

1 9 9 2

N. 42602  
R. 41178



ENCUENTRO MUNDIAL DE SEGUROS  
WORLD INSURANCE ENCOUNTER I

XXIII CONFERENCIA HEMISFERICA DE SEGUROS

## **REASEGURO. SUS TENDENCIAS**

SINTESIS Y PERSPECTIVAS

Organizado por:  
Compañía SUIZA de Reaseguros

**POR ERNESTO JUTZI**

*Director General de la Compañía SUIZA de Reaseguros*

## Síntesis y perspectivas

por Ernesto Jutzi, Director general de la Compañía Suiza de Reaseguros

El reaseguro es como una sólida reja alrededor de un campo de juegos expuesto. Esta reja permite a los jugadores aprovechar el campo hasta el último metro cuadrado, sin que tengan que temer de caer al abismo. Y si la reja es lo suficientemente resistente, es incluso posible asomarse y hacer acrobacias en ella. - Esta era más o menos la imagen que tenía cuando decidí hace treinta años, más por casualidad que por voluntad, trabajar en el reaseguro. La imagen me gustaba particularmente, pues sugería una idea de confianza, de una base sólida, de continuidad, de amparo y protección, y al mismo tiempo marcaba los límites del campo de juegos, detrás de los cuales estaba el peligro.

Hoy día, con mis conocimientos actuales de la función del reaseguro, trazaría otra imagen del reaseguro, una imagen menos estática, más dinámica y con fuertes contrastes. Los contornos serían menos perceptibles, y los colores más vivos. Vería el reasegurador no como una reja, cuya función es la de ofrecer amparo, sino más bien como un compañero activo y comprometido.

La antigua clara separación de funciones entre seguro directo, reaseguro y retrocesión se ha vuelto difusa a consecuencia de la creciente complejidad que ha invadido todos los ámbitos de la vida. Hoy día se habla del control del riesgo, y se piensa en toda la cadena de actividades en relación con la satisfacción de la demanda de seguridad, desde la identificación, reducción, prevención, financiación y el seguro hasta la liquidación del siniestro. Estas

funciones se completan y se refuerzan. Algunas veces también se entorpecen. Lo importante al respecto es siempre el objetivo final, la solución adecuada.

El control del riesgo se considera cada vez más como una tarea de cada individuo y de cada empresa. Si bien el transferencia del riesgo al seguro sigue siendo la posibilidad más importante, no es la única para hallar soluciones a los problemas. Métodos alternativos y poco tradicionales completan la gama de productos y de servicios. Aparecen nuevos protagonistas en el mercado, que siguen otros caminos y que rompen con las estructuras establecidas.

Bancos y seguros han atravesado la línea de demarcación que les separaba anteriormente, y operan en el campo de actividades opuesto. Bajo el concepto de "servicios y prestaciones banca-seguros" han surgido en los últimos años numerosos acuerdos de cooperación entre bancos y seguros. Ello es sobre todo el caso en el seguro de Vida, cuyo objeto es el de

- aumentar la proporción del volumen de ahorro, en el que compiten los bancos y los aseguradores,
- reducir el coste de venta mediante la mutua utilización de las redes de distribución existentes,
- desarrollar y vender productos del seguro de Vida con un fuerte componente de ahorro,
- obtener sinergías y optimaciones de costes por ejemplo en los ámbitos de inversión o informática.

A algunos bancos han tratado de operar como aseguradores propiamente dicho, pero sin obtener un mayor éxito.

Comprendo el desarrollo que está operándose actualmente como una fase de búsqueda de nuevas posibilidades, como un periodo de transición, sin que se haya alcanzado ya las posiciones definitivas. Hay indicios de que la gama de ofertas en el ámbito de las prestaciones financieras no seguirá el proceso de globalización tal como se predecía al inicio. Las modernas teorías sobre las estrategias empresariales parecen indicar más bien que con la segmentación de los mercados podrá alcanzarse un mayor efecto de los recursos existentes.

La creciente complejidad de las tareas actuales y la mayor consciencia de la multiplicidad de soluciones posibles exceden la competencia profesional de los llamados talentos universales. Por otra parte, en el ámbito de las participaciones de capital habrán de esperarse más transacciones importantes, con el objeto de ocupar posiciones ventajosas para las estrategias a formular.

La búsqueda de nuevos métodos para superar los problemas en el reaseguro ha hecho surgir algunas interesantes vías de solución. En su evaluación, han de tenerse presentes las funciones fundamentales que debe cumplir el reaseguro, es decir

la disminución del riesgo técnico,

la constitución de capital propio a través del reaseguro, y

la oferta de servicios y prestaciones.

