

N. 42246  
R. 40824

# CEGERS 90

---

MADRID, 28-29 de MARZO de 1990

---

**Soluciones para la Asunción y  
la Transferencia de los Riesgos**  
*Mercado de Seguros, Coaseguro  
Comunitario y Reaseguro*

Miguel Angel Soriano (ALEXANDER HOWDEN  
REINSURANCE BROKER, Director Reaseguro).

## SOLUCIONES PARA LA ASUNCION Y TRANSFERENCIA DE LOS RIESGOS

### 'MERCADO DE SEGUROS, COASEGURO COMUNITARIO Y REASEGURO

Desde un punto de vista eminentemente práctico lo que me imagino que nos interesa conocer es la conveniencia de asumir o transferir riesgos. Una vez establecida esta decisión conviene analizar las soluciones que el Mercado Asegurador, el Reaseguro y el Coaseguro comunitario pueden aportar.

La evolución del Mercado de Seguros es tal que ha generado un carácter eminentemente internacional, no solo al Reaseguro que lo ha sido tradicionalmente, sino también al mismo seguro local e indiscutiblemente por naturaleza al Coaseguro Comunitario.

Esta naturaleza internacional queda vivamente reflejada desde la atalaya de Londres donde ejercito mi profesión. Debido a su carácter y tradición de Mercado Mundial de seguros y reaseguros, su concentración de ubicación y representación de compañías de seguros, elevado número de casas de corretaje e intermediación, así como de servicios afines tales como liquidadores de averías, gabinetes de asesoramiento jurídico especializado, bolsa de fletes y otros, Londres registra con gran rapidez y a menudo genera las tendencias que enriquecen e influyen nuestro entorno profesional.

Estos breves apuntes, tienden a delinear la interrelación de los Mercados locales de seguros y reaseguros y el entorno internacional del que forman parte, así como las soluciones, sus modalidades y las ventajas o desventajas que pueden aportar al tomador de seguros local.

A grandes rasgos, conviene pues trazar una pauta que nos permita exponer con claridad los diferentes aspectos que integran esta relación. Propongo comenzar por analizar algunas de las opciones de que dispone el tomador de seguros del gran riesgo industrial, las soluciones que el mercado local ofrece y la relación que a su vez se establece entre el asegurador y sus coaseguradores y/o sus reaseguradores.

Pero antes de entrar de lleno en nuestro mercado local analicemos brevemente lo que está ocurriendo en el entorno internacional pues que duda cabe, a través del mismo se descubren tendencias y se anticipan los diferentes modos en que nos va a afectar.

Hablemos primeramente del mercado asegurador de Lloyd's de Londres. A pesar de las repetidas noticias de deserción de muchos de sus miembros, llamemoslos suscriptores partícipes, y la aparente desilusión con los beneficios que obtienen de su actividad, lo cierto es que la capacidad de suscripción para el año 1990 ha alcanzado un record: 11.07 billones de libras ó 18.700 billones de pesetas; frente a 10.09 billones de libras en 1989.

El número de "names" se ha reducido de 31.329 en 1989 a 28.770 en 1990. Sin embargo la participación por "name" ha crecido de 350.000 libras ó 59.500.000 pesetas en 1989, a 385.000 libras en 1990. Lo que esto indica es que el mercado atraviesa un proceso de evolución acelerado que ha generado incertidumbre en la mente de aquellos miembros de Lloyd's cuya participación era posiblemente demasiado pequeña; es decir, una vez desprovistos de ventajas fiscales, para el pequeño suscriptor partícipe los riesgos asumidos son comparativamente más altos que los posibles beneficios. Sin embargo, lo que las cifras indican es que existe un vivo interés por participar en este mercado cuyos suscriptores partícipes ahora son los que con mayor facilidad pueden absorber los riesgos.

Ademas Lloyd's está concentrándose, cada vez será menor el número de sus sindicatos y mayor su capacidad de suscripción. El grupo Sturge tiene bajo su gerencia 27 sindicatos con una capacidad global de suscripción de 1.2 billones de libras. En cuanto a las agencias de suscripción de Murray Lawrence Holdings y BPC se van a fusionar creando un grupo de 14 sindicatos con una capacidad combinada de 412 millones de libras.

