

# La administración del r@seguro

Manuel Fernández  
MAPFRE RE

Tras este panorama, más bien oscuro, la respuesta a la pregunta «¿Comienza el futuro del reaseguro por @?» debería ser negativa. Sin embargo, el sentido común nos llevará a una respuesta afirmativa, ya que el crecimiento imparable de Internet lo va a hacer inevitable.

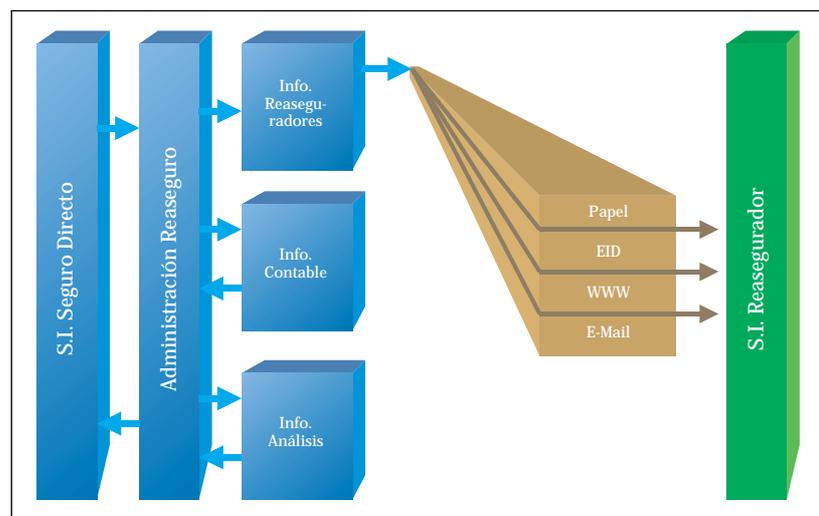
Como cuestión previa, habrá que señalar que al proceso de administración del reaseguro, en lo sucesivo y a lo largo de este artículo lo llamaremos PAR.

A riesgo de equivocarse, la premisa de partida es que actualmente el comercio electrónico en reaseguro, con la excepción de ciertos mercados con larga tradición en este sentido (véase el artículo «Transacciones electrónicas» de T.Gasking y A.Manning en el número 4 de esta publica-

• Además, el sector asegurador no es un mercado muy desarrollado tecnológicamente.

## CAUSAS DERIVADAS DEL PROPIO PAR

Observando el diagrama que acompaña este artículo se descubren puntos críticos en el proceso que dificultan el intercambio electrónico.



Fases del proceso de administración del reaseguro desde la emisión de una póliza hasta su entrada en el sistema de información el reasegurador.

ción) está poco desarrollado. A continuación se exponen las causas.

## CAUSAS DE CARÁCTER GENERAL

Entre las causas generales habría que citar dos correspondientes a la propia naturaleza del negocio:

- Aun siendo el reaseguro una actividad de carácter internacional, o precisamente por eso, deriva en una serie de prácticas relativamente dispares según los mercados y su diferente grado de evolución.

En condiciones ideales, una compañía de seguros debería obtener de forma automática sus cesiones al reaseguro a partir de la información procedente de sus sistemas de emisión de pólizas y siniestros. Esto no es siempre cierto, y con frecuencia bastante incierto, para cierta clase de negocios (facultativo y XL). De manera que se podrían establecer tres perfiles de compañías:

- a) PAR absolutamente enlazado con el origen del negocio directo.
- b) PAR parcialmente enlazado, mediante un subsistema informáti-

Como del título se deduce, este artículo se ocupa de las posibilidades del comercio electrónico en reaseguro y, más en concreto, en lo referido a su administración. De algún modo, y parafraseando el eslogan de IBM, se tratará de responder a esta pregunta: «¿Comienza el futuro del reaseguro por @?»

co que recibe y reelabora la información (parte automáticamente, parte con ingresos manuales).

c) PAR manual o con ayuda de hojas de cálculo que reelabora la información procedente del origen del negocio.

En gran parte de los casos, el perfil anterior tiene bastante que ver con el volumen de negocio de la compañía, y parece evidente que compañías de los perfiles b y c no tendrán entre sus objetivos inmediatos el intercambio electrónico de información.

#### EL SOPORTE DE LA INFORMACIÓN Y EL MEDIO DE TRANSMISIÓN

Una vez obtenida la información, sea cual fuere el perfil de la compañía, se trata de su envío a los reaseguradores. Se podría convenir que el soporte de intercambio mayoritario es el papel y el medio, el correo postal. Esto por lo siguiente, y según los perfiles de compañías descritos:

- En las compañías de perfil a normalmente el PAR se realiza en el «back-end» informático («mainframes» o servidores) mediante procesos por lotes no controlados por el usuario, los cuales generan una abundante información en papel que recibe el usuario. La readaptación de estos procesos en el «back-end», para producir salidas electrónicas suele ser costosa y de lenta implantación.

- Las compañías de perfiles b y c suelen culminar el PAR en el «front-end» informático, esto es, sobre el ordenador que tienen sobre su escritorio. Estas compañías, aunque suene paradójico, estarán en disposición de enviar electrónicamente su información (principalmente por e-mail), probablemente en formato de hoja de cálculo. Aunque en el lado del reasegurador apenas se podrá hacer otra cosa que imprimirlas y re-teclear la información.

#### LOS MEDIOS ELECTRÓNICOS DE INTERCAMBIO

EDI (Intercambio Electrónico de Datos) supone el intercambio de in-

formación estructurada en torno a mensajes que son desarrollados por organizaciones de estandarización. En reaseguro ese papel lo cumple la «joint venture» integrada por RINET, LIMNET, RAA y BRMA.

El desarrollo del intercambio EDI está influido por al menos los siguientes factores:

- Cultura EDI en los ámbitos de mercado (país) y de sector.

- Facilidad de implantación de los mensajes en los sistemas informáticos de los usuarios e infraestructura tecnológica necesaria para ello (software, hardware y redes de comunicación)

En la práctica, viene a suceder que existe un desarrollo desigual del EDI en reaseguro según regiones. Y como en todo los intercambios EDI de cualquier sector de negocio tiene una escasa penetración en las pequeñas y medianas compañías.

Internet, o sus tecnologías, ya sea vía www o correo electrónico, sobre redes públicas o privadas es otro posible medio de intercambio electrónico. A buen seguro se estarán produciendo intercambios por estas vías sin ninguna clase de estructuración.

Entre las desventajas de Internet, se suele citar la ausencia de seguridad. Dicha objeción puede ser evitada haciendo uso de tecnologías embebidas de seguridad utilizadas en las transacciones económicas, sirviéndose de organismos independientes de certificación o estableciendo pasarelas TCP/IP seguras hacia redes privadas tradicionalmente EDI.

#### OTRAS CAUSAS

Otra causa del escaso desarrollo del comercio electrónico en seguros y reaseguros es la mayoritaria tendencia a utilizar soluciones de software hechas en casa, tal vez por la escasa fiabilidad de los desarrollos comerciales existentes. Lo cual deriva en la necesidad de incorporar también soluciones propias para dotar a los PAR de capacidades de comercio electrónico, lo que impli-

ca costes añadidos que probablemente las aseguradoras no encuentran justificados.

#### ¿CUÁL ES LA RESPUESTA?

Tras este panorama, más bien oscuro, la respuesta a la pregunta «¿Comienza el futuro del reaseguro por @?» debería ser negativa. Sin embargo, el sentido común nos llevará a una respuesta afirmativa, ya que el crecimiento imparable de Internet lo va a hacer inevitable.

Sin embargo para ello deberán producirse iniciativas en estas direcciones:

- Confluencia EDI e Internet, mediante el uso y envío de mensajes EDIFACT a través de Internet con procedimientos de certificación o través de pasarelas seguras hacia redes privadas o cualquier otra clase de solución futura. Pensar que un futuro intercambio electrónico de reaseguro no va a tener Internet como protagonista importante parece poco realista.

- Desarrollo de soluciones PAR por terceros que incorporen capacidades de comercio electrónico y generen una espiral de negocio hasta ahora inexistente. A esto último puede ayudar la reconversión tecnológica producida por el efecto 2000, una vez que se supere.

- Incorporación en el catálogo de servicios de los reaseguradores de soluciones de esa clase para las aseguradoras, con una filosofía de «esfuerzo cero» para ellas.

- Desarrollo de nuevas iniciativas de comercio electrónico en áreas geográficas con escasa tradición EDI.

- Iniciativas bilaterales entre aseguradores y reaseguradores con relaciones sólidas.

Para finalizar, MAPFRE RE ha desarrollado un producto informático para la administración del reaseguro cedido de una entidad aseguradora que denominamos reAD 21 y que pretende cubrir un hueco en las compañías que al comienzo de este artículo podrían englobarse en los perfiles b y c. ■