

# NOTICIAS



## INFORMACION Y ESTUDIOS DE GERENCIA DE RIESGOS

- MADRID JUNIO 1990

BOLETIN Nº 6

### PRESENTACION

Una vez más nos presentamos ante vosotros para informaros de las principales actividades, que nuestra Asociación ha efectuado hasta la fecha, con artículos e informaciones que a nuestro juicio son de gran interés y actualidad y con las principales noticias acaecidas en el mundo de la Gerencia de Riesgos tienen su reflejo.

Del apretado programa de actividades realizado hasta la fecha, debemos destacar por un lado la celebración de nuestro CEGERS '90 con una gran asistencia superior a los 150 participantes y con un altísimo nivel técnico, que nos motiva a superarnos cada vez más en la preparación de nuestro gran foro de Intercambio de experiencias. Otro punto que debemos destacar es el inicio tal y como estaba previsto en nuestros objetivos anuales aprobados en la asamblea General de Marzo la celebración de dos Jornadas fuera de Madrid, en las que tenemos nuestras mayores esperanzas de poder difundir las técnicas de la Gerencia de Riesgos en los principales centros industriales de nuestro país, y empezar con ello una campaña de divulgación entre la empresa española de nuestras técnicas y de sus necesidad de aplicación.

También queremos hacer hincapié en el envío del proyecto de Ley sobre libre prestación de servicios en seguros al parlamento, proyecto que coincide con el ya debatido en la Junta Consultiva de Seguros y en el que AGERS, por medio de su representante en ella hizo un detallado análisis de lo que el Gran Riesgo industrial requiere para una empresa y para buscar la máxima seguridad y transferencia del riesgo.

### INDICE

Presentación

Noticias AGERS

EL Seguro Industrial en España.

Análisis de los resultados del Consorcio de Compensación de Seguros

Las Cautivas como método de Financiación del Riesgo

Conclusiones Cegers 90.

Edita AGERS

Depósito, Legal

Cuesta Santo Domingo 11 Madrid 28013 Tlf 91 2470750

PAG.

## NOTICIAS AGERS

Durante el Primer Semestre nuestra Asociación ha mantenido una intensa actividad no sólo en actividades sino en su propio desarrollo interno

Destacamos las siguientes

Jornada sobre Seguridad y Gerencia de Riesgos en Madrid en Colaboración con ITSEMAP Mapfre y ASIS intervinieron los Srs Bilbao de ASIS Nuñez de Itsemep y Fernández de Inespal

Jornada de Seguridad en Barcelona Intervinieron los Srs. Torres de Alborán, Carrillo de ESABE Rodríguez de BASF y Márquez de AGERS

CEGERS '90 en Colaboración con INESE y referido a la Gerencia de Riesgos y el gran Riesgo Industrial

La Dirección del Riesgo en Bilbao en Colaboración con APD intervinieron los Srs. Satrustegui Aznar de G & C Varga Cueto de Telettra Martín Orbara de Consorcio de Compensación de Seguros Lecanda de Aurora Polar , Victor Bravo de Gobierno Vasco

Se han celebrado 5 Juntas Directivas que han tratado aspectos relativos a la organización de actividades, estudio del proyecto de libre prestación de Servicios en Seguros etc

Asamblea General Ordinaria

Se aprobaron los balances económicos informe del Presidente actividades 1.989 y plan de actividades de 1.990

Se renovó la Junta Directiva quedando ésta :

- Presidente: D. Tomás Romanillos Domínguez - Cementos del Mar
- Vicepresidente 1 : D. Vicente Martín Martín - Endesa
- Vicepresidente 2 : D. Manuel Morán Viñé - I.B.M.
- Interventor-Contador: D. Manuel Díaz-Codovés - Repsol química
- Seretario General: D. Ignacio Martínez de Baroja - Telefónica
- Tesorero: D. Marcial Fernández García - Inespal
- Vicesecretario: D. Fernando Blanco Giraldo - Tabacalera
- Vocal Dtor.de Rel. Inter.: D. Juan Quintero-Rio Tinto Minera
- Vocal Dtor Comunicación: D. Isaac Varga Cueto-Telettra España
- Vocal Dtor. de Expansión: D.Ramón Alvarez-Pedrosa- INH/Repsol
- Vocal Dtor. de Rel. Internas: D. Eduardo Miller-González Byass
- Vocal Dtor. de Congresos: D. Antonio del Corral-Repsol Petroleo
- Vocal Dtor. de formación: D. José Ramos- Campsa
- Vocal Dtor. de Seguros: D. Julio Saez- Corte Inglés
- Vocal Dtor. de Seguridad: D. Eduardo Sánchez Serrano- Intelsa
- Vocal Dtor. de Riesgos Profesionales: D. Antonio Cachá Cubiertas y Mzov ( Baja por jubilación )



Destacó la crecientes preocupaciones cuantitativas tras los desastres de SEVESO, Flixborough. En España existe una gran actividad en orden a reducir la probabilidad de siniestros y minimizar sus consecuencias.

Indicó posteriormente la Metodología, organización para prevención de Riesgos materiales en CROS, las distintas técnicas de prevención y control existentes en el Mercado.

El segundo caso práctico lo dió el Sr. Gladulich Gerente de Riesgos de Electrolux Europa que explicó lo que a su juicio es la Gerencia de Riesgos no solo como elemento financiador de Riesgos sino como un elemento de negociación y producción para la empresa vía financiaciones alternativas, destacó la descentralización de la Gerencia de Riesgos en el grupo a nivel local y que existe un programa mundial que coordina esta políticas y les aporta vía cautivas una coberturas y costes que benefician a la política global del mismo.

El tercer caso práctico trata de la Gerencia de Riesgos en un grupo comercial y la desarrolló el Sr. Saez del Corte Inglés. Su exposición fue un modelo sobre el planteamiento que el grupo Corte Inglés tiene la importancia que la seguridad tiene entre un 8-10 % del personal tiene relación con la seguridad, la prevención al construir supone el 3 % del valor de la construcción y el diseño del seguro se hará en una altísimo control de Riesgo destacando las coberturas sobre transporte de mercancías, sólo contrato para las situaciones de Riesgo estimadas en el Corte Inglés, estableciendo un límite de indemnización para daños y pérdidas de beneficios y por grupos de Riesgos homogéneos

-Existe franquicia para siniestros, varía la cuantía según Riesgos y garantías.

- Elevadas franquicia en existencias.

- Garantía de Averías de maquinarias y controlar las existencias.

- Garantía de Robos en metálico y valorarlas, existen franquicias elevadas que hacen casi difícil el que se llegue a la indemnización.

- Contestar Automáticamente que existe continuas declaraciones y suplementos.

- Póliza de pérdidas de Beneficios en los distintas centros que cubra la pérdida provocada por la detracción de clientes tras un siniestros. Existen además pólizas de daños materiales y personales.



Todo esto ha creado una programa sencillo que evita costes administrativos y que demuestra la rentabilidad de las inversines en siniestralidad y un abaratamiento del Coste del seguro .

Posteriormente Intervino Da. Julia Soler de la Genaralitat que dió una visión de lo que la Administración entiende por Gerencia de Riesgos, el impulso y apoyo que esta le debe dar y la creciente importancia que esta está adquiriendo dentro de las administraciones públicas que tienen como misión preservar los bienes públicos y defenderlos contra sus pérdidas. En ese sentido expuso que la Generalitat está preparando un plan de Gerencia de Riesgos para aplicarlo a la Autonomia Catalana.

Tras los casos prácticos Intervinieron Los Srs. Filomeno Mira Presidente Mapfre Industrial Caballero Presidente INESE y Ruíz Vadillo Presidente Sala II Tribunal Supremo

El Sr. Mira hizo un análisis de lo que es la Gerencia de Riesgos, de sus orígenes en USA EUROPA y España, y la creciente importancia que está adquiriendo en la cultura empresarial de nuestro entorno por múltiples causas tanto económicas como sociales y el número cada vez mayor de competencias que está adquiriendo tanto a nivel Riesgos Industriales, riesgos sociales y financieros apuntando las tendencias que en Gerencia de Riesgos están surgiendo.

El Sr. Caballero que por motivos personales a última hora no pudo asistir a la Conferencia remitió su escrito cuyo contenido se basó en las experiencias Legales nacionales e internacionales que están surgiendo en materia Preventiva en su relación con el marco Jurídico y su Marco Asegurador.

EL CEGERS 90 lo cerró el Sr Ruíz Vadillo que hizo una exposición de la responsabilidad del empresario y de la alta dirección desde todos los aspectos normativos que afectan al sistema jurídico español y comunitario destacando las recientes reformas de la ley de S A que han puntualizado todavía más la responsabilidad del empresario y del directivo.



## EL SEGURO INDUSTRIAL EN LA EMPRESA

Juan José Lecanda Dtor. del area empresas Aurora Polar SA.

### - EL SEGURO Y LA GERENCIA DE RIESGOS

Las fases claves de un proceso correcto de Gerencia de Riesgos son:

- 1- IDENTIFICACION DE LOS RIESGOS
- 2- EVALUACION Y VALORACION
- 3- CONTROL Y REDUCCION
- 4- TRANSFERENCIA DEL RIESGO Y SEGURO

A pesar de que no siempre esté suficientemente reconocida o valorada la función del Seguro, y no es queja victimista, considero que al menos es mucho más conocido y está más desarrollado que las fases previas mencionadas.

Como Asegurador y en relación con las diversas fases señaladas considero que hay que tener un cuenta:

a- La identificación de los riesgos, fase previa de la Gestión de Riesgos y quizás la menos reconocida, es muy importante porque lo que no se conoce no se valora y éste suele constituir el primer problema con respecto al aseguramiento.

Desafortunadamente hay muchos ejemplos de ello: no ver el riesgo de Incendios, explosión, Inundación, Pérdidas de Beneficios o no admitir posibles supuestos de responsabilidad, han motivado que un siniestro creará serios problemas para la empresa.

( Referencia a supuestos concretos )

La tarea de Identificación es una función clave del gerente de Riesgos y desde luego depende de su papel en el Organigrama de la Empresa para lo que el máximo ejecutivo debe conocer las claves básicas de la Gerencia de Riesgos.

Estoy convencido de que una identificación de los riesgos va a suponer una función básica del Empresario y causa de éxito o fracaso en su gestión, y para ello el Gerente de Riesgos es el elemento clave contando con la colaboración de especialmente los Aseguradores y los Corredores.

b- Evaluación y valoración.

Evaluar adecuadamente los riesgos supone, en resumen, valorar la INTENSIDAD del daño que un siniestro puede causar considerando tanto las pérdidas directas como sus consecuencias y por otra parte estudiar la FRECUENCIA con la que puede ocurrir el siniestro

El binomio INTENSIDAD-FRECUENCIA y un análisis correcto de los posibles siniestros constituye otro proceso clave en la gestión de Riesgos y, por expuesto, con importante incidencia en el aseguramiento posterior.

