

Actualización de la Financiación de Riesgos

FRANCISCO MARTÍNEZ GARCÍA

Fundación MAPFRE Estudios

La existencia de riesgos accidentales, y algunos especulativos cercanos a la gerencia de riesgos, plantean la posibilidad de pérdidas económicas que pueden poner en peligro el equilibrio financiero de la empresa. La respuesta a esta situación requiere la adopción de medidas que limiten esa incertidumbre, pero que comportan una dedicación de recursos financieros que debe ser decidida con criterios de optimización del binomio protección (coste)-rentabilidad (beneficio).

En la actualidad, la empresa moderna constituye un sistema formado por diversos elementos que se relacionan entre sí y con otros sistemas externos, cuyos flujos de interacción se pueden ver afectados por los numerosos riesgos actuales.

La Gerencia de Riesgos, una vez efectuadas las etapas de identificación y evaluación, se ocupa y decide el tratamiento de los riesgos en una combinación financieramente equilibrada de medidas de reducción y control de los riesgos y de reposición de las pérdidas, bien, en este último caso, con medios propios -retención- o ajenos -transferencia-. Por consiguiente, aunque se acostumbra a referirse a la «financiación de riesgos», quizás porque se decide a priori en la fase de riesgo, resulta más apropiado hablar de «financiación de riesgos -reducción y control- y pérdidas -reposición-».

Costes de los riesgos y los accidentes

El concepto de coste de los riesgos y los accidentes comprende el conjunto de las atenciones económicas que requiere la gestión de los riesgos y los accidentes o siniestros, agrupados en las siguientes partidas:

● Costes de reducción y control

Incluye el coste del análisis de los riesgos y de las medidas establecidas para prevenirlos y dar respuesta a los accidentes, que, contablemente, se dividen en:

- Inversiones en medidas duraderas, que se amortizan anualmente durante un plazo de tiempo determinado. Ejemplos: sistema de rociadores automáticos, ambulancia, depuradora, circuito de vigilancia por TV, barandilla fija de protección.
- Gastos en medidas operativas de consumo rápido, que se imputan íntegramente en la anualidad correspondiente. Ejemplos: gastos de personal de seguridad, material de protección personal, servicios de seguridad externos, consumibles para prácticas de extinción.

● Costes de retención financiera propia

Se consideran en esta partida los costes de reposición de las pérdidas de los accidentes y

sinistros con medios financieros propios de la empresa, considerando dentro de estos:

- Gastos financieros para establecer los mecanismos de respuesta. Ejemplos: fondos propios, resultados de cautivas, intereses de préstamos.

- Importe de las pérdidas económicas directas e indirectas no indemnizadas por el seguro. En dicho importe se deben incluir, entre otros, los valores de infraseguro, franquicias, límites de indemnización y, con especial atención, los incrementos de costes de reposición con mejoras o cambios que no cubren las pólizas de seguros, y los costes indirectos, por cierto, teniendo presente la dificultad de valoración que entrañan éstos últimos.

● Costes de transferencia financiera

Comprende el coste de las primas de contratación de seguros y de los servicios de gestión e intermediación vinculados a ellos y que sean por cuenta de la empresa asegurada. Ejemplos: primas de seguros, comisión de mediación, servicio externo de estudio asegurador.

● Costes de Gerencia y Administración de Riesgos

Se extiende a todos los gastos del Departamento de Gerencia de Riesgos o Seguros o estructura equivalente en su dedicación a la gerencia y administración de riesgos. Ejemplos: gastos de personal, gastos generales, servicios externos contratados.

La suma de estas cuatro partidas proporciona el coste total anual de la gerencia de riesgos, cuyo seguimiento de la evolución a lo largo de los años permite efectuar un control de gestión fundamental en su vertiente económico-financiera.

Internacionalmente están acuñados una serie de ratios que relacionan el coste de los riesgos y las pérdidas con algunos parámetros básicos de la economía de la empresa. El ratio más representativo es el que relaciona el coste de los riesgos y las pérdidas en porcentaje con respecto al volumen de negocio anual, que os-

cila, según la última encuesta realizada en España, entre el 0,3 y el 1,2%.

Técnicas de retención financiera de los riesgos y las pérdidas

Tal como se ha apuntado previamente, en su concepto más amplio, la retención financiera de los riesgos comprende la atención económica requerida para aplicar las medidas de reducción y control de los riesgos y para la reposición con medios propios de las pérdidas económicas producidas por los accidentes y los siniestros.

El grupo de las medidas de reducción y control de riesgos, por su característica de integración en las actividades operativas, presenta ciertas dificultades de diferenciación en cuanto al establecimiento preciso de los costes que implica.

En cuanto a las técnicas de reposición de las pérdidas originadas en accidentes con medios propios de la empresa, seguidamente se exponen las bases para su aplicación.

La retención financiera de las pérdidas, también conocida como autoseguro, se diferencia atendiendo a su voluntariedad en:

Retención inconsciente o pasiva

Esta posición inconsciente e inactiva se da cuando se desconoce el riesgo en cuestión o su evaluación es incorrecta, por lo que las pérdidas que se originen, sin estar previstas, deberá compensarlas la empresa con los recursos propios disponibles.

Normalmente se da esta circunstancia en riesgos muy poco frecuentes y muy variables en su gravedad, que pueden poner en peligro el futuro de la empresa si estos se materializan

en siniestros muy graves o catastróficos y ésta no tiene medios económicos suficientes para reponer la pérdida.

Retención consciente

Se produce cuando la empresa conoce el riesgo en cuestión y bien por obligación legal o por decisión voluntaria se hace cargo del total o parte de las pérdidas producidas por el accidente. De otro lado, la retención consciente puede ser:

● Asumida

En este caso, la empresa no constituye ningún mecanismo financiero de respuesta frente a las pérdidas, que se restituyen con cargo a los gastos corrientes del ejercicio. Esta posición está recomendada, en líneas generales, en el caso de riesgos de frecuencia baja y media e intensidad leve.

● Planificada o activa

Política de retención en la que la empresa constituye unos mecanismos financieros propios para hacer frente a las pérdidas producidas por los accidentes, en su totalidad o parcialmente. La decisión de retener ciertas pérdidas viene aconsejada por las siguientes razones:

- Menor coste de financiación frente a la transferencia aseguradora.
- Manejo propio de los flujos financieros generados.
- Facilita fórmulas más flexibles o inexistentes en el mercado de seguros comercial.
- Motiva un mayor compromiso en la prevención de riesgos por parte de la empresa.
- Permite el tratamiento directo de reclamaciones de clientes con implicaciones comerciales.

No obstante, también se deben tener en cuenta los siguientes inconvenientes:

- Coste de financiación muy aleatorio en determinados riesgos frente a un coste fijo de la transferencia aseguradora.

- Costes administrativos del autoseguro que pueden ser superiores al ahorro respecto al seguro comercial.

- Gastos de fondos de autoseguro con restricciones o ausencia de deducción fiscal.

- Limitada experiencia estadística propia para el conocimiento y tratamiento de riesgos.

Técnicas de retención planificada

Las técnicas de retención planificada o activa que pueden ser utilizadas por la empresa se ordenan en los siguientes grupos:

A. Franquicias

Técnica de retención en la que la empresa asegurada se hace cargo de las pérdidas producidas por un siniestro cubierto por póliza hasta un límite máximo fijado de antemano, bien en valor absoluto, porcentaje o período de tiempo.

Se distinguen otros tipos de franquicias:

● *Relativa o deducible*

El asegurador se hace cargo del total de la pérdida si ésta supera el límite máximo fijado.

● *Variable*

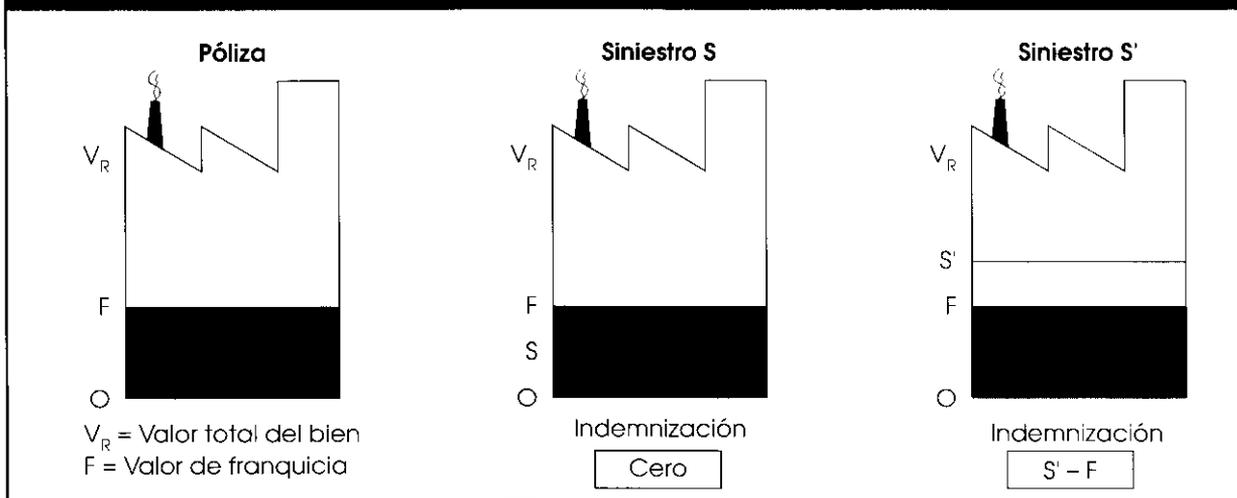
El asegurado se hace cargo de un porcentaje de las pérdidas, estableciendo un límite mínimo y, a veces, un máximo.

● *Agregada anual*

El asegurado se hace cargo de la franquicia en los siniestros hasta que la suma de éstas supera una cantidad determinada en un período de tiempo de vigencia de la póliza, normalmente anual, a partir de la cual el asegurador indemniza íntegramente las pérdidas.

Las ventajas de establecer franquicias en las pólizas de seguros radican en que se reduce la administración en la reclamación de siniestros –también para el asegurador–, se evitan los retrasos en las indemnizaciones aseguradoras y

Figura 1. Esquema representativo de franquicia e indemnización aplicable



se obtienen descuentos en la prima de un orden, simplemente orientativo, como el que se indica en la Tabla 1.

Hay que hacer la aclaración de que en algunos países de Iberoamérica se intercambian los conceptos que aquí se han expuesto de franquicia y deducible.

B. Coaseguro

Técnica de retención en la que la empresa asegurada se hace cargo de un porcentaje fijo de las pérdidas producidas por un siniestro

cubierto por póliza. En algunos países el coaseguro es obligatorio para ciertas coberturas de riesgos de la naturaleza y sociales.

Cuando se produce el infraseguro, de forma consciente o inconsciente, se está actuando en coaseguro, que será efectivo al aplicar la regla proporcional en caso de siniestro.

Las ventajas de establecer coaseguros son similares a las de las franquicias. Los descuentos en las primas de seguros por la aplicación del coaseguro consciente y contratado son del orden que se indica en la Tabla 2.

Tabla 1. Reducción de la prima por existencia de franquicia

Valor de franquicia (ptas.)	Porcentaje de franquicia frente a capital asegurado			
	5	20	30	40
	Porcentaje de descuento			
100.000	5	20	27	34
1.000.000	18	27	34	41
5.000.000	27	35	42	48
10.000.000	30	38	45	51

Figura 2. Esquema representativo de deducible e indemnización aplicable

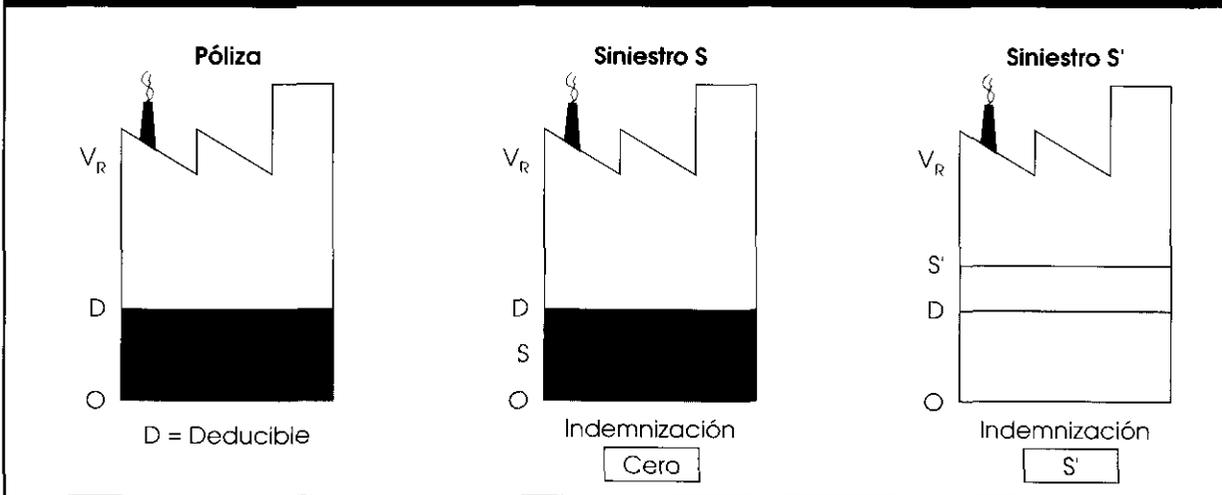


Tabla 2. Reducción de la prima por existencia de coaseguro

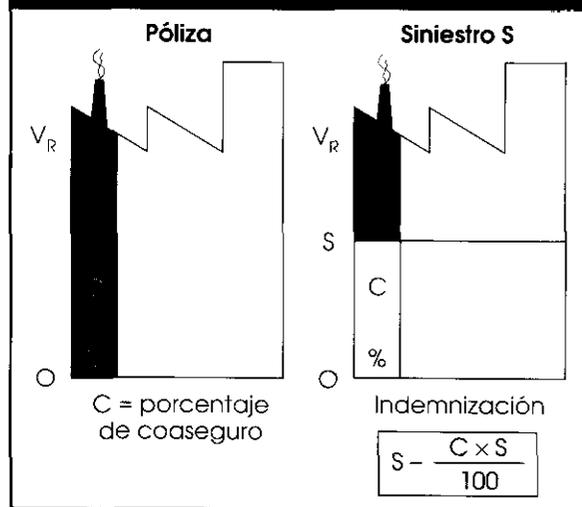
Porcentaje de coaseguro	Porcentaje de descuento
5	4
10	8
20	17
30	25
40	33
50	42

C. Primer riesgo

Técnica de retención en la que la empresa se hace cargo de las pérdidas producidas por un siniestro cubierto por póliza que superen el límite de primer riesgo fijado, sin aplicación de la regla proporcional.

La fijación del límite de primer riesgo se efectúa en relación con los valores estimados de Pérdidas Máximas Posible, Previsible o Probable.

Figura 3. Esquema representativo de coaseguro e indemnización aplicable



Este tipo de cobertura no se obtiene con facilidad en el mercado asegurador y la influencia aproximada sobre las primas es del orden que se indica en la Tabla 3.

Existe una fórmula, conocida por Límite de Indemnización, en la que además del límite de

Tabla 3. Corrección de la prima por cobertura a primer riesgo

Porcentaje de la capa asumida por el asegurado	Coefficiente multiplicador sobre la tasa comercial
5	12,0
10	7,0
20	4,0
50	1,9
80	1,2

primer riesgo debe figurar el valor total del bien y, en caso de infraseguro, se aplica la regla proporcional.

D. Exceso de pérdidas (excess of loss-X.L.)

Técnica de retención utilizable en el mercado de reaseguro, a través de la cautiva de la empresa, por la que las pérdidas que superen la cantidad máxima fijada (prioridad), por cada siniestro, son por cuenta del reasegurador.

Esta fórmula es común en los aseguradores

comerciales en su política de suscripción y de cesión al reaseguro.

La ventaja, en el caso de la empresa que dispone de una cautiva de reaseguro, radica en la menor prima de riesgo que se puede obtener combinando diversas fórmulas de transferencia y retención, así como en las ventajas propias de las cautivas.

E. Exceso de siniestralidad (stop loss)

Técnica de retención también utilizable en el mercado de reaseguro, por medio de la cautiva, por la que la siniestralidad de un grupo de pólizas o ramo que supere un porcentaje fijado, en el conjunto de siniestros anuales, es por cuenta del reasegurador.

F. Tarifación retrospectiva

Técnica de retención en la que se establece en el contrato de seguro una prima provisional —normalmente extraída del promedio de primas o siniestros de los años anteriores—, procediéndose al ajuste de la prima al vencimiento de la póliza según el resultado de la siniestralidad resultante.

Figura 4. Esquema representativo de primer riesgo e indemnización aplicable

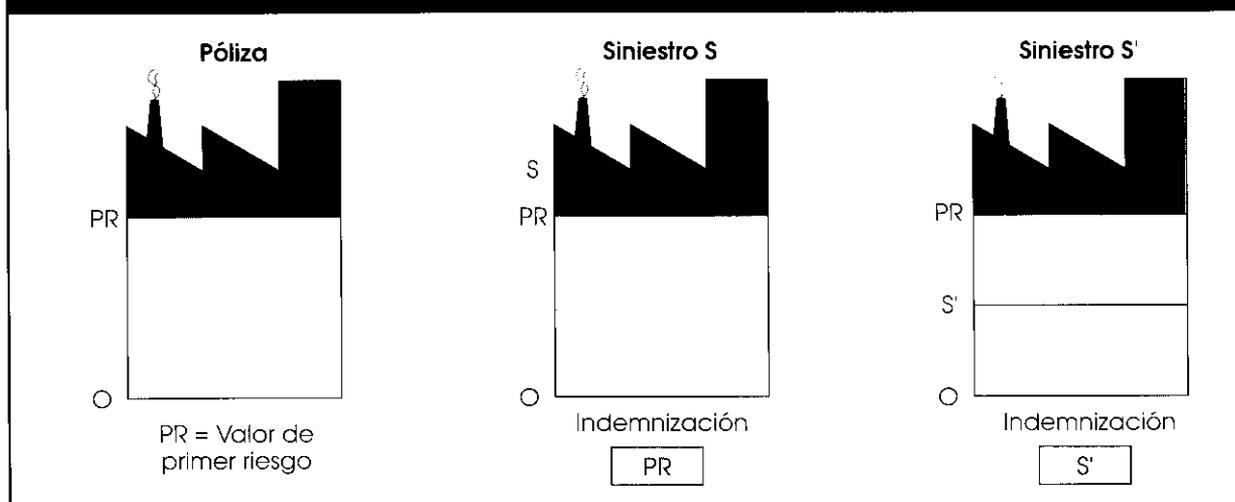


Figura 5. Esquema representativo de exceso de pérdidas y recuperación de reaseguro

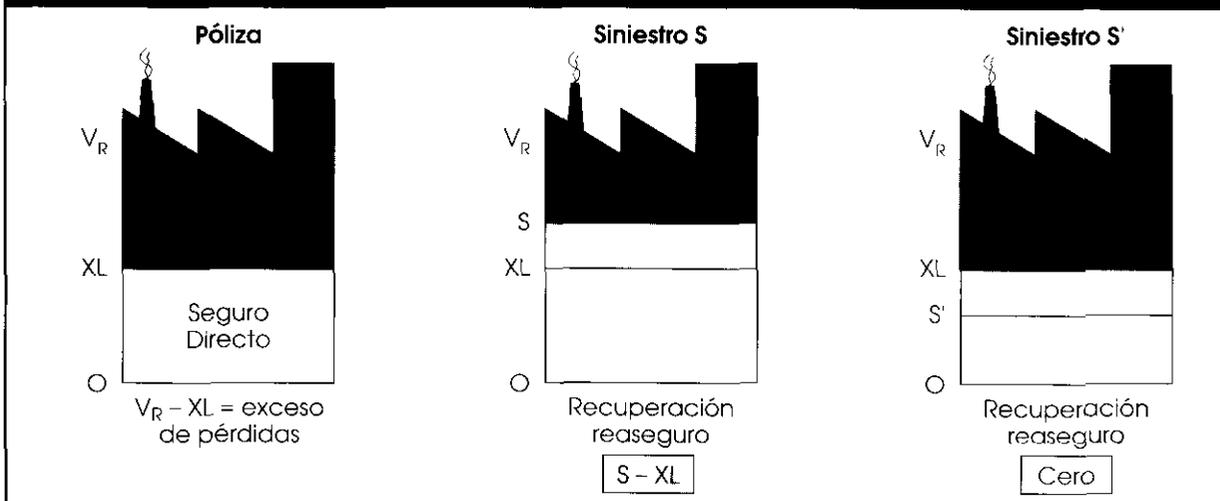
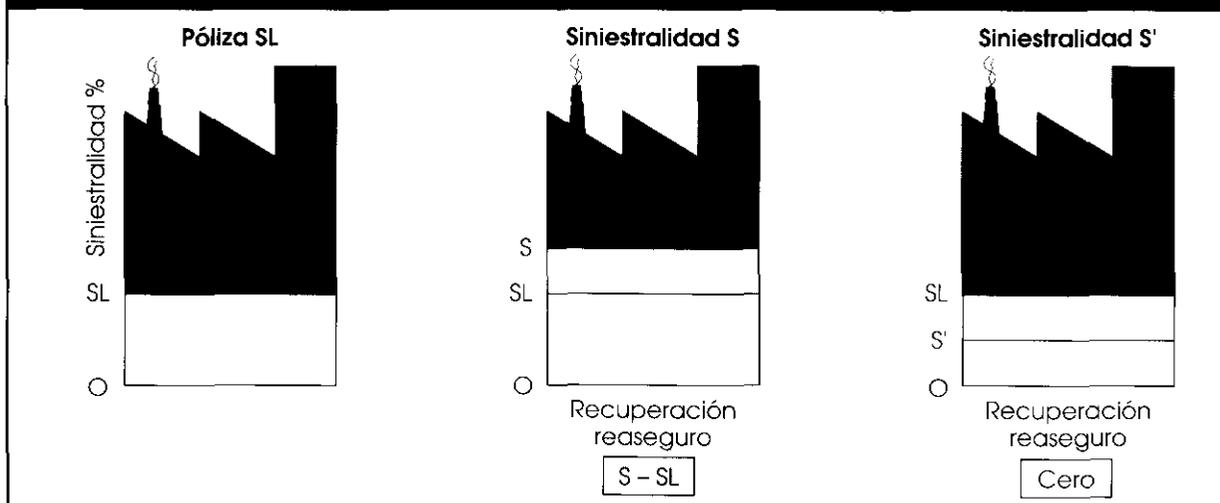


Figura 6. Esquema representativo de exceso de siniestralidad y recuperación vía reaseguro



Esta fórmula suele estar combinada con un sistema de participación en beneficios para un resultado favorable de la siniestralidad y unos límites de incrementos máximos de las primas para resultados desfavorables de la siniestralidad.

G. Cobertura a plazo fijo (finite risk)

Técnica de retención en la que la empresa establece el contrato de seguros por un plazo fijo, entre 3 y 10 años, combinado con otros sistemas de participación en beneficios, uso de

productos financieros y, evidentemente, con un menor coste de la prima del seguro.

Mecanismos y medios de retención financiera

En su política de retención financiera de las posibles pérdidas producidas en los accidentes, la empresa debe conocer los accidentes ocurridos en los últimos años –preveyendo su proyección futura– y de los nuevos riesgos emergentes, la estructura y capacidad financiera propia y la posición del mercado de seguros comercial –duro, blando– en base a los que definir su programa de retención.

En lo que respecta a la estructura financiera, la empresa puede utilizar los siguientes mecanismos de aportación económica:

- Gastos corrientes.
- Reservas contables en la cuenta de resultados.
- Fondos propios generados por la venta de activos, emisión de obligaciones, ampliación del capital social, realización de derivados financieros.
 - Cautivas de seguro y reaseguro.
 - Créditos bancarios.
 - Líneas preacordadas.
 - Mercado normal.
 - Grupos de retención de riesgos (Risk retention groups o Pools). Sistema de incorporación a fondos de autoseguro creados por colectivos de empresas para protegerse frente a riesgos de nula o rígida cobertura en el mercado de seguros comercial. Ejemplos: Pooles de Riesgos Medioambientales, Pooles Profesionales: médicos, arquitectos, abogados, etc.

Por otra parte, los niveles de retención total que puede comprometer la empresa dependen de los principios de su política de retención y, sobre todo, de la capacidad financie-

Tabla 4. Niveles de retención

Parámetros societarios	Porcentaje
● Beneficio neto	1 a 5
● Capital social	1 a 5
● Volumen de negocios	0,5 a 2
● Gastos totales	1 a 3
● Valor patrimonio	0,1 a 0,3
● Liquidez	5 a 10

Nota: La cifra resultante del porcentaje de cada uno de los parámetros constituyen los valores totales de referencia que se tomarán por separado y en exclusiva como nivel recomendable de retención.

ra, a cuyo respecto se anotan en la Tabla 4, con carácter orientativo, los valores porcentuales recomendables de tales niveles totales de retención respecto a determinados parámetros económicos.

También se utiliza como referencia la propuesta de la regla de Pareto de reparto equilibrado del coste anual de los riesgos en los siguientes porcentajes:

- Reducción: 50%.
- Retención: 25%
- Transferencia: 25%

Transferencia financiera de los riesgos y las pérdidas

En el proceso de la Gerencia de Riesgos, una vez aplicadas las medidas de reducción y control y la retención financiera, si persiste la incertidumbre de pérdidas económicas, que por su frecuencia y magnitud no puedan ser afrontadas por los medios financieros propios de la empresa, procede la búsqueda de un respaldo externo a cambio de una contraprestación conocida y cierta que es la prima del seguro.

Una solución anterior a la aseguradora es la transferencia que se produce por las vías no aseguradoras como son la contratación de servicios peligrosos –transporte de fondos, descontaminación, carga y descarga de reactores nucleares–, el establecimiento de cláusulas en contratos, o los sistemas de alquiler y «leasing».

Sin embargo, la principal actuación en la transferencia financiera de riesgos se dirige a la industria aseguradora y debe ser decidida en combinación con los otros componentes de financiación y coste de los riesgos y basada en un adecuado conocimiento de las prestaciones y funcionamiento del seguro. Este texto trata sintéticamente los aspectos más importantes a tener en cuenta en la transferencia aseguradora, que pueden ser consultados en profundidad en otros textos.

Decisión de las coberturas a contratar

A la vista del análisis de los riesgos el Gerente de Riesgos selecciona aquellas coberturas que le interesen, extraídas de la oferta comercial disponible, que, en líneas generales, abarca las siguientes:

A. Coberturas nominativas

- **Daños materiales:** Incendio, explosión, rayo, robo, rotura de maquinaria, etc.
- **Garantías extensivas y suplementarias:** Riesgos de la naturaleza, vandalismo, motín, huelgas legales, derrames agua, etc.
- **Diferencia en Condiciones:** Colapsos, choques, caídas, etc., con las exclusiones que se citen.
- **Pérdidas de Beneficio.** Lucro cesante.
- **Daños personales:** Accidentes de trabajo, vida, accidentes individuales, fondos y planes de pensiones.
- **Transporte y automóvil:** Mercancías y cascos.
- **Responsabilidad Civil:** General de explotación, productos, patronal.
- **Crédito y Caución.**
- **Servicios de asistencia:** Prevención, asesoría jurídica y reclamaciones a terceros, asistencia en viaje.

B. Coberturas Multirriesgos

Pólizas de seguro que engloban varias coberturas nominativas, simplificando la gestión administrativa del asegurado y el asegurador y proporcionando reducción de primas por la contratación múltiple.

C. Coberturas Todo Riesgo «All risk»

Pólizas de seguro que garantizan todos los riesgos excepto los excluidos, que suelen ser los de guerra, nucleares, confiscación, nacionalización, fraudes y actos derivados de mala fe, dolo o culpa grave del asegurado.

Condiciones de contratación

Las pólizas de seguro incorporan un condicionado general que estipula las condiciones de contratación y que deben ser bien conocidas por la empresa asegurada. Igualmente, pueden incorporar unas condiciones particulares que modifiquen o aclaren aspectos del condicionado general o que incluyan apreciaciones de interés para la empresa y aceptadas por el asegurador.

Por otra parte, las coberturas de seguro tendrán en cuenta la complementariedad con los sistemas de retención financiera establecidos, haciéndolos constar en la forma más precisa.

Valores a concertar

Uno de los aspectos fundamentales a tener en cuenta en la contratación de las pólizas de seguros es el valor de los bienes o sujetos asegurados, optando por uno de los siguientes:

A. Valor real

Valor de reposición en las mismas condiciones de uso y validez tecnológica existentes en el momento del accidente o siniestro.

Los fundamentos de cálculo se basan en la sustracción de la depreciación por uso y obsolescencia técnica respecto al valor en nuevo en el momento del siniestro.

Este valor difiere conceptualmente del valor contable, que está sujeto a una amortización anual, durante un periodo de tiempo al final del cuál el valor contable es cero. Sin embargo, el valor real de seguro está sujeto a una depreciación anual, que no amortización, durante un plazo de tiempo, normalmente distinto del de amortización contable, al final del cual conserva un valor residual permanente siempre que el bien mantenga su funcionalidad.

B. Valor de reposición en nuevo

Valor de reposición en nuevo en el momento del accidente o siniestro.

Los aseguradores acostumbran a limitar las coberturas a valor de nuevo a un porcentaje máximo por encima del valor real del bien.

C. Valor convenido

Valor de reposición acordado «a priori» entre el asegurado y el asegurador que se hace constar expresamente en las pólizas de seguros.

Este sistema de convención se emplea en la atribución de valor a sujetos y objetos singulares, como bienes históricos, artísticos, funciones, puestos claves, etc., para los que no existen tarifas o baremos normales de mercado.

Solicitudes de oferta al mercado asegurador

Con el diseño previo del Programa de Seguros, en el que se han tenido en cuenta los aspectos anteriores, el Gerente de Riesgos toma contacto con los cauces comerciales del mercado asegurador para solicitar ofertas de productos adaptados a la línea diseñada y presupuesto de primas. El mercado asegurador al que se accede consta en términos generales de la siguiente estructura:

● Órgano de ordenación, supervisión y control del seguro privado

En España cumple estas funciones la Dirección General de Seguros, dependiente del Ministerio de Economía y Hacienda.

● Mediadores de seguros

– Agentes de seguros, con una capacidad profesional limitada, con gestión afecta a un asegurador concreto o libre para aportar negocio a cualquier asegurador.

– Corredores de seguros o «brokers», con gran capacidad profesional, normalmente vinculados a redes internacionales, y libertad de acción respecto a las compañías de seguros.

● Compañías de seguros

Entidades que prestan el servicio de indemnización de los daños producidos por los accidentes y siniestros como contraprestación de las primas cobradas.

En función de la libre prestación de servicios en el espacio de la Unión Europea, las compañías de seguros constituidas en uno de los países miembros pueden operar sin ningún requisito adicional en los restantes países.

La empresa asegurada debe seleccionar o aprobar las compañías de seguros que van a cubrir sus riesgos en función de la validez de los productos, precio –primas–, solvencia, profesionalidad técnica y administrativa y servicios complementarios, entre otros factores a considerar.

● Compañías de reaseguros

Entidades que prestan respaldo financiero reasegurador a las compañías de seguro directo mediante el pago por éstas de las primas de reaseguro.

El reaseguro se extiende a nivel internacional y, por un proceso de «atomización» en líneas sucesivas encadenadas, aporta unas capacidades casi ilimitadas para responder a las elevadísimas cifras de algunos siniestros.

Así como la empresa asegurada conoce y se relaciona con sus aseguradores directos, también debe conocer y tener acceso a sus reaseguradores de primeras líneas.

Una forma de acceder y cubrir ciertos riesgos con mayor margen de maniobra lo consigue la empresa asegurada a través de las Cautivas de Reaseguro.

● Peritos de siniestros

Profesionales expertos en el análisis, valoración y ajuste de siniestros, normalmente con carácter independiente, que son nombrados por la compañía de seguros y el asegurado, si éste lo desea.

Gestión del Programa de Seguros

Definido y contratado el Programa de Seguros, éste ha de ser gestionado atendiendo a los siguientes aspectos principales:

- Administración general del programa de seguros.
- Registro y análisis estadístico de pólizas y siniestros.
- Control del coste de los riesgos.
- Actualización y negociación anual de coberturas y primas.
- Negociación de siniestros.
- Coordinación con otras actuaciones de la gestión de riesgos: reducción, control y retención.

Financiación integrada de riesgos

Como se ha expuesto en los puntos anteriores, la financiación de los riesgos y las pérdidas

accidentales de una empresa es el resultado de combinaciones imaginativas de las distintas vías de tratamiento de los riesgos: reducción, retención y transferencia, orientadas a la búsqueda de la solución más segura y de menor coste.

Con este objetivo, es frecuente encontrar en el terreno de la retención y transferencia aseguradora fórmulas de auténtica «ingeniería financiera» del estilo de la que se representa en el esquema de la figura 7. ■

Figura 7. Esquema representativo de la financiación integrada de riesgos

