

N. 42215
R. 40792



CEGERS '89

HOTEL MELIA CASTILLA MADRID, 13/14 MARZO-89

**GARANTIAS COMPLEMENTARIAS
AL TRDF**

El Reaseguro:
D. Javier Esteban Muguero
Director General de Reaseguros Gil y
Carvajal

EL REASEGURO DE LA POLIZA DE TODO RIESGO DE DAÑOS FISICOS

D. Javier Esteban Muguero

Director General de Reaseguros Gil & Carvajal

A lo largo de esta conferencia y por boca de ilustres participantes hemos oído todo lo que es necesario saber acerca del contenido de la póliza de Todo Riesgo de Daños Físicos. (Matizando diría más bien cobertura - en lugar de póliza, pues enunciada como tal no existe en España, salvo - las denominadas Multirriesgo, cuyo objeto difiere del tema que nos ocupa). Por lo tanto en mi exposición voy a olvidar las consideraciones técnicas de su contenido para concentrarme en un solo punto: su venta o lo que es lo mismo su colocación en reaseguro.

Digo venta evidentemente en el sentido de convecer a un Tomador de riesgos, en este caso el reasegurador, de que compre un producto de esta modalidad.

Iniciando la historia, supongamos que entre el gerente de riesgos - de una empresa industrial y un corredor profesional y eficaz deciden examinar la aplicación de la cobertura de Todo Riesgo de Daño Físico como alternativa a la póliza en curso. El corredor profesional y eficaz sabrá de antemano (o habría de saberlo) qué PRODUCTOS hay disponibles en el MERCADO y a qué posible precio. Ya en esta fase preliminar el cliente ha de tener argumentos suficientes para decidir si entra dentro de sus esquemas - el continuar con el proyecto hasta su final contratación, o, simplemente, descartarlo.

Haciendo un inciso, subrayo a propósito los conceptos PRODUCTO Y MERCADO. Sobre el primero, insisto, no voy a extenderme, salvo en lo que concierne a su influencia a la hora de la venta; en cuanto al segundo, en la práctica no es otro que el mercado de reaseguro objeto y centro sobre el que gira mi conferencia.

Sigamos a partir de ahí los pasos que serían lógicos según los circuitos habituales y cuyos procedimientos y reglas del juego incluso están marcados por abundantes textos legales (Ley de Producción de Seguros Privados, Contratación de Seguros, etc.): igual que en el proceso de contratación de cualquier póliza y con el proyecto en la mano empezaría el corredor por entrar en contacto con las compañías más cualificadas del sector en España y trataría de llegar mediante la habitual negociación a la conclusión de una póliza de Todo Riesgo a un precio razonable o, al menos, dentro de las posibilidades previstas con el cliente. Pues bien, digamos que esto es sólo el marco legal y formal, porque en realidad el comprador de la Póliza de Todo Riesgo y quien dicte sus condiciones lo es al final el mercado de reaseguro y no el mercado directo, al menos en España con mayor incidencia que en otros países, pues dados los valores de los riesgos que estamos tratando, sería suicida para un asegurador directo retenerlo por cuenta propia sin utilizar el mecanismo liberador de responsabilidad como es el reaseguro.

Cuento con que la mayoría de los asistentes conocen suficientemente el mecanismo del reaseguro y su vital importancia económica que vertebra la estructura financiera de una compañía de seguros y en consecuencia no me voy a extender en este concepto, pero para una rápida muestra basta con analizar someramente el balance de una compañía de seguros y compararlo con las cantidades multimillonarias en un riesgo; se entiende fácilmente que de algún modo la compañía tiene que suplir el déficit de recursos y éste no es otro que la capacidad conseguida por el mecanismo del reaseguro.