Una evaluación incorrecta de la INTENSIDAD de los posibles siniestros puede conllevar consecuencia desagradables (ejemplos de este tipo lo constituyen las limitaciones en el capital asegurado de Explosión, R. Civil, Incendios, etc. )

Constituye una decisión significativa en la Gestión de Riesgos que precisa de una vigilancia constante por cambios técnicos de procesos, legales o sociales.

En cuanto a la FRECUENCIA de Siniestros la tendencia histórica, favorecida por unas inercias incluso aseguradoras, ha sido la de la cobertura de hechos MUY FRECUENTES o de la ALTA FRECUENCIA y de la intensidad insignificante ( de cuantía fácilmente absorbible por la empresa ) o pequeña cuantía que puede ser cubierta por la Empresa sin gran dificultad. Pues bien, aún cuando se suele decir que los Aseguradores así lo preferimos por ello supone mayor volumen de riesgo y en consecuencia facturación, es un tópico que, al menos en mi opinión y tratándose del riesgo industrial, no estoy de acuerdo.

El Gerente de Riesgos debe en este proceso analizar en detalle los posibles hechos a través de INSPECCIONES DE RIESGOS requiriendo la estrecha colaboración de los directores técnicos o financieros de las Empresas y, por supuesto, del Broker de Seguros o entidad Aseguradora que tengan los equipos profesionales adecuados ( sobre todo estableciendo datos sectoriales-comparativos ).

La información debe constar básicamente los siguientes apartados:

a- Descripción sobre la empresa, edificios, maquinaria, procesos, almacenamiento, etc.

b- Protecciones y medidas de prevención existentes.

c- Datos relativos a fenómenos meteorológicos y sus consecuencias.

d- Información y Clientes. Cuellos de botella en los procesos.

e- Información precisa sobre los SINIESTROS ocurridos: causas, importes, medidas adoptadas, seguros etc.

Con dicha información que deberá revisarse anualmente, se podrá fijar una EVALUACION DE PERDIDAS TEORICAS O REALES para cada uno de los posibles daños.



De esta manera se fijan para cada posible DAÑO conceptos tales como el RIESGO MAXIMO, la PERDIDA MAXIMA POSIBLE o PERDIDA MAXIMA PROBABLE que resultan decisivos a la hora de concretar sobre la TRANSFERENCIA DEL RIESGO o SEGURO. Su fijación va a ser en la mayor parte de los casos porcentual por lo que es obvio que habrá que llevar a cabo una VALORACION DE ACTIVOS en base a los conceptos de VALOR REAL o VALOR DE REPOSICION A NUEVO.

La recomendación que como Asegurador puedo hacer es la valoración de activos, a revisar anualmente se lleve a cabo por Empresas especializadas que mantengan estrecho contacto con la Gerencia de Riesgos y, siquiera esporádico, con el Broker o Entidad Aseguradora ( por cierto, algo inusual )

#### c- Control y Reducción del Riesgo.

Una vez IDENTIFICADOS Y VALORADOS-EVALUADOS los riesgos se inicia el proceso de EVITACION o CONTROL DE LOS MISMOS, o especialmente, de REDUCCION DEL RIESGO.

No voy a mencionar más que algunas cuestiones que desde luego definen consecuencias con respecto al seguro:

- La evitación del riesgo cuando ya las industrias están en marcha es muy difícil de lograr , pero su intento " define al empresario "

- La REDUCCION del RIESGO a través de la PREVENCIÓN es una obligación empresarial y social.

- La PREVENCIÓN INSUFICIENTE constituye el mayor déficit del riesgo industrial en ESPAÑA en diversos sectores en relación con EUROPA.

( Dada la importancia del BINOMIO PREVENCIÓN - SEGURO más adelante haré unos comentarios especiales ).

#### - EL SEGURO Y LA EMPRESAS

##### 1.- NUEVA FRONTERA DE RIESGOS ASEGURABLES Y NO ASEGURABLES

La teoría, divide el conjunto de riesgos que amenazan a una empresa en DOS GRUPOS:

-RIESGOS PUROS O ACCIDENTALES

-RIESGOS ESPECULATIVOS

Los RIESGOS PUROS son los que hemos venido mencionando, que acarrear una posibilidad de pérdidas en los activos empresariales materiales , inmateriales, humanos, como son el INCENDIO, INUNDACIONES, ACCIDENTES, etc.

Los RIESGOS ESPECULATIVOS O EMPRESARIOLES son los que sin mediar causa accidental o externa conllevan la posibilidad de beneficio o pérdida, como son los cambios tecnológicos, la competencia, etc.

Pues bien, sin entrar en aspectos relativos a la regulación legal del seguro cabe señalar a este respecto que los últimos años se ha producido un CAMBIO NOTABLE entre lo que tradicionalmente se entendía como ASEGURABLE o no.

En este sentido el seguro se ha aceptado a las nuevas necesidades y afortunadamente lo seguirá haciendo.

Cabe mencionar como cambios significantivos de los últimos años:

1- El aseguramiento de las pérdidas consecuenciales a siniestros de años materiales, suspensión forzosa de acontecimientos o espectáculos, garantía de claridad de Productos, etc.

2- La cobertura de riesgos derivados de cambios tecnológicos como Ahorro Energético compartido.

3- Responsabilidad de Productos Defectuosos.

Por supuesto quienes estamos en este mundo creemos que van a surgir nuevas necesidades y oportunidades derivadas de :

a- Cambios Tecnológicos: garantía de diseño, obsolescencias, etc.

b- Aseguramiento de la pérdida de beneficios por supuestos acaecidos sobre la figura del Ejecutivo ( KEY MAN ... ) fraude Informático, etc.

c- R. Civil de Transportistas ( C.M.R. ), ley de Edificación - R. C. Decenal, etc.

Las soluciones a aportar a los nuevos retos - oportunidades que permitan el aseguramiento de nuevos riesgos van a depender del desarrollo adecuado de la función de tres piezas básicas como son el GERENTE DE RIESGOS, LOS BROKERS y las ENTIDADES ASEGURADORAS.

Al respecto mencionar que, en mi opinión, el desarrollo correcto del seguro no debe pasar por el solapamiento de funciones entre las tres protagonistas señalados ni menos en la prevalencia de alguno de ellos sino en el logro de una adecuada complementabilidad.



## 2- PREVENCION Y SEGURO

Personalmente considero que el insuficiente desarrollo del RISK MANAGEMENT en ESPAÑA, se demuestra especialmente por el DEFICIT COMPARATIVO con EUROPA en cuanto a prevención.

Relacionándolo con el seguro creo que éste es " el mayor problema conjunto " de los últimos años y del presente.

Al respecto sólo quiero hacer algunas consideraciones :

a- Que el ASEGURADOR prefiere empresas con verdadera convicción de la prevención aún cuando ello conlleve un menor nivel de aseguramiento.

b- Es indudable que " LA PREVENCION SI BIEN SE HABLA MUCHO DE ELLA SE PRACTICA DE MODO MUY INSUFICIENTE."

c- Que un mercado muy competitivo en el seguro hace que sin desarrollar adecuadamente las fases de la gerencia de riesgos, " el seguro sustituye a la presención ", lo cual es lamentable y evidentemente insostenible a medio plazo.

d- Que los Aseguradores llevados por dicha competencia hemos fallado en este frente sin diferenciar adecuadamente a unas y otras Empresas.

e- Que los BROKERS, CORREDORES Y AGENTES DE SEGUROS, están siendo valorados inadecuadamente por las empresas sin tener en cuenta factores de tecnología o valor añadido, servicios de Ingeniería aportados, etc.

## 3- LA OPCION DE LAS EMPRESAS CON RESPECTO AL RIESGO

Me ha parecido oportuno , en este breve repaso con respecto al " SEGURO Y LAS EMPRESAS " hacer referencia a algunas CONCLUSIONES SIGNIFICATIVAS de una ENCUESTA DE OPINION relacionada en 1988 por I.C.E.A. entre una muestra de Empresas .

Algunas de las CONCLUSIONES MAS SIGNIFICATIVAS son las siguientes:

### a- SISTEMAS DE PREVENCION:

La preferencia de los directivos sobre este epígrafe es la de mantener dinero ahorrado en Bancos o Cajas ( 51,3 % ), Invertir en Bolsa o Inmuebles ( 23,3 % ) y contratar un seguro ( 21,3 % ). ( La confianza en el seguro supera en Bilbao a la Inversión )

#### b- CARACTERISTICAS ASOCIADAS A BANCOS , CAJAS Y ASEGURADORAS

Se analizan en la encuesta las características de CONFIANZA SOLVENCIA, DINAMISMO, INNOVACION, INFORMACION AL PUBLICO, ATENCION A CLIENTES Y GESTION, resultado que " LA VISION QUE TIENE LAS EMPRESAS A TRAVES DE SUS DIRECTIVOS DE LOS ASEGURADORES ES QUE SON DINAMICOS E INNOVADORES PERO CON ESCASA SOLVENCIA Y DEFICIENTE GESTION" lo cual supongo les sorprenderà.

#### c- ASPECTOS VALORADOS EN LA ELECCION DE UNA ENTIDAD

Según la ENCUESTA, la SOLVENCIA ( 80 % ) y el POTENCIAL ECONOMICO DEL ASEGURADOR ( 50 % ) son los aspectos más valorados con gran diferencia con respecto al PRECIO DEL SEGURO.

Mi opinión personal es que " algo está cambiando en los dos últimos años "

#### d- POBLEMAS AL OCURRIR UN SINIESTRO

De las Empresas encuestadas un 58 % habían tenido algún siniestro y de ellas, un 78 %, "no habían tenido problemas con el siniestro " y si los habían tenido un 18 % ( en particulares este porcentaje es del 25 % ) .

El grueso de los problemas ante la ocurrencia de un siniestro se atribuyen al Asegurador ( 82 % ), y solo en un 12 % y 6 % a Peritos y Agentes.

Por otra parte, existe un alto índice de fidelidad de las empresas después de un siniestro ( en un 83 % continuaran con el mismo Asegurador )

#### 4- CARACTERISTICAS Y TENDENCIAS DE LA DEMANDA DE SEGUROS EN EL SEGMENTO DE EMPRESAS

Se puede señalar dentro de las Empresas que los comportamiento difieren según el tamaño de las mismas.

En las PYMES se observan las siguientes características:

##### TIPO DE CLIENTE

Dispone de escasa/insuficiente información.

Empieza a sentir interés por el seguro.

Aunque hay que venderle el seguro, se muestra bastante receptivo.



## COMO SE COMPRA

Preferentemente a través de AGENTES Y CORREDORES.

## QUE SE COMPRA

Productos que afectan al patrimonio empresarial ( Multirriesgo de Daños y R. Civil, Póliza de Comercios y Oficinas ). El nivel de compra no es tan alto como en las empresas medianas/ Grandes .

## GRANDES EMPRESAS

En cuanto a las EMPRESAS GRANDES, tienen un bastante alto nivel de información, tienen preocupación por la cobertura de los riesgos. Ellas mismas solicitan la compra del seguro " QUE SE CONVIERTE ASI EN UN COMPONENTE MAS DEL PROCESO DE GESTION O " RISKS MANAGEMENT " .