Lloyd's además ha cambiado de actitud. No solamente sus suscriptores más al día viajan cada vez más con sus corredores a visitar clientes sino que han dejado de sentarse pacíficamente detrás de sus escritorios en Londres y han establecido compañías para suscribir negocios en otros países. Por

ejemplo el grupo Sturge se ha instalado recientemente en Paris, y el sindicato de Elvin Patrick-un especialista en reaseguro no proporcional-lo ha hecho en Alemania. Existen además, planes de expansion de estos y otros sindicatos en Europa y España no va a ser olvidada.

Entretanto las compañías miembros del Instituto de Aseguradores de Londres (ILU) han conseguido a través de su ubicación centralizada, una mayor imagen de mercado homogéneo y de penetración en muchas de las cuentas que en su día eran patrimonio exclusivo del Lloyd's.

En cuanto al nuevo Centro de Suscripción de Londres (London Underwriting Centre) con su instalación en un solo edificio quizás consiga lo mismo que el ILU. Sus actividades se van a restringir en principio al reaseguro y añadirá así una importante capacidad de suscripción al mercado.

Entretanto las adquisiciones, fusiones ó acuerdos entre compañías internacionales no han aminorado: Allianz nuestra gran actividad en este sentido. En Europa ya cuenta entre otras con RAS y Cornhill así como las del grupo VIA/Rhin et Moselle en Francia. Ahora ya se han instalado en Alemania Oriental. En Hungría, es propietaria del 49% de Hungaria Bistozito. Sus planes de expansión entretanto se dirigen al Japón, Tailandia, y Malasia.

No creo que haga falta entrar en mayores detalles, pero semejantes planes de expansion, bien por adquisición ó acuerdos de cooperación se pueden mencionar los de Generali, Winterthur, Royal, GRE, Baloise, Scor, Mapfre y otras muchas por mencionar solo las más recientes.

Desde un punto de vista eminentemente geográfico y en especial desde la perspectiva del reaseguro no cabe duda que los países de la Europa Oriental son muy prometedores como también lo son ciertos mercados del Pacífico tales como Japón, Korea y Taiwan. De hecho es de esperar que en un futuro no muy lejano, países de Africa, Asia y Centro y Sudamérica contribuyan de una manera significativa al producto bruto mundial.

Sin embargo, en la actualidad, las mejores oportunidades para el mercado de Londres no es arriesgado aventurar que radiquen en Europa. Una Europa que a su vez, y ciertamente en los países de Comunidad Económica, no ha dejado de atraer el interés de compañías Norteamericanas y Japonesas. Por esta razón en el análisis de la firma Conning and Company, titulado "Insurance Opportunities in the European Community of 1992", se apunta a la reciprocidad como uno de los principales temas a conseguir de cara a aquellas compañías, de estos países, que deseen establecerse en la Europa Comunitaria, es decir que la Comisión de la CEE encargada de esta tarea intenta utilizar las condiciones de reciprocidad como instrumento para conseguir la armonización de la legislación existente en otros países no miembros del Mercado común europeo y facilitar así el acceso a esos otros mercados de compañías europeas. Esta estrategia común de resultar exitosa va a abrir nuevas oportunidades para las ansias multinacionales de las diferentes compañías europeas que efectivamente desean establecerse en otros mercados.

Lo que esto indica es una tendencia clara, tanto a nivel nacional como internacional, lo que está ocurriendo es que la oferta se va a concentrar en un número reducido de compañías de seguros, reaseguro y corretaje, fruto de la adquisición, fusión o integración de compañías ubicadas en diferentes países. El tamaño, recursos, dispersión geográfica, capacidad de absorción de riesgo, servicios de asesoramiento adicionales y complementarios así como la amplia gama de productos en oferta por las macrocompañías resultantes no cabe duda que van a tener una influencia decisiva sobre la manera en que, en la actualidad, entendemos y desempeñamos nuestras tareas profesionales. Los mercados tenderán a una racionalización cuyo objetivo será una mejora en beneficios e implantación de economías de escala. En definitiva de lo que se trata es de conseguir la lealtad del asegurado o reasegurado mediante una adecuación del producto y su precio que mejor redunde en el beneficio del comprador.

Esta tendencia parece ser ineludible pero cabe preguntarse hasta que

punto representa los intereses del comprador o si solo por su tamaño ha de escogerse al proveedor del servicio. También cabe preguntarse si el comprador no puede ser beneficiado por el más modesto, pero quizás más ágil, corredor ó compañía de seguros ó reaseguros. En definitiva, producto y coste así como servicios adicionales es previsible que ganen la partida.

Las alternativas de las que dispone la empresa industrial, según su propio tamaño, son entre otras:

- i) Utilizar los servicios de estas grandes compañías multinacionales cuya capacidad de absorción de riesgo, multiplicidad de servicios y economías de escala entrañen el mejor precio y cobertura.
- ii) Seguir utilizando el apoyo de sus aseguradoras tradicionales.
- iii) Utilizar la intermediación del corredor de directo.
- iv) En definitiva mediante cualquiera de ellas o una combinación de las mismas, tener acceso a nuevos productos, pólizas paquetes por ejemplo, y conseguir un abaratamiento de sus costes.

Las otras alternativas pueden ser no ya la compra del seguro sino la absorción de todo o parte del riesgo a través del:

- i) Autoseguro.
- ii) Creación de cautivas.

Algunas de las formas de autoseguro serían:

- a) Franquicias elevadas
- b) Deducibles agregados anuales
- c) Asumir un porcentaje elevado de todos los valores asegurables
- d) Asumir los siniestros de "mantenimiento", es decir aquellos siniestros de naturaleza previsible y frecuente que la compañía puede absor

Las ventajas mas obvias del autoseguro podrian ser:

- i) Una cuantificación más exacta de los siniestros de mantenimiento, asi como la introducción de medidas de prevención y reducción del costo de los mismos, es decir una mejora del riesgo asumido.
- ii) Una reducción del costo del seguro.
- iii) La posibilidad, a su vez, de proteger estos descubiertos autoasegurados mediante protecciones de reaseguro que mejoren aún mas la relación de coste a retención.

Las desventajas, entre otras, serían:

- i) Costo y utilización del propio personal en la determinación de las cantidades o riesgos a retener.
- ii) Exactitud en el cálculo de la retención asumible no solo por riesgo sino también por su acumulación resultante de un mismo evento, así como la frecuencia con que esa retención se vea afectada.

Otra forma de autoseguro sería la creación de una cautiva, es decir el establecimiento por la entidad industrial de una subsidiaria que tramite y gestione todas sus necesidades de seguro. Las razones o ventajas que impulsan a su establecimiento pueden ser según el Dr. M.M. Porat de Temple University, de naturaleza:

- i) Financiera
- ii) Operativa

Entre las razones financieras encontramos las siguientes:

- a) Coste reducido en la financiación de siniestros.
- b) Incremento en beneficios.
- c) Mejor "cash flow".

- d) Ventajas desde el punto de vista de los impuestos, tales como desgravación de las primas y otras que varían según las legislaciones a aplicar del lugar de ubicación.

Las razones operativas pueden ser:

- a) Un intento genuino de aumentar las retenciones y la prevención de riesgos.
- b) Aumentar la flexibilidad y disponibilidad de coberturas.
- c) Obtener adecuada consistencia en la capacidad requerida.
- d) Utilizar la cautiva como método de unificación del programa de control de riesgos.
- e) Estabilización de los resultados operativos.
- f) Utilización como vehículo de diversificación y acceso a la industria del seguro y servicios financieros.

No cabe duda que tal método de autoseguro a su vez entraña desventajas. Desde el punto de vista financiero éstas pueden resumirse de la siguiente forma:

- i) Coste del estudio de viabilidad.
- ii) Capitalización y creación de reservas.
- iii) Gastos operativos iniciales.
- iv) Gastos operativos anuales.
- v) Posibles periodos de mala siniestralidad.
- vi) Dificultad en la obtención de reaseguro.
- vii) Cambios en la legislación relativa a impuestos.

Entre las desventajas operativas cabe mencionar:

- i) Redistribución de personal.
- ii) Deterioro en las relaciones con aseguradoras y corredor.
- iii) La liquidación de una cautiva puede ser un proceso costoso.



Las consideraciones que debe plantearse antes de establecer una cautiva pueden ser:

- i) Una cautiva no es la única alternativa para la financiación del riesgo.
- ii) Las ventajas de las cautivas pueden verse afectadas como consecuencia de cambios legales, económicos, e incluso a consecuencia de cambios de mercado.
- iii) Para considerar una cautiva, la entidad ha de poseer adecuadas condiciones financieras, físicas y de actitud que conviertan la retención en un beneficio.

Cabe mencionar otros aspectos de este método de autoseguro. Se alude como una razón de creación de cautivas la de tener acceso al reaseguro y de alguna manera influenciarlo. Debido a que los gastos fijos y de adquisición del reaseguro son relativamente bajos y que sus precios tienden a reflejar los resultados de la compañía reasegurada, esto puede redundar claramente en beneficio del asegurado.

Lo que es innegable es que la relación existente entre la cautiva y el reaseguro es estrecha. Bien sea mediante formas puramente proporcionales pero mas a menudo no proporcionales, tales como el exceso de perdidas a nivel operativo y directamente expuesto, o a nivel catastrófico, este método estabilizador de resultados es necesario.

Sin embargo es fundamental que exista un volumen de primas adecuado que permita la utilización eficiente del reaseguro, de lo contrario la viabilidad de la cautiva es cuestionable.

La alternativa podría ser la creación de una cautiva por un número de compañías de la misma actividad industrial. Esto generaría un volumen de primas adecuado, una dispersión y de riesgo y la creación de estadísticas y estudio de prevención de riesgo de manera más amplia y válida.

La relación entre el reaseguro y la cautiva merece un poco más de

atención. Una vez que se reconoce la necesidad a largo plazo del reaseguro se crea la lógica de proteger a su vez a estos reaseguradores de los que se va a depender. De ahí que se acuda incluso al reaseguro facultativo con objeto de descargar a los reaseguradores contractuales de aquellos riesgos más onerosos o menos atractivos.

Al establecer una cautiva pues han de tenerse muy presente los requisitos que los propios reaseguradores planteen. Estos son en función de la naturaleza de la cartera a proteger:

Típicamente las carteras de las cautivas no ofrecen una gran dispersión de riesgos que les permita absorber, grandes siniestros y puesto que quedan delineados por la industria que las ha creado tienden a ofrecer un número elevado de grandes riesgos, es decir una cartera desequilibrada.

Por lo tanto el reasegurador tendrá que cerciorarse de que la compañía cautiva:

- i) Posee suficiente capital y reservas.
- ii) Posee personal cualificado de seguros y suscriptores.
- iii)) Posee independencia de suscripción
- iv) Aplica tarificaciones en línea con las prácticas normales de mercado y no infracotiza.
- v) Posee programas efectivos de inspección y control de siniestros.
- vi) Posee personal cualificado en el departamento de siniestros y estos se cierran en base a las condiciones de póliza contempladas.

Además los reaseguradores quizás también intenten, al principio del establecimiento de las cautivas, controlar los términos, condiciones y tarificaciones y participar en el ajuste de siniestros.

Por último, la cautiva ha de plantearse un programa de reaseguros diversificado que incremente las ventajas que los diferentes mercados de reaseguro, cada uno en su clase, ofrecen con objeto de que los siniestros no tengan el mismo resultado negativo en todas las partes integrantes de su programa.

Como vemos, la cautiva se perfila como un método interesante de autoseguro. De hecho en nuestra compañía hemos experimentado un crecimiento muy importante en estas carteras, hasta el punto que en la actualidad representa casi un 20% de nuestros ingresos cuando apenas representaba el 5% en 1.983.

Y sin embargo tanto el seguro como el reaseguro continúan aportando fórmulas válidas y soluciones adecuadas. Esto lo hemos visto recientemente en Inglaterra. British Petroleum, a pesar de tener su propia cautiva: The Tanker Insurance Company, ha decidido asegurar su flota de petroleros en el mercado comercial. La razón de este cambio se debe a las tasas competitivas que se vienen cotizando. Así y todo van a mantener un 25% del riesgo y asegurar el 75% restante en el mercado internacional.

Frente a la tendencia a la creación de cautivas o aumento del autoseguro o a la capacidad técnica y de servicio de las grandes multinacionales, el asegurador puede ofrecer otras alternativas.

Una de ellas podría ser la creación de un Pool de aseguradoras creado por un número de compañías locales con una capacidad adecuada a las necesidades de los clientes. Capacidad adicional para el Pool podría encontrarse fácilmente en los mercados internacionales de reaseguro. En la práctica resulta difícil implementar, pues a menudo la filosofía de sus integrantes es diferente.

Otra fórmula podría ser la del coaseguro de riesgos de calidad y naturaleza similar con las mismas cautivas ya establecidas. Esto beneficiaría tanto a la industria asegurada como a las propias cautivas y por ende al propio cliente. Quizás esta sea la modalidad que desde el punto de vista técnico y operativo resulte más atractivos. Me explico. Esta relación de coaseguro permitiría a las compañías de seguros participar en los riesgos asumidos por las cautivas, aumentar así su capacidad y a su vez generaría un sano incentivo para ceder a las cautivas participaciones en aquellas operaciones de naturaleza similar

manejadas por las aseguradoras . No solamente se obtendría así una diversificación y dispersión del riesgo, sino que el propio asegurado se beneficiaría de un aumento en el equilibrio de la cartera de su cautiva. Ademas, que duda cabe, el asegurado obtendría otras ventajas adicionales resultantes de esta relación con el asegurado, especialmente la determinación óptima del nivel de retención en el cual las aseguradoras basan en buena parte su éxito

Una fórmula adicional que las aseguradoras podrían plantearse sería la de la utilización selectiva del reaseguro para potenciar no ya la capacidad requerida sino, para mejorar los márgenes necesarios y mejor servir así a su cliente industrial. Este mecanismo, al cual no olvidemos, también tiene acceso la cautiva, ofrece entre otras las siguientes características:

- i) Es un método ágil de transferencia de riesgo.
- ii) Posee la sofisticación y capacidad de adecuación a las necesidades del reasegurado.
- iii) Se adapta a riesgos de naturaleza compleja en los que el propio reasegurado requiere no ya capacidad, sino asesoramiento.
- iv) Equilibra a aquellas carteras que por su pequeño tamaño son muy vulnerables al siniestro de tamaño medio. Al mismo tiempo también estabiliza a aquellas otras carteras de tamaño mayor.

Por último unas breves palabras acerca del coaseguro comunitario. Este método de transferencia de riesgo puede resultar atractivo a aquellas aseguradoras que deseen establecer relaciones de cooperación y expansión en otros países. Podría ser una manera propicia de llevar a cabo un acercamiento entre sus direcciones respectivas y un enriquecimiento profesional en contacto con otros modos de hacer. Además, podría generar acuerdos de representación de intereses en sus respectivos países de tal forma que los costes iniciales de establecimiento, personal, infraestructura, etc. serían muy bajos. En definitiva, se podría convertir a medio plazo en el punto de arranque para establecerse en el país receptor a costo muy reducido. Otros aspectos que cabe mencionar podrían ser:

- i) El asegurador conseguiría mayor dispersión del riesgo, mayor equilibrio en su propia cartera, mayor capacidad.
- ii) El asegurador podría así controlar mejor el destino de su propia cartera.
- iii) Este método podría a su vez generar relaciones de reciprocidad de negocio con las carteras de sus coaseguradores comunitarios, y así convertirse en una fuente de ingresos adicionales.

Entre las dificultades que encontramos, caben destacar las siguientes:

- i) El encontrar coaseguradores idóneos para potenciar las ambiciones del asegurador y aceptar los diferentes tipos de ofertas.
- ii) El desarrollar un cuadro de coaseguradoras comunitarias que apoyen las ofertas de las abridoras.
- iii) El obtener de estas coaseguradoras ofertas en reciprocidad de calidad similar a las ofertadas.
- iv) El financiar una estructura administrativa que gerencie estas operaciones.
- v) El no obtener el mayor rendimiento y quizás incluso generar un distanciamiento del intermediario y del reasegurador y quizás así no sacar mejor partido del conocimiento, fórmulas y soluciones que podrían aportar

Para concluir, me agradaría pensar que he puesto de relieve algunas de las facetas que integran la relación entre asegurado, asegurador y reasegurado. No ha sido mi intención profundizar en alguno de los aspectos más complejos de esta moción, sobre todo aquellos relativos a las cautivas, que estoy seguro quedarán ampliamente cubiertos en mayor detalle durante el transcurso de esta conferencia. Mi intención pues ha sido hacer algunas sugerencias y apuntar a algunos aspectos que estimulen nuestro interés por estos temas. Muchas gracias.