De todos modos, la compensación técnica, es decir la disminución de los componentes "clásicos" del riesgo, como son la imprevisibilidad, la modificación, el error, el cálculo del precio y el capital de seguro asignado, debe considerarse como la función principal. En este modelo se parte del supuesto de que en el curso de los años hay periodos de beneficios que cambian con periodos de pérdidas, dependiendo tanto el asegurador directo como el reasegurador de una compensación en el tiempo. Ahora bien, si se modifica el flujo de medios (= flujo del dinero) en la tramitación técnica mediante aportaciones o sustracciones, se crea un saldo a favor del reasegurador o del asegurador directo, que será destinado a un fin determinado. Así, el contrato entre las partes recibe un carácter de financiación. Con ello, se introducen medios financieros en un mecanismo de compensación para financiar el riesgo retenido por cuenta propia, es decir no cedido al reaseguro.

Bajo el concepto de reaseguro financiero se ha desarrollado una serie de productos alternativos basados casi siempre en la idea fundamental de que se ahorran medios financieros para un objetivo técnico. Actualmente se comentan mucho tales alternativas, y en numerosos casos son útiles para completar las soluciones que ofrece el reaseguro. Sin embargo, su campo de aplicación es limitado por muchas razones.

En ningún caso, las fórmulas alternativas deberían servir para corregir los errores conceptuales inherentes a un ramo o las subtarificaciones notorias. Ello sería tan sólo un tratamiento superficial y conduciría a un fracaso. Más bien es preciso cortar el mal por la raíz antes de que los problemas empiecen a desbordar. Las correcciones a tiempo son más fáciles de soportar que las consecuencias de una larga vacilación. Partiendo de esta afirmación, per-

mitante citar dos situaciones en las que existe, tanto para el asegurador directo como para el reasegurador, una aguda necesidad de acción.

Detengámonos algunos instantes en un sector que a primera vista parece comprensible y que puede situarse en un marco temporal concreto. Hablemos del seguro de Daños o de lo que comúnmente llamamos el "seguro contra incendio y riesgos diversos". No quiero enumerar los problemas que ya se plantean con la definición de la cobertura. Ustedes mismos conocen perfectamente tales problemas. Quisiera dirigir mis comentarios al ámbito de problemas de los grandes riesgos individuales, es decir del negocio de riesgos industriales en un sentido amplio. Nos encontramos ante la situación de que este ramo está registrando desde hace años elevadas pérdidas en la mayor parte de los países industrializados, y que tan sólo se están haciendo escasos esfuerzos para remediar esta situación.

Los resultados hablan un lenguaje claro:

en 1991, el seguro sufrió en el negocio de Incendio-riesgos industriales pérdidas del orden de miles de millones, a saber:

en Alemania	US\$ 1.200 millones,
en Francia	US\$ 700 millones,

Ello supera en ambos casos en más de un 50% los ingresos por primas correspondientes. En Italia, Gran Bretaña y en otros países de Europa, los resultados son similares.

Es de esperar que con ello se haya alcanzado el punto más bajo de esta evolución, y que tendrá lugar un saneamiento decidido. Sin embargo, la apuesta todavía no está ganada, pues precisamente en el ámbito de los ries-

gos de punta está produciéndose una lucha por cuotas del mercado, en la que los actores son sobre todo los grandes aseguradores operantes a escala internacional. Se trata de consolidar la presencia en una fase de liberalización de los mercados, aunque la puesta sea considerable.

La disposición de aceptar tales pérdidas se explica tal vez por el hecho de que hasta ahora una parte de tales pérdidas podía amortizarse con otras áreas de negocio, p. ej. con el segmento de clientes privados, y transferir otra parte a los reaseguradores. Los reaseguradores, por su parte, no tienen ninguna posibilidad de obtener una compensación mediante otros segmentos de riesgo, por lo que se ven obligados a actuar, con la consecuencia de una creciente disminución de la capacidad automática y un desplazamiento de los grandes riesgos al reaseguro facultativo. A este respecto, es absolutamente necesario volver a la técnica del seguro y ponerla en práctica, a saber: la necesidad de una información adecuada, la evaluación profesional del riesgo a través de los instrumentos técnicos apropiados, y naturalmente la correcta tarificación. Es absolutamente necesario que todos los participantes del mercado - aseguradores directos y reaseguradores, con la colaboración de los mediadores - asuman su responsabilidad para volver a establecer un equilibrio.