En cuanto a Productos los más demandados son los de DAÑOS Y RESPONSABILIDAD CIVIL existiendo interés por los productos que impliquen mejoras sociales para el personal ( seguro de Vida o Accidentes ) en la medida en que suponen beneficios fiscales. La compra de seguros se realiza a través de los BROKERS y de la venta directa.

HAY QUE INDICAR QUE LOS FACTORES QUE MAS ESTAN HACIENDO EVOLUCIONAR LA DEMANDA EN EL SEGMENTO DE LAS EMPRESAS SON LOS SIGUIENTES:

a- CAMBIOS EN LAS COSTUMBRES con una creciente preocupación por la jubilación y la previsión para el futuro, con desconfianza respecto de la Seguridad Social, dando lugar al interés por los seguros de VIDA, ACCIDENGES, R. CIVIL Y PENSIONES.

b- CAMBIOS LEGISLATIVOS, en especial la LEY DE DEFENSA DE CONSUMIDORES Y USUARIOS del 19-7-84 que va a potenciar, junto con la Directiva de la C.E.C. de 1985 sobre Productos Defectuosos , el desarrollo del seguro de R. Civil, uno de los ramos con mayores expectavias de crecimiento, y el REGLAMENTO DE PLANES Y FONDOS DE PENSIONES y las E.P.S.V.

## 5. CARACTERISTICAS Y TENDENCIAS DE LA OFERTA ASEGURADORA EN EL SEGMENTO DE EMPRESAS.

En resumen del informe MC KINSEY , aún cuando requeriría algunas matizaciones perfila en mi opinión adecuadamente la TENDENCIA de la OFERTA al señalar que:

" Los productos de ramos industriales han evolucionado desde unos pocos productos estandar, con un peso relativo fuerte de los seguros de Incendios Industriales y Transportes, hacia productos Multirriesgo y una mayor importancia de los ramos técnicos: avería de maquinaria,

equipos electrónicos y construcción. Además los cambios de la legislación vigente están afectando a la evolución de los productos de responsabilidad Civil. Por otro lado, se ha experimentado un retroceso en los seguros de cascos, y un matenimiento del seguro de mercancías. La tendencia en Incendios Industriales va hacia la creación de seguros a la medida de cada cliente.

En general se está introduciendo la figura del " Risks Manager " para la gestión de riesgos . El componente servicio va adquiriendo más importancia también en este sector. Los precios experimentan una tendencia a la baja guiandos fundamentalmente por las presiones de los brokers y del reaseguro, aunque este último fenómeno podría no ser exclusivo de este momento, sino tener más bien un cierto carácter cíclico.

En el futuro, se prevé una mayor internacionalidad de la oferta, con especial importancia de los seguros de ramos Técnicos y Responsabilidad Civil, y un esfuerzo continuo en el componente servicio. Parece que los precios seguirán manteniendo su tendencia a la baja, en la línea fijada por los brokers y el reaseguro.

#### 6- TENDENCIAS EN CUENTO A CANALES DE DISTRIBUCION

Se puede hablar, en general, que se está produciendo una especialización de los CORREDORES. Yo diría más bien de los BROKERS o CORREDURIAS con estructuras empresarial, en el segmento de EMPRESAS mientras que el negocio de los AGENTES EFECTOS Y CORREDORES se oriente hacia el segmento de Particulares y Pequeñas Empresas ( Comercios y Pequeñas Empresas Industriales ). Me ha parecido interesante reproducir en los cuadros del final lo que se consideran PUNTOS FUERTES Y DEBILES DE CADA TIPO DE CANAL DE DISTRIBUCION en ESPAÑA ( como resumen que se requiere algunas precisiones ) y otro relativo a POSIBLES TENDENCIAS EN LOS CANALES DE DISTRIBUCION EN EUROPA, que desde luego coincide con mi opinión.

#### 7- ALGUNAS RECOMENDACIONES PARA LA GESTION ASEGURADORA FUTURA

El informe MC KINSEY parte de una configuración de la oferta en CUATRO GRUPOS DE ASEGURADORES:

- GRUPO I: ENTIDADES MULTIRRAMO CON DISTRIBUCION VIA AGENTES Y CORREDORES
- GRUPO II: ENTIDADES MONORRAMO AGENCIALES
- GRUPO III: ENTIDADES MULTIRRIESGO CON DISTRIBUCION ALTERNATIVAS
- GRUPO VI: ENTIDADES MONORRAMO CON DISTRIBUCION ALTERNATIVA



El peso más significativo en el segmento de EMPRESAS es y seguirá siendo el de las ENTIDADES DEL GRUPO I de tamaño mediano/grande.

Los PUNTOS FUERTES Y DEBILES más notables con lo que es catalogada a estas Entidades son los siguientes :

#### PUNTOS FUERTES

- Oferta Integral de Productos para el cliente
- Se han iniciado inversiones en Publicidad
- Notoriedad creciente en el mercado
- Posibilidad de aprovechamiento de carteras
- Servicios a la medida a través de Agentes y Corredores/Brokers

#### PUNTOS DEBILES

- Los Productos con técnicos, sin suficiente concepción de

#### MARKETING

- Costes elevados de transformación ( internos ) y distribución.
- Personal poco sensibilizado en cuanto servicio al cliente y al Agente/corredores.

Las RECOMENDACIONES, tanto generales para en el sector como para las ENTIDADES DEL GRUPO I, MAS SIGNIFICATIVAS son las siguientes:

1- ORIENTACION AL CLIENTE, elaborando Productos específicos acoptados a cada segmento de mercado y adecuando la relación precio/producto/cliente.

2- MEJORA DE LA IMAGEN SECTORIAL

3- MAYOR PROFESIONALIZACION DE LA DISTRIBUCION

4- CALIDAD EN EL RIESGO AL CLIENTE a través de una gestión rápida de los siniestros y la comunicación con el cliente.

5- CONSIDERANCION DEL CLIENTE INTEGRAL, en la resolución de todos los problemas de SEGURIDAD-SEGUROS de la EMPRESA.

8-LA EVOLUCION DE LOS PRODUCTOS ASEGURADORES PARA LAS EMPRESAS

Actualmente pocas Entidades mantienen un producto o fórmula de aseguramiento sin modificaciones mas de 2-3 años, realizando cambios en COBERTURAS Y PRECIO conforme a las exigencias de un mercado muy competitivo por:

a- La liberalización del sector en cuanto a Tarifas y sistema de tarificación del Consorcio.

b- La posición de los mercados exteriores y especialmente un Reaseguro con capacidad sobrante aunque algo menos solvente.

c- La gran competencia entre Brokers con escasa valoración de " valor añadido " aportado que no sea el precio conseguido en el mercado.

d- La apertura, todavía más aparente que real, derivada de la LIBERTAD DE PRESTACION DE SERVICIOS.

Estos factores y supongo que algunos más están sin duda favoreciendo al CONSUMIDOR si bien están aumentando los riesgos de insolvencia de Reaseguradores o Coaseguradores, discrepancias en la resolución de siniestros, etc.

Un fenómeno específico de esta tendencia es la relativa a la elaboración de Pólizas TODO RIESGO en contrapartida a las Pólizas Convencionales o a las de RIESGOS NOMINADOS.

Por supuesto , no creo adecuado definirse con carácter general con respecto a la conveniencia o no de una y otras pólizas.

Los Gerentes de RIESGO Y BROKERS saben que los Aseguradores, como se demuestra por las Encuestas, han adaptado sus Productos a las necesidades reales de los clientes. No obstante, conviene señalar algunas cuestiones:

a- Las Pólizas Todo Riesgo dan lugar a la aparición de lo que los profesionales llamamos " siniestros exóticos " porque indemnizables conforme al texto del Contrato por no haber sido excluido pero nunca por haber cubierto expresamente y que ni Asegurado ni Asegurador deseaban cubrir por lo que éste no evaluó en su costo de los riesgos a asegurar. Según datos de un reasegurador europeo la " siniestrabilidad exótica " representa un 12 % de las indemnizaciones.

b- Las relaciones de mutua confianza entre Asegurado y Asegurador es obvio que tienden a deteriorarse como consecuencia de las indefiniciones por clausulados que se complican al aglutinar en un contrato coberturas y exclusiones o por simplificaciones del texto del Contrato, o bien por la ocurrencia de " siniestros exóticos ". Hay que cuidar por ejemplo que la cobertura no sea la traducción literal de otros países.

c- Lo correcto es hacer contratos de " todo riesgo asegurable " y que " ES ASEGURABLE TODO AQUEL RIESGO QUE PUEDA SER COMPUTADO POR EL ASEGURADO EN SUS TERMINOS DE PROBABILIDAD, INTENSIDAD Y FRECUENCIA " .

d- En resumen, cualquier fórmula de seguros debe ser buena para todos los implicados ( ASEGURADO-BROKER-ASEGURADOR



y para ello debe tener una BUENA FABRICACION ( textos amplios y claros para responder de manera diáfana a la intención con el que se contratan ), una BUENA DISTRIBUCION ( a través de profesionales solventes y estables ) y un BUEN SERVICIO POSTVENTA, del Asegurador a través de la liquidación justa y rápida del siniestro.

#### 9- ADAPTACION DEL SISTEMA ASEGURADOR AL MERCADO UNICO EUROPEO

Si bien un desarrollo pormenorizado de este IMPORTANTE EPIGRAFE requiere cuando menos una Jornada específica que sugiero a A.P.D. y A.G.E.R.S. la desarrollen en 1991 he considerado necesario hacer un RESUMEN DE LOS ASPECTOS MAS SIGNIFICATIVOS.

En este sentido, el 30 de Marzo pasado fue aprobado por el GOBIERNO, el " ANTEPROYECTO DE LA LEY PARA ADAPTAR EL DERECHO ESPAÑOL A LA DIRECTIVA 88/357/ C.E.E. SOBRE LIBERTAD DE PRESTACION DE SERVICIOS EN SEGUROS DISTINTOS AL DE VIDA Y DE ACTUALIZACION DE LA LEGISLACION DE SEGUROS PRIVADOS " que, si se cumplen los trámites legislativos, entrará en vigor el 1 de Julio de 1990.

El proyecto de Ley viene obligado por la necesidad de la implantación de la LIBERTAD DE PRESTACION DE SERVICIOS en la C.E.E., por imperativo de la DIRECTIVA 88/357 del 22-6-88. Ello supone:

1o. MODIFICACIONES A LA LEY VIGENTE DE ORDENACION DE SEGURO PRIVADO DEL 2 AGOSTO DE 1984.

2o. INTRODUCCION DE UNA REGULACION ESPECIFICA PARA LOS GRANDES RIESGOS CON EL ESTABLECIMIENTO DE UN CONTROL FLEXIBLE Y DEL COASEGURO COMUNITARIO.

3o. MODIFICACIONES A LA LEY DE CONTRATO DE SEGURO.

4o. EL NUEVO ESTATUTO DEL CONSORCIO DE COMPENSACION DE SEGUROS.

5o. ALGUNAS MODIFICACIONES A LA LEY DE PRODUCCION DE SEGUROS.