Volviendo al caso práctico, la compañía o compañías de seguro que pudieran suscribir el riesgo analiza la propuesta y examina sus recursos económicos para determinar la participación que pudiera tomar: ésta se compone en primer lugar de su propia retención, es decir, la cantidad que finalmente sacaría de sus propios recursos para pagar un siniestro; se puede considerar que una retención neta alta estaría entre los 75/100 Mio. de Pts. en el mejor de los riesgos, siendo en la mayoría de los casos una cantidad muy inferior. Pero sea inclusive el doble o el triple,

no representaría más que un mínimo porcentaje del riesgo que no superaría del 1% en el caso de valores en riesgo de 10.000 mio., cifra nada extraordinaria hoy en día. Echaría mano, entonces, de sus recursos habituales: - el reaseguro y, en primer lugar, el llamado Obligatorio que le permite incrementar automáticamente su capacidad hasta unas 20 ó 30 veces su retención, con lo cual la compañía, en teoría, podría tomar de un 20 a un 30% del riesgo sin mayor problema, con lo cual podría dirigir la póliza y entre cinco compañías más de similares características el riesgo quedaba perfectamente cubierto. Pero, esto sería cierto si se tratara de un riesgo cuyas probabilidades de siniestro fueran muy remotas (ej.: gran bloque de edificios para viviendas u oficinas, etc.) pero en un riesgo industrial que se trataba con altísimas presiones y temperaturas, con productos químicos de alto potencial ignífugo, etc., las probabilidades de un siniestro son tales que la compañía no se arriesga a que su contrato obligatorio, auténtica columna vertebral de su estabilidad financiera, quede destruido por siniestro de envergadura, que lo dejaría en condiciones tan lamentables que difícilmente exigirían tales compensaciones que a la compañía le puede suponer una pérdida de competitividad por aumento de costos. En consecuencia, vemos que los contratos obligatorios son un buen mecanismo para el negocio diario y normal de una compañía, pero que para riesgos importantes simplemente son una ayuda en el mejor de los casos. Además, - ahora viene la tragedia: estamos hablando de una Póliza de Todo Riesgo y esta modalidad figura dentro de las exclusiones escritas o tácitas del contrato, por lo que hay que acudir a otros recursos. Fundamentalmente el único: el llamado reaseguro facultativo, que consiste en negociar cada operación individualizada con uno o varios reaseguradores. Dado que sólo en este caso la compañía retiene el 1% y el mercado reasegurador el 99% restante, ya sabemos quién es el que impone sus términos. Desde luego no la compañía.

Pero volvamos atrás. ¿Por qué están excluidos de sus contratos obligatorios las pólizas de Todo Riesgo?. Obedece a diversas razones de índole técnico, pero la principal es el control que los reaseguradores del contrato ejercitan sobre los negocios que se declaran al mismo.

En España los contratos de reaseguro son para ramos clásicos, don-
de entran la mayoría de los negocios que suscribe una compañía: contra-
to de incendios, vida, accidentes, automóviles, etc. Por lo tanto todo-
lo que constituya una excepción a estas clases, o bien está excluido, o
habrá de negociarse su inclusión en cada caso. De ahí que las pólizas
de Todo Riesgo que obviamente van más allá de la simple cobertura de in-
cendios, requieran de tratamiento especial.

Para un mayor rigor en cuanto a lo que cubre un contrato de in-
cendios en la mayoría de los casos, su texto reza: "Riesgos suscritos -
por la compañía en su ramo de incendios", por lo que va paulatinamente
ampliándose para incluir, aunque en secciones separadas, multi-riesgo -
de hogar, de comunidades, comercial, oficinas, industrial, etc., y en -
sentido estricto no figura la exclusión taxativa de las pólizas de Todo
Riesgo. Pero, en resumen, el objeto principal del contrato obligatorio
es cubrir la mayoría de las operaciones de reaseguros de una compañía -
que guarden cierta uniformidad, reasegurándose paulatinamente las excep-
ciones, como es el caso de las pólizas de Todo Riesgo importantes, cuya
técnica y contenido -como ya hemos tenido oportunidad de oír en esta -
conferencia- difiere en gran medida de la clásica de incendios.