Aparte de los problemas que acabo de exponer, existe otro ámbito en el que el reaseguro ha de desempeñar un papel importante, a saber: la cobertura de los riesgos catastróficos. Las catástrofes de la naturaleza, con sus impactos cada vez mayores y periodos de recurrencia cada vez menores, han agravado considerablemente la situación de la industria del seguro. Solamente en los años 1989, 1990 y también 1991, las tempestades de viento en los Estados Unidos, en Europa y en el Japón causaron daños asegurados de una magni-

tud y frecuencia jamás esperados, superando en prácticamente todos los casos los valores calculados en base a escenarios cuidadosamente elaborados. A este respecto, los reaseguradores tuvieron que hacer una experiencia particularmente dolorosa y costosa, pues tuvieron que darse cuenta de que el principio inherente a la idea del seguro, es decir la repartición del siniestro sobre una comunidad de riesgos compuesta de un gran número de sujetos, fue invertido a causa del amplio efecto de los eventos. Alrededor de mil compañías de seguros reúnen siniestros de cientos de miles de asegurados. Debido a las coberturas contractuales existentes transfieren más de dos terceras partes de sus compromisos a unos cien reaseguradores. O dicho en otras palabras: de los aproximadamente 10.000 millones de dólares de daños asegurados causados por las tempestades en el invierno de 1990, 6.600 millones fueron a cargo de un grupo relativamente pequeño de reaseguradores, y 3.300 millones a cuenta del seguro directo. Si se comparan estos pagos por siniestros con el pequeño volumen de primas de la totalidad de los contratos XL, puede comprobarse fácilmente que la sangría sufrida supone un duro golpe para el círculo de reaseguradores afectados. Con toda evidencia salen a la luz los límites de rendimiento de un sistema. Pero dado que el hombre, por naturaleza, tiende al optimismo, cree que ha superado lo peor, y sigue jugándose el todo por el todo. Ello también lo hacen los reaseguradores - y afortunadamente lo hacen, pero esperemos que en el futuro de una manera más inteligente. Es hartamente sabido que los científicos, en base a las observaciones sobre modificaciones en la superficie terrestre, creen no sólo posible, sino muy probable una sucesión de graves catástrofes de la naturaleza a intervalos cortos. Una repetición de tales eventos en espacios de tiempo aun más cortos significaría sin duda el colapso de una gran parte del mercado internacional del reaseguro, con los consiguientes efectos en las economías nacionales.



De ello se deduce que la industria del seguro, y ante todo los reaseguradores, se encuentra ante la tarea de corregir enérgicamente sus métodos de trabajo. El objetivo deberá ser la configuración de mecanismos de compensación que sean capaces de equilibrar más rápidamente los resultados extremos. Para llegar a este objetivo, es indispensable,

- 1 una descripción fiable de las exposiciones catastróficas en zonas complejas, por ejemplo según el modelo CRESTA,
- 2 garantizar una tarificación por separado y ajustada al riesgo en base a una estimación realista de la exposición,
- 3 observar en cada nivel relaciones razonables entre franquicia y transferencia del riesgo (asegurados, aseguradores y reaseguradores).

Con este postulado no sólo se pretende alcanzar una mejor distribución de las cargas, sino reforzar también la responsabilidad de cada eslabón en la cadena del control del riesgo.

Debemos dirigir nuestros esfuerzos a que cada ramo individual consiga un equilibrio dentro de un periodo adecuado. La subvención de ramos deficitarios mediante una mezcla de diferentes segmentos de negocio llevaría a distorsiones inaceptables.

El seguro contiene sin duda un componente social, pero seamos honestos: el motor de toda actividad empresarial es el éxito material. Y éste sólo se obtiene si se cuidan y se conservan todas las partes individuales. A la larga, la industria del seguro y del reaseguro no podrá vivir sólo de las grandes

partidas o de las operaciones financieras. La receta del éxito será más bien un dominio competente y profesional de las tareas cotidianas.

Los aseguradores se mueven a paso de cangrejo: con la mirada puesta en el pasado, caminan marcha atrás hacia el futuro. No sé de quien es esta frase, pero refleja exactamente una característica de nuestra profesión. El juicio basado en estadísticas, experiencia práctica y observaciones es una buena referencia para la toma de decisiones importantes. Si bien ello es un punto de partida útil para un proceso, éste proceso no se termina con la evaluación de las experiencias del pasado. La proyección de los conocimientos al período futuro de la cobertura es de importancia decisiva. Esta afirmación vale particularmente para el reasegurador, puesto que se encuentra con frecuencia ante situaciones de riesgo complejas e inhabituales. Las exigencias a un suscriptor de contratos o de facultativos son considerables, pues se requiere un interés activo en los desarrollos técnico, jurídico y económico. Los casos en los que puede basarse en la ley de los grandes números son cada vez más raros. La tendencia apunta hacia soluciones que no corresponden a un modelo tipificado, sino hechas a medida según el caso individual. A título de ilustración puede mencionarse el seguro especial en el caso de demandas de RC derivadas de daños causados por vertederos. Se trata de un concepto que permite el control de los daños al medio ambiente mediante la conjunción de un Risk Management eficiente, la autofinanciación y el transferimiento del riesgo.

