'000,000
Del 4.51 hasta	5.50	40'000,000
Del 5.51 hasta	7.50	28'000,000
Más de	7.50	16'000,000

CAPITULO II FUNDAMENTOS TECNICOS DEL REASEGURO  
La Retención

Ejemplo 2

TABLA DE RETENCION  
D E T A L L A D O  
RAMO DE INCENDIO

(Cifras en miles de pesos)

CATEGORIA DE RIESGOS	CONSTRUC.	PROTECCION EXCELENTE	PROTEC. BUENA	PROTEC. MINIMA
*Escuelas,	sólida	80,000	60,000	40,000
casas,ofnas.	mixta	60,000	40,000	28,000
viviendas modernas	inferior	40,000	28,000	16,000
**Edif.con	sólida	60,000	40,000	28,000
oficinas y	mixta	40,000	28,000	16,000
tiendas	inferior	28,000	16,000	14,000
***Cinemas,	sólida	40,000	28,000	16,000
tiendas	mixta	28,000	16,000	14,000
(Conten.no inflamable)	inferior	16,000	14,000	10,000
* Riesgos no peligrosos				
**Riesgos poco expuestos				
***Riesgos expuestos				

## CAPITULO II FUNDAMENTOS TECNICOS DEL REASEGURO.

### 2.2 EL CONTRATO DE REASEGURO.

**CAPITULO II      FUNDAMENTOS TECNICOS DEL REASEGURO.  
El contrato de reaseguro.**

**2.2. El contrato de reaseguro.**

**Clasificación jurídica.**

El Contrato de Reaseguro visto desde su concepción jurídica y doctrinaria tiene las siguientes características:

- a) **BILATERAL.-** Porque da nacimiento a derechos y obligaciones entre la Aseguradora y el Asegurado.
- b) **ONEROSO.-** Porque impone provechos y gravámenes recíprocos y se lleva a cabo por razones económicas.
- c) **ALEATORIO.-** Porque los provechos o gravámenes dependen de una condición como es la siniestralidad.
- d) **CONSENSUAL.-** Porque no se necesita la entrega de una cosa para que surta sus efectos.

Porque para que sea válido no requiere que el consentimiento se manifieste por escrito, y por lo tanto puede ser verbal o tácito. Aunque posteriormente se redacte y firme un texto contractual.

**CAPITULO II      FUNDAMENTOS TECNICOS DEL REASEGURO.**  
**El contrato de reaseguro.**

**f) DE TRACTO SUCESIVO.-** Porque su cumplimiento se realiza por medio de prestaciones en un tiempo determinado.

## CAPITULO II FUNDAMENTOS TECNICOS DEL REASEGURO.

### 2.3 CLASES DE REASEGURO

CAPITULO II      FUNDAMENTOS TECNICOS DEL REASEGURO.  
Clases de Reaseguro.

2.3. Clases de reaseguro.

El reaseguro se puede clasificar en diversas formas, las cuales dependen del punto de vista en que se conceptualice el reaseguro, destacando principalmente:

Por el contenido de las cesiones.

Desde este enfoque se pueden dividir los reaseguros en cesiones de riesgos y cesiones de siniestros, también conocidos como reaseguro proporcional y reaseguro no proporcional, respectivamente.

Proporcional.

Bajo esta modalidad el reasegurador acepta una parte fija de la responsabilidad asumida sobre un riesgo suscrito por la cedente, haciéndose cargo tanto de las obligaciones (siniestros), como de los derechos; como son las primas, previa deducción de una comisión de reaseguro destinada a cubrir los gastos de adquisición y administración de los riesgos.

**CAPITULO II FUNDAMENTOS TECNICOS DEL REASEGURO.  
Clases de Reaseguro.**

**No proporcional.**

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

Por el método de contratación.

**Facultativo:**

La palabra facultativo indica que los reaseguros son contratados voluntariamente, dado que ni la compañía cedente tiene la obligación de ceder el negocio, ni el reasegurador de aceptarlo y cada operación es independiente de las restantes.

**Obligatorio:**

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

**CAPITULO II      FUNDAMENTOS TECNICOS DEL REASEGURO.  
Clases de Reaseguro.**

**Semi-facultativo:**

Se presentan las dos opciones posibles de la combinación de los dos métodos precitados.

**Facultativo Obligatorio:**

Este tipo de coberturas tienen la particularidad de que la cedente no se ve obligada a ceder el negocio al reasegurador, sino que conserva la libertad de decidir que negocios y en que amplitud desea reasegurar. El reasegurador en cambio se obliga a aceptar todas las cesiones dentro de las condiciones fijadas.

**Obligatorio Facultativo:**

Como su nombre lo indica, funciona inversamente a la cobertura antes mencionada.

**CAPITULO II    FUNDAMENTOS TECNICOS DEL REASEGURO.  
Clases de Reaseguro.**

**Por la composición de las cesiones.**

**Individuales:**

Cuando cada cesión corresponde a un riesgo separado como ocurre en el reaseguro de riesgos o proporcional y en algunos casos en el reaseguro no proporcional:

**Colectivos:**

Cuando la cesión se establece sobre los siniestros que teniendo un mismo origen pueden afectar a pólizas diferentes como ocurre en los reaseguros de catástrofe.

**Globales:**

Cuando la cesión es la cifra total de siniestralidad de la cedente, si ésta excede de un coeficiente o cifra determinada para un periodo estipulado.

**Por el carácter de las operaciones.**

**Reaseguro simple:**

Se contrata con un solo reasegurador.

**CAPITULO II . FUNDAMENTOS TECNICOS DEL REASEGURO.  
Clases de Reaseguro.**

**Reaseguro compuesto:**

El negocio se cede a un número variable de reaseguradores.

**Reaseguro mutuo o de grupo.**

Los aseguradores forman un grupo o "pool" al cual se lleva todas sus cesiones repartiéndolas con arreglo a unas bases prefijadas.

Por el origen del negocio.

**Cesiones.**

Si proceden de aceptaciones de seguro directo.

**Retrocesiones.**

Si proceden de aceptaciones de reaseguro.

Por el carácter de los reaseguradores.

**Reaseguro profesional.**

Es el que practican los reaseguradores que se dedican de un modo especial y exclusivo a estas operaciones.

**CAPITULO II. FUNDAMENTOS TECNICOS DEL REASEGURO.  
Clases de Reaseguro.**

**Reaseguro no profesional.**

El que efectúan los aseguradores directos que así aumentan su volúmen de operaciones, este reaseguro suele tener carácter recíproco, estipulándose en razón de un contrato inverso de un volúmen semejante de primas.

**Clases más importantes de reaseguro.**

**Reaseguro Facultativo.**

No existe un antecedente histórico que nos diga con certeza cuando se utilizó por primera vez la palabra "FACULTATIVO" o bien, como llegó a ser aplicada ésta particular forma de reaseguro, prevaleciente hasta nuestros días.

El significado real, es dado simplemente como algo que es opcional o como implicando una facultad:

**"FACILIDAD O PODER ACTUAR DE ACUERDO CON UN CRITERIO LIBRE"**

**CAPITULO II      FUNDAMENTOS TECNICOS DEL REASEGURO.  
Clases de Reaseguro.**

**Definición.**

Como su nombre lo indica, Reaseguro Facultativo, es un tipo de reaseguro en el cual las dos partes, por un lado la compañía de seguros directa (cedente) y por otro el reasegurador, tiene la libertad de proponer y aceptar o rechazar un negocio determinado.

**Ventajas e inconvenientes.**

**Ventajas.**

- Para la compañía cedente, el reaseguro facultativo le permite suscribir negocios que por su naturaleza exceden, o bien, estan excluidos de sus contratos automáticos.
  
- Ejerce una función importante en la distribución de los riesgos, y representa una gran parte en el ingreso de primas de su empresa.
  
- Le permite incursionar en nuevas coberturas, buscando quienes compartan la responsabilidad.
  
- Ayuda a las cedentes a ampliar las posibilidades de servicio y selección que las aseguradoras desean ofrecer a sus clientes.

CAPITULO II FUNDAMENTOS TECNICOS DEL REASEGURO.  
Clases de Reaseguro.

Por otro lado, las ventajas para el reasegurador son las siguientes:

- Le permite actuar discriminadamente, es decir, puede suscribir o no el negocio que le ofrecen, mientras que bajo el reaseguro automático (como lo vieron anteriormente) no puede optar sobre la aceptación del negocio porque está comprometido a asumir todos los riesgos que entren bajo el esquema del contrato automático.
- Tener la apreciación personal riesgo por riesgo con la opción o facultad de aceptar o rechazar y de esta manera seleccionar una cartera que corresponda a su política de aceptación.
- La posibilidad de ejercer cierta influencia sobre la suscripción de la cedente proponiendo mejoras en los riesgos que le han sido ofrecidos, de acuerdo a la experiencia (siniestralidad) de los mismos.
- Obtener una posición más favorable para determinar los compromisos asumidos y los cúmulos, al identificarse los riesgos, por ubicaciones.

CAPITULO II      FUNDAMENTOS TECNICOS DEL REASEGURO.  
Clases de Reaseguro.

Es conveniente mencionar que cuando se emplea el Reaseguro Facultativo, la Compañía cedente no es la única responsable de los resultados que obtienen los reaseguradores, puesto que éstos están aplicando sus propios criterios para suscribir los riesgos.

También se debe mencionar que la Compañía cedente puede seleccionar libremente a los Reaseguradores de cada riesgo, obteniendo así una diversificación en su respaldo y además, puede recibir la asesoría técnica de un gran número de reaseguradores.

Inconvenientes.

- Quizás el mayor inconveniente que presenta el reaseguro facultativo es la cantidad de trabajo que requiere el tratar cada caso separadamente, además, de que el proceso administrativo se hace más costoso al tenerse que enviar copia de las pólizas de los riesgos ofrecidos, así como los respectivos bordereaux mensuales.

- El costo para cada una de las partes, llámese compañía cedente o reasegurador es alto, en razón de negociarse riesgo por riesgo y todos ellos con la información mínima necesaria, por lo que se llegan a elevar los gastos de correspondencia vía telefónica, telex o telefax y sobre todo las horas hombre, que son considerables.

**CAPITULO II      FUNDAMENTOS TECNICOS DEL REASEGURO.  
Clases de Reaseguro.**

- El Asegurador pierde eventualmente parte de su libertad para fijar condiciones.
- Las pólizas no pueden ser modificadas sin el previo acuerdo del Reasegurador.
- Si un negocio ha de ser colocado facultativamente, la compañía cedente no puede dar cobertura inmediata a su cliente por que debe, en primer lugar, obtener el compromiso de los reaseguradores.

Debe tenerse mucho cuidado en el Reaseguro Facultativo, ya que una omisión dentro de la comunicación interna o externa por parte de la compañía cedente, puede provocar que un riesgo no se coloque a su debido tiempo, o bien, con coberturas diferentes a la forma en que fue originalmente colocado, quedando en tal caso sin la cobertura precisa.

**Algunos aspectos relevantes.**

Es muy conveniente tomar en cuenta algunas consideraciones que son de especial interés cuando se quiere sentar correctamente las bases del funcionamiento del método facultativo del Reaseguro.

CAPITULO II      FUNDAMENTOS TECNICOS DEL REASEGURO.  
Clases de Reaseguro.

Al ceder la compañía aseguradora un riesgo a los reaseguradores, se acostumbra que la proporción asegurada sea la misma para todos los componentes de un riesgo. Es decir, tratándose de un seguro que por su naturaleza cubra 2 ó más riesgos, el porcentaje de retención, y el porcentaje de cesión al reasegurador, deberán ser los mismos para todas la secciones de la póliza, evitándose con esto cualquier antiselección que se pudiese dar en contra del Reasegurador, evitándose también que se presentara un siniestro en donde no esté comprometida la retención de la Compañía Cedente.

Nunca hay que olvidar el principio elemental que señala que el reasegurador siempre deba seguir la suerte de la cedente.

Cuando una póliza, que cubre varios incisos (ubicaciones), requiere reaseguro facultativo, la compañía cedente puede arreglar un reaseguro diferente para cada ubicación por separado, siempre y cuando se tengan perfectamente bien definidas las cuotas para cada una de éstas ubicaciones. Si lo que se tiene es una cuota promedio para todas las ubicaciones, es preferible colocar un reaseguro único para toda la póliza. Esto se hace aplicando la retención de la cedente sobre el inciso de mayor valor o acumulación y aplicando el mismo porcentaje de retención en las demás ubicaciones.

**CAPITULO II FUNDAMENTOS TECNICOS DEL REASEGURO.  
Clases de Reaseguro.**

Las pólizas de existencias que están sujetas a declaraciones periódicas, tienen establecido un límite de responsabilidad, igualmente el reaseguro debe distribuirse basándose en dicho límite, aún usando en ocasiones las existencias puedan estar muy por debajo de dicho límite. Las primas y los siniestros deben ser repartidos en los mismos porcentajes.

**CAPITULO II      FUNDAMENTOS TECNICOS DEL REASEGURO.  
Clases de Reaseguro.**

**Contratos proporcionales automáticos.**

**Cuota parte.**

**Concepto.**

El Reaseguro Cuota Parte, es una forma de contrato bajo el cual la compañía cedente está obligada a ceder y el Reasegurador a aceptar una parte preconvenida de cada uno de los riesgos que asuma la primera.

Este método de Reaseguro es el más simple y sencillo de todos los que actualmente existen, ya que de antemano se establece la participación de la Cedente y el Reasegurador; es decir, que se aplicará un porcentaje sobre todas las primas registradas y los siniestros ocurridos relativos a todas las pólizas que constituyen el objeto del contrato.

**Uso, Ventajas e Inconvenientes.**

**Uso.**

El uso de este método de reaseguro es particularmente indicado en los siguientes casos:

**CAPITULO II      FUNDAMENTOS TECNICOS DEL REASEGURO.  
Clases de Reaseguro.**

- Cuando una compañía empieza a trabajar en un ramo para el cual no existen estadísticas en el Mercado, de este modo el reasegurador la acompaña en la suscripción de todas las pólizas, pequeñas y grandes y comparte su suerte.

- Para simplificar los trabajos administrativos (y reducir gastos) en los ramos que tiene un gran volumen con sumas aseguradas relativamente uniformes, o hechas homogéneas mediante un reaseguro de excedente.

- Cuando la compañía para hacer frente a un fuerte incremento en la producción requiere el apoyo financiero del reasegurador.

- Cuando la Cedente ha perdido el control de la siniestralidad y no les es posible proceder a un saneamiento de la situación sin poner en peligro las relaciones con su organización de venta y con sus clientes; se convendrá entonces un Cuota Parte de reaseguro, cuyo porcentaje para reaseguro disminuye cada año.

**Ventajas.**

- El Asegurador comparte con el Reasegurador los resultados buenos o malos de algún nuevo ramo donde no hay experiencia, sin poner en peligro las relaciones de su organización.

**CAPITULO II      FUNDAMENTOS TECNICOS DEL REASEGURO.  
Clases de Reaseguro.**

- Se simplifican los trabajos administrativos del reaseguro.
- Facilidad para estimar y medir consecuencias de disminuciones o aumentos de retención del asegurador.

**Inconvenientes.**

- No se puede variar la retención del Asegurador en riesgos muy expuestos a un siniestro.
- El asegurador transfiere gran parte de riesgos que pudieran quedar a retención y por lo tanto de primas.

**Ejemplo.**

Existe la necesidad de contar con un contrato de reaseguro que cubra sumas aseguradas hasta \$ 500'000,000.- La Aseguradora se está iniciando en un determinado ramo, y su cartera es pequeña; pero la piensa desarrollar en el mediano plazo.

Su pleno de Retención es de \$ 50'000,000.- necesita una capacidad de reaseguro de \$ 450'000,000.-.

Clase de Reaseguro recomendada Cuota-Parte (10-90)

**CAPITULO II FUNDAMENTOS TECNICOS DEL REASEGURO.  
Clases de Reaseguro.**

**Nomenclatura C.P. (X-Y)**

**X = % de la Cuota Parte a cargo de la Aseguradora en sumas aseguradas, primas, comisiones y siniestros.**

**Y = % de la Cuota Parte a cargo del (de los) Reasegurador (es) en sumas aseguradas, primas, comisiones y siniestros.**

**Contratos en base excedentes de retención.**

**Concepto.**

En esta clase de reaseguro, la compañía cedente no está obligada a ceder todos los riesgos que acepte de sus asegurados, pero sin embargo, sí puede ceder sus propios excedentes.

Excedente es el término aplicado al monto de cualquier riesgo que sobrepase la suma retenida por la compañía cedente para su propia cuenta.

El contrato ordinario de excedentes es llamado comunmente de Primer Excedente, lo que significa que los riesgos "Excedentes"

CAPITULO II      FUNDAMENTOS TECNICOS DEL REASEGURO.  
Clases de Reaseguro.

deben alimentar al Primer Excedente, con prioridad sobre cualquier otro contrato. Los contratos subsecuentes son convenidos como Segundos Excedentes, recibiendo éstos una parte del "Excedente" pero sólo después que el contrato de Primer Excedente haya recibido el monto completo al cual tiene derecho.

En este tipo de contratos, la compañía cedente tiene un límite de suscripción bastante grande y tiene un mejor aprovechamiento de sus negocios, ya que puede hacer una selección de los riesgos y retener la suma que a su juicio sea conveniente en cada uno de ellos y reasegurar el excedente.

La primera diferencia que se observa en comparación al contrato Cuota Parte, es que mientras en este se limita la retención (línea o pleno) de la cedente, en todos los casos a un porcentaje establecido bajo dicho convenio, en el contrato 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.

Otra característica de este contrato, es que bajo el mismo se establecen dos límites en lugar de uno como en el Cuota Parte, estos son por un lado el límite máximo de responsabilidad del reasegurador y por el otro el límite máximo de plenos que la

**CAPITULO II      FUNDAMENTOS TECNICOS DEL REASEGURO.**  
**Clases de Reaseguro.**

Cedente podrá canalizar bajo dicho contrato, entendiéndose por pleno o línea, la retención que la cedente se reserva en cada riesgo.

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

La relación entre el alimento de primas y el compromiso máximo se llama, en términos de reaseguro, "Equilibrio". Se hablará de un equilibrio excelente, de un equilibrio bueno, o de un equilibrio poco satisfactorio. Existen incluso ciertas reglas empíricas para tales efectos, a saber:

CAPITULO II      FUNDAMENTOS TECNICOS DEL REASEGURO.  
Clases de Reaseguro.

- Un Contrato de Primer Excedente deberá tener un equilibrio de 2:1 a por lo menos 1:1.
- Un Contrato de Segundo Excedente presentará generalmente un equilibrio de 1:2.
- Un Contrato de Tercer Excedente o Facultativo Obligatorio deberá presentar una relación entre 1:3 a 1:5.

**Ventajas.**

- La Compañía Aseguradora tiene un mejor aprovechamiento de las primas.
- La Aseguradora puede variar su retención dependiendo de la calidad del riesgo.

**Inconvenientes.**

- La Administración se puede volver más costosa al tener que seleccionar cada riesgo.
- Podría incurrirse en que el Reasegurador tenga resultados diferentes si el contrato no guarda un equilibrio prima y responsabilidad.

**CAPITULO II FUNDAMENTOS TECNICOS DEL REASEGURO.  
Clases de Reaseguro.**

**Contrato Facultativo Obligatorio**

Mencionemos que por las características de los riesgos, en número y monto asegurado se podrá negociar un número determinado de contratos excedentes, se recomienda que en un programa de reaseguro no negociar más de dos.

Sin embargo en caso de presentarse que sobrepasen un número interesante en riesgos, sumas aseguradas considerables, se podrá contratar un contrato Facultativo Obligatorio cuyas características se detallan a continuación:

Es una cobertura que tiene aspectos de Reaseguro Automático y Facultativo ya que mediante este convenio el Asegurador o Compañía Cedente no tiene la obligación de ceder al contrato; sino que conserva la libertad de decidir que negocios y en que amplitud desea reasegurar.

**Particularidades.**

El Reasegurador en cambio se obliga a aceptar todas las cesiones dentro de los límites y condiciones fijadas en el contrato.

CAPITULO II FUNDAMENTOS TECNICOS DEL REASEGURO.  
Clases de Reaseguro.

Es un Contrato que también se maneja en base a líneas o plenos de retención.

Ejemplo:

SUMA ASEGURADA RIESGO 'G'	4,000'000,000.00
RETENCION CEDENTE	90'000,000.00
PRIMER EXCEDENTE 10 LINEAS	900'000,000.00
SEGUNDO EXCEDENTE 10 LINEAS	900'000,000.00
FACULTATIVO OBLIG. 20 LINEAS	1,800'000,000.00
FACULTATIVO PURO	310'000,000.00
T O T A L	4,000'000,000.00

Ventajas:

- El asegurador o compañía aseguradora cedente tiene un ahorro en el trabajo administrativo, al no tener que estar ofreciendo un número considerable de riesgos, que sobrepasen la capacidad de sus contratos excedentes en forma facultativa pura, riesgo por riesgo.
- El asegurador podría obtener mejores condiciones de reaseguro que en un convenio de reaseguro facultativo puro.

**CAPITULO II      FUNDAMENTOS TECNICOS DEL REASEGURO.  
Clases de Reaseguro.**

**Inconvenientes.**

- Es un convenio desbalanceado, es decir, que mientras el límite de responsabilidad puede ser muy grande, el alimento de primas es bajo.

**Otros Contratos Automáticos.**

**Open Cover.**

A este contrato también se le denomina Cobertura Abierta y al igual que el facultativo obligatorio su límite es muy elevado y su desequilibrio es muy acentuado; el límite de responsabilidad no se establece en base a múltiplos de retención de la cedente (opera sin líneas) de tal suerte que independientemente del importe retenido la Cedente puede llenar el contrato a su máxima capacidad.

**Ventajas.**

Todas las ventajas son para la Compañía Cedente.

**CAPITULO II. FUNDAMENTOS TECNICOS DEL REASEGURO.  
Clases de Reaseguro.**

**Cesiones Prioritarias.**

Una cesión prioritaria es cualquier Reaseguro Cedido antes de alimentar el programa "Normal" de la compañía, puede tratarse de "Prioridades" automáticas y Reaseguradas con una compañía que pertenece al mismo grupo de intereses y a "Cambio" de una "Prioridad" similar.

En ciertos mercados existen Cesiones Prioritarias Obligatorias por la Ley: Las Compañías de Seguros deben intercambiar contratos prioritarios entre sí, con la finalidad de aumentar el volumen de la retención del Mercado Local.

El Intercambio Prioritario (por ejemplo en México; absolutos primeros excedentes), fue muy útil para consolidar la disciplina del mercado, está el interés de las compañías respetar las tarifas, puesto que en la mayoría de los casos del intercambio se hace sobre la base de los resultados.

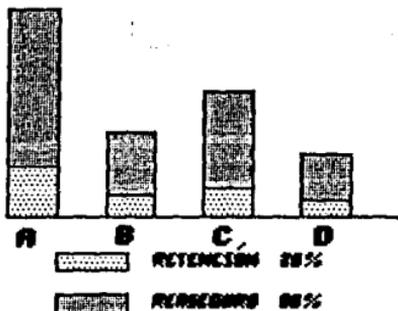
CAPITULO II · FUNDAMENTOS TECNICOS DEL REASEGURO.  
Clases de Reaseguro.

FORMAS DE INDEMNIZACION DE LOS CONTRATOS PROPORCIONALES.

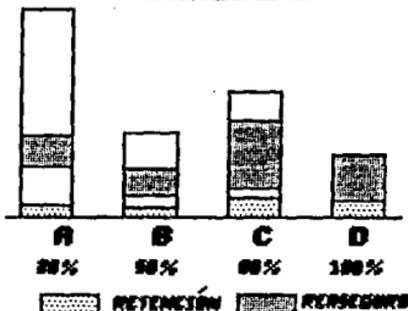
CONTRATO CUOTA PARTE.

**CUOTA PARTE**  
distribución de:

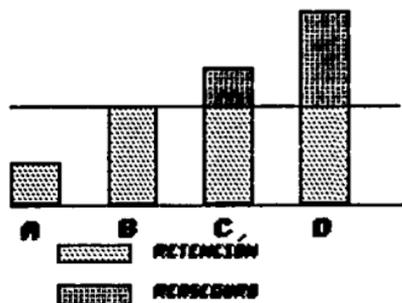
**PRIMAS**



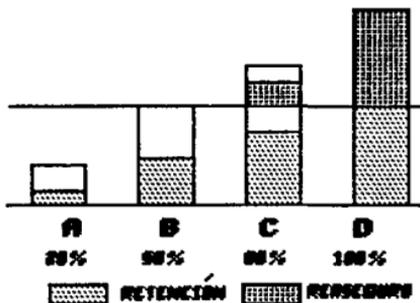
**SINIESTROS**  
RETRIBUCIONES AL:



## CONTRATO DE EXCEDENTES.

**EXCEDENTE**  
*distribución de:***PRIMAS****SINIESTROS**

AFECTACIONES AL:



**CAPITULO II      FUNDAMENTOS TECNICOS DEL REASEGURO.  
Clases de Reaseguro.**

**Contratos no proporcionales.**

**Concepto.**

Es el convenio que se caracteriza por establecer una repartición de las responsabilidades entre la cedente o reasegurado y el reasegurador en base al siniestro.