El Proyecto de Ley establece, siguiendo los criterios de la C.E.E., una regulación específica y más flexible para los GRANDES RIESGOS. Se parte del criterio de que en ellos el Tomador no requiere una tutela especial de la Ley no de la Administración de Control fijando una mayor libertad de contratación que para los " riesgos masa " ( equivalente a las economías particulares en pequeñas Empresas ) y situando el principio de autonomía de la voluntad de los Contratantes en lugar preferente.

El Art. 52 define los GRANDES RIESGOS a los siguientes:

a- Lo de vehículos ferroviarios, aeronaves, cascos de buques, mercancías transportadas, responsabilidad civil derivada del uso de aeronaves o de buques.

b- Los de crédito y los de caución cuando el tomador del seguro ejerza a título profesional una actividad industrial, comercial o liberal y el riesgo se refiera a dicha actividad.

c- Los de incendio, otros daños a los bienes, responsabilidad civil y general y pérdidas pecuniarias diversas siempre que el tomador del seguro supere, al menos, dos de los tres límites siguientes:

- contravalor en pesetas de 6,2 millones de Ecus como suma total del Balance.

- contravalor en pesetas de 12,6 millones de Ecus como cifra neta de negocio.

- doscientas cincuenta como número medio de personas empleadas durante el último ejercicio terminado con anterioridad a la fecha de la póliza. Reglamentariamente se determinará la forma de calcular el número medio de empleados.

El Gobierno podrá modificar de los Grandes Riesgos para mantenerla adecuada a la normativa Comunitaria vigente.

En relación con la LEY DE ORDENACION DE LOS SEGUROS PRIVADOS los aspectos más significativos son los siguientes:

#### 1- CONDICIONES PARA EL EJERCICIO DE LA ACTIVIDAD ASEGURADORA POR MEDIO DEL ESTABLECIMIENTO EN ESPAÑA

- " Cuando se trate de Grandes Riesgos el Ministerio de Economía y Hacienda solo podrá exigir la comunicación no sistemática de la documentación contractual y técnica empleada ".

- " El Gobierno podrá autorizar y regular la contratación de seguros en moneda extranjera.

#### 2- COASEGURO COMUNITARIO

Artículo 68o.: Operaciones de coaseguro comunitario.

Directiva del año 78

Una operación de seguro tendrá la calificación de coaseguro comunitario a los efectos de esta ley y sus disposiciones



complementarias, si reúne todas y cada una de las siguientes condiciones:

a- Que de lugar a la cobertura de uno o más riesgos de los definidos en el artículo 52o. de esta ley.

b- Que participen en la cobertura del riesgo varias Empresas de Seguros, teniendo todas ellas su domicilio social en alguno de los estados miembros de la Comunidad Económica Europea y siendo una de ellas abridora de la operación.

c- Que el coaseguro se haga mediante un único contrato referente al mismo interés, riesgo y tiempo y con reparto de cuotas determinadas entre varias Entidades de seguros, sin que exista solidaridad entre ellas, de forma que cada una solamente estará obligada al pago de la indemnización en proporción a la cuota respectiva.

d- Que cubra riesgos situados en la Comunidad Económica Europea.

e- Que la Entidad abridora, esté o no establecida en España, se encuentre habilitada para cubrir la totalidad del riesgo conforme a las disposiciones que le sean aplicables.

f- Que al menos uno de los coaseguradores participe en el contrato por medio de su domicilio social o de un establecimiento situado en un Estado de la Entidad abridora.

g- Que la Entidad abridora asuma plenamente las funciones que corresponden en la práctica del coaseguro, determinando de acuerdo con el tomador y de conformidad con lo dispuesto en las leyes, la Ley aplicable al contrato de seguro, las condiciones de éste y las de tarificación.

Se adiciona a la Ley 33/84 la disposición Transitoria Décima que reproduce el Real Decreto del 23-12-88 que, en síntesis señala:

1- Hasta el 31 de diciembre de 1996 la definición de grandes riesgos para el coaseguro comunitario será para cada uno de los períodos que a continuación se señalan, la siguiente:

a- Hasta el 31 de diciembre de 1992, se consideraran grandes riesgo los comprendidos en el número uno del artículo 52o. siempre que el tomador supere al menos dos de los tres límites previstos en el apartado c- de dicho artículo, siendo las cifras correspondientes a cada uno 124 y 256 millones de Ecus y 5.000 empleados.

b- Desde el 1 de enero de 1993 al 31 de diciembre de 1994 los mencionados en el apartado anterior con la salvedad que los incluidos en los apartados c- y b- del número uno del artículo 52 se considerarán como grandes riesgos en todo caso.

c- Desde el 1 de enero de 1995 al 31 de diciembre de 1996 se considerarán grandes riesgos los comprendidos en el número uno del artículo 52o., apartados a- y b- ; los límites referentes al apartado c- se cifrarán en 12,4 y 24 millones de Ecus y 500 empleados , respectivamente.

2- Durante los períodos que a continuación se relacionan, en las operaciones de coaseguro comunitario deberán reservarse al conjunto de los coaseguradores establecidos en España que intervengan en la operación, unas cuotas sobre los riesgos cubiertos que están localizados en dicho territorio no inferiores a las siguientes:

- 75 % hasta 31 de diciembre de 1989
- 40 % hasta 31 de diciembre de 1990
- 20 % hasta 31 de diciembre de 1991

3- Hay que tener presente que de acuerdo con la Disposición Transitoria Novena adicionada a la Ley 33/84 hasta 31 de diciembre de 1996 se aplicará a la definición de grandes riesgos que establece el artículo 52o. el siguiente régimen transitorio:

1- Hasta el 31 de diciembre de 1992 ningún riesgo situado en España quedará sometido al régimen de los grandes riesgos.

2- Desde el 1 de enero de 1993 al 31 de diciembre de 1994 se considerarán grandes riesgos los comprendidos en el número uno del artículo 52o. apartado a- y b- y los comprendidos en el apartado c- siendo que el tomador supere al menos dos de los tres límites cuantitativos establecidos en el citado apartado, siendo las cifras correspondientes a cada uno de los límites 124 y 256 de Ecus 5.000 empleados.

3- Desde el 1 de enero de 1995 al 31 de diciembre de 1996 se considerarán grandes riesgos los comprendidos en el número 1 del artículo 52o. apartado a- y b- y los comprendidos en el apartado c-, si bien los límites referentes a este apartado se cifrarán en 12,4 y 24 millones de Ecus y 500 empleados.

El gobierno, a propuesta del Ministerio de Economía y Hacienda podrá abreviar los plazos y reducir las cuantías previstas en esta Disposición transitoria atendidas las circunstancias económicas que se den durante el periodo transitorio.

En consecuencia, hasta el 31-12-92 sólo a Grandes Riesgos ( valor ECU-136 ptas. ) es de aplicación el COASEGURO COMUNITARIO y no parece que el 60 % asegurable por Entidades Europeas esté siendo una realidad en 1990.

### 3- MODIFICACIONES A LA LEY DE CONTRATO DE SEGURO

Tienen significación práctica inmediata ( a partir de la entrada en vigor ) Párrafo 1o. del art. 10o. de la actual Ley 50/80 de CONTRATO DE SEGURO que señala:

" El tomador del seguro tiene el deber, de la conclusión

## COMENTARIO

## ARTICULO 7o.

Ramos de seguro con recargo obligatorio a favor del Consorcio para el ejercicio de sus funciones en acontecimientos extraordinarios.

Para el cumplimiento por el Consorcio de Compensación de Seguros de sus funciones en materia de compensación de pérdidas derivadas de acontecimientos extraordinarios acaecidos en España es obligatorio el recargo en su favor en los contratos de seguro que amparen a personas o bienes situados en España de los siguientes ramos: Accidentes, Vehículos, terremotos, vehículos ferroviarios, Incendios y eventos de la Naturaleza y otros daños en los bienes, así como modalidades combinadas de los mismos o cuando se contraten de forma complementaria.

## ARTICULO 8o.

Derechos y Obligaciones del Consorcio en el Seguro de Riesgos Extraordinarios.

1- En el Consorcio estará obligado a satisfacer las indemnizaciones derivadas de siniestros producidos por acontecimientos extraordinarios a los asegurados que habiendo satisfecho los correspondientes recargos en favor de aquél se encuentren en alguna de las situaciones siguientes:

a- Que el riesgo extraordinario cubierto por el Consorcio de Seguros no está amparado por póliza de seguro.

b- Que, aún estando amparado por póliza de seguro, las obligaciones de la entidad aseguradora no pudieran ser cumplidas por haber sido declarada en quiebra, suspensión de pagos o que, hallándose en una situación de insolvencia, estuviese sujeta a un procedimiento de liquidación intervenida o hasta hubiera sido asumida por la Comisión liquidadora de Entidades Aseguradoras.

2- La obligación del consorcio de Compensación de Seguros amparará necesaria y exclusivamente a la misma persona o bienes y por las mismas sumas aseguradoras que se hayan establecido en las pólizas de seguro.

3- En todas las pólizas incluidos en el artículo anterior figurará una cláusula de cobertura por el Consorcio de compensación de seguros de los riesgos extraordinarios en la que se hará referencia expresa a la facultad para el tomador del seguro de cubrir dichos riesgos con aseguradores que reúnan las condiciones exigidas por la Dirección General a propuesta del Consorcio de Compensación de Seguros y se publicará en el Boletín Oficial del Estado.

del contrato, de declarar al asegurador, de acuerdo con el cuestionario que éste le someta, todas las circunstancias por él conocidas que puedan influir en la valoración del riesgo".

Queda ampliado con el siguiente párrafo:

" Quedarán exonerado de tal deber si el asegurador no le somete a cuestionario o cuando, aún sometiéndoselo, se trate de circunstancias que puedan influir en la valoración del siniestro y que no estén comprendidas en él "

El Art. 440. de la Ley actual que dice:

" El Asegurador no cubre los daños por hechos de guerra civil o internacional, motín o tumulto popular, terrorismo, terremotos e inundaciones, salvo pacto en contrario y en los ramos que legalmente se determinen sin perjuicio de las indemnizaciones que correspondan al " Consorcio de Compensación de Seguro " según normativa propia "

Pasará a tener el siguiente contenido: " El asegurador no cubre los daños por hechos derivados de conflictos armados, haya precedido o no declaración oficial de guerra, ni los derivados de riesgos extraordinarios, salvo pacto en contrario "

No será de aplicación al contrato de seguros contra daños por grandes riesgos, tal como se delimitan en la Ley de ordenación del seguro privado, el mandato contenido en el artículo segundo de esta ley de contrato ( ver art. 52 ).

Lectura del artículo 2o. , L.C.S.

#### 4- EL NUEVO ESTATUTO LEGAL DEL CONSORCIO

Supone la MODIFICACION PRACTICA MAS SIGNIFICATIVA

La importancia de las catástrofes Naturales en el País Vasco y otros siniestros extraordinarios han hecho que el CONSORCIO haya tenido un papel significativo en los últimos años.

