

UNAM

Facultad de Estudios Superiores Acatlán

El reaseguro finito : una alternativa para la industria del  
seguro de daños

Tesis Licenciatura (Actuario)

PRESENTA

Karla Beatriz Torres Méndez

Asesor: Consuelo del Carmen Hoyo Martínez

2005



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



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

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

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

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

## *Agradecimientos :*

A mis *Padres* a quienes dedico este trabajo. Gracias por todo.

A la *Universidad Nacional Autónoma de México - FES Acatlán* por la oportunidad de portar orgullosamente los colores azul y oro.

A mis *Profesores* por los conocimientos transmitidos.

Al *Act. Carmen Hoyo* y a mis sinodales *Act. Sonia Cordero, Fis. Mat. Jorge Luis Suárez, Act. Luz María Lavín y Act. Guillermo Medina* por su asesoría y tiempo para la realización de esta tesina.

A mis *Hermanos, Abuelos y Tíos* por su cariño, paciencia, apoyo y comprensión.

A mis grandiosos amigos, *Beto, Ali, Luis, Jair, Arturo* y al "*Gremio*" por compartir los mejores años de mi vida y su amistad incondicional.

Al *Ing. Arturo Miranda T.* por abrirme las puertas al seguro de Daños y su contribución en la elaboración de este trabajo.

A mi querida aseguradora *Grupo Nacional Provincial* por la oportunidad de dar mis primeros pasos como profesionista; formación y capacitación.

A *Dios* que me dio la vida, salud y fortaleza para alcanzar mis metas.

A todas aquellas personas que por olvido no menciono, gracias por su apoyo.



Autorizo a la Dirección General de Bibliotecas de la UNAM a difundir en formato electrónico e impreso el contenido de mi trabajo recepcional.  
NOMBRE: Karla Beatriz Torres Méndez  
FECHA: 29 Septiembre / 2005  
FIRMA: [Signature]

*Karla Beatriz Torres Méndez*

m. 348569

**ÍNDICE**

<b>Introducción</b>	<b>2</b>
<b>Capítulo 1. Reaseguro Tradicional</b>	<b>4</b>
1.1 Reaseguro Tradicional	4
1.1.1 Clasificación Técnica del Reaseguro	4
1.2 Reaseguro Automático Proporcional	5
1.2.1 Contratos de Reaseguro Automático Proporcional	5
1.3 Reaseguro Automático No-Proporcional	7
1.3.1 Contratos de Reaseguro Automático No-Proporcional	8
1.4 Reaseguro Facultativo	12
1.4.1 Reaseguro Facultativo Proporcional	12
1.4.2 Reaseguro Facultativo No-Proporcional	13
<b>Capítulo 2. Reaseguro No-Tradiconal</b>	<b>17</b>
2.1 Transferencia Alternativa de Riesgos o "Alternative Risk transfer" (ART)	17
2.2 Reaseguro finito o Reaseguro Financiero	17
2.2.1 Definición y Función del Riesgo Finito	17
2.2.2 Características del Reaseguro Finito	19
2.2.3 Ventajas del Reaseguro Finito	23
2.2.4 Reaseguro Finito Prospectivo	23
2.2.4.1 Contratos Prospectivos de Excesos de Pérdida	23
2.2.4.1.1 Aspectos Generales	23
2.2.4.2 Spread Loss Treaty (SLT)	24
2.2.4.2.1 Aspectos Generales	24
2.2.4.3 Contratos Cuota Parte Financieros (Financial Quota Share)	27
2.2.5 Reaseguro Finito Retrospectivo	29
2.2.5.1 Transferencia de Carteras de Siniestros o "Loss Portafolio Transfer" (LPT)	29
<b>Capítulo 3. Desarrollo en el ámbito mundial</b>	<b>34</b>
3.1 Situación mundial sobre el Reaseguro Finito	34
3.1.1 ¿Qué opinan los expertos?	34
3.1.2 Aseguradores, Reaseguradores y Brokers que ofrecen productos finitos	37
3.2 Disposiciones del Financial Accounting Board (F A S B )	37
3.3 Instituciones Supervisoras	37
<b>Capítulo 4. Reglas para la operación en México</b>	<b>44</b>
4.1 Antecedentes	39
4.2 Disposiciones generales	40
Conclusiones	45
Glosario	46
Anexo	49
Bibliografía	53

### INTRODUCCIÓN

Así como en el *seguro*, los orígenes históricos del *reaseguro* no son muy claros, algunos opinan que siguió los primeros pasos del seguro por lo que se considera como una institución casi tan antigua como éste ya que en un principio los aseguradores no aceptaban más responsabilidades que las que ellos mismos podían soportar.

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

El objeto de este contrato será la cobertura de los riesgos cedidos o de la eventual desviación de la siniestralidad esperada y consecuentemente, la tranquilidad para la cedente de saberse protegida y evitarse un descalabro patrimonial que ponga en riesgo su existencia.

Los *programas de reaseguro* (contratos) de cada compañía de seguros se han desarrollado de acuerdo a sus necesidades, toman gran importancia elementos como el tipo de riesgos y la experiencia con la cartera así como las condiciones del mercado, entre otros factores.

La mayor parte del flujo de negocios que suscriben las aseguradoras entran directamente a sus *contratos automáticos* sin embargo, existen condiciones que no permiten cubrir algunos de estos riesgos ya sea por exclusiones o por falta de capacidad o desconocimiento en el ramo.

Desde hace algunas décadas, las cedentes han buscado nuevas alternativas que les ayuden a soportar riesgos tradicionales no asegurables o cuando la situación del mercado (blando o duro) haga difícil la colocación de los negocios. Muchos reaseguradores han encontrado opciones que les permiten a sus clientes (cedentes) enfrentar las responsabilidades sin que éstas afecten drásticamente su situación financiera e inclusive les facilite el desarrollar nuevos mercados.

Hoy en día contamos con el *reaseguro no-tradicional*, el cual está presente en mercados Europeos, de Estados Unidos de Norteamérica y Asiáticos basándose en leyes que regulan su operación.

Bajo este tipo de reaseguro, se han desarrollado diversos productos de *alternative risk transfer* (A.R.T) o *transferencia alternativa de riesgo* en donde encontramos aquellos conocidos como *finite risk* o *reaseguro finito*, mismos que están ganando importancia como parte del manejo de riesgos de las compañías de seguros. El *reaseguro no-tradicional* sigue siendo considerado como un tipo *exótico* y su práctica y entendimiento es llevado a cabo por determinado sector de participantes en el mercado. Aún hoy es difícil encontrar un significado general que sea aceptado puesto que existe gran diversidad de estos productos sin embargo, es un hecho que el *reaseguro finito* representa una combinación de transferencia y financiamiento del riesgo, el cual enfatiza el valor del dinero en el tiempo.

El *reaseguro financiero finito*, se basa en los mismos instrumentos que el *reaseguro tradicional* sin embargo, las características que lo hacen diferente son, la aceptación del límite del riesgo por el reasegurador, el período multi-anual de los contratos, la participación de los resultados con el asegurador primario y la inclusión explícita de la futura inversión en la estipulación del precio, que ofrece posibilidades adicionales que están relacionadas con el crecimiento de los intereses de las aseguradoras. Entre otras cosas, los productos del *reaseguro finito* pueden:

- Suavizar las fluctuaciones en los resultados;
- Estabilizar costos de reaseguro y disponibilidad de la capacidad;

- Expandir la capacidad de suscripción;
- Proveer de protección contra riesgos aun no reportados;
- Optimizar el balance de resultados;

Los productos del *reaseguro finito* son buscados por compañías de seguros y por grandes corporaciones de servicios o industriales o por sus *cautivas*. Este trabajo, se basa en las necesidades de los aseguradores primarios dedicados a la operación de Daños.

El motivo por el cual se desarrolló este trabajo, es despertar interés en la gente sobre el tema, en particular para la operación de Daños, específicamente si se labora en áreas de reaseguro, ya que el conocimiento al respecto permitirá desarrollar o adecuar programas dependiendo las necesidades de las compañías de seguros y tal vez en un futuro no muy lejano, alentar a nuestras autoridades a abrir un poco más las puertas a este tipo de reaseguro ya que como se verá más adelante, no sólo fomenta el crecimiento económico de una aseguradora /reaseguradora sino también puede ayudar a las corporativas dada la experiencia que han tenido los mercados mundiales como es el caso de Europa y Estados Unidos de Norteamérica.

El primer capítulo, hace referencia al *reaseguro tradicional*: su estructura, funcionamiento, ejemplos ilustrativos y algunas conclusiones.

En el siguiente capítulo, objeto central de estudio de este trabajo, se habla sobre la estructura y funcionamiento del *reaseguro finito*, características, tipos de contratos, ejemplos así como sus ventajas sobre el *reaseguro tradicional*.

El capítulo tres da un vistazo a su situación mundial, sus circunstancias históricas las cuales han dado origen al desarrollo de este tipo de reaseguro así como algunos ejemplos de actualidad, cómo se utiliza, reglas con que opera, aseguradores/reaseguradores que hoy en día ofrecen esta modalidad de reaseguro.

En el último capítulo se tratan brevemente las reglas que permiten hoy en día ejercer el *reaseguro finito* bajo ciertos límites, sin embargo la falta de práctica y de conocimiento puede limitar aún más su operación.

Es importante señalar que para la mejor comprensión de este trabajo, se deberán tener conocimientos básicos sobre *reaseguro*.

**CAPÍTULO 1: REASEGURO TRADICIONAL**

**1. Reaseguro tradicional**

Podemos definir al reaseguro como -el contrato en virtud del cual, el reasegurador toma a su cargo los riesgos de la cedente, en una proporción de las obligaciones de ésta frente a su cliente, de una manera autónoma e independiente, y por lo cual recibe la parte alícuota de las primas correspondientes a los riesgos asumidos, o bien cubre la cedente resarciéndole, en su caso, por las desviaciones de la siniestralidad esperada, cobrándose una prima convenida a la celebración del contrato.<sup>1</sup>

El objeto de este contrato, será la cobertura de los riesgos cedidos o de la eventual desviación de la siniestralidad esperada y consecuentemente, la tranquilidad para la cedente de saber que esta protegida y evitarse un descalabro patrimonial que ponga en peligro su existencia.

Existen varios tipos de reaseguro que pueden ser objeto del contrato como son:

**Proporcional.**

La característica principal es que el reasegurador participa en los riesgos, las primas y los siniestros en la misma proporción que participa sobre la suma asegurada.

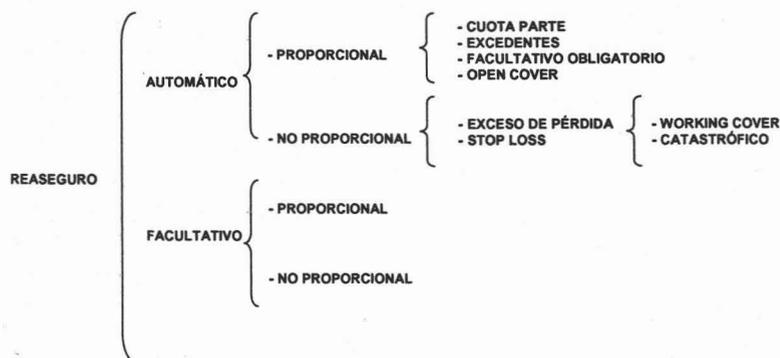
**No-proporcional.**

Se caracteriza principalmente por que la compañía de reaseguro se compromete con la cedente a pagar los siniestros por encima de un monto acordado bajo su cargo ala que se denomina *prioridad*; entonces el reasegurador cubre por encima de esta cantidad hasta un tope o límite máximo denominado *cobertura*.

Como su nombre lo indica, se llama *no proporcional* por que el reasegurador no participa de manera proporcional ni de la prima ni de los siniestros ni de la suma asegurada: el reasegurador cobra una prima que se conviene en el momento que se celebra el contrato.

**1.1.1 Clasificación técnica del reaseguro:**

En el sector asegurador, cuando hablamos del contrato de reaseguro, entendemos que se refiere al *contrato automático* para diferenciarlo del *reaseguro facultativo*, con base en la siguiente clasificación:



CUADRO 1

<sup>1</sup> Manual de Reaseguro, Taller de Reaseguro. Patria, 2001.

## 1.2 Reaseguro automático proporcional

Una vez que se ha visto cómo se clasifica el *reaseguro tradicional*, se procederá a explicar brevemente la función que juega en el *reaseguro*.

Bajo el esquema del *reaseguro automático*, una compañía cedente se compromete o tiene la facultad de ceder un porcentaje determinado sobre todos los riesgos que entren al contrato automático-en cuestión y el reasegurador se obliga a aceptar dicho porcentaje.

Tras la necesidad de reducir los costos de administración que representa el enorme papeleo y trabajo que se presenta para un sin número de riesgos en forma individual durante el ejercicio, el Reaseguro Automático surge como una solución que permita tener un manejo adecuado para todos estos riesgos.

Para poder formular un contrato de reaseguro automático, es indispensable que se reúnan ciertos requisitos técnicos y entre ellos se puede mencionar lo siguiente:

- El volumen de riesgos similares deriva una cifra en primas la cual representará un monto similar al *límite máximo de responsabilidad* del contrato y se guarde un *equilibrio* entre ambas.
- Experiencia de cartera de la compañía aseguradora
- Dicha cartera deberá ser cualitativamente homogénea
- Bajo los términos y condiciones establecidos se harán las cesiones donde el reasegurador seguirá la suerte de la cedente en todo momento.

A continuación se verá un caso hipotético. Moneda: Dólares

Límite máximo de responsabilidad por riesgo del Contrato	Alimento esperado de prima para el Ejercicio del año -X-	Relación de equilibrio
2' 000, 000	3'450,000	Equilibrada
2' 000, 000	2'000,000	Equilibrada
2' 000, 000	1,700,000	Desequilibrada
2' 000, 000	500,000	Desequilibrada

Se dice que está **equilibrada** ya que el volumen de prima para ese Ejercicio , fue igual o mayor que el *límite máximo de responsabilidad* del contrato. **Desequilibrada**, la prima fue menor.

### 1.2.1 Contratos de reaseguro automático proporcional

Dentro de los contratos a los que se refiere éste *reaseguro automático proporcional* encontramos:

- Cuota parte
- Excedente
- Facultativo obligatorio (F.O.)
- Open cover

En estos contratos, existe un porcentaje de proporcionalidad que varía dependiendo las condiciones bajo los cuales se negocian cada uno de ellos. No obstante, la proporcionalidad es una característica fundamental de cada uno de ellos en donde el reasegurador participa en las primas y eventuales siniestros en la misma proporción en que lo hace en la *suma asegurada* y para ello se ilustrará con algunos ejemplos.

**EL REASEGURO FINITO: UNA ALTERNATIVA PARA LA INDUSTRIA DE DAÑOS**

	<b>Caso 1 USD\$</b>
Suma asegurada por la cedente	10'000,000
Prima neta de póliza (pago por parte del asegurado)	45,000
Siniestro ocurrido	3'000,000
Participación del reasegurador	50%
Suma reasegurada	5'000,000
Prima para el reasegurador	22,500
Participación del reasegurador en el siniestro	1'500,000

**Contrato cuota parte:**

Sin duda, uno de los contratos más importantes dentro de los automáticos, es el *cuota parte* (Quota Share) en donde la aseguradora se compromete a ceder y el reasegurador a aceptar una participación en los riesgos que se alimenten al contrato.

Para ello, la cedente establece un porcentaje fijo también llamado *retención* sobre todas las pólizas que suscriba y se alimenten a este contrato *cuota parte*.

CP (X,Y) donde X= % retención de la cedente y Y= % cesión a reaseguro por lo que X+Y= 100% .

Ejemplo de un contrato cuota parte\*: (10-90)  
 Límite de responsabilidad: USD\$ 250,000  
 Participación de la cedente (retención): 10% del 100%  
 Participación del reasegurador: 90% del 100%

	Riesgo 1	Riesgo 2	Riesgo 3
Suma asegurada	125,000	250,000	300,000
Prima	438	875	1,050
Siniestro (s)	6,250	100,000	0

**Distribución de reaseguro**

<b>Suma asegurada</b>	Riesgo 1	Riesgo 2	Riesgo 3 (**)	(**)
Cuota parte (Retención)	12,500	25,000	25,000	8.33%
Cuota parte (Cesión)	112,500	225,000	225,000	75.00%
Facultativo puro	0	0	50,000	16.67%
<b>Prima</b>				
Cuota parte (Retención)	44	88	87	
Cuota parte (cesión)	394	787	788	
Facultativo puro	0	0	175	
<b>Siniestro</b>				
Cuota parte (Retención)	625	10,000	0	
Cuota parte (Cesión)	5,625	90,000	0	
Facultativo puro	0	0	0	

\* Este porcentaje puede variar de acuerdo a la experiencia contractual de cada cedente.