Esta repartición de responsabilidades se formaliza fijando montos y cobertura; siendo la prioridad el monto máximo de pérdida que corre a cargo de la cedente y el remanente de la pérdida corre a cargo del reasegurador del exceso de pérdida hasta por la cantidad fijada como limite de cobertura.

En compensación del compromiso de asumir los montos de siniestros encima del limite fijado como prioridad a cargo de la cedente, el reasegurador recibe un porcentaje del volumen de primas generadas por el negocio cubierto. Este porcentaje de primas se calcula sobre métodos especiales, cuyas bases son según los distintos sistemas, la experiencia siniestral de años anteriores con su proyección hacia el futuro, la exposición de la cobertura por riesgo y/o evento y su financiamiento dentro de un periodo susceptible de producir siniestros.

**CAPÍTULO II      FUNDAMENTOS TÉCNICOS DEL REASEGURO.  
Clases de Reaseguro.**

**Características comunes en el reaseguro no proporcional.**

- Una reducción del costo de administración.
- El cálculo de la prima de reaseguro caso por caso se sustituye por la aplicación de un porcentaje del volumen de primas que corresponde al negocio o parte del negocio cubierto por el contrato.
  
- No existen cuentas trimestrales.
- No existen depósitos de reserva para riesgos en curso.
- El costo del reaseguro( la prima ) es un factor determinado de antemano, que permite a la cedente establecer un presupuesto de gastos.
- El costo del reaseguro puede variar substancialmente de un año al otro, de acuerdo con la evolución de la siniestralidad.
- Normalmente, no existen participación en las utilidades que recompensen a la cedente por la buena marcha del negocio en un año determinado.

**Clases de contratos no proporcionales.**

Las clases de contratos no proporcionales más conocidas son las siguientes:

CAPITULO II      FUNDAMENTOS TECNICOS DEL REASEGURO.  
Clases de Reaseguro.

Cobertura por riesgo o póliza (working cover)

Mediante esta clase de convenio, la cedente busca, básicamente incrementar el volúmen de primas retenidas, sin exceder de una suma determinada su aportación en cada siniestro por riesgo.

El working cover en su esencia es un contrato de financiamiento para la cedente en exceso del monto fijado como prioridad ya que la finalidad de este convenio, es hacer frente a los siniestros importantes, los que una vez finalizado el periodo contratado, son recuperados por el reasegurador via prima de ajuste, la cual incluye un porcentaje (factor de recargo) pactado de antemano como compensación del gasto administrativo, derivado del contrato. Naturalmente que cuando la siniestralidad excede del porcentaje previsto como cuota de prima del working cover; entonces la siniestralidad excedente correrá a cargo del reasegurador; de ahí la importancia de una cotización equilibrada.

**CAPITULO II      FUNDAMENTOS TECNICOS DEL REASEGURO.  
Clases de Reaseguro.**

**- Cobertura por evento o catástrofe.**

Tal como su nombre lo indica, son las que protegen al asegurado, por encima del normal curso de pérdidas, frente a sucesos que quedan fuera del control normal de suscripción. Están básicamente dirigidas a proteger frente a la acumulación de pérdidas derivadas de un suceso o acontecimiento de naturaleza catastrófica (Terremoto, tempestad, conflagración, etc.)

Normalmente esta cobertura sólo se verá afectada cuando dos o mas riesgos se ven dañados o destruidos como consecuencia de un solo suceso.

**Cobertura exceso de siniestralidad (STOP LOSS).**

Su finalidad es proteger los resultados de una compañía en un ramo contra una desviación negativa debida a una alta incidencia de siniestros ya sea por el número o la importancia; es decir, mediante esta cobertura se impide que la compañía protegida tenga pérdidas que excedan un determinado porcentaje de las primas anuales de la clase de negocio protegido.

**CAPITULO II FUNDAMENTOS TECNICOS DEL REASEGURO.  
Clases de Reaseguro.**

En estos convenios, el reasegurador no es responsable del pago de ningún siniestro hasta que la tasa de siniestralidad exceda de un porcentaje de las primas. A partir de este punto, el reasegurador paga todos los siniestros, grandes o pequeños, pero sin rebasar el limite de responsabilidad establecido en el contrato. Este limite se expresa también en porcentaje de siniestralidad combinado con un limite monetario.

Ejemplo: El contrato cubre las cantidades de siniestros en exceso de un 80% (prioridad) de siniestralidad hasta 120% (limite del contrato) o \$120'000,000.00 cualquiera que sea menor.

**Sistema de operación de los contratos de exceso de pérdida.**

Los contratos no proporcionales operan solamente bajo dos esquemas :

- Siniestros ocurridos durante la vigencia contratada .
- Siniestros derivados de un ejercicio de suscripción.

En el primer caso, el reasegurador responderá solo por los siniestros ocurridos durante la anualidad o periodo de vigencia del contrato.

**CAPITULO II      FUNDAMENTOS TECNICOS DEL REASEGURO.  
Clases de Reaseguro.**

En la segunda situación, el contrato cubrirá los siniestros que afecten los riesgos suscritos durante un ejercicio determinado, hasta en tanto estén en vigor dichos riesgos.

**Negocios que cubren los excesos de pérdida.**

Los convenios de exceso de pérdida en sus diferentes clases se pueden concertar para cubrir responsabilidades de:

- Negocios llevados a retención.
- Negocios cedidos a un contrato proporcional (por cuenta común).
- Negocios de un solo ramo.
- Negocios que involucren varios ramos.

**Fijación de los límites de prioridad y cobertura.**

Los límites de prioridad y cobertura pueden ser fijados como sigue :

- Sobre límites fijos de prioridad y cobertura.
- Límites variables en base a tabla de plenos para prioridad y cobertura.
- Prioridad acumulada y límite de cobertura fijo.

**CAPITULO II      FUNDAMENTOS TECNICOS DEL REASEGURO.  
Clases de Reaseguro.**

**Reinstalación de cobertura.**

Las reinstalaciones de cobertura de contratos de exceso de pérdida, por merma debido a la afectación de siniestros, se pueden pactar bajo una serie de opciones, siendo las más comunes las siguientes:

**-WORKING COVER.**

-libres e ilimitadas.

-libres con limite agregado anual.

**-WORKING COVER Y CATASTROFICOS.**

-Una, dos o tres reinstalaciones.

El tipo de contrato que no ofrece posibilidad de reinstalación de cobertura es naturalmente el de exceso de siniestralidad (stop loss) dada su naturaleza de operación.

Dichas modalidades de reinstalación de coberturas pueden pactarse con costo adicional de prima o libres de costo alguno; siendo las más comunes las siguientes:

a) Reinstalaciones con prima adicional calculada sobre el 100% del tiempo, prorrata del monto de cobertura a reinstalar.

CAPITULO II FUNDAMENTOS TECNICOS DEL REASEGURO.  
Clases de Reaseguro.

b) Reinstalaciones con prima adicional calculada sobre 50% del tiempo, prorrata del monto de cobertura a reinstalar.

c) Reinstalaciones con prima adicional calculada prorrata del tiempo y monto a reinstalar.

Reinstalaciones libres de costo de prima adicional.

A continuación se citan ejemplos de cálculo de primas de reinstalación, correspondientes a los incisos a, b y c.

Supongamos que un exceso de pérdida se pacta para cubrir \$50'000,000.00 en exceso de \$50'000,000.00 y ocurre un siniestro que lo afecta en \$20'000,000.00 al 30 de septiembre, de un contrato que cubre del 1ro. de Enero al 31 de diciembre y observa una prima mínima y de depósito de \$5'000,000.00

a)

$$\begin{array}{r} \underline{20'000,000} \\ 50'000,000 \end{array} \quad \times \quad 5'000,000.00 \quad = \quad 2'000,000$$

prorrata monto a reinstalar	importe de 365 días de cobertura o sea, sobre 100% del tiempo.	prima de reinstalación
--------------------------------	---	---------------------------

**CAPITULO II      FUNDAMENTOS TECNICOS DEL REASEGURO.  
Clases de Reaseguro.**

b)

$$\frac{20'000,000}{50'000,000} \times 50\% \times 5'000,000.00 = 1'000,000$$

prorrata monto      del      importe de 365      prima de  
a reinstalar      tiempo      dias de cobertura      reinstalación

c)

$$\frac{20'000,000}{50'000,000} \times \frac{3}{4} \times 5'000,000.00 = 600,000$$

prorrata monto      del      importe de 365      prima de  
a reinstalar      tiempo      dias de cobertura      reinstalación

El cálculo de ajuste de prima correspondiente a la reinstalación de cobertura guardará la misma proporción que guarde del cálculo de ajuste final de prima del contrato sobre la prima mínima pactada al inicio del convenio.

Para ejemplificar esta situación, supongamos sobre la opción a) que el ajuste de prima arroja los siguientes montos:

CAPITULO II FUNDAMENTOS TECNICOS DEL REASEGURO.  
Clases de Reaseguro.

INGRESO REAL DE PRIMA	\$240'000,000.00	
CUOTA PACTADA	2.5%	
AJUSTE DE PRIMA	\$240,000,000.00	x 2.5% = \$6,000,000
MENOS P.M.D.		\$5'000,000
PRIMA DE AJUSTE		\$1'000,000

PRIMA DE AJUSTE POR REINSTALACION DE COBERTURA

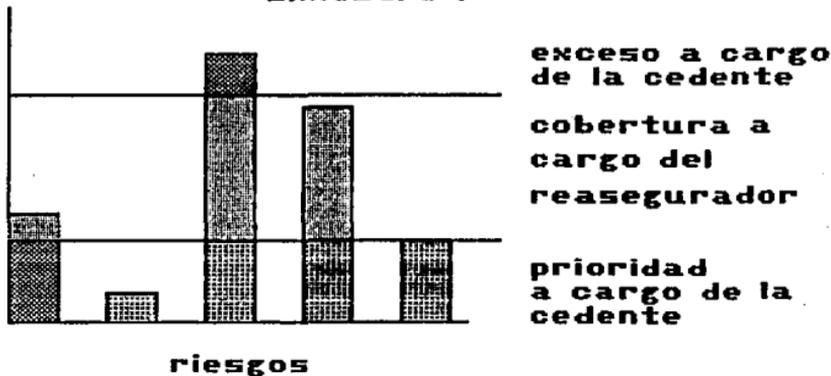
<u>5'000,000</u> (PRIMA DE AJ.)	= 1.20% x 2'000,000	=	2'400,000
5'000,000(P.M.D.)			
MENOS P.M.D. (POR REINSTALACION)			2'000,000
PRIMA DE AJUSTE POR REINSTALACION			400,000

**CAPITULO II FUNDAMENTOS TECNICOS DEL REASEGURO.  
Clases de Reaseguro.**

**FORMAS DE INDEMNIZACION DE LOS CONTRATOS EXCESO DE PERDIDA**

**A) WORKING COVER**

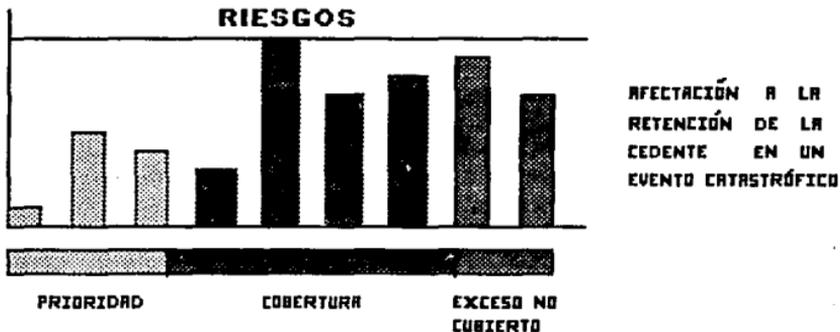
**working cover  
configuración del  
siniestro :**



CAPITULO II FUNDAMENTOS TECNICOS DEL REASEGURO.  
Clases de Reaseguro.

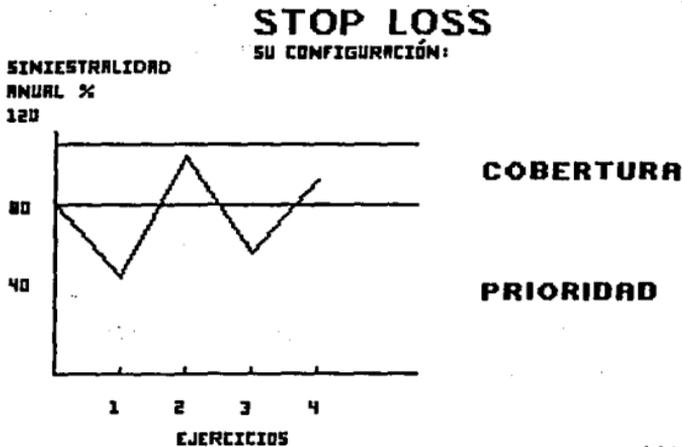
c) XL CATASTROFICO

**EXCESO DE PERDIDA**  
configuración en  
caso de siniestro:  
**RIESGOS**



CAPITULO II FUNDAMENTOS TECNICOS DEL REASEGURO.  
Clases de Reaseguro.

C) STOP LOSS



**CAPITULO II      FUNDAMENTOS TECNICOS DEL REASEGURO.  
Clases de Reaseguro.**

**Información mínima necesaria para cotizar excesos de pérdida.**

- Límites de cobertura y prioridad deseados.
- Ingreso anual de primas durante los últimos 5 años y estimación del mismo durante el año venidero.
- Estructura de los plenos de retención.
- Experiencia siniestral últimos cinco años.
- Estructura de la cartera por amparar (perfil de cartera)
- En el caso de incendio, el grado de exposición ante el riesgo de temblor y erupción volcánica.

**CUOTA O TASA DE CONTRATOS DE EXCESO DE PERDIDA**

La obtención de la cuota o tasa de excesos de pérdida se establece en base a la experiencia siniestral, el grado de Exposición del contrato (cúmulo de riesgos catastróficos y perfil de cartera ) del límite de cobertura del contrato.

Normalmente en contratos de tipo catastrófico, se estipula una cuota fija.

Esta cuota representa el equivalente en prima de una cantidad que obtenida durante un número determinado de años (pay back) permita formar un fondo de reserva equivalente al monto de

**CAPITULO II FUNDAMENTOS TECNICOS DEL REASEGURO.  
Clases de Reaseguro.**

cobertura estipulado en el contrato. Esta consideración surge tomando en cuenta que los eventos catastróficos se dan cada determinado número de años.

Para contratos de Working cover, es común establecer cuotas variables mínima y máxima, sobre todo en capas primarias .

La obtención de estas cuotas variables va en función de la experiencia siniestral registrada y su proyección hacia el futuro. La cuota mínima debe aportar un monto de prima suficiente para solventar una parte mínima de siniestros esperados, y la cuota máxima deberá ser suficiente para aportar una prima a favor del reasegurador sobre el máximo de siniestralidad esperado.

Las cuotas del working cover son complementadas con un factor de recargo que implica la obtención de la prima de reaseguro.

En principio se determina la prima mínima y de depósito, la cual normalmente representa el 80% de la aplicación de la cuota pactada sobre el ingreso esperado de primas del negocio cubierto.

CAPITULO II FUNDAMENTOS TECNICOS DEL REASEGURO.  
Clases de Reaseguro.

En el caso de contratos con cuota variable, dicha prima de depósito, es calculada aplicando al ingreso esperado de primas la cuota mínima o sobre un porcentaje intermedio entre las cuotas mínima y máxima; al monto resultante se le aplica el 80% resultando la prima mínima y de depósito .

La prima de ajuste se obtiene al final del ejercicio contratado, una vez que se conocen tanto el ingreso real de primas como los siniestros ocurridos durante el ejercicio, aplicando las cuotas según conviniera.

A continuación se citan ejemplos gráficos de la determinación de la prima final aportada por los contratos de exceso de pérdida.

Una compañía de Seguros obtuvo las siguientes cifras:

- Ingreso real de primas: 250'000,000.
  
- Siniestros ocurridos  
a cargo del X.L. 15'000,000.

**CAPITULO II FUNDAMENTOS TECNICOS DEL REASEGURO.  
Clases de Reaseguro.**

**A) cuota fija**

Tomando dichas cifras y suponiendo que el contrato Exceso de Pérdida contratado por la mencionada compañía, contempló las siguientes condiciones:

- Cuota fija: 2.5%
- P.M.D. 5,000,000.

En este caso, la cuenta de ajuste observará el siguiente procedimiento:

Ingreso de primas:	\$250'000,000 x 2.5% = 6'250,000.
Menos prima minima y de depósito	5'000,000.
Prima de ajuste	<hr/> 1'250,000.
Menos siniestros ocurridos	15'000,000.
Saldo a favor de la Cedente	<hr/> 13'750,000.

**CAPITULO II FUNDAMENTOS TECNICOS DEL REASEGURO.  
Clases de Reaseguro.**

La estadística quedaría como a continuación se indica:

Prima total	6'250,000
Siniestros ocurridos	15'000,000
Resultado	<hr/> 8'750,000

(Resultado negativo a cargo del Reasegurador)

**B) Cuota variable**

Para este ejemplo, también se tomarán en cuenta las mencionadas cifras; pero en este caso suponiendo que las condiciones del contrato fueron las siguientes:

- Cuotas: mínima 1.75% y máxima 8.75%
- Factor de ajuste: 100/80
- Siniestralidad anual.

Ante esta situación, el cálculo de ajuste observará el siguiente procedimiento:



**CAPITULO II FUNDAMENTOS TECNICOS DEL REASEGURO.  
Clases de Reaseguro.**

**b) En este caso la estadística quedaría representada así:**

**Prima Total: \$ 18'750,000**

**Siniestros Ocuridos: \$ 15'000,000**

**Resultado \$ 3'750,000**

**(Resultado positivo a favor del Reasegurador)**

AMERICAN OVERSEAS INSURANCE COMPANY LIMITED  
REINSURANCE DEPARTMENT

REINSURANCE DEPARTMENT  
AMERICAN OVERSEAS INSURANCE COMPANY LIMITED

### CAPITULO III

## CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO.

### 3.1 GENERALIDADES

CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO  
Generalidades

3.1 Contratos de intercambio de reaseguro o pool.

La idea fundamental de un Pool es, a través de su organización proveer un tipo de balance entre los resultados de negocios de los miembros individualmente.

Dado que ellos constituyen solamente un tipo específico de acuerdo de cooperación efectuado por un número de compañías trabajando en cierto mercado, los contratos de intercambio (pool), estrictamente hablando, no se mencionan generalmente como una "clase de cobertura de Reaseguro", sin embargo, ha jugado y juega un papel muy importante en el ámbito del reaseguro y es una herramienta utilizada frecuentemente, por lo que debe estar presente al momento de enumerar las posibilidades de reducir el riesgo suscrito.

**Objetivos del Intercambio de Reaseguro o Pool.**

Como ya ha sido mencionado un contrato de intercambio o pool no constituye una clase de reaseguro independientemente y sólo es una forma especial de organización. Al igual que en otros sectores de la economía, donde también existen convenios pool, este concepto es aplicado a la industria del seguro siendo ventajoso en el caso de "seguros especiales", en los cuales

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO**  
**Generalidades**

prácticamente no existe experiencia estadística que permita fijar normas de suscripción o cuando el mercado no dispone más que de pocos expertos para cierta clase de negocios, no permitiendo el volumen de primas que cada compañía cuente con los servicios de especialistas tanto para la suscripción como para la liquidación de siniestros. De esta manera, las compañías pueden asumir en común los gastos correspondientes. También es interesante formar un pool cuando los aseguradores deben por razones imprevistas, otorgar "coberturas indeseables" desde el punto de vista técnico.

Las principales razones para formar un pool son entonces las siguientes:

- Para cubrir particularmente riesgos grandes y desconocidos imposibles de tasar por sus peligros inherentes.
- Para cubrir riesgos que son raros en un mercado dado, que no serán suficientes para crear una cartera para la cual la ley de los grandes números fuera aplicable.
- Para cubrir riesgos con una probabilidad de acumulación de pérdidas catastróficas, por ejemplo. pooles para cubrir riesgos de Guerra.

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO**  
**Generalidades**

Como razones adicionales podemos mencionar:

- Reducir el costo de Administración gracias a operaciones centralizadas.
  
- Para aplicar las bases estadísticas del mercado.

Los mercados de seguros altamente desarrollados han establecido pooles cuando ciertos nuevos riesgos y peligros han aparecido (particularmente riesgos causados por el uso de la energía nuclear). En tales casos, los pooles han ayudado a los aseguradores a superar sus problemas usuales de capacidad.

Definición de intercambio o pool.

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

En el medio del seguro deben diferenciarse dos tipos de contrato pool:

- El pool de Coaseguro: en este caso el pool emite una póliza en la cual figuran todas las compañías socias, con el porcentaje

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO**  
**Generalidades**

de su participación; cada compañía es responsable directamente frente al asegurado del monto que tiene suscrito en la póliza.

- El pool de reaseguro: las compañías emiten sus propias pólizas, retienen una participación y reaseguran el excedente (o por medio de un cuota parte con el pool, es decir ceden la totalidad del negocio y aceptan un porcentaje fijo de todos los negocios cedidos al pool ).

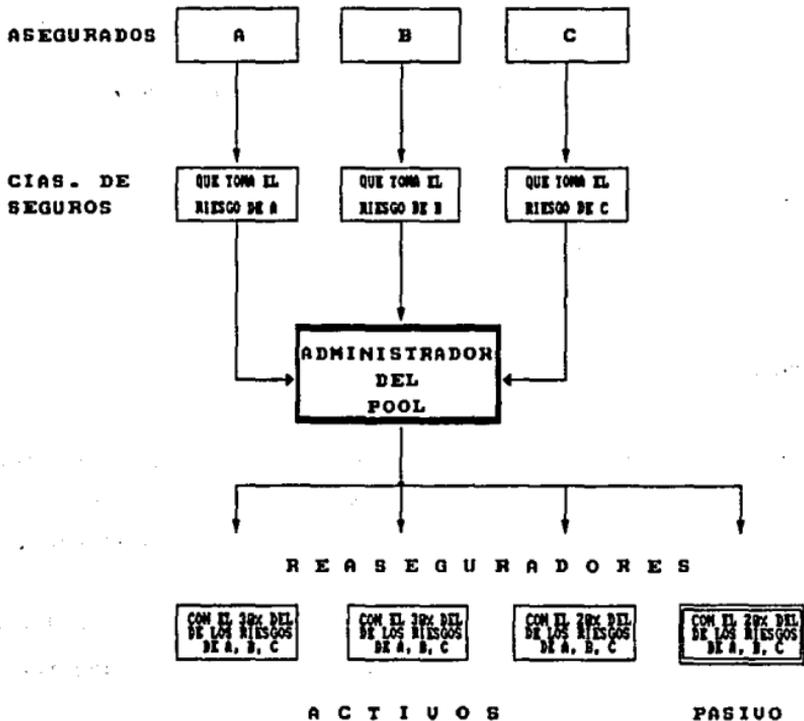
El volumen de negocios aportado por cada socio es reunido en una cuenta global que se puede distribuir entre las miembros o que será reasegurada en compañías que no pertenecen al pool.

Se pueden distinguir dos clases de socios:

- Los socios activos: son aquellas compañías que ceden negocios, actúan como cedentes y a su vez aceptan en reaseguro o retrocesión una parte del total del negocio cedido al pool.
- Los socios pasivos: se les conocen así a aquellas compañías que no ceden negocios al pool, sin embargo, aceptan reasegurar parte de los mismos.

CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO  
Generalidades

POOL EN REASEGURO



CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO  
Generalidades

Límite del contrato.

El límite de responsabilidad máxima de cesión a un pool o "intercambio de reaseguro" está dado por la suma de los límites de aceptación de las compañías participantes.

Este límite será decidido por cada una de las compañías que participen en el pool de acuerdo con las reglas establecidas en el mismo, siendo regularmente este límite el pleno de retención como máximo.

Cuando la capacidad de cobertura de un intercambio resulta insuficiente para cubrir las necesidades del reaseguro se ha tomado como opción el involucrar a reaseguradores de otros mercados, generalmente especialistas en el negocio objeto del pool, los cuales adicionalmente a la capacidad de reaseguro otorgada, ofrecerán apoyo técnico y su experiencia en otros mercados para el sano desarrollo del pool.