Pues bien, a partir del 1o. de Julio están previstos cambios significativos que en resumen son los siguientes:

- Se modifica la naturaleza jurídica del consorcio que se constituye como ENTIDAD DE DERECHO PUBLICO sujeta al ordenamiento Jurídico Privado ( L.C.S. especialmente y L.O.S.P. .

- Podrá ceder o retroceder el Reaseguro parte de los riesgos que asuma.



4- Reglamentareamente, para los casos y en las condiciones que se determinen, podrá establecerse un periodo de gerencia.

5- En los seguros contra daños podrá fijarse por el Ministerio de Economía y Hacienda, a propuesta del Consorcio de compensación y Seguros, una franquicia a cargo del asegurado para los supuestos en que el Consorcio tenga la obligación de indemnizar.

6- El Consorcio de Compensación de Seguros, una vez indemnizadas las víctimas o sus beneficiarios, podrá repetir contra la entidad aseguradora recobrando la parte proporcional de lo pagado en la cuantía que exceda de la correspondiente al recargo efectivamente cobrada en su favor, cuando éste haya sido indebidamente aplicada por defecto por la referida entidad.

#### C O M E N T A R I O

En resumen, de ser un seguro gestionado en régimen de monopolio por el Consorcio, necesariamente complementario del seguro ordinario, pasa a tener una doble modificación:

- La "DESMONOPOLIZACION " de modo que cualquier Asegurador podrá cubrir tales riesgos, pudiendo contratarse como seguro autónomo.

- En cualquier caso, se mantiene el sistema de recargo en favor del Consorcio con una operativa distinta : cuando no haya contrato privado de seguros extraordinarios con un Asegurador el recargo cumplirá la función de "RECARGO DE FONDO DE GARANTIA "

Ciertamente se plantea una compleja situación práctica.

Conjugar la libertad de mercado, evitar la antiselección y lograr una cobertura completa que mejore la situación actual y sobre todo dar servicio adecuado a Empresas y particulares, plantean diversas incógnitas que esperamos se resuelvan adecuadamente.

A tal efecto y en correlación con las diversas conversaciones mantenidas por el Consorcio con otras instancias, la Disposición Adicional segunda del Proyecto de Ley señala que " mediante Real Decreto, podrá reducirse el ámbito funcional del Consorcio de Compensación de Seguros según la evaluación del mercado asegurador.

5- ALGUNAS MODIFICACIONES A LA LEY DE PRODUCCION. que se han estimado inaplazables por la Dirección General de Seguros, ya que la modificación en profundidad queda aplazada a una Ley específica. Destacar que " las Sociedades que realicen actividades de mediación en seguros sólomente podrán estar participadas directamente o indirectamente por Entidades Aseguradoras sin ejercen la actividad como Sociedad de Agencia y deberán hacer mención expresa en los Estatutos a que únicamente intervendrán en la mediación de seguros contratados por la Entidades Aseguradoras que aparezcan como socios. Las limitaciones anteriores serán igualmente de aplicación a las Sociedades que realicen actividades de mención en Seguros y que se encuentran controladas por quien, a su vez, ejerza el control sobre una Entidad Aseguradora ". Se concede un plazo de un año para adaptación de su régimen jurídico ( transformación en Sociedades de Agencia ).

JUAN JOSE LECANDA

Bilbao, 24 de abril de 1990

## A N A L I S I S

 EXPERIENCIAS ECONOMICAS DEL  
 CONSORCIO DE COMPENSACION  
 DE SEGUROS ESPAÑOL

 PILAR GONZALEZ DE FRUTOS  
 Consorcio de Compensación  
 de Seguros de España.

## EXPERIENCIAS ECONOMICAS DEL CONSORCIO DE COMPENSACION DE SEGUROS

El Consorcio de Compensación de Seguros, como instrumento financiero para reparación de daños producidos por catástrofes, remonta sus orígenes a 1940 con el fin de liquidar daños producidos por la reciente contienda y cuya cobertura en póliza resultaba dudosa.

Los siniestros reclamados a las entidades aseguradoras en aquel momento ascendían a 537 millones de pesetas y éstas contribuyen a su liquidación con una aportación de 100 millones, haciéndose cargo del resto el Estado Español.

El sistema inicial de financiación de este organismo, se recogió en ley de 24 de junio de 1941 y, en síntesis, se estableció sobre:

- La participación de las sociedades, ya aludidas, por 100 millones de pesetas. Esta participación se distribuye entre ellas a través de la denominada " Carga Provisional " como proporción entre la siniestrabilidad reclamada a todas las aseguradoras en relación con la siniestralidad particular de cada una de ellas.

- La diferencia queda financiada por el estado mediante emisión de " certificados de reserva " nominativos con un interés neto del 4 %, exentos de impuestos y gravámenes que eran suscritos por las entidades destinadas a la inversión de sus provisiones técnicas.

Para poder enterder el pago de intereses y reembolso de estos certificados se estableció un recargo obligatorio sobre las primas comerciales de incendio, robo y complementarios de un 10 % .

En 1942; se extiende este recargo a las pólizas de cristales, ganado en automóviles ( excluida la cobertura de responsabilidad civil ).

En pleno desarrollo de esta siniestrabilidad, el 15 de febrero de 1944, un incendio de grandes proporciones con ocasión de viento huracanado produjo un Santander una gran catástrofe.

Aprovechando la experiencia adquirida se liquida esta siniestrabilidad que suponía 65 millones de pesetas con cargo al estado en un 60 y un 40 % para las aseguradoras, y para alcanzar inmediata tesorería se autoriza la ampliación de la emisión de certificados de reservas.

Tal vez con el siniestro de Santander se concluye una etapa de pago de siniestros cuyo desembolso y financiación son posteriores a los hechos ocurridos.

La experiencia adquirida por el consorcio permitió enjuiciar de cara al futuro la cobertura de riesgos extraordinarios, riesgo que no resultaban amparados en las pólizas ordinarias, mediante un sistema de compensación entre todos los asegurados que hiciera posible la indemnización de los años provocados por causas anormales extraordinarias.

Con este fin, se instituyen recargos obligatorios sobre primas comerciales en los ramos de incendios, robo, cristales, cinematografía, automóviles, avería de maquinaria y transportes.

Esta segunda etapa abarca el período comprendido entre 1954 y 1987.

Las características fundamentales de este período son:

- Los ingresos del Comercio para esta cobertura, están constituidos por recargos sobre las primas comerciales. En el momento de su establecimiento las primas de seguro eran uniformes para todas las aseguradoras por lo que este sistema, siendo equitativo, resultaba de más fácil administración.

La recaudación se realiza por las aseguradoras mediante el recibo de primas y posteriormente se ingresa al Consorcio, quien abona un 5 % de aquellos en concepto de gastos.

Con la liberación de precios del seguro producida en España al finalizar la década de los 70, el sistema de recargos perdió su característica fundamental de equidad. A partir de esta liberación dos riesgos idénticos satisfacían distintos precios al Consorcio, dependiendo de la buena o ineficaz administración de la entidad aseguradora y de la intervención o no de agente, ya que el recargo se calculaba sobre la prima comercial y por tanto sobre los gastos de gestión interna y externa de la aseguradora.

- Indefinición de los riesgos cubiertos por el Consorcio:

La legislación de 1954 establecía la cobertura de determinado riesgos de carácter objetivo junto con la cobertura de fenómenos meteorológicos de carácter excepcional.





Esta indeterminación provocó que a partir de 1970, y por influencia de condicionados de entidades extranjeras, se comenzasen a suscribir en España "coberturas extensivas", como complementos a la póliza base, produciendo en numerosos casos doblamiento de cobertura respecto a los riesgos amparados por el Consorcio.

- Rigidez en las fórmulas de aseguramiento admitidas por el Consorcio. La legislación vigente permitía argumentar el aseguramiento de estos riesgos extraordinarios a valor real únicamente.

No se liquidaban, en consecuencia, daños a valor de nuevo o a primer riesgo, fórmulas que cada vez se contrataban con mayor frecuencia, aún cuando la prima satisfecha al Consorcio lo hubiera sido en función de aquéllas.

Las cifras estadísticas de esta época, que cuentan con un alto grado de homogeneidad, se refieren a 1974 y siguientes.

En el período comprendido entre 1974 y 1987 los resultados técnicos de esta cobertura quedan reflejados en el Cuadro I.

Los problemas planteados con las coberturas del Consorcio motivaron un cambio en su legislación en el año 1986, con entrada en vigor en 1987.

Esta reforma tuvo por objeto primordial acotar las coberturas otorgadas por el Consorcio reduciéndolas a aquellos riesgos de verdadero carácter catastrófico, con el fin de establecer una nueva frontera entre esta cobertura y la otorgada por "cobertura extensiva" "extended coverage". A la vez, se modifica el recargo y se establece en un pormillaje del capital asegurado, en lugar del ya comentado recargo sobre la prima. Finalmente, se admiten por el Consorcio fórmulas de aseguramiento distintas al valor real y se establece franquicia de un 10 % sobre el volumen de los daños con un límite mínimo de 25.000 pts. y límite máximo de 10 % del capital asegurado.

Los resultados técnicos de esta modificación han afectado a los ejercicios 1987 y 1988 que arrojan el siguiente resultado ( ver Cuadro II ).

No obstante, los datos anteriores no son representativos ya que precisan de las siguientes aclaraciones:

- Durante 1987 la nueva legislación se aplica sólo parcialmente por cuanto la entrada en vigor se produce el 2 de enero para las pólizas de nueva contratación aplicándose a las pólizas de cartera sólo en el momento de su renovación.

### CUADRO I.- Riesgos extraordinarios - Secc. 01 - Daños en los bienes (en millones de pesetas)

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(4) - (8)	
Año	Primas y recargos cobrados (**)	P.T.R.C. (del ejercicio)	P.T.R.C. (ejercicio anterior)	(1)-(2)+(3) primas periodificadas	Siniestros pagados	R.S.P. (del ejercicio)	R.S.P. (ejercicio anterior)	(5)+(6)-(7) siniestralidad periodificada	Primas period. siniestralidad periodificada	Consumo de prima
1974	1.461	0	0	1.461	308	0	0	308	1.153	21
1975	1.876	0	0	1.876	909	0	0	919	957	49
1976	2.260	0	0	2.260	543	0	0	543	1.716	24
1977	2.790	0	0	2.790	1.034	0	0	1.034	1.756	37
1978	3.370	0	0	3.370	1.432	0	0	1.432	1.938	42
1979	4.212	0	0	4.212	1.059	0	0	1.059	3.152	25
1980	5.087	0	0	5.067	2.624	0	0	2.624	2.442	52
1981	5.878	1.939	0	3.938	1.316	864	0	2.181	1.757	55
1982	7.068	2.332	1.939	6.675	4.781	11.870	864	15.787	(9.111)	236
1983	7.987	2.636	2.332	7.684	27.408	28.800	11.870	44.337	(36.652)	577
1984	9.034	2.981	2.636	8.698	32.428	6.064	28.800	9.692	(1.003)	112
1985	10.444	4.909	2.981	8.517	5.063	5.089	6.064	4.088	4.428	48
1986	11.675	5.604	4.909	10.980	3.215	7.413	5.089	5.539	5.441	50
<b>TOTAL</b>	<b>73.142</b>	<b>20.401</b>	<b>14.797</b>	<b>67.528</b>	<b>82.120</b>	<b>60.100</b>	<b>52.687</b>	<b>89.543</b>	<b>(22.026)</b>	<b>94</b>

Fuente: Balances y Memorias del Consorcio de Compensación de Seguros

\*\* Las primas están expresadas a nivel de tarifa actual.

