

XI CONGRESO DE GERENCIA DE RIESGOS Y SEGUROS INDUSTRIALES

CEGERS '99

MADRID, 15-16 DE ABRIL DE 1999



**PANEL: EL IMPACTO DE LA GLOBALIZACIÓN
EN LA DISTRIBUCIÓN DEL RIESGO Y SU
REPERCUSIÓN EN LAS CONDICIONES
FINALES PARA LA EMPRESA**

LA SITUACIÓN DEL REASEGURO FACULTATIVO

**Por: D. Juan Antonio Gallego
Apoderado General de MÜNCHENER
CORREDURÍA DE SEGUROS**

Señoras y Señores:

Quisiera agradecer en primer lugar la deferencia de CEGERS al invitarme a participar como ponente en el XI Congreso de Gerencia de Riesgos y Seguros Industriales.

Dentro de lo que es el hilo conductor de este panel, es decir, del impacto de la Globalización en la distribución del riesgo, mi participación se centrará sobre todo en exponer las nuevas posibilidades que este actual fenómeno económico está ya originando en el reaseguro facultativo.

Aunque todos ustedes conocen perfectamente que es un reaseguro facultativo, me permitirán que les enumere algunos conceptos básicos.

CARACTERISTICAS DEL REASEGURO FACULTATIVO

-] Se utiliza en el reaseguro de los riesgos individuales.

-] El reasegurador se reserva el derecho de aceptar o rechazar la oferta de reaseguro y, por tanto, asume plenamente la responsabilidad total de la suscripción.

Se espera un resultado positivo del negocio a corto plazo(short term) frente a las relaciones planteadas a más largo plazo(long term) propias del reaseguro obligatorio .

Jurídicamente se trata por supuesto de un contrato de reaseguro.

Suele usarse para reasegurar grandes riesgos(sumas aseguradas elevadas) o negocios cuyas especiales características les hacen ser excluido de los contratos obligatorios de reaseguro, generalmente destinados al negocio tradicional de la compañía cedente.

FUNCIONES DEL REASEGURO FACULTATIVO

Son las propias de cualquier transacción de reaseguro.Entre ellas citaremos:

CAPACIDAD. Permite al asegurador suscribir riesgos con elevadas sumas aseguradas.

PROTECCION. Protege al asegurador contra el elevado coste de un gran siniestro o de un cúmulo de siniestros.

ESTABILIZACION. Como consecuencia del punto anterior, ayuda al reasegurado a estabilizar su cuenta de resultados.

ENTRADA EN UNA LINEA DE NEGOCIO Y/O NUEVO MERCADO.

Ayuda al asegurador a iniciar prudentemente nuevos seguros y a desarrollar el negocio en nuevos países.

EXPERIENCIA Y TECNICA. Aporta al asegurador unos mayores conocimientos técnicos derivados de la propia naturaleza de los riesgos reasegurados. Permite un mayor contacto y transferencia de conocimientos con la organización del reasegurador.

LA GLOBALIZACION Y EL SEGURO

Desde hace algunos años casi diariamente leemos constantes noticias sobre compras, fusiones y expansiones de compañías. En general se produce en toda clase de actividades aunque hay sectores como las Telecomunicaciones, Las Petroleras, los Bancos y otras que se muestran extraordinariamente activos.

Ha habido también importantes operaciones dentro del seguro directo, incluso afectando de modo importante al Mercado español.

No han faltado tampoco operaciones similares dentro del Reaseguro internacional. Independientemente de haber producido mayor concentración de negocio y aumento de cuota, han obedecido en la mayoría de los casos a la intención de los reaseguradores para posicionarse mejor en países en los que consideraban que tenían una cuota de mercado inferior a la deseable.

Existen fervorosos partidarios de la globalización (la mayoría). Otros levantan voces contra ella. Los Poderes Públicos a veces están a favor y a veces intentan poner trabas. Con frecuencia se plantean problemas de tipo social y laboral. Sin embargo, la realidad ahora mismo es que parece un fenómeno consolidado e imparable y sólo el futuro nos demostrará sus efectos. Como dentro de esta breve exposición no está previsto

extenderse en las ideas anteriores, continuaremos centrándonos ya en el reaseguro facultativo dentro de un contexto globalizado.

LA GLOBALIZACION Y EL REASEGURO

Las compañías de reaseguros mantienen oficinas y representaciones en muchos países, trabajan en la mayoría de las monedas existentes y suscriben negocio en cualquier parte del Mundo.

¿Es esto globalización? No. Esto se ha hecho desde hace muchos años cuando no se conocía el fenómeno de la globalización. En realidad, las reaseguradoras son compañías multinacionales actuando en muchos países porque la esencia propia del reaseguro es la suscripción de diferentes negocios y en distintos países buscando la distribución del riesgo y la compensación de los resultados.

Entonces las reaseguradoras también deben cambiar y adaptarse a la globalización. Pero **¿cuándo podemos afirmar que una compañía de reaseguros trabaja con un sistema de globalización?** Si además del habitual tratamiento del negocio de reaseguro se cumplen por lo menos los siguientes puntos:

- Cuando todas las decisiones y la organización completa de la reaseguradora se enfocan claramente hacia la máxima competitividad en cualquier país del mundo, creciendo, dando beneficios y aplicando la máxima eficacia en la producción y distribución de sus productos.
- Cuando todo su personal se aplica al diseño e implantación de soluciones para resolver los problemas de sus clientes. Aquí la

flexibilidad y la fluidez son las claves del éxito. Muchas veces las grandes reaseguradoras necesitan mayor velocidad de adaptación que las pequeñas reaseguradoras.

- Servir a los clientes clave de cada país en todo el mundo. Utilizando los productos y servicios propios e inherentes a la idiosincracia y la legislación de cada lugar con el mayor respeto para las condiciones sociales, económicas, políticas y legislativas en materia de seguros.

¿Cuáles son los cambios que la globalización impone a la suscripción del reaseguro facultativo?

CAMBIO EN LA FORMA DE ACEPTACION. Desaparición en una manera apreciable del concepto de aceptación de negocios de un mismo cliente por Ramos. Por ejemplo, reaseguradores que participan en Daños Materiales y no participan en Responsabilidad Civil. Es cierto que estos cambios vienen también impuestos por la tendencia cada vez más frecuente de emitir pólizas multirramos sin una clara diferenciación de las primas.

NUEVA ORIENTACION DE LOS SUSCRIPTORES. Nunca desaparecerán los suscriptores especializados (ingenieros, abogados, marinos, etc) porque sus conocimientos y experiencias son muy importantes, pero se están creando o se crearan equipos de suscriptores dirigidos por alguien que, teniendo en cuenta todos los argumentos técnicos favorables y desfavorables, aporte un componente añadido de concepto global de la cuenta y de fidelización del cliente.

Sin embargo, a pesar del concepto de globalización, a pesar de la fuerte competencia entre reaseguradores y los objetivos de crecimiento del negocio, aquellas operaciones cuyas condiciones económicas y de seguro no presenten unas expectativas normales y razonables de beneficios no serán aceptadas. La globalización no supone trabajar con pérdidas seguras

SUSCRIPTORES POR ACTIVIDADES. Se producirá una distribución cada vez más acentuada de equipos de suscriptores por actividades: Telecomunicaciones, Multimedia, Petróleo, Metal, etc. Estos

suscriptores abarcaran todos los Ramos del seguro y estudiarán las posibles soluciones a los problemas de los clientes. Su buena y actualizada información sobre los riesgos, los siniestros y las posibilidades de seguro en cualquier parte del Mundo serán muy apreciadas .

AMPLIACION DE LOS PAISES DONDE HAY RIESGOS SUSCRITOS. Para los reaseguros de daños materiales, el concepto de globalización aumentará las cesiones facultativas con situaciones en varios países. Las legislaciones y condiciones de esos países tendrán su influencia.

MEJOR Y MÁS RAPIDA INFORMACION. Con los actuales sistemas de comunicación y los que se avecinan, los suscriptores especializados en el reaseguro facultativo de los grandes riesgos mejoraran en tiempo y calidad y, por tanto, en valor añadido la información y el apoyo que les demanden los clientes. Las posibilidades de recibir casi en tiempo real archivos informáticos, fotos, informaciones locales, etc. serán argumentos de servicios para el reasegurador.

AMPLIACION DEL EFECTO DE BENEFICIOS A CORTO PLAZO (SHORT TERM). Al principio de la exposición se ha indicado que en el negocio facultativo se había buscado beneficio a corto plazo. Es posible que este concepto cambie. La tendencia es llegar a acuerdos de estabilización del negocio con una mayor amplitud en el tiempo.

La relación anual entre aseguradores y reaseguradores facultativos debe, en mi opinión, superar la práctica habitual de limitarse a dos o tres reuniones frustrantes en la época de los vencimientos para discutir casi exclusivamente sobre la obligada reducción de las tasas y dejar paso a una relación más

estable y duradera en el tiempo en la que se definan unas condiciones flexibles de trabajo para dicho plazo.

Los reaseguradores tienen que admitir que, en las actuales condiciones, los márgenes positivos de beneficios deben tener un techo razonable. A su vez los aseguradores y los clientes deben comprender que los reaseguradores(exactamente igual que ellos mismos) deben trabajar con las medidas necesarias para obtener los beneficios que demandan sus accionistas(muchas veces nuevos accionistas procedentes del fenómeno de la globalización). No parece lógico renovar cuentas claramente deficitarias en las mismas condiciones que en años anteriores e incluso más reducidas.La fuerte competencia entre reaseguradores ha permitido hasta ahora, apoyada por un ciclo económico expansivo y caracterizado por una siniestralidad moderada en el campo de los grandes riesgos, el fomento de un mercado blando de reaseguros.

Parece que el ciclo(como ocurre periódicamente) empieza a empeorar. Compañías aseguradoras y reaseguradoras que trabajan bajo el concepto de la globalización están obligadas a producir un lógico beneficio.Por ello, debemos contar con que algunas "alegrías" en la suscripción del negocio facultativo irán desapareciendo.

En el futuro se podrá hablar todo lo que se quiera sobre los términos ,condiciones y precios del seguro pero sólo la comprensión por parte de todas las partes involucradas de la necesidad de un proyecto con resultados económicos aceptables para todos permitirán la necesaria estabilidad del negocio.

NUEVOS RIESGOS. El reaseguro facultativo puede ser también la puerta que abra paso a nuevas formas de reaseguro . No sólo a productos de reaseguro financieros sino a nuevos riesgos derivados precisamente de la globalización y que no habían sido contemplados hasta ahora por estar fuera de los Ramos clásicos del seguro. Se prevén enormes cambios en la definición, tratamiento, administración y transferencia del riesgo.

Estas nuevas posibilidades de tratar nuevos riesgos tendrán que compensar la pérdida general de negocio facultativo que acarreará la globalización, Las fusiones entre las aseguradoras aumentan sus posibilidad de retención del negocio y, por tanto, disminuyen las cesiones en reaseguro. Sin embargo, el constante aumento del tamaño y suma asegurada de las industrias y las nuevas tecnologías con sus nuevos riesgos seguirán necesitando soporte de reaseguro facultativo, necesariamente más especializado y competitivo.

Por último quisiera matizar que aunque el contenido de esta exposición se ha referido a veces a las relaciones entre reasegurador y cliente y aunque es posible que en el futuro se intensifiquen estas, deben llevarse a cabo siempre y en todo momento junto con el asegurador y los brokers que puedan intervenir tanto en la operación del seguro directo como en la de reaseguro. Sólo la acción conjunta de todas las partes interesadas permitirá los mejores resultados para todos.

Muchas gracias por su atención.