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO**  
**Generalidades**

**Ejemplo 3.1.3.1.**

<u>PARTICIPANTES</u>		<u>LIMITE DE ACEPTACION</u>
Activos	A	250,000
	B	300,000
	C	400,000
	D	550,000
	-----	-----
	Suma Activos	1'500,000
Pasivos	E	100,000
	F	400,000
	G	500,000
	-----	-----
	Suma Pasivos	1'000,000
Capacidad total del Pool		2'500,000

Quando existen negocios cuya responsabilidad exceda la capacidad del contrato del intercambio o pool, estos se reaseguraran bajo alguno de los esquemas de reaseguro ya sea por la via facultativa o negocio automatico. Cuando esto sea

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO**  
**Generalidades**

necesario dicha responsabilidad puede ser asumida ya sea por el administrador o por las mismas compañías participantes como socios activos.

**Forma de cesión.**

La forma de cesión de un pool de reaseguro puede variar de acuerdo a la estructura de reaseguro fijada para el intercambio o pool y se habla de las dos formas básicas del reaseguro proporcional: cuota parte o excedentes, los cuales se manejan de la siguiente forma: cuando la cesión es en cuota parte, las compañías participantes como socios activos cederán el total del negocio al pool, para hacerlo más claro, veamos el siguiente ejemplo:

**Ejemplo 3.1.4.1.** supongamos que la compañía A suscribe los siguientes riesgos:

Riesgo 1 con suma asegurada de 1'000,000

Riesgo 2 con suma asegurada de 700,000

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO**  
**Generalidades**

**Cesión al Pool**

Riesgo 1 -	1'000,000	
Riesgo 2 -	700,000	
		-----
<b>TOTAL</b>	<b>1'700,000</b>	

Si la cesión es en base a excedentes la compañía cederá al pool, los montos de sumas aseguradas que excedan su pleno de retención, como a continuación se ejemplifica:

**Ejemplo 3.1.4.2.**

Los cuatro socios activos del ejemplo 3.1.3.1. suscriben sus riesgos con los montos señalados, primeramente cubren su pleno de retención y posteriormente ceden al contrato de intercambio el excedente del seguro.

<u>COMPANIA</u>	<u>SUMA ASEGURADA</u>	<u>RETENCION</u>	<u>CESION AL POOL</u> <u>O INTERCAMBIO</u>
A	2'000,000	250,000	1'750,000
B	1'900,000	300,000	1'600,000
C	1'500,000	400,000	1'100,000
D	2'150,000	550,000	1'600,000

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO**  
**Generalidades**

En este tipo de contrato con cesión en base a excedentes, también se puede dar la posibilidad de ceder en forma tanto "prioritaria" como "paralela". Esto es, la compañía cedente fijará una estructura para su programa de reaseguro en base a excedentes y podrá ceder un porcentaje del contrato prioritario al pool o intercambio. Supongamos que la cia. A decide establecer un programa de reaseguro del negocio del pool de la siguiente forma:

Pleno de retención	250,000	
Primer excedente	2'000,000	8 líneas

Entonces, decide ceder al pool el 100 % del primer excedente. A esta forma de cesión se le denomina "cesión prioritaria".

Cesión al  
pool o                    100%  
intercambio

RESPONSABILIDAD MAXIMA CEDIDA AL POOL    2'000,000

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO**  
**Generalidades**

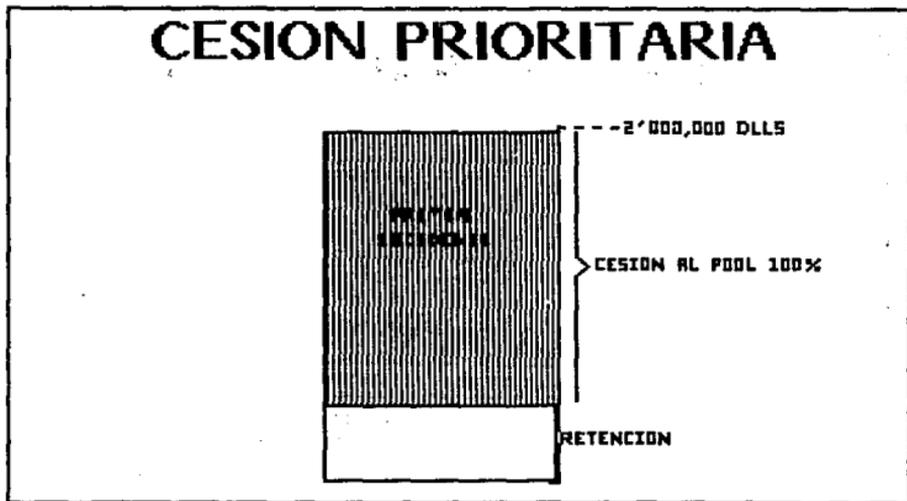
-"cesión paralela" consiste en ceder un porcentaje de este negocio al pool y el resto a los reaseguradores de su programa, por ejemplo:

Cesión de pool . . . . . 50% del primer excedente.  
Cesión a las reaseguradores 50% del segundo excedente.

Las condiciones pactadas, para la parte cedida al pool, no necesariamente serán las mismas que se acuerden para la parte del contrato que no se ceda al pool.

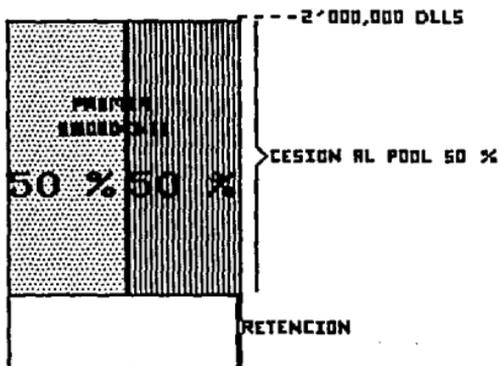
De este modo, la responsabilidad máxima del pool, será de 1'000,000., sobre el negocio cedido por la compañía A.

CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO  
Generalidades



CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO  
Generalidades

## CESION PARALELA



**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO**  
**Generalidades**

**Distribución del negocio.**

La repartición del negocio pool, se realizará bajo el esquema previsto en las reglas de funcionamiento del pool, y a su vez dependerá de la forma de cesión establecida.

La forma de cesión para este tipo de contratos, es fundamental al momento de determinar la fórmula de distribución del negocio, ya que podrá significar acumulaciones de responsabilidades en algunos riesgos. En aquellos casos en que el pool funcione bajo el esquema de excedentes, se deberá evitar por tanto que las compañías participantes como socios activos participen como reaseguradores de su propio negocio. Este problema no existirá en aquellos casos en que la operación del contrato sea en cuota parte, ya que los socios activos cederán el total del negocio al pool.

Para ejemplificar este punto será necesario presentarlo bajo los dos esquemas, con una fórmula sencilla de distribución en el caso de cesión bajo el esquema de excedentes.

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO**  
**Generalidades**

La fórmula para distribuir los negocios del ejemplo 3.1.5.2., está dada de la siguiente forma:

$$P(x,y) = \begin{cases} \frac{Lx}{Ct - Ly} & \text{con } x \text{ diferente de } y \\ 0 & \text{con } x = y \end{cases}$$

Donde:

$P(x,y)$  = Participación de la compañía  $x$  como reasegurador de  $y$

$Lx$  = Limite de aceptación de la compañía  $x$

$Ly$  = Limite de aceptación de la compañía  $y$

$Ct$  = Capacidad total del Intercambio o pool.

Así:  $\sum_{x=1}^n P(x,y) = 1$

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO**  
**Generalidades**

Tomando las cifras de los ejemplos 3.1.3.1. y 3.1.4.2.

**C E D E N T E S**

	A	B	C	D
A		11.36%	11.90%	12.82%
R				
E B	13.33%		14.29%	15.38%
A				
S C	17.78%	18.18%		20.51%
E				
G D	24.45%	25.00%	26.19%	
U				
R E	4.44%	4.45%	4.76%	5.13%
A				
D F	17.78%	18.18%	19.05%	20.52%
O				
R G	22.22%	22.73%	23.81%	25.64%
	-----	-----	-----	-----
	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO**  
**Generalidades**

Entonces, bajo los supuestos anteriores, tenemos que para la compañía cedente A con una suma asegurada cedida al pool de 1'750,000, su distribución de reaseguro quedará como sigue:

Compañía	Retención	Cesión	Part.	Responsab.
A	250,000	1'750,000		
B			13.33%	233,275
C			17.78	311,150
D			24.45	427,875
E			4.44	97,700
F			17.78	311,150
G			22.22	388,850
			-----	-----
			100.00	1'750,000

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO**  
**Generalidades**

Para el caso de la cedente B, con una suma asegurada cedida al pool de 1'600,000 la distribución de reaseguro será:

Compañía	Retención	Cesión	Part.	Responsabilidad
A			11.36%	181,760
B	300,000	1'600,000		
C			18.18	290,880
D			25.00	400,000
E			4.55	77,800
F			18.18	290,880
G			22.73	363,680
			-----	-----
			100.00	1'600,000

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO**  
**Generalidades**

**Principales órganos del intercambio o pool.**

Los principales órganos del pool o intercambio de reaseguro son:

- La Asamblea General de los Socios que elige al comité técnico generalmente determina las normas generales de funcionamiento del pool, fija los montos máximos de aceptación, aprueba el informe anual, establece y modifica los estatutos, etc.
  
- El Comité Técnico elegido por la Asamblea General y que se compone por directivos de las compañías-socios, ejecuta las decisiones de la Asamblea General y tiene ciertas competencias en cuestiones de tarificación, condiciones de seguro y reaseguro, así como funciones de vigilancia y supervisión.
  
- La Administración del pool, de la cual se puede encargar sea una de las compañías-socios activos, (o pasivos ) o un secretariado independiente. Entre las principales y más comunes funciones de la administración del pool, se encuentran las siguientes: la colocación del reaseguro de acuerdo con las instrucciones recibidas, sugerir soluciones a la problemática existente, realizar estudios de costo beneficio. La administración de los estados de cuenta, el pago de saldos y

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO**  
**Generalidades**

sinistros, la administración de documentación contractual, la comunicación de acuerdos y decisiones de la Asamblea General y del Comité Técnico a todos los participantes del pool, la elaboración del informe anual, la asesoría técnica y la capacitación a través de especialistas.

**Elementos básicos para la creación de un pool.**

En la creación de un pool, deberán considerarse los siguientes:

1.- Analizar las necesidades del ramo y la factibilidad de dar solución a la problemática mediante la creación del pool.

2.- Establecer las bases de operación, los lineamientos y los estatutos del pool por ejemplo: Las condiciones que se requieran para formar parte del pool, adicionales a la autorización del Gobierno para operar en el negocio cubierto por el intercambio; las bases de disolución y liquidación del pool, la pérdida de calidad de miembro, etc.

-Unificar los criterios de la mayoría de las compañías.

-Asignar al administrador del pool.

### **CAPITULO III**

#### **EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO.**

##### **3.2.1 INTERCAMBIO DE VIDA INDIVIDUAL.**

CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO.  
Intercambio de vida individual.

Intercambio de Vida Individual.

**Antecedentes:**

Hacia el año de 1984 se creó el Intercambio de Vida Individual entre 16 compañías del sector asegurador, con interés en mejorar la capacidad de captación de negocios de Vida Individual, específicamente para planes tradicionales, temporales, dotales y combinados y obtener participación de las pólizas suscritas por otras compañías del mercado, que también reflejan sus resultados en el intercambio.

Este convenio ha cobrado mayor fuerza en los últimos años adquiriendo más participantes y captando un mayor volumen de primas a consecuencia de los resultados positivos generados año con año.

**Objetivos.**

El Intercambio de Vida Individual fue creado con el fin de cumplir con los siguientes objetivos:

- Incrementar la Retención Nacional.
- Propiciar una operación técnica más sana.

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO.**  
**Intercambio de vida individual.**

- Mejorar la calidad del producto de Vida Individual
- Lograr una mayor unidad en el mercado de seguros.
- Para homogeneizar los riesgos, unificando criterios de selección.

**Funcionamiento.**

**Aspectos Técnicos.**

**Negocio Protegido.**

El riesgo de muerte es el que ocupa a este seguro bajo pólizas de vida individual en planes tradicionales temporales, dotales y combinados, así como sus beneficios adicionales.

Las exclusiones que maneja este contrato de reaseguro son las que se indican en la póliza y se respetan en el intercambio.

Asimismo, se cubrirán en este organismo a las pólizas de Vida Individual que sean suscritas únicamente en la República Mexicana.

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO.  
Intercambio de vida individual.**

Los riesgos no deberán exceder el 350% de mortalidad.

Las compañías participantes informarán la forma en que cederán las pólizas que contemplen incrementos de sumas aseguradas.

Se podrán ceder varias pólizas del mismo asegurado siempre y cuando la acumulación conocida no exceda del límite máximo de cesión al Intercambio de Vida Individual por riesgo.

**Límites del Contrato.**

El contrato ha ido incrementando importantemente el límite de cesión desde el límite de cesión inicial de \$ 5'000,000.00, hasta el límite de \$ 150'000,000.00 de pesos en el ejercicio 1991.

**Forma de Cesión.**

La forma en que se ceden al Intercambio de Vida Individual los negocios suscritos por las compañías participantes es "prioritaria" y bajo el esquema de excedentes de retención, de

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO.**  
**Intercambio de vida individual.**

manera que se verterán al contrato las pólizas de vida individual, antes de alimentar a contratos de Reaseguro específicos de cada cedente.

**Distribución del Negocio.**

De acuerdo con el volumen de primas cedidas y el resultado que obtiene cada cedente dentro de los últimos 8 trimestres, el administrador año con año asignará porcentajes de participación, con los cuales se determinarán los volúmenes del negocio retrocedido a cada una de las participantes.

Cabe señalar que cada participante como socio activo, participará con un porcentaje diferente sobre el negocio aportado por cada una de las cedentes, no así los socios pasivos quienes tendrán un porcentaje fijo sobre los negocios aceptados por el Intercambio de Vida Individual.

Los socios pasivos de este intercambio son el administrador del mismo y la otra reaseguradora nacional.

CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO.  
Intercambio de vida individual.

FORMULA PARA EL CALCULO DE PARTICIPACIONES

X1, X2, XK CIA. CEDENTE K= 1,2,3,...n

VXn = VOLUMEN DE PRIMAS CEDIDAS POR LA CIA. Xn.

RXn = RESULTADO DEL NEGOCIO CEDIDO AL INTERCAMBIO DE LA CIA. Xn.

PVXn = PORCENTAJE DE VOLUMEN DE PRIMAS. =  $VXn / (\sum_{i=1}^n VXi)$

PPXn = PORCENTAJE DEL RESULTADO OBTENIDO

0 si PXn <= 0

PPXn =

$\frac{PXn}{[\sum_{i=1}^n PXi + (\sum_{i=1}^n PXi - \sum_{i=1}^n PXi)/2]}$  si PX > 0

PPXn = PORCENTAJE DE PARTICIPACION GENERAL DE LA CIA. Xn.

PPXn = (.40PVXn + .60 PPXn) (100 - PPA)

PPA = PORCENTAJE DE PARTICIPACION DE REASEGUROS ALIANZA.

PPXn/Xk = PARTICIPACION DE LA CIA. Xn EN LA CESION DE LA CIA. XK

PPXn/Xk = PPXn + [(PPXn) (PPXk)] / [1- PPXk - PPA] SI n =/ DE k

0

SI n = k

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO.**  
**Intercambio de vida individual.**

Como se puede observar en los elementos que integran la fórmula, el porcentaje asignado a cada participante es reflejo no tanto de la cantidad del negocio que es cedido sino de la calidad del mismo, o sea, riesgos con un buen volumen de primas y baja siniestralidad.

**Tarifa Aplicada.**

Desde 1984, la tarifa que se manejó para los negocios de vida individual que se destinaran al Intercambio de Vida Individual fué la tabla Americana M-11 al 80%. A partir de 1989 se hizo un descuento a la tarifa para quedar en 70% de la M-11 que hasta la fecha se viene manejando; que por ser una tarifa baja en relación a las que se manejan en contratos de reaseguro del mismo ramo en el mercado mexicano lo hace atractivo para ceder negocios al Intercambio de Vida Individual.

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO.**  
**Intercambio de vida individual.**

Tarifa M-II al 70% (vigente a partir del 1o. de enero 1989)

EDAD	CUOTA	EDAD	CUOTA	EDAD	CUOTA
(Cuotas al millar)					
15	1.37	40	2.93	65	21.34
16	1.39	41	3.12	66	23.28
17	1.40	42	3.33	67	25.40
18	1.42	43	3.55	68	27.71
19	1.44	44	3.80	69	30.24
20	1.46	45	4.07	70	33.00
21	1.48	46	4.39	71	36.00
22	1.51	47	4.73	72	39.28
23	1.53	48	5.11	73	42.85
24	1.57	49	5.53	74	46.74
25	1.60	50	5.99	75	50.96
26	1.64	51	6.51	76	55.55
27	1.69	52	7.08	77	60.52
28	1.73	53	7.72	78	65.91
29	1.78	54	8.84	79	71.73
30	1.84	55	9.21	80	78.02
31	1.91	56	9.98		
32	1.98	57	10.83		
33	2.07	58	11.76		
34	2.15	59	12.78		
35	2.25	60	13.90		
36	2.36	61	15.13		
37	2.49	62	16.48		
38	2.62	63	17.96		
39	2.77	64	19.57		

La prima de primer año es igual a la prima de renovación.

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO.**  
**Intercambio de vida individual.**

**3.1.6. Comisiones.**

En el Intercambio de Vida Individual no se manejan comisiones de reaseguro (básica ni adicional por baja siniestralidad, por la propia operación de reaseguro del ramo), sin embargo, se otorga una comisión del 70% de las utilidades que la compañía cedente haya generado durante el ejercicio en cuestión. Este porcentaje ha permanecido sin cambio desde 1984, aplicándose la siguiente fórmula.

**CUENTA DE UTILIDADES**

**INGRESOS:**

1. Primas de reaseguro cedidas por la Cedente al Reasegurador, durante el año considerado, netas de anulaciones y de toda otra deducción.
2. Reserva de primas para riesgos en curso existentes al final del año anterior.
3. Reserva de siniestros pendientes de pago existentes al final del año anterior.

CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO.  
Intercambio de vida individual.

EGRESOS:

1. Los siniestros y sus eventuales gastos de regularización pagados durante el año considerado por el Reasegurador.
2. Las reservas de primas para riesgos en curso, 50% de las primas cedidas al reaseguro del año considerado.
3. En caso de que la Compañía Cedente, desee recapturar todas sus pólizas a partir del 1o. de enero, deberá aplicar el 50% de las primas netas cedidas al Reasegurador durante el año anterior a la fecha de terminación del contrato.

Protecciones del contrato.

Para evitar una pérdida cuantiosa ocasionada por un evento catastrófico en el cual se pudieran perder un número considerable de pólizas de la cartera, el Intercambio de Vida Individual, cuenta con una protección catastrófica para evitar este tipo de riesgos, es decir, se cuenta con cobertura de tipo catastrófico que garantiza la permanencia y el buen funcionamiento del Intercambio de Vida Individual, en caso de un siniestro que cause daños de fuerte alcance, (temblor, incendio, huracán, etc.) y que corren por cuenta de Reaseguros Alianza, S.A., su administración y contratación.

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO.**  
**Intercambio de vida individual.**

La cobertura vigente durante el ejercicio de 1990, para las acumulaciones desconocidas es la siguiente:

\$ 150,000,000.00 sobre tres acumulaciones de compañías que no hayan emitido el seguro.

\$ 150,000,000.00 sobre la retención de las compañías que hayan emitido el seguro.

**Reservas.**

De acuerdo a lo establecido en la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, cada participante retendrá una reserva del 50% de la prima neta cedida al intercambio cada trimestre como reserva para riesgos en curso, conservando esas cantidades en su poder por un año transcurrido el cual, lo acreditará al pool en las cuentas del trimestre correspondiente al que haya sido retenido. Cabe mencionar que a diferencia de otros negocios la cedente no abonará interés alguno por este concepto.

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO.  
Intercambio de vida individual.**

Cuando se manejen bajo el esquema de prima devengada no habrá dicha retención de reservas, para el negocio cedido por los socios activos, sin embargo para el negocio cedido a los retrocesionarios operará bajo el esquema original en que fue aceptado.

**Siniestros.**

Cada cedente podrá liquidar las pérdidas que se suscriban bajo sus seguros y podrá oponerse a cualquier reclamación de sus asegurados. Las compañías restantes serán responsables por su participación, tanto en el monto de la pérdida misma como en el importe de los gastos, que la compañía que emitió la póliza del seguro, haya incurrido con ese motivo, dando el respectivo aviso al administrador.

Cada compañía cargará en cuentas los siniestros que afectan al convenio pudiendo requerir el pago inmediato si el importe del siniestro es mayor a la suma especificada en el contrato.

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO.**  
**Intercambio de vida individual.**

**Aspectos Administrativos.**

**Comité Técnico.**

El presente intercambio estará bajo la vigilancia y supervisión de un comité Técnico que estará compuesto como se indica a continuación, el cual será responsable de:

- Lograr el sano funcionamiento y desarrollo del Intercambio de Vida Individual.
- Analizar cualquier anomalía en las políticas de suscripción de las cedentes.
- Revisar y analizar las condiciones del convenio al inicio de cada ejercicio.

El Comité Técnico estará formado por 5 representantes elegidos de la siguiente manera:

- Tres representantes de las compañías que tengan una participación mayoritaria. Uno por cada cedente.
- Un representante de la compañía con el mejor resultado de un negocio en el ejercicio y que no se cuente en el punto anterior.
- Un representante del administrador.

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO.**  
**Intercambio de vida individual.**

**Administración.**

Se establece que la coordinación del Intercambio de Vida Individual queda a cargo de un administrador, el cual deberá recibir, para realizar sus funciones como tal, la documentación siguiente:

- Estado de cuenta trimestral.
- Listado de siniestros pagados trimestral.
- Listado de siniestros pendientes y pagados trimestral.
- Aviso de siniestros ocurridos.
- Estado de comisión sobre utilidades anual.
- Avisos de siniestros de contado en un plazo no mayor de 15 días.

A su vez éste se compromete a enviar:

- Estado de cuenta por compañía como reasegurador en forma trimestral vencida.
- Bordereaux con movimientos del negocio recibido y movimientos del negocio distribuido a cada reasegurador en forma trimestral.
- Distribución anual de la comisión sobre utilidades.
- Elaboración del retiro y entrada de cartera.

### **CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO**

#### **3.2.2 POOL MEXICANO DE AVIACION**

CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO  
Pool Mexicano de Aviación

Pool Mexicano de Aviación.

**Antecedentes:**

La década de los ochentas inicia con un mercado de reaseguro de aviación mundial cauteloso; ofreciendo niveles reducidos de protección y algunas reaseguradoras dejaron de suscribir aviones debido a que las aseguradoras de primera línea registraban pérdidas año tras año y a que los reaseguradores tenían el problema más acentuado debido a los niveles más bajos de primas y la contabilización más amplia de las pérdidas, acrecentándose los malos resultados para estos últimos.

En respuesta a esta presión se tomaban acuerdos a nivel internacional, tendientes a incrementar las tarifas en forma discrecional y en general establecer condiciones que permitieran mejorar los resultados del ramo.

A partir del año de 1983, se suspendió la tercera parte de la capacidad proporcional de reaseguro, las tarifas se estabilizaron pero las reclamaciones aumentaron.

### CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO Pool Mexicano de Aviación

La problemática se dejó sentir en el mercado mexicano y las compañías de seguros tenían problemas serios para la colocación del reaseguro de sus carteras del ramo de aviación, durante este período; aunado a lo anterior, por el hecho de que los suscriptores de aviación tenían su vista puesta en los países con volúmenes de primas importantes como Estados Unidos de Norteamérica que contaba aproximadamente con el 80 % de los aviones registrados en esos años a nivel mundial, y países con un volumen reducido de primas como era el caso de México (en relación al entorno mundial) pasaban desapercibidos para ellos.

#### Objetivos.

El mercado mexicano de seguros enfrentaba varios retos para poder dar un servicio profesional en el ramo de aviación, por lo que se consideró apropiado crear un pool, con objetivos fundamentales bien definidos a saber:

- Mejorar los resultados del ramo de aviación en México, mediante el establecimiento de una tarifa y póliza únicas.
- Lograr una cartera de aviación homogénea y balanceada en beneficio de la retención nacional.

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO**  
**Pool Mexicano de Aviación**

- Establecer una retención mayor por riesgo a nivel mercado.
- Resolver para el mercado mexicano el problema de colocación de reaseguro en el ramo.
- Reducir los gastos de administración de las compañías miembros.

**Administración.**

La administración del Pool Mexicano de Aviación fué encomendada a Reaseguros Alianza,S.A., con la supervisión de un comité ejecutivo.

Las principales funciones del administrador son:

- Proporcionar la tarifa a utilizar.
- Supervisión de su correcta aplicación.
- Propiciar el cumplimiento de los compromisos adquiridos por los participantes tanto en el negocio cedido como en el reaseguro tomado y de las protecciones por cuenta común.
- Estructurar el programa de reaseguro del pool.

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO  
Pool Mexicano de Aviación**

**Funcionamiento.**

**Aspectos técnicos**

**Negocio protegido.**

**-Tipo de Negocio:**

El negocio que puede ser cedido al contrato "pool mexicano de aviación" se circunscribe al negocio directo de la compañía cedente.

**-Riesgos Protegidos:**

Los riesgos cubiertos por este contrato se pueden agrupar de la siguiente forma:

a) Cascos de aeronaves, responsabilidad civil por daños a terceros, así como los accidentes personales y/o responsabilidad civil admitida y/o legal a pasajeros y/o tripulación.

Estos fueron los riesgos protegidos por el pool mexicano de aviación al iniciar sus operaciones en el año de 1983 el primero de febrero.

**CAPÍTULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MÉXICO  
Pool Mexicano de Aviación**

A partir del primero de julio de 1983 se incluye la cobertura de:

b) Responsabilidad Civil Hangares hasta los mismos límites que para las coberturas de responsabilidades y gastos médicos.

En el año de 1986 en el mes de abril se incluye la cobertura para nuevos negocios de Responsabilidad Civil.

**- Exclusiones:**

En el texto inicial del Contrato Pool Mexicano de Aviación se excluyen los siguientes puntos:

- Negocios de exceso de pérdida.
- Negocios a primer riesgo.
- Cualquier aeronave militar o prototipo experimental.
- Cualquier línea aérea mayor o miembro de la IATA.
- Pérdida de licencia.
- Responsabilidad química.
- Aerostatos (globos).
- Planeadores (deslizadores).
- Negocios de riesgos profesionales.
- Seguros de deducibles.

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO  
Pool Mexicano de Aviación**

- Seguros de Comisión sobre utilidades.
- Seguros de Buena Experiencia.

El contrato se amplió a cubrir las aeronaves de cualquier línea aérea mayor o miembro de la I.A.T.A. a partir de la renovación del contrato para la vigencia del 1 de abril de 1989 al 30 de junio de 1990, y obviamente esta exclusión desaparece de la relación antes mencionada.

**Territorio Cubierto.**

El alcance territorial es mundial para aviones con matrícula mexicana o base en México.

Para la cobertura de responsabilidad civil de aviones turistas, están cubiertos todos los daños causados dentro del territorio mexicano.

**Limites de los contratos.**

El límite del contrato del Pool Mexicano de Aviación está dado dependiendo de las coberturas otorgadas.

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO**  
**Pool Mexicano de Aviación**

Los limites del programa proporcional fueron establecidos inicialmente, tomando como base los riesgos potenciales del pool, y consistia de dos contratos, uno con operación en base a cuota parte, y otro en base a excedentes.

Si aún con esta capacidad del programa automático de reaseguro proporcional resultaba insuficiente para asegurar alguna aeronave el administrador colocaría por la vía facultativa la diferencia para reasegurar el 100% del riesgo cedido.

Los Limites del contrato C.P. han sido los siguientes:

AÑO	CASCO	RESP. CIVIL	TOTAL
83/84	1'000	2'450	3'450
84/85	1'500	3'000	4'500
85/86	1'500	3'000	4'500
86/87	2'000	4'000	6'000
87/88	3'000	4'000	7'000
88/89	5'000	10'000	15'000
89/90	10'000	20'000	30,000
90/91	10'000	20'000	30,000

Para helicópteros la cobertura del casco es de 2'000,000 DUSA.

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO**  
**Pool Mexicano de Aviación**

A pesar del crecimiento tan importante de la responsabilidad máxima del contrato, la participación del mercado mexicano ha sido muy significativa y para evitar desviaciones se ha protegido con coberturas de exceso de pérdida por cuenta común, contra pérdidas muy importantes ya sean producto de un solo riesgo siniestrado o una catástrofe en que se vean involucradas dos o más aeronaves. La participación del mercado mexicano en el contrato cuota parte del Pool Mexicano de Aviación ha sido a lo largo de su existencia de la siguiente manera:

	<b>Mercado Local</b>	<b>Mercado Extranjero</b>
	<b>(porcentajes)</b>	<b>(porcentajes)</b>
83/84	26.00	74.00
84/85	30.80	69.20
85/86	42.96	57.04
86/87	45.00	55.00
87/88	47.50	52.50
88/89	50.00	50.00
89/90	50.00	50.00
90/91	50.00	50.00

CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO  
Pool Mexicano de Aviación

Los límites para Responsabilidad Civil Hangares, han sido los mismos que han operado para responsabilidades, bienes, accidentes personales y gastos médicos y el límite de Responsabilidad Civil aviones turistas ha sido de 1,000,000 de Dólares desde su inicio hasta su renovación 89/90.

**Forma de cesión.**

Todas las compañías participantes como socios activos ceden el total del negocio al contrato, por lo que se podrá considerar como una estructura denominada en base a "cuota parte".

Debido a la capacidad limitada con que contaba el contrato "cuota parte" se optó por ceder posteriormente y una vez cubierta la capacidad de este, a un contrato denominado primer excedente.

Aquellos negocios que como límite de suma asegurada superan la capacidad automática, son colocados por la vía facultativa por parte del administrador del pool.

El contrato de excedentes dejó de existir a partir del año 1986 para la vigencia de abril a marzo del siguiente año.

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO**  
**Pool Mexicano de Aviación**

**Distribución del Negocio.**

La participación de cada una de las compañías, tanto los socios activos como pasivos, participan con un porcentaje fijo en el contrato denominado cuota parte, y está determinado en función de su retención técnica, en el caso de las compañías mexicanas, para las participantes extranjeras de acuerdo a políticas especiales en que se consideran los aspectos de calidad y oportunidad del servicio y sobre todo la seguridad de las operaciones de reaseguro.

El primer excedente estaba colocado totalmente con reaseguradores extranjeros y manteniendo las políticas mencionadas para el cuota parte.

Por lo tanto, cada participante como reasegurador tomará un porcentaje determinado sobre las responsabilidades de todas las secciones aseguradas de todas las aeronaves cedidas al pool.

Por ejemplo, en el año de 1987 una compañía que hubiese participado con el 3 % asumiría las responsabilidades por sección como sigue:

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO**  
**Pool Mexicano de Aviación**

<u>SECCION</u>	<u>MONTO (DUSA)</u>
CASCO AVION	9,000
CASCO HELICOPTERO	6,000
RESPONSABILIDAD CIVIL	12,000
RESP. AVIONES TURISTAS	3,000
RESP. HANGARES	12,000

Cada una de las participaciones antes citadas son sobre el 100% de la responsabilidad máxima por sección del cuota parte.

**FORMULA PARA EL CALCULO DE PARTICIPACIONES**  
**EN EL CONTRATO CUOTA PARTE DEL POOL MEXICANO DE AVIACION.**

$X_i =$  COMPAÑIA PARTICIPANTE  $i = 1, \dots, n.$

$LAX_i =$  LIMITE DE ACEPTACION DE LA COMPAÑIA  $X_i.$

$PX_i =$  PORCENTAJE DE PARTICIPACION DE LA COMPAÑIA  $X_i.$

$$PX_i = \frac{LAX_i}{\sum_{i=1}^n LAX_i}.$$

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO**  
**Pool Mexicano de Aviación**

**Condiciones.**

El contrato cuota parte contempla dos tipos de comisiones, en primer lugar, una comisión básica o comisión de reaseguro, muy competitiva y suficiente para cubrir la función que le confiera y que es la de cubrir los gastos de administración y adquisición de la compañía cedente.

Asimismo, se convino una comisión sobre utilidades con la intención de compartir las utilidades para todas aquellas compañías que observen resultados positivos para lo cual se creó la siguiente fórmula:

**Fórmula de comisión sobre utilidades.**

15% Dicha Comisión sobre Utilidades globales será calculada de la siguiente forma:

**Ingresos.**

- 1) Las primas retrocedidas del ejercicio de suscripción actual.
- 2) La reserva de primas devueltas del ejercicio anterior.
- 3) La reserva para siniestros pendientes del ejercicio anterior.
- 4) Cualesquier otro crédito, con excepción de los intereses sobre reservas.

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO  
Pool Mexicano de Aviación**

**Egresos.**

- 1) Costos originales y sobrecomisión.
- 2) Pérdida más gastos pagados, menos recuperaciones recibidas durante el ejercicio.
- 3) La reserva de primas adecuada del ejercicio actual.
- 4) La reserva para siniestros pendientes de liquidación al cierre del ejercicio actual.
- 5) Gastos del Retrocesionario a la tasa del 7.5% sobre primas retrocedidas.
- 6) Todo otro cargo, excepto el de las comisiones sobre utilidades.
- 7) El déficit si lo hubiere, que será arrastrado hasta su extinción.

**Protecciones de exceso de pérdida:**

Para cubrir la Retención de la Retrocedente y de las Compañías miembros del Pool, como ya se comentó anteriormente, se han adquirido protecciones mediante contratos de exceso de pérdida contra siniestros importantes; para ejemplificar esto presentamos como ejemplo la primera protección adquirida.

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO  
Pool Mexicano de Aviación**

**Limites al 100%, sólo para cascos.**

a) US \$900,000.- en exceso de

US \$450,000.- para riesgos que entraron en vigor en el periodo de vigencia 1.4.84/31.3.85

b) US \$1,257,000.- en exceso de

US \$ 628,500.- para riesgos que entraron en vigor en el periodo de vigencia 1.4.85/31.3.86.

P.M.D. US 424,000.-

Una reinstalación con prima adicional al 100%.

**Impuestos**

Originales, más los que procedan de acuerdo con las leyes Mexicanas.

**Tarifa aplicada.**

**Influencia del mercado internacional en las tarifas.**

La aviación es considerada como un riesgo catastrófico debido al alto costo de la aeronave, por el alto potencial de responsabilidad y por el pequeño número de unidades.

### CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO Pool Mexicano de Aviación

La tarificación depende de las pérdidas generales y de la capacidad de reaseguro a nivel mundial.

El negocio gira alrededor de un mercado internacional regido por la ley de la oferta y la demanda.

La tarifa aplicada para los negocios cedidos al pool se estableció sobre bases técnicas y se ha ido modificando en función a las estadísticas y tendencias del mercado para mantenerla en un nivel acorde a los resultados buscando que se mantenga actualizada y competitiva, comparada con los costos prevalecientes en el mercado internacional, mas adelante se presenta la estructura de la versión actualizada al inicio del año 1990.

En el mercado internacional las tarifas sólo son indicativas y están sujetas a la oferta y a la demanda lo que propicia que los costos por las coberturas sean diferentes en cada cotización.

### CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO Pool Mexicano de Aviación

El mercado de aviación en nuestro país es tan pequeño que la tarifa actual puede resultar insuficiente en caso de un siniestro catastrófico; Sin embargo, al estar respaldada por el mercado internacional de reaseguro y al diversificar los riesgos en el mismo, la desviación es menos importante.

Como ya se mencionó anteriormente el pool cuenta con su propia tarifa, la cual es utilizada por las compañías miembros. Con el objeto que resulte suficiente y poder obtener resultados positivos.

La tarifa del pool mexicano de aviación desde el año de 1983, ha permitido que el pool opere con resultados favorables .

La estructura de la tarifa es la siguiente:

1) Cobertura para cascos todo riesgo en tierra, anclada y en vuelo (sujeto a las condiciones normales de la póliza).

a) CUOTA BASICA Las cuotas están establecidas en base a porcentajes con rangos de límites máximos y mínimos.

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO  
Pool Mexicano de Aviación**

- b) **RECARGOS** Son cargos adicionales a la cuota básica están establecidos en base a las condiciones del riesgo a cubrir y de las coberturas adicionales.

- POR ANTIGUEDAD.
- POR USO DE AERONAVE.
- EXPERIENCIA DE PILOTOS.
- LIMITE GEOGRAFICO.
- POR AEROPUERTOS.

c) **DEDUCIBLES**

2) **Cobertura de responsabilidad civil.**

- a) **DAÑOS A TERCEROS FUERA DE LA AERONAVE.**
- b) **RESPONSABILIDAD CIVIL LEGAL A PASAJEROS;**
- c) **RESPONSABILIDAD CIVIL ADMITIDA A PASAJEROS**
- d) **PAGOS VOLUNTARIOS A TRIPULANTES Y/O PILOTOS;**
- e) **GASTOS MEDICOS PARA PASAJEROS.**
- f) **GASTOS MEDICOS PARA TRIPULANTES Y/O PILOTOS.**
- g) **CARGA Y EQUIPAJE.**

**VENTAJAS DEL POOL MEXICANO DE AVIACION.**

- 1) **UTILIDADES A LARGO PLAZO.**
- 2) **PARTICIPACION DE LAS COMPAÑIAS PARTICIPANTES EN NUMERO**

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO**  
**Pool Mexicano de Aviación**

**IMPORTANTE DE NEGOCIOS (TODOS LOS CEDIDOS AL POOL).**

- 3) CONDICIONES DE REASEGURO MUY FAVORABLES PARA LAS CEDENTES.**
- 4) RESPALDO DE REASEGURO DE PRIMER NIVEL.**
- 5) BUENA IMAGEN ANTE ASEGURADOS, AUTORIDADES Y MERCADO DE REASEGURO INTERNACIONAL.**
- 6) COMPETENCIA SANA POR SERVICIO.**
- 7) SIMPLIFICACION ADMINISTRATIVA.**

ESTADOS UNIDOS MEXICANOS. SECRETARÍA DE ECONOMÍA. INSTITUTO VENEZOLANO DE SEGUROS Y REASEGUROS. 1981.

El presente documento es una traducción de los documentos de la OCDE.

El presente documento es una traducción de los documentos de la OCDE.

El presente documento es una traducción de los documentos de la OCDE.

El presente documento es una traducción de los documentos de la OCDE.

### **CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO. 3.2.3 POOL DE RESPONSABILIDAD CIVIL PRODUCTOS DE EXPORTACION.**

El presente documento es una traducción de los documentos de la OCDE.

El presente documento es una traducción de los documentos de la OCDE.

El presente documento es una traducción de los documentos de la OCDE.

El presente documento es una traducción de los documentos de la OCDE.

El presente documento es una traducción de los documentos de la OCDE.

El presente documento es una traducción de los documentos de la OCDE.

El presente documento es una traducción de los documentos de la OCDE.

El presente documento es una traducción de los documentos de la OCDE.

El presente documento es una traducción de los documentos de la OCDE.

El presente documento es una traducción de los documentos de la OCDE.

El presente documento es una traducción de los documentos de la OCDE.

El presente documento es una traducción de los documentos de la OCDE.

El presente documento es una traducción de los documentos de la OCDE.

El presente documento es una traducción de los documentos de la OCDE.

CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO.  
Pool de Responsabilidad Civil Productos de Exportación.

3.2.3 Pool de responsabilidad productos de exportación.

Orígenes del pool o intercambio.

Necesidades nacionales.

Motivos para su creación.

- Creación de una retención nacional por riesgo.
- Manejo a nivel mercado del problema de colocación del reaseguro de Responsabilidad Civil Productos.
- Reducción del reaseguro internacional de Responsabilidad Civil Productos de Exportación.
- Mejorar los resultados del ramo creando una cartera homogénea.
- Necesidad de manejo especializado del reaseguro de Responsabilidad Civil Productos Exportación.

La fecha de constitución del Pool de Responsabilidad Civil Productos de Exportación fue el día 10. de noviembre de 1987.

Objetivos.

- Aprovechar la retención nacional y obtener el apoyo de reaseguradores extranjeros de prestigio para la obtención de capacidad suficiente para que el mercado asegurador pueda

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO.  
Pool de Responsabilidad Civil Productos de Exportación.**

prestar un servicio eficaz al mercado mexicano.

- Lograr una operación técnica para el subramo.
- Lograr mayor unidad entre las compañías del sistema asegurador mexicano.

**Ventajas.**

- Se mantiene buena imagen ante reaseguradores y autoridades.
- Satisface necesidades de cobertura en el mercado.
- Se conforma un criterio técnico de suscripción.
- Se aprovecha la retención.
- Se obtiene asesoría técnica para un desarrollo sano del subramo.
- Se logra un beneficio adicional a través de la comisión de reaseguro.
- Se conserva reaseguro de primer nivel.

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO.  
Pool de Responsabilidad Civil Productos de Exportación.**

**Estructura del pool.**

**El comité técnico.**

Estará integrado por un representante de cada una de las compañías grandes y 4 representantes de las compañías medianas y chicas, las cuales se eligen por votación, así como un representante del administrador.

Su principal función constituye la vigilancia y supervisión de las operaciones del Pool para propiciar el sano desarrollo del Pool de Responsabilidad Civil Productos de Exportación.

**El administrador.**

La operación y la administración general del contrato fue encomendada a Reaseguros Alianza, S.A. y tiene a su cargo todas las funciones y obligaciones que emanen del mismo.

**Normas de las compañías cedentes.**

- Que sean compañías mexicanas.
- Que estén autorizadas para operar el ramo de responsabilidad civil.
- Que participen como retrocesionarias del contrato.

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO.  
Pool de Responsabilidad Civil Productos de Exportación.**

**Normas de compañías retrocesionarias.**

- Que su responsabilidad máxima de aceptación por riesgo, no sea superior a su retención técnica.

**Derechos de los participantes.**

- Concurrir a las asambleas generales y tomar parte de ellas con voz y voto.
- Recibir los servicios que este contrato ofrece.
- Participar en el negocio de reaseguro del mercado mexicano de responsabilidad civil productos de exportación.

**Obligaciones.**

- Ceder a este contrato los negocios que se establecen en el convenio individual de reaseguro.
- Asistir a las asambleas generales.
- Someterse a las decisiones del comite técnico ejecutivo.
- Proporcionar datos estadísticos e informes necesarios con carácter confidencial.

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO.  
Pool de Responsabilidad Civil Productos de Exportación.**

**Admisión y retiro de participantes.**

- Será facultad del comité técnico ejecutivo admitir a nuevos participantes o a excluir del pool algunos de ellos debido a falta grave en el cumplimiento de sus obligaciones o adopción de procedimientos o prácticas en contra del contrato del Pool Responsabilidad Civil Productos de exportación.
- Cualquier participante podrá solicitar por escrito con 90 días de anticipación al 31 de diciembre de cualquier año, su separación voluntaria a este contrato.

**Funcionamiento del pool.**

**La capacidad del contrato.**

El contrato cuota parte de responsabilidad civil productos exportación tiene desde su inicio y hasta 1991, una capacidad de 5 millones de dólares.

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO.  
Pool de Responsabilidad Civil Productos de Exportación.**

**Alimento del contrato.**

Pólizas de responsabilidad civil que incluyan productos en el extranjero.

**Cobertura.**

La cobertura que otorgará el contrato en lo referente a productos en Estados Unidos de Norteamérica y Canadá será en base al principio de seguro llamado de presentación de la reclamación (Claims Made Basis).

**Suscripción.**

La tarificación de riesgos se llevará a cabo invariablemente por parte del administrador del Pool, quien circulará mensualmente a los socios un listado de tarificaciones hechas por negocio cotizado.

Para que el administrador esté en posibilidad de tarificar, será necesario que la compañía cedente presente el cuestionario de acuerdo con el manual de responsabilidad civil de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros.

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO.  
Pool de Responsabilidad Civil Productos de Exportación.**

**Siniestros.**

El manejo de siniestros se hará invariablemente a través del administrador del Pool.

La compañía cedente está obligada a dar aviso oportuno al administrador quien actuará inmediatamente para designar ajustadores y/o abogados.

Se incluirá texto de cláusula de control de reclamos, que invariablemente deberá formar parte del clausulado de la póliza.

Se formará un comité de siniestros, el cual permitirá centralizar información para el análisis a posteriori de reclamos; lo que facilitará obtener mayor experiencia en el ramo.

**Resultados del pool.**

**1987-1990**

**Siniestros Importantes.**

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO.  
Pool de Responsabilidad Civil Productos de Exportación.**

**DESAMEX**

**Naturaleza del siniestro.**

**Exportación de productos, daños por unión o mezcla  
(Latas de chiles jalapeños)**

**Vigencia de la póliza.**

**10. de enero de 1989 al 10. febrero de 1990.**

**Fecha del siniestro.**

**15 de julio de 1989.**

**Lugar en que ocurrió el siniestro.**

**Texas, Estados Unidos de Norteamérica.**

**Ajuste preliminar.**

**340,791 Dlls.**

**Ajuste final.**

**240,791 Dlls. pendiente.**

**Origen y desarrollo del siniestro.**

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO.  
Pool de Responsabilidad Civil Productos de Exportación.**

El asegurado envió a la firma Ratel Knapp and Sherrill, latas para chiles jalapeños con tomate picado en fecha del 24 al 27 de junio de 1988.

Estas latas, aproximadamente 6,000,000. fueron empacadas y utilizadas por la firma citada los días 1 y 2 de julio de 1988.

Después de ser almacenadas por aproximadamente un año, cuando se iban a empezar a embarcar para su entrega se notó el daño ocurrido el día 15 de julio de 1989.

Dictamen.

El Asegurado produce envases de hoja de lata para productos alimenticios, para ello se requiere proteger la lámina de hierro del ácido acético por lo que se recubre por ambas caras con resina fenolepóxica, la lámina presentó puntos de ataque provocando formación de gases en su interior.

La investigación estimó que la falla estuvo en el proceso de depósito de la primera película, debido a la falta de limpieza normal a la máquina aplicadora y la subsecuente falla en el departamento de control de calidad.

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO.  
Pool de Responsabilidad Civil Productos de Exportación.**

Es importante señalar que el ajuste fue realizado por un especialista para este caso específicamente lo que permitió poder hacer observaciones a nuestro asegurado, para evitar en lo posible que estas circunstancias se repitan.

El Pool de Responsabilidad Civil productos exportación. para los casos de que ocurran siniestros tiene contemplada una cláusula de "Claims Control" lo que quiere decir que sus abogados tendrán que enterarse inmediatamente del caso y de los detalles del siniestro para evitar que las reclamaciones lleguen a los tribunales, ya que en las cortes se solicitan indemnizaciones millonarias.

En algunos casos, cuando las compañías cedentes cuentan con algún bufete de abogados en los Estados Unidos, puede entonces el administrador otorgarle libertad para que maneje sus situaciones especiales sobre siniestros.

**Objetivos.**

Los objetivos más importantes que movieron al mercado mexicano de seguros a unirse una vez más y emprender la creación del pool de responsabilidad civil productos exportación fueron los siguientes:

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO.  
Pool de Responsabilidad Civil Productos de Exportación.**

-Aprovechar la retención nacional y conseguir el apoyo de reaseguradores extranjeros de prestigio para la obtención de capacidad suficiente y de esta forma poder prestar un servicio eficaz al mercado mexicano en el aseguramiento de riesgos de responsabilidad civil productos de exportación.

-Lograr una operación técnica para el subramo.

-Lograr mayor unidad entre las compañías del sistema asegurador mexicano.

**Funcionamiento.**

**Aspectos técnicos.**

**Negocio protegido.**

El negocio a proteger por este contrato fue fundamentalmente el de seguros de responsabilidad civil productos exportación, en base al principio de seguro llamado de "Presentación de la reclamación" (claims made basis); de acuerdo con el texto aprobado por el comité técnico del pool de responsabilidad civil

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO.  
Pool de Responsabilidad Civil Productos de Exportación.**

productos exportación, aceptado a las compañías participantes como socios activos, Algunos de los principales aspectos que toca este texto son:

**Tipo de negocio.**

La aceptación se restringe a los seguros emitidos en forma directa por la compañía cedente.

**Exclusiones.**

Los riesgos que se encuentran excluidos del contrato son los que a continuación se mencionan:

**Los siguientes productos.**

- Asbestos o amiantos.
- Dioxinas.
- Dimetil Isocianato.
- Tabaco.
- Aeronaves o sus partes.
- Embarcaciones o sus partes.
- Productos exclusivos.
- Armas de fuego.
- Escaleras (De cualquier tipo)

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO.  
Pool de Responsabilidad Civil Productos de Exportación.**

- Petroquímicos básicos.

**Los siguientes servicios.**

- Administración Pública.
- Defensa Nacional.
- Limpieza y Saneamiento.
- Educación e Investigación Científica.
- Médicos, Veterinarios ó de Asistencia Social.
- Producción, Distribución y/o Suministro de Petroleo, Gas natural, Combustibles, Energía Eléctrica ó Agua.
- Instituciones Financieras.
- Hoteles ó alojamiento de cualquier tipo, Restaurantes, Bares ó Centros Nocturnos.
- Transporte (de cualquier tipo).
- Agencias de Viajes.
- Aeropuertos, Hangares, Puertos, Astileros ó Talleres Automotrices.

**III.- Los siguientes Riesgos:**

- Guerra, Guerra Civil, Motin, Disturbios, Huelga, Lock out.

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO.  
Pool de Responsabilidad Civil Productos de Exportación.**

- Fenómenos naturales (terremotos, ciclones, maremotos, huracanes).
- Energía nuclear y los Isótopos.
- Contaminación (de cualquier tipo).
- Garantía de calidad de productos o servicios.
- Gastos o pérdidas por retirada de productos del mercado.
- Riesgos profesionales, negligencia patronal o accidentes de trabajo.
- Penas o multas convencionales, así como "Punitive or Exemplary Damages".
- Responsabilidad profesional o seguros llamados de "Directores y Oficiales" (D y O) o de "Errores u Omisiones".

**Los siguientes negocios;**

- No proporcionales (de exceso de pérdida).
- Seguros con efecto retroactivo amparando hechos circunstanciales, siniestros ya ocurridos.
- Negocios de reaseguro.
- Traspasos de cartera de siniestros pendientes (compra de una cartera de otra compañía aseguradora o reaseguradora).
- Agencias sucursales o compañías mexicanas domiciliadas

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO.  
Pool de Responsabilidad Civil Productos de Exportación.**

en el extranjero.

- Secciones de Responsabilidad Civil en pólizas (paquete o combinadas) que no sean suscritas en las condiciones especiales de texto Claims Made y Contrato del Pool de Responsabilidad Civil.
- Seguros que prevengan de negocio del extranjero.
- R.C. Productos sin limite anual agregado (aggregate limit).

**Territorio cubierto.**

El territorio cubierto es mundial para riesgos suscritos en México.

**Limite del contrato.**

El contrato tuvo desde su origen una responsabilidad máxima por riesgo de 5 millones de dólares y se mantiene hasta la fecha.

**Forma de cesión.**

La cesión al contrato, se fijó como prioritaria en la que la compañía participante cede al contrato cuota parte a través del administrador el total del riesgo y dado que en este contrato

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO.  
Pool de Responsabilidad Civil Productos de Exportación.**

es requisito indispensable que todas las compañías participantes como socios activos hagan la función de retrocesionarios, por lo que todos ellos recibirán un porcentaje de participación de todos los riesgos, tanto los cedidos por ella como los que aporten el resto de los socios activos.

**Distribución del negocio.**

La participación como reaseguradores en el contrato está restringida al límite de retención técnica como límite de responsabilidad máxima de aceptación por riesgo.

El porcentaje de participación del mercado mexicano fue desde el inicio de su vigencia en el año de 1967 del 40% y la diferencia ha sido reasegurada con algunos de los reaseguradores más prestigiados del mercado internacional.

En este contrato también se establece que la participación de cualquier compañía no podrá ser inferior a 10,000 dls.

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO.  
Pool de Responsabilidad Civil Productos de Exportación.**

**FORMULA PARA EL CALCULO DE PARTICIPACIONES EN EL CONTRATO  
CUOTA PARTE DEL POOL DE RESPONSABILIDAD PRODUCTOS EXPORTACION.**

**Xi = COMPAÑIA PARTICIPANTE i = 1, ..., n.**

**LAXi = LIMITE DE ACEPTACION DE LA COMPAÑIA Xi.**

**PXi = PORCENTAJE DE PARTICIPACION DE LA COMPAÑIA Xi.**

**n**

**PXi = LAXi / [ Σ LAXi ].**

**i=1**

**Tarifa aplicada.**

La tarificación de los riesgos de responsabilidad civil productos exportación corre a cargo del administrador del pool, quien apoyado en la experiencia de los reaseguradores participantes como socios pasivos cotizarán el riesgo y bajo esta base cederán el riesgo al contrato cuota parte.

**Comisiones de reaseguro.**

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO.  
Pool de Responsabilidad Civil Productos de Exportación.**

La comisión del reaseguro se fijó en 30% y se ha mantenido así hasta la fecha. Cabe mencionar que dadas las características especiales y a su potencial catastrófico no se han fijado comisiones adicionales y tampoco sobre las utilidades.

### **CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO.**

#### **3.2.4 CONTRATO MEXICANO DE INCENDIO.**

CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO.  
Contrato Mexicano de Incendio.

3.2.4 Contrato Mexicano de Incendio.

**Antecedentes:**

A raíz de los sismos de septiembre de 1985, el Sector Asegurador Mexicano se vio en la necesidad de adecuar su cobertura de terremoto a las restricciones impuestas por los reaseguradores extranjeros.

Estos manifestaban una fuerte preocupación al observar lo elevado de las acumulaciones de temblor principalmente en la zona denominada de comprensibilidad del Valle de México, en conjunto con la específica exposición a daños de los riesgos ahí ubicados, y el relativamente reducido nivel de primas que producía esta cobertura.

Se proponía limitar y reducir las responsabilidades cubiertas en esta zona ya sea en cuanto a cubrir riesgos ubicados en ella o bien incrementando la tasa del seguro a cargo de los asegurados en forma sustancial, el objetivo de los reaseguradores internacionales, al sugerir este tipo de medidas consideraban que sería benéfico para la industria aseguradora local en cuanto facilitaría las colocaciones de reaseguro.

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO.  
Contrato Mexicano de Incendio.**

La respuesta del sector asegurador mexicano a lo anterior, fue tomar varias medidas correctivas y adicionalmente la creación del CMI con objeto de fomentar una operación técnica más sana y un mejor aprovechamiento de la retención del mercado, propiciando la creación de mecanismos para controlar y atenuar los efectos del riesgo catastrófico.

**Objetivos.**

Los objetivos planteados a partir de la creación del CMI, son los siguientes:

- a) Aprovechar la retención nacional y propiciar el incremento de la misma.
- b) Propiciar la creación de mecanismos para manejar y atenuar los efectos del riesgo catastrófico.
- c) Lograr una mayor unidad entre las compañías que forman el sistema asegurador mexicano.
- d) Apoyar la reordenación y lograr una operación más sana del ramo.
- e) Mejorar el control del riesgo catastrófico.

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO.  
Contrato Mexicano de Incendio.**

**Funcionamiento.**

**Aspectos Técnicos.**

**Negocio protegido.**

El Contrato Mexicano de Incendio se aboca a la protección contra el riesgo de incendio y líneas aliadas, a saber:

- Explosión.
- Granizo.
- Ciclón.
- Huracán.
- Vientos tempestuosos.
- Naves aéreas.
- Vehículos.
- Humo.
- Huelgas.
- Alborotos populares.
- Conmoción civil.
- Vandalismo y daños por personas mal intencionadas.
- Inundación.
- Derrame de equipo de protecciones contra incendio.
- Remoción de escombros.
- Combustión espontánea.

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO.  
Contrato Mexicano de Incendio.**

**Exclusiones.**

Las exclusiones que maneja, en un inicio el CMI, son las siguientes:

- 1.- Negativos de películas.
- 2.- Edificios, maquinaria, mobiliario, equipo, instalaciones y contenidos en general de plantas, bodegas, depósitos o predios para beneficio, guarda y transporte de algodón; sin embargo podrán cederse bajo este contrato seguros que amparen semillas de algodón en beneficiadoras de aceite y pacas de algodón en muelles.
- 3.- Reaseguro.
- 4.- Pólizas con cobertura para pérdidas consecuenciales para terremoto, salvo aquellas que cubran exclusivamente gastos fijos y salarios.
- 5.- Negocio no mexicano.
- 6.- Seguros y reaseguros que tengan el carácter de exceso de pérdida y contratos no proporcionales.
- 7.- Pólizas ALL-RISK.
- 8.- Riesgos de guerra, guerra civil y similares.
- 9.- Riesgos relacionados con la energía nuclear (cláusula 1984).
- 10.- Todas aquellas pólizas que cubran incendio y líneas aliadas que no sean autorizadas para el ramo.
- 11.- Pólizas a primer riesgo.

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO.  
Contrato Mexicano de Incendio.**

**Alcance territorial. México e intereses mexicanos en el extranjero.**

**Límites del Contrato.**

Los límites del Contrato Mexicano Incendio, para las vigencias 87, 88, 89 y 90 son las que a continuación se señalan.

**Vigencia.**

10.de enero al 31 de diciembre de cualquier año.

87 2'450,000 Dls.

88 3'000,000 Dls.

89 3'200,000 Dls.

90 3'500,000 Dls.

91 3'500,000 Dls.

**Forma de cesión.**

Las compañías participantes como socios activos tienen la posibilidad de ceder al contrato mexicano de incendio de dos formas fundamentales:

- PRIORITARIA.
- PARALELA.

CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO.  
Contrato Mexicano de Incendio.

Cuando la compañía cuenta con un contrato cuota parte como contrato primario, podrá ceder un porcentaje de este; si después de su retención tiene un contrato de excedentes, puede ceder el 100% de este o un porcentaje del mismo (cesión prioritaria o paralela) esta flexibilidad permite a la compañía cedente estructurar su programa libremente y participar bajo cualquier esquema en este contrato.

También se presentaba la alternativa de ceder el negocio de incendio y líneas aliadas incluyendo terremoto o excluir este último.

Cuando se opta por ceder el riesgo de terremoto al contrato, este contempla un límite máximo para la cesión de cúmulos de terremoto; con la finalidad de controlar la magnitud de las responsabilidades y evaluar continuamente la suficiencia de las coberturas catastróficas de las compañías participantes como retrocesionarios de este contrato y con esto garantizar la seguridad de las operaciones del riesgo catastrófico.

A partir del ejercicio 1990 se eliminó la cesión del riesgo de terremoto al contrato, y en el ejercicio 1991 se contempla nuevamente la posibilidad de ceder este riesgo.

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO.  
Contrato Mexicano de Incendio.**

Distribución del negocio cedido por el Contrato Mexicano de Incendio.

La distribución del negocio cedido al contrato mexicano de incendio se hace bajo el esquema presentado en las generalidades como ejemplo, por lo que la fórmula es la siguiente:

$$P(x,y) = \frac{Lx}{Ct - Ly} \quad \text{con } x \text{ diferente de } y$$

$$0 \quad \text{con } x = y$$

Donde:

$P(x,y)$  = Participación de la compañía  $x$  como reasegurador de  $y$

$Lx$  = Límite de aceptación de la compañía  $x$

$Ly$  = Límite de aceptación de la compañía  $y$

$Ct$  = Capacidad total del Intercambio o pool.

$$\text{Así: } \sum_{x=1}^n P(x,y) = 1$$

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO.  
Contrato Mexicano de Incendio.**

**Comisiones.**

En sus inicios el Contrato Mexicano de Incendio otorgaba una comisión básica de la siguiente forma:

- Si la compañía cedía sólo negocio de incendio 50% .
- Si cedía negocio de incendio con terremoto y erupción volcánica.

Incendio 47.5%

T E V 25.0%

A partir de la renovación del año de 90 se modificó la forma de otorgar esta comisión básica de incendio a quedar:

COMISION PROVISIONAL 47.5% DE LAS PRIMAS

COMISION DEFINITIVA DE ACUERDO A LA SIGUIENTE TABLA:

<u>SINIESTRALIDAD</u>	<u>COMISION</u>
50 % O MAS	42.5 %
45 % O MAS PERO INFERIOR AL 50%	45.0 %
40 % O MAS PERO INFERIOR AL 45%	47.5 %
35 % O MAS PERO INFERIOR AL 40%	50.0 %
30 % O MAS PERO INFERIOR AL 35%	52.5 %
25 % O MAS PERO INFERIOR AL 30%	55.0 %
MENOR AL 25%	57.5 %

COMISION BASICA DE TEMBLOR 25%

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO.  
Contrato Mexicano de Incendio.**

**Comisión sobre utilidades en base anual.**

Desde el primer año de su vigencia y hasta el año de 1989 se dió una comisión sobre utilidades como sigue:

- Incendio : 50% considerando 5% de gastos y con arrastre de pérdida 5 años.
- Terremoto y erupción volcánica:  
no hay.

A partir de 1990 se incrementó este porcentaje para incendio a quedar en 75% .

Con objeto de proteger la aceptación de retrocesión por las compañías miembros del Contrato Mexicano de Incendio y reducir las desviaciones en la siniestralidad, el administrador tiene contratado un exceso de pérdida por cuenta común, a partir de 1990 con las siguientes características:

Contrato: Working Cover por riesgo y/o evento protegiendo al Contrato Mexicano de Incendio.

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO.  
Contrato Mexicano de Incendio.**

**Negocio Cubierto:** El negocio cedido al Contrato Mexicano de Incendio, en el ramo de incendio y líneas aliadas (excluyendo temblor y/o erupción volcánica).

**Territorio:** Mexicano e intereses mexicanos en el extranjero.

**Cobertura:** 1,500,000 DUSA en exceso de 500,000 DUSA.

**Exclusiones:** Terremoto y/o erupción volcánica, las consideradas en el Contrato Mexicano de Incendio.

**Aspectos administrativos.**

**Comité Técnico Ejecutivo.**- El Contrato Mexicano de Incendio es vigilado y supervisado por un comité técnico que está formado por nueve representantes que deberán ser Directores Técnicos, elegidos de la siguiente manera:

A) Seis representantes, uno por cada uno de los participantes que acepten la mayor participación en el contrato.

B) Un representante por la participante que presente la menor siniestralidad cedida al contrato durante el año inmediato anterior y que no esté incluida en las antes citadas.

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO.  
Contrato Mexicano de Incendio.**

C) Un representante que será elegido por votación por el resto de compañías que no tienen representación en el Comité Técnico Ejecutivo.

D) Un representante por parte del Administrador.

El Comité Técnico Ejecutivo se reunirá una vez cada mes y en forma extraordinaria, cuando así se requiera.

Administración.- La operación y administración general del contrato, está a cargo de Reaseguros Alianza, S.A. y tiene la responsabilidad de vigilar que se cumpla con todas las obligaciones que emanen del contrato.

Duración: La duración del contrato es indefinida y su disolución podrá llevarse a cabo cuando el 75% de los miembros así lo deseen.

Domicilio: El domicilio es en la ciudad de México.

De los participantes:

a) Podrán ser participantes del contrato todas las compañías de seguros autorizadas para operar el ramo de incendio en la República Mexicana.

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO.  
Contrato Mexicano de Incendio.**

- b) Para ser participantes del contrato deberá presentarse solicitud por escrito al administrador, debiendo ser aprobado por mayoría por el comité técnico ejecutivo del contrato.

**Derechos:**

- a) Concurrir a las asambleas generales y formar parte de ellas con voz y voto.
- b) Recibir los servicios que este contrato ofrece.
- c) Participar en el negocio de reaseguro del mercado mexicano de incendio.

**Obligaciones:**

- a) Ceder a este contrato los negocios que se establecen en el convenio individual de reaseguro.
- b) Los participantes se comprometen a suscribir una parte de este contrato.
- c) Asistir a las asambleas generales.
- d) Cumplir con los términos y condiciones de estos estatutos y del Contrato Mexicano de Incendio.
- e) Someterse a las decisiones del comité técnico ejecutivo.
- f) Proporcionar datos estadísticos e informes necesarios con carácter confidencial.
- g) Proteger los agregados de terremoto aceptados al Contrato Mexicano de Incendio, de acuerdo con los

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO.  
Contrato Mexicano de Incendio.**

líneamientos que se establezcan en el seno del comité.

- h) Deberán proporcionar a Reaseguros Alianza, S.A., dentro de los 30 días siguientes al inicio de cada año, copia del slip de colocación de sus protecciones catastróficas.

**Admisión y retiro de participantes.**

- a) Será facultad del comité técnico ejecutivo admitir a nuevos participantes o rescindir la participación de alguno de los socios activos debido a la falta grave en el cumplimiento de sus obligaciones, de procedimientos o prácticas en contra del Contrato Mexicano de Incendio.
- b) Cualquier participante podrá solicitar por escrito con 90 días de anticipación al 31 de diciembre de cualquier año, su separación voluntaria a este contrato.

**DENTRO DE LOS LOGROS MAS IMPORTANTES OBTENIDOS MEDIANTE EL CONTRATO MEXICANO DE INCENDIO SE PUEDEN CITAR LOS SIGUIENTES:**

- Incrementar la capacidad de retención del mercado en el ramo. Por ejemplo, Del 33% retenido en 1987 se elevó al 38% en 1988 y para 1990 quedó en 40.64 %, de acuerdo con cifras de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros.
- Apoyo a la colocación de programas de reaseguro.

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO.  
Contrato Mexicano de Incendio.**

- Fomentar una operación más sana.
- Apoyo técnico a algunas compañías en la estructura y contratación de coberturas catastróficas.

### CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO

#### 3.2.5 INTERCAMBIO DE ACCIDENTES PERSONALES.

CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO.  
Intercambio de Accidentes Personales.

3.2.5 Intercambio de Accidentes Personales.

**Antecedentes.**

El consorcio de Accidentes Personales tuvo su origen en el año de 1961 con cinco compañías participantes, estableciéndose con carácter de reaseguro automático cubriendo los excedentes prioritarios después de la retención y sustituyendo al reaseguro tradicional que se venía manejando con tratados de excedentes, que ofrecía al mercado de seguros una mejoría en captación de negocio, reflejando esta situación en los resultados de reaseguro en forma positiva. Por ello, el Pool de accidentes personales cobra mayor fuerza y penetración en el sistema asegurador mexicano.

**Objetivos.**

La idea de la integración del Consorcio Reasegurador en el ramo de Accidentes Personales trae consigo el lograr los objetivos que a continuación se mencionan:

- Contar con un reasegurador de calidad que garantice la continuidad de las ventajas y capacidades que otorga el mismo.
- Incrementar las primas de retención del ramo.
- Garantizar la calidad del negocio recibido en reaseguro.

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO.  
Intercambio de Accidentes Personales.**

-Lograr una pulverización de cada riesgo individual evitando posibles desviaciones en el negocio aceptado por cada una de las compañías.

-Lograr un costo administrativo económico con un sistema simple y eficaz.

**Funcionamiento.**

**Aspectos técnicos.**

**Negocio Protegido.**

El riesgo o tipo de negocio que ocupa al Pool de Accidentes Personales es todo daño que pueda sufrir el asegurado en su persona: muerte, pérdidas orgánicas o enfermedad, siempre y cuando haya sido ocasionado por una acción súbita, violenta e imprevista, al que conocemos con el nombre de accidente. Las exclusiones que maneja este contrato, se indican en la póliza original y se mantienen las mismas para el consorcio. Asimismo, se cubren bajo este contrato, negocios de accidentes personales suscritos solamente en la República Mexicana.

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO.  
Intercambio de Accidentes Personales.**

**Forma de Cesión.**

Los negocios de accidentes personales que son suscritos por parte de las Compañías participantes se vierten a reaseguro en base a excedentes con cesión prioritaria al Pool, es decir, se alimenta al intercambio antes de hacerlo al programa normal de cada cedente.

**Distribución del negocio.**

El cálculo de la distribución del negocio se hace en base a los porcentajes de participación que le sean asignados a cada cedente, de acuerdo a la experiencia en primas, siniestros y resultado de los últimos 5 años.

La concepción de los porcentajes al igual que los límites y condiciones contractuales a lo largo de la vida del consorcio, han sido modificados en forma bianual, tomando en cuenta las necesidades y la experiencia del intercambio y a partir de 1986 la revisión de la participación se hace anualmente.

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO.  
Intercambio de Accidentes Personales.**

Si el porcentaje de participación de la compañía X<sub>m</sub> en la cesión de la compañía X<sub>i</sub> es mayor a su retención, el excedente de la retención se repartirá proporcionalmente de acuerdo a como estén participando entre las demás compañías que no hayan llegado a la capacidad de su retención.

**Comisiones.**

El contrato de reaseguro del Pool de accidentes personales otorga una participación de la prima cedida a la compañía, que suscribe el negocio que se conoce como Comisión Básica de Reaseguro y que en este contrato tiene el porcentaje mas alto que se otorga en el medio. Asimismo, sobre la utilidad que genera una participante se le concede un porcentaje sobre dicho resultado que es lo que conocemos como comisión sobre utilidades y que en el intercambio de accidentes personales equivale al 70%, cifra que ha permanecido sin cambios desde el origen de este intercambio.

**Reservas.**

De acuerdo a las disposiciones de la ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, se establece que la cedente retendrá un porcentaje del importe total de la

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO.**  
**Intercambio de Accidentes Personales.**

prima neta cedida en reaseguro como reserva para riesgos en curso, la cual será liberada después de un año y abonada en cuentas en el mismo trimestre en que fué retenida y no generará pago de intereses por acuerdo de los participantes en el Pool.

**Siniestros.**

Todas las reclamaciones y los gastos en que incurra la cedente en relación a un siniestro, serán compartidos por los reaseguradores en proporción a su participación. De la misma forma, los reaseguradores participarán en cualquier recuperación efectuada. El importe de estos siniestros será llevado a cuenta corriente, excepto cuando dicha cantidad exceda de una suma prefijada en el contrato, en cuyo caso se liquidará a la cedente en forma inmediata.

**Administrador.**

El funcionamiento del Pool quedará a cargo de un administrador, el cual para realizar sus funciones como tal y procurar el buen desarrollo del convenio, deberá recibir por parte de las cedentes la documentación correspondiente a estados de cuenta trimestrales, listados de siniestros pagados y

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO.**  
**Intercambio de Accidentes Personales.**

pendientes cuando así lo solicite, así como aviso de los siniestros ocurridos y el estado de comisión sobre utilidades anual.

### **CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO.**

#### **3.2.6 SERVICIOS TECNICOS ALGODONEROS.**

CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO.  
Servicios Técnicos Algodoneros.

3.2.6. Servicios Técnicos Algodoneros.

Antecedentes.

A partir del 30 de abril de 1959, inicia formalmente sus operaciones Servicios Técnicos Algodoneros bajo el régimen de Sociedad Civil. Su creación tuvo como causas: los malos resultados derivados del seguro de algodón y la dificultad para la colocación del reaseguro.

Antes de la creación de Servicios Técnicos Algodoneros, el algodón en México se aseguraba mediante "Pólizas Combinadas de Algodón", cuyas condiciones de contratación y las cuotas aplicadas fueron herencia que las compañías mexicanas recibieron de la Asociación de Representantes de Compañías Extranjeras y que fueron formuladas cuando los sistemas de producción, beneficio, transporte, almacenaje, compresión, etc. eran diferentes a las que prevalecían en ese momento y a las que prevalecen actualmente.

Objetivos.

- Realización de estudios en las diferentes zonas algodonerías y establecimiento de normas técnicas y de prevención para el

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO.  
Servicios Técnicos Algodoneros.**

seguro de algodón.

- Creación de un reglamento apropiado.
- Mantener una homogeneidad en la tarificación.
- Lograr un manejo especializado en ajuste de siniestros.
- Realizar la inspección de los lugares en que se encuentren los bienes asegurados.
- Obtener resultados positivos para el ramo.
- Lograr una administración centralizada.
- Colocar el reaseguro por cuenta común.
- Lograr una distribución proporcional de las primas de los seguros de algodón que ingresaban al consorcio producidas por cada compañía, después de reducir las participaciones mínimas de los mismos (participación preferente).

**Funcionamiento.**

**Aspectos técnicos.**

**Negocio Protegido.** Servicios Técnicos Algodoneros, S.C. como administrador, vigilaba que las coberturas contra los riesgos de incendio y líneas aliadas a edificios, maquinaria, algodón en hueso, semilla de algodón, pacas de borra y pacas de algodón en pluma, fueran de acuerdo con el reglamento y tarifas aprobadas.

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO.  
Servicios Técnicos Algodoneros.**

Excluía sólo cosechas en pie y estadia de pacas de algodón en puertos.

Condiciones. Servicios Técnicos Algodoneros tenia celebrados dos contratos con sus asociadas:

A) Un contrato de prestación de servicios, mediante el cual Servicios Técnicos inspeccionaba y tarificaba todos los riesgos algodoueros en la república mexicana y las cedentes se obligaban a respetar las cuotas y las condiciones de las pólizas y también a solicitud expresa de cualquier cedente, efectuaba ajustes.

B) Un contrato de reaseguro cuota parte en el que quedaban establecidos los porcentajes de participación de cada compañía y las condiciones que debían cumplirse.

Las comisiones de reaseguro eran de 42.50% incendio, 35% temblor (hasta 30-06-86) y comisión sobre utilidades del 20%. Para gastos de administración 7.5% de las primas cedidas.

Límite del Contrato. El límite del contrato era abierto y a discreción del administrador asesorado y vigilado por el comité ejecutivo.

CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO.  
Servicios Técnicos Algodoneros.

Protecciones. A nombre de las compañías miembros, Servicios Técnicos Algodoneros contrataba protecciones de tipo catastrófico las cuales eran sometidas a la aprobación del comité ejecutivo. Estas protecciones eran contratadas para cubrir el valor comercial aproximado de 5,000 pacas de algodón.

Aspectos administrativos.

Comité Ejecutivo. Servicios Técnicos Algodoneros contaba con un comité ejecutivo compuesto de nueve personas, funcionarios de alto nivel de compañías de seguros, que eran nombrados de la siguiente manera: 6 como representantes de las 6 compañías que aportaban más primas y los 3 restantes (representantes de las minorías) que eran nombrados por elección en asamblea general convocada para tal fin.

Administración. Servicios Técnicos Algodoneros fungía como administrador y en su momento se señaló la siguiente problemática

- Las cedentes no rendían oportunamente las cuentas al administrador.
- Consecuentemente, Servicios Técnicos Algodoneros, rendía con atraso el cierre anual de operaciones, retrasándose el envío de ajuste de primas a los protectores de exceso de pérdida, dificultando la colocación de la renovación.

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO.  
Servicios Técnicos Algodoneros.**

- La falta de presupuesto adecuado impedía a Servicios Técnicos Algodoneros llevar a cabo y a plena satisfacción sus actividades como administrador.
- Ante la fuerte disminución de primaaje propiciado por la captación de negocios por parte de la Aseguradora Nacional Agrícola y Ganadera, S. A. en la Comarca Lagunera y la reducción de áreas de cultivo por la excesiva producción mundial que motivó baja de precios, y la fuerte espiral inflacionaria que padeció el país durante esos años, se planteó la posible disolución de Servicios Técnicos Algodoneros y el 30 de junio de 1987, en asamblea general, se tomó el acuerdo final de su disolución.
- En dicha asamblea también se acordó que Reaseguros Alianza, S.A. administrara los negocios de algodón, también con un contrato cuota parte y con la misma filosofía de Servicios Técnicos Algodoneros, S.C.

**Conclusiones.** El manejo apropiado de Servicios Técnicos Algodoneros logró los objetivos para lo que fué creado.

- Bajar la siniestralidad de los riesgos algodoneros.
- Unificar los criterios de tarificación garantizando al reasegurador cuotas adecuadas al riesgo.
- Manejar los seguros de algodón con bases técnicas y profundo

**CAPITULO III EL INTERCAMBIO DE REASEGURO EN MEXICO.  
Servicios Técnicos Algodoneros.**

conocimiento de su problemática.

- Obtener prestigio a nivel internacional sobre estos riesgos.
- Establecer normas y experiencias para manejar en forma similar otros riesgos conflictivos.

## CAPITULO IV

### RESULTADOS GENERADOS POR LOS INTERCAMBIOS O POOLÉS.

#### 4.1 CAPACIDAD DE REASEGURO.

## CAPITULO IV RESULTADOS GENERADOS POR LOS INTERCAMBIOS O POOL. Capacidad de Reaseguro.

### 4.1 Capacidad de reaseguro.

Como ya se ha mencionado en múltiples ocasiones dentro de los capítulos anteriores, el beneficio fundamental al constituir un pool es el de obtener una capacidad de reaseguro suficiente que apoye a las compañías de seguros de un mercado específico para la suscripción de riesgos de un ramo y características determinadas, que bajo otro esquema no sería tan completo el servicio y obstaculizaría a las compañías de este mercado para cubrir eficientemente las necesidades de sus clientes. Consecuentemente es importante hacer un breve análisis de los beneficios que en su esencia, el reaseguro pool en México ha reportado a las compañías aseguradoras participantes. Y evaluarlo desde el punto de vista exclusivamente de la posibilidad de otorgar a las compañías aseguradoras un aumento de la flexibilidad de suscripción:

La capacidad de reaseguro que se ha obtenido por los pools o intercambios de reaseguro ha reportado grandes beneficios a las empresas aseguradoras ya que han podido dar respuesta a problemas que el mercado ha enfrentado por no poder captar negocios dadas las circunstancias que imperan ya sea en el mercado internacional de reaseguro o por la falta de tecnología para el aseguramiento de esos riesgos .

#### CAPITULO IV RESULTADOS GENERADOS POR LOS INTERCAMBIOS O POOLES. Capacidad de Reaseguro.

Es preciso citar, que ciclicamente se presenta el endurecimiento de los mercados internacionales cuando los resultados son malos y generalizados, y las grandes empresas de seguro y reaseguro están en situaciones financieras difíciles ó que incluso algunas de ellas entran en liquidación; caso ocurrido a principios de la década de los ochentas, por lo que los suscriptores de los principales mercados de aviación se propusieron mejorar los resultados del ramo y volverlo a hacer rentable, para lograr este objetivo limitaron la capacidad de aceptación afectando a los aseguradores de varios países dificultándoles seriamente su operación y obligándolos a buscar medidas alternas que sustituyeran a los esquemas tradicionales de reaseguro.

En México se obtuvo a través del Pool Mexicano de Aviación la respuesta a esta dificultad, no solamente dándole un respiro a los aseguradores, sino que les permitió incrementar más de lo esperado, los tipos de riesgos cubiertos automáticamente y la capacidad para las aeronaves aseguradas de la aviación general; además se alcanzó mediante este instrumento verter riesgos de la aviación comercial; y no se ha terminado el desarrollo de este pool, Por lo que es de esperarse que si las condiciones son favorables este se amplie a otros tipos de aeronaves que hasta el

**CAPITULO IV RESULTADOS GENERADOS POR LOS INTERCAMBIOS O POOLES.  
Capacidad de Reaseguro.**

momento están excluidas del contrato cuota parte, sin que esto vaya en detrimento de los buenos resultados hasta el momento obtenidos.

Cabe mencionar que los mercados internacionales de reaseguro están variando continuamente y que después del endurecimiento de las políticas de suscripción los resultados empiezan a mejorar y por lo tanto, la capacidad de reaseguro a nivel mundial aumenta y nuevamente vuelve la competencia, ocasionando que las condiciones de reaseguro sean más flexibles y consecuentemente haya condiciones más favorables para las cedentes. En esas situaciones los pooles o intercambios de reaseguro corren el riesgo de perder parte de sus carteras por que sus condiciones no puedan competir con las condiciones internacionales ya que mejorar las condiciones del seguro a favor del cliente o las de reaseguro a favor de la cedente podrían poner en peligro los resultados del mismo. Sin embargo, si estos pooles están bien cimentados y encuentran la estrategia adecuada para mantenerse obviamente estarán en posibilidades de dar el servicio nuevamente cuando el ciclo mencionado de dureza y ablandamiento de mercados se encuentre en su etapa difícil y vuelvan a tener las condiciones desfavorables que en su momento dieron origen al pool o intercambio dando de esta forma continuidad en el servicio a los

**CAPITULO IV RESULTADOS GENERADOS POR LOS INTERCAMBIOS O POOLÉS.  
Capacidad de Reaseguro.**

asegurados que han depositado la confianza al adquirir sus pólizas de seguros con las compañías participantes en dichos pooles.

Como el caso del seguro de aviación se puede aplicar al pool de responsabilidad civil productos exportación y algunos otros que están sujetos a las condiciones de los mercados importantes del reaseguro.

**Retrocesión con reaseguradores de primera línea.**

El negocio cedido a los pooles o intercambios de reaseguro se distribuyen, como ya lo hemos visto, en el capítulo anterior entre las compañías mexicanas participantes; y en algunos casos como en el pool mexicano de aviación y pool mexicano de responsabilidad civil productos exportación se incluyen en el grupo de socios pasivos a Reaseguradores internacionales.

A las compañías mexicanas que participen como reaseguradores o retrocesionarios, según sea el caso, se les considera como compañías solventes debido al control y vigilancia a que están sujetas por parte de las autoridades de nuestro país, al mismo tiempo que al momento de determinar su nivel de aceptación de reaseguro tomado del pool se hace un análisis de su capacidad financiera y sólo se le asignan las responsabilidades que pueda

CAPITULO IV RESULTADOS GENERADOS POR LOS INTERCAMBIOS O POOL.  
Capacidad de Reaseguro.

asumir, comprobándose mediante la experiencia obtenida durante la existencia de los pools o intercambios de reaseguro mexicanos, que en prácticamente todos los casos observados, todas las compañías han cumplido con sus obligaciones derivadas de dichos convenios plenamente.

Asimismo, aquellos reaseguradores extranjeros que actúan como socios pasivos dentro de los dos pools antes mencionados, fueron seleccionados muy meticulosamente y por lo general se han mantenido por varios años, todos ellos sin excepción cuentan con un amplio reconocimiento a nivel internacional y generalmente con una imagen limpia por su trayectoria y continuidad en los mercados en que operan.

El reflejo de su calidad como reaseguradores de primer nivel se ha manifestado en primer lugar al cumplir con sus obligaciones ante los siniestros ocurridos, que han afectado a los pools con oportunidad lo que permite a los socios activos cumplir eficientemente con sus compromisos ante sus clientes.

La capacidad de reaseguro del pool mexicano de aviación que como ya hemos comentado ahora resulta suficiente, en un principio no era de este nivel, sin embargo de no haber dado su apoyo este grupo de reaseguradores hubiera sido difícil crear

CAPITULO IV RESULTADOS GENERADOS POR LOS INTERCAMBIOS O POOLES.  
Capacidad de Reaseguro.

este pool. Este grupo de reaseguradores ha venido caracterizándose por su continuidad y permitiendo gracias a la confianza que les han conferido a las compañías participantes y a sus administradores hacer posible que el pool de responsabilidad civil productos de exportación se mantenga y que el pool mexicano de aviación se incremente importantemente en sus capacidades respectivas.

En respuesta a su apoyo, el sector asegurador mexicano trata de mantener el cuadro de reaseguradores sin cambio intentando con ello dar continuidad a esta relación y fundamentalmente dándole mayor seguridad y calidad al reaseguro de estos convenios.

El aumento tan importante que se observa en la retención del negocio del pool de aviación es muestra de la confianza que tienen en la calidad de los riesgos suscritos los socios activos y los reaseguradores mexicanos participantes en este pool. No obstante las grandes posibilidades existentes para obtener coberturas de excesos de pérdida para seguir incrementando la retención se ha decidido fijarla en el 50% del cuota parte para mantener vigentes las excelentes relaciones que se han llevado con ellos.

## **CAPITULO IV RESULTADOS GENERADOS POR LOS INTECAMBIOS O POOLERS.**

### **4.2 APROVECHAMIENTO OPTIMO DE LA RETENCION.**

CAPITULO IV RESULTADOS GENERADOS POR LOS INTERCAMBIOS O POOLES.  
Aprovechamiento Optimo de la Retención.

4.2 Aprovechamiento óptimo de la retención.

El pleno de retención es clave en una compañía de seguros y el definirla es una de las decisiones mas difíciles en el proceso de estructurar un programa de reaseguro y aunque existen métodos teóricos, estos resultan ser muy complicados para poder ponerlos en práctica, por lo que la mayoría de los aseguradores fijan sus retenciones sobre costumbres y experiencias de mercado que han soportado con éxito el paso del tiempo. Existen sin embargo, ventajas fundamentales que se pueden describir en una retención adecuada y se han visto apoyadas por los intercambios muy importanteemente:

Mayor captación de primas.

Es importante destacar el señalamiento hecho por el Dr B. Benjamin: " En general, si los procedimientos de tarificación y constitución de reservas son adecuadas y cuanto más elevado sea el volumen de primas suscritas, mayor deberá ser la retención del asegurador, ya que la variación relativa de la siniestralidad más elevada será menor y se necesitará menos reaseguro". Este principio de reaseguro se ha reflejado en los pooles de reaseguro en México, los cuales, dentro de su filosofía, tienen la premisa de

**CAPITULO IV      RESULTADOS GENERADOS POR LOS INTERCAMBIOS O POOLLES.  
Aprovechamiento Optimo de la Retención.**

la correcta tarificación y la constitución de reservas suficientes, ofreciendo por tanto a los reaseguradores del pool un volumen de primas importante y sano.

**Mayor número de riesgos.**

El número de riesgos captados en forma independiente por cada socio activo, es obviamente inferior comparado con el que se capta en forma conjunta por los miembros del pool. Por lo que en forma de pool o intercambio la compañía tomará reaseguro de todos los negocios vertidos al pool, garantizándole un comportamiento estadístico uniforme.

**Carteras más homogéneas y menores desviaciones en el largo plazo.**

La relación existente entre el volumen de riesgos y el monto de siniestros que se pueden presentar, ya sea en un solo riesgo o en una acumulación de estos, ha sido confirmada por investigaciones de importantes reaseguradores. Es importante señalar que al aumentar el tamaño de la cartera y en base de una correcta tarificación y reservas adecuadas, el impacto de un siniestro es menor en el total de las primas teniendo una cartera con un volumen de riesgos suficiente, evitando así

**CAPITULO IV    RESULTADOS GENERADOS POR LOS INTERCAMBIOS O POOL'S.  
Aprovechamiento Optimo de la Retención.**

posibles desviaciones, lo que claramente nos hace ver la "Ley de los grandes números" y bajo este principio, se tendrá una siniestralidad más uniforme y carteras más homogéneas.

**Mayor control de las acumulaciones catastróficas.**

Las acumulaciones de catástrofe que pueden verse afectadas, y desviar la siniestralidad de la retención de una compañía, son vigiladas y controladas en todos los pool's o intercambios, que requieren de una atención especial. Para evitar estas variaciones en la siniestralidad se contratan protecciones catastróficas, que bien pueden ser contratadas para proteger a todo el pool "por cuenta común" o para cada uno de los participantes, contemplando una retención o prioridad que no ponga en peligro la estabilidad financiera de cada aseguradora y que a su vez, permita la eficiente recuperación de los siniestros por parte de los socios activos de los siniestros provenientes de eventos catastróficos.

Así por las ventajas que aporta el participar en un pool o intercambio, la retención de primas del mercado asegurador mexicano se ha incrementado en los ramos en que han operado los pool's como en el negocio de vida individual. Otros ramos en los que ha sido notorio este incremento por la importancia del volumen de riesgos suscritos y primas cedidas destacan la

**CAPITULO IV RESULTADOS GENERADOS POR LOS INTERCAMBIOS O POOLÉS.  
Aprovechamiento Optimo de la Retención.**

retención de incendio por la creación del contrato Mexicano de Incendio, como lo señalan las estadísticas obtenidas y los informes presentados en su momento por la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, ahora Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

De la misma forma el pool mexicano de aviación ha contribuido al incremento de primas a retención en el seguro de aviación también importantemente al incrementar desde el propio inicio del pool, la participación de compañías mexicanas en todos los negocios y al crecer su participación en el contrato cuota parte a lo largo de su existencia.

## **CAPITULO IV RESULTADOS GENERADOS POR LOS INTERCAMBIOS O POOLES.**

### **4.3 FORTALECIMIENTO DE LAS EMPRESAS PARTICIPANTES.**

CAPITULO IV RESULTADOS GENERADOS POR LOS INTERCAMBIOS O POOLLES.  
Fortalecimiento de las Empresas Participantes.

4.3. Fortalecimiento de las compañías aseguradoras participantes.

Algunos aspectos importantes en la valoración de una empresa de seguros son la calidad de su gestión, es decir, la cuantía de la utilidad o pérdida en la suscripción, y la adecuada constitución de las reservas; los pooles o intercambios de reaseguro han contribuido a fortalecer de la siguiente forma:

Mayor constitución de reservas técnicas.

La base de la economía y el buen funcionamiento de las instituciones de seguro y/o reaseguro la constituyen las reservas técnicas; ya que cualquier empresa que no tome en cuenta la técnica especial para constituir reservas, estará expuesta a sufrir un descalabro e incluso podría llegar a la quiebra.

Los pooles o intercambios de reaseguro han traído como consecuencia la constitución de reservas que exigen las leyes mexicanas; las más importantes por el reaseguro tomado son básicamente las denominadas de riesgos en curso, de previsión y reserva catastrófica, esta última aplicable específicamente al riesgo de terremoto. Estas reservas no se habrían constituido si las compañías mexicanas que participan como reaseguradores del pool no aceptan las primas de su reaseguro tomado en este

**CAPITULO IV RESULTADOS GENERADOS POR LOS INTERCAMBIOS O POOLÉS.  
Fortalecimiento de las Empresas Participantes.**

esquema. Las reservas de previsión, y la reserva catastrófica para el riesgo de terremoto, han incrementado importantemente el monto de las reservas técnicas de las compañías participantes como reaseguradores y esto como se dijo al principio de este punto, aunadas a otros aspectos que mencionaremos más adelante contribuyen a darle mayor solidez a estas empresas aseguradoras y de esta forma cuentan con los recursos suficientes para hacer frente a las responsabilidades asumidas ante sus asegurados.

**Mayor captación de primas por las participantes.**

Un aspecto fundamental que persiguen las compañías de seguros al participar en el reaseguro es el de incrementar el volumen de primas captadas, uno de los problemas que impiden que la mayoría de las compañías de seguro directo realicen la función de reaseguro es el alto costo que implica el contar con un equipo humano y material que pueda realizar esta función en forma óptima.

El pool o intercambio de reaseguro ha sido importante vehículo de conducción de primas de reaseguro a muchas de estas compañías, aún cuando no es sólo en estos casos cuando ha engrosado su volumen de primas tomadas; ya que algunas compañías cuentan con una infraestructura para hacerlo, ya sea que se trate

**CAPITULO IV RESULTADOS GENERADOS POR LOS INTERCAMBIOS O POLES.  
Fortalecimiento de las Empresas Participantes.**

de reaseguradores profesionales o de compañías de seguro directo con un departamento de reaseguro tomado, han complementado su suscripción a través de tomar negocios en reaseguro provenientes de los pooles o intercambios.

El costo de la captación del primaje obtenido del pool se distribuye entre todas las participantes lo que resulta más económico que crear la propia infraestructura.

Costos de reaseguro más favorables para la cedente.

De acuerdo con la experiencia observada en los últimos años en los pooles que operan en México, se puede afirmar que las compañías aseguradoras obtienen condiciones muy favorables de reaseguro por el negocio cedido a estos convenios; y se encuentra entre las más altas que se puedan obtener por ese mismo negocio, colocado bajo cualquier esquema o estructura de reaseguro, tanto en el mercado local como internacional.

El diferencial expresado en términos monetarios genera un mayor flujo de caja a favor de la compañía cedente, comparado con el que se obtendría mediante cualquier otro esquema de reaseguro, por lo que también coadyuva a mejorar la liquidez de la compañía participante.

#### CAPITULO IV RESULTADOS GENERADOS POR LOS INTERCAMBIOS O POOLES. Fortalecimiento de las Empresas Participantes.

Los conceptos de mayor influencia son las comisiones de reaseguro, destacando la comisión básica y comisiones sobre utilidades, que los pooles otorgan.

Imágen.

Los pooles o intercambios de reaseguro en México, también han contribuido para mejorar la imágen del sector asegurador mexicano, ya que con la capacidad automática de reaseguro obtenida a través de la participación de las compañías de seguros en el pool, les ha permitido dar un servicio más ágil a su clientela en la suscripción, emisión y en la liquidación de las reclamaciones; evitando así muchos trámites que llevaban mucho tiempo para que las compañías de seguros llegaran a un acuerdo con sus reaseguradores tradicionales, retrasando, de ésta forma la respuesta y el servicio al cliente, no cubriendo las necesidades oportunamente y por tanto causando algunos trastornos e inconformidades en este último.

Por lo antes expuesto, haciendo eficiente el servicio al cliente apoyado por este tipo de convenios en negocios muy especializados, además del manejo más profesional de los mismos por el hecho de recibir asesoría técnica y capacitación en los

**CAPITULO IV RESULTADOS GENERADOS POR LOS INTERCAMBIOS O POOLES.  
Fortalecimiento de las Empresas Participantes.**

aspectos muy especificos de cada uno de los riesgos aceptados y de los resultados positivos obtenidos, ayudó a mejorar la imagen ante los asegurados, autoridades y ante los reaseguradores internacionales que han venido apoyando al mercado del seguro y reaseguro mexicano.

**CAPITULO IV RESULTADOS GENERADOS POR LOS INTERCAMBIOS O POOLES.**

**4.4 OTROS BENEFICIOS OBTENIDOS.**

CAPITULO IV RESULTADOS GENERADOS POR LOS INTERCAMBIOS O POOL.  
Otros Beneficios Obtenidos.

4.1 Otros beneficios obtenidos.

Asesoría técnica.

Las compañías participantes como socios activos del pool o intercambio se ven beneficiadas al poder contar con asesoría técnica sobre la suscripción, administración y manejo de siniestros del tipo de negocios objeto del pool, ya que el administrador cuenta con un cuerpo de técnicos especializados. El administrador se ve reforzado para realizar esta función profesionalmente por el apoyo de los reaseguradores internacionales que participen como socios pasivos, cuando el negocio por sus características muy especiales así lo requiera.

Capacitación técnica.

A través de cursos y conferencias organizadas por el administrador y previamente consultadas con el comité, se cumple con la función de dar capacitación a los participantes en los convenios sobre los temas más relevantes y de actualidad, requeridos para el sano desarrollo del negocio y a la vez incrementará la capacidad técnica de los profesionales del ramo para lo cual se cuenta con especialistas mexicanos y del

**CAPITULO IV RESULTADOS GENERADOS POR LOS INTERCAMBIOS O POOL.**  
**Otros Beneficios Obtenidos.**

extranjero de gran renombre, tanto del reasegurador internacional, del administrador así como de las compañías participantes.

En este aspecto se pueden mencionar entre los eventos de más relevancia los que se celebran anualmente en casi todos los ramos que se encuentran protegidos por un contrato de intercambio o pool y que están administrados por Reaseguros Alianza S.A., mismos que sirven de complemento a la capacitación técnica que este reasegurador presta a sus clientes y utiliza para la formación de sus propios especialistas.

Los cursos técnicos que complementan esta capacitación técnica para el mercado asegurador mexicano sobre los temas multicitados anteriormente, se ven aprovechados al máximo cuando las compañías participantes en los convenios de intercambio o pool los extienden a su personal involucrado en sus diferentes áreas de la empresa y a su fuerza de ventas quien hará llegar a sus asegurados el conocimiento de los beneficios que obtiene al contratar el seguro correspondiente.

**CAPITULO IV RESULTADOS GENERADOS POR LOS INTERCAMBIOS O POOL.**  
**Otros Beneficios Obtenidos.**

**Mayor control y vigilancia del desarrollo del negocio.**

El administrador del pool o intercambio, mantiene una vigilancia exhaustiva y continua sobre el desarrollo del negocio detectando las desviaciones y los problemas que se presentan, dichos análisis proceden de la información obtenida de las compañías cedentes y en base a ellas plantear los esquemas de solución ante el comité técnico para darles una resolución confiable y eficiente .

**Simplificación administrativa en la operación del reaseguro.**

Para ejemplificar las ventajas que representa participar en un pool o intercambio de reaseguro en el aspecto administrativo, es preciso ubicarse en la administración de esquemas alternativos al pool desde la colocación del reaseguro, como son el utilizar el método facultativo o un contrato tradicional automático.

Comparando la administración de un reaseguro pool o de intercambio contra la colocación facultativa de un riesgo, se pueden detectar las ventajas que presenta el primero ya que esta se reduce al envío de cuentas y manejo de saldos, así como los otros reportes necesarios solamente al administrador, mientras que en el caso del reaseguro facultativo se incrementa al tener

**CAPITULO IV RESULTADOS GENERADOS POR LOS INTERCAMBIOS O POOLES.  
Otros Beneficios Obtenidos.**

que ofrecer a varios reaseguradores el negocio, proporcionando mayor información a todos y cada uno de ellos multiplicándose no sólo, el número de documentos por el hecho de las exigencias propias del reaeguro facultativo, sino por el número de los reaseguradores .

Así como se incrementa el número de reportes enviados se multiplican el número de reportes internos y a su vez los controles necesarios que permitan tener claridad y seguridad en la operación. En menor medida pero significativamente más importante que el reaeguro pool será la administración de un contrato automático.

## 5 LA EXPERIENCIA MEXICANA

### 5.1 TENTATIVAS INICIALES

A partir de la expedición de la Ley General de Asociaciones de Seguros en 1926, el Estado Mexicano concibe la idea de nacionalizar el seguro agropecuario. En 1940 comienzan a surgir mutualidades a iniciativa de agricultores del norte del país (Estado de Coahuila), desarrollándose un seguro contra riesgos de granizo e incendio, dando como resultado que el Gobierno Federal en 1953, crea la Oficina de Estudios sobre Seguro Agrícola. En 1954 comienza la elaboración de la base técnica legal de ese sistema de seguro agropecuario, ya que empieza a operar el ramo agrícola. Asimismo, en 1956 surge la Federación de Sociedades Mutualistas, otorgando protección a 130,000 hectáreas, por 30 cultivos y beneficiando a 200,000 productores rurales.

Desde su implantación, el seguro agrícola en México fue objeto de diversas modificaciones de tipo estructural y de tipo operativo, siendo las principales las siguientes:

1. El cambio paulatino de mutualidades de agricultores por oficinas de seguros, con participación estatal mayoritaria, a fin de garantizar todas las eventualidades que se derivaran de un seguro agrícola integral, aún las de tipo catastrófico.
2. Las modificaciones a la legislación para adecuar sus márgenes de cobertura. Esto es, la protección de riesgos adicionales aunados a los de las inversiones erogadas en el cultivo.
3. Diferenciación de zonas o unidades dinámicas de producción a fin de apoyar programas agrícolas específicos y mantener una revisión permanente de las tasas de prima con base en las características de siniestralidad y productividad de las diversas áreas agrícolas del país.

5.2 LA ERA DE "ANAGSA"

El 29 de diciembre de 1961 se promulga la Ley del Seguro Agrícola, Integral y Ganadero y se marca por primera ocasión en México, que el servicio de seguro al sector agropecuario se prestaría a través de una institución paraestatal denominada "Aseguradora Nacional Agrícola y Ganadera, S.A." (ANAGSA).

No obstante haberse constituido el instrumento que permitiera la aplicación de la Ley y apoyara el desarrollo agropecuario del país; el Gobierno Federal promovió la revisión de los criterios establecidos, argumentando que debido a las políticas mundiales, estos debían hacerse más congruentes con la nueva realidad. Participaron en este análisis las organizaciones políticas y sociales de agricultores, instituciones de crédito, técnicas y financieras del país.

Como resultado de estos trabajos surgió la descentralización administrativa de ANAGSA en 1976 y la adecuación a la legislación que se venía aplicando, promulgándose en 1981 la Ley del Seguro Agropecuario y de Vida Campesino y se derogaba la inmediata anterior. Esta nueva legislación buscaba, en teoría, hacer de los seguros un impulso efectivo para el crecimiento agropecuario integral, ya que incorporaba el seguro de vida campesino y los seguros conexos a la actividad agropecuaria.

La cobertura otorgada por ANAGSA pretendía proteger las inversiones que se requerían para el desarrollo del cultivo, incluyendo los gastos de la cosecha y aquellos gastos indirectos derivados de los intereses y seguro del crédito otorgado para el cultivo en cuestión. El sector público subsidiaba absorbiendo parte de las primas de tarifa.

El Seguro Agrícola Integral que otorgaba ANAGSA correspondía a un Seguro de Inversiones, no operaba en cuanto a rendimiento esperado, es decir, no era un seguro de cosechas.

## CAPITULO V LA EXPERIENCIA MEXICANA

La protección que se otorgaba cubría entre otras, daños parciales, ajustando su indemnización a la relación existente entre el monto de las inversiones y el valor del rescate que se obtuviera por concepto del producto cosechado.

### 5.2.1 LA DESAPARICION DE "ANAGSA"

La creación de la Aseguradora Nacional Agrícola y Ganadera que en 1961 se creyó ideal para fomentar la producción agropecuaria y que, como ya lo señalamos, en 1981 recibió un impulso adicional al aprobarse una nueva ley, llamada "Ley del Seguro Agropecuario y de Vida campesino", en lo único que resultó fue en pérdidas de gran magnitud debido a la forma de operar de esta compañía, que no buscaba obtener una utilidad que le permitiera reforzar su estructura financiera y en el largo plazo, producir utilidades para sus accionistas.

En México, el programa de seguros de ANAGSA, se utilizó para proveer una fuente de ingresos complementarios a los pequeños productores, principalmente los ejidatarios.

En el año de 1989, la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos señaló que las pérdidas generadas por la Aseguradora Nacional Agrícola y Ganadera, para la primera mitad de ese año, ascendían a 650 millones de dólares americanos.

Es en este marco que el día 9 de febrero de 1990, el Gobierno Federal, liquida a la Aseguradora Nacional Agrícola y Ganadera, S.A., "a consecuencia de haber perdido la totalidad del capital, no tener constituidas las reservas técnicas que marca la ley y operar con déficit creciente a consecuencia de un desequilibrio técnico económico" (\*)

La determinación anterior se basó en el artículo 120 de la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, en relación con el artículo 10 de la Ley del Seguro Agropecuario y de Vida Campesino.

## CAPITULO V LA EXPERIENCIA MEXICANA

La inviabilidad de ANAGSA como entidad aseguradora, en términos generales, puede resumirse en:

- a) La estructura técnica de las coberturas y beneficios del seguro que implicaban antiselección de riesgos, sobreaseguramiento, protección del riesgo moral y relajamiento en las normas y conductas de prevención y producción.
- b) Un esquema financiero altamente ineficiente y desequilibrado para los propósitos del seguro.
- c) Una organización administrativa y operativa altamente vulnerable al riesgo moral, con grandes problemas de burocratismo e ineficiencia y sin sistemas de supervisión y control adecuados.

### 5.2.2 EL SEGURO AGRICOLA COMERCIAL EN LA "ERA" DE ANAGSA

La actuación del sector asegurador comercial en el seguro agrícola mexicano fue muy tímida durante muchos años.

La situación antes mencionada, entre otras, motivó que en 1961, al promulgarse la Ley del Seguro Agrícola Integral y Ganadero, se instituyera la Aseguradora Nacional Agrícola y Ganadera, S.A. (ANAGSA), compañía que, como ya lo señalamos en el punto 5.2, se encargaría oficialmente de proporcionar el servicio de seguro al sector agropecuario mexicano.

La creación de ANAGSA, sólo dejó en manos de aseguradoras privadas un muy reducido volumen de seguro contra granizo e incendio para algunas gramíneas.

## CAPITULO V LA EXPERIENCIA MEXICANA

Las estadísticas de primas y siniestros de las tres compañías que operaron este tipo de seguro en el período 1986 - 1989, muestran un volumen de primas bajo en relación con el gran potencial del seguro agrícola mexicano. Asimismo, podemos observar que la tasa de siniestralidad fluctuó entre 4.30% y el 442.14%.

### 5.3 EL MERCADO POTENCIAL DEL SEGURO AGRICOLA EN MEXICO

El primer paso que debe realizar una compañía de seguros interesada en incursionar en el negocio del seguro agrícola en México, es estudiar el mercado potencial del mismo. Dicho estudio debe realizarse relativamente a gran escala. El estudio inicial debe identificar las zonas de producción más importantes del país y las principales actividades agrícolas en dichas zonas.

El segundo paso es llevar a cabo una serie de juntas con los productores. Es preciso que la compañía comprenda los riesgos que el sector agrícola pretende asegurar. Es esencial que la compañía desarrolle una afinidad con los productores a quienes desea asegurar, convenciéndolos de que establecerá una ayuda permanente en el campo, pero sin asumir riesgos que tengan una vía alternativa de solución, distinta al seguro.

---

(\*) Avilés Meza, Leopoldo; "ANAGSA será liquidada en dos meses", "El Día," año XXVIII, No. 9950, México, feb. 10 1990, pág. 8.

## CAPITULO V LA EXPERIENCIA MEXICANA

### 5.3.1 SUPERFICIE CULTIVABLE EN LA REPUBLICA MEXICANA

La República Mexicana tiene una superficie total de 1'958,201 Km<sup>2</sup>, esto lo hace el tercer país más grande de América Latina.

Lo anterior significa que México tiene 195'820,100 hectáreas, la cual es una cifra bastante significativa. Sin embargo, debido a una geografía sumamente escabrosa y a la existencia de grandes regiones selváticas en el sureste del país y desérticas en el norte, sólo es aprovechable para la agricultura alrededor de un 15% de la superficie nacional, es decir, 29'373,015 hectáreas. No obstante, se aprovechan para la explotación de tipo ganadero, agrícola o silvícola 91'988,650 hectáreas aproximadamente.

De esta misma superficie que potencialmente se puede dedicar a la agricultura, sólo alrededor del 28% cuenta con sistemas de riego, lo que da aproximadamente 8'224,444 hectáreas con riego, quedando el resto sujeto a los caprichos de temporadas de lluvia sumamente irregulares.

En el año de 1988, de la superficie total que se podía destinar a una producción puramente agrícola en el país, alrededor del 64% pertenecía a la iniciativa privada, un 20% era propiedad ejidal, otro 10% propiedad pública y el resto se distribuía en pequeñas colonias.

### 5.3.2 DIVISION AGROECONOMICA DE LA REPUBLICA MEXICANA

México posee una gran variedad climatológica, en parte por su amplia distribución que ocupa casi toda la región subtropical, además de su ya comentada geografía.

Por lo tanto, nuestro país cuenta con agricultura de diferentes climas. Esto implica que en México encontremos productos altamente tropicales como pueden ser el plátano o el coco, o bien, productos de las regiones más frías del planeta, como por ejemplo, los trigos duros de invierno, la nuez, etc.

## CAPITULO V LA EXPERIENCIA MEXICANA

La situación antes descrita puede considerarse, a primera vista, como extraordinaria, ya que permite a México tener una producción agrícola sumamente diversificada. Sin embargo, también es importante señalar que esta destacada situación climatológica implica una serie de riesgos y peligros graves:

- Durante el verano y el otoño, los huracanes, que inevitablemente tienen efectos catastróficos en la agricultura.
- En otoño y en invierno las heladas y las bajas temperaturas.
- Durante el fin del invierno y la primavera existe un grave problema de sequía, en cultivos de temporal.
- Durante la primavera y el verano, se presentan lluvias torrenciales y concentradas en un período breve con consecuencias catastróficas debido a las inundaciones.

Por otra parte, en México aún no se ha logrado ejercer un estricto control sobre las enfermedades y plagas que afectan a cada cultivo en específico.

### 5.3.3 EL POTENCIAL DE PRIMAS

En cada una de las regiones antes descritas, el sector bancario mexicano destina un porcentaje sobre el total de créditos que otorga, para que vayan a parar a manos del sector agrícola.

Tradicionalmente, los recursos destinados a este último provienen de:

F.I.R.A.	y/o	BANCA	y/o	BANCA DE
B. de M.		COMERCIAL		DESARROLLO

## CAPITULO V LA EXPERIENCIA MEXICANA

Durante 1976, un 11.4% de todos los créditos otorgados por el sistema bancario mexicano, fueron destinados al sector primario. Para 1982, dicho porcentaje se había reducido aproximadamente al 7%, cifra que se mantuvo hasta el año de 1985, para colocarse en 1987 en un 3.2%, porcentaje sumamente reducido.

La evolución de este financiamiento, de 1985 a la fecha, se muestra en el gráfico anexo.

Como puede observarse, desde mediados de la década de los 80's y hasta 1987 se presenta un decremento en el financiamiento al sector.

Lógicamente, hay una estrecha relación entre el fracaso del campo mexicano en los últimos años y el descenso en la disponibilidad de créditos.

Este proceso comienza a revertirse a partir de 1988, derivado de la necesidad real de financiamiento, ante la presión ejercida por la instrumentación de una política comercial más abierta y competitiva, y la reducción del gasto público, que liberó recursos del sistema financiero para el sector privado, incrementando la participación del sector agrícola respecto al crédito total.

Durante 1991, se presentaron algunos acontecimientos que le imprimieron una característica particular al financiamiento durante este ejercicio:

**Primero:** la privatización de la banca comercial.

**Segundo:** las expectativas creadas por el tratado trilateral de libre comercio.

**Tercero:** los cambios en el artículo 27 Constitucional.

**Cuarto:** la disminución en los subsidios y en las transferencias otorgadas al sector.

**Quinto:** la alineación de los precios domésticos a los internacionales.

**Sexto:** la salida de CONASUPO de la comercialización de granos básicos y oleaginosas, exceptuando el maíz y el frijol.

## CAPITULO V LA EXPERIENCIA MEXICANA

Sin embargo, durante ese mismo año, el programa de descuentos de F.I.R.A. llegó a \$8.3 billones de pesos, rebasando en 32% la meta de \$6.3 billones fijada a principios del año.

Con este programa de descuentos se lograron inducir, además, \$2.8 billones en créditos, que otorgó la banca comercial al sector a través del programa F.I.R.A.-BANCA y 3 billones que los propios productores invirtieron en los proyectos financiados.

De esta manera, llegaron al sector agropecuario durante 1991, recursos por 14.1 billones de pesos. Esto sin incluir el financiamiento otorgado al sector con recursos provenientes, en forma exclusiva, de la banca comercial.

Para el año 1992, el financiamiento al sector agropecuario mexicano, con recursos provenientes de F.I.R.A., de los mecanismos F.I.R.A.-BANCA y de los propios acreditados, se estimaba ascendería a 14.8 billones de pesos, canalizados a través de las siguientes instituciones bancarias.

Considerando que el servicio de seguro se restrinja a los acreditados por la banca comercial, en avío exclusivamente, se estima una responsabilidad total potencial de 8 billones de pesos.

Lo anterior equivale a decir que se prestaría el servicio de seguro a 3.2 millones de has.

Suponiendo una cuota promedio de 7.5%, se tiene una prima potencial de 600 mil millones de pesos anteriores, la cual representa el 5.60% del total de primas captadas, por el sector asegurador mexicano, durante 1991.

En resumen, el potencial del negocio del seguro agrícola es sumamente considerable, independientemente de que el seguro se otorgue para cubrir únicamente el crédito obtenido del banco, para proteger la inversión total o para garantizar el rendimiento del cultivo.

## CAPITULO V LA EXPERIENCIA MEXICANA

No obstante lo anterior, debemos señalar que el manejo de cuotas en porcentajes dentro del seguro agrícola no es una casualidad, ello se debe al carácter catastrófico de muchos de los riesgos que afectan a la agricultura.

Sin embargo, si el seguro se otorga a los productores adecuados, en cada una de las zonas en que hemos dividido al país; es decir, a aquellos que tengan una visión empresarial, que cuenten con el capital suficiente para desarrollar sus cultivos bajo los procedimientos técnicos más modernos, que no tengan problemas en la disponibilidad del agua y que realicen adecuadamente las labores culturales que cada cultivo requiere; podremos esperar una sana operación del seguro agrícola mexicano, toda vez que se haya reducido el carácter catastrófico de algunos riesgos y eliminado de la cobertura aquellos para los cuales exista un medio de prevención o un esquema alternativo diferente al seguro, como en el caso de los riesgos económicos y de los de plagas y enfermedades.

### 5.4 EL REASEGURO DE LAS RESPONSABILIDADES ADQUIRIDAS

Es importante señalar que al implantar o introducir un programa de seguro agrícola, será necesario estudiar muy a fondo no sólo las posibilidades de aseguramiento de los peligros a amparar, sino que, al mismo tiempo, hay que averiguar al mismo tiempo si existe la posibilidad de reasegurar, en el mercado internacional, el alcance de cobertura que se pretende otorgar.

Ofrecer un alcance de cobertura demasiado amplio y abundante en responsabilidades unilaterales muy altas, hará que se alcancen y sobrepasen rápidamente los límites y capacidades del reaseguro internacional.

Es importante tener muy en cuenta esto, ya que dadas las experiencias adversas obtenidas a nivel mundial en los diversos sistemas económicos, en lo que toca al seguro agrícola, lo que se ha observado, más bien, es un decremento en capacidad con el paso del tiempo.

## CAPITULO V LA EXPERIENCIA MEXICANA

Las modalidades de reaseguro que resultan, sin duda alguna, más atractivas para proteger a aquellas empresas que pretenden incursionar en el negocio del seguro agrícola son:

### 5.4.1 REASEGURO PROPORCIONAL (CUOTA - PARTE)

Con este tipo de reaseguro el riesgo asumido se distribuirá de manera proporcional entre la compañía y el reasegurador.

El tener una modalidad de reaseguro de esta naturaleza, permitirá ir creciendo poco a poco a la compañía de seguros en su "cartera" de este tipo de negocios, sin exponer importante de su propio capital en caso de pérdidas de gran tamaño.

No debemos olvidar que el reaseguro en base a cuota parte transfiere la acumulación a todos los reaseguradores participantes en el mismo, por lo cual será fácilmente medible, para la compañía de seguros, el riesgo que está asumiendo a su propia retención.

### 5.4.2 REASEGURO NO-PROPORCIONAL (STOP - LOSS)

En el momento en que la compañía considere que ha superado la necesidad de garantizar una protección muy estrecha de sus propios recursos, el método más recomendable de reaseguro es el contrato de tipo exceso de siniestralidad llamado Stop-Loss.

Como es bien sabido, este tipo de contrato garantiza a la compañía de seguros que al exceder de cierta tasa siniestral con respecto al ingreso de primas brutas de la retención de la compañía, el reaseguro pagará el excedente de siniestralidad que se haya presentado.

## CAPITULO V LA EXPERIENCIA MEXICANA

A convenir las condiciones de este tipo de contrato, los reaseguradores internacionales pretenden se acuerde una prioridad elevada, de por lo menos el 100% del ingreso total de primas brutas de la retención neta, así como una participación adicional del 10%, aproximadamente en la sobresiñestralidad.

Respecto a la prima técnica necesaria, no se pueden formular observaciones de tipo general, dado que dicha tasa de prima se determina para cada caso por separado.

Con el objeto de poder elaborar una cotización técnica adecuada, para el reaseguro de exceso de siniestralidad de este tipo de riesgos, se requiere además de la información habitual, es decir, el ingreso anual de primas durante los últimos 5 años y la estimación del mismo para el año venidero, la estructura de los plenos de retención, la experiencia siniestral de los últimos 5 años, etc.; información precisa de los datos meteorológicos de los últimos años registrados en la región respectiva.

### 5.4.3 PARTICIPACION DEL ESTADO

Sobre bases estrictamente comerciales, es necesario proponer la necesaria cooperación del Edo. Mexicano, adicionalmente a las actividades que como titular del seguro directo viene realizando.

En México, una participación más importante por parte del Estado que aquella dirigida a la concesión de subvenciones a las primas y/o ayudas financieras, podría dirigirse desde una aceptación parcial de la responsabilidad, hasta el otorgamiento de una cobertura integral de catástrofes; desempeñando así el papel de un suplemento del reaseguro internacional dispuesto a trabajar este tipo de riesgos en nuestro territorio, o como sustitución del mismo en negocios que, por normas propias de aquel y de las compañías de seguro directo, no fueran de su interés (políticas de suscripción, dispersión de riesgos, etc.)

## CAPITULO V LA EXPERIENCIA MEXICANA

La estructura del programa de reaseguro no proporcional bajo la modalidad Stop-Loss, considerando una participación del Edo., puede tener muchas variantes; en todo caso la participación del Edo. Mexicano, como reasegurador en exceso de pérdida, deberá ser acordado con el gobierno de nuestro país, por el sector asegurador mexicano en pleno.

Adicionalmente a lo señalado en el punto anterior, es recomendable solicitar al Gobierno Mexicano, la adecuación de la actual legislación, en los siguientes aspectos:

**Reservas para Riesgos en Curso.**- Para que, en el caso del seguro agrícola, puedan ser liberadas al concluir la responsabilidad de la compañía.

**Plazo para el pago de la prima.**- Establecer como requisito, para la entrada en vigor de la póliza, el pago de la prima correspondiente.

### 5.4.4 EL INTERCAMBIO DE REASEGURO

Este esquema no es un tipo de reaseguro, sino una mecánica para que un grupo de aseguradores y/o reaseguradores con ciertos problemas de falta de dispersión de responsabilidades resuelvan su problema creando una capacidad de reaseguro para este tipo de riesgos y complementándola con la capacidad existente en el mercado de reaseguro internacional y/o en casos muy especiales como en el caso de los seguros agrícolas con el apoyo del Estado.

Como se menciona en el capítulo 3, el principal objetivo de un intercambio de reaseguro es proveer un balance entre los resultados de los miembros individualmente.

La suma de las retenciones de las compañías al ser agrupadas crea una capacidad de reaseguro. Esta capacidad debe ser alimentada por un número mayor de riesgos, generalmente tarifados adecuadamente generarán resultados con variaciones comparativamente menores que cada cartera de cualquier compañía que individualmente.

## CAPITULO V LA EXPERIENCIA MEXICANA

La protección de catástrofes, necesaria para los participantes, sería menor ya que las reservas que se constituyeran para los riesgos conocidos como “catastróficos” serían utilizables para proveer de coberturas que ante estas situaciones estuvieran disponibles para hacer frente a las indemnizaciones de las reclamaciones de siniestros de los asegurados.

Los costos de administración se reducirían al contar con la operación centralizada y al aprovechar la infraestructura establecida en el sector asegurador privado para atención de clientes en materia de servicios al asegurado.

El esquema de intercambio de reaseguro puede utilizar una o varias de las clases de reaseguro y es preciso sólo el acuerdo de las compañías de seguros participantes, así como del estado en sus diferentes secretarías y las dependencias creadas para otorgar servicios financieros a los agricultores, para definir las reglas generales que permitan establecer un esquema viable y en que los recursos del estado sean utilizados en la forma más eficiente posible, para apoyar el seguro con el menor costo otorgando un seguro eficiente y cubriendo al mayor número de asegurados y cantidades de inversiones posibles.

Garantizar la permanencia de los recursos invertidos en el campo, crear mecanismos que den confianza en la seguridad de las inversiones, ahora garantizadas por la participación de la aseguradora de los grandes grupos financieros en el “intercambio de reaseguro” permitiría ampliar las carteras de créditos destinados al sector agropecuario.

En muchos países incluso los más desarrollados existe algún esquema similar, en que los aseguradores responsables de dar el servicio a este sector, otorgan el servicio directamente a los agricultores y el estado en su papel exclusivo de rector de la economía proporciona los apoyos requeridos para la sana operación del Ramo de diversas formas y por lo que su participación resulta indispensable en la implantación del esquema para “el intercambio de reaseguro agrícola”.

**SUPERFICIE CULTIVABLE  
EN LA REPUBLICA MEXICANA**

ESTADO	MILES DE HECTAREAS		TOTAL
	RIEGO	TEMPORAL	
SINALOA	1,469	636	2,105
TAMAULIPAS	683	1,390	2,073
JALISCO	296	1,641	1,937
ZACATECAS	147	1,736	1,883
GUANAJUATO	703	1,154	1,857
VERACRUZ	93	1,622	1,715
CHIHUAHUA	480	1,123	1,603
CHIAPAS	82	1,486	1,568
MICHOACAN	538	988	1,526
PUEBLA	178	1,235	1,413
OAXACA	87	1,170	1,257
MEXICO	231	1,021	1,252
SONORA	1,176	23	1,199
GUERRERO	104	970	1,074
DURANGO	239	752	991
HIDALGO	177	583	760
SAN LUIS POTOSI	84	605	689
YUCATAN	23	501	524
NAYARIT	93	332	425
BAJA CALIFORNIA	357	62	419
COAHUILA	249	145	394
NUEVO LEON	150	231	381
TLAXCALA	47	327	374
TABASCO	0	312	312
QUINTANA ROO	26	282	308
QUERETARO	105	187	292
AGUASCALIENTES	74	159	233
COLIMA	144	86	230
MORELOS	78	144	222
CAMPECHE	3	196	199
BAJA CALIFORNIA SUR	109	0	109
DISTRITO FEDERAL	0	49	49
<b>TOTAL</b>	<b>8,225</b>	<b>21,148</b>	<b>29,373</b>

# ESTIMACION DE FINANCIAMIENTO AL SECTOR AGROPECUARIO MEXICANO 1992

INSTITUCIONES	TOTAL		AVIO		REFACCIONARIO		P.B.I.		OP	
<b>TOTAL</b>	<b>14,800,000</b>	<b>100.00%</b>	<b>8,140,000</b>	<b>100.00%</b>	<b>6,660,000</b>	<b>100.00%</b>	<b>5,180,000</b>	<b>100.00%</b>	<b>9,620,000</b>	<b>100.00%</b>
<b>BANCA DE DESARROLLO</b>	<b>541,580</b>	<b>3.66%</b>	<b>129,706</b>	<b>1.59%</b>	<b>412,218</b>	<b>6.19%</b>	<b>404,927</b>	<b>7.82%</b>	<b>136,998</b>	<b>1.42%</b>
<b>BANCA MULTIPLE</b>	<b>14,258,075</b>	<b>96.34%</b>	<b>8,010,294</b>	<b>98.41%</b>	<b>6,247,782</b>	<b>93.81%</b>	<b>4,775,073</b>	<b>92.18%</b>	<b>9,483,002</b>	<b>98.58%</b>
CONFIA	269,367	1.82%	134,085	1.65%	135,282	2.03%	70,928	1.37%	198,440	2.06%
CREMI	266,080	1.80%	166,084	2.04%	99,995	1.50%	87,067	1.68%	179,013	1.86%
PROMEX	508,155	3.43%	302,562	3.72%	205,593	3.09%	153,825	2.97%	354,330	3.68%
SERFIN	2,074,961	14.02%	1,176,067	14.45%	898,894	13.50%	658,823	12.72%	1,416,138	14.72%
BCH(UNION)	302,178	2.04%	155,144	1.91%	147,034	2.21%	97,605	1.88%	204,573	2.13%
BANCRESER	99,644	0.67%	48,230	0.59%	51,414	0.77%	30,003	0.58%	69,641	0.72%
ORIENTE	81,302	0.55%	36,819	0.45%	44,483	0.67%	32,791	0.63%	48,511	0.50%
ATLANTICO	708,473	4.79%	391,781	4.81%	316,692	4.76%	204,123	3.94%	504,350	5.24%
DEL CENTRO	265,025	1.79%	129,624	1.59%	135,401	2.03%	83,632	1.61%	181,393	1.89%
BANORO	635,095	4.29%	429,199	5.27%	205,896	3.09%	224,816	4.34%	410,278	4.26%
INTERNACIONAL	1,132,640	7.65%	655,613	8.05%	477,026	7.16%	394,239	7.61%	738,400	7.68%
MERCANTIL DEL NORTE	179,015	1.21%	103,452	1.27%	75,563	1.13%	51,889	1.00%	127,125	1.32%
MEXICANO SOMEX	612,868	4.14%	355,147	4.36%	257,721	3.87%	253,864	4.90%	359,004	3.73%
BANAMEX	2,711,675	18.32%	1,522,870	18.71%	1,188,808	17.85%	991,482	19.14%	1,720,194	17.88%
BANCOMER	3,258,196	22.01%	1,748,220	21.48%	1,509,976	22.67%	1,027,487	19.84%	2,230,709	23.19%
BANPAIS	148,062	1.00%	85,390	1.05%	62,672	0.94%	50,208	0.97%	97,855	1.02%
COMERMEX	886,467	5.99%	497,660	6.11%	388,806	5.84%	326,751	6.31%	559,715	5.82%
MERCANTIL DE MEXICO	90,105	0.61%	53,392	0.66%	36,713	0.55%	26,165	0.51%	63,940	0.66%
OBRERO	28,767	0.19%	18,953	0.23%	9,814	0.15%	9,376	0.18%	19,391	0.20%

270

MILLONES DE PESOS ANTERIORES

RECURSOS DEL: BANCO DE MEXICO(FIRA) / FIRA-BANCA / ACREDITADO

FUENTE: FIRA E INDICADORES ECONOMICOS DEL BANCO DE MEXICO

# ESTIMACION DE FINANCIAMIENTO AL SECTOR AGROPECUARIO MEXICANO 1992

INSTITUCIONES	TOTAL		AVIO		REFACCIONARIO		P.B.I.		OP	
<b>TOTAL</b>	<b>14,800,000</b>	<b>100.00%</b>	<b>8,140,000</b>	<b>100.00%</b>	<b>6,660,000</b>	<b>100.00%</b>	<b>5,180,000</b>	<b>100.00%</b>	<b>9,620,000</b>	<b>100.00%</b>
BANCA DE DESARROLLO	541,580	3.66%	129,706	1.59%	412,218	6.19%	404,927	7.82%	136,998	1.42%
BANCA MULTIPLE	14,258,075	96.34%	8,010,294	98.41%	6,247,782	93.81%	4,775,073	92.18%	9,483,002	98.58%
CONFA	269,367	1.82%	134,085	1.65%	135,282	2.03%	70,928	1.37%	198,440	2.06%
CREMI	266,080	1.80%	166,084	2.04%	99,995	1.50%	87,067	1.68%	179,013	1.86%
PROMEX	508,155	3.43%	302,562	3.72%	205,593	3.09%	153,825	2.97%	354,330	3.68%
SERFIN	2,074,961	14.02%	1,176,067	14.45%	898,894	13.50%	658,823	12.72%	1,416,138	14.72%
BCH(UNION)	302,178	2.04%	155,144	1.91%	147,034	2.21%	97,605	1.88%	204,573	2.13%
BANCRESER	99,644	0.67%	48,230	0.59%	51,414	0.77%	30,003	0.58%	69,641	0.72%
ORIENTE	81,302	0.55%	36,819	0.45%	44,483	0.67%	32,791	0.63%	48,511	0.50%
ATLANTICO	708,473	4.79%	391,781	4.81%	316,692	4.76%	204,123	3.94%	504,350	5.24%
DEL CENTRO	265,025	1.79%	129,624	1.59%	135,401	2.03%	83,632	1.61%	181,393	1.89%
BANORO	635,095	4.29%	429,199	5.27%	205,896	3.09%	224,816	4.34%	410,278	4.26%
INTERNACIONAL	1,132,640	7.65%	655,613	8.05%	477,026	7.16%	394,239	7.61%	738,400	7.68%
MERCANTIL DEL NORTE	179,015	1.21%	103,452	1.27%	75,563	1.13%	51,889	1.00%	127,125	1.32%
MEXICANO SOMEX	612,868	4.14%	355,147	4.36%	257,721	3.87%	253,864	4.90%	359,004	3.73%
BANAMEX	2,711,675	18.32%	1,522,870	18.71%	1,188,808	17.85%	991,482	19.14%	1,720,194	17.88%
BANCOMER	3,258,196	22.01%	1,748,220	21.48%	1,509,976	22.67%	1,027,487	19.84%	2,230,709	23.19%
BANPAIS	148,062	1.00%	85,390	1.05%	62,672	0.94%	50,208	0.97%	97,855	1.02%
COMERMEX	886,467	5.99%	497,660	6.11%	388,806	5.84%	326,751	6.31%	559,715	5.82%
MERCANTIL DE MEXICO	90,105	0.61%	53,392	0.66%	36,713	0.55%	26,165	0.51%	63,940	0.66%
OBrero	28,767	0.19%	18,953	0.23%	9,814	0.15%	9,376	0.18%	19,391	0.20%

276

MILLONES DE PESOS ANTERIORES

RECURSOS DEL: BANCO DE MEXICO(FIRA) / FIRA-BANCA / AREDITADO

FUENTE: FIRA E INDICADORES ECONOMICOS DEL BANCO DE MEXICO

## ESTADISTICAS DE PRIMAS Y SINIESTROS SEGURO AGRICOLA SECTOR ASEGURADOR MEXICANO 1990-1993

COMPAÑIA	1990				1991				1992				1993			
	PRIMA		SINS.	% DE SINS.	PRIMA		SINS.	% DE SINS.	PRIMA		SINS.	% DE SINS.	PRIMA		SINS.	% DE SINS.
ESCR.	DEV.	ESCR.			DEV.	ESCR.			DEV.	ESCR.			DEV.	ESCR.		
ASEMEX	3,018	621	4,789	771%	1,341	2,135	17	1%	2,476	1,911	10	1%	(124)	1,413	-1	0%
SEGUMEX	18,694	15,572	26,634	171%	5,653	15,728	14,818	94%	400	2,863	1,057	37%	335	332	386	116%
COMERCIAL	11,791	9,301	3,482	37%	13,666	12,343	13,814	112%	18,402	17,426	13,687	79%	10,837	9,967	11480	115%
AMERICA	2,815	899	4,157	462%	812	899	489	54%	4,722	3,316	1,959	59%	4,681	3,885	1275	33%
REPUBLICA	12,813	12,164	3,166	26%	20,677	22,277	24,733	111%	1,595	5,392	6,732	125%	30	278	423	152%
INTERAMERICANA	4,020	789	773	98%	12,111	9,019	8,068	89%	3,177	7,284	10,232	140%	6,775	5,829	3330	57%
PROVINCIAL				0%	1,341	172	1,392	809%	2,991	3,090	985	32%	(138)	1,726	0	0%
GENERAL				0%				0%	192	192	97	51%	37	37	1	3%
ANGLOMEXICANA				0%				0%	28	28	18	64%				0%
<b>TOTAL</b>	<b>53,151</b>	<b>39,346</b>	<b>43,001</b>	<b>109%</b>	<b>55,601</b>	<b>62,573</b>	<b>63,331</b>	<b>101%</b>	<b>33,983</b>	<b>41,502</b>	<b>34,777</b>	<b>84%</b>	<b>22,433</b>	<b>23,467</b>	<b>16894</b>	<b>72%</b>

CIFRAS EN MILES DE PESOS NUEVOS  
FUENTE: ESTADISTICAMIS  
ESTADISTICAS DE 1993 AL 3ER TRIMESTRE  
NO INCLUYE AGROASEMEX

277

CONCLUSIONES

**CONCLUSIONES.**

## CONCLUSIONES.

### Conclusiones.

El esquema de INTERCAMBIO DE REASEGURO ha sido un elemento fundamental para cumplir objetivos a nivel mercado asegurador mexicano, ante problemáticas en que la acción individual de cada ente asegurador hubiera sido insuficiente para cubrir las necesidades del seguro, en un determinado tipo de seguros en que un esquema tradicional de reaseguro hubiera sido insuficiente en su oportunidad.

Los ejemplos de intercambios citados en el capítulo III y sus resultados enunciados en el capítulo IV, demuestran el potencial de estos intercambios en México para resolver problemáticas complejas.

Dado que el esquema de INTERCAMBIO DE REASEGURO ha sido motor del desarrollo del seguro en modalidades complejas o con problemas de capacidad de reaseguro , aquí se presenta una propuesta para aplicar este esquema de reaseguro para cubrir las necesidades que el campo mexicano requiere para dar permanencia a los recursos económicos destinados a la producción agrícola.

Ante los cambios vertiginosos en la estructura económica internacional que han repercutido en el ámbito nacional exigiendo retos para todos los sectores y que solamente con la colaboración de todos ellos se lograrán los niveles de competitividad que el entorno actual exige para el sano desarrollo de la economía de nuestro país.

#### CONCLUSIONES.

El sector asegurador ha dado una respuesta positiva a las necesidades de la sociedad en los casos en que se le ha requerido, en estos momentos se enfrenta a un reto muy importante que es el de dar el servicio a los agricultores, ya que ante la desaparición de la Aseguradora Nacional Agrícola y ganadera, las autoridades mexicanas han dado la oportunidad para que las compañías aseguradoras tradicionales participen en el seguro del ramo agropecuario, buscando con ello dar un giro positivo para que el servicio del seguro en el campo sea más profesional y eficiente. sin embargo, existen algunos aspectos que se deben cubrir para que puedan prestar estos servicios dichas compañías.

El reaseguro es una actividad fundamental, como ya se ha comentado anteriormente para la existencia de un mercado eficiente del seguro y su importancia lo hace participe en cubrir las necesidades que las compañías de seguros tienen para proteger adecuadamente los intereses de sus clientes.

Consideramos que en estos momentos es conveniente para las compañías aseguradoras mexicanas actuar coordinadamente para el desarrollo sano del seguro que garantice la continuidad y el servicio oportuno a los productores agrícolas, apoyados también EN UN CONVENIO DE INTERCAMBIO DE REASEGURO que les otorgue todas las ventajas mencionadas en el capítulo anterior, obteniendo así una capacidad de

#### CONCLUSIONES.

reaseguro que permita dar el servicio a todos los riesgos asegurables bajo bases técnicas y a su vez buscar un instrumento que les permita, realizar labores conjuntas para la adquisición de tecnología, obtención de asesoría y capacitación técnica a un costo lógico que no sea una carga para el productor agrícola que no pueda soportar.

Mediante estas medidas conjuntas podrá el sector asegurador dar un servicio más completo a sus clientes en un plazo más corto que el que implicaría hacerlo cada compañía por su cuenta propia y sobre todo con una inversión menor, y con ello se logrará también evitar que las compañías aseguradoras caigan en un problema financiero causado por el desconocimiento en la gestión de este ramo.

La respuesta no es fácil ya que hasta la fecha, las compañías aseguradoras no cuentan con experiencia en este tipo de negocios careciendo de la tecnología adecuada y por lo tanto requiere de una inversión importante para obtenerla y sobre todo se carece de los especialistas del seguro del ramo agropecuario con el perfil idóneo para cubrir este negocio tan importante y complicado del seguro.

De acuerdo con lo observado hasta la fecha, existe en el sector asegurador tradicional mexicano el deseo de apoyar el esfuerzo realizado por el gobierno y los diversos sectores que actualmente prestan servicios al campo mexicano, para la reactivación del sector agropecuario mexicano, sin embargo este apoyo se debe realizar

#### CONCLUSIONES.

en base a un plan de trabajo para implantar el seguro agropecuario que otorgue coberturas de seguros bajo un esquema de libre mercado, con bases técnicas y competitivas a nivel internacional.

Para lo cual, aquí se presentan los objetivos y el esquema de operación de una alternativa que tiene como base del respaldo de reaseguro un contrato en el que participen varias compañías mexicanas y se busque en conjunto dar una respuesta a los productores agrícolas de nuestro país, en donde también se incluye la necesidad de un ente promotor del desarrollo del seguro agropecuario.

El sector asegurador mexicano cuenta con una infraestructura para la venta y servicio al cliente, sin embargo como ya lo mencionamos anteriormente, no cuenta con los peritos que desarrollen las labores técnicas propias del ramo, por lo que es necesario capacitar a los especialistas que realicen las labores de prevención, inspección y aceptación de riesgos, así como realizar los ajustes de las pérdidas (siniestros) en forma profesional.

Asimismo, se requiere desarrollar la tecnología adecuada que garantice resultados favorables, que permitan ampliar el servicio, logrando continuidad y expansión en el tiempo y al territorio nacional.

#### CONCLUSIONES.

Para el logro de estos objetivos, el sector asegurador requerirá del apoyo de organismos involucrados en este sector y resulta vital que instituciones como el Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, La Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos, La Banca y otros organismos estrechamente relacionados con el campo apoyen el proyecto en lo relativo a:

- Estadísticas e información de regiones climatológicas, cultivos, tipo de tierra, zonas de producción, datos meteorológicos, tecnología en el campo, sistemas de irrigación, etc.
- Bibliografía, publicaciones y material didáctico.
- Asesoría Técnica.
- Capacitación técnica
- Etc.

El convenio se deberá someter a una fase piloto, sin embargo se deberá analizar previamente la factibilidad y rentabilidad del proyecto. También es necesario que se apoyen en la experiencia y conocimientos de reaseguradores y aseguradores importantes a nivel internacional que cuenten con tecnología y especialistas, así como una amplia experiencia y buena reputación en el ramo. La respuesta seguramente será favorable ya que generalmente han mostrado gran

#### CONCLUSIONES.

interés en colaborar en este tipo de proyectos y algunos de ellos, incluso prestan además del servicio de reaseguro, el de asesoría y capacitación técnica.

Con este servicio de seguros aunado al que realizan los demás sectores, aumentará la confianza entre los inversionistas fomentando y dando permanencia a los recursos económicos canalizados al campo mexicano.

Con ello se puede contribuir importantemente a una de las actividades fundamentales del desarrollo del país, ya que es la base para cubrir una de las principales necesidades del ser humano como es la alimentación.

El esquema debe estar cimentado sobre los fundamentos técnicos del seguro señalados en el capítulo I y respaldado plenamente por un esquema suficiente y lógico de reaseguro.

CONCLUSIONES.  
CONSIDERACIONES BASICAS PARA EL  
DESARROLLO  
DEL SEGURO AGROPECUARIO

**Objetivos.**

**Objetivo general.-** Desarrollar el seguro agropecuario, con bases técnicas y comerciales competitivas a nivel internacional.

**Objetivos particulares.-**

- Desarrollo de especialistas en seguro agrícola.
- Creación de manuales de especialización en este ramo:
  - Prevención de Riesgos.
  - Inspección.
  - Tarificación.
  - Análisis y Ajuste de Siniestros.
- Formación de un área de siniestros.
- Desarrollo de sistemas de información.
- Difusión y fomento de cultura de seguro en el agro.

#### CONCLUSIONES.

- Lograr la colaboración del sector asegurador, en forma coordinada, con instituciones tales como: bancos, Fideicomisos Instituidos en Relación a la agricultura del Banco de México, La Secretaría de agricultura y Recursos Hidráulicos, etc.
- Crear el marco técnico y legal que propicie el desarrollo del seguro.
- Otorgar cobertura de seguro en bases tecnológicas que permitan la obtención de resultados favorables.
- Propiciar la dispersión de riesgos en el sector y aprovechar la retención del mercado asegurador mexicano.
- Aprovechar la infraestructura actual para la comercialización y el servicio al asegurado.
- Dar respuesta por parte del sector asegurador a las necesidades del país.
- Estudiar la tecnología mundial en materia agrícola y adecuarla a las necesidades de nuestro país.
- Obtener las coberturas catastróficas y de stop loss, para la sana operación.

#### Condiciones generales para su funcionamiento.

- El marco legal tenga como base la Ley General de Instituciones y Sociedades mutualistas de seguros.
- Debe contar con esquemas de reaseguro adecuado.
- Recursos humanos de alto nivel y con mentalidad de

## CONCLUSIONES.

empresa privada.

- Establecer y mantener independencia operativa de las instancias políticas nacionales.
- Adecuada gestión financiera.
- Aprovechar la infraestructura de ventas del sector asegurador mexicano.

## Principios.

- Aprovechamiento de experiencias y resultados.
- Dotación de un marco legal apropiado.
- Diseño de una cartera de aseguramiento adecuada.
  - viable -
- Adecuada estructura institucional.
- Operación de un seguro reasegurable.
- cobertura sobre bases técnicas -
- Realización de un programa piloto.
- Operar un seguro semi-compulsivo.
  - involucrar sectores -
- Profesionales en la gestión.
- Divulgación del servicio.
- Creación de una base de datos.
- Definir mercado meta.

## CONCLUSIONES.

### Modelo adecuado.

- Seguro a las inversiones.
- Riesgos definidos.
- Sólida base de índole técnica de seguro.
- Dar importancia al recurso humano.
- Asumir papel integrador (sector asegurador, otros sectores y prestación de servicios).
- Emitir pólizas para riesgos definidos analizando cada riesgo y la cobertura.
- Cálculo de indemnizaciones claro y simple.
- Cuidar el proceso de ajuste de siniestro y el pago de reclamaciones.
- Trabajar sólo con riesgos sobre las informaciones -- completas.
- Revisar constantemente:- Producto.
  - Tasa.
  - Canales de comunicación.
- Definir producto sobre bases técnicas, cobertura -- adecuada, tasa actualizada, administración del riesgo y ajuste de siniestros profesionales.
- Introducir cada nuevo producto pasando por una fase piloto.
- Adecuada gestión financiera.
- Cuidar confiabilidad frente al reaseguro internacional.

## CONCLUSIONES.

### Recomendaciones técnicas del seguro agrícola.

#### Producto.

- Su definición y desarrollo.
  - Definición y desarrollo del producto.
  - Analizar las variables aleatorias que inciden en la actividad agropecuaria.
- Estudiar el mercado.
  - Agrícola, pecuario, forestal y acuícola.
  - Asegurador.
  - Financiero.
  - Climatológico.
    - lluvia.
    - temperatura.
    - humedad.
    - velocidad del viento.
    - eventos especiales.
      - ciclón.
      - helada.
      - granizo.
- Ordenar los mercados por:
  - zonas.
  - productos.
    - coberturas.
    - tasas.

## CONCLUSIONES.

riesgos.

- Conocer la clientela.
- Desarrollar un seguro a las inversiones.
- Definir el producto de acuerdo a los principios del seguro:
  - productos - bien definidos.
  - tasa - adecuada.
  - riesgos - asegurables.
  - zonas - establecidas.
  - exclusiones- precisas.
- Para desarrollar el seguro agrícola - involucrar otros sectores.
  - productores agropecuarios.
  - bancos o instituciones financieras.
  - gobierno.
  - aseguradoras y reaseguradoras.
- Establecer los atributos o satisfactores de la necesidad de cobertura - tipo cobertura.

Definir una póliza con precisión tal que establezca el alcance real y las limitaciones del producto ofrecido.

No dar seguro agrícola integral (cobertura a todo riesgo).

Tarifas adecuadas en base a resultados.

Ajustes de siniestros efectuados por despachos profesionales independientes.
- Políticas de aceptación propias.

## CONCLUSIONES.

- Precio.

Una tasación de la cobertura adecuada y técnica.

- Gestión.

- inspecciones:

- previa al aseguramiento,
- de control durante la vigencia del riesgo,
- para ajuste de siniestros.

- indemnizaciones: pagar lo justo, lo más pronto posible.

- involucrar otros sectores:

- productores,
- bancos,
- gobierno (sector público).

- controlar costos operativos.

- diversificación de la cartera:

- geográficamente,
- productos,
- época del año.

- personal adecuado

- suscripción.
- supervisión.
- ajuste.

- introducir nuevos productos pasando por una fase piloto.

- acumular experiencias en el manejo.

- crear banco de datos de eventos que afecten la actividad

## CONCLUSIONES.

agropecuaria.

- desarrollar técnicamente nuevos productos y revisar los que estén en vigor.
- analizar los aspectos técnicos, agroclimáticos y estadísticos cuidadosamente, y considerar estos elementos en la toma de decisiones.

### - Distribución:

Decidir con precisión los canales de distribución del servicio a utilizar.

Intermediarios: Agentes y/o Corredores.

### - Comunicación:

Elaborar toda una estrategia de comunicación dirigida a los sectores de interés.

Adicionalmente es conveniente realizar las siguientes actividades:

- Continuar desarrollando programas piloto con un número mayor de productos y buscar una mayor diversificación tanto geográfica como de cultivos, bajo el esquema inicial buscando perfeccionarlo constantemente.
- Evaluación de cada uno de los programas piloto, buscando estrategias para mejorar el servicio continuamente.

#### CONCLUSIONES.

- Evaluar el crecimiento sano, analizando su costo-beneficio antes y después de su operación continuamente.
- Comunicación continua tanto a compañías de seguros y autoridades del desarrollo del plan de trabajo.
- Contar con un banco de datos con información confiable al 100% .
- Prestar al campo el servicio de asesoría técnica y difusión tecnológica permanente.

#### Administración del convenio.

Se deberán designar responsables de la gestión del convenio y de la administración del reaseguro.

Las funciones administrativas y operativas serán las siguientes:

- Coordinar los trabajos del comité técnico del convenio y de los diferentes grupos de trabajo que se integren en el seno del mismo.
- Estructura, diseño y revisión de las coberturas, pólizas y endosos así como los trámites legales que se requieran.
- Coordinar las inspecciones de riesgos y ajustes de siniestros.
- Trámites legales del convenio.
- Comunicación formal con organismos públicos y privados a nombre del convenio.
- Coordinar la capacitación formal del Convenio.

#### CONCLUSIONES.

- Contratación de las coberturas de reaseguro necesarias para el convenio.
- Formalizar, administrar y en general verificar el cumplimiento de los compromisos derivados del reaseguro contratado para el convenio.
- Coordinar los trabajos tendientes a desarrollar nuevos productos, su implantación y difusión.
- Coordinar los trabajos tendientes a establecer las políticas de suscripción.
- Coordinar la asesoría técnica a compañías participantes en el convenio.
- Estructura, diseño e implantación del banco de datos, y contratación de los servicios de asesoría necesarios.
- Realizar análisis de las estadísticas y difundirlas.
- Presentar informes de avance y resultados del convenio ante el Comité y el Consejo.
- Analizar, tramitar y evaluar los siniestros que afecten al convenio.
- Administración de cuentas y saldos de compañías cedentes y reaseguradores del convenio.

## BIBLIOGRAFIA.

Morales Cortés, Alfredo; "Los estados financieros en empresas reaseguradoras de daños", México, D.F., 1967.

Molinaro, luigi, "Lecciones de técnica actuarial de los seguros de daños", traducción por Minzoni Consorti, Antonio; Dirección General de publicaciones, U.N.A.M., México, 1976.

Golding, C.E., "Leyes y práctica del reaseguro", Traducción por Mireya Chapa, Publicado por Reaseguradora Patria, S.A., México, 1976.

Reinarz C., Robert, "La gerencia de reaseguro", traducción por Cosmopolitan translation service L.T.A., MAPFRE, España, 1978.

Reinsurance Institute of London, "El reaseguro de exceso de pérdida", Diorki, MAPFRE, España, 1973.

Samaniego, Manuel, "El reaseguro en Venezuela", Cencover, Venezuela, 1982.

Fernández Dirube, Ariel, "El seguro su estructura y función económicas", Argentina, Editorial Schapiro, 1966.

Jaroslav, Tuma, "Elements of reinsurance technique the statics", Mathrawala, India, 1952.

Bertschinguer, P.P., "Know How en seguro y reaseguro", Cosmopolitan Translation Service, LTDA, MAPFRE, España, 1979.

Carter, R.L., "El Reaseguro", Cosmopolitan Translation Service, MAPFRE, España, 1980.

Chapa, Mireya, "Contratos no proporcionales en los ramos de daños", México, 1976.

Moreno, Mira, "Gerencia de Riesgos", Técnicas avanzadas de Reaseguro, MAPFRE, España, 1984.

Mark R., Greene, "Riesgo y Seguro", Editorial MAPFRE, España 1976.

"Ley General de instituciones y sociedades mutualistas de seguros México."

López Castellanos Antonio, "El Reaseguro de Daños en México como empresa reaseguradora", México, 1990.

Muñoz Montes de Oca, Humberto, "El Reaseguro de Accidentes Personales y el Consorcio de intercambio en México", 1987.

Garathewohl Klaus, "Reinsurance Principles and Practice", Vol. I y II, 1980.