### CUADRO II.- Consorcio de Compensación de Seguros. Riesgos extraordinarios - Secc. 01 - Daños en los bienes (en millones de pesetas)

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(4) - (8)	
Año	Primas y recargos cobrados (**)	P.T.R.C. (del ejercicio)	P.T.R.C. (ejercicio anterior)	(1)-(2)+(3) primas periodificadas	Siniestros pagados	R.S.P. (del ejercicio)	R.S.P. (ejercicio anterior)	(5)+(6)-(7) siniestralidad periodificada	Primas period. siniestralidad periodificada	Consumo de prima
1987	13.093	2.749	5.604	15.948	8.250	41.218	7.413	42.055	(26.107)	264
1988*	12.518	3.004	2.749	12.283	29.416	14.875	41.218	3.073	9.190	25
<b>TOTAL</b>	<b>25.611</b>	<b>5.753</b>	<b>8.353</b>	<b>28.231</b>	<b>37.666</b>	<b>56.093</b>	<b>48.631</b>	<b>45.128</b>	<b>(16.917)</b>	<b>144</b>

Fuente: Balances y Memorias del Consorcio de Compensación de Seguros.

\* La R.S.P. de este año es provisional.

\*\* Las primas están expresadas a nivel de tarifa actual.

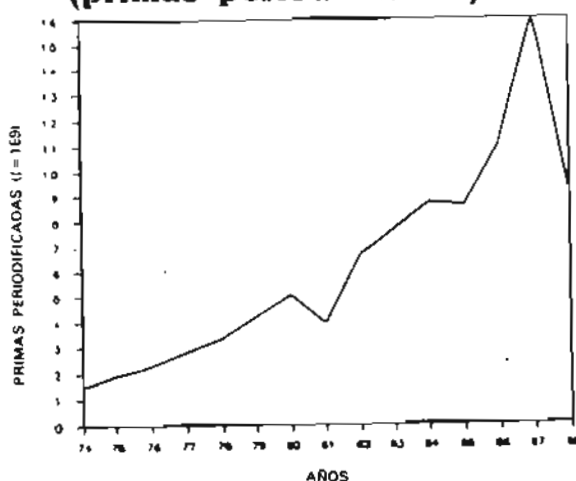
- Al cierre de 1987 se modifica el criterio de cálculo de la provisión técnica para prestaciones y se dotan todos los expedientes que el Consorcio mantiene abiertos aún cuando en gran parte de ellos no existan obligaciones económicas para el organismo.

- Respecto al 1988, con efectos de agosto del mismo año, se produce una elevación de las tasas a favor del Consorcio cuya efectividad real no quedará reflejada hasta el cierre de 1989.

Sumando los resultados de ambas épocas resultan los siguientes gráficos de primas y siniestrabilidad periodificadas así como el correspondiente consumo de prima ( ver Cuadros III, IV y V ).

La estadística siniestral del consorcio en la serie 1971-1988 es la siguiente ( ver Cuadro VI ).

### CUADRO III.-R.E. -Daños en los bienes (primas periodificadas)



En esta serie destacan los años 1982, 1983 y 1987, ya que en todos ellos se produjeron graves inundaciones, resultando ser la inundación el riesgo más grave amparado por el Consorcio, como queda reflejado en el siguiente Cuadro ( ver Cuadro VII ).



La segunda causa en importancia económica está constituida por la tempestad ciclónica atípica, si bien, respecto a ella los datos estadísticos carecen de homogeneidad ya que con anterioridad a 1987 se amparaban fenómenos de naturaleza, tales como lluvia, viento, nieve o granizo, que en la actualidad no están cubiertos por el Consorcio.

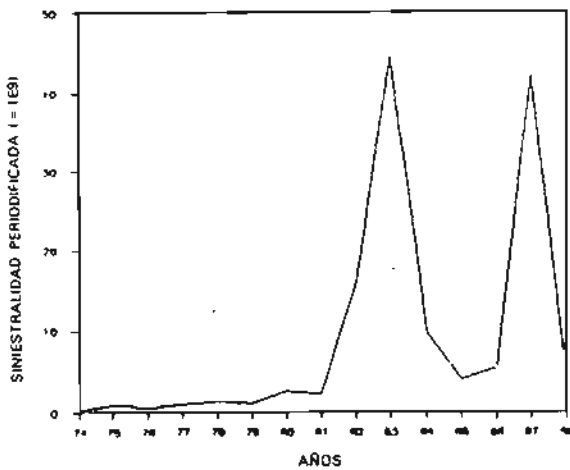
Con esta salvedad, los fenómenos atmosféricos causaron estos años ( ver Cuadro VIII ).

Otro de los grandes riesgos amparados por el Consorcio es el terrorismo. Su estadística es la siguiente ( ver Cuadro IX ).

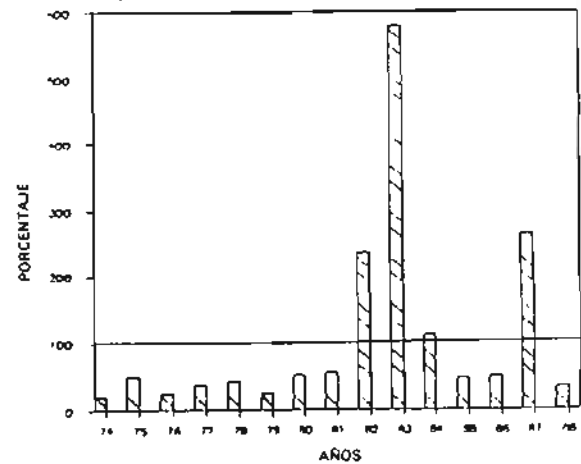
La elevación del coste medio de siniestro producida en 1987 tiene su origen en la producción de dos atentados de una importancia económica transcendental como fueron el producido en una instalaciones petrolíferas y el producido en unos grandes almacenes, ambos en la zona de Cataluña.

En cuanto a la distribución geográfica es evidente la existencia de zonas donde se produce una gran concentración de riesgos.

**CUADRO IV.-R.E. - Daños en los bienes (siniestralidad periodificada)**



**CUADRO V.-R.E. - Daños en los bienes (consumo de prima)**



características excepcionales.

Con relación al tipo de bienes afectados por siniestros extraordinarios, el mayor número de siniestros recae sobre viviendas y oficinas, un 61,6 % del total seguido del grupo de comercio y resto de riesgos sencillos con un 21,8 %, industrias 8,9 % y automóviles 7,6 %. En cambio, en volumen de indemnizaciones los riesgos industriales consumen un 43,4 % comercios un 35,5 %, viviendas 18,8 % y automóviles 2,2 %.

En cuanto al tipo de póliza que ha servido de base para la indemnización de los daños extraordinarios se refleja su evolución en el Cuadro XI.

**CUADRO VI.-(En millones de pesetas)**

Año	Número expedientes	Cuantías pagadas	Costes medios
1971	8.593	5.182	603
1972	8.982	222	24
1973	510	30	59
1974	74	6	93
1975	361	48	133
1976	8.530	361	42
1977	7.419	2.485	335
1978	9.313	1.321	141
1979	2.566	1.276	497
1980	11.114	3.138	282
1981	11.918	2.492	298
1982	25.116	15.789	628
1983	30.555	46.002	1.193
1984	15.078	1.841	122
1985	12.819	1.943	155
1986	13.951	5.181	371
1987	23.659	22.519	951
1988	2.781	3.883	1.396
1989	1	0	38
1990			
1991			
1992			
1993			
1994			
1995			
<b>TOTAL</b>	<b>201.348</b>	<b>113.719</b>	<b>564</b>

Sólo tres comunidades autónomas de un total de diecisiete acaparan en la serie contemplada el 99,62 % de la siniestrabilidad.

Los datos correspondientes a estas zonas quedan reflejados en el Cuadro X.

**CUADRO VII.- Daños en los bienes. Inundación (en miles de pesetas)**

Año	Número expedientes	Cuantías pagadas	Costes medios
1971	31	169	5
1972	6	438	73
1973	4	747	186
1974	4	497	124
1975	41	7.514	183
1976	96	30.650	319
1977	3.715	1.487.631	400
1978	479	243.605	508
1979	222	322.541	1.452
1980	1.501	489.719	326
1981	747	610.104	816
1982	7.087	8.621.564	1.216
1983	14.855	26.398.430	1.777
1984	73	47.933	656
1985	117	21.391	180
1986	104	36.031	346
1987	22.268	20.629.286	926
1988	2.489	3.686.714	1.481
1989			
1990			
1991			
1992			
1993			
1994			
1995			
<b>TOTAL</b>	<b>53.839</b>	<b>62.634.964</b>	<b>1.163</b>

**CUADRO VIII.- Daños en los bienes. Tempestad ciclónica atípica (en miles de pesetas)**

Año	Número expedientes	Cuantías pagadas	Costes medios
1971	28	6.851	224
1972	11	1.441	131
1973	12	2.302	191
1974	41	3.280	80
1975	274	18.685	68
1976	8.213	270.693	32
1977	8.091	609.012	197
1978	8.078	722.266	89
1979	1.559	619.382	391
1980	8.899	2.296.671	258
1981	10.545	1.680.665	159
1982	17.108	6.492.357	379
1983	71.914	18.853.334	860
1984	13.184	1.389.655	105
1985	11.767	1.639.438	139
1986	13.434	5.043.179	375
1987	37	11.586	313
1988	1	6	6
1989	1	38	38
1990			
1991			
1992			
1993			
1994			
1995			
<b>TOTAL</b>	<b>118.197</b>	<b>39.651.844</b>	<b>335</b>

Como señalamos anteriormente, la inundación ha sido el riesgo que mayores pérdidas ha ocasionado en esta serie y las tres zonas geográficas anteriores han sufrido al menos una inundación de

Todos los datos anteriores se refieren únicamente a daños en los bienes. En la cobertura de daños a las personas, que exige un aseguramiento previo en accidentes, destacan que las causas predominantes de siniestrabilidad son la inundación y el terrorismo.

