

1 9 9 2

N.42605
R.41181



I ENCUENTRO MUNDIAL DE SEGUROS
WORLD INSURANCE ENCOUNTER I
XXIII CONFERENCIA HEMISFERICA DE SEGUROS

REASEGURO, SUS TENDENCIAS

¿EL REASEGURO EN CRISIS?

Organizado por:
Compañía SUIZA de Reaseguros

POR GERHARD HÖLZEL
*Director de la División Americana Latina de la Compañía
SUIZA de Reaseguros*

¿EL REASEGURO EN CRISIS?

por Gerhard Hölzel, Director de la División América Latina de la Cía. Suiza de Reaseguros

Las noticias que hemos podido leer ya desde hace meses nos hablan de una industria de reaseguro agobiada de problemas no vividos en muchísimos años, y que desde 1988 la han golpeado sobremanera y han dejado profundas huellas. Los efectos se han manifestado en crecientes problemas que afectan al mercado ya en el ámbito de la liquidación de siniestros o en las recientes condiciones de renovación, ya en la capacidad para la colocación de ciertas coberturas. ¿Debemos hablar por ello de una crisis provocada por los propios reaseguradores, que una vez más, con una política de suscripción incomprensible, agravan hoy los problemas del seguro directo? ¿O hay que comprender lo que está ocurriendo como pura mala suerte, como resultado de una acumulación de catástrofes que no va a repetirse más en la historia?

Pienso que la respuesta no es tan sencilla, y que un análisis, si bien forzosamente breve, de lo que está ocurriendo, así como un pronóstico sobre el futuro del reaseguro, tiene que contemplar la base del reaseguro, es decir

el seguro directo.

Me atrevo a decir que el seguro directo está viviendo una verdadera revolución, sobre todo en los mercados latinoamericanos a los cuales me referiré con prioridad. No porque sean los más revolucionarios, sino porque son los que mejor conozco por mi experiencia profesional. Lo que ocurre en estos mercados no es una

exclusividad de América Latina, lo encontramos también en muchos otros mercados, incluso en varios europeos. Tal vez la intensidad latina con la que se vive esta revolución es mayor que en otras partes.

Durante muchísimos años el seguro fue un negocio muy reglamentado en todos los países latinoamericanos: tarifas obligatorias para los ramos más importantes y condiciones aprobadas por las respectivas superintendencias hasta la última coma, garantizaron un desarrollo tranquilo con resultados técnicos generalmente muy confortables. Estos resultados permitieron financiar los resultados no tan brillantes de los ramos no reglamentados, y también incurrir en gastos cada vez más elevados para la adquisición de más negocio, sobre todo de los grandes. Cuando vino además la bonanza de los ingresos financieros, llegó el momento de olvidar la estricta adhesión a las tarifas, puesto que resultaba más fácil adquirir negocios con tasas más y más bajas. Los márgenes de las tarifas oficiales eran de todas maneras exagerados, y las reducidas utilidades técnicas a causa de las nuevas políticas fueron holgadamente compensadas por los productos financieros.

El papel de los reaseguradores en esta lucha por más negocio es conocido, pero me referiré también a él en el capítulo sobre el reaseguro.

Hace 10 años, un gobierno en el Cono Sur decidió liberalizar toda la economía del país incluyendo el seguro. Se suprimió el monopolio de reaseguro, que durante décadas había controlado la correcta aplicación de las tarifas, y se ocupó de marcar las pautas técnicas en la suscripción de los ramos menos conocidos. Los resultados son ampliamente conocidos en el mercado, pero este país no fue el único a implantar esta nueva política. Otros gobiernos también iniciaron una política de

mayor liberalización y, fomentado por las reglas del GATT, se suprimieron en varios mercados las trabas de una estricta reglamentación del seguro.

Como consecuencia y siguiendo la ya conocida práctica, se redujeron rápidamente las tasas y se introdujeron coberturas hasta entonces poco usuales en estos mercados. Con ayuda de corredores y reaseguradores del exterior, se adoptaron soluciones de mercados con características diferentes, ignorándose casi notoriamente, por ejemplo, la innegable exposición a catástrofes existente en gran parte de América Latina.

Con lo antedicho he querido ilustrar únicamente en forma muy simplificada cómo los mercados directos llegaron a una nueva situación de márgenes técnicos casi inexistentes o por lo menos muy reducidos. Lo ocurrido tampoco es exclusivo de América Latina. Si los resultados técnicos ya empiezan a reflejar la nueva situación, todavía no se han visto casi los problemas de coberturas amplias y sofisticadas que surgirán cuando habrá que liquidar los siniestros complicados. La competencia ocasionada, no por último por el gran número de participantes en cada mercado, ha llevado a un fuerte detrimento, también de los ramos de venta masiva y de exposiciones relativamente reducidas, como Automóviles y Hospitalización, donde la influencia internacional es mínima.

Estoy convencido de que después de las primeras convulsiones la situación se normalizará. En efecto, ya se vislumbran tendencias a este respecto en ciertos mercados. Sin embargo, es poco probable que vuelvan los márgenes confortables, ya que los mecanismos de un mercado libre prácticamente no lo permitirán. El problema consiste en conocer los límites de posibles concesiones. Para cualquier compañía, sería demasiado peligroso confiar solamente en los criterios de otros, sin

poder juzgar si los mismos bajo todos los aspectos son también convenientes para la propia empresa.

Los grandes negocios, expuestos a una competencia mundial gracias a los mecanismos de distribución existentes, seguirán produciendo resultados muy problemáticos. A título de ejemplo pueden citarse los mercados europeos donde los resultados negativos de este tipo de negocios son crónicos.

Frente a tales perspectivas, queda para muchos la alternativa de buscar una compensación en el negocio mediano y pequeño y en las líneas personales, lo que a su vez requiere una infraestructura bien organizada, preferiblemente con extensión al país entero, que acompaña la amplia red de ventas para asegurar un servicio rápido y adecuado a todos sus clientes, y un seguimiento continuo de la marcha de estos negocios.

Sin información propia, inteligente y fehaciente, el empresario y el técnico se mueven en la oscuridad. Los modernos sistemas de la informática permiten no sólo una eficiente administración del negocio, que ya es un factor decisivo, sino también una información rápida y suficientemente detallada para poder corregir en poco tiempo desviaciones anormales en la marcha de los negocios. La desventaja de tales sistemas es que hay que desarrollarlos o adaptarlos a las nuevas exigencias de cada mercado con un gran know how, no sólo de la informática, sino aun mucho más de la parte técnica y financiera del seguro.

Sólo las empresas con cierta capacidad financiera pueden cargar con los costes del desarrollo y del mantenimiento de una red de ventas adecuada soportada por la mencionada infraestructura óptima. Su rentabilidad depende por otra parte de un

volumen de negocios de cierta magnitud. Los márgenes reducidos requieren también un volumen de negocios relativamente grande para poder hacer frente a las desviaciones mayores de los resultados, sin enfrentarse en poco tiempo con problemas insuperables, por ejemplo en la colocación de sus programas de reaseguro en condiciones aceptables para ambas partes. Una reestructuración de los mercados de seguro es inevitable. La desaparición de compañías pequeñas y uniones o fusiones de muchas compañías, tal como lo vivimos a diario en nuestras latitudes (Europa), es una consecuencia dura e imprescindible de la nueva situación. Con esto no quiero decir que grande es sinónimo de éxito. Un cierto tamaño mínimo tiene que combinarse con un manejo eficiente de la empresa para asegurar su sobrevivencia.

Esta situación del mercado directo encuentra muchos paralelos en el mercado de reaseguro, al cual voy a dedicarme a continuación.

Desde sus principios, el reaseguro internacional se ha movido bajo un esquema de total desregulación. Con esto no quiero decir también en forma absolutamente liberal, ya que algunos monopolios o cuotas preferenciales para reaseguradores nacionales limitaron los accesos a ciertos mercados. Las autoridades se vieron desde siempre enfrentadas con considerables problemas en su tarea de controlar el negocio del reaseguro aceptado en vista de la internacionalidad del negocio. La diversidad de tantos mercados y sus usanzas permiten únicamente controles globales de ciertos aspectos financieros, y ello aun con grandes desviaciones en cuanto a la suficiencia de reservas por ejemplo.

Si tenemos en cuenta que tan sólo algo más de una cuarta parte del negocio de reaseguro es colocada en los grandes reaseguradores profesionales, un 40% en

aseguradores directos que actúan también como reaseguradores, y que el tercio restante se reparte entre reaseguradores menores, podemos hacernos una idea de la heterogeneidad de la política de suscripción. Cada uno tiene total libertad de fijar su política de negocios, su campo de actividad y sus pautas técnicas. La competencia entre todos los participantes, reforzada todavía por un gran número de corredores, funcionó de maravilla. Con todas las ventajas y desventajas de la libre competencia y de la economía de mercado. La aparición y desaparición de tantos nombres es una característica lógica y poco sorprendente. No hay ninguna red de seguridad que proteja al actor demasiado atrevido y perpetúa estructuras anticuadas. El desmoronamiento del mercado LMX, que engañó a muchos con una falsa seguridad, es una prueba patente de este hecho.

Los movimientos conspicuos en el mercado de reaseguro que vivimos hoy en día son resultado de una adaptación a las nuevas características de muchos mercados directos y también de la corrección de los pecados cometidos. Como los factores decisivos hoy en día cambian con mayor rapidez, los reaseguradores se ven obligados a actuar con mucha flexibilidad para no salir del mercado.

Los márgenes muy reducidos del negocio en general no permiten más acompañar a clientes o mercados enteros durante muchos años negativos, como era una costumbre noble en el pasado. El potencial de una futura recuperación es mucho más reducido que en los años de los mercados regulados.

La industria moderna con sus procesos complejos causa siniestros de magnitudes anteriormente desconocidas. Los productos con características dañinas desconocidas son fuente de reclamos multimillonarios. La magnitud de siniestros causados por catástrofes naturales es conocida por todos. Esto no es nada nuevo. Estudios

internos hechos por nuestra compañía hace tiempo, nos revelaron p.ej. en toda su extensión las posibles consecuencias de vendavales en Europa del Norte y del Japón. Los eventos de principios de 1990 y de 1991 confirmaron las conclusiones de estos estudios. Siguiendo una larga tradición, sin embargo, en el mercado de reaseguro la esperanza resultó otra vez victoriosa frente a la experiencia, y la magnitud de daños asegurados cogió al mercado por sorpresa y poco preparado.

Al igual que en el seguro directo, todos estos factores mencionados hacen mucho más difícil establecer un sano equilibrio en una cartera de reaseguro. Las carteras limitadas geográficamente requieren una fuerza financiera importante que permite compensar desviaciones regionales en el tiempo. Una diversificación geográfica rápida para contrarrestar este problema corre peligro de encontrarse con negocio que otros participantes de los nuevos mercados buscados abandonaron por ser poco atractivo. Las facilidades de retrocesión se verán cada vez más reducidas, ya que los nuevos márgenes no dejan mucho lugar para overriders y hasta corretajes adicionales.

El ejemplo del Japón nos demuestra actualmente la inmensa volatilidad de las coberturas catastróficas en exceso de pérdida. Si hasta 1991 el mercado de reaseguro cobraba un "rate on line" (bastante insuficiente) del 2 al 3%, la reciente renovación se hizo con un "rate on line" del 12 al 15%. Una reacción posible sería cambiar programas en exceso de pérdida por un reaseguro proporcional. Bajo tales programas el reasegurador se ve obligado a aceptar prácticamente cúmulos catastróficos sin límite fijo, lo que debería incitarlo a controlar sus acumulaciones totales y efectivas en cada región y hacer sus cálculos sobre el precio recibido para esta exposición. Si no fuera por la amistad con sus clientes de muchos años o por ciertas lagunas en la apreciación de estos peligros el precio insuficiente resultante

de la actual situación de muchos mercados debería provocar una reducción considerable de la capacidad catastrófica mundial. Si ello no ocurre debido a que los reaseguradores empiezan a hacer bien sus números, será por "desaparición misteriosa" de algunos de ellos después de futuras catástrofes importantes.

La tendencia de grandes aseguradores europeos de retener la mayor parte de su negocio también en los ramos de Daños y de protegerse mediante excesos de pérdidas operativos se observará también en los mercados de ustedes. El mayor obstáculo hasta ahora eran las carteras y retenciones demasiado pequeñas y la capacidad financiera de muchas compañías que no permitía asumir la financiación propia de las reservas. Otro gran problema seguirá siendo la exposición catastrófica que, comparada con el volumen de primas reaseguradas de los respectivos mercados, es inmensa. Soluciones globales en base a excesos de pérdidas se encontrarán por lo tanto con los problemas de capacidad catastrófica del mercado de reaseguro actual.

Si queremos evitar problemas e inseguridades importantes en el campo vital de las coberturas catastróficas habría que encontrar pronto soluciones drásticas y sostenidas ya en el seguro directo.

Los efectos de la inflación y de fluctuaciones importantes de los tipos de cambio sobre relaciones comerciales internacionales son innegables. Las devaluaciones tienen un fuerte impacto financiero sobre el reasegurador del exterior, ya que recibe finalmente sólo una parte reducida de las primas originalmente convenidas, gracias a los importantes depósitos al contado que tiene que dejar en manos de sus cedentes. No disfruta de los mismos efectos en la parte siniestros, ya que hoy en día la mayoría de ellos se liquida en base a valores indexados o valor a nuevo.

La problemática de los márgenes reducidos inducirá a cada vez más reaseguradores a extender sus cálculos de rentabilidad también a la parte financiera, lo que aumentará la reticencia ya existente en cuanto a la constitución de depósitos importantes en monedas no estables.

Otro factor que ya nos es familiar en el ámbito del seguro directo es el factor costo. Una suscripción responsable de negocios cada vez más complejos requiere una experiencia práctica que sólo puede conseguirse mediante importantes inversiones en la formación del personal. Investigaciones acerca de las nuevas problemáticas o solo el análisis más profundo de riesgos complejos exigen mayores inversiones en personal calificado y requieren más dedicación de trabajo. La infraestructura que permite conseguir con la celeridad y seguridad necesaria la información para manejar eficientemente el complejo negocio de reaseguros es costosa. Empresas sin una base financiera suficiente estarán confrontadas con problemas para lograr una solución satisfactoria de estos aspectos. Por otra parte, la buena base financiera sólo puede mantenerse si la empresa llega a conseguir un volumen suficiente de negocios con una utilidad que permita por lo menos conservar el valor adquisitivo del patrimonio.

El tiempo disponible no permite enumerar otros aspectos de menor importancia que pueden variar en su importancia de una empresa a otra.

¿Podemos ya sacar conclusiones de las situaciones esbozadas?

Creo que el futuro inmediato se presentará con una mayor volatilidad en el mercado de seguros. Continuarán operando empresas que, con empeño mínimo y con un precio bajo, ofrecerán capacidad de reaseguro. Estos participantes de

mercado serán bienvenidos hasta que las mayores desviaciones probables en el futuro provoquen situaciones de gran inestabilidad en las empresas que no sobrepasan un tamaño crítico.

Por otra parte, estoy convencido de que tanto en el campo de reaseguro como en el del seguro directo el know how técnico volverá a jugar un papel más importante. Los mercados desregulados necesitan verdaderos suscriptores y no sólo intérpretes o manipuladores de tarifas generales que ya no existen y mucho menos aceptadores de riesgo que se basan en su sentimiento o criterios puramente comerciales. Los negocios más complejos y los condicionados más amplios y complicados demandan conocimientos adecuados, preferiblemente combinados con experiencia en estos campos. Un negocio de márgenes reducidos requiere estrategias más afinadas para su manejo, una capacidad para diferenciar entre clientes y mercados y una posición que permita también abstenerse de ofertas poco interesantes.

Estos criterios tienden a favorecer al reasegurador especializado y los aspectos costo y equilibrio dan más oportunidades de sobrevivencia al participante que excede el tamaño crítico.

Por otra parte, el know how derivado de sus operaciones en muchos mercados permite a tales reaseguradores dar un servicio de valor añadido a sus clientes. Pienso en este contexto y, sobre todo respecto a América Latina, en los ramos técnicos, lucro cesante en incendio o ingeniería, pero también en coberturas combinadas con todas sus trampas, las cuales sólo puede revelar una amplia experiencia. Otro campo problemático pero con un desarrollo futuro seguro es el de la responsabilidad civil, de la R.C. productos y de la RC profesional, donde un

intercambio de conocimientos en la forma más amplia podría contribuir a evitar los caros errores hechos en otras partes.

En algunos mercados altamente desarrollados, el reasegurador asesora a sus clientes en materia de sus programas de reaseguro completos en base a la información estadística detallada proporcionada por la compañía directa. Otro valor añadido puede ser la cooperación en la liquidación de siniestros cuantiosos y complicados o la asesoría en cuestiones de Risk Management en los ramos de Daños.

Estos servicios suponen naturalmente un costo para el reasegurador, aún cuando dispone de todas estas facilidades para el manejo de su propio negocio. Los márgenes mínimos en el negocio llevan sin embargo a la pregunta si tales servicios deberían seguir dándose sin compensación alguna o si un reasegurador que contribuye al sano desarrollo de una empresa de seguro, no sólo con cobertura sino con un apreciado valor añadido, no debería gozar de condiciones diferenciales.

Un campo relativamente nuevo en el reaseguro son los llamados contratos financieros que prestan cierto apoyo financiero en fases de incrementos importantes de retenciones o que permiten una prefinanciación de reservas catastróficas bajo una alta retención en caso de estrecheces en la oferta tradicional. No se trata de una panacea barata para curar los males de nuestro tiempo, ya que bajo tales contratos la transferencia del riesgo y del resultado técnico es muy limitada. En el caso de empresas grandes con retenciones importantes pueden sin embargo ser útiles para mejorar temporalmente ciertos aspectos de la situación financiera.

Déjenme todavía dar un vistazo a la posible situación del reaseguro en el año 2.000.

En los años venideros se producirá una reducción considerable de compañías de seguros. El movimiento en este sentido ya notable en Europa se extenderá a otros países del mundo, no por último también a América Latina. Las compañías que se quedan en el mercado serán las más fuertes desde el punto de vista financiero y dispondrán de un volumen de negocios que les permite retener la mayor parte del mismo. La suscripción no se limitará a negocio local, la competencia por el negocio directo se hará más bien a nivel regional, por ejemplo de la comunidad europea, o mundial respecto a los asegurados multinacionales. Para estas empresas ya no tendrá mucho sentido aceptar negocio bajo contratos de reaseguro ciegos suscritos por otros con criterios no conocidos, si ellos mismos tienen acceso al mismo negocio en forma directa. Tal vez aceptarán todavía reaseguro de lugares en el mundo en donde no trabajan como aseguradores directos.

Las retenciones grandes en los mercados importantes reducirán considerablemente el volumen del negocio de reaseguro tradicional, y por ende también el equilibrio de las carteras restantes. El personal que sobrará en las empresas tradicionales encontrará fácilmente trabajo en muchas empresas que se especializarán en el run-off de carteras de reaseguro o en la liquidación de pérdidas gigantescas y complejas.

Las señales a este respecto ya pueden observarse hoy en día, y tanto el seguro como el reaseguro de Responsabilidad Civil nos reserva todavía muchas sorpresas, que hoy en día, y aún con los mejores métodos de evaluación de riesgos, no pueden preverse. Las exigencias a la calidad de productos, sobre todo en cuanto a

su comportamiento frente al ser humano y al ambiente, crecerán cada año y con ello también las indemnizaciones adjudicadas por los tribunales, muy a menudo con criterios sociales y no tanto puramente judiciales.

El reaseguro no podrá conformarse con aceptar únicamente este tipo de riesgos más los excesos catastróficos, sin recibir una compensación a través de negocios buenos y equilibrados.

¿Sería posible que en el futuro los riesgos catastróficos y otros riesgos extremos ya no encuentren cobertura suficiente, y que habría que inventar soluciones novedosas?