

TECNICAS AVANZADAS DE REASEGURO

David P. Delaney

En la hipótesis, quizá optimista, de que en un futuro el sector del seguro (y del reaseguro) se estabilizara, este ESTUDIO contiene algunas de las técnicas avanzadas de reaseguro del mercado actual, susceptibles de aprovechamiento por los gerentes de riesgos de empresas, y especialmente interesante para conocer el funcionamiento de este sistema dentro de las compañías de seguros, en general, y de las cautivas, en particular.

En la exposición distinguiremos las técnicas utilizables con relación a dos aspectos: adquisición de reaseguro y aceptación de reaseguro.

I. TECNICAS PARA LA ADQUISICION DE REASEGURO.

Dichas técnicas pueden referirse a:

1. Estructuras de reaseguro.
2. Cláusulas contractuales de reaseguro.

1. ESTRUCTURAS DE REASEGURO

Existen cinco ejemplos de estructuras de reaseguro. Aunque esta relación no incluye la totalidad de las estructuras de reaseguro posibles, sí representa las fórmulas más practicadas generalmente.

## 1.1. Reaseguro de Exceso de Siniestralidad ("Stop Loss")

A esta primera estructura se la suele también denominar como "reaseguro en exceso del porcentaje de siniestralidad" o "reaseguro en exceso del porcentaje de pérdidas". Estas denominaciones se refieren a una forma de reaseguro que indemniza a la compañía cedente por las pérdidas netas retenidas que, durante un período determinado, excedan, en conjunto, del importe de una cantidad de dinero previamente establecida, o bien de un porcentaje convenido sobre "otro concepto". Normalmente, el "otro concepto" suele referirse al volumen de primas. En muchos casos, sin embargo, los reaseguradores de este tipo de contrato fijan el punto de aplicación de su cobertura combinando el porcentaje sobre el volumen de primas con una cantidad de dinero preestablecida. Este porcentaje sobre primas junto a la cantidad mínima convenida protege al reasegurador de una estimación de primas sobrevalorada o infravalorada por parte de la compañía cedente.

Este tipo de reaseguro suele adquirirse normalmente por las compañías de seguros durante los primeros años de vida por la necesidad de proteger el patrimonio propio de la sociedad de las fluctuaciones anormales en la frecuencia de siniestros esperados. En términos más simples, el reaseguro de exceso de siniestralidad es adquirido, frecuentemente, al comienzo de un programa de reaseguros de una compañía aseguradora para evitar que ésta quiebre en el caso de que las pérdidas reales sufrieran una gran desviación respecto de las previsiones esperadas.

La cobertura de este tipo de reaseguro también suele adquirirse en otros momentos de la vida de una aseguradora

con objeto de atender las necesidades de una compañía "fronting" (intermediaria), que puede ser reacia a reasegurar su negocio con una nueva sociedad insuficientemente capitalizada.

Al adquirir la protección de un reaseguro de exceso de siniestralidad, existen diversos aspectos que deben ser recogidos en el contrato de reaseguro. Frecuentemente, los suscriptores experimentados se ven sorprendidos ante la ausencia de detalles en muchos contratos remitidos para su revisión. Entre otros, deben estudiarse cuidadosamente los siguientes:

(a) El contrato debe contener una definición muy clara del "punto de aplicación" de la cobertura de reaseguro concertada. Por ejemplo, no es extraño encontrar un punto de aplicación definido como "el punto en que la siniestralidad exceda del 125% del volumen neto de primas". A primera vista pudiera parecer que esta frase contiene los detalles y elementos adecuados, pero su redacción puede ocasionar problemas.

- El término "volumen neto de primas" significa, ¿primas netas suscritas o primas netas devengadas?.
- ¿Cuál es la definición de "siniestralidad"? ¿Siniestros pagados? ¿Siniestros ocurridos?. Si la base del punto de aplicación para la cobertura de reaseguro de exceso de siniestralidad es la de siniestros pagados, ¿deberá cubrir el reasegurador los siniestros pagados durante el período de vigencia del contrato de reaseguro con independencia de cuándo se hayan suscrito los riesgos? ¿O por el contrario, sólo será aplicable a los siniestros derivados de los riesgos suscritos

durante el período de vigencia del contrato de reaseguro concertado?. Estos aspectos determinan comúnmente si el contrato de reaseguro se aplica sobre la base de "fecha de ocurrencia de siniestros" o de "fecha de suscripción de riesgos". Estos dos conceptos serán tratados nuevamente más adelante.

- ¿Incluyen los "siniestros" los gastos de peritación y ajuste? ¿O por el contrario, solamente afectará al reasegurador la cuantía estricta de las indemnizaciones?.

(b) El contrato de reaseguro debe también incluir algún tipo de "cláusula de cierre". Esto es, simplemente establecer una fecha o período de tiempo posterior a la finalización del contrato de reaseguro para poder definir los siniestros amparados por el mismo. La ausencia de esta cláusula puede dar lugar a un contrato de reaseguro que requiera revisiones anuales de hasta diez años o más, con un gasto considerable tanto para el reasegurador como para la compañía cedente. Por el contrario, esta cláusula de cierre permite a ambas partes fijar una fecha futura en la que acordar los resultados de la suscripción del contrato de reaseguro establecido y, de esta forma, poder cancelar cada parte sus respectivas obligaciones.

## 1.2. Reaseguro de Exceso de Pérdida a Prima variable o con Prima de depósito ("Excess of Loss" o "X.L.")

Los conceptos de reaseguro de Exceso de Pérdida a prima variable o con prima de depósito no son completamente idénticos, pero ambos permiten a la compañía cedente adquirir una protección para los siniestros que individualmente

excedan de una determinada cantidad, al amparo de un contrato en el que el precio de la cobertura otorgada por el reasegurador es calculado retrospectivamente.

En un contrato de reaseguro de Exceso de Pérdida a prima variable, la compañía cedente paga al reasegurador una prima provisional por la protección de los excesos de pérdida convenidos y acuerda, a la finalización del contrato, ajustar esta prima en exceso o en defecto, en función de las pérdidas reales asumidas por el reasegurador. La oscilación de la prima provisional está normalmente sujeta a una prima máxima y mínima. Asimismo, suele establecerse un cierto recargo o factor de conversión sobre las pérdidas ocurridas, antes de efectuar el ajuste de la prima provisional. Este recargo está destinado a cubrir los gastos administrativos, costes de adquisición y margen de beneficio del reasegurador.

Por su parte, el reaseguro de Exceso de Pérdida con prima de depósito es esencialmente idéntico al de prima variable. Su única diferencia estriba en que la compañía cedente paga al reasegurador una prima fija de depósito al inicio del contrato. Esta prima será ajustada sólo hacia arriba en la cuantía de las pérdidas ocurridas y asumidas por el reasegurador. La prima de depósito debiera cubrir teóricamente los gastos y margen de beneficio del reasegurador. Asimismo se suele estipular una prima máxima a pagar por la compañía cedente en el ajuste mencionado. Aunque hoy día existan otras variaciones, ésta es la estructura comúnmente utilizada en un reaseguro de exceso de pérdida con prima de depósito.

Al comparar los sistemas de prima variable y prima de

depósito, es importante destacar que el suscriptor de la segunda modalidad sólo abona la prima de depósito durante el período del contrato. Y puesto que la prima de depósito suele establecerse, frecuentemente, en un nivel similar a la prima mínima de la modalidad a prima variable (inferior a la prima provisional de este sistema), la compañía cedente que contrata un reaseguro con prima de depósito puede obtener un beneficio financiero originado por la inversión de la diferencia entre la prima de depósito que realmente paga y la prima provisional (del sistema a prima variable) que hubiera abonado.

Sin embargo, al comparar ambas modalidades de reaseguro, la compañía cedente deberá analizar asimismo cuál será el coste definitivo en base a su estimación de pérdidas esperadas al término del período del contrato de reaseguro. A este efecto debe hacerse una estimación de las pérdidas que irán al reasegurador por el exceso de pérdida asumido por él y compararlas con el coste añadido a la prima fija de depósito o provisional en el ajuste final. Esta comparación estará sujeta, naturalmente, al conocimiento exacto de la prima máxima a pagar en cada modalidad.

---

---

Estas estructuras de reaseguro de Exceso de Pérdida son más atractivas en los primeros años de existencia de las compañías de seguros, cuando no se dispone de una estadística adecuada de pérdidas.

---

---

Estos sistemas son también aconsejables cuando la compañía aseguradora encuentra dificultades para concertar

coberturas convencionales de Exceso de Pérdida a prima fija a un precio aceptable. En este caso, cualesquiera de las modalidades aludidas pueden amortiguar el impacto de una prima fija elevada, ofreciendo a la compañía la oportunidad de rebajar el coste de la prima de reaseguro en función de una buena experiencia de resultados. Por otra parte, el reasegurador se siente también atraído hacia estas modalidades puesto que se reserva el derecho a cobrar más de su prima fija si la experiencia de pérdidas es elevada. En este sentido, el siguiente ejemplo puede ayudar a clarificar estos conceptos:

"Supongamos que, en el diseño de un nuevo programa de reaseguro, una compañía aseguradora, que suscribirá pólizas hasta el límite de capital asegurado de un millón de unidades monetarias (u.m.), desea concertar un reaseguro de Exceso de Pérdida con límite de 750.000 u.m. por siniestro en exceso de una retención de 250.000 u.m. La mejor cotización de prima fija recibida por la compañía aseguradora se considera excesivamente alta (22,5% del volumen de primas suscritas). Si, como la compañía cree, esta prima es elevada simplemente porque no se dispone de una adecuada estadística de pérdidas ocurridas, algunos reaseguradores podrán convenir cotizar una prima variable pagando una prima provisional de, por ejemplo, 17,5%, ajustable de acuerdo con la experiencia de pérdidas a un máximo y un mínimo del 25% y del 12,5% respectivamente del volumen de primas suscritas."

La alternativa de una prima variable permite a la compañía y al reasegurador renegociar la prima fija original.

Sin embargo, y de manera concreta en los ramos de seguros de accidentes y responsabilidad civil ("Casualty"), los potenciales beneficios derivados de una modalidad de Exceso de Pérdida, a prima variable o con prima de depósito, pueden desaparecer totalmente por los gastos de administración que conlleva el ajuste anual de primas del contrato de reaseguro, a veces necesario durante los 10 o 15 años posteriores a la finalización del contrato. Por tanto, las compañías que adquieren estas modalidades deben intentar negociar algún tipo de "cláusula de cierre", para finalizar el proceso de ajuste de prima en un período de tiempo razonable y cancelar así sus obligaciones.

### 1.3. Reaseguro de Exceso de Pérdida para Catástrofe/Cúmulo

La cobertura de Catástrofe se aplica a los riesgos patrimoniales y la cobertura de Cúmulo a los riesgos de accidentes y responsabilidad civil. Ambas estructuras de reaseguro son esencialmente coberturas de "desastre", imprescindibles para una compañía de seguros que suscriba o piense suscribir una protección de reaseguro convencional. Estas coberturas pueden también ser necesarias para proteger la participación de una compañía cautiva en los negocios de su compañía matriz, si bien la necesidad más importante surge del riesgo desconocido asociado a una cartera de operaciones en la que entra en juego la cobertura de responsabilidad civil hacia terceros.

Aunque estos contratos han sido descritos como coberturas de "desastre", quizá hubiera sido más apropiado describirlos como sistemas de "protección de acumulaciones". El término "acumulación" se utiliza a raíz de que estos



contratos están diseñados para proteger a la compañía cedente en el caso de que su cúmulo de retenciones netas, procedentes de diferentes pólizas originales o contratos de reaseguro, exceda de una cuantía determinada ante la ocurrencia de un gran siniestro de carácter catastrófico.

Para la explicación de este concepto, quizá pueda ser útil el presente ejemplo de una cobertura de Cúmulo para ramos de accidentes y de responsabilidad civil de una compañía cautiva que suscribe sólo operaciones de su compañía matriz:

"Supongamos una compañía cautiva que suscribe los seguros de responsabilidad civil general, responsabilidad civil de automóviles y accidentes de los empleados de la sociedad matriz. La retención neta asumida por siniestro es de 100.000 u.m. y se reasegura el exceso de cada siniestro en forma adecuada. Si la cantidad de 100.000 u.m. retenidas por la cautiva se aplica independientemente a cada tipo de seguro, en tal caso, un grave accidente de automóvil, que implique también el accidente de un trabajador de la compañía matriz, podría suponer para la cautiva una retención acumulada de 200.000 u.m. en un solo siniestro. La cautiva puede evitar esta situación adquiriendo una cobertura de reaseguro para Cúmulo con un límite de 200.000 u.m. en exceso de 100.000 u.m. Esta cobertura tendrá aplicación de producirse un siniestro único que implique más de un tipo de seguro y cuando la acumulación de retenciones netas de la cautiva exceda de 100.000 u.m. De haber adquirido la citada cobertura, la cautiva habría recuperado 100.000 u.m. de sus reaseguradores de Cúmulo."

# gerencia de riesgos

El equivalente en los seguros patrimoniales a la situación de Cúmulo en los seguros de accidentes y responsabilidad civil, se produce cuando la compañía aseguradora asume una retención individual en cada siniestro para los riesgos situados en distintos centros dentro de una misma zona geográfica. De producirse un siniestro catastrófico que afecte a varias situaciones, la compañía puede encontrarse con una acumulación de retenciones individuales tan grande que puede llegar a afectar a la solvencia y al patrimonio propio de la compañía. Para eliminar este problema, podría concertarse una cobertura de "Catástrofe" limitando la acumulación de las retenciones netas de la compañía, en cada siniestro, hasta un importe determinado. De producirse un desastre que suponga unas pérdidas superiores a la acumulación de retenciones fijadas por la compañía, los reaseguradores de catástrofe indemnizarán a ésta por las pérdidas en exceso. No obstante, la recuperación de estas cantidades estará sujeta al límite establecido en el contrato de Catástrofe.

Estos dos simples ejemplos de los problemas de acumulación que una sociedad de seguros puede sufrir, ofrecen una idea del grave riesgo que supone el que una compañía decida introducirse en el mercado de seguros sin las adecuadas protecciones de reaseguro. Una vez más, cabe destacar que antes de que una compañía de seguros empiece a operar en responsabilidad civil, es preciso establecer un reaseguro de Catástrofe/Cúmulo. ¿Por qué la palabra "antes"? Es importante que las compañías adquieran un reaseguro de Catástrofe/Cúmulo cuando el nivel de riesgo es pequeño, lo que permitirá que el precio de la protección sea muy reducido. Actuando así, una compañía puede expansionarse con una adecuada protección de Catástrofe/Cúmulo. Si se enfrenta

directamente a una situación en la que el nivel de riesgo es ya muy grande no podrá disponer de la cobertura a un precio adecuado, al igual que si lo hace tras la ocurrencia de un gran desastre donde, a consecuencia del mismo, encontrará serias dificultades de reaseguro en un mercado muy restringido.

Recientemente, los reaseguradores han acordado asumir coberturas de reaseguro de Exceso de Pérdida para el "total de la cartera de seguros" de las compañías aseguradoras. Esta forma de protección de exceso de pérdida permite a una compañía seleccionar un nivel de retención sobre el "total de la cartera" en todas las reclamaciones derivadas de un siniestro, con independencia del número de tipos de seguros y pólizas implicados. La cobertura de exceso se otorga, en este caso, a partir del límite de retención que se establezca.

Este parece ser, ciertamente, el camino más razonable para confeccionar un programa de exceso de pérdida, si bien en el pasado la separación entre riesgos patrimoniales, de accidentes, responsabilidad civil, transportes, etc., en la mayoría de las compañías de reaseguro profesionales, hizo que fuera difícil encontrar este tipo de cobertura. Sin embargo, en la etapa de flexibilidad del mercado actual, los reaseguradores han empezado a aceptar ofertas sobre la base de la cartera global de seguros. Por razones obvias, este concepto se ha hecho muy popular.

Aunque las coberturas de Exceso de Pérdida para catástrofe, cúmulo o cartera global constituyen todas ellas medios excelentes para limitar la acumulación de pérdidas retenidas por una compañía cedente, no obstante, en caso de

producirse un gran siniestro o desastre, existen ciertos inconvenientes. A menos que una compañía cedente desarrolle un considerable y eficaz sistema administrativo, la tarea de demostrar una reclamación frente a sus reaseguradores de Exceso de Pérdida puede ser complicada. Esto se puede demostrar mejor con un ejemplo:

"Supongamos que una compañía aseguradora decide aventurarse más allá del negocio de seguro directo y empieza a aceptar pequeñas cesiones de reaseguro en una gran variedad de contratos. Supongamos también que estos contratos son coberturas convencionales que informan de las primas y los siniestros sobre la base de "borderós" generales y en consecuencia, no facilitan los datos sobre las pólizas originales individuales.

La compañía decide limitar su nivel de retención por siniestro a 250.000 u.m. y adquiere una protección de pérdida para la cartera global por encima de esa retención. Se puede producir un siniestro en el que el reaseguro de Exceso de Pérdida se vea afectado, pero la compañía no sepa o no pueda probar la pérdida a sus reaseguradores, debido a que la información original recibida de los borderós no facilita los detalles adecuados. Es importante, en consecuencia, entender que los reaseguros de Exceso de Pérdida para protegerse de las acumulaciones o catástrofes pueden resultar inútiles si no se desarrollan los sistemas adecuados para controlar y acumular las pérdidas registradas en los siniestros pequeños o menos conocidos."

Las dos últimas estructuras de reaseguro analizadas serán los Contratos de Excedente y los Contratos de Traspaso

de Cartera. Puesto que cada uno será tratado individualmente, es importante ahora señalar que ambos encajan dentro de la categoría general de contratos de reaseguro financieros, ya que suelen adquirirse por la compañía cedente para asegurar una compensación financiera real y no para transferir un volumen significativo de riesgo. No quiere esto decir que no pueda incluirse el elemento de transferencia de riesgos en cualesquiera de estos contratos, sino que más bien el objetivo primario que encierran estas coberturas es ofrecer una compensación financiera a la compañía cedente.

#### 1.4. Reaseguro de Excedente

Generalmente este contrato se refiere a compañías cedentes cuyas primas suscritas superan un determinado múltiplo del neto patrimonial, regla normalmente aceptada como nivel de solvencia prudente en la actividad aseguradora. Una compañía cuyo volumen global de primas suscritas sea superior a un determinado número de veces de su valor neto patrimonial (entre 3 y 7 según las legislaciones de los diferentes países), normalmente causará sorpresa (cuando menos), pudiendo ser objeto de sanción por la respectiva Dirección General o Superintendencia de Seguros del Estado o ser criticada por los analistas financieros especializados en seguros (como el caso de A.M.BEST'S en EE.UU.). Por tanto, en aquellos casos en que el patrimonio neto de la compañía no crece en la misma proporción que las primas suscritas, aquélla debe incorporar capital adicional, o concertar algún tipo de contrato de reaseguro por el cual una parte de las operaciones sea cedida al reasegurador. Parte de los beneficios de dichas operaciones serán devueltos a la compañía cedente, una vez deducidos los "honorarios" convenidos con el reasegurador.

---

---

En consecuencia, el reaseguro de Excedente puede respaldar el crecimiento de primas de una compañía sin necesidad de incorporar recursos adicionales de capital.

---

---

La forma más común de una cobertura de Excedente es un simple contrato de Cuota Parte. En un contrato de este tipo, el reasegurador asume una parte de la cartera de la cedente pagando una comisión, fija o a escala variable, que permita a la compañía cedente recuperar los gastos de suscripción y rendimientos financieros que habría alcanzado, de haber retenido directamente estas operaciones. Al actuar de esta manera, la compañía cedente dispondrá de un ratio menor en la comparación de las primas netas retenidas frente al valor neto patrimonial y no necesitará frenar sus esfuerzos de producción actuales o futuros.

Conviene recordar, sin embargo, que el éxito final de este contrato habrá de depender de la calidad del negocio de la compañía cedente. Un reasegurador que asuma una cartera de negocios, en virtud de un contrato de cobertura de Excedente, sólo estará interesado normalmente en cobrar unos "honorarios" como renta por la capacidad cedida a la compañía reasegurada. Si la cartera de seguros produce resultados técnicos negativos (por su elevada siniestralidad), el reasegurador exigirá a la compañía cedente las responsabilidades financieras correspondientes.

Así pues, un comprador de reaseguro no debe considerar jamás un contrato de cobertura de Excedente como una forma de transferencia de riesgos, a menos que el reasegurador facilite un determinado nivel de protección de Exceso de

Siniestralidad ("Stop Loss") sobre la cartera asumida. Si se adquiere esta última cobertura resultará casi siempre costosa y este gasto puede representar una parte importante de los beneficios esperados. Por otra parte, si en una situación de resultados desfavorables no se cuenta con una cobertura de Exceso de Siniestralidad, el impacto sobre el resultado económico de la compañía cedente puede ser ruinoso. Esta se verá forzada a "reasegurar" la experiencia negativa de su cartera transferida, al tiempo que la propia cartera retenida sufrirá los mismos resultados deficitarios de la suscripción.

#### 1.5. Reaseguro de Traspaso de Cartera

El contrato de Traspaso de Cartera constituye asimismo un medio de financiación habitual de reaseguro. Al tratar la cobertura de reaseguro de Excedente, se describía una situación en la que la compañía transfería una parte de la cartera de primas a un reasegurador para obtener una capacidad financiera. Análogamente en el contrato de Traspaso de Cartera la cedente obtiene una cobertura financiera del reasegurador mediante el traspaso de una cartera de reservas de siniestros.

En la forma más simple de Traspaso de Cartera, la compañía cedente vende total o parcialmente sus reservas de siniestros a un reasegurador, el cual acepta estas obligaciones a cambio de una prima igual al valor de las reservas de siniestros asumidas menos los ingresos financieros previstos que obtendrá de la inversión de las reservas durante la secuencia de pagos esperada.

---

---

En la problemática económica de nuestros días, el reaseguro de Traspaso de Cartera se ha popularizado entre muchas aseguradoras y sobre todo en compañías cautivas, en particular, cuando las sociedades matrices necesitan de la ayuda de sus subsidiarias.

---

---

Conviene destacar que en este tipo de reaseguro suelen presentarse tres tipos de riesgos. El primer riesgo consiste en la posibilidad de que las reservas de siniestros asumidas por el reasegurador evolucionen negativamente y se liquiden por un importe superior al originalmente estimado. El segundo riesgo se refiere a la fiabilidad de la cadencia de pagos utilizada al calcular el rendimiento financiero derivado de la inversión de las reservas. El tercer riesgo es la posibilidad de que las tasas de rendimiento de las mismas resulten equivocadas. Consiguientemente estos tres aspectos deben ser adecuadamente considerados en la redacción de cualquier contrato de reaseguro de Traspaso de Cartera. Consideremos, a continuación, un ejemplo de esta modalidad de reaseguro:

"Supongamos que una compañía cedente, con unas reservas de siniestros de siete millones de u.m., establece un acuerdo con un reasegurador que asume estas responsabilidades por una prima de cinco millones de u.m. El período de pago estimado de las reservas de siniestros es de diez años".

Por este contrato, el reasegurador concede a la compañía cedente una compensación de dos millones de u.m. en



base al rendimiento de la inversión que el reasegurador espera generar durante el período de pago de los siniestros. Para evitar confusiones en este ejemplo, supongamos que el reasegurador ha aceptado contractualmente los riesgos de que el período de pago sea inferior a diez años y de que la estimación de siete millones de u.m. para las reservas de siniestros resulte inadecuada.

Los cálculos efectuados a partir de este ejemplo, demuestran el efecto que produce este reaseguro de Traspaso de Cartera en los estados financieros de la compañía cedente. En la cuenta de resultados de la compañía cedente, la cancelación de las reservas transferidas reportan unos ingresos de siete millones de u.m. a cambio de unos gastos de cinco millones de u.m. en concepto de prima pagada al reasegurador, permitiendo a la compañía cedente incrementar su beneficio en dos millones de u.m. que van a aumentar directamente, en un principio, su patrimonio neto.

De esta forma, mediante la venta de sus reservas de siniestros, una compañía cautiva puede acelerar los resultados de su inversión y consolidar de inmediato estos ingresos en los estados financieros de su compañía matriz.

Como aspecto negativo, una compañía que vende sus reservas de siniestros debe saber que los "gastos" cargados por el reasegurador que los asume pueden ser importantes. Asimismo, si una compañía traspasa una cartera de reservas de siniestros para "inflar" los resultados económicos, su capacidad para generar ingresos futuros puede verse afectada. Por último, como las cotizaciones para Traspasos de Cartera se basan normalmente en las tasas vigentes de interés a largo plazo en cada momento, cualquier elevación

## EJEMPLO DE REASEGURO DE TRASPASO DE CARTERA

### Impacto en los estados financieros de la Compañía Cedente

#### I. Asunciones

- A. Reservas de siniestros de siete millones de u.m. con una cadencia de pago proyectada de 10 años y reaseguradas por una prima de cinco millones de u.m.
- B. El reasegurador asume la cadencia de pagos y los riesgos asociados.

#### II. Efecto en la Cuenta de Resultados (cifras en millones u.m.)

##### Ingresos

- . Reservas de siniestros transferidas.....7

##### Gastos

- . Pago de la prima abonada al Reasegurador.....5
- . Beneficio.....2

#### III. Efecto en el Balance

##### Activo

- . Disminución de Tesorería.....(5)

##### Pasivo

- . Disminución de obligaciones por cancelación de reservas.....(7)

##### Patrimonio

- . Beneficio retenido.....2
- . El pasivo total de la Compañía disminuye en 5 millones de u.m.

futura de estas tasas representará una pérdida adicional de ingresos potenciales para la compañía cedente. Sin embargo, algunos contratos de Traspaso de Cartera establecen que la compañía cedente percibirá los posibles ingresos adicionales inesperados obtenidos por el reasegurador como consecuencia del incremento de las tasas de interés.

## 2. CLAUSULAS CONTRACTUALES DE REASEGURO

Las cláusulas del contrato de reaseguro son también importantes para entender las técnicas y operativa del reaseguro. Una de las consecuencias de más actualidad en reaseguro puede ser el incremento de litigios por la interpretación de los contratos.

Antiguamente cuando las operaciones de reaseguro tenían más de Club que de Industria, y los aseguradores directos podían permitirse el lujo de tratar a sus reaseguradores como banqueros en lugar de como aceptantes mayoristas de riesgos, la necesidad de un contrato escrupulosamente redactado era soslayada por ambas partes. Reaseguradores y compañías cedentes sabían que si intentaban sobrepasar los términos del contrato de reaseguro, las únicas personas que se beneficiarían de ello serían los abogados. Con ello se reducía también el tiempo necesario para conocerse mutuamente, que es sin duda la obligación más importante de aseguradores y reaseguradores.

Actualmente, el enorme crecimiento en tamaño y en complejidad de esta actividad hace prácticamente imposible la supervivencia de las viejas normas de "continuidad" y

# gerencia de riesgos

"absoluta buena fe". En muchos aspectos el concepto de compañía cautiva ha contribuido notablemente a este cambio, por ser una vía utilizada por los gerentes de riesgos para saltarse el sistema tradicional de seguro "al por menor" y tener acceso directo al mercado de reaseguro "al por mayor".

En muchos casos, sin embargo, los gerentes de riesgos no aclararon si estaban más interesados en el precio del reaseguro que en una relación de negocio a largo plazo, mientras que los reaseguradores no se atrevieron a explicar en detalle lo que esperaban de esta relación por miedo a que esta nueva fuente de negocio se les escapara. El flujo de nuevas operaciones en el sector del reaseguro ha sido enorme y los esquemas actuales han sido o están siendo desarrollados para colocar cualquier negocio, desde seguros de personas hasta riesgos nucleares, directamente en el mercado de reaseguro.

Se ha observado también una gran afluencia de nuevos inversores en el mercado de reaseguro que han querido beneficiarse de la "bonanza" del sector. En muchos casos las nuevas entidades correspondían a los antiguos compradores de seguros de las grandes empresas (cautivas) que fueron los que inicialmente fomentaron esta expansión del sector del reaseguro. También se ha observado la entrada de muchos reaseguradores profesionales extranjeros en todos los mercados internacionales mediante el establecimiento de sucursales o filiales locales.

Debido a la inexperiencia de muchos de estos nuevos participantes en el campo del reaseguro, el análisis de las técnicas de adquisición de reaseguro resultaría incompleto

si no se incluyera, al menos, una breve referencia sobre algunas de las principales cláusulas de reaseguro utilizadas en la actualidad.

Un contrato de reaseguro de tipo medio puede contener hasta 30 cláusulas especiales, si bien las cláusulas más importantes son las siguientes:

- Cláusula de Duración y Cancelación.
- Cláusula de Límites y Retención.
- Cláusula de Pérdida Neta Final.
- Cláusula de Obligaciones Extracontractuales.
- Cláusula de Acumulación de Siniestros.
- Cláusula de Errores y Omisiones.
- Cláusula de Reinstalación.
- Cláusula de Siniestros al Contado.
- Cláusula de Definiciones.
- Cláusula de Intermediarios o de Corredores de reaseguro.

### 2.1. Cláusula de Duración y Cancelación

Esta cláusula aborda los siguientes aspectos:

(a) ¿Cuál es la duración efectiva del contrato? ¿Es el contrato de reaseguro un contrato a plazo fijo con una fecha de terminación específica, o es un contrato prorrogable? Si el contrato es prorrogable, esta cláusula deberá indicar el procedimiento de cancelación. ¿Puede cancelarse el contrato en cualquier fecha? ¿O puede cancelarse el contrato solamente a su fecha de vencimiento?. Con independencia de cuándo pueda cancelarse el contrato, esta cláusula debe-

# gerencia de riesgos

rá indicar asimismo el preaviso requerido por ambas partes para que la solicitud de cancelación resulte efectiva. Por ejemplo, si el contrato establece que puede ser cancelado por cualquiera de las partes, comunicándolo tres meses antes del vencimiento, en tal caso, el comprador del reaseguro debe comprobar que eso consta debidamente, si se desea cursar la cancelación para reestructurar o renegociar el programa de reaseguro cedido.

(b) Quizá el aspecto más importante a tener en cuenta en la cláusula de Duración y Cancelación es si la cobertura se aplica sobre la base de "fecha de ocurrencia de siniestros" o sobre la base de "fecha de suscripción de riesgos". Esta distinción ya ha sido comentada anteriormente. Conviene destacar de nuevo la importancia de saber si los reaseguradores asumirán las pérdidas que se deriven de todas las pólizas que comiencen durante la vigencia del contrato de reaseguro (fecha de suscripción de riesgos), o de aquellas pérdidas que ocurran durante la vigencia de dicho contrato con independencia de la fecha de efecto de las pólizas a las que resulten aplicables dichas pérdidas (fecha de ocurrencia de siniestros).

Todavía es más importante efectuar esta distinción al adquirir un reaseguro de Exceso de Pérdida. Los contratos de reaseguro proporcionales (Excedente o Cuota Parte) se suscriben casi siempre sobre la base de fecha de suscripción de riesgos. Si la cláusula de Duración y Cancelación especifica que la cobertura se aplica sobre la base de fecha de ocurrencia de siniestros, la compañía cedente, en tal caso, deberá solicitar la incorporación de una frase que permita la extensión de la protección hasta el vencimiento de las pólizas por si la compañía cedente decidiera

retirarse del tipo de seguro cubierto, o los reaseguradores decidieran cancelar el contrato estando en vigor las pólizas suscritas.

Si la cobertura se facilita sobre la base de fecha de suscripción de riesgos, la compañía cedente deberá comprobar que las estipulaciones contenidas en la cláusula de Duración y Cancelación extienden el período máximo de protección hasta el vencimiento de las pólizas. Por ejemplo, si una compañía cedente suscribe ramos patrimoniales a tres años, el reasegurador, sobre la base de fecha de suscripción de riesgos, deberá convenir en caso de cancelación una protección mínima de 36 meses. Muchos reaseguradores, debido a este requisito, incorporan cláusulas en sus contratos de reaseguro para limitar la protección a un máximo de doce meses. En el caso de un seguro patrimonial a tres años, tal limitación crearía un vacío en el programa de reaseguro de la compañía cedente.

## 2.2. Cláusula de Límites y Retención

Por "límites" se entiende el nivel máximo de la protección de reaseguro que se cubre. Por "retención" se entiende la parte de responsabilidad que la compañía cedente asume sobre el negocio a reasegurar.

Resulta obvio que la precisión de esta cláusula puede ser muy importante para ambas partes. En aquellos casos en que se adquiere una protección de reaseguro en Exceso de Pérdida sobre diversos tipos de seguros, la compañía cedente debe verificar si los excesos de retención cubiertos por

el reasegurador se aplican individualmente a cada uno de los tipos de seguros protegidos, o sobre la base global del total de pérdidas producidas por cada ocurrencia. Si el reasegurador acuerda garantizar los excesos de retención para cada uno de los riesgos o tipos de seguros diferentes, la retención de la compañía también se aplicará por riesgo. En este caso, la compañía reasegurada puede considerar la compra de una cobertura de cúmulo para limitar su acumulación de retenciones individuales por ocurrencia.

También debe prestarse una gran atención a los contratos patrimoniales en Exceso de Pérdida por riesgo o situación de riesgo, en los cuales el reasegurador puede limitar su riesgo máximo en un siniestro de gran magnitud, con independencia del número de riesgos o localizaciones que se vean afectadas.

Finalmente, si el contrato de reaseguro protege pólizas que cubren gastos de defensa u otras coberturas en exceso de los límites de responsabilidad, esta cláusula deberá detallar la forma en que estos pagos adicionales habrán de afectar a la retención de la cedente y al límite asumido por el reasegurador. ¿Convendrá el reasegurador que los gastos de defensa y otros pagos suplementarios deben asumirse bajo la retención de la compañía cedente?. Y de otra parte, ¿se da cuenta la cedente de que puede quedarse sin protección de reaseguro si, al incluir estos gastos en los límites de protección del reasegurador, el coste final de un siniestro (es decir, los costes legales más la indemnización y pagos suplementarios) excede del límite original establecido?. En algunos casos este aspecto puede recogerse en la cláusula de Pérdida Neta Final que se expone a continuación.



### 2.3. Cláusula de Pérdida Neta Final

Tiene como finalidad establecer que el reasegurador solamente protegerá la pérdida neta final que resulte para la compañía reasegurada después de haber llevado a cabo todas las recuperaciones. En algún caso, en el pasado, era posible que alguna compañía intentase cobrar de su reasegurador en base a pérdida bruta, sin abonarle las recuperaciones obtenidas en concepto de subrogación o salvamento. Para evitar esos litigios dicha cláusula especifica que los límites del reasegurador serán aplicados sobre la Pérdida Neta Final resultante para la compañía reasegurada.

Como se indicaba anteriormente en el tema de la cláusula de Límites y Retención, algunos contratos de reaseguro incluyen los pagos suplementarios y los gastos de ajuste de pérdidas en esta Cláusula. Ello parece apropiado, teniendo en cuenta que la finalidad de esta cláusula es definir aquellos componentes que contribuyen a reducir la pérdida de la compañía cedente.

### 2.4. Cláusula de Obligaciones Extracontractuales

Durante los últimos años, el número creciente de reclamaciones y sentencias condenatorias al asegurador que exceden de los límites de la póliza de seguro suscrita ha conducido a la creación de esta cláusula, convertida rápidamente en otro elemento de discusión en el proceso general de negociación de los contratos de reaseguro. Esta cláusula deberá especificar las obligaciones del reasegurador con relación a la compañía cedente, en el caso de esta última tenga que abonar una pérdida en virtud de sentencias judiciales con-

tra sus asegurados o contra la propia compañía, en exceso de los límites garantizados.

Es importante comprender el papel de esta cláusula, a pesar de que la mayoría de los reaseguradores profesionales prefiere excluirla de sus contratos. Algunos reaseguradores pueden aceptar cubrir un porcentaje específico de las obligaciones extracontractuales de la compañía cedente hasta el límite del contrato de reaseguro. Si una compañía reasegurada acepta estas condiciones, debe comprender que si se ve obligada a pagar una indemnización por este motivo, deberá incrementar su retención y, además, absorberá cualquier pérdida en exceso de los límites del contrato de reaseguro.

Frecuentemente los corredores de reaseguro, en nombre de sus clientes, argumentan que los reaseguradores deberían dar una protección ilimitada, sujeta a la condición de solicitar la aprobación del reasegurador antes de decidir la impugnación u oposición a la reclamación que pudiera efectuarse. Si los reaseguradores aceptasen esta posición, entonces deberían responder en la parte proporcional de cualquier indemnización de este tipo, independientemente del límite del contrato de reaseguro.

Muchos consideran que esto representa adecuadamente la "comunidad de suerte" que contiene un contrato de reaseguro. Si los reaseguradores limitan o excluyen totalmente la protección referida a las indemnizaciones por obligaciones extracontractuales, la compañía cedente se sentirá forzada a "pensar dos veces" antes de discutir a un cliente una indemnización por siniestros de este tipo.

Evidentemente esta forma de actuar por parte de la

compañía cedente puede influir negativamente en los resultados del reasegurador.

## 2.5. Cláusula de Acumulación de Siniestros

Si se pide a diez expertos de reaseguro que definan la finalidad de esta cláusula puede haber por lo menos diez respuestas diferentes. Muchos de los textos antiguos empleados son difíciles de entender y necesitan aclaración. Particularmente esta cláusula puede ser conflictiva y difícil de interpretar para una compañía cedente que opera en seguros de accidentes y responsabilidad civil que implican posibles cúmulos de siniestros originados por una misma o igual causa. Para ilustrarlo consideremos el siguiente ejemplo:

"Supongamos una situación en la que una compañía cedente opera en responsabilidad civil general y que cada póliza cubre hasta un límite de un millón de u.m. Supongamos también que las pólizas emitidas por la compañía cedente contienen las limitaciones habituales de garantías en responsabilidad civil de productos para la acumulación de siniestros originados por una misma causa. Finalmente, supongamos que la compañía cedente desea limitar su retención en todas y cada una de las pólizas hasta 250.000 u.m., adquiriendo una protección de reaseguro por ocurrencia de siniestro de 750.000 u.m. en exceso de 250.000 u.m."

Si se compra esta protección de reaseguro de Exceso de Pérdida sobre la base de fecha de suscripción de riesgos, entonces la compañía cedente estará adecuadamente protegida frente a cualquier acumulación de siniestros, siempre que

# gerencia de riesgos

el período de validez de las garantías otorgadas por las pólizas no sobrepase el período máximo de vencimiento establecido por la cláusula de Duración y Cancelación. Sin embargo, si el reaseguro de Exceso de Pérdida está estructurado sobre la base de fecha de ocurrencia de siniestros, pueden existir diferencias con los reaseguradores en aquellos siniestros ocurridos en distintas fechas que impliquen la acumulación de sus cuantías en base a la identidad de causa que los originó. Tal como se mencionó anteriormente, en un contrato sobre la base de fecha de ocurrencia de siniestros, el reasegurador acuerda hacer frente a cualquier siniestro que ocurra durante el período del contrato de reaseguro, independientemente de la fecha de comienzo de la póliza original de la que se ha derivado el siniestro.

Si la retención de una compañía cedente se ve afectada por una serie de pequeños siniestros derivados de una misma causa, puede surgir la discusión respecto a la fecha en que realmente se produjo el siniestro. El reasegurador (sobre la base de fecha de ocurrencia de siniestros) puede negarse a pagar hasta el límite de su protección por considerar que la retención de la cedente no se agotó completamente durante el período de cobertura otorgado por el contrato de reaseguro. El reasegurador puede insistir en que debería acudir a un reasegurador anterior para que responda total o parcialmente de la pérdida de la compañía cedente.

A lo largo del tiempo se han propuesto varias soluciones para resolver este problema. Los dos planteamientos más generalizados son: (a) Prorratear el exceso de los siniestros entre los contratos vigentes de reaseguro (sobre la base de fecha de ocurrencia de siniestros); (b) Llegar a un acuerdo por el que el reasegurador involucrado cuando se

emitió la póliza original (siempre que incluya una cláusula de acumulación de siniestros) sea el que responda de cualquier exceso de pérdida, independientemente de la fecha en que la acumulación de todos los pequeños siniestros afecten finalmente a la retención de la compañía cedente. Esto, en efecto, convierte a un contrato basado en la "fecha de ocurrencia de siniestros" en un contrato sobre la base de "fecha de suscripción de riesgos", para aquellas pólizas originales que contienen cláusulas de acumulación de siniestros. Muchos especialistas apoyan este último enfoque e incluyen un texto a este respecto en sus contratos de reaseguro.

## 2.6. Cláusula de Errores y Omisiones

Esta cláusula demuestra la necesidad de hacer más precisas algunas de las redacciones antiguas utilizadas en los contratos de reaseguro. El texto más utilizado responde a lo siguiente:

"Cualquier retraso, omisión o error inadvertido en el cumplimiento de los términos y condiciones de este contrato, no será válido para liberar a cualesquiera de las partes aquí citadas de cualquier responsabilidad que les incumbiera, a condición de que tal error, omisión o retraso sea corregido inmediatamente que se descubra".

Hace algunos años se preguntó a cinco directores de reaseguro de compañías cedentes y a cinco reaseguradores profesionales si creían que esta cláusula protegería a una compañía cedente cuyo suscriptor inexperto infringiera inadvertidamente alguna exclusión o garantía de un contrato de reaseguro. Todos los directores de las compañías cedentes

contestaron que la cláusula protegería a la compañía, pero cuatro de los cinco reaseguradores insistieron en que la intención de la cláusula de errores y omisiones no era aplicable a puntos tales como exclusiones o garantías del contrato de reaseguro.

Ciertamente un comprador de reaseguro debería llegar a un entendimiento con el reasegurador sobre la intención exacta de cada cláusula del contrato. La industria del seguro y su personal cambian hoy día con tanta rapidez que la intención de todas las cláusulas debe ser explícita, no implícita. El hecho de que no se hagan explícitas las cláusulas de los contratos puede originar problemas importantes cuando se produzca algún siniestro futuro y se tenga que negociar con un suscriptor totalmente diferente. Si un reasegurador está dispuesto a ampliar la cobertura para que se incluyan los errores y omisiones, deberá quedar claro cuáles son las limitaciones, si las hay, que figuran en esta protección.

## 2.7. Cláusula de Reinstalación

Los reaseguradores de seguros patrimoniales cotizan normalmente una cobertura de Exceso de Pérdida sujeta a una provisión de reposición de prima, que opera, esencialmente, a favor del reasegurador al limitar el número de veces que asumirá pagar los excesos sobre la retención de la cedente durante el período de vigencia del contrato de reaseguro. Un comprador de reaseguro deberá entender que, a falta de una limitación por reinstalación, la protección en exceso responderá por un número ilimitado de veces durante la vigencia del contrato de reaseguro. Evidentemente ésta es la

variante preferida desde el punto de vista de la compañía cedente.

Muchos reaseguradores de ramos patrimoniales en exceso de pérdida ajustarán su precio, de acuerdo con algún tipo de fórmula de reembolso o relación entre la prima y el límite de protección, pudiendo acordar pagar sus límites una o dos veces y reservándose el derecho de terminar la cobertura o renegociar una nueva prima para reinstalar los límites estipulados.

¡Puede ser difícil para un gerente de riesgos explicar a su dirección el fallo de una compañía cautiva en conseguir sus rendimientos esperados a causa de que el coste de reaseguro en ramos patrimoniales, aunque se haya estipulado sobre la base de una prima fija, resulte dramáticamente más alto debido a una interpretación errónea de las provisiones de reinstalación!

Casi exclusivamente, este concepto rige para ramos patrimoniales, ya que la naturaleza de los ramos de accidentes y responsabilidad civil imposibilita a veces poder determinar si un siniestro afectará a un tramo en exceso de pérdida a lo largo de varios años. Por otra parte, sería difícil practicar este concepto de reinstalación o renegociación a una compañía cedente en ramos de accidentes y responsabilidad civil, ya que podría verse sin protección de reaseguro mientras define el valor de una reclamación o espera la fijación de una indemnización definitiva.

En resumen, en el caso de que se considere una cláusula de Reinstalación, el contrato de reaseguro deberá especificar el número de veces que se aplicarán los excesos

protegidos. Asimismo, si los límites se agotaran, la compañía deberá conseguir que el reasegurador se comprometa a reponerlos al precio preconvenido. Si la cláusula de Reinstalación simplemente indica que los límites del reasegurador serán reinstalados a un precio a convenir, entonces pueden encontrarse muchas dificultades para negociar una prima razonable de reposición con un reasegurador que haya sufrido pérdidas importantes.

## 2.8. Cláusula de Siniestros al Contado

Normalmente en los contratos de Cuota Parte se acuerda facilitar al reasegurador las cuentas de primas y de siniestros en base a períodos mensuales o trimestrales. La finalidad de esta cláusula consiste en establecer un acuerdo entre la compañía cedente y el reasegurador, por el cual si la liquidación de un siniestro sobrepasa cierta cantidad especificada en el contrato, la compañía cedente podrá solicitar del reasegurador el reembolso inmediato sin tener que esperar a la liquidación de cuentas del período correspondiente.

A los efectos de tesorería, esta cláusula proporciona evidentes ventajas para la compañía cedente. No es extraño ver, en contratos de Cuota Parte, como la compañía cedente comunica las primas y los siniestros a sus reaseguradores al cabo de 90 a 120 días después del cierre de cada trimestre.

Sin embargo, la propia compañía cedente puede encontrarse en una situación en la que tenga que pagar una indemnización importante y no disponga de fondos suficientes



para cubrir el pago de la misma, especialmente en aquellos casos en los que los contratos de Cuota Parte establecen límites altos.

Sin una cláusula de "Siniestros al Contado", la compañía cedente se verá forzada a financiar la indemnización de su propio bolsillo hasta que pueda ser reembolsada, por sus reaseguradores de Cuota Parte, la participación al final del período de liquidación de cuentas. De esta forma se creó la cláusula de "Siniestros al Contado" por la cual una compañía cedente puede solicitar de sus reaseguradores el reembolso inmediato tan pronto como el siniestro original sobrepase el importe especificado en el contrato. No obstante, algunos observadores piensan que esta cláusula tiende a mermar la ya escasa tesorería del sector reasegurador.

## 2.9. Cláusula de Definiciones

La finalidad de esta cláusula de Definiciones se explica por sí misma. Esta cláusula deberá definir toda la terminología de los contratos que pudiera ser susceptible de interpretaciones diversas. Aunque podría parecer que esto resulta evidente, sorprende comprobar el importante número de contratos de reaseguro que no contienen una cláusula de Definiciones.

Está fuera de la competencia de este ESTUDIO analizar todos los términos específicos que deberían incluirse en una cláusula de Definiciones. Al menos deberían definirse con claridad los términos de "prima", "póliza" y "ocurrencia". El término ocurrencia, por sí solo, podría necesitar un apartado completo dentro de un contrato de reaseguro

para ser definido adecuadamente. Sobre todo en lo que respecta a los siniestros patrimoniales (por ejemplo: huracanes, tornados, vendavales), así como en siniestros de accidentes y responsabilidad civil que incluyen responsabilidad civil de productos, enfermedades profesionales, etc.

## 2.10. Cláusula de Intermediarios o de Corredores de reaseguro

Al igual que la cláusula de Obligaciones Extracontractuales, esta cláusula es de reciente creación y refleja algunos de los cambios que han tenido lugar en la industria durante la última década.

La cláusula actual empezó a aparecer por vez primera en los contratos de reaseguro, como resultado de la quiebra de una importante firma de corredores de reaseguro. Desgraciadamente, cuando esa firma de corredores quebró, ya se habían gastado una gran parte de las primas que conservó a título fiduciario en nombre de los reaseguradores con los que operaba. La situación condujo a una discusión entre los reaseguradores y compañías cedentes para determinar el responsable que tendría que asumir el riesgo del crédito procedente de la quiebra del corredor de reaseguros, a través del cual se efectuaba el pago de las primas de reaseguro.

Los compradores de reaseguro pueden descansar ahora con más tranquilidad, toda vez que el texto habitual de la cláusula de Intermediarios, que virtualmente figura hoy día en todos los contratos de reaseguro, dispone que el riesgo de crédito de los intermediarios sea asumido por el reasegurador. Si éste acepta este texto, básicamente estará de acuerdo en que tan pronto como la compañía cedente efectúe

el pago al corredor de reaseguros, debe considerarse como si el pago se realizara directamente al reasegurador.

Esta cláusula establece también que cualquier pago de siniestros o devolución de primas vencidas, que efectúe el reasegurador a la compañía, no se considerarán recibidos por la cedente hasta que realmente les sean abonados por el corredor de reaseguros.

Si por alguna razón se solicita del comprador de reaseguro que asuma esta responsabilidad, sólo deberá hacerlo después de revisar la solidez financiera y las prácticas contables del corredor de reaseguros en cuestión.

## II. TECNICAS PARA LA ACEPTACION DE REASEGURO

Al principio de este ESTUDIO se trató de la importancia de adquirir un reaseguro de Catástrofe/Cúmulo para las compañías de seguros y las cautivas, en particular, que pretendan suscribir pólizas de responsabilidad civil. Esta manifestación puede haber sido considerada como un apoyo indirecto a que las compañías cautivas suscriban operaciones distintas a las de su sociedad matriz.

Efectivamente existen diversas razones que han motivado que algunas compañías cautivas entren en el reaseguro de responsabilidad civil. Las dos razones principales parecen ser las consideraciones de tipo fiscal y la necesidad de mantener una tasa de crecimiento determinado.

Los aspectos fiscales referidos a diferentes casos

# gerencia de riesgos

judiciales, ocurridos en EE.UU., sobre el carácter deducible de las primas de seguros pagadas a las compañías cautivas, resultan familiares a muchos gerentes de riesgos. A pesar de que todavía no se ha confirmado el porcentaje de negocio externo que podría justificar la deducción de las primas de seguro pagadas por la sociedad matriz a su cautiva, muchos observadores consideran el 50% como objetivo.

La segunda razón que llevó a muchos gerentes de riesgos al área del reaseguro de responsabilidad civil, es la presión, real o imaginaria, de la inercia a mantener los elevados rendimientos patrimoniales que sus compañías cautivas tuvieron durante los primeros años, cuando éstas podían elegir entre una amplia cartera de negocio de la compañía matriz, controlada y equilibrada. Lamentablemente estos resultados superiores al promedio, generados por estas operaciones de la compañía matriz, se convirtieron en la norma por la que se esperaba siguiera creciendo la compañía cautiva. Sin embargo, estos márgenes elevados no existen hoy día en el sector del reaseguro profesional y probablemente los días dorados del contrato de reaseguro pertenezcan ya al pasado.

Hasta hace poco tiempo, era posible para una compañía que estuviera debidamente capitalizada, entrar en el negocio de reaseguro y suscribir una cartera de operaciones rentable. Actualmente, sin embargo, la situación ha cambiado y existen presiones sobre las compañías cedentes para retener, en la medida de lo posible, la mayor parte del negocio con buenos resultados, o bien, reasegurar el mismo con aquellos reaseguradores profesionales que han venido prestando su cobertura durante décadas. Esta evolución ha hecho prácticamente imposible que una compañía de seguro directo, en

general, o una cautiva, en particular, tenga posibilidades de entrar en el mercado de reaseguro y por ello, aquellas operaciones de reaseguro que lleguen fácilmente a una compañía aseguradora, probablemente, constituyan un negocio que no deba ser suscrito.

Como esto sugiere, puede resultar imposible para una compañía aseguradora ampliar sus operaciones con buenos resultados más allá de la propia cartera controlada de seguro directo, y de intentarlo, puede resultar mortal para su futuro.

El amplio negocio de seguros patrimoniales, accidentes y responsabilidad civil en muchos países implica diariamente nuevas oportunidades para el seguro y el reaseguro. Muchas pequeñas compañías de seguro directo que operan en ramos especializados se están moviendo en este área y obteniendo buenos resultados a pesar de las condiciones del mercado actual. Estas compañías necesitan el soporte del reaseguro aunque, a pesar del elástico mercado actual, resulte difícil encontrar en estas nuevas áreas a los tradicionales reaseguradores convencionales. Las dos vías más efectivas para que una compañía aseguradora pueda penetrar, ya sea en los ramos especializados existentes o en nuevas áreas, es utilizar la influencia de sus operaciones de seguro directo, o bien su propio capital realizando inversiones patrimoniales en operaciones especializadas.

El hecho de que una cautiva utilice el negocio de su compañía matriz para extenderse a nuevas áreas de reaseguro no debe limitarse a los riesgos propios de las operaciones de tal compañía. En muchos casos existen también grandes oportunidades para ofrecer reaseguro a los aseguradores

# gerencia de riesgos

directos de negocio cualificados procedentes de fuentes secundarias tales como, proveedores, distribuidores, etc. de la compañía matriz, intentando llegar a un acuerdo que permita a la cautiva participar del reaseguro en este nuevo negocio o en cualquier otro del asegurador directo. Muchas de las grandes empresas están descubriendo las enormes oportunidades de seguro al alcance de su mano y, en algunos casos, han decidido explotar estas oportunidades por su propia cuenta adquiriendo compañías de seguro directo ya establecidas.

Las compañías aseguradoras cautivas deben asimismo considerar la utilización de sus recursos monetarios para introducirse plenamente en el sector asegurador. En el deprimido mercado actual, el dinero no habla, grita, y hoy día, existen múltiples y excelentes oportunidades para que las cautivas adquieran operaciones de seguro ya existentes o efectúen inversiones sustanciales en nuevas firmas especializadas. Se ha producido un tremendo movimiento de compañías cautivas hacia la inversión en la Bolsa de Seguros de Nueva York (New York Insurance Exchange), cuyo método representa una vía muy económica para el establecimiento de una compañía cautiva en el mercado del reaseguro.

Para muchos observadores, la Bolsa de Seguros de Nueva York representa una excelente oportunidad para la expansión de las compañías cautivas, como medio de aplicar sus excedentes empresariales y crear un patrimonio con posibilidades de competir en el mercado actual.

- - - o 00 o - - -