\*\* Nótese que en el riesgo 3, se esta utilizando reaseguro facultativo por exceder la capacidad del contrato, sin embargo, la proporción que guarda la cedente y el reasegurador que participa en el contrato no cambia.

Cuándo considerar un <i>contrato cuota parte</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La cartera de una cedente comienza a desarrollarse y su capacidad de retención es pequeña.</li> <li>- Para el desarrollo de línea de negocio o territorio nuevo en el cual no tiene experiencia ni práctica.</li> <li>- La clase de riesgos o sumas aseguradas de un ramo son homogéneos</li> <li>- Cartera muy pequeñas y son sumas aseguradas no homogéneas.</li> </ul>
Ventajas	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Los resultados obtenidos son compartidos totalmente con el reasegurador y viceversa.</li> <li>- La administración del volumen de riesgos, es más sencilla.</li> <li>- Las consecuencias que se presenten de aumento o disminución en la retención de la cedente, es más fácil de estimar.</li> </ul>
Desventajas	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Los riesgos entran en forma de <i>-volumen-</i> lo que no permite a la cedente, variar su retención por lo que se vuelve anti-selectivo.</li> <li>- Del ingreso de la prima de la cedente puede ser transferida en una porción demasiado grande.</li> <li>- El <i>límite de responsabilidad</i> que se pueda manejar es considerablemente más pequeño que en un sistema de excedentes.</li> <li>- En los países con alto índice inflacionario, el financiamiento de las reservas provoca a menudo saldos negativos a los reaseguradores.</li> </ul>

Contrato de excedentes

1 EXC. (YL), 2 EXC (YL), etc., donde YL= Número de líneas o Plenos de retención.

En este contrato la compañía de seguros se reserva la libertad de retener un porcentaje que quiera de cada riesgo en donde cede el resto (excedente) a través del contrato al reasegurador; la aseguradora se compromete a ceder y éste último acepta una participación en todos los excedentes que se originen.

Se establecen dos límites, el primero es por riesgo del contrato y el segundo el máximo de plenos que la cedente podrá canalizar bajo lo pactado.

**Ejemplo:**

Moneda: USD\$  
 Tipo de contrato: Excedente 10 L (10 líneas o plenos de retención)  
 Valor máximo por línea o pleno: \$ 50,000  
 Capacidad máxima del contrato: \$ 500,000

	Riesgo 1	Riesgo 2	Riesgo 3
Suma asegurada	250,000	475,000	2'000,000
Prima	875	1,663	7,000
Siniestro (s)	25,0000	50,000	150,000

Distribución de reaseguro

Suma asegurada	Riesgo 1	Riesgo 2	Riesgo 3
Retención	25,000 (10%)	37,500 (7.89%)	50,000 (2.5%)
Excedente	225,000 (90%)	375,000 (78.95%)	500,000 (25%)
Facultativo puro	0	62,500 (13.16%)	1'450,000 (72.5%)
<b>Prima</b>			
Retención	88	131	175
Excedente	787	1,313	1,750
Facultativo puro	0	219	5,075
<b>Siniestro</b>			
Retención	2,500	3,945	3,750
Excedente	22,500	39,475	37,500
Facultativo puro	0	6,580	108,750

Cuándo considerar un contrato de <i>Excedentes</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La capacidad de retención pura o del contrato anterior (Cuota Parte por ejemplo) se agota.</li> </ul>
Ventajas	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Dependiendo las características de cada riesgo, la cedente puede variar su porcentaje de <i>retención</i>.</li> <li>- Permite a la cedente controlar y conocer mejor a su cartera.</li> <li>- Puede optimizar el límite de su retención homogenizando los riesgos que absorbe por su cuenta propia.</li> </ul>
Desventajas	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La administración puede resultar costosa ya que al determinar la retención de cada riesgo, es una labor que implica tiempo.</li> <li>- Especialmente cuando el <i>contrato de excedentes</i> esta desequilibrado, puede generar resultados muy diferentes a los resultados netos de la cedente.</li> <li>- Cuando el límite opera bajo la base de <i>-pérdida máxima probable-</i>, se requiere la inspección de riesgos lo que además genera gastos adicionales.</li> <li>- El financiamiento de las reservas provoca a menudo saldos negativos al reasegurador, esto en los países con alto índice inflacionario.</li> </ul>

Contrato facultativo obligatorio

Nomenclatura usual: F.O. (YL) en donde YL = Número de líneas o plenos de retención.

Considerado como un contrato mixto, por tener aspectos de reaseguro facultativo y automático, en este convenio, la compañía de seguros tiene la facultad de ceder y el reasegurador se obliga a la aceptación de todos los riesgos cuyas características se apeguen a las condiciones establecidas en el contrato.

Generalmente, es utilizado para ser alimentado por los excedentes que se le producen a la cedente, después de haber alimentado todos sus contratos disponibles de reaseguro.

Ejemplo:

Cifras en USD\$

	Riesgo 1	Riesgo 2
Suma Asegurada	29'000,000	60'000'000
Retención de la Cedente	500,000	500,000
Primer Excedente ( 30 líneas)	15'000,000	15'000,000
Segundo Excedente (25 líneas)	12'500,000	12'500,000
Facultativo Obligatorio ( 50 líneas)	1'000,000	25'000,000
Facultativo Puro	0	7'000,000

### Open cover o Cubierta abierta

En la actualidad ya no es muy frecuente el uso de este contrato por las características tan abiertas que presenta, su obtención es muy difícil y depende mucho de la cartera, volumen de casos que justifiquen la creación del mismo así como el buen manejo en la suscripción y administración de la compañía de seguros.

Dentro de las características fundamentales de este contrato, el límite de responsabilidad NO se establece en base a múltiplos de la retención de la cedente.

El tipo de negocios con que se alimenta este contrato, generalmente son de alta peligrosidad y no necesariamente tuvieron que haber sido canalizados previamente por el programa de excedentes.

### **1.3. Reaseguro automático no-proporcional**

Como se mencionó al principio de este capítulo, el reasegurador no participa proporcionalmente de la prima, eventuales siniestros ni de la suma asegurada sino que su objetivo principal es reducir la pérdida que esta a cargo de la cuenta neta de una cedente o a cargo de la cuenta de los reaseguradores que participan en un contrato proporcional, si la pérdida que origina el riesgo o cartera en cuestión excede un monto determinado.

Para definir un poco más el término proporcionalidad (en este caso), se deriva de que el contrato protegido puede estar siendo afectado por un siniestro o serie de ellos o por una siniestralidad anual que no rebase el monto de la prioridad en donde el reasegurador no tiene participación en ninguna pérdida más si recibe una proporción de la prima que genera el negocio objeto de la protección o bien, en su defecto, el reasegurador pudiera ser objeto de una alta siniestralidad sin recibir compensación adicional a la prima salvo cuando se establece el sistema de cuota variable.

La cedente se compromete a pagar todos los siniestros hasta una cantidad acordada previamente (prioridad) y el monto de cualquier siniestro que exceda la prioridad, es asumida por los reaseguradores hasta un *límite máximo* (cobertura o *límite de responsabilidad*).

Las pérdidas que se encuentren por debajo del límite inferior o prioridad y por encima del superior o cobertura, corren a cargo de la cedente.

### 1.3.1 Contratos de reaseguro automático no proporcional

De acuerdo al **cuadro 1**, los contratos no proporcionales son:

- Exceso de pérdida
- Stop Loss

#### Exceso de pérdida

Si la cedente quiere obtener una protección la cual limite la pérdida en un monto determinado por la ocurrencia de un siniestro o serie de ellos los cuales provienen de un mismo evento o causa, requerirá este tipo de contrato, el cual esta subdividido en :

- Catastróficos y
- Working cover ( Riesgo por riesgo)

Para el caso de los catastróficos, esta cobertura únicamente puede ser afectada cuando la suma de todas las pérdidas individuales que son consecuencia de un mismo evento o causa, producen una pérdida neta final superior al monto establecido como prioridad donde ésta no podrá ser menor a la *retención*.

Cabe mencionar que la afectación a este tipo de coberturas es eventual, no existe incidencia a corto plazo y el costo para el contrato protegido es a través de una cuota fija.

Asimismo, en este tipo de contratos, es común que se pacte una cláusula de *reinstalación automática* la cual se otorga mediante una prima adicional en caso de que se suscite un evento que absorba toda o parte de la cobertura y de esta manera la compañía de seguros este protegida en caso de presentarse otro evento en el transcurso del año de vigencia.

Ejemplo:

La compañía -Seguros X-, a consecuencia de un huracán en el 2001, tiene pérdidas a retención por USD\$ 4'700,000.

Esta compañía contaba con una protección de USD\$ 4,000,000 en exceso de USD\$ 500,000.

Con base en lo anterior, se tiene la siguiente distribución:

Concepto	Monto USD\$
Total del siniestro	4'800,000
Prioridad (monto asumido por la cedente)	500,000
Cobertura catastrófica a cargo del reaseguro	4,000 000
Descubierto a cargo de la cedente	200,000

#### Working cover ( Riesgo por riesgo)

Esta cobertura, permite a la cedente incrementar su retención según lo que su experiencia le indica, sin modificar su disposición a pérdida en caso de que se presente siniestro. Busca limitar la pérdida máxima de la compañía protegida en riesgos individuales. La prima que cedería a reaseguro proporcional se reduce afectando en primera instancia a su contrato de reaseguro automático proporcional primario.

La afectación de esta cobertura debe ser por la ocurrencia de un siniestro individual (no se presenta cúmulo).

Se presentan dos modalidades principales:

1. por riesgo / siniestro individual
2. por riesgo o evento

También se presentan otras modalidades como son:

- Límites por evento y en el *agregado anual*
- Cuando existe un límite por evento cuyas reinstalaciones pueden ser negociables; sin embargo, cuando hay agregado anual, las reinstalaciones son reemplazadas.

### Stop loss

En el contrato *stop loss* o *porcentaje de siniestralidad*, el reasegurador indemniza a la cedente hasta el total del porcentaje de siniestralidad establecida. Esta cobertura se utiliza para proteger los resultados finales en un ejercicio ya sean en la retención de la cedente o de un contrato proporcional.

La prioridad serán el porcentaje de siniestralidad a cargo de la cedente; la cobertura será el porcentaje de siniestralidad que protege el reasegurador y cobertura absoluta será el límite en monto que el reasegurador pagará como máximo.

Para ilustrar esta cobertura, se dará un ejemplo:

El reasegurador -X- conviene indemnizar a la cedente -Y- hasta un 60% en exceso de 90% de siniestralidad con un límite de USD\$2'000,000 durante el año -Z-.

**Año - Z-**

Prima devengada: 4'000,000  
Siniestros ocurridos: 5'500,000

$\% \text{ de siniestralidad} = ( 5'500,000 / 4'000,000 ) * 100 = 137.5\%$

Distribución	%	Monto en USD\$
Prioridad (cedente)	137.5%	3'600,000
Participación del reasegurador	50%	2'000,000
Diferencia a cargo de la cedente	5%	100,000

Generalmente, estos contratos son utilizados para proteger carteras muy especializadas; sin embargo su uso es muy restringido en el mercado internacional de reaseguros ya que la mala experiencia que se ha tenido o su uso limitado.

### 1.4 Reaseguro facultativo

El *reaseguro facultativo* no es más que un sistema bajo el cual una cedente ofrece retener o alimentar parcialmente en sus contratos un riesgo y para el resto buscar un respaldo que lo soporte. Como su nombre lo indica, la cedente tiene la facultad o libertad de elegir si se lleva a cabo o no el negocio que se pretenda realizar (opción a elegir el mercado); cada riesgo es tratado de manera individual.

El *reaseguro facultativo* como en el *automático*, también puede ser *proporcional*, en donde el reasegurador participa en la misma proporción de la suma asegurada, prima y siniestros que ocurran.

Antes de ofrecer un riesgo ya sea de manera *proporcional* o *no-proporcional*, se debe considerar que al reasegurador se le debe proporcionar la información mínima para poder suscribir el riesgo:

- Nombre del asegurado
  - Ubicación o ubicaciones
  - Giro
  - Objeto asegurado
  - Riesgos cubiertos
  - Vigencia
  - Suma Asegurada
  - Cuota /prima (en caso de que exista)
  - Participación de la Cedente (retención o contratos automáticos) / Reasegurador
  - Deducibles
  - Experiencia siniestral

#### 1.4.1 Reaseguro facultativo proporcional

<p>Cuándo considerar <i>reaseguro facultativo</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La capacidad de los contratos se agota o no se quieren alimentar sobre todo con riesgos particularmente muy peligrosos.</li> <li>- Cuando los riesgos son exclusiones a los contratos o no se tiene capacidad automática.</li> </ul>
<p>Ventajas</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Permite a la cedente -suscribir- riesgos en donde no tiene experiencia o capacidad automática además de que a través el reasegurador, conoce un poco más del riesgo para experiencia futuras.</li> <li>- Posibilidad de -descargar- capacidad de los contratos que son particularmente muy peligrosos.</li> <li>- Al reasegurador le permite una apreciación individual de los riesgos que se le ofrecen en donde acepta o rechaza cual sea su decisión y así seleccionar su cartera apegada más a sus políticas de suscripción.</li> <li>- Los costos que se ofrezcan (tasas o cuotas) se pueden negociar así como las comisiones de reaseguro.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- El reasegurador tiene cierta influencia sobre la cedente respecto a la suscripción que haga de los riesgos: coberturas, cuotas o advertencias que de acuerdo a su experiencia han causado desequilibrios.</li> </ul>
Desventajas	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La administración para el reasegurado como para la cedente puede resultar costosa ya que se requiere tratar caso por caso.</li> <li>- Cada riesgo es suscrito con información suficiente por lo que los gastos de cualquier tipo de correspondencia y el tiempo de respuesta (cedente-reasegurador) pueden llegar a ser muy altos.</li> <li>- La cobertura de la cedente al cliente no es de manera inmediata, requiere la aceptación formal del reasegurador.</li> </ul>

#### 1.4.2 Reaseguro facultativo no-proporcional

Este tipo de cobertura protege una parte o todo del excedente que se le produzca a una cedente en un riesgo después de haber agotado su capacidad automática. Lo que la caracteriza es que la cedente se compromete a pagar todos los siniestros hasta cierto cantidad acordada previamente (prioridad o deducible) y el monto de cualquier siniestro que la exceda será hasta un límite máximo por los reaseguradores (*cobertura o límite de responsabilidad*).

El *reaseguro facultativo no-proporcional* se requiere en los casos en los que los riesgos tiene grandes valores asegurados o ciertas áreas donde la competencia es muy fuerte, además la colocación en el mercado de reaseguros es más rápida que en el caso proporcional.

Algo que caracteriza a esta modalidad es que no existen comisiones de reaseguro ya que se fija una prima neta de reaseguro, no hay reservas de primas, se fijan garantías de pago de prima, moneda dura (dólares) y condiciones de acuerdo a la medida de cada negocio (prioridades bajas o capa(s)).

Sin embargo, en caso de que se presenten siniestros menores a la prioridad, la cedente no recupera del reasegurador (*facultativo no-proporcional*); en caso de que el asegurado tenga un retraso en el pago de su prima, la cedente tiene que financiar en los primeros meses lo que afecta su costo de capital.

Para ejemplificar un poco el tratamiento de los reaseguros facultativos, veremos un ejemplo en el que utilizaremos el *reaseguro facultativo no-proporcional*.

Una Cedente "X" tiene contratos automáticos de Responsabilidad Civil por USD\$ 5,000,000, sin embargo, el cliente "Y" (cadena hoteleña) requiere un seguro Responsabilidad Civil Hoteles por USD\$10,000,000. Las coberturas que solicita el cliente no son exclusiones de los contratos de esta cedente sin embargo, la Suma Asegurada rebasa su capacidad por lo que ha decidido llevar el riesgo a reaseguro facultativo bajo la modalidad de no-proporcional.