Desde el punto de vista del reasegurador participante en el con-
trato obligatorio, la inclusión de un Todo Riesgo distorsiona su control
sobre una masa de operaciones que ha de ser lo más homogénea posible pa-
ra evitar desviaciones extraordinarias en la siniestralidad y si éstas-
ocurrieran poder localizar el origen fácilmente y aplicar medidas correc-
toras, pues dados los cuantiosos volúmenes de primas que se manejan un
ligero desvío de la siniestralidad puede ocasionarle pérdidas cuantio-
sas.

Ciertamente hay en España una serie de compañías que por tener una
cartera industrial de cierta importancia pueden declarar la Póliza de -
Todo Riesgo al contrato pero su aceptación suele estar condicionada a la
previa consulta al reasegurador principal. También existen aseguradoras
multinacionales que suscriben apoyándose en la capacidad internacional
de su grupo lo que les remite un mayor grado de flexibilidad y pueden to

mar participaciones considerables en pólizas de esta modalidad, si bien es frecuente que hayan de contar con la previa aprobación de sus departamentos técnicos situados en algún punto estratégico fuera de nuestras fronteras.

Hechas estas consideraciones que nos permiten saber por qué las compañías de seguros carecen de la capacidad financiera que les permita retener el riesgo en cuantía suficiente, demos el siguiente paso: El Reaseguro Facultativo. Se llama así en contraposición al Reaseguro Obligatorio y es el eje imprescindible para la materialización de la Póliza de Todo Riesgo.

Mientras que en los contratos obligatorios es obligatorio para la compañía ceder todos los riesgos que suscriba en un ramo determinado y obligatorio para el reasegurador su aceptación, en el reaseguro facultativo como su palabra indica es facultativa su cesión y aceptación para ambas partes respectivamente, lo que conlleva las negociaciones correspondientes sobre un riesgo individualizado examinando sus pros y contras hasta su aceptación final o rechazo.

En conclusión, la transmisión del riesgo de la compañía al reasegurador es muy superior a lo que la compañía retiene y así llegamos a la piedra angular de esta conferencia y que ya anticipábamos: lógicamente quien dicta o acuerda las condiciones de una Póliza de Todo Riesgo de Daños Físicos en un riesgo importantes es quien lleve la mayor participación del mismo que en nuestra realidad cotidiana no es otro que el Mercado Reasegurador.

Quisiera llamar la atención sobre una consecuencia inmediata de este hecho: Resulta paradójico que reteniendo una mínima parte del riesgo legalmente sean las compañías íntegramente responsables de lo firmado en la póliza, respondiendo frente al asegurado de la totalidad de las responsabilidades contractuales que de ésta dimanen, sin referencia alguna al mercado reasegurador detentador efectivo del riesgo, y bajo cuyas condiciones se ha pactado la póliza original.

Dejemos allí este tema, permanente fuente de múltiples controversias y que aún no siendo privativo de nuestro País, tiene su causa en

múltiples condicionantes, tanto del marco económico legal como legal en que se desarrolla nuestro mercado.

A partir de este punto la contratación del reaseguro facultativo o transferencia del riesgo se llevaría normalmente a través de una labor de intermediación que se confía a un corredor de reaseguro.

¿Cuál es la misión del intermediario? Muy sencillo: acercar la oferta a la demanda diseñando y colocando las operaciones y crear mercados cuando no existan.

¿El método?. Conociendo a fondo el producto a vender -El Riesgo- y el potencial comprador - El Mercado de Reaseguros Mundial.

Como todo intermediario el vehículo es la información y su éxito dependerá de saber con la máxima precisión qué aceptaría cada reasegurador y a qué precio y cómo negociar de manera que las condiciones finales sean aceptables a todas las partes involucradas :

El Cliente, su Corredor, y la Compañía de Seguros y el Reasegurador.

La práctica habitual es como sigue: la compañía entra en contacto con un corredor de reaseguros. Este confecciona el slip de reaseguros que es un documento internacionalmente aceptado donde se plasman las principales características del riesgo, y al cual se acompaña la información pertinente que supone permitirán al reasegurador formarse un criterio sobre la calidad del riesgo. Las condiciones contenidas en el slip no superan habitualmente dos caras de una cuartilla y su redacción ha de efectuarse con extremo cuidado para garantizar que no hay contradicción alguna entre sus términos y los contenidos en la póliza original. Sobre este documento oficial el reasegurador plasma su aceptación manualmente, con el porcentaje que desea asumir, después de una discusión cara a cara con el broker, (ésta clásica del mercado inglés, mientras que en otros mercados se envía el slip de oferta por télex o carta y el reasegurador contesta por la misma vía y finalmente se le envía el slip para su firma).

Siempre será poca la importancia que se dé a este documento que es la única vía que vincula al reasegurador con el riesgo y que contiene las

condiciones pactadas entre la compañía y su reaseguro. Sus exclusiones u omisiones no coincidentes con la póliza original, o errores en la descripción de la operación, o incumplimiento de sus condiciones, son motivo para que el reasegurador rechace el pago de un siniestro.

Tan pronto como se obtiene la aceptación de un líder que tenga la reputación suficiente para que le sigan otros reaseguradores, se continúa la colocación hasta completar la orden de reaseguro o, en el caso de que estemos en fase de simple propuesta, basta con que se tenga seguridad razonable de que va a encontrarse mercado suficiente para completar la orden.

A veces la negociación es simple y el reasegurador líder acepta los términos sin variación alguna, pero, en la mayoría de los casos, se establece una negociación ardua y el pretendido líder introduce cambios o rechaza el precio, que en caso de no ser aceptable por la compañía que ha dado la orden o para el cliente, ha de buscarse otro líder o distinto mercado, hasta conseguir un acuerdo final o, en el peor de los casos, modificar la propuesta hasta encontrar el punto de equilibrio entre oferta y demanda con el evidente riesgo de que si finalmente excede de lo que el cliente demanda, ésta no se lleve a cabo.

La técnica de esta negociación y colocación del slip es la fase crucial de las operación e intervienen, como es imaginable múltiples factores que sólo los más acreditados están capacitado para llevarla a buen término con suficientes garantías.

En caso de acuerdo final entre las partes intervinientes y colocada la orden de reaseguro, es decir el porcentaje del riesgo a reasegurar deducida la retención de las compañías y sus eventuales cesiones a contratos obligatorios o a otros canales de reaseguro, se cierra la colocación y le corredor emite un documento llamado nota de cobertura que refleja fielmente el contenido del slip y lo envía a la compañía o compañías cedentes en prueba de que la orden se ha colocado a los términos acordados.

Modificaciones posteriores en el riesgo se comunican por la misma vía y se emiten endosos que han de ser aprobados asimismo por los reaseguradores, siguiendo el mismo sistema que la colocación inicial.

El control sobre todo este proceso y la garantía de que todas las partes, desde el asegurado, corredor directo compañías, corredor de reaseguros, reasegurador, están de acuerdo y que no hay discrepancias entre las condiciones del reaseguro pactadas por la compañía con el reasegurador y entre aquella y el cliente en la póliza de seguros, es primordial, por lo tanto, la precisión en la información y en definitiva la profesionalidad de los corredores intervinientes es indispensable.

Y tratemos a continuación del tema específico del mercado de reaseguros para las pólizas de Todo Riesgo de Daños Físicos.

Antes de seguir adelante conviene analizar lo que se entiende por mercado de reaseguro y quién lo forma.

Por mercado de reaseguro se entiende a grandes rasgos aquel que acepta un riesgo previamente suscrito por una compañía de seguro directo siguiendo normalmente una comunidad de suertes con la misma.

Sobre quien lo forma, hay que hacer una doble clasificación esencial:

- Las compañías reaseguradoras profesionales puras, cuyo objeto y especialidad consiste en la aceptación de reaseguro, disolviendo de forma integral la necesidad de reaseguro global de las compañías de seguro directo e inclusive de otros reaseguradores, siendo ésta su primordial fuente de negocio y razón de su existencia, y,

- Compañías de seguro directo que diversifican su actividad, añadiendo la aceptación de reaseguro a la original de la suscripción directa de los riesgos.

