



¿Cuál será el futuro para las relaciones cedentes/reaseguradores?

Mayer Nahum
CIAR

La escasez de cobertura adecuada para clientes, tanto en lo que concierne a riesgo individual como a acumulación de catástrofes, ha promovido la creación de nuevas formas de seguro y reaseguro que, en su desarrollo histórico, podemos identificar desde los cautivos a los derivados, con varias fórmulas intermedias más o menos sofisticadas.

Los aseguradores y los reaseguradores deben obtener un resultado técnico positivo para que su éxito sea a largo plazo y, salvo en circunstancias excepcionales, este éxito no puede conseguirse si el índice de crecimiento es demasiado rápido y demasiado irrealista.

El reaseguro no ha logrado ni logra cumplir su adecuado papel institucional de contribuir al equilibrio de los resultados de los aseguradores directos, habiéndose alejado de este principio básico.

Por el contrario, especialmente en los últimos años, el reaseguro a menudo se ha convertido en un elemento desestabilizador, y las actuales posiciones confirman que esta situación no cambiará.

Las cedentes han experimentado años en que la capacidad disponible ha aumentado y los precios han bajado constantemente. Son ellas mismas a menudo quienes han ayudado a crear esta capacidad. Todos recordamos los abusos contra la «capacidad inocente», los años de lo que se conoce como la «contratación de **cash flow**», los «**pools** de retrocesión» y la especialidad del exceso de pérdida del mercado de Londres.

Todas éstas fueron aberraciones, camufladas por los llamados formatos teóricos, para justificar la suscripción de grandes volúmenes de primas con el objetivo de satisfacer la necesidad de tamaño, tan en boga en la década de los ochenta. Todo lo que hizo falta fueron unas

cuantas subidas bruscas en la frecuencia de reclamaciones para que todas estas estructuras se vinieran abajo.

Mi impresión es que no hemos aprendido demasiado de la experiencia y que la misma podría repetirse pronto aunque con menor énfasis.

Actualmente las preguntas que el mercado se está haciendo son las siguientes:

- El derecho a existir del reaseguro «clásico».
- La posibilidad de supervivencia de los pequeños y medianos reaseguradores.
- La relación futura entre las cedentes y el reasegurador.

Yo también añadiría que sería pertinente preguntarnos a nosotros mismos cómo servir mejor a nuestro cliente, el asegurado.

Pese a que la capacidad disponible actualmente en el reaseguro no está cubriendo la demanda del mercado, de forma que al usuario final no se le da un servicio adecuado, las tarifas están nuevamente bajando.

El objetivo primario que debe alcanzarse en el reaseguro, y que no debería perderse de vista, es que las cedentes y el reasegurador deberían trabajar en estrecha cooperación para satisfacer las necesidades de cobertura del cliente lo mejor que puedan. La no consecución de este objetivo representaría el máximo contratiempo que podría ocurrir.

Si la **solidaridad** entre la cedente y el reasegurador que se ha perdido parcialmente durante los últimos años se restaurara –como así debía ocurrir–, los riesgos de gestión del reaseguro se verían inmediatamente reducidos.

La **solidaridad** que tanto la cedente como el reasegurador necesitan puede también tomar formas diversas, que –sin egoísmos– pueden dar nueva vida e imaginación a las formas de cobertura.

Solidaridad y continuidad constituyen el **derecho** y el **deber** de una cedente que decida establecer programas de reaseguro a la luz de los principios indicados.

Si el mercado denegara este derecho a las cedentes, no dudarían en crear sus propias formas de solidaridad.

Esta idea podría parecer provocadora a mis colegas reaseguradores. Una idea, por ejemplo, es que podría haber sistemas para el intercambio de capacidad entre cedentes de diferentes países o áreas, gestionadas con el asesoramiento de un reasegurador profesional.

Siendo aún más provocadora, la misma idea podría extenderse a la cobertura no proporcional, para lo que compañías de diferentes países podrían crear un consorcio para la adquisición de cobertura, y se teme que ya estamos experimentando algunos ejemplos de esta tendencia (por ejemplo, la Bolsa del Riesgo de Catástrofes).

Las que se reconocen como características sobresalientes para la definición del nivel del reasegurador son:

- Solvencia.
- Continuidad.
- Servicios.

La cifra absoluta de capital y de **rating** están ahora convirtiéndose en una forma más popular de asignar niveles de solvencia.

No obstante, además de este primer enfoque, los criterios de evaluación deberían soslayar los conceptos de volumen y clasificaciones estériles.

Estos factores deberían estar relacionados con un profundo examen de las cuentas, el conocimiento del reasegurador, la estructura del rendimiento de su cartera y, en particular, su política de contratación y los criterios utilizados en el pasado.

La continuidad es un factor que ha de ser considerado con mucho cuidado en este período, en que se ha convertido en extremadamente vulnerable a causa de las dificultades objetivas del mercado.

Pueden citarse no pocos casos en que la interrupción en la continuidad del servicio haya surgido inesperadamente y contra la voluntad de la propia dirección.



La escasez y los altos precios de la capacidad de reaseguro han estimulado la creación de nuevos reaseguradores. Aunque están contribuyendo a resolver la escasez de capacidad, no garantizan la continuidad que un asegurador necesita para el desarrollo de su negocio.