**CUADRO IX.- Daños en los bienes. Terrorismo (en miles de pesetas)**

Año	Número expedientes	Cuantías pagadas	Costes medios
1971			
1972	5	275	55
1973	6	2.523	420
1974	28	3.159	112
1975	43	21.888	509
1976	193	60.031	311
1977	607	388.919	640
1978	752	355.294	472
1979	783	343.717	438
1980	704	349.538	496
1981	574	178.875	311
1982	828	662.782	800
1983	1.464	590.760	403
1984	1.712	393.258	229
1985	897	228.606	266
1986	410	101.992	248
1987	1.324	1.870.920	1.413
1988	282	194.927	691
1989			
1990			
1991			
1992			
1993			
1994			
1995			
<b>TOTAL</b>	<b>10.572</b>	<b>5.747.564</b>	<b>543</b>

Estadística siniestral de los últimos años es la siguiente ( ver Cuadro XII )

**CUADRO XI.- Distribución del número de expedientes según la clase de póliza**

Clase de póliza	1987	1989	TOTAL	%
Incendios	13.083	1.621	14.704	55,7
Robo	278	39	317	1,2
Rotura de cristales	58	8	66	0,2
Maquinaria	31	7	38	0,1
Equipos electrónicos y ordenadores	29	3	32	0,1
Automóviles	1.276	346	1.622	6,1
Combinado	8.873	757	9.630	36,5
<b>TOTAL</b>	<b>23.628</b>	<b>2.781</b>	<b>26.409</b>	<b>100</b>

**CUADRO X.- Riesgos extraordinarios. Daños en los bienes. Distribución cuantías pagadas en algunas provincias y su peso en la siniestralidad total\* (en millones de pesetas)**

Año	Alava	Guipuzcoa	Vizcaya	Total País Vasco	Barcelona	Gerona	Lérida	Tarragona	Total Cataluña	Alicante	Valencia	Total siniest. pagados por anterior provincia	Total siniest. pagados por el C.C.S. en el año	(A1/ (81)* 100
1977	56.9	274.8	1.422.8	1.754.6	278.6	59.6	0.1	0.0	338.4	0.2	41.0	2.134.4	2.485.8	85.3
1978	62.3	48.8	94.2	205.3	313.1	0.1	0.1	7.4	320.8	14.8	9.8	550.9	1.321.2	41.7
1979	3.6	73.1	73.3	150.2	306.7	0.0	0.0	0.7	307.5	9.0	22.2	489.0	1.276.6	38.3
1980	30.3	261.0	143.3	485.3	54.2	6.8	1.3	12.0	74.4	230.7	1.131.5	1.922.0	3.188.8	61.2
1981	587.5	206.5	20.8	815.0	571.6	15.5	4.2	47.2	638.7	5.2	18.2	1.477.1	2.482.5	69.5
1982	72.3	366.5	82.7	521.7	1.785.2	302.4	861.4	14.9	2.964.1	760.5	10.346.2	14.592.7	15.789.0	92.4
1983	2.382.0	6.925.3	32.679.1	41.986.5	1.298.8	20.8	0.9	23.1	1.343.7	25.5	1.364.7	44.720.6	40.002.3	97.2
1984	35.7	178.6	172.6	387.1	126.8	55.7	36.8	86.7	306.3	284.9	26.5	1.006.9	1.841.5	54.6
1985	13.7	87.7	91.0	182.6	820.4	147.6	113.7	147.4	1.229.1	86.1	58.8	1.557.3	1.943.1	80.4
1986	26.8	100.8	472.0	599.7	257.3	187.3	139.3	2.8	586.8	471.1	2.505.6	4.163.3	5.180.9	80.3
1987	36.2	254.0	93.5	383.8	1.635.4	497.3	0.9	1.188.7	3.322.3	2.728.4	14.192.0	20.627.0	22.125.3	93.0
1988	475.6	2.276.2	141.7	2.893.6	50.8	2.6	0.0	0.0	53.4	32.6	6.2	2.986.0	3.740.5	79.8
<b>TOTAL</b>	<b>3.832.9</b>	<b>11.053.3</b>	<b>35.477.0</b>	<b>50.365.4</b>	<b>7.498.9</b>	<b>1.295.7</b>	<b>1.158.7</b>	<b>1.530.9</b>	<b>11.485.5</b>	<b>4.649.0</b>	<b>29.722.7</b>	<b>96.227.2</b>	<b>107.377.5</b>	<b>89.6</b>

\* Exclusivamente conforme a datos recogidos en estadística por años de ocurrencia del siniestro

**PORCENTAJE QUE REPRESENTA LA SINIESTRALIDAD DE CADA PROVINCIA RESPECTO DEL TOTAL DE SINIESTROS PAGADOS (TODA LA SERIE)**

%	3,57	10,29	33,04	46,91	6,98	1,21	1,08	1,43	10,70	4,33	27,68	99,62	100,00
---	------	-------	-------	-------	------	------	------	------	-------	------	-------	-------	--------

**CUADRO XII.- Daños a personas (en miles de pesetas)**

Año	Número expedientes	Cuantías pagadas	Costes medios
1986	5	5.430	1.086
1987	62	65.503	1.056
1988	15	29.520	1.968
1989			
1990			
1991			
1992			
1993			
1994			
1995			
<b>TOTAL</b>	<b>82</b>	<b>100.453</b>	<b>1.225</b>



## LAS COMPAÑIAS CAUTIVAS COMO INSTRUMENTO DE FINANCIACION.

---

### 1.- INTRODUCCION.

---

La financiación de Riesgos es una de las etapas más importantes de la Gerencia de Riesgos, consistiendo básicamente en seleccionar los instrumentos más adecuados en cada momento, que permitan reducir los costes totales de la empresa mediante una eficaz asignación de los recursos disponibles.

Inicialmente los riesgos a que se puede ver expuesta una sociedad, ya sea esta industrial, distribución, bancaria, etc, pueden ser financiados a través de dos vías:

- Reteniendo dichos riesgos.
- Transfiriéndolos.

Entendiendo por Retención la capacidad que tiene una empresa para asumir total ó parcialmente las consecuencias financieras derivadas del acaecimiento de un riesgo, y por Transferencia trasladar a terceros dichos efectos mediante contratos de seguros. Ambas opciones, como se señala más adelante, no sólo son excluyentes sino que además pueden ser utilizadas de forma complementaria.

Con el fin de ir profundizando en esta fase de la Gerencia de Riesgos, habría una serie de aspectos básicos que sería necesario determinar:

- Serie cronológica de siniestralidad, lo más amplia posible, distinguiendo los aspectos cíclicos de los irregulares.
- Cifra de daños por siniestro.
- Capacidad financiera de la empresa, con el fin de mantener su patrimonio y capacidad de generar beneficios inalterados, de forma que continúe cumpliendo los fines para los que ha sido creada.

De lo que se deduce que aquellas sociedades que no hayan alcanzado todavía su umbral de rentabilidad, estén en situación de reconversión ó por cualquier otra razón tengan problemas para generar beneficios deben hacer especial hincapiè en la política de transferencia de riesgos, ya que de otra forma pondrían en peligro su objeto social.

¿ Qué métodos de retención cabría establecer ?.

Cualquier retención que realice la Empresa, bien fijando franquicias en sus contratos de seguros, bien soportando totalmente el riesgo correspondiente, podría ser asumida:

#### a. - Con Cargo de Resultados

El soportar los siniestros con cargo a la cuenta de resultados tiene, en principio, dos ventajas y un importante inconveniente.

La primera ventaja es que sensibilizaría a la dirección de la empresa respecto al control de pérdidas. El impacto psicológico que supone que un siniestro aparezca repentinamente en la cuenta de resultados, en lugar de hacerlo como una prima de seguros fija previamente estimada y recogida en su Presupuesto, puede ser muy valioso de cara a la concienciación sobre la política de prevención de pérdidas a seguir.

La segunda es que en el caso que se contempla, el coste para la empresa se manifiesta en el momento que se produce el siniestro, en tanto que si se contratan pólizas de seguros dicho coste se manifiesta anualmente y de forma anticipada, lo que quiere decir que en general, podrá beneficiarse en el primer caso, de los fondos correspondientes hasta que se produzcan los daños; dependiendo de los riesgos esto puede suceder durante varios años.

Como gran inconveniente, está el hecho de que se produzca un siniestro punta, pudiendo provocar un desequilibrio patrimonial importante, con el consiguiente efecto en los accionistas y en la política financiera de la sociedad.

#### b.- Constituir un Fondo de Autoseguro.

Hecha abstracción del desfavorable trato fiscal que recibe este método, haciéndolo desaconsejable; con él se consigue efectuar, en aquellos casos que existan una retención parcial ó total de los riesgos. Este fondo se nutriría mediante las dotaciones que anualmente vayan efectuándose, con cargo a los beneficios anuales después de impuestos de la empresa.

#### c.- Acudir a la financiación bancaria.

Esta alternativa consiste en obtener de los bancos una garantía, para que en el caso de producirse un gran siniestro le sea concedido un crédito.

El inconveniente de este método proviene de los efectos negativos que se puedan producir sobre la estrategia financiera global de la Compañía.

#### d.- Creando una Compañía Cautiva.

Para el cálculo de los niveles de retención más adecuados, cabría distinguir dos grupos de modelos a utilizar:

1.- Modelos empíricos, que se basan en la utilización de determinados conceptos financieros contables:

- Fondo de Maniobra.
- Cifra de facturación anual.
- Patrimonio propio

- Beneficio por acción.
- Periodo Medio de Maduración, etc.

Estableciendo unos porcentajes máximos, que permitieran determinar la capacidad financiera de la empresa para asumir pérdidas.

2.- Aquellos otros donde las preferencias y actitud hacia el riesgo adquieren un mayor protagonismo, como es el caso de Formisano y Cozzolino.

Dentro de estos últimos cabe señalar también el modelo de A. Hershberger que trata de determinar la franquicia global anual óptima, en relación directa con el nivel de pérdidas posibles y la situación financiera.

## 2.- COMPAÑIAS CAUTIVAS.

-----

"Una Compañía Cautiva es una sociedad de seguros ó reaseguros creada por una empresa ó grupos de empresas, con vistas a asegurar ó reasegurar, a través de ella, la totalidad ó parte de sus riesgos".

Las primeras sociedades cautivas surgieron en el Reino Unido, entre 1.920 y 1.930, operando inicialmente a nivel de coaseguro; más tarde y sobre todo a partir de 1.950 se produjo un fuerte crecimiento llegando en la actualidad a la cifra de 2.000 en todo el mundo, perteneciendo una gran parte a empresas americanas.

De entre las razones que han propiciado la formación de este tipo de compañías, cabe distinguir las siguientes:

- Reducir las variaciones del precio del seguro.
- Inadecuada relación entre el ratio:

### Siniestros Pagados

---

Primas + recargos externos

y la tasa de prima aplicada, es decir, compañías con ratios muy bajos que estén pagando primas iguales a otras sociedades con ratios mucho más elevados ( es el caso de ciertos grandes riesgos).

- Posibilidad de obtener coberturas más acordes con las necesidades de la empresa.
- Incrementos de precios indiscriminados.
- Servicios post-venta inadecuados para el comprador del seguro.

## 2.1. VENTAJAS E INCONVENIENTES DE UNA CAUTIVA.

---

Probablemente la ventaja más comunmente aceptada es que se tiene acceso directo al mercado de reaseguro, con lo que ello supone respecto a la determinación del precio.

Otra ventaja es que permite el control de los riesgos, seleccionando los riesgos a retener y cubrir aquellos otros no ofrecidos por el mercado convencional.

