

LA FRANQUICIA

0.- INTRODUCCION

Como es bien sabido, el establecimiento de una política de gerencia de riesgos lleva aparejada una serie de etapas para su total puesta en marcha.

Estas etapas son las siguientes:

1.- Identificación de los riesgos potenciales

En esta etapa deberán tenerse en cuenta todos los posibles riesgos a que pueda estar sometida la empresa, y que van, desde pérdidas patrimoniales por causa de tipo físico, pasando por reclamaciones de responsabilidad civil, hasta las posibles compensaciones económicas derivadas de accidentes o muerte de empleados.

2.- Análisis y evaluación de estos riesgos.

Una vez identificados todos los riesgos potenciales que pueden afectar a la empresa, el siguiente paso es el análisis y la posterior evaluación de los riesgos indentificados lo que lleva implícito el valorar tanto la frecuencia como la intensidad o gravedad de un posible siniestro que pueda afectar a la evaluación normal de la empresa, así como la estimación de pérdidas económicas, tanto directas como consecuenciales.

En esta etapa es necesaria una concienciación de los diferentes Centros de Producción de una empresa a la hora de comunicar a la Gerencia de Riesgos todas las incidencias que afecten al desarrollo de la producción, dado que esto va a servir para estudios posteriores.

3.- Tratamiento de los riesgos, es decir tratar de reducir éstos, mediante la adopción de medidas de Prevención y Protección.

4.- Financiación de los riesgos mediante la retención total del mismo (autoresuro) o parcial (franquicia) o la cesión total del riesgo a terceros.

5.- Administración y control de los riesgos, es decir se trata de adoptar procedimientos de información continua que permitan conocer si nuestra situación o forma de tratamiento del riesgo es económicamente la mejor, puesto que hemos de tener claro que el coste del riesgo viene dado por el coste de reducción de los mismos más el coste de los riesgos asumidos más el coste de transferencia y mas el coste de administración de dicho riesgo, siendo la suma de todos ellos la función a minimizar.

En la cuarta etapa, hablabamos de la financiación de los riesgos mediante la retención parcial de los mismos, es decir, adoptando franquicias ¿ por qué ? con la franquicia lo que se hace es transferir menor riesgos (por abajo como es natural) y por tanto se abarata el coste, ya que las franquicias limitan el número de siniestros declarados y por ende evitan costes para el asegurador con lo que limitan su responsabilidad.

Parece ser que en Europa y por tanto en España no existe un medio común de franquicias e incluso éstas son muy bajas o no existen, o al menos no existían y su aparición o al menos su incremento es reciente. Todo lo contrario ocurre en Estados Unidos donde la franquicia alta es algo usual e incluso obligatorio en ciertas categorías de riesgo, por ejemplo refinerías de petróleo o el riesgo de explosión.

Decimos que en Europa no existían pero desde hace poco tiempo hay una tendencia al incremento de las franquicias, cuyo origen parece ser que ha sido el hecho de que para reorganizar sus negocios con éxito, los aseguradores se han visto forzados a incrementar sus primas en un grado considerable, y hay una cosa clara y es que podemos aplicar a las primas el principio de utilidad marginal, es decir, que se alcanzará un punto a partir del cual el asegurado no va a aceptar ningún incremento en ellas, reconsiderando si es necesario su política de aseguramiento. Así, incluso si tal incremento setá justificado, bajo el punto de vista de la experiencia en las reclamaciones, el asegurado solicitará una reducción de primas como consecuencia de un incremento de sus medidas de prevención o por la elevación de las franquicias.

En Estados Unidos se produjo esta situación a comienzos de la década de los 60, época en la que incrementos considerables de las primas condujeron a la introducción de elevadas franquicias en los sectores industriales para reducir dicho incremento.

1.- DEFINICION

Si leemos muchas de las condiciones generales de varias compañías, podemos observar que en todas ellas se define la franquicia como aquella cantidad expresamente pactada en póliza que se deducirá de la indemnización que corresponda en cada siniestro.

También podemos definir la franquicia como la participación del asegurado, en las pérdidas sufridas, como consecuencia de un siniestro cubierto por póliza, hasta un cierto límite acordado por adelantado.

Podemos considerar ambas definiciones como idénticas aunque si las analizamos detenidamente hemos de observar que en nuestra segunda definición utilizamos el término participación. Decíamos en la introducción que la transferencia del riesgo sin franquicia es prácticamente imposible. Hay que participar en él con las franquicias o dicho de otro modo "hay que mojarse", lo difícil es definir cuánto y a cambio de qué.

En general los españoles somos reacios al establecimiento de franquicias y de hecho muchas veces si se tiene sobre todo en la pequeña y mediana empresa, es por obligación más que por gusto, dado que se piensa que es un elemento negativo sin compensación alguna. Los aseguradores insisten en que las franquicias suponen economía para el asegurado tanto directa como indirectamente: disminuyen el coste de la prima al reducirse la siniestralidad y es a veces el propio asegurado el que no comunica un siniestro cuya tramitación le va a costar más que la indemnización a percibir, lo cual lleva implícita una situación que si estuviera recogida en póliza implicaría abaratamiento de la prima.

Otra teoría utilizada por los aseguradores es que es cierto que la franquicia reduce la indemnización del siniestro, pero también es cierto que el siniestro está sometido a una ley de probabilidad de ocurrencia, es decir, es algo aleatorio y que puede no suceder, con lo cual al fijar la franquicia hemos tenido un ahorro en la prima y no hemos tenido ningún descuento en la indemnización dado que no ha habido siniestro. Por otra parte si se hace una cesión del riesgo, se hace sobre todo para hacer frente al gran siniestro y cuando éste ocurre, el tema de la franquicia pasa a ser "pecata minuta".

En la introducción también hablábamos del control periódico del riesgo y aquí puede surgir la primera polémica al plantearnos ¿compensa económicamente una reducción de primas por incremento de franquicias?

2.- CLASES DE FRANQUICIAS

No es fácil hacer una clasificación nominal de franquicias puesto que no ocurre en España como en otros países como por ejemplo USA, en los que es más corriente hablar de deducibles y es a uno de estos tipos de deducibles al que llaman franquicias.

Podemos establecer dos grandes bloques de tipos de franquicias:

- Referidas a deducciones de la cantidad.
- Referidas a deducciones de tiempo.

2.1.- Franquicia referidas a deducciones de la cantidad.

I.- Franquicia pura.

Es la más conocida internacionalmente. Mediante su adopción, el asegurador no indemniza daños por debajo de la cantidad acordada, es decir, en este caso la pérdida es asumida en su totalidad por el asegurado. Cuando el valor del siniestro, es superior a la franquicia acordada, el asegurador queda obligado a indemnizar toda la cuantía que rebase dicha franquicia.

II.- Franquicia relativa

Se utiliza generalmente en los seguros marítimos aunque escasamente en España. Con esta franquicia, la deducción sólo se aplica en el caso de que el siniestro no rebase la cantidad acordada. Si la pérdida supera a la franquicia, el asegurador deberá indemnizar la totalidad de la pérdida sin efectuar deducción alguna.

Este tipo de franquicia, no suele ser muy común probablemente por la dificultad que encierra su aplicación puesto que es suficiente que un siniestro rebase en tal solo 1 unidad monetaria la cantidad acordada como franquicia para que el asegurador tenga que indemnizar la totalidad del mismo con lo cual la fijación exacta del límite es difícil y puede dar lugar a picaresca.

III.- Franquicia variable

Es una combinación de las dos anteriores. Aquí el asegurado es responsable de todos los daños hasta la cantidad acordada, lo que la hace igual al tipo que hemos definido como franquicia pura, mientras que esta cantidad se va reduciendo a medida que la cantidad reclamada aumenta, de forma que cuando se alcanza un cierto límite el asegurado no tiene que asumir ningún porcentaje de pérdida y consecuentemente la franquicia desaparece como sucede en la que hemos llamado franquicia relativa.

IV.- Franquicia con banda

Realmente es una derivación de la franquicia pura, que suele venir muchas veces en las condiciones generales de las pólizas y también muchas veces es modificada por las condiciones particulares.

El usuario más conocido de este tipo de franquicia es el Corsorcio de Compensación de Seguros el cual fija como franquicia

obligatoria un porcentaje que es el 10 % de la indemnización y además establece límites mínimos (actualmente 25.000 ptas.) y máximos (1 % de la suma asegurada). De ahí que yo la defina como franquicia con banda. Asimismo, se hacen aclaraciones por ejemplo si la suma asegurada es igual o inferior a 2.500.000.- pts. el límite único de franquicia será el 1 % de la suma asegurada.

Si la suma asegurada es igual o superior a 1.000 millones de pesetas, el límite de franquicia se establece en base a una escala fijadas en tramos de sumas aseguradas. En función de dichas sumas se aplica como franquicia un porcentaje del valor siniestrado con límite absoluto en función de los tramos.

V.- Franquicia agregada anual

Mediante este sistema de franquicia, el asegurado asume durante el año de vigencia de las pólizas, todas las pérdidas hasta que éstas alcanzan una cifra agregada. A partir de este momento, las pérdidas se indemnizan en su totalidad o más comunmente se paga el exceso de una pequeña franquicia del tipo que hemos definido como pura, para eliminar las reclamaciones molestas y de muy pequeña cuantía.

VI.- Franco de Avería Particular (F.P.A. en Inglés)

Se usa en el seguro marítimo y problemente más que una franquicia es una modalidad de seguro en la que no se indemniza ninguna pérdida parcial que pueda sufrir el buque. Sólo se indemnizan pérdidas totales. Es por tanto similar o idéntica a la modalidad de seguro de pérdida total (T.L.O. en inglés)

VII.- Franquicia encubierta

Este tipo de franquicia realmente no está contemplada como tal en ningún manual que pueda llegar a nuestras manos, pero la realidad es que existe y yo me he permitido llamar franquicia encubierta a la cantidad que se deja de percibir en caso de siniestro por tener las instalaciones aseguradas a valor real en lugar de asegurar a valor de reposición o a nuevo.

El monto de la misma, depende del valor del siniestro dado que en el porcentaje de indemnización se aplica el mismo porcentaje de diferencia entre valor real y a nuevo.

2.2.- Franquicias referidas a deducciones de tiempo.

Las características de estas franquicias es que la misma se define en términos de unidades de tiempo es decir se produce indemnización a partir del día X posterior al siniestro, con lo que la franquicia es X días. Esta es una medida relativa porque al final todo se traduce a dinero.

Es obvio, que tales franquicias solo son posibles en un seguro en el que los daños ocurren durante un período de tiempo y no en un evento instantáneo.

Pólizas típicas con este tipo de franquicia son las de pérdida de producción, también llamadas de pérdidas de beneficios o de lucro cesante ya sea por incendio o por avería de maquinaria.

Cuando se aplica la franquicia temporal, hemos de distinguir entre dos tipos: puras y proporcionales.

I.- Franquicias temporales puras

Aquí o en este caso, el asegurado es responsable o debe asumir el daño sufrido durante el período acordado, es decir, las pérdidas consecuenciales que haya podido sufrir durante los primeros X días de acaecimiento del siniestro. A partir de ese momento todas las pérdidas corren de cuenta de la compañía de seguros.

II.- Franquicias temp. proporcionales

En este caso el asegurado asume un cierto porcentaje del daño general, resultante de la relación entre el tiempo fijado como franquicia y la duración del daño en conjunto: paralización de la actividad.

3.- RAZON DE SER: VENTAJAS E INCONVENIENTES

El motivo de la introducción o adopción de franquicias, al margen de la obligatoriedad impuesta por el asegurador, es que al fijar una franquicia, el riesgo moral implicado mejorará puesto que el asegurador considera (con razón) que de esta forma el asegurado mostrará mayor interés en la prevención de daños y en la reducción de los mismos. Después de todo, cuando ocurre un daño, estando establecida una política de franquicias, el asegurado tendrá que soportar parte de las cargas financieras del mismo.

Otro punto importante de la razón de ser de las franquicias, es que el asegurador no tendrá que pagar y resolver pequeños siniestros, lo cual le releva de una considerable carga de trabajo.

Por ello, debe notarse que el valor de la franquicia, no puede medirse sólo en términos de la cantidad implicada. Más bien, se debe pensar en el desembolso evitado por el hecho de que el asegurador no se hace responsable de los daños menores.

Una ventaja adicional para el asegurador es que la franquicia constituye un incremento indirecto de la prima, si es que ha logrado convencer al asegurado de la necesidad de incrementar dicha franquicia para poder mantener la tasa.

Mediante las franquicias el asegurador evita incrementar la prima, con lo que puede mantener atractivo su negocio evitando la posibilidad de tendencia al gran autoseguro.

Hasta ahora hemos visto o hemos dado la sensación de que el principal beneficiario del hecho de fijar una política de franquicias es el asegurador y a mí particularmente me parece que es el principal aunque no así el único.

En primer lugar diremos que hay una serie de siniestros repetitivos que en mayor o menor medida van a redundar en una revisión de la prima, o dado que el asegurador no está para indemnizar el mantenimiento de las instalaciones y si es que de alguna manera lo hace, tiene que cobrar por ello, con lo que no sólo cargará al asegurado este coste sino que además lo hará con los incrementos lógicos relativos a gastos de gestión y margen de beneficios, etc. de ahí que al asegurado le sea más interesante aceptar la franquicia que hacer frente a este gasto.

Un inconveniente, a la hora de adoptar una franquicia es que puede suceder que los costes de reducción de prima debidos a la adopción de dichas franquicias sean inferiores a los costes reales de siniestros situados por debajo de la franquicia. Sin embargo hay que ser consciente de que las condiciones de un mercado con elevado número de indemnizaciones o de pérdidas, también puede ocasionar una gran fluctuación de los costes del seguro. Por ejemplo lo sucedido no hace mucho en el tema de R.C.

Otro inconveniente a la hora de establecer franquicias altas, puede ser la disminución de capacidades para tomar determinadas decisiones de riesgos por las consecuencias que ello puede ocasionar.

4.- NIVEL DE FRANQUICIA

Este es un tema difícil aunque como acabamos de decir, el nivel de franquicia debe estar por encima de las pérdidas predecibles, en razón a su repetitividad pero consideradas individualmente ya que por la propia redundancia de estos siniestros ello va a tener consecuencias en la prima en los períodos sucesivos.

Llegado el planteamiento de cuanto retener, creo que ésta debe decidirlo el director financiero después de analizar cuantas pérdidas no presupuestadas afectarán a la financiación actual y futura de la compañía.

Tampoco se trata de que pongamos una pistola en el pecho a nuestro director financiero ni que él tenga una bola mágica que le diga cual debe ser el nivel óptimo de retención.

Hay una serie de indicaciones de riesgo asumible y que son las siguientes:

1) Ingresos anuales y Cash Flow. Probablemente la medida principal de la capacidad de una empresa de abordar pérdidas es su fuente anual de ingresos.

El Cash flow describe mejor la capacidad de financiar las pérdidas fuera de los fondos corrientemente disponibles. Cuando se produce un gasto repentino se ajustan los recursos.

2) Dividendos. Los dividendos empresariales fluctuarán de año en año. En el grado en que esa fluctuación es tolerable puede ser estimado y convertido en pesetas-año conduciendo a un nivel anual asumido de pérdidas agregadas.

3) Variación del coste agregado. Algunos financieros fijan una banda sobre el que se moverá el programa de retención de riesgos hasta un máximo del 150 % de los costos presupuestados. La gerencia de riesgos es libre de seleccionar el nivel de retención que tendrá un grado óptimo de probabilidad de que las primas más pérdidas asumidas se mantendrán en este límite.

Estas tres opciones son más bien indicadores que pueden servir para el cálculo de niveles de retención pero referidos al concepto amplio y no quiero entrar en este concepto amplio de autoseguro puesto que este tema va a ser desarrollado por mi compañero de mesa, si bien es cierto que cuando la franquicia se acerca a niveles altos estamos ya en el concepto puro de

autoseguro, lo que lleva implícito el establecimiento de una reserva de consolidación que asegure la disponibilidad de liquidez para hacer frente al siniestro.

Tal vez el mejor método de seleccionar una franquicia es solicitar varias cotizaciones con diferentes niveles unas de primas ahorradas contra pérdidas asumidas.

Mientras que esto pueda tener ciertas ventajas, en el fondo es un método engañoso por tres razones :

- a) Un descuento fijo en la prima no mide todas las ventajas en la adopción de una franquicia,
- b) Los descuentos de prima por franquicia no están tabulados en grandes riesgos y difieren de una compañía a otra y en cada año.
- c) La reducción de primas siempre es pequeña en relación a la pérdida asumida, el asegurado no tiene la capacidad de calcular la frecuencia actuarial y por ello puede rechazar una reducción pequeña de prima en magnitud absoluta pero beneficiosa a largo plazo.

Un programa de gerencia de riesgos, debe estar lo suficientemente sincronizado para adaptarse a las condiciones cambiantes del mercado y reducir franquicias cuando el mercado está suave a incrementarlas cuando las condiciones son más duras.

5.- EL ASEGURADOR Y LA FRANQUICIA

¿ Puede el asegurador fijar inequívocamente el nivel de rebaja a conceder por franquicia ?.

En relación a este tema he tenido ocasión de leer un trabajo de Jürgen Straub en el que analiza los pasos que se han dado en Alemania para tratar de fijar el nivel exacto de rebaja en prima por franquicia.

Paso a resumirles dicho artículo.

En este estudio se parte de que la prima básica que de la tarifa correcta.

Asimismo, el autor descompone la prima bruta en tres componentes:

- La prima de riesgo requerida por la cobertura del desembolso de la reclamación.
- Los sobrecostes. Costes de establecer la reclamación y costes dependientes e independientes de la prima.
- Margen a beneficio.

Al introducir una franquicia, dice, tres factores se ven influenciados en este modelo de cálculo, la prima de riesgo, el coste de establecer la reclamación y los costes que son función de la prima.

Después analiza la prima de riesgo por un lado y los costes.

En cuanto a la prima de riesgo, afirma, que el grado en que esta puede reducirse cuando se introduce una franquicia depende de lo que se denomina "ratio de eliminación de pérdidas". Este es el factor que indica que porcentaje del desembolso de las reclamaciones, en términos de nivel general, es capaz de ahorrarse el asegurador introduciendo una franquicia.

Este ratio al que llama "a" puede determinarse siempre que se conozca la distribución del monto de la reclamación.

$$a = \frac{\int_0^A x F(x) dx + A \int_A^{\infty} F(x) dx}{\int_0^{\infty} x F(x) dx}$$

siendo,

a = ratio de eliminación de pérdidas.

A = franquicia

f(x) = función de distribución de la cantidad reclamada x

En Alemania se hizo una encuesta seleccionando campos individuales de la industria, dando especial importancia a aquellas categorías de riesgos caracterizadas por las grandes diferencias en términos de frecuencia y medida de los costes de reclamación, dado que el ratio de eliminación de pérdidas depende en gran medida de estos factores.

Un primer análisis de los datos dió como resultado que la distribución de reclamaciones puede ser aproximada utilizando una distribución normal logarítmica.

$$F(x) = \frac{\log e}{\sqrt{2\pi} \sigma} \frac{1}{x} e^{-\frac{(\log x - \xi)^2}{2\sigma^2}}$$

$$\text{con } \begin{cases} E(L(x)) = \xi \\ \sigma^2 = D^2(\log x) \end{cases}$$

$$I_1(G) = \frac{\log e}{\sqrt{2\pi} \sigma} \int_0^G e^{-\frac{(\log x - \xi)^2}{2\sigma^2}} \cdot dx$$

$$I_2(A) = A \frac{\log e}{\sqrt{2\pi} \sigma} \int_A^{\infty} \frac{1}{x} e^{-\frac{(\log x - \xi)^2}{2\sigma^2}} \cdot dx$$

sustituyendo

$$I_1(G) = e^{\frac{\sigma^2(L_{10})^2 + 2\xi L_{10}}{2}} \cdot \Phi\left(\frac{\log G - \xi}{\sigma} - \sigma \cdot L_{10}\right)$$

$$I_2(A) = A \left(1 - \Phi\left(\frac{\log A - \xi}{\sigma}\right)\right)$$

Aquí Φ es una función de distribución de una normal (0,1)

$$\Phi(x) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \int_{-\infty}^x e^{-\frac{t^2}{2}} dt$$

obtenemos la siguiente ecuación para el ratio de eliminación de pérdidas

$$a(A) = \Phi\left(\frac{\log A - \xi}{\sigma} - \delta L_{10}\right) + \frac{A(1 - \Phi\left(\frac{\log A - \xi}{\sigma}\right))}{e^{1/2 \delta^2 (L_{10})^2 + \xi L_{10}}}$$

El ratio de eliminación de pérdidas determinado por estas ecuaciones no puede aplicarse a todas las categorías de riesgo e incluso dentro de las mismas clases hay que distinguir en términos de cálculo de rebaja entre grandes y pequeños riesgos considerándose que una franquicia alta por un valor asegurado bajo elimina la mayoría de los siniestros mientras que esa misma franquicia para valor asegurado alto sólo elimina un pequeño porcentaje de siniestros.

Para calcular una rebaja apropiada el asegurador debe determinar el ratio de eliminación de pérdidas en base a clase de riesgos homogéneas no sólo en tipo sino también en magnitud.

Por ejemplo en pérdida de beneficio la rebaja ofrecida al asegurado a cambio de la misma franquicia que en incendios debe ser mucho menor, dado que la reclamación media en pérdida de

beneficios es mucho mayor que en caso de incendios de forma que la mayoría de las reclamaciones en pérdidas de beneficios excede considerablemente la franquicia acordada.

Por otra parte a la hora de conceder descuentos en primas por la inclusión de franquicias los aseguradores exigen una supervisión previa dado que a cambio de una rebaja puede haber un peligro de antiselección, cosa que es muy difícil de apreciar en términos absolutos. De ahí que más que especificar rebajas fijas por franquicia lo que se hace es utilizar una banda ancha de descuentos.

Neuburger, según Jürgen Straub desarrolló un modelo matemático para valorar los efectos de la antiselección.

Habíamos dicho al comenzar hablando del trabajo de Jürgen Straub, que este autor habla de tres factores afectados por la introducción de una franquicia hasta ahora sólo hemos hablado ya de la prima de riesgo y queda hablar de la influencia de la franquicia en los costes :

Al calcular el ratio de eliminación de pérdidas sabemos en que extensión la prima de riesgos puede ser reducida si se aplica una franquicia.

La parte de la prima bruta entendida para cubrir los costes del asegurador no puede reducirse en la misma extensión. Introduciendo una franquicia los costes dedicados al establecimiento de reclamaciones pueden reducirse, sin embargo hay una suma de gastos fijos que inevitablemente se producen, haya o no siniestro y haya o no franquicia.

Por tanto para calcular la rebaja a aplicar en la prima bruta se puede utilizar la fórmula IRIC (Inter Regional Insurance Conference, USA).

$$r = 1 - \frac{L (1 - a) + F}{1 - (S + T + G)}$$

siendo ,

r = rebaja por franquicia

L = % compartido de la prima de riesgo en la prima bruta más cargas de establecimiento de reclamaciones incluidas en la prima bruta.

a = ratio de eliminación de pérdidas

F = cargas por gastos administrativos incluidos en la prima bruta (gastos fijos)

S = costes de producción (comisiones e intermediación)

T = Tasa

G = margen de beneficio calculado en la prima bruta.

6.- INFLACION Y FRANQUICIA

Debido a la inflación que se produce en general, en mayor o menor medida en todos los países, sucede que el monto de las reclamaciones por siniestro se incrementa pudiéndose quedar corto el límite fijado como franquicia, de ahí que esta franquicia deba ser revisada de vez en cuando e incluso se propugne por parte de muchos aseguradores la inclusión de una fórmula de revisión anual para la misma.

7.- PUNTO DE VISTA DE ASEGURADO

Matemáticamente no es fácil para un asegurado encontrar su nivel óptimo de franquicia sin contar con una base de datos en la que figura su siniestralidad de un período razonable que pueda ser 10-15 años y a partir de aquí empezar a operar.

En primer paso será trasladar a pesetas constantes actuales el valor real de todos los siniestros sufridos.

Asimismo, hay que ponderar el número anual de siniestros en función del volumen de la empresa, en el año de ocurrencia de cada uno de ellos. A partir de estos datos trazamos la recta de regresión que permitirá estimar el número de siniestros esperados.

El paso siguiente, será acomodar los datos de todos los siniestros contabilizados, a los esperados para el año siguiente suponiendo que la distribución de estos es semejante a la de la totalidad.

En necesario fijar un valor por debajo del cual se consideran suficientes las estadísticas, dado que suele ser una siniestralidad fija a lo largo de los años. Esto va a permitir analizar las consecuencias económicas de la aplicación de diferentes franquicias por dejar de percibir indemnizaciones de los siniestros inferiores a ella, que podríamos plasmar en un cuadro parecido al siguiente:

FRANQUICIAS	50	20	10	5
Porcentaje siniestros inferiores a franquicias.	99,5	89,5%	85,9%	72,3
Suma de estos siniestros	93	67	49	28
No. de siniestros mayores a la franquicia.	1	2	3	6
Suma de la deducción por franquicia de estos siniestros.	50	40	30	30
Pérdida de indemnización	143	107	79	58

Con lo cual, estos datos nos van a permitir analizar las consecuencias de una u otra franquicia en función de la prima.

8.- CONCLUSION

La retención del riesgo y la transferencia total o parcial del mismo es labor de Gerencia de Riesgos, siendo el objetivo buscar el óptimo que minimice los costes de la empresa.

Vicente Martín Martín
Economista
Jefe Seguros ENDESA

Donación de AGERS al Centro de Documentación de FUNDACIÓN MAPFRE

PAG.