Mientras hemos operado en mercados con aranceles o en mercados muy regulados, ha sido relativamente fácil determinar el precio del reaseguro basándose en la prima original, de la que un porcentaje se deducía como remuneración para gastos. La liberalización o desregularización ha traído un deterioro gradual en los resultados y una reducción en los márgenes.

En este contexto, el precio del reaseguro se determina a la luz de la experiencia y con la intención de mantener unas condiciones técnicas adecuadas, diferenciando con respecto de la prima original y estableciendo por tanto el precio con criterios distintos a los utilizados por los aseguradores directos.

En la cobertura no proporcional, el reasegurador siempre ha ofrecido un precio basado en sus propios criterios de evaluación.

Esto es todavía más evidente en la cobertura de catástrofes.

Las cedentes no pueden eludir el pago del **precio adecuado** si desean obtener que se compre la calidad esencial de producto y si desean que los accionistas del reasegurador mantengan o acaso aumenten su compromiso. A menos que haya un adecuado **rendimiento** con respecto a este capital, no puede estar disponible.

Las cedentes no pueden pedir a los reaseguradores que ofrezcan una gama completa de servicios y asesoramientos, que mantengan el número necesario de empleados solamente para suscribir clases de negocios difíciles.

Al producirse los desastres naturales más recientes, la participación de los aseguradores fue muy modesta y la de los reaseguradores incluso más modesta todavía en comparación con el calibre económico de los siniestros originales.

Durante finales de los ochenta y principios de los noventa hemos observado un aumento en la frecuencia de desastres naturales, al

menos en lo que respecta a las consecuencias para los seguros. Por primera vez las compañías directas y los reaseguradores han visto con sus propios ojos el riesgo potencial de sus carteras. Todo esto ha ocurrido sin que se haya producido ninguna de las situaciones imaginables como casos extremos.

Ésta es la razón por la que yo exigiría premura sin controles para ajustar precios, limitar riesgos y entrar detalladamente en la teoría para identificar las causas y probabilidades con el fin de definir mejor la estimación de daños. Todo este dinamismo es especialmente oportuno, sin que debamos tratar de escatimar la ayuda que las nuevas tecnologías también nos pueden ofrecer en estos esfuerzos.

La colaboración entre instituciones públicas y privadas debería tomar la forma de proyectos prácticos de protección que creen una red de seguridad, sirviendo tanto de salvaguarda contra las consecuencias de una serie de catástrofes durante un período breve como de garantía de la capacidad de otras posibles catástrofes.

Como ya he mencionado, la dimensión del problema es terrorífica y no tenemos respuestas suficientes. Podría hacerse un progreso previo mediante la aceleración del proceso de facilitar a las compañías que creen reservas especiales en países en los que esto todavía no está permitido.

Por desgracia, en una situación de fuerte demanda, el mercado parece nuevamente estar moviéndose inexplicablemente hacia la reducción de precios y no hacia la mejora de sus servicios.

Para evitar crisis desestabilizadoras, las cedentes deben asumir una estrategia a largo plazo, como hacen sus propios asegurados. Al igual que no aceptarían peticiones de descuentos de un asegurado que haya estado libre de reclamaciones durante varios años, no deben pedir reducciones en la cobertura después de varios años sin reclamaciones ni recurrir a mercados que estén preparados para concederlas.

La escasez de cobertura adecuada para clientes, tanto en lo que concierne a riesgo individual como acumulación de catástrofes, ha pro-

movido la creación de nuevas formas de seguro y reaseguro que, en su desarrollo histórico, podemos identificar desde los cautivos a los derivados, con varias fórmulas intermedias más o menos sofisticadas.

Aparentemente se están estableciendo nuevos sistemas de cooperación entre ellos en lo que respecta a la gestión de carteras. Los reaseguradores ganadores serán de hecho aquellos que, a causa de su **tamaño**, puedan ser capaces de poner la tecnología a disposición del mercado, o aquellos que a causa de sus relaciones con grupos directos que participen en el reaseguro, puedan tener el mismo acceso a importantes recursos tecnológicos.

«Tamaño» no se ha de interpretar como capacidad de absorber o comprar a otras compañías, sino como la capacidad de ser un jugador internacional y de ofrecer unos productos y servicios adecuados a los clientes.

El clásico sistema de un **destino común** con la cedente aún será aplicable, si bien sólo en lo que respecta a aquellas cedentes que acepten este plan; si están convencidos de la necesidad de compartir los beneficios con sus propios reaseguradores, todavía serán capaces de crear un núcleo de capacidad que les permitirá garantizar los tres factores esenciales.

Las compañías directas que, por su propia elección no acepten este plan sufrirán unas fluctuaciones más acentuadas en el coste de su programa de reaseguro dependiendo de la situación del mercado.

Aunque no discuto la legitimidad de esta segunda opción, sigo convencido de que la clave para una solución óptima de los problemas del reaseguro no puede dejar al margen la consideración del destino común con sus reaseguradores.

Esta convicción, a la luz de un constante pero gradual desarrollo de nuestras compañías, ya sean directas o de reaseguro, y de la mejorada satisfacción de las necesidades de nuestros clientes, se facilitará poniendo en común los recursos disponibles, y no desperdiciándolos en una competencia de naturaleza especulativa.