Nombre de los Asegurados: "Hoteles Puerto Hermoso"

Ubicaciones y Domicilios. 11 ubicaciones en toda la república (descripción)

Giro: Hoteles de 5 estrellas y gran turismo

Coberturas: a) Actividades e inmuebles (Dentro de los predios del asegurado)  
b) Carga y descarga.  
c) Productos en México.  
d) Asumida por prestadores de servicio  
e) Cruzada por vecinaje.  
f) Demandas y/o reclamaciones provenientes del extranjero.  
g) Venta y suministro de licores.

Deducibles: a), b), c), d) y e) - \$ 1,000 USD en toda y cada reclamación.  
f) y g) 257- E.U.A., Canadá y sus territorios: \$ 15,000 USD en toda y cada reclamación.  
Otros países: \$ 3,500 USD en toda y cada reclamación

Suma Asegurada: \$ 10'000,000.00 de dólares como Límite Único y Combinado por evento y en el agregado anual para ambas ubicaciones.

Esquema De Aseguramiento: Primaria:  
USD \$ 5,000,000 L.U.C. por evento y en el agregado anual de la póliza.  
Exceso:  
USD \$ 5,000,000 L.U.C. por evento y en el agregado anual de la póliza

Prima neta de reaseguro: \$ 47,125.00 USD por el 100 % del exceso.

Especificaciones y Condiciones: -

**Siniestralidad:**

Vigencia	Total Siniestros
01 Enero 2000 – 2001	\$ 1,447,788.16 M.N.
01 Enero 2001 – 2002	\$ 10,765,124.13 M.N.
01 Enero 2002 – 2003	\$ 233,110.36 M.N.
01 Enero 2003 - 2004	\$ 122,206.60 M.N.

Para este caso, los USD\$ 5,000,000 en exceso de USD\$5,000,000 en donde esa capa primaria será a cargo de la cedente (*retención y contratos automáticos*) y el resto quedará a cargo del reasegurador (es) participante(s); la prima que se muestra es el costo por el exceso (a cargo de los reaseguradores) sin incluir comisión.

Con base a lo anteriormente expuesto, respecto al *reaseguro tradicional*, se puede comentar lo siguiente de acuerdo a su uso y experiencia:

- La transferencia del riesgo es el principal motivo de la operación (reducción del riesgo de suscripción).
- Crea capacidad de suscripción, puesta a disposición del capital del reasegurador
- Es fuente de servicios de suscripción (experiencia, facultativos, etc.)
- Es fuente de financiación (depósitos, siniestros al contado, etc.)
- El reasegurador comparte suerte de suscripción del asegurador (comunidad de suerte, ex - gratia).
- Protección contra riesgos de cúmulos.
- Generalmente se aplican a una cartera de riesgos.
- Potencial de ganancia /pérdida relativamente grande (exposición importante de capital).
- En cualquier momento que se entorpezca la relación entre cedente y reasegurador, rápidamente ésta puede terminar.
- El gasto administrativo es más fuerte por tener que negociar más frecuentemente, sobre todo en el *reaseguro facultativo*.
- Las renovaciones de cada contrato son negociables una por una.

**CAPÍTULO 2. REASEGURO NO-TRADICIONAL**

**2.1 Transferencia alternativa de riesgos o alternative risk transfer (ART)**

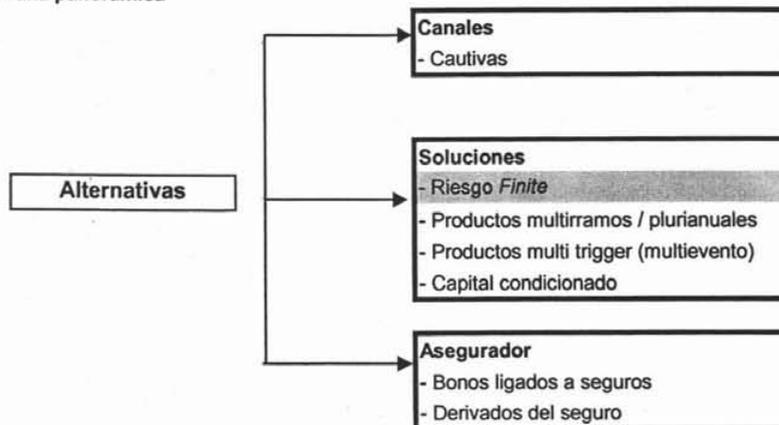
Las soluciones alternativas, operaciones y contratos de reaseguro financiero se originaron en Estados Unidos a finales de la década setenta en donde un grupo de profesionales de diferentes disciplinas, entre los que destacan actuarios, contadores y abogados, descubrieron que con la ayuda del *reaseguro* las compañías podían optimizar el manejo de sus capitales.

Al principio, la *transferencia alternativa de riesgos* o *alternative risk transfer*, se refería principalmente a mecanismos de las empresas para asegurar sus propios riesgos a través de sociedades *cautivas*, grupos de retención de riesgos, *pools*, etc. abarcaban en principio productos *finite*, caracterizados por el mayor peso de la financiación respecto a la transferencia de los riesgos.

Posteriormente estas operaciones serían utilizadas con el objeto de que las instituciones de seguros pudieran liberar el capital oculto en las reservas de siniestros pendientes de pago y de primas no devengadas. Estos productos le dieron una cierta imagen negativa al reaseguro no tradicional, debido a que en distintas oportunidades este producto se empleó para mejorar el balance de las compañías de seguros en dificultades financieras, ayudando frecuentemente a postergar insolvencias que derivarían en problemas financieros más complejos.

A partir de entonces, se fueron creando diversas modalidades de reaseguro con nuevas opciones de cobertura.

ART - una panorámica



Swiss Re, sigma No 2 /1999

Hoy en día, este término ha adquirido un sentido más amplio y comprende la transferencia de riesgos personalizada y soluciones financiación del riesgo que pueden ofrecer alguna forma integral de cobertura multi- ramo y plurianual.

Los inversores del mercado de capitales, como portadores alternativos de riesgos, participan de forma directa en los riesgos del seguro.

Características de los productos de *Alternative Risk Transfer (A.R.T.)*

	Cautivas	Soluciones Finitas	Productos multirramo, plurianuales	Productos multievento desencadenante	Capital Contingente	ILS, Derivados	Canje de cartera de morsos
¿Reduce el riesgo moral?	Si, incrementa la retención	Si, participación en la experiencia siniestral.	Si, incrementa la retención	Si, la segunda causa desencadenante se basa a menudo en un índice	Si, participación en la experiencia siniestral propia	Si, en función de la causa desencadenante	Si a través del tamaño del tramo de capital
¿Optimiza la retención del riesgo?	Si	Si	Si	Si	Si	De algunos	Si
¿Amplía los límites de asegurabilidad?	Si	Si, se extiende en el tiempo	Si, puede incluir riesgos que no están cubiertos individualmente	La segunda causa desencadenante es frecuentemente el riesgo financiero	Si, los riesgos son financiados	Si, añade capacidad en los tramos superiores	Si
¿Sustituye la transferencia de riesgos por la financiación de los mismos?	Si	Si	No	No	Si	No	No
¿Incrementa la utilización de la capacidad aseguradora?	Si, mayor retención y acceso al mercado del reaseguro	Si	Si	Si	Si	Si, añade mercados de capitales como carrier del riesgo	Si, añade mercados de capitales como carrier del riesgo
¿Eliminación del riesgo de la contraparte?	No	No	No	No	Reducida	Si	No
¿Reduce la dependencia del ciclo del seguro?	Para la parte autoasegurada	Si, contratos plurianuales	Si	Si	Si	Si	Si

Fuente: *Swiss Re, Sigma No1/2003*

## 2.2 Reaseguro finito o reaseguro financiero

El *reaseguro tradicional* ha sido un mecanismo de transferencia de riesgos sin el cual las aseguradoras que han asumido esos riesgos de forma directa, podrían verse afectadas en su estabilidad económica y muy probablemente su permanencia en el mercado asegurador. Sin embargo, ante los constantes cambios que se han presentado en los mercados internacionales, la falta de capacidad para colocar riesgos en los mercados de seguros, las pensiones y algunas de las necesidades financieras de las cedentes para financiar su desarrollo, han surgido nuevas modalidades de contratos de reaseguro los cuales pretenden satisfacer todas estas necesidades.

Las operaciones que se desarrollan bajo estos mecanismos de financiamiento los cuales contemplen o no la transferencia de riesgo de suscripción, se le ha conocido como operaciones de *reaseguro financiero*, *reaseguro finito* o *reaseguro alternativo*.

Dado que estas operaciones se originaron en forma de convenios que no contemplaban la transferencia real de riesgos como en un contrato de reaseguros, sino de convenios financieros los cuales eran únicamente realizados por empresas que no eran reaseguradoras, se le llamó *reaseguro financiero*.

En la actualidad existen contratos realizados por aseguradoras los cuales contemplan la transferencia de riesgos, aunque de manera distinta a los contratos tradicionales de reaseguro. A esta modalidad se le conoce como *reaseguro alternativo* o *finito*.

### 2.2.1 Definición y función del riesgo finito

-El *reaseguro finito*, o *reaseguro financiero*, es un contrato entre una aseguradora y un reasegurador en donde hay transferencia limitada o no de riesgo por ocurrencia al reasegurador.<sup>2</sup> La aseguradora paga una prima la cual constituye un fondo que servirá para el pago de pérdidas. Si las pérdidas son menores que la prima, entonces el reasegurador devuelve gran parte o toda la prima a la aseguradora, pero si las pérdidas exceden la prima pagada, entonces la aseguradora paga una prima adicional al reasegurador.

Como en su definición lo indica, en este tipo de reaseguro, el límite de transferencia de riesgo es variada así como la retención sobre una base por ocurrir y una agregada las cuales están en

<sup>2</sup> Illinois Captive & Alternative Risk Funding Insurance Association (I C A R F I A ), -Finite Risk: Definition-, Risk magazine, 2002, USA

función de la prima. El reasegurador computa el total de la prima así como las pérdidas que deberán ser pagadas descontándose de los ingresos de la inversión. La cuenta acumula interés el cual pertenece a la aseguradora así como una comisión. Si al final del período de la póliza los fondos en la cuenta permanecen, la aseguradora reclamará ese fondo, pero si en algún momento de la vigencia de la póliza las pérdidas agotan la cuenta, la aseguradora tendrá que pagar prima adicional o se termina la transacción.

Aún cuando este mercado se deriva de la reducción de la capacidad del reaseguro tradicional, el cual se ha manifestado por la disminución en las comisiones por reaseguro cedido y por incrementos significativos en el costo de las coberturas de exceso de pérdida, la función principal de esta operación se debe a que las compañías de seguros y otras empresas que pertenecen a grandes sociedades industriales han descubierto que para ciertos riesgos, las coberturas tradicionales de reaseguro no representan una solución ideal a sus necesidades.

Existen muchos riesgos que difícilmente pueden ser protegidos mediante el concepto tradicional de la comunidad de suerte y en su caso de ser cubiertos, los costos son muy elevados. En contraste, el aumento en la capacidad que ofrecen estas modalidades del *reaseguro*, ejerce un efecto de abaratamiento sobre los precios atrayendo la atención de los diversos sectores financieros. Especialmente las estrategias de financiamiento propio, representan las herramientas de poder para cubrir no solo riesgos de seguros, sino también se extienden a riesgos financieros los cuales posiblemente afecten negativamente al balance financiero de una compañía de seguros la cual a través del *reaseguro no-tradicional* puede suavizarse sobre el tiempo, el cual, como nota importante, es de suma importancia para las agencias calificadoras.

Este tipo de contratos, proporcionan cierta seguridad a las aseguradoras ya que son una herramienta para la planificación estratégica y empresarial, y de forma complementaria, le proveen capacidad y estabilidad, en virtud de que protegen su situación financiera y por acción mediante la introducción de nuevos productos.

Esta modalidad de reaseguro no pretende cambiar las principales funciones del *reaseguro tradicional*, ya que si bien ambos incluyen elementos de tarificación, de tiempo y de inversión, la principal diferencia es que el seguro no tradicional otorga mayor ponderación a los aspectos financieros de la operación y un menor peso a la transferencia de los riesgos de suscripción.

No obstante, la función principal del reaseguro tradicional, que es la de transferir el riesgo de suscripción al reasegurador, también se presentan situaciones financieras que dependen del período que transcurre entre el pago de primas y la indemnización de los respectivos siniestros, ya que mientras mayor es dicho período, más peso tiene el aspecto financiero.

El otro extremo, son aquellas operaciones donde no hay transferencias de riesgos al reasegurador, es decir, contratos que tienen como única meta lograr resultados financieros predeterminados.

El *reaseguro finito* se combina cada vez más con las coberturas del *reaseguro tradicional*. Esta evolución es atribuible, por un lado, al hecho de que en algunos países auditores de cuentas y las autoridades supervisoras y fiscales sólo reconocen las soluciones del reaseguro no tradicional como reaseguro si existe una proporción sustancial de transferencia de riesgo técnico. Por otro lado, y tal vez sea este el aspecto más importante, con la combinación del reaseguro tradicional y del reaseguro no tradicional, el asegurador directo obtiene múltiples ventajas: en un solo programa de reaseguro el asegurador puede acordar un precio para cada clase específica del riesgo, y ello no sólo para varios años, sino también para riesgos de diferentes ramos. Por consiguiente, el asegurador directo se beneficia de primas más bajas de transacción para la cobertura de riesgos. Además pueden incluirse los riesgos tradicionalmente no asegurables (por ejemplo: riesgos políticos).

El *reaseguro finito* juega un papel muy importante en el ámbito macroeconómico de acuerdo a lo siguiente:

- Contribuyen a atenuar los ciclos del seguro, es decir, del mercado blando al mercado duro u viceversa;
- Ofrecen también capacidad de reaseguro para riesgos difícilmente asegurables;
- Favorecen la creación de relaciones comerciales duraderas entre el asegurado directo y reasegurador, y
- Facilitan a la industria de seguros el acceso a capital de riesgo.

### 2.2.2 Características del reaseguro finito

Entre las modalidades de reaseguro tradicional y no tradicional, se encuentran todas las operaciones de reaseguro que combinan la transferencia de los riesgos de suscripción con los aspectos financieros en la que el valor actual del dinero reviste una importancia particular, y es en esta parte intermedia donde existen límites poco claros, en virtud de que se dificulta diferenciar las características de cada uno, por lo que resulta muy importante identificar ciertos rasgos característicos comunes a la mayoría de las soluciones del reaseguro no tradicional.

- Aceptación limitada del riesgo por parte del reasegurador

Una característica fundamental del *reaseguro finito* es la aceptación limitada (*finite*) del riesgo por parte del reasegurador. En los contratos se establece un *límite agregado* que será la responsabilidad máxima del reasegurador, al término de los años que durará el contrato, tiempo durante el que la reaseguradora tendrá la responsabilidad del pago de siniestros pero hasta el límite previsto en el contrato, es así que el reasegurador asume un riesgo de suscripción limitado, pero significativo, que consiste en que a lo largo del todo el período contractual los pagos por siniestros efectivos sean más elevados de lo esperado.

- Período contractual plurianual

Otra característica del reaseguro finito es la vigencia plurianual del contrato, con esta forma de operación, la cedente tiene la seguridad de una cobertura a largo plazo, bajo condiciones fiables, y el reasegurador puede contar con un flujo continuo de primas. Ello ofrece a ambas partes no sólo un margen sustancial para la configuración del precio y de las condiciones, sino también la posibilidad de constituir una relación a largo plazo. Al respecto, la compensación de los riesgos se opera por regla general individualmente para cada contrato en el tiempo.

- Repartición de los resultados con el asegurado directo

Al concluir el período de vigencia del contrato una parte de los beneficios generados durante el período se reembolsa al cliente (comunidad de suerte), con el que existe una estrecha relación entre la carga siniestral individual y los gastos efectivos de reaseguro. De esta manera, la cedente obtiene una contraprestación por la aceptación limitada del riesgo por parte del reasegurador no tradicional.

- Rendimiento futuro de las inversiones de capital como parte integrante de la configuración del precio

El rendimiento esperado de las inversiones de capital constituye un elemento explícito del cálculo de la prima. La toma en consideración del valor actual del dinero es de especial relevancia en ciertos ramos de responsabilidad civil en los cuales la liquidación de siniestros puede durar algunas veces varios decenios.

Las coberturas del reaseguro finito son flexibles y están direccionadas a las necesidades de los clientes las cuales no son típicamente provistas por el mercado de reaseguro tradicional

No existe una póliza estandar que indique los términos y condiciones; estas transacciones son de manera individual y se estructuran de acuerdo a lo negociado sin embargo, la mayoría incluyen las siguientes características:

- Cuando hay una base razonable para evaluar el riesgo de pérdida y el pago anticipado de las pérdidas esperadas; de manera virtual la exposición de pérdidas puede ser tratada mediante coberturas finitas.<sup>3</sup>
- La prima de los programas de *reaseguro finito* contemplan entre algunos elementos el valor presente de las pérdidas esperadas, un margen o excedente el cual cubrirá entre otras cosas gastos de administración y una prima de riesgo por el seguro del *reaseguro tradicional* (transferencia de riesgo) en el programa.
- Los contratos *finite* consideran ingreso por inversiones como una parte integral del programa.<sup>4</sup>
- Las pérdidas máximas potenciales del reasegurador están limitadas por un límite agregado de responsabilidad y la mayor ganancia potencial esta limitada por un acuerdo de compartición de ganancias con el reasegurado. Como resultado el reasegurado y reasegurador se benefician, cuando las pérdidas que tenga sean menores en cuantía y severidad que las anticipadas.

Por el lado de los compradores de coberturas de *reaseguro finito*, casi siempre están buscando algunos puntos importantes que el reasegurador les ofrezca, tales son:

- Cobertura y taseo garantizados en un período multi -anual.
- Obtención de cobertura para riesgos que no son asegurables bajo un esquema tradicional.
- El reasegurado no es forzado a comprar límites de responsabilidad de más para negocios que tengan baja frecuencia / alta severidad de exposición.
- Las coberturas del *riesgo finito* en comparación con los programas tradicionales, requieren un compromiso de efectivo inicial muy alto pero este compromiso provee de un costo neto menor por el riesgo transferido.
- Si las pérdidas pagadas son menores que las anticipadas, el reasegurado también participará en las ganancias del programa.<sup>5</sup>

---

<sup>3</sup> ACE Ltd. por Mark Lima and Robert Omahne - Opportunities for finite-risk insurance. - Risk magazine, 2003

<sup>4</sup> Idem.

<sup>5</sup> idem

La cedente que requiera llevar a cabo operaciones de este tipo, querrá cerciorarse de que el reasegurador ofrezca la suficiente seguridad para actuar sobre todo en un periodo largo por eso es indispensable verificar su calificación ante una agencia calificadora.

### Características de los productos Finite Risk



Fuente: Swiss Re, Sigma No.2 / 1999

### 2.2.3. Ventajas del reaseguro finito

Al estar hablando sobre un producto que se ha utilizado a nivel mundial, podemos mencionar que de su importancia, se han dado ventajas que ofrece si comparamos con los programas del reaseguro tradicional.

- Nivelación de las fluctuaciones del resultado /desconexión de los ciclos del mercado de reaseguro.

Una de las funciones más importantes del reaseguro no tradicional consiste en nivelar en el marco de los contratos plurianuales, las fluctuaciones en la carga siniestral de la cedente. Con ello se satisface la creciente necesidad de las cedentes de contar con coberturas disponibles a largo plazo y a precios calculables.

Los términos y condiciones contractuales no tienen que ser negociadas cada año de nueva cuenta. Las modificaciones reflejan la evolución siniestral individual de la cedente y siguen un mecanismo establecido previamente por el contrato para varios años.

El equilibrio de los resultados y la desconexión de las fluctuaciones cíclicas de los mercados tradicionales de reaseguro revisten una importancia particular en aquellos países en los que no pueden constituirse (o no suficientemente) las provisiones de estabilización y/o reservas latentes.

- Optimización de la estructura del balance

El reaseguro no tradicional permite mejorar las cifras más significativas del balance. En particular con el *reaseguro no-tradicional* pueden controlarse los llamados *leverage ratios*, es decir, la relación entre primas netas o reservas de un lado y los propios fondos, de otro.

- Adquisición de capacidad adicional de suscripción

Al igual que el *reaseguro proporcional tradicional*, los productos del *reaseguro no-tradicional* pueden utilizarse como proveedores de capacidad: la solvencia, y con ello la capacidad de suscripción del asegurador directo, aumenta. Este efecto no sólo puede obtenerse mediante la cesión de primas, sino también con la transferencia de carteras de siniestro, es decir, de reservas técnicas.

- Aumento de las retenciones

Por efecto de la elevada volatilidad de los precios y capacidades del reaseguro así como la limitada aceptación de riesgos por parte del mercado reasegurado, el autofinanciamiento de riesgos ha sido carismático para los aseguradores directos, como una alternativa (presuntamente) menos costosa. Los buenos riesgos están cada vez menos dispuestos a soportar las pérdidas del mercado en conjunto, por lo que buscan soluciones no tradicionales individuales que protegen de manera eficaz sus elevadas retenciones cada vez mayores.

- Facilidad de adquisiciones, funciones y nuevos rumbos empresariales

Normalmente, estas medidas de reestructuración sólo se materializan cuando existe un conocimiento mínimo sobre las consecuencias financieras derivadas de las cargas del pasado (por ejemplo: reclamaciones de responsabilidad civil que se presentan tan sólo con una demora de varios años). La aceptación parcial de estos riesgos por uno o varios reaseguradores no tradicionales ofrece a los inversionistas y ejecutivos la seguridad necesaria para la planificación de tales medidas.

Entre las modalidades contractuales del reaseguro finito, pueden distinguirse variantes retrospectivas y prospectivas.



### 2.2.4. Reaseguro finito prospectivo

Por la manera en la que trabaja, las operaciones del *reaseguro no-tradicional* se ha clasificado en dos grandes grupos, atendiendo a los periodos de ocurrencia de los siniestros. De esta forma, existen las coberturas de *reaseguro no tradicional prospectivo* y las de *reaseguro no tradicional retrospectivo*.

Las coberturas de *reaseguro finito* o *no-tradicional prospectivo*, como su nombre lo dice, se basan en los siniestros que aún no acaecidos pero que se espera ocurran en el futuro mientras que la segunda categoría se basa en los siniestros ocurridos pendientes de liquidación.

Entre las más conocidas coberturas, tenemos:

- Contratos prospectivos de *excesos de pérdida* (prospective aggregate excess of loss agreement)

#### 2.2.4.1 Contratos prospectivos de excesos de pérdida

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

Este concepto es básicamente un *stop loss* multi-anual, el cual usualmente toma parte en las cuentas de inversiones y ha incorporado rasgos de prima adicional. El *aggregate excess of loss cover* es hasta entonces, el más importante, poderoso y usual concepto de *reaseguro no tradicional*.

##### 2.2.4.1.1 Aspectos generales

Cuándo considerar un <i>aggregate excess of loss</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cuando los resultados anuales son volátiles.</li> <li>- Para el desarrollo de línea de negocio.</li> <li>- Cuando el resultado de una inversión futura no puede ser reconocido.</li> <li>- Los estados de resultados no están bajo control.</li> <li>- Cuando la venta o fusión de una compañía requiere una capa sobre sus obligaciones (riesgos)</li> </ul>
Impacto financiero	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Estabilizar resultados anuales</li> <li>- Mejorar la predictibilidad de las ganancias, excedentes y radios de pérdida.</li> <li>- Los objetivos financieros pueden ser alcanzados más fácilmente.</li> <li>- Dar más énfasis en resultados presentes que en los de experiencia pasada.</li> </ul>
Enfoque de suscripción	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Reconocimiento implícito o explícito de la cartera de inversión.</li> <li>- Las características predecibles de los riesgos se ven reflejadas en un bajo costo para la Cedente.</li> <li>- El nivel de riesgo es determinado por un límite máximo de pérdida (suscripción de riesgo) y un modelo para el reparto del dinero (<i>riesgos del momento adecuado</i> o <i>timing</i>).</li> </ul>

Características típicas	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Multi-year term</li> <li>- <i>Profit comission</i>, bono por siniestralidad nula, repartición de los resultados con el asegurado directo de substancial medida.</li> </ul>
Otros	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Este tipo de contratos también pueden cubrir a negocios en <i>run-off</i> (cobertura retrospectiva) o siniestros que ocurrirán en un tiempo futuro (cobertura prospectiva).</li> <li>- Las regulaciones contables se ven caso por caso dependiendo el medio de regulación.</li> </ul>

A través de estas coberturas, los siniestros futuros de la cedente que son reembolsados por el *reaseguro no-tradicional*, son financiados en los años subsecuentes. Bajo este esquema, esta operación es conocida también como de dispersión de siniestros (*spread loss cover*) cuyo principal objetivo es propiciar la administración de *cash flow* o flujo de efectivo y del suavizamiento de ingresos por cierto número de años.

#### 2.2.4.2. Spread loss treaty (SLT)

-Este tipo de cobertura esta basada en un contrato de *exceso de pérdida* multi-anual con comisiones substanciales y/o partición de riesgos. La suscripción aprovecha para combinar cobertura del tradicional XL con aspectos financieros.<sup>6</sup>

##### 2.2.4.2.1 Aspectos generales

Cuándo considerar un <i>spread loss</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cuando la capacidad del XL no esta disponible o no lo es suficientemente.</li> <li>- Cuando la capacidad del XL no es rentable .</li> <li>- Cuando la capacidad del XL no esta disponible pero tiene una seguridad deseada (por los términos ofrecidos).</li> <li>- Dificultad para suscribir riesgos no asegurables</li> <li>- Cuando los costos de reaseguro cambian de una año a otro y son sujetos a las variaciones del mercado.</li> </ul>
Impacto financiero	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Estabilizar resultados anuales</li> <li>- Crea reservas para pérdidas no esperadas (pre-fondeo) o distribuir el impacto de eventos individuales sobre un período de tiempo (post-fondeo).</li> <li>- Mejorar la predictibilidad de las ganancias, excedentes y radios de pérdida.</li> </ul>
Enfoque de suscripción	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La cobertura tradicional del XL será combinada con aspectos financieros.</li> </ul>
Características típicas	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Multi-year term</i></li> <li>- Capas ( por evento, en el agregado anual, en el agregado sobre los términos del contrato).</li> <li>- Profit comisión, bonos por nula siniestralidad , repartición de los resultados con el asegurado directo de substancial medida</li> <li>- Los ajustes de prima y cobertura se basan en la experiencia.</li> </ul>

<sup>6</sup> Entrevista con Regina Skibbe, Underwriter by Hannover Re, Advanced Solutions, Germany, 22,octubre,2003

Otros	- Las regulaciones contables se ven caso por caso dependiendo el medio de regulación.
-------	---

Frecuentemente, las cedentes directas, en este tipo de contratos se encuentran con el problema de si podrán estimar con certeza la totalidad de los siniestros que acaecerán en un período futuro, no poder definir la distribución sobre cada uno de los años, por lo que el riesgo en el tiempo es de importancia, dando lugar también a los SLT o *spread loss treaties* donde su objetivo principal consiste básicamente en nivelar la fluctuación de los resultados mediante una compensación en el tiempo.

Generalmente, estos contratos, cubren las responsabilidades futuras de la cedente relativas a los siniestros que puedan presentar largas colas, tal es el caso de los seguros de responsabilidad civil y gastos médicos mayores, por ejemplo, los cuales pueden abarcar períodos de 5 a 10 años.

Al fijar el precio para estos contratos, se esta representando por lo menos el 50% de los límites de reaseguro ofrecidos. Mediante el uso de altas comisiones por siniestralidad nula, las aseguradoras buscan suavizar los costos de reaseguro con la finalidad de disminuir los impactos que traen consigo los períodos de lo que conocemos como mercado duro y blando en reaseguro.

Un programa prospectivo de cúmulos de exceso de pérdida controla el último índice de siniestralidad en cualquier año de suscripción el cual se compara con el índice combinado de la aseguradora. Si el índice de siniestralidad excede a un porcentaje determinado, el reasegurador provee recursos para reducirlo. Si los siniestros son menores a los esperados, la cedente recibe una comisión del reasegurador. Por otra parte, si el reasegurador realiza pagos que excedan al monto del fondo, entonces la Cedente deberá pagar en años subsecuentes primas anuales recargadas.

#### Ejemplo de un SLT

##### Supuestos:

1. La cedente -X- paga al reasegurador -Y- anualmente una prima de USD\$10 millones, misma que es depositada en una cuenta denominada -empírica-.
2. La vigencia del contrato es por seis años.
3. La cedente -X- tiene una responsabilidad máxima anual de USD\$30 millones .
4. El límite agregado anual es de USD\$100 millones.
5. Si la cuenta -empírica- presenta un saldo negativo para la cedente -X-, esta deberá pagar por cada año restante de la vigencia contractual primas adicionales del orden de USD\$5 millones , hasta que se haya compensado el saldo negativo.
6. La cuenta -empírica- devenga un interés anual del 10%
7. Las primas se pagan al principio, y los siniestros al final del año..
8. Un saldo positivo de la cuenta -empírica- deberá abonarse en un 50% a la cedente al final de la vigencia contractual, y si el saldo es negativo, éste también deberá asumirse por la Cedente en un 50%.

Caso 1: Si consideramos que hubo siniestros de 20,30,020,20,0, los resultados fueron los siguientes:

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
Ingreso de primas	30	30	30	30	30	30
Gastos adquisitivos	10	10	10	10	10	10
Monto de siniestros	20	30	0	0	20	0
Prima básica de reaseguro	10	10	10	10	10	10
Prima de reaseguro adicional	0	5	5	5	0	5
Intereses 10%	1	0.60	(.84)	0.58	1.63	1.3
Saldo de la cuenta -empírica-	(9.00)	(23.40)	(9.24)	6.34	(2.03)	14.27
Financiamiento del reaseguro	10	15	0	0	10	0
Resultado técnico con SLT	10	5	5	5	10	5
Resultado técnico sin SLT	0	(10)	20	20	0	20
Pago final a la cedente						7.1
Recuperación final del reasegurador						0
Pago a reasegurador por límite agregado						0

Caso2: Si consideramos que la siniestralidad aumentó al 300%, la responsabilidad del reasegurador esta limitada anualmente, lo cual dejará claro el concepto de *reaseguro finito* con los resultados siguientes:

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
Ingreso de primas	30	30	30	30	30	30
Gastos adquisitivos	10	10	10	10	10	10
Monto de siniestros	60	90	0	0	30	0
Prima básica de reaseguro	10	10	10	10	10	10
Prima de reaseguro adicional	0	5	5	5	0	5
Intereses 10%	1	(0.40)	(1.94)	(0.63)	0.80	(0.62)
Saldo de la cuenta -empírica-	(19.00)	(34.40)	(21.34)	(6.97)	(21.17)	(6.79)
Participación del reaseguro	30	30	(15.00)	(15.00)	30	(15.00)
Part. de cedente por exceso del límite	30	60	0	0	30	0
Resultado técnico con SLT	(20.00)	(55.00)	5	5	(25.00)	5
Resultado técnico sin SLT	(40.00)	(70.00)	20	20	(40)	20
Pago final a la cedente						0
Recuperación final del reasegurador						3.4
Pago a reasegurador por límite agregado						0

El *spread loss treaty* muestra dos rasgos que lo caracterizan: el primero, las primas se acumulan durante toda la vigencia del contrato, y el segundo, los siniestros que se van dando se distribuyen sobre un período plurianual.

El reasegurador no tradicional figura como prestamista a corto y mediano plazo, que prefinancia los eventuales saldos negativos de la cuenta empírica, pero al mismo tiempo asume un riesgo considerable de suscripción ya que el asegurador directo, por regla general, no esta obligado a compensar totalmente la cuenta empírica. Desde el punto de vista de la cedente, el aspecto

central, es el efecto nivelador de los SLT sobre el resultado. Con base en sus rasgos de construcción, los SLT tienen un efecto similar a las reservas de estabilización ilimitadas, que eliminan mayormente el riesgo al momento de indemnizar.

La compensación de la fluctuación facilita una política de suscripción la cual se enfoca a la continuidad y objetivos a largo plazo la cual podemos visualizar como ejemplo en la expansión en ciertas regiones o inclusive en ramos. Un efecto similar lo tiene la estabilización de los gastos de reaseguro en el mercado de los SLT al desconectarse de los ciclos del mercado de reaseguros, la cedente puede concentrar sus recursos de gestión de empresa en el mejoramiento de los resultados técnicos.

### 2.2.4.3. Contratos cuota « parte financieros (financial quota « share)

Los FQS o *finite quota shares* forman parte de las más antiguas formas de cobertura del *reaseguro finito*. En estados Unidos de Norteamérica, surgen a causa de los Statutory Accounting Principles (SAP), los cuales determinan la rendición de cuentas internas frente a las autoridades de supervisión. Según los SAP, todos los costos relacionados con al adquisición de nuevas pólizas, deben incluirse inmediatamente, es decir, en el momento de llevarse a acabo como gastos de adquisición, a diferencia de los ingresos de primas correspondientes, no se aplica el principio de la periodificación. Por lo anterior, en los años con gastos de adquisición muy elevados, muchos aseguradores norteamericanos de Daños y responsabilidad civil deben aceptar distorsiones considerables en sus balances y en sus cuentas de pérdidas y beneficios, que resultan en una disminución transitoria de su capital propio y, por ende, de la capacidad de suscripción. Esto es un punto un poco doloroso sobre todo para aquellas Cedentes que buscan una estrategia de expansión.

Como ejemplo de aplicación de los FQS son los contratos orientados a la liquidez, los cuales prevén la cesión de una parte de las primas no devengadas del asegurador directo al reaseguro no-tradicional. En contrapartida, la cedente obtiene una comisión que le ayudará a corregir la reducción temporal de su capital. De esta manera, el reasegurador concede un anticipo sobre los beneficios que espera tener el Asegurador directo en los años futuros.

Una característica importante de los FQS es la responsabilidad limitada del reasegurador la cual se manifiesta en comisiones escalonadas o en límites de indemnización explícitos ya sea en cifras absolutas o en base a índices de siniestralidad.

Al igual que en el reaseguro *cuota parte tradicional*, en estas operaciones la cedente transfiere prima al reasegurador; sin embargo, los siniestros potenciales no son ilimitados, si no que se limitan a un porcentaje de la prima cedida. Cuando esto ocurre, la cedente incrementa su capacidad de suscripción, sin embargo, al cobertura puede resultar insuficiente para algunos de los siniestros.

Estas modalidades de reaseguro se utilizan mediante el *cuota « parte tradicional*, sólo que se aplican comisiones elevadas al inicio como mecanismo de financiamiento las cuales se van reduciendo a través del tiempo. Normalmente, el reasegurador no tradicional recibe una cuota anual basada en la utilidad pendiente de la cedente.

Bajo esta forma de reaseguro, la cedente transfiere parte de la prima no devengada (o lo que es reserva de riesgos en curso) al reasegurador y, a cambio, la cedente recibe una comisión que se presenta en sus Estados de Resultados como un ingreso.

En este tipo de transacciones, los siniestros tienen un tratamiento diseñado de tal manera que el monto recibido por el reasegurador junto con el producto financiero sea suficiente para cubrir los siniestros esperados con un margen de error poco significativo.

A continuación se ejemplificará la forma en que operan estos contratos y para ello, se considerará lo siguiente:

- La aseguradora cede un 50% de sus ingresos de primas al reasegurador no-tradicional.
- La vigencia del contrato es de cinco años.
- El índice siniestral es de 65%, mientras que el reasegurador paga una comisión del 35% obteniendo un resultado técnico igual a cero.
- Si el índice siniestral aumenta en 1%, la comisión aumenta igualmente en 1%, y si los índices siniestros descienden, esta también va a la baja. Los índices de siniestralidad de la Cedente varían entre un 60% y 71%, y la comisión de reaseguro correspondiente entre un 30% y 41%.
- Al terminar la vigencia del contrato, la diferencia acumulada entre el resultado técnico cero y el resultado técnico efectivo del reasegurador se compensa en un 50%, bien por la cedente o bien por el reasegurador, según sea el caso, si es positivo o negativo.

En este ejemplo, el saldo resultante favorece al reasegurador, siendo asumida por la cedente en un 50%. Este cuadro muestra las cifras de la cedente.

	1er año	2do año	3er año	4to año	5to año
Prima de la cedente	100	100	10	100	100
Prima cedida (50%)	50	50	50	50	50
Siniestros	71	67	60	63	65
Gastos	35	35	35	35	35
% Participación del reasegurador en los siniestros	35.5	33.5	30	31.5	32.5
Comisión de reaseguro	20.5	18.5	15	16.5	17.5
Resultado técnico	0	0	0	0	0
Diferencia entre el resultado cero efectivo y técnico del reasegurador	-6	-2	5	2	0
Siniestralidad esperada	65	65	65	65	65
Siniestralidad real	71	67	60	63	65
Diferencia entre siniestralidad esperada y real	-6	-2	5	2	0
Resultado técnico sin compensar	-20.5	-18.5	-15	-16.5	-17.5
Compensación final de la cedente					-0.5

### 2.2.5. Reaseguro finito retrospectivo

A principios de la década de los ochentas, la mayoría de los compradores estadounidenses de productos de reaseguro no tradicional, querían mejorar la situación de sus balances ya que a finales de los setentas, los resultados técnicos de los aseguradores en Estados Unidos para Daños y responsabilidad civil estaban empeorando. La mayoría de estos aseguradores estaban preocupados por perder su clasificación atribuida por la agencia Best's o por no seguir cumpliendo con las normas de solvencia dictadas por la *Nacional Association of Insurance Commissioners* (NAIC).

Con lo anterior, se estuvo alistando el terreno para el surgimiento de los llamados *loss portfolio transfers y adverse development* los cuales permiten a una aseguradora eliminar en el balance las cargas del pasado o evitar las malas sorpresas en la evolución de las reservas.

Como podemos ver, lo que caracteriza a estas coberturas es su aplicación al financiamiento de la siniestralidad pasada y conocida en largos períodos de tiempo.

Entre algunas de las coberturas más conocidas, podemos mencionar las siguientes:

- *Loss portfolio transfer* (transferencia de carteras de siniestros)

#### 2.2.5.1 Transferencia de carteras de siniestros o loss portfolio transfer (LPT)

Contra el pago de una prima, la cedente transfiere sus obligaciones pendientes de cumplir por siniestros conocidos y/o su reserva de siniestros ocurridos no reportados. El contrato de reaseguro vence al inicio del período de exposición de los siniestros.

La compañía de seguros cede parcial o totalmente su reserva de obligaciones pendientes de cumplir y/o su reserva de siniestros ocurridos no reportados de una cartera determinada de pólizas vencidas.

El reasegurador se encarga de la administración de los respectivos siniestros hasta su extinción total contra el pago de una prima de reaseguro la cual es igual al valor presente de la reserva de obligaciones pendientes de cumplir y/o de la reserva de siniestros ocurridos no reportados.

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

La utilidad de la cedente se ve incrementada por la diferencia en monto entre la reserva de obligaciones pendiente de cumplir y/o la reserva de siniestros ocurridos no reportados (que son transferidos al reasegurador y reducen las responsabilidades en el balance de la Aseguradora) menos el valor presente de dichas reservas (prima de reaseguro).

La prima que se pagará por adquirir esta cobertura, es calculada con base en el valor actual de las reservas de siniestros (por eso también es importante hacer un meticuloso análisis de los siniestros pendientes con objeto de determinar el costo final de los siniestros).

Bajo estas coberturas, la cedente tiene la posibilidad de aumentar la capacidad y reducir sus responsabilidades con el objeto de mejorar su balance.

Ahora bien, haremos un ejemplo en el que supondremos que un determinado ejercicio contable para un ramo en particular, la prima emitida es igual a la prima devengada, entonces antes de

**EL REASEGURO FINITO: UNA ALTERNATIVA PARA LA INDUSTRIA DE DAÑOS**

adquirir el contrato de *loss portfolio transfer*, se realiza un análisis financiero tomando como base la siguiente información.

Estados Financieros de la Compañía de Seguros -X-  
(pre a la adquisición del LPT)

Activo	Monto (miles USD\$)	Pasivo	Monto (miles de USD\$)
Inversiones de efectivo	100,000	Siniestros pendientes	400,000
Otros activos	900,000	Otros pasivos	450,000
		Total de pasivos	850,000
		Capital más utilidad	150,000
Total de activos	1'000,000	Total de pasivos más capital	1'000,000

**Estados de Pérdidas y Ganancias**

Concepto	Miles USD\$
+ Prima devengada	500,000
- Siniestros pendientes	400,000
- Gastos	150,000
= Pérdida técnica	50,000
+ Producto de inversiones	50,000
= Utilidad neta	0

A partir de la información presentada, se determinarán los siguientes cocientes:

1. Prima ganada entre capital más utilidad	$500,000 / 150,000 = 3.33$
2. Índice de siniestralidad: (siniestros pendientes / prima devengada)	$400,000 / 500,000 = 80\%$
3. Porcentaje de gastos: (gastos / prima devengada)	$150,000 / 500,000 = 30\%$
4. Índice combinado: ( inciso 1) + inciso 2 )	110%

El contrato de *loss portfolio transfer* de cartera de siniestros tiene una vigencia a partir del 1 de enero y es aplicable únicamente a las pólizas que fueron emitidas antes de esa fecha y que continúan vigentes, por lo que los siniestros deben estar relacionados con esas pólizas en particular.

Ahora bien, la cedente transfiere al reasegurador que le dará cobertura para el *loss portfolio transfer* USD \$100 Millones de sus USD\$ 400 Millones de siniestros pendientes , contra el pago de una prima de USD\$ 60 Millones. El efecto de esta transferencia se ve reflejado en el balance de la Aseguradora ya que se reducen las inversiones en efectivo de USD\$ 100 Millones a USD\$ 40 Millones (como se muestra en el siguiente cuadro) esto debido a la prima pagada al reasegurador; los siniestros pendientes se ven reducidos a USD\$300 Millones por lo que con esta operación, la Cedente obtiene una utilidad de operación de USD\$ 40 Millones.

Estados Financieros de la Compañía de Seguros -X-

(posterior a la adquisición del LPT)

Activo	Monto (miles USD\$)	Pasivo	Monto (miles de USD\$)
Inversiones de efectivo	40,000	Siniestros pendientes	300,000
Otros activos	900,000	Otros pasivos	450,000
		Total de pasivos	750,000
		Capital más utilidad	190,000
Total de activos	940,000	Total de pasivos más capital	940,000

Estados de Pérdidas y Ganancias

Concepto	Miles USCy\$
+ Prima devengada	440,000
- Siniestros pendientes	300,000
- Gastos	150,000
= Pérdida técnica	10,000
+ Producto de inversiones	50,000
= Utilidad neta	40,000

Si realizamos las operaciones de cocientes que en el ejercicio del cuadro anterior, obtendremos algunas modificaciones a los índices que pueden servir a mejorar la calificación de la compañía y sus índices de solvencia, dados por la relación entre primas y capital.

Índice	Con Reaseguro	Sin Reaseguro
a) Prima entre capital más utilidad (440,000 / 190,000)	2.32	3.33
b) Índice de siniestralidad (300,000 / 440,000)	68.2%	80%
c) Porcentaje de gastos (150,000 / 440,000)	34.1%	30%
d) Índice combinado : a) + b)	102.3%	110%

Como se puede observar, el *loss portfolio transfer* en este ejemplo, reduce las responsabilidades por siniestros pendientes de pago a cargo de la cedente.

En estas coberturas el riesgo de suscripción que se cede es muy pequeño y son las fechas de vencimiento, básicamente lo que se transfiere. Según sean definidos los límites del contrato, los niveles de riesgo de suscripción van a variar.

Otro ejemplo para ilustrarse un poco más sobre los LPT es el siguiente:

Sea la aseguradora -X- que aumenta sus reservas para la línea de negocio de responsabilidad civil en USD\$ 600 Millones de las cuales cede USD\$300 Millones al reasegurador -Y- quien recibe una prima por USD\$200 Millones. La aseguradora -X- deduce este importe en su cuenta de pérdidas y ganancias de sus ingresos de primas.

Cierre anual y cifras más significativas del Balance		Sin LTP		Con LTP	
<b>Estado de pérdidas y ganancias</b>					
+ Primas emitidas:		1,000			800
- Siniestros pagados:		100			100
- Aumento de las reservas		600			300
- Gastos de administración y adquisición:		350			350
= Resultado técnico		50			50
+ Resultado de las inversiones de capital		50			50
= Resultado conjunto		0			100
<b>Balance</b>					
		<i>Activo</i>		<i>Pasivo</i>	
Patrimonio: 1,800 para ambos casos		Reservas		600	300
		Otro capital ajeno		1,100	1,100
		Capital propio		300	400
<b>Indices</b>					
Índice de siniestralidad		70%			50%
Índice de costos		35%			43.75%
Combined ratio		105%			93.75%
Solvencia		30%			50%

Bajo los LPT también pueden cederse al reasegurador los gastos de *run-off* que pueden alcanzar niveles considerables respecto a la liquidación de siniestros.

La utilidad que tiene los *loss portfolio transfer* para la cedente, son:

- Fortalecimiento y estabilización de la estructura de reservas.
- Reforzamiento de la base de capital propio y aumento en el margen de suscripción.
- Renuncia a largas y costosas actividades que lleva consigo el *run-off*.
- Mejoramiento del balance, haciendo más rentable a la compañía.

Con base a lo anteriormente expuesto, respecto al *reaseguro no-tradicional*, se puede comentar lo siguiente de acuerdo a su uso y experiencia:

- La motivación principal es el logro de resultados financieros predeterminados (planificación empresarial de flujos financieros).
- Crea capacidad de suscripción para riesgos no asegurables.
- Permite realizar capital operativo (aumento de producción) y mejorar índices del balance (función de financiación y fortalecimiento del balance).
- Nivel de resultados en el tiempo (ahorro y repartición de siniestros).
- Financiación de auto cobertura de riesgos apenas asegurables (costo, cobertura capacidad).
- Previsión por causa de cambios de actividad / nuevos productos o compra / fusión con otra compañía.
- Límite de responsabilidad prudente (relación límite / prima es relativamente alta) y posibilidad de pérdida / ganancia relativamente moderada.
- Puede aplicarse a un riesgo específico e individual.
- El momento del pago de los siniestros es a una fecha preestablecida.
- Devolución de los fondos (bajo ciertas condiciones) en caso de un desarrollo positivo de la operación a la terminación del contrato.
- Renovación automática del período plurianual de cobertura a partir de un monto de pérdida máxima (recuperación y monto de pérdida máxima posible).

### CAPÍTULO 3. DESARROLLO EN EL ÁMBITO MUNDIAL

#### 3.1. Situación mundial sobre el reaseguro finito

El endurecimiento de los mercados tradicionales, el difícil ambiente financiero, las pérdidas provenientes por los bajos costos, el incremento de forma dramática de los precios en los seguros y reaseguros, así como hechos de gran importancia ocurridos (recuérdese uno de los mayores eventos financieros pasados « los ataques terroristas del 11 de Septiembre que dejó pérdidas de más de 6 billones de dólares) han despertado el interés por los productos que ofrece la *transferencia alternativa de riesgos (alternative risk transfer)*.

Sin duda, uno de los productos que se está utilizando cada vez más en años recientes es el *reaseguro finito* o *reaseguro financiero*, mecanismo bajo el cual una cedente puede obtener cobertura de reaseguro a bajos costos que el *reaseguro tradicional* con baja probabilidad de pérdida para el reasegurador.

Actualmente, las regiones geográficas que están beneficiando el desarrollo de esta modalidad de reaseguro y en las cuales se capta casi el 100% de primas por este concepto son: Estados Unidos, Reino Unido, Luxemburgo, Irlanda, Bermudas e Islas Caimán; y ahora este mercado esta creciendo en la región Asia-pacífico.

En estados Unidos y en el Reino Unido, existe un alto potencial y gran demanda de coberturas de *reaseguro finito*, donde cada vez los productos del *reaseguro tradicional* están combinándose con componentes de reaseguro no tradicional. Por otro lado, Luxemburgo, Irlanda, Bermudas, e Islas Caimán, son regiones con leyes fiscales favorables que cotidianamente facilitan el establecimiento de los reaseguradores no-tradicionales internacionales; -Bermuda es el lugar dominante de mercados de reaseguros en todo el mundo en conjunto con Londres.<sup>7</sup>

Sin embargo, en algunos países europeos tal es el caso de Francia, Alemania, Holanda y Suecia, esta prohibido que las aseguradoras descuenten sus reservas de obligaciones pendientes de cumplir o sus reservas de riesgos en curso, debido a que sus balances, situación contable y financiera debe ser real.

Como veremos en un capítulo más adelante, hoy en día, en nuestro país se podrán realizar operaciones de *reaseguro no-tradicional* sin embargo estas se limitan únicamente a *reaseguro retrospectivo* bajo ciertas condiciones.

##### 3.1.1 ¿Qué opinan los expertos?

Para los 90's cuando el mercado aun era blando, los clientes se basaban en los productos ofrecidos por el mercado tradicional en contraste con el período entre 1999-2001, en el cual se comienza una búsqueda de soluciones alternativas ofrecidas por el mercado no tradicional.

- Al tiempo que los costos de transferir riesgo se ha vuelto más caro las transacciones de *reaseguro finito* se han vuelto más atractivas.<sup>8</sup>, según palabras de Robert J. Cooney, CEO de Max Re Ltd.

- La demanda de los productos que ofrece el *reaseguro finito* se está incrementado en áreas en las cuales la capacidad del reaseguro tradicional es muy limitada tal es el caso para los seguros de riesgos profesionales o terrorismo.<sup>9</sup> esto de acuerdo a lo dicho por George Hutchings vicepresidente de Centre Solutions /Bermuda) Ltd.

---

<sup>7</sup> ART : Alternative Risk: [www.artemis.bm](http://www.artemis.bm) por Anna Scott -Riding the reinsurance wave: Max Re. -, Vol. 1, Agosto de 2002.

<sup>8</sup> Busines Insurance. Spot light por Carolyn Aldred -Finite risk interest up, but accounting worries loom-, Noviembre 18, 2002.

<sup>9</sup> Ibidem 8

La mayoría de los clientes que algunos Corredores o -Brokers- han tenido, tal es el caso de Benfield, Group plc, se sienten muy a gusto respecto a sus negocios que cuentan con coberturas finitas. Según comenta Dan Malloy, vicepresidente de Benfield ART Solutions, han tenido gente que busca renovar sus contratos o adquirir nuevos, de formar particular los que se refieren al llamado *long-tail* o de *cola larga* especialmente en líneas como mala práctica médica entre otros.

Con las coberturas finitas, los clientes buscan el retorno económico en forma de una ganancia compartida o *profit share*, a cambio de una baja probabilidad de exceder los límites sobre los contratos que se tengan. Lo que atrae a los clientes de reaseguro finito es buscar coberturas multilíneas para negocios que tienen una exposición sobre los años dado que la forma de spread o dispersar el riesgo reduce la volatilidad de exposición del mismo.

Cuando se endurecen las tasas (hablando de mercado duro) resultan ser más ventajosos los mercados de *transferencia alternativa de riesgos* donde se incluye desde luego el *reaseguro finito*. En el año 2001, el volumen mundial de primas directas de los ramos comerciales suscritas por compañías de seguros tradicionales fue de alrededor de USD \$ 370,000 millones mientras que el volumen de primas de diversos tipos de aseguradores del mercado no-tradicional ascendió a USD \$88,000 millones aproximadamente.

Los programas de *(rea)seguro finito* no sólo están limitados a adquirirse en un mercado duro, de hecho también se pueden utilizar en los diferentes ciclos del mercado (duro / blando). En un mercado duro, los precios altos, los bajos límites de (re) aseguramiento y el incremento en el porcentaje de retención, con lleva a algunos -compradores- a buscar soluciones mediante el (Rea)seguro Finito, sin embargo en un mercado blando, las compañías buscan coberturas para riesgos no tradicionales o *exóticos* como volatilidad financiera, riesgos crediticios, riesgos del mercado, riesgos políticos, entre otros.

### Mercado mundial de productos seleccionados de Transferencia Alternativa de Riesgo (Mercado No tradicional)

Productos Alternativos	Volumen del mercado en 2001 en miles de millones USD (nacional)
Reaseguro Finito	26.5
Run-off	11
Otras soluciones financieras	17.7
Titulación de créditos	101
Títulos vinculados a seguros	4.8
Derivados meteorológicos	4.3
Total	165.3

Fuente: Swiss Re. Sigma No.1 / 2003

Dentro del mercado suizo hay un crecimiento por la demanda de soluciones vía *reaseguro finito* quienes están conscientes del ritmo acelerado del desarrollo alrededor del mundo nuevos y prometedores mercados, ciclos cortos y fluctuaciones crecientes de la rápida demanda de capital, así como el crecimiento en gran escala de demanda de riesgos.

La experiencia que han tenido los mercados de Estados Unidos y Europa, muestra que los conceptos de reaseguro finito son usados en tres áreas ya sea como un sustituto a las soluciones que ofrece el reaseguro tradicional, un seguro para riesgos tradicionalmente no asegurables, o soluciones combinadas (*reaseguro tradicional / reaseguro no-tradicional*).

Para explicar la primera de estas áreas, usaremos un ejemplo de *reclamos de cola larga* dentro de un seguro de responsabilidad civil para hospitales: Los reclamos de coberturas de responsabilidad civil clínicas y hospitales se caracterizan por acuerdos de períodos largos lo que hace que los riesgos envuelvan un alto potencial de reclamos. La experiencia de algunos mercados muestra que pueden pasar algunos años sin que el siniestro o reclamación sean reportados y durante este lapso, el asegurador deposita fondos a sus reservas.

-Como una alternativa de *productos finitos*, estos pueden ofrecer un substancial **valor agregado** en comparación con lo ofrecido en el mercado tradicional. Para este caso, se acuerda que el cliente financiará una cierta parte de riesgo; la prima y el riesgo son ahora responsabilidad del cliente. Se crea un fondo de capital en donde se ganarán intereses y si la experiencia siniestral actual resulta ser mejor que la esperada, entonces el cliente obtendrá los fondos o capital ganado que servirá para pagar reclamaciones cuando en un periodo no muy largo se necesite.<sup>10</sup>

Las soluciones de *riesgo finito* garantizan al cliente que recibirá el interés ganado sobre las reservas de pérdidas. Este valor agregado garantiza estabilidad de *cash flow* a los clientes sin tener en cuenta la experiencia siniestral actual.

Este concepto puede también aplicar para el seguro retrospectivo el cual provee de financiamiento para pérdidas no cubiertas de periodos asegurados previos.

El uso del *reaseguro finito* en sustitución de una cobertura tradicional, o cubrir riesgos tradicionalmente no asegurables puede ser ilustrado usando un ejemplo de fluctuación del precio en la industria de alimentos:

La industria manufacturera de alimentos, producción, depende mucho de la colocación del producto en el mercado y a este tiempo, los consumidores están sujetos a las considerables fluctuaciones de los precios que son resultado de una desregulación del mercado.

La competencia en los precios es grande y los resultados en las ventas decrecen lo que no puede compensarse sólo con producción adicional. Las compañías que son meramente dependientes de esta colocación de los precios pueden ser sujetas a substanciales fluctuaciones en sus resultados lo que no descarta la posibilidad de que este riesgo se incremente en un futuro como resultado de decisiones políticas o un colapso en el mercado.

Como una solución finita, se podría asegurar una cobertura para la fluctuación de los precios, si el precio se desvía de un cierto límite, entonces el asegurador para una compensación. Lo que significa que el desbalance que sufren las ventas se puede reducir en los resultados que tenga anualmente. Con esto la compañía mejora significativamente su estado de resultados y con ello incrementa su valor como tal.

Para el caso de soluciones combinadas, podemos tomar el caso de una compañía que manufactura software cuyo éxito no sólo depende del precio si no también de los servicios que esta den como es el caso de la garantía, servicios en línea entre otros. El fabricante posiblemente tenga que ofrecer una garantía que cubra posibles daños causados por la manufactura en el software. Estas garantías pueden exceder del límite de las coberturas que ofrecen los programas tradicionales de aseguramiento. El fabricante deberá extender a sus clientes garantías prolongadas como parte de sus ventas y estrategia de negociación por lo que él tendrá que buscar una cobertura que le permita cubrir esos riesgos adicionales.

---

<sup>10</sup> American Business Council, por Dr. Paul Wöhrmann -Finite Risk Solutions In Switzerland-.

Utilizando las coberturas finitas, podrían garantizar la el financiamiento de las pérdidas que surgiera al dar las garantías prolongadas mientras que el programa tradicional cubrirá la parte de *property damage o daño a propiedad y bodily injury o daños a personas*.

Con esto, la compañía puede crear más valor agregado que sus competidores, contribuyendo el seguro vía financiamiento alternativo de riesgo.

Si una compañía tiene mucho riesgo y no lo tiene cubierto, potencialmente la compañía no vale nada porque puede perder todo.

Como podemos ver, en estos ejemplos, los productos finitos no sólo pueden cubrir riesgos que tradicionalmente no son cubiertos si no que además pueden ayudar a que las empresas incrementen su valor agregado.

### **3.1.2. Aseguradores, reaseguradores y brokers que ofrecen productos finitos**

Como se ha observado, en Europa, Estados Unidos y Asia, el mercado no-tradicional se ha estado desarrollando y se incrementa el número de participantes. Alrededor del mundo existen reaseguradores / aseguradores que ofrecen esta modalidad de reaseguro. En el Anexo 1 se mostrará una lista con los datos de éste mercado.

### **3.2 Disposiciones del Financial Accounting Board (F A S B )**

No obstante a que el desarrollo del reaseguro financiero se ha dado sólo en algunos países del llamado primer mundo, se han detectado algunos problemas para los registros contables de las diversas transacciones que llevan las aseguradoras y reaseguradoras que operan *reaseguro finito* propiamente hablando.

En el año de 1992 en Estados Unidos de Norte América, se emitió el estatuto 113 de FASB, denominado *Accounting and Reporting for Reinsurance of Short Duration and Long Duration Contracts (Contabilidad y registro para los contratos de reaseguro de corta duración y larga duración )* cuya característica principal es el establecimiento de estándares contables y registro para los contratos de reaseguro, lo que impide que de inmediato se registren contablemente las ganancias obtenidas de las operaciones de reaseguro cedido hasta que las obligaciones de la cedente se hayan extinguido.

Los objetivos principales de estas disposiciones son:

- Establecer condiciones necesarias para los contratos de reaseguro con objeto de satisfacer los criterios de transferencia de riesgo.
- Eliminar la antigua práctica de las empresas de seguros de reportar sus responsabilidades netas de reaseguro cedido. De esta forma, se requiere que tanto las responsabilidades cedidas como las primas no devengadas cedidas se reporten con activos.
- Clasificar los contratos de reaseguro diferenciando los de corta y larga duración así como los correspondientes a contratos prospectivos y retrospectivos.

### **3.3 Instituciones Supervisoras**

En 1994 se estableció la IAIS con la finalidad de desarrollar principios y estándares para la supervisión de los seguros y mejorar los sistemas de supervisión de la industria del seguro; tiene un equipo de supervisores de seguros entre los que cuenta con más de 160 jurisdicciones y más de 80 observadores.

En diciembre del 2004 el *International Association of Insurance Supervisors* y *Other Formns of Risk Transfer Subcommite*, presideada por Julie Bowler (Massachusetts , U.S.A) decidieron desarrollar una guía en la que se hable sobre el uso y abuso del Reaseguro Finito pues acontecimientos recientes (como es el caso de los escándalos contables y suspensión de operaciones de algunos Reaseguradores) han requerido la necesidad de supervisar a conciencia y orientación sobre ese especializado tipo de contratos de reaseguro.

Se incluirá sobre todo: Definición del Reaseguro Finito, la base sobre la cual debe hacerse transferencia de riesgo y que constituye una adecuada transferencia, tipos, características y ejemplos de pólizas, beneficios y problemas que puede tenerse con esas pólizas, contabilidad entre lo más importante.

Este documento se basará en la experiencia mundial e incluirá casos de pólizas que contemplen *reaseguro finito* en donde haya habido problemas de regulación y resultados; se espera la publicación hasta octubre del 2006.

Es probable que los clientes, reaseguradores y autoridades reguladoras modifiquen su actitud con respecto a los contratos finitos. Se hará hincapié en la transferencia de riesgos y habrá una mayor transparencia. Sobre todo en el Reino Unido, la autoridad de servicios financieros (*Financial Services Authority, FSA*) ha manifestado su preocupación acerca del uso de *reaseguro financiero* con fines de arbitraje formativo

Esta claro que el *reaseguro finito* seguirá jugando un papel muy importante en la salud financiera de la industria de seguros. También será una buena herramienta para asistir en la recuperación pos a los eventos del 11 de septiembre sin embargo es importante que los aseguradores y los reaseguradores monitoreen los desarrollos legales y gubernamentales ( reglas, leyes, etc.) que aseguren y motiven las transacciones del reaseguro finito.

## CAPÍTULO 4. REGLAS PARA LA OPERACIÓN EN MÉXICO

### 4.1 Antecedentes

En México, hasta hace un par de años, no se había fomentado el desarrollo del reaseguro no-tradicional debido a que la legislación prohíbe a las instituciones y sociedades mutualistas de seguros suscribir en cualquiera de las operaciones para las que estén autorizadas, contratos de reaseguro tendientes a:

1. Disminuir el impacto financiero en sus resultados por incremento anual de la reserva de riesgos en curso;
2. Nulificar el efecto de la operación de dicho contrato al combinar el importe total de las primas cedidas con la suma de los importes de siniestros recuperados por reaseguro cedido y las comisiones de reaseguro;
3. A no dar cumplimiento a la liquidación de saldos; y
4. Afectar los principios técnicos de reaseguro; o desvirtuar las cifras que reflejen los estados financieros hoy en día.

Hoy en día ésta modalidad de reaseguro está prevista en la LGISMS en el Artículo 10, II BIS.. Se entiende por *reaseguro financiero*, el contrato en virtud del cual una empresa de seguros, en los términos de la fracción II del presente artículo, realiza una transferencia significativa de riesgo de seguro, pactando como parte de la operación la posibilidad de recibir financiamiento del reasegurador.<sup>11</sup>

Durante el primer trimestre de 2003 ( 28 de enero de 2003) la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) y la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF), publicaron, entre otras, las siguientes circulares, oficios circulares y regulaciones entre las que destacan las S-26.1 Y F-21.1 Reglas para la Operación del Reaseguro Financiero.

Las reglas anteriores se originan tras haber considerado que las operaciones de *reaseguro financiero* constituyen mecanismos complementarios o que están asociados a la transferencia de riesgos o responsabilidades del cual son objetos de la actividad de las Instituciones de Seguros y de fianzas, con una adecuada visión de desempeño, ofrecen una mayor estabilidad en sus resultados al proporcionar financiamiento para las operaciones que surjan de la suscripción de sus riesgos ya que de esta forma, dichas operaciones facilitan una mejor planeación y control de los flujos de efectivo en el mediano plazo.

Asimismo, el hecho de que la tendencia de los mercados internacionales de reaseguro es ofrecer los mecanismos de financiamiento y soporte de capital a las aseguradoras y afianzadoras y que a nivel internacional la utilización de estas operaciones se ha incrementado significativamente en los mercados aseguradores y reaseguradores.

Por lo anterior, se convino la aplicación de estas operaciones dentro de la regulación mexicana bajo un marco prudencial y claro para llevarlo a cabo, así como los mecanismos para su correcta y efectiva supervisión tanto de las autoridades así como las propias instituciones.

Las reglas de las cuales haremos un resumen, tienen por objeto establecer las bases para el funcionamiento del reaseguro en México el cual aplica exclusivamente para los contratos en donde se realice una transferencia significativa de riesgo o responsabilidades y que esté ligado

---

<sup>11</sup> Legislación de Seguros ( Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros y Ley Federal de Instituciones de Fianzas), Ediciones Delma, S.,A. de C.V., México, 2002

un esquema de financiamiento el cual se quiera establecer con alguna de las reaseguradoras financieras que estén autorizadas para operar en nuestro país.

La regulación de este tipo de operaciones va a permitir delimitar el uso de de transferencias de riesgos que involucren esquemas financieros entre las cedentes mexicanas y las reaseguradoras financieras mexicanas ya que con ayuda de esto, las instituciones de seguros y de fianzas, tendrán acceso a fuentes alternas de capital lo que apoyará a un crecimiento sano y desarrollo del sector asegurador preservando su solvencia.

#### **4.2 Disposiciones Generales.**

Primera.- Se entenderá por:

- I. Secretaría, Secretaría de Hacienda y Crédito Público
- II. Comisión, la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas
- III. LGISMS, la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros
- IV. LFIF: la Ley Federal de Instituciones de Fianzas; y
- V. Institución o Instituciones, en singular o plural, las Instituciones de seguros e Instituciones de Fianzas

Segunda: Las instituciones que realicen operaciones de reaseguro financiero estarán sujetas a lo indicado en la LGISMS refiriéndose particularmente a los artículos 10,29 Bis, 29 Bis-1, 33-B, 34 fracción I Bis, 35 , fracción I Bis, fracciones II Bis y II Bis-1. Asimismo, lo indicado en artículos siguientes indicados en la LFIF: 15 Bis, 15Bis-1, 16, fracción I Bis, 60, fracciones III Bis y III Bis-1 y 114 Bis así como lo indicado en las Reglas, Tercera y Cuarta.

La Regla Tercera, nos indica que la Secretaría podrá modificar los procedimientos a los cuales se refieren estas reglas oyendo la opinión de la Comisión, así también podrá interpretar estas reglas para efectos administrativos.

Cuarta: La Comisión podrá establecer la forma y términos en que las instituciones deben infórmale y comprobarle todo lo relacionado a las operaciones de reaseguro financiero que realicen.

#### **De la transferencia significativa de riesgo de seguro o de responsabilidades asumidas por fianzas en vigor.**

Quinta: Se entiende por reaseguro financiero el contrato de reaseguro o de reafianzamiento mediante el cual una institución de seguros o de fianzas realiza una transferencia de -riesgo de seguro- o de -responsabilidades asumidas por fianzas en vigor- en donde como parte de la operación, se pacta la posibilidad de recibir financiamiento del reasegurador o reafianzador, lo anterior previsto por los artículos 10 fracción II Bis de la LGISMS y de la LFIF el artículo 114 Bis.

Se han establecido algunos conceptos para su mejor entendimiento y aplicación:

I. Transferencia de riesgo de seguro, siempre y cuando el contrato de reaseguro sobre el cual se basará cumpla estas condiciones:

- 1) El reasegurador debe tener la posibilidad de asumir las pérdidas que se generen directamente del comportamiento de los factores respecto de la suscripción de acuerdo a:
  - a) -En el caso de los contratos de cesión proporcional, que en cuando menos el 20% de los escenarios de siniestralidad el reasegurador deba cubrir a la cedente en cuando menos el monto equivalente al 105% de la prima cedida ; y
  - b) En el caso de los contratos de cesión no proporcional, que el valor esperado de las pérdidas para el reasegurador, con independencia de la combinación de los porcentajes de escenarios de

siniestralidad y montos de pérdida asociados, sea equivalente al de los contratos proporcionales señalados en el inciso anterior.<sup>12</sup>

Como factores técnicos, se entiende por todos aquellos que intervienen en la determinación de la prima pura del riesgo de acuerdo a la nota técnica que le corresponda.

2) El componente de financiamiento del contrato de reaseguro no debe ser mayor a dos veces la prima cedida o el costo del contrato que corresponda al componente de transferencia de riesgo de seguro.

II. Transferencia significativa de responsabilidades la cual es asumida por fianzas siempre y cuando el contrato de reafianzamiento que le corresponda, cumpla con lo siguiente:

1) El reasegurador o reafianzador debe tener la posibilidad de asumir las pérdidas que se generen directamente del comportamiento de los factores respecto de la suscripción de acuerdo a:

a) -En el caso de los contratos de cesión proporcional, que en cuando menos el 20% de los escenarios de siniestralidad el reasegurador deba cubrir a la cedente en cuando menos el monto equivalente al 105% de la prima cedida ; y

b) En el caso de los contratos de cesión no proporcional, que el valor esperado de las pérdidas para el reasegurador, con independencia de la combinación de los porcentajes de escenarios de siniestralidad y montos de pérdida asociados, sea equivalente al de los contratos proporcionales señalados en el inciso anterior.<sup>13</sup>

Por factores técnicos, se entiende todos aquellos que intervienen en la determinación de la prima pura del riesgo de acuerdo a la nota técnica que le corresponda.

2) El componente de financiamiento del contrato de reafianzamiento no debe ser mayor a dos veces la prima cedida o el costo del contrato que corresponda al componente de transferencia de responsabilidades asumidas por fianzas en vigor.

Sexta: Un contrato de reaseguro o reafianzamiento comprende una operación de reaseguro, si bajo el supuesto de que la cedente deje de operar y haya una transferencia significativa de riesgo de seguro o de responsabilidades bajo fianzas en vigor de acuerdo a lo previsto en la Regla Quinta, se mantiene el acuerdo de liquidar las reclamaciones del asegurado o beneficiario.

No comprende una operación de reaseguro financiero un contrato de reaseguro o de reafianzamiento, si bajo los supuestos de lo anterior, no se mantiene el acuerdo de liquidar tales reclamaciones.

Séptima: Respecto a la transferencia de riesgo de seguro o de responsabilidades asumidas por fianzas en vigor del contrato de reaseguro o de reafianzamiento, se regirán por las disposiciones legales administrativas aplicables en cada una de esas materias.

### De la Autorización

Octava: Las operaciones de *reaseguro financiero* únicamente se podrán llevar a cabo con instituciones de seguros o de fianzas que este autorizadas para operar en nuestro país exclusivamente el reaseguro o reafianzamiento y con reaseguradoras extranjeras las cuales estén inscritas en el -Registro General de Reaseguradoras Extranjeras para tomar Reaseguro y Reafianzamiento del País- las cuales deberán contar con una calificación -Superior- o

---

<sup>12</sup> Legislación de Seguros ( Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros y Ley Federal de Instituciones de Fianzas), Ediciones Delma, S.,A. de C.V., México, 2002

<sup>13</sup> Ibidem 12

-Excelente- otorgado por alguna agencia calificadora que esté reconocida por la Comisión de acuerdo a las disposiciones aplicables al registro citado.

Se denominará -reaseguradoras financieras autorizadas -a las instituciones de seguros mexicanas que estén autorizadas para operar exclusivamente el reaseguro o reafianzamiento así como a las reaseguradoras extranjeras siempre que cumplan con lo mencionado en el párrafo anterior.

Es importante señalar que se puede hacer *reaseguro financiero* con cualquier reaseguradora extranjera que haga este tipo de operaciones considerando que su calificación sea como lo menciona este apartado pues la cedente podrá estar tranquila de la solvencia económica que ésta tenga. Como lo mencionamos en el capítulo anterior, se mostró una lista de reaseguradores/ aseguradores los cuales ofrecen los productos de *reaseguro finito* no obstante pueden surgir nuevos mercados sin embargo de los ya existentes se puede verificar su -calificación- para poder decidir cuál conviene a las necesidades de la Cedente y cumple con los requerimientos de estas reglas.

Novena: Para aquellas instituciones que tengan la intención de realizar operaciones de reaseguro financiero, es indispensable que durante al menos los últimos tres ejercicios a la fecha de su solicitud, debieron mantener una adecuada cobertura de sus reservas técnicas, capital mínimo de garantía, requerimiento mínimo de capital base de operaciones así como el capital mínimo pagado.

Décimo: Con base en lo previsto por la LGISMS, por la LFIF y las reglas presentes, la celebración de las operaciones de reaseguro financiero se sujetará a la previa autorización otorgada por la Comisión y será caso por caso.

Para lo anterior, las instituciones que tengan interés en realizar dichas operaciones deberán presentar una solicitud de autorización ante la Comisión para cada operación de reaseguro financiero que pretendan celebra o así como para la modificación de las operaciones que hayan sido previamente autorizadas.

Décima Primera: La solicitud que se requiere presentar, deberá incluir los siguientes documentos mismos que deberán estar redactados en el idioma español o en su defecto, traducción oficial:

- I. -Descripción de objetivos técnicos y financieros de la operación de reaseguro financiero que se pretenda realizar.
- II. Proyecto de contrato de reaseguro financiero
- III. Dictamen del auditor externo independiente actuarial que acredite que la operación que se pretende realizar comprende una transferencia significativa de riesgo de seguro o la transferencia de responsabilidades asumidas por las fianzas en vigor, en términos de las presentes Reglas
- IV. Estados financieros de la institución, que reflejen su estado de situación financiera al término del mes anterior a la fecha de presentación de solicitud.
- V. La proyección de los estados financieros a que se refiere la fracción anterior con y sin los efectos de la operación de reaseguro financiero.
- VI. Relación de pasivos existentes derivados de otras operaciones de reaseguro financiero, de la emisión de obligaciones subordinadas y de otros títulos de crédito.
- VII. Copia autenticada por el secretario del consejo administrativo de la institución, del acta en la que se haga constar los términos y condiciones de la aprobación de la operación correspondiente por parte de dicho consejo de administración.

La Comisión podrá solicitar a las instituciones la información complementaria que, en su caso, requiera para el análisis y evaluación de la operación.<sup>14</sup>

---

<sup>14</sup> Ibidem 12

Es muy importante presentar la información antes mencionada ya que de ello puede depender la autorización o no por parte de la CNSF para que la cedente o fianzadora pueda llevar a cabo estas operaciones de reaseguro.

### **Del registro contable.**

Décima segunda. Las operaciones de reaseguro financiero que hayan sido autorizadas por la Comisión, para su registro contable, deberán considerar la separación de los elementos de transferencia de riesgo de seguro o de responsabilidades asumidas por fianzas en vigor y la de financiamiento, esto de acuerdo a las disposiciones que emita la Comisión de acuerdo a las facultades que le confiere la LGISMS y la LFIF.

### **De los límites**

Décima tercera. Las instituciones deberán observar los límites a que se refieren las fracciones Bis, inciso e) y xiii bis-1 del artículo 35 de la LGISMS, y las fracciones I bis, inciso e) y XVI Bis del artículo 16 de la LFIF.

Para aquellas reaseguradoras o reafianzadoras mexicanas las cuales lleven acabo operaciones de reaseguro financiero, también deberán observar los límites de afectación para el capital mínimo de garantía o requerimiento mínimo de capital base de operaciones los cuales se establecen en las Reglas para el Capital Mínimo de Garantía de las Instituciones de Seguros y en las Reglas para el Requerimiento Mínimo de Capital de Operaciones de las instituciones de Fianzas, y a través de las que se fijan los requisitos de las Sociedades Inmobiliarias de las propias Instituciones, respectivamente.<sup>15</sup>

Décima cuarta. Cuando una Institución solicite autorizaciones para llevar a cabo más de una operación de reaseguro financiero, para efectos de los límites, deberá considerar el saldo pendiente de amortizar del financiamiento recibido a través de contratos de reaseguro financiero, y en su caso de la emisión de obligaciones subordinadas y de otros títulos de crédito.

### **De la Supervisión**

Décima quinta: Las instituciones deberán mantener un expediente por cada operación de reaseguro financiero que celebren el cual deberá estar disponible en cualquier momento para cuando efectos de inspección y vigilancia de la Comisión contando con por lo menos, los siguientes documentos:

- I. - La documentación a que se refiere la Décima Primera de las presentes Reglas
- II. Oficio de autorización de la Comisión
- III. Original del contrato celebrado
- IV. Estados de cuenta del reasegurador o reafianzados, que muestren la amortización del componente de financiamiento del contrato de reaseguro o reafianzamiento.
- V. Documentación soporte y correspondencia entre el reasegurador o reafianzados y la institución, relativas a la operación de reaseguro financiero.<sup>16</sup>

Décima sexta: -El director general de la Institución deberá presentar al consejo de administración un reporte semestral sobre los contratos de reaseguro o reafianzamiento que comprendan operaciones de reaseguro financiero en términos de las presentes Reglas y sobre su adecuado

---

<sup>15</sup> Ibidem 12

<sup>16</sup> Ibidem 12

registro contable. Este reporté se entregará a la Comisión dentro de los diez días hábiles posteriores a la fecha en la que se informó al consejo de administración.

Décima séptima: El auditor externo independiente contable de la institución, como parte de su revisión, deberá verificar que el registro contable de contratos de reaseguro, así como el de aquellos que se comprendan operaciones de reaseguro financiero, se apeguen a lo previsto en las disposiciones legales y administrativas aplicables, debiendo emitir una opinión al respecto en su dictamen anual de los estados financieros de la institución.

Décima Octava: -El auditor externo independiente actuarial deberá dar seguimiento a las operaciones de reaseguro financiero de la institución y emitir una opinión al respecto en su dictamen anual<sup>17</sup>, en donde se evaluará el comportamiento de los supuestos originales respecto a la transferencia significativa de riesgo o responsabilidades asumidas así como el impacto del esquema de amortización del componente de financiamiento sobre la operación técnica y financiera de la institución.

Décima Novena: -De conformidad con las disposiciones legales y administrativas aplicables, el contralor normativo de la institución deberá incluir, en el informe anual a que se refieren la fracción V del artículo 29Bis-1 de la LGISMS y la fracción V del artículo 15 Bis-1 de la LFIF, el cumplimiento del marco normativo a que deben sujetarse las operaciones de reaseguro financiero.<sup>18</sup>

Estas reglas no contemplan operaciones del *reaseguro financiero* operaciones como burzatilización de riesgos (*alternative risk transfer*) u operaciones de *cautivas (Captives)*, únicamente se limita a las operaciones de *reaseguro finito* específicamente *retrospectivo*.

---

<sup>17</sup> Ibidem 12

<sup>18</sup> Ibidem 12

## CONCLUSIONES

Al enfrentarse las compañías de seguros a costos de capital altos para riesgos catastróficos, retiro de reaseguradores de los contratos proporcionales así como capacidad contractual insuficiente para riesgos de la naturaleza, aviación y responsabilidad civil, se ha despertado la necesidad de buscar nuevas alternativas que les permitan estar protegidas a las exposiciones y continuar operando en el mercado asegurador.

Al enfrentarse las compañías de seguros a costos de capital altos para riesgos catastróficos, retiro de reaseguradores de los *contratos proporcionales* así como capacidad contractual insuficiente para riesgos de la naturaleza, aviación y responsabilidad civil, se ha despertado la necesidad de buscar nuevas alternativas que les permitan estar protegidas a las exposiciones y continuar operando en el mercado asegurador.

De acuerdo a la experiencia que han tenido las cedentes que operan Daños en el mercado mexicano, el *reaseguro finito* se deberá enfocar en principio a los ramos de incendio (terremoto y erupción volcánica, huracán e inundación), responsabilidad civil (contaminación, cola larga) y aviación, ya que en éstos se tiene alta exposición y la severidad en los siniestros se ha incrementado.

A diferencia del *reaseguro tradicional*, el *reaseguro finito* permite a una cedente la suscripción de riesgos no asegurables y de los cuales no tiene experiencia. La entrada de nuevos negocios le permite al reasegurador ofrecer a sus clientes coberturas especiales tales como pérdida financiera, terrorismo, errores u omisiones (E&O), responsabilidad civil de directores y administradores (D&O), riesgos cibernéticos, el cambio de milenio entre otros.

El hecho de utilizar *reaseguro finito prospectivo* permite a la cedente aliviar las grandes pérdidas esperadas y no desequilibrar su capital en el momento en que se tengan que liquidar los siniestros que se reclamen. Lo anterior considerando que en los últimos años han aumentado los siniestros catastróficos en frecuencia y severidad (huracán, inundaciones); recuérdese el sismo de 1985 en la Ciudad de México o los huracanes Isidore y Gilberto en nuestras costas que provocaron en muchas aseguradoras pérdidas importantes.

Las *coberturas finitas retrospectivas* ayudan a equilibrar las pérdidas que las cedentes pueden tener sobre siniestros ocurridos en el pasado los cuales afecten de manera drástica a su capital. Esto se hace muy notorio para los negocios con coberturas de cola larga del ramo de responsabilidad civil.

Permite a las compañías de seguros diluir en varios años las pérdidas y, por lo tanto, tener a su disposición mayor cantidad de recursos para sus operaciones diarias. Cubre la exposición financiera del balance de la compañía de seguros dado que la protege contra pérdidas como la siniestralidad no prevista, eventuales desajustes en el tipo de cambio, bajo rendimiento en las inversiones.

El *reaseguro financiero* en particular el *reaseguro finito*, será la actividad en que necesariamente deberán converger las economías en las que existe una fuerte sinergia entre las operaciones financieras y de seguros.

Esta actividad nueva en nuestro país, se intensificará con las presiones financieras que sufren las compañías en su desarrollo y por la regulación, como una forma de optimizar sus recursos de capital y evitar la manutención de altos pasivos en sus balances. Asimismo, se verá incrementada en la medida en que no existan mecanismos para el aseguramiento o reaseguramiento de ciertos riesgos inherentes a la operación de la compañía, como una alternativa que permitirá diversificar el citado riesgo o financiarlo.

**GLOSARIO**

Asegurador primario	Asegurador quien toma el primer elemento del riesgo.
Cautiva:	Compañía de seguros o reaseguradores propiedad de una empresa o grupo de empresas que no operan activamente por si mismas en el negocio asegurador. El objetivo primordial consiste en asegurar los riesgos de sus sociedades matrices.
Catástrofe (CAT)	Cualquier evento de la naturaleza u originado por el ser humano que ocasiona grandes pérdidas materiales y de vidas humanas o de ambas en un período corto.
Cedente:	Compañía de seguros que compra cobertura de reaseguro
Convergencia:	Combinación del seguro/ reaseguro tradicional y el mercado de capitales.
Combines ratio:	Expresión inglesa para Relación siniestros / costes (ratio combinado).
Comisión sobre utilidades (Profit Commission)	La cedente es partícipe de las eventuales utilidades de algún contrato de reaseguro proporcional o de algún negocio de reaseguro facultativo si cuando la diferencia entre el resultado final de los ingresos o egresos del reasegurador son positivos y una parte de esta cantidad se reconocerá a la cedente.
Deducible:	Cualquier cantidad, fija o en por ciento sobre la suma asegurada, de una póliza, que el asegurado esta obligado a satisfacer en caso de siniestro.
Excedente (Surplus):	Cualquier cantidad de la suma aseguradas de un riesgo que rebase la retención de la aseguradora; la locución es propia del reaseguro proporcional el cual se denomina <i>reaseguro de excedentes</i> .
Exceso de pérdida ( Excess of loss)	Monto que por concepto de pérdida (siniestro), quedará a cargo del reasegurador y que rebase la <i>prioridad</i> de la aseguradora. Todo tipo de contrato de reaseguro no-proporcional se denomina <i>exceso de pérdida</i> y se indica con la sigla XL (X= excess; L= loss).
Exposición (Exposure):	Término que mide la vulnerabilidad de una pérdida tanto en el caso de una institución de seguros como de reaseguros.

Financial Accounting Standars (FAS)	Normas estadounidenses para la rendición de cuentas que regulan de manera detallada cada una de las cuestiones de rendición de cuentas y a las que han de atenerse las empresas de cotización bursátil que establecen balance según US GAAP.
Límite Agregado (Aggregate Limit)	Indica la cobertura máxima que el reasegurador esta dispuesto a otorgar a la institución de seguros, acumulando pérdidas durante el período de vigencia del contrato. Si dicho límite se alcanza antes de la fecha de terminación del contrato, éste podrá reinstalarse ,o sea, ponerlo en vigor hasta la fecha de vencimiento y se prevé un pago pro-rata desde el momento en que se agotó hasta la fecha de vencimiento; a veces, ésta prevista una reinstalación sin pago.
Loss Portfolio Transfer:	Transferencia de algún portafolio de seguros donde el monto transferido refleja el costo total de las pérdidas no pagadas.
Pool:	Acuerdos concertados entre empresas o aseguradores con objeto de movilizar suficiente capacidad para riesgos de muy elevada magnitud.
Portafolio:	Todos los riesgos asumidos por un asegurador directo o un reasegurador sobre una base o en un segmento definido.
Prioridad (Priority)	Cantidad máxima por concepto de siniestros (acumulados o no) sobre un mismo riesgo, o sobre in evento, en general catastrófico, o período estará a cargo de una institución de seguros: el excedente se transferirá al reasegurador dentro de ciertos límites para éste último.
Reasegurador:	Empresa que asume los riesgos de seguros de otras compañías aseguradoras y que, por si misma ,no mantiene ninguna otra relación contractual directa con el contratante de seguros.
Reserva matemática:	Las reservas técnicas calculadas según métodos técnico.-actuariales que cubre los futuros derechos de los contrtantes del seguro, sobre todo en el seguro de vida, salud, o de accidentes.
Reserva para siniestros pendientes de liquidación	Reserva para las obligaciones emanadas de contingencias aseguradas ya acaecidas el día del cierre del balance pero que todavía no hayan sido avisadas y/o no hayan podido ser liquidadas de manera completa.
Riesgo:	La posibilidad de futuras incidencias negativas sobre la situación económica de la empresa, Más

alla de ello, en la industria aseguradora se entiende por este concepto por la materialización de un peligro asegurado.

Run-off:

Proceso de ajuste de reclamaciones para una cuenta la cual ha dejado de aceptar nuevos riesgos.

Security:

Capacidad ( y predisposición) de un reasegurador a cumplir en todo momento y sin restricciones sus obligaciones financieras emanadas de contratos de seguro. Depende, entre otros , de la capacidad de rendimiento de la calidad de inversiones de capital, de la dotación de capital y de la liquidez.

Share Holder value:

Concepto de gestión que coloca en el centro del enjuiciamiento el valor de una empresa y el incremento de ese valor a favor de los accionistas.

Spread Loss

*Dispersión de pérdida.* Contrato bajo el cual se usa una formula para repartir el costo de las pérdidas sobre un número de años.

Stop Loss

Contrato de reaseguro no-proporcional que limita las pérdidas de una institución de seguros pueda tener en un cierto ramo y durante su ciclo operativo, a un porcentaje de las primas emitida.

Timing risk:

Riesgo de reclamar lo que probablemente llegue a ser pagado de lo esperado.

US Generally Accepted Accounting Principles (US GAAP)

Principios estadounidenses para la rendición de cuentas que están prescritas de manera vinculante en los EE UU para empresas con cotización bursátil.

**ANEXOS**

Detalle de reaseguradores, corredores o *brokers* que participan en el mercado de reaseguro financiero.

Compañía Aseguradora / Reaseguradora	Detalles de Contacto
<b><u>ACE Ltd.</u></b>	Bermuda headquarters: PO Box HM 1015 Hamilton HM DX, Bermuda Tel: (441)295-5200 Fax: (441)295-5521
<b><u>ACE Financial Solutions International</u></b>	ACE Financial Solutions International Ltd. P.O. Box HM 1015 Hamilton HM DX Bermuda Tel: +1 (441) 295-5200 Fax: +1 (441) 295-5221 E-mail: <a href="mailto:info@acefsi.com">info@acefsi.com</a> Contact: Simon Burton (President ACE Financial Solutions International)
<b><u>AIG Risk Finance</u></b>	E-Mail: <a href="mailto:riskfinance@aig.com">riskfinance@aig.com</a>
<b><u>Alea Alternative Risk</u></b>	55 Capital Blvd. - Corporate Ridge Rocky Hill, Connecticut, 06067 Toll free: (877) 775-8637 Fax: (860) 529-1815 E-mail: <a href="mailto:art@aleagroup.com">art@aleagroup.com</a>
<b><u>American International Underwriters</u></b>	70 Pine Street New York, New York 10270 Tel: 212-770-6087 Fax: 212-480-3941 E-Mail
<b><u>BRIT Insurance Limited</u></b>	55 Bishopsgate, London, EC2N 3BD Tel: 020 7578 7100 Fax: 020 7578 7101 E-Mail
<b><u>Centre Solutions</u></b>	Cumberland House, One Victoria Street, PO Box HM 1788 Hamilton HM HX, Bermuda Tel: 441-295-8501 Fax: 441-295-3705
<b><u>CNA Reinsurance</u></b>	200 South Wacker Drive Chicago, Illinois 60606 Tel: 1-800-667-0627
<b><u>FM Global</u></b>	1301 Atwood avenue, P.O. Box 7500, Johnston, RI 02919 Tel: 401-275-3000 Fax: 401-943-0270
<b><u>Hannover Re</u></b>	Karl-Wiechert-Allee, 50 30625, Hannover, Germany Tel: +49/ 5 11/ 56 04-0 Fax: +49/ 5 11/ 56 04-188
<b><u>Mitsui Sumitomo Insurance</u></b>	Contact: Ken Fukuhara (Head of ART Section) <a href="mailto:kenichi.fukuhara@ms-ins.com">kenichi.fukuhara@ms-ins.com</a> Tel: 81-3-3297-4601 Fax: 81-3-3297-6965
<b><u>Munich American Reassurance Company</u></b>	56 Perimeter Center East PO Box 3210 Atlanta, GA 30302-3210 Phone: (770) 350 3200 Fax: (770) 350 394 7744
<b><u>Munich-American Risk Partners</u></b>	685 College Road, East Princeton, NJ 08543-5241 Tel: (609) 275-2169

**EL REASEGURO FINITO: UNA ALTERNATIVA PARA LA INDUSTRIA DE DAÑOS**

	Fax: (609) 275-2064
<b><u>Munich Re</u></b>	Tel: +49 89 3891-0 Fax: +49 89 399056
<b><u>Partner Re</u></b>	Contact: Phillip Pettersen, Executive Technical Partner Partner Re Winterthur Branch P.O. Box 286, CH-8401 Winterthur, Switzerland. Tel: +41 52 261 5763 Fax: +41 52 261 4242
<b><u>RLI Corporation</u></b>	9025 N. Lindbergh Drive, Peoria, IL 61615-1413 Tel: (309) 692-1000, (800) 331-4929 Fax: (309) 692-1068
<b><u>Scor</u></b>	1, Avenue du Président Wilson, 92074 Paris La Defense, Cedex, France Tel: (+33) 146 98 70 00 Fax: (+33) 147 67 04 09
<b><u>Sompo Japan Insurance Inc.</u></b>	1-26-1, Nishi-shinjuku, Shinjuku-ku, Tokyo 160-8338, Japan Alternative Solutions Section Corporate Risk Management Department Sompo Japan Insurance Inc. Tel: 81-3-3349-4221 Fax: 81-3-3348-8356
<b><u>State Farm Insurance</u></b>	
<b><u>St Paul Re</u></b>	Headquarters: 195 Broadway New York, New York 10007
<b><u>Swiss Re - Financial Services Business Group</u></b>	Swiss Reinsurance Company Mythenquai 50/60 8022 Zurich Switzerland Tel. +41 43 285 2121 Fax. +41 43 285 6045
<b><u>Tokio Marine &amp; Nichido Fire Insurance Co., Ltd.</u></b>	Planning Group, Commercial Lines Underwriting Department 2-1, Marunouchi 1-Chome Chiyoda-ku, Tokyo, 100-8050 Japan Tel: 81-3-3285-0419 Fax: 81-3-5223-3132
<b><u>Towers Perrin Reinsurance</u></b>	Towers Perrin Reinsurance Headquarters * Philadelphia Office Mellon Bank Center 1735 Market Street Philadelphia, PA 19103-7501 USA Phone: 215-963-7700 Fax: 215-963-7873
<b><u>Transatlantic Reinsurance Company</u></b>	Headquarters : 80 Pine Street, New York, NY 10005 Tel: (212) 770-2000 Fax: (212) 785-7230 Contact : <u>Craig Hupper</u>
<b><u>XL Capital</u></b>	
<b><u>Zurich Continental Europe, ART</u></b>	E-Mail: <a href="mailto:art.cec@zurich.com">art.cec@zurich.com</a>



	Fax: (441) 292-8062
<b><u>Jardine Lloyd Thompson Group plc</u></b>	Head office: 6 Crutched Friars, London, EC3N 2HT Tel: +44(0) 20 7528 4444 Fax: +44(0) 20 7528 4185 <u>E-Mail</u>
<b><u>Marsh</u></b>	<u>Office contact details</u>
<b><u>Miller Insurance Group</u></b>	Dawson House, 5 Jewry Street, London EC3N 2PJ Tel: +44(0)20 7488 2345 Fax: +44 (0)20 7265 1423 <u>E-Mail</u>
<b><u>Orbis Capital Limited</u></b>	Orbis Capital Limited 1 Berkeley Street London W1J 8DJ Contact: <u>Jeremy Barnes</u> Tel: +44 20 7016 9436 Fax: +44 20 7016 9148
<b><u>Risk Solutions International</u></b>	Contact: Roger Currie <u>rogerc@risksolutions.net.au</u> Tel: + 3 9620 5833 Fax: + 3 9620 5844
<b><u>Willis Group Ltd</u></b>	<u>Online contact form</u>

## **BIBLIOGRAFÍA**

1. Alternative Risk Transfer via finite risk reinsurance: an effective contribution to the stability of the insurance industry, Sigma No. 5 / 1997, Swiss re.
2. Busines Insurance. Spot light por Carolyn Aldred -Finite risk interest up, but accounting worries loom-, Noviembre 18, 2002.
3. Entre Actuarios, Publicación trimestral (Actualidades),No. 17 Enero-Marzo 2003, AMA, México, 2003.
4. Entrevista con Regina Skibbe, Underwriter para Hannover Re, Advanced Solutions, Alemania, 22 octubre 2003.
5. Financial Accounting Standards Board (FASB) No 113, U.S.A., 1993.
6. Finite Risk Reinsurance and Risk Transfer to the Capital Markets, Munich Re Art Solutions, Munich,2003.
7. Finite Risk Reinsurance-: Spread a little happiness., Re Actions, Booth, G y R. Ballantine, 1997 pp.46-59.
8. Integrated Risk Management,Dr. Andreas Müller, Munich Re Art Solutions\_ Munich, 2002.
9. International Association Of Insurance Supervisors ( IAIS), - Supervisory Standard on the Evaluation of the Reinsurance Cover of Primary Insurers and the Security of their Reinsurers-, Supervisory Standard No. 7, Tokyo, Enero 2002,
10. International Association Of Insurance Supervisors ( IAIS), -IAIS to develop supervisory guidance on finite risk reinsurance-, Suiza, 17 marzo 2005.
11. La Transferencia Alternativa de riesgos para empresas: ¿moda o paradigma de la gestión de riesgos del siglo XXI.?, Sigma No. 2 / 1999, Swiss Re.
12. Legislación de Seguros ( Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros y Ley Federal de Instituciones de Fianzas), Ediciones Delma, S.,A. de C.V., México, 2002.
13. Leyes y Práctica del Reaseguro, C.E. Golding L.L. D.F. C.J.J., Reaseguradora Patria autorización de Buckley Press, México, 1976.
14. Manual de Reaseguro , Taller de Reaseguro, Reaseguradora Patria, 2001.
15. Memorias del Grupo Münchener Rück 2001 -¿Cuánto riesgo es capaz de soportar el mundo?, Münchener, Alemania, 2001,.
16. Panorama de la transferencia alternativa de riesgos , Sigma No.1/2003, Swiss Re, Suiza, 2003.
17. Reaseguro Financiero y A.R.T.,Antonio Minzoni Consorte, U.N.A.M, México 2002.
18. Reporte Anual 2000 Hannover Re, Alemania, 2000.

19. Retrospective Rückversicherung, Ein Instrument für erfolgreiches, Munich Re Art Solutions, Munich, Alemania, 2003.
20. Standard & Poors, by Michael Shari - Property/Casualty Insurance Criteria: Adjusting For Finite Reinsurance-, U.S.A., Marzo 2005.
21. The European & American Business Council, por Dr. Pail Wöhrmann -Finite Risk Solutions in Switzerland-, Suiza, 2002.
22. ACE Ltd. por Mark Lima y Robert Omahne - Opportunities for finite-risk insurance.- Risk magazine: [www.riskmagazine.com](http://www.riskmagazine.com), U.S.A. 2003.
23. ARTEMIS: The Alternative Risk Transfer Portal: [www.artemis.bm](http://www.artemis.bm).
24. Edwards & Angel LLP, por Geoffrey Etherington y Thomas F.X. Hodson -The tail that wags the dog- [www.riskmagazine.com](http://www.riskmagazine.com), Volumen 1, U.S.A., Septiembre 2002.
25. Illinois Captive & Alternative Risk Funding Insurance Association (I C A R F I A ) , -Finite Risk: Definition-, Risk magazine : [www.riskmagazine.com](http://www.riskmagazine.com), U.S.A.2002,.