Vivimos en una época del gigantismo. Los medios y las posibilidades a disposición del hombre, y que éste utiliza inconsideradamente, han creado potenciales de peligro cuya magnitud los hace difícilmente controlables. Los avances técnicos de varios decenios han sido asimilados por la sociedad,

pero no han sido superados suficientemente bajo el aspecto de la seguridad. Pensemos en las intervenciones en la naturaleza, en los procesos industriales o químicos con sus efectos tardíos, en el amplio consumo de medicamentos o en la evacuación y eliminación de vertidos nocivos. Todos estos procesos tienen un componente a largo plazo y ocuparán y preocuparán probablemente también las generaciones futuras.

Tan importante como la cuidadosa toma de decisión a la hora de concluir el contrato también lo es un continuo control posterior de los parámetros utilizados, que pueden modificarse en el curso del tiempo. En el caso de riesgos de carácter a largo plazo, como por ejemplo en el seguro de Responsabilidad Civil, puede partirse casi con seguridad del supuesto de que entre la perfección del contrato y la liquidación de un posible siniestro se habrán modificado algunos factores. Pensemos solamente en la Responsabilidad Civil de médicos, arquitectos y de otros grupos de profesiones, o de accidentes industriales, que además no llegan a conocerse sino con grandes retrasos y requieren largos trámites procesales. Entre tanto, el desarrollo de la técnica y de los métodos establecidos puede avanzar enormemente. Posiblemente se modifica también el contexto social y jurídico, y con ello las demandas de responsabilidad civil. Por ello, es indispensable proceder a una continua reevaluación de la cartera entera. Si tomamos como ejemplo adicional en este contexto el tema de los daños catastróficos, habrá que tener presente que densidad de la población, elevadas concentraciones de valores y cambios climáticos requieren un control permanente y una consiguiente adaptación de los escenarios de siniestro.

Esta exigente tarea requiere una enorme inversión de saber, de tiempo y de instrumentos adecuados. Y no está a cargo de un solo suscriptor, sino de

equipos enteros de colaboradores capacitados, que elaboran en sus respectivas disciplinas los elementos importantes para reunirlos después en un todo. Y como ello es una tarea compleja y costosa, muchos participantes del mercado no la atienden suficientemente. Son los pasajeros de estribo propiamente dicho, que aparte de la capacidad que ponen a disposición no realizan ninguna contribución a un control íntegro del riesgo.

Creo poder suponer que ustedes esperan de su reasegurador más que una mera puesta a disposición de coberturas a precios de mercado corrientes.

Ustedes pueden esperar que el reasegurador empleará todos los medios a su alcance para evaluar correctamente el potencial de peligro, para definir la solución adecuada a un precio ajustado al riesgo, contribuyendo así a una política de suscripción exitosa a largo plazo. Como contrapartida, cabe mencionar la disposición de la cedente a facilitar toda la información necesaria para la apreciación correcta de la situación.

Ustedes consideran al reasegurador como su socio, que no les impone sus ideas, pero que les expone clara e inequívocamente su opinión en cuanto a los problemas actuales, también si su toma de posición contrasta con la práctica general.

Su reasegurador debería cumplir cuidadosamente su tarea, elaborando las bases técnicas en todas las áreas relevantes y ofreciéndolas como servicio a las cedentes. A ello pertenecen también un eficiente Risk Management y la facilitación de la experiencia práctica.

Ello son exigencias que espero de todos mis colaboradores; pero sería también una exigencia que, si fuese un asegurador directo, esperaría de mi

reasegurador. Y, si fuese realmente un asegurador directo, atribuiría una gran importancia a unas relaciones de negocio de muchos años y basadas en la solidez financiera, pues estoy absolutamente convencido de que éste será el camino futuro del seguro junto con el reaseguro.

Este futuro supone un reto considerable a toda la industria de la seguridad. Queremos aceptar este reto con un espíritu constructivo, ofreciendo de modo creativo las soluciones adecuadas a la gran diversidad de problemas. Sin embargo, ello no significa que todos los productos tradicionales se hayan vuelto inutilizables. Al contrario, éstos son y serán el fundamento para un control del riesgo técnicamente correcto, con un provecho duradero para todos los involucrados. Estos productos requieren una atención y adaptación continua a las condiciones cambiantes. Soluciones innovadoras, inconvencionales, tal como se ejemplificaron para el seguro de Vida, suponen una valiosa ampliación de la gama de la oferta. Condición previa para una aplicación razonable es el conocimiento exacto de todos los factores relevantes, lo que a su vez requiere una colaboración franca y abierta entre asegurador y reasegurador. Y con la reiteración del principio de que el reaseguro es una empresa fundamentada en la confianza y ayuda recíproca, quisiera terminar mi discurso.

Muchas gracias.