La gestión y principios económicos en que se mueven estos dos tipos de entidades no admite correlación alguna, salvo la normal de tener su origen en el seguro y esta diversidad afecta notablemente a su política de aceptación de los riesgos.

Por similitud con las operaciones de directo, las compañías de se-

guro que suscriben negocio facultativo, lo suelen encuadrar dentro de sus respectivos ramos técnicos encargados de la suscripción directa, y la capacidad la obtienen volcándola en sus propios contratos o estableciendo contratos específicos para la retrocesión del facultativo aceptado.

Esto no obsta para que algunas compañías directas suscriban así mismo contratos obligatorios, pero de alcanzar cierto volumen, la tendencia es a crear una compañía reaseguradora subsidiaria, que puede hacerse cargo así mismo del facultativo, pero en la mayoría de los casos y debido a la especialización requerida y a los elevados gastos inherentes a este tipo de operaciones suele permanecer en la compañía de seguro directo, evitando así duplicación de costos.

Las reaseguradoras profesionales se las puede clasificar entre las importantes que ejecutan todo tipo de operaciones, tanto obligatorias como facultativas y las de menor tamaño que no suelen dirigir los cuadros de reaseguro, limitándose a tomar participaciones en los términos fijados por las grandes. Son las primeras las que al final imponen las condiciones y prácticas del reaseguro a nivel mundial, aunque su efectiva influencia no se puede medir.

Indudablemente se puede multiplicar la clasificación, pues hay, como en todos los mercados libres, variedades múltiples (P. Ej. EL LLOYD'S) y combinaciones de ambas, pero para nuestros efectos basta con la clasificación apuntada.

Así como en un contrato obligatorio su dirigente es casi sin excepción un reasegurador profesional, en el facultativo no hay regla fija, siéndolo tanto una compañía de directo como un profesional, pero dando hasta el final la capacidad de retrocesión sobre los que la compañía directa acepta el reaseguro facultativo, se comprende la vía de la homogeneidad en las limitaciones a la suscripción.

Estas limitaciones tienen una doble dirección: territorial y técnica. En cuanto a la territorial, es frecuente que el reasegurador imponga que sólo se puede aceptar reaseguro facultativo del país donde está ra-

dicada la compañía; un avance supone la ampliación a riesgos situados en el exterior, pero cuya casa matriz esté en el país de origen. Más allá sería la posibilidad de aceptar negocio del mercado común y lo siguiente ampliar la capacidad al mundo entero, salvo USA y Canadá. Finalmente, sin restricción geográfica alguna.

Lo anterior explica en parte la incapacidad de dar respuesta a frecuentes peticiones de clientes que desean aplicar en su caso una cobertura que han conocido en el exterior con el consabido "sabemos que esto lo tiene cubierto tal cliente con una compañía de tal país". Inevitablemente, o esa compañía sólo acepta negocio doméstico en esa línea o simplemente ha hecho una excepción para un cliente importante.

Para cerrar este capítulo, hay que destacar la frecuencia cada vez mayor con que encontramos compañías de seguro directo que pueden aceptar reaseguro facultativo de "riesgos situados dentro de los países de la comunidad económica europea", sin atender a la nacionalidad de origen del cliente; se está creando así una capacidad actualmente silenciosa, pero potencialmente muy importante, máxime cuando se aplique en toda su extensión el coaseguro comunitario y la libre prestación de servicios.

El otro grupo de condiciones limitativas de la capacidad de reaseguro tiene su origen en razones técnicas, ciñéndonos en este caso al reaseguro de todo riesgo de daños físicos.

Insisto en que no voy a examinar si tal riesgo se debe cubrir así o de otra manera; hay expertos muy cualificados en la materia y se desvía ría de mi tema principal: quién reasegura y a qué condiciones.

Pues bien, hay que afirmar de entrada que el mercado para reasegurar la póliza de Todo Riesgo de Daño Físico es incomparablemente menor al existente para riesgos de incendios o pólizas de riesgos nominados (named perils form) y las razones que examinamos al tratar sobre la capacidad de las compañías directas son de igual aplicación en el caso de los reaseguradores: limitaciones tácitas o expresas impuestas por la estructura de sus contratos de retrocesión.

Este hecho se acentúa considerablemente cuando se incluye el riesgo de avería de maquinaria, aunque si consta en capítulo separado con sus propios límites y primas, la situación mejora.

En el mercado internacional, las pólizas más frecuentes de todo riesgo de daño físico son derivaciones del "market seven" del mercado inglés, que excluye entre otros riesgos, el de avería de maquinaria y en Estados Unidos es utilizado por la "Factory Mutual". Actualmente y dada la popularidad creciente de esta modalidad, están apareciendo nuevas versiones que reducen la lista de exclusiones y particularmente en USA la inclusión de la avería de maquinaria indiscriminadamente está a la orden del día.

La mayor parte de los reaseguradores, sin embargo, ante una propuesta de todo riesgo, lo primero que analizarán es qué modalidad de póliza se va a aplicar y si no hay excepciones a las habituales exclusiones, entre otras: guerra, terrorismo, riesgos nucleares, robo, deterioro gradual, actos fraudulentos, defecto de diseño y de mano de obra, hundimiento, derrumbamiento, avería de maquinaria, etc. Requerirán asimismo que se haya efectuado un detallado informe conteniendo un análisis exhaustivo del riesgo y en el caso de incluirse ciertas coberturas, no las aceptarán sin que exista un programa adecuado de la gerencia de riesgo. Exigirán una franquicia mínima ciertamente elevada en comparación con la que aceptaría en otras modalidades, siendo la tendencia del mercado a este respecto, el tratar de incrementarlas a cambio de una reducción de primas.

Hay que insistir nuevamente en la inclusión de la avería de maquinaria. El sistema normal para incluirla en un paquete empezaría por buscar un líder que no tenga discriminado este riesgo, pero esto reduciría considerablemente la capacidad del mercado, por lo que en muchos casos se opta por incluirlo en el modo ya indicado, es decir, analizando específicamente este riesgo y diferenciándole mediante sección separada, conteniendo sus propios límites, prima, franquicias, etc.

Nuevamente, la razón estriba en los contratos de reaseguro o retrocesión de las compañías que separan en contrato específico este riesgo, por lo que si se incluye indiscriminadamente dentro de una póliza de todo riesgo, no pueden segregarlo posteriormente para hacer su correspondiente

cesión de prima y riesgo al contrato, y en caso de siniestro no lo podrían recobrar de los contratos de retrocesión.

Según la mayoría de los reaseguradores profesionales una averfa de maquinaria no debe mezclarse con otros riesgos de daños materiales y queda bajo el control de departamentos especializados, normalmente llamados de ingeniería, diferenciando del de incendios, cada uno con su propio personal, capacidad de retrocesión, sistema administrativo y contable separado, etc. En conjunto, todo esto complica la vida de un reasegurador profesional, pero dada la incidencia del mercado y una creciente competencia, no les está quedando más remedio que aplicar soluciones de compromiso más acordes con lo que el mercado demanda.

Inclusive no todos los reaseguradores aceptan los riesgos de la misma manera y en ciertos programas se aplican sistemas no proporcionales consistentes en reasegurar por tramos de siniestro, en fórmula de exceso de pérdida, que también tiene sus defensores y sus detractores y parten de una distribución no proporcional de la prima respecto al tramo; siendo los factores determinantes su límite respectivo y lo algo o bajo que sea. Esta modalidad se utiliza cuando la póliza original parte de una franquicia elevada donde la mayor parte de la siniestralidad habitual o menor queda retenida por el asegurado. A partir de ahí se establece un primer tramo con una prima comparativamente importante, lo cual es normal por ser un nivel muy expuesto, y por encima se van estableciendo tramos hasta completar el límite que habitualmente coincide con el de un primer riesgo. Evidentemente cuanto más alto es el tramo, menor prima cotizada, en lógica relación con la menor probabilidad de siniestro. Alrededor de este método que es muy clásico del programa de reaseguros de una compañía cautiva, se han desarrollado dos mercados diferenciados: los especialistas en tramos bajos y los que sólo suscriben medios y altos.

De esta manera se elimina gran parte de los posibles siniestros inherentes a una póliza de Todo Riesgo y es en consecuencia el más flexible a la hora de su colocación. En definitiva se está vendiendo protección ante accidentes extraordinarios y este mero hecho revela que su tratamiento del riesgo es diferente al convencional. Esta libertad y flexibilidad tiene también sus problemas: si el primer ladrillo cae puede venirse abajo toda

la estructura, y su tarificación no responde a la estadística estricta de la siniestralidad calculada como la prima que el cliente paga frente a los siniestros que cobra. Es en definitiva un método más volátil.

¿En qué mercados la modalidad de Todo Riesgo es más popular?. Sin duda en USA y en los últimos diez años, concretamente desde 1975 ha experimentado un despliegue espectacular en Europa, principalmente en Inglaterra, España y Francia y no así en Alemania donde el dominio de los ramos tradicionales tanto entre los aseguradores como en los reaseguradores con sus especialistas y tarifas, unido a las reducidísimas franquicias y proximidad de las compañías al cliente están impidiendo un desarrollo más activo, pero poco a poco se va abriendo paso.

Qué duda cabe que la Póliza de Todo Riesgo va a progresar y se convertirá con toda probabilidad en una modalidad tan usual como otra cualquiera, a pesar de todas sus incertidumbres, y en mi opinión es cuestión de tiempo para que las barreras actualmente existentes entre el consumidor y el reasegurador vayan desmantelándose mediante un mayor entendimiento de lo que se está asegurando y a las condiciones adecuadas a cada riesgo.

Hay otros dos aspectos consustanciales al reaseguro masivo que conviene hacer mención por su posible influencia en el desarrollo de la operación: el primero es el pago de la prima de reaseguros y el segundo el de los siniestros.

En cuanto al primero, se han dado casos de rechazo de siniestros por no haber recibido el reasegurador la prima en tiempo oportuno. No entro en los motivos que pueden ocasionar esta dilación, y sólo quiero llamar la atención sobre la importancia de que el pago se haga lo antes posible y garantizarse que haya llegado a su destino. No hay que olvidarse que los sistemas contractuales de seguros y reaseguros en el exterior no siguen al formalista español de firma de la póliza, etc., sino que en el slip de reaseguro que se firma en el momento de la aceptación se contiene habitualmente un plazo de pago transcurrido el cual el reasegurador puede considerarse desvinculado de la operación.

Respecto al segundo, empecemos diciendo que dada la preponderante participación del reaseguro en el riesgo, es inevitable su intervención en la

tramitación de un siniestro. Internacionalmente hay tres fórmulas: Clausula de Control de Siniestros (Claims Control Clause), Clausula de Cooperación (Claims Cooperation Clause), y en ausencia de las anteriores, se supone que el reasegurador no interviene en el siniestro, dejando la tramitación y capacidad de decisión al respecto íntegramente en manos de las compañías o compañía aseguradora del riesgo. Lógicamente los reaseguradores imponen una u otra fórmula dependiendo del volumen reasegurado, o de la especialización del riesgo, pero la tendencia conduce inevitablemente a una mayor intervención del reasegurador, inclusive en ausencia de cláusulas previas.

No podemos extender cuanto queramos en este tema, causa de continuas controversias, pues lógicamente el asegurado ha pactado unas condiciones con una compañía o compañías de seguro y en caso de siniestro se atiene a la letra de lo firmado y de pronto descubre que quien decide sobre la aceptación y pago del siniestro es un tercero sin vinculación jurídica alguna con él; ejemplos actuales no faltan. Pero si avanzamos en esta disgresión nos obligaría a replantearnos íntegramente el marco en el que opera el seguro y reaseguro en nuestro país, y que trascienden del tema de mi conferencia, en la que simplemente he tratado de revelar de la manera más sencilla posible el mundo complejo que se encierra detrás de un seguro y concretamente del seguro de Todo Riesgo.