Asimismo, las primas de seguros son consideradas como un gasto deducible de impuestos, mientras que las contribuciones a fondos de autoseguros tiene que realizarse a través de beneficios netos, una vez deducidos los impuestos.

Y por último manejando los fondos constituidos en base a las primas pagadas obtiene un beneficio adicional, que anteriormente obtenían las Compañías de Seguros y que contribuye enormemente a la política de capitalización de la Cautiva.

Por lo que se refiere a los inconvenientes, la mayor parte son de carácter puramente técnico:

- Necesidad de constituir elevadas reservas.
- Tarifificaciones ajustadas debido a la reducida cartera de riesgos que se maneja.
- Riesgos de gestión, si esta se encargara a terceros.
- Desembolso de capital inicial y otros gastos de constitución, debiéndose calcular el coste de oportunidad de los mismos.

De cualquier manera en los apartados siguientes se profundizará aún más en estos puntos.

## 2.2. LOCALIZACION DE LA CAUTIVA.

---

Entre los factores a considerar a la hora de decidir el lugar donde debe constituirse la Cautiva, se deben valorar entre otros los siguientes aspectos:

- Legislación de seguros efectiva y administrativamente simple.
- Estabilidad política y económica.
- Servicios bancarios, legales y financieros suficientemente avalados.
- Aceptabilidad como centro de seguros.
- Servicios de gestión muy cualificados.

- Buenas Comunicaciones
- Tratamiento impositivo.
- Inexistencia de problemas de control de cambios.
- Reservas y solvencia.
- Capitalización exigida.
- Límites de inversión.
- Restricciones existentes.

A título de ejemplo se relaciona un breve resumen de las características que definen algunas de las radicaciones que actualmente cuentan con mayor aceptación como es el caso de Luxemburgo y Bermudas, pudiéndose citar otras como Bahamas, Islas Caimán, Gibraltar, Guernsey, Isla de Man...

CUADRO 1

## DATOS COMPARATIVOS BERMUDAS - LUXEMBURGO

LOCALIZACIÓN	BERMUDAS	LUXEMBURGO
DATOS	BERMUDAS	LUXEMBURGO
IDIOMA	INGLES	FRANCES
MONEDA	\$ BERMUDA + \$ USA	F. LUXEMBURGUES
COMUNICACIONES	BUENA	BUENA
SERV. BANCARIOS	BUENO	BUENO
ORDENAMIENTO JURIDICO	INGLES	LUXEMBURGUES
LEGISLACION APLICABLE	COMPAÑIAS EXENTAS (ACTA 1950) ACTA SEGUROS 1978 ACTA ENMIENDA 1985	LEY 24-2-84 DIRECTIVA DE IMPUESTOS (11-85) LEY S.A. 9-87 TRATADO NO DOBLE IMPOSICION
ORGANO DE CONTROL	REGISTRO DE COMPAÑIAS Y COMITE CONSULTIVO DE SEGUROS	MINISTRO DE FINANZAS Y COMISARIO DE SEGUROS
LIMITES A LA INVERSION	75% DE LAS OBLIGACIONES DE SEGUROS EN "ACTIVOS ADMITIDOS".	NINGUNO, PERO DEBEN ESTAR DEPOSITADOS LOCALMENTE
RESTRICCIONES OFICINA LOCAL	SE EXIGE DOMICILIO SOCIAL Y QUE DOS DE LOS DIRECTORES SEAN RESIDENTES	SE EXIGE DIRECTOR LOCAL CON PERSONAL RADICADO EN LUXEMBURGO
INFORMES FINANCIEROS	MEMORIA FINANCIERA ANUAL INFORME DE AUDITORIA. INFORME DE SOLVENCIA. CERTIFICADO POR AUDITORIA.	AUDITORIA ANUAL EFECTUADA POR AUDITOR AUTORIZADO
CONSTITUCION Y REGISTRO	TIMBRE 0.25 AL 1% SOBRE EL CAPITAL AUTORIZADO INICIAL HASTA \$10 MILLONES (MAXIMO \$ 25.000)	CONSTITUCION 100.000 FRC-LUX. Y 1% SOBRE EL CAPITAL
CAPITALIZACION	ENTRE 120.000 Y 370.000 DOLARES SEGUN EL TIPO DE NEGOCIO	CAPITAL MINIMO 50 MILLONES DE FRANCO LUXEMBURGUES PODRIA REDUCIRSE PARA CAUTIVAS PURAS HASTA 8 MILLONES FRC-LUX.
RESERVAS Y SOLVENCIA	MARGEN DE SOLVENCIA MINIMO	MARGEN DE SOLVENCIA 10%. REDUCIENDOSE AL 5% PARA CAUTIVAS PURAS.
IMPUESTOS	PAGO ANUAL B\$3.750	IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES ...36% IMPUESTO COMUNAL 10% SOBRE 36%. OTROS DE MENOR CUANTIA.

### 3. - PROGRAMA A SEGUIR EN LA CONSTITUCION DE UNA COMPAÑIA CAUTIVA DE REASEGURO.

---

Inicialmente, hay que proceder al análisis de las distintas alternativas que "a priori" se brindan como factibles, con el fin de optimizar la política de financiación de riesgos, considerando los aspectos financieros, fiscales y de la Gerencia de Riesgos en su conjunto.

#### ALTERNATIVA 1. FONDO DE AUTOSEGURO Y CUENTA DE RESULTADOS.

---

Estas dos opciones no son factibles por si sólo en aquellos casos en que no se tenga conocimiento de los riesgos que se trata de gestionar, bien porque dicha actividad de Gerencia de Riesgos es totalmente nueva ó bien porque la sociedad es relativamente joven en su actividad.

A lo anterior hay que añadir que en el caso del fondo de Autoseguro, las dotaciones al mismo no son deducibles fiscalmente, como ya se citó anteriormente.

#### ALTERNATIVA 2. CONTRATACION DE SEGUROS.

---

Si bien esta opción tiene las ventajas sobre el punto anterior de que se transfieren los riesgos a las Compañías Aseguradoras y los gastos en primas son fiscalmente deducibles, tienen por otro lado los siguientes inconvenientes.

- a.- Inexistente participación en la determinación del precio del seguro, dado que en definitiva el que fija el precio es el Reaseguro.
- b.- Nula actuación en el manejo y gestión de fondos.

En síntesis, el esquema sería el siguiente:

#### ALTERNATIVA 3. CREACION DE LA COMPAÑIA CAUTIVA

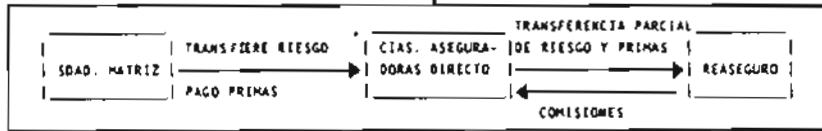
---

Esta sociedad cautiva sería una Reaseguradora propiedad de la Matriz, que permitiría, profundizando aún más en el punto 2 de este trabajo, obtener las siguientes ventajas:

- Reducir los costes de los nuevos seguros a contratar.
- Acceso a un nuevo mercado, el de Reaseguro.
- Participación activa en la determinación del precio final, pasando de ser precio-aceptantes a ser precio-oferentes.
- Lograr coberturas más adecuadas a las necesidades de la sociedad Matriz y sus filiales.

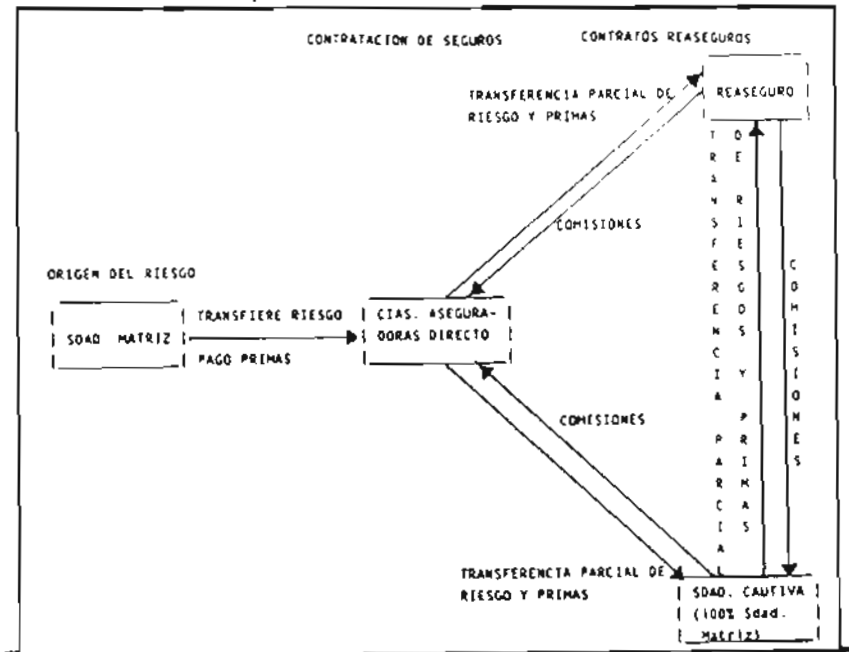
- Escaso riesgo comercial con una política de aceptaciones y retrocesiones adecuada.
- Mejora del Cash-Flow a través del control de los flujos monetarios.

CUADRO 2



**Alternativa 3. Creación de la Compañía Cautiva**

Gráficamente quedaría:



**ALTERNATIVA 4. SERIA UNA MEZCLA DE LAS TRES ANTERIORES.**

Teniendo en cuenta que el proceso de Constitución de una Sociedad Cautiva es una parte más de la Gerencia de Riesgos, localizado directamente dentro de la fase de financiación de riesgos, resulta condición necesaria proceder al análisis de la Sociedad Matriz y sus filiales ( en lo sucesivo "Grupo" )

La financiación de Riesgos tiene el fin de determinar que parte del riesgo puede ser retenido por el grupo, bien mediante las franquicias que pudieran ser incluidas en los contratos de seguros, bien no asegurando aquellos elementos o bienes que por su escasa cuantía o representatividad en el Activo de la Sociedad o por su buena siniestralidad pudiera ser asumida directamente por aquel.

Para ello conviene conocer claramente los siguientes aspectos relativos a dicho Grupo:

- a.- Recursos Propios: Con el fin de determinar su capacidad de asumir siniestralidad. Vendrá condicionada por el equilibrio

entre la tarificación y la citada siniestralidad.

b.- Política de Financiación: Al objeto de que el posible siniestro no afecte al Cash-Flow del Grupo, permitiendo solucionar ágilmente el problema económico que se pudiera derivar, dotando en su caso las provisiones necesarias y evitando en lo posible la captación de recursos bancarios por el coste adicional que supone.

c.- Política de Recursos Materiales y Humanos: Con el fin de fijar los medios con que el Departamento de Gerencia de Riesgos puede contar, para gestionar todo el flujo de información que se requiere, ya sea directamente o a través de una administración ajena a la sociedad, sobre todo si es el caso (que es lo corriente), de que la Cautiva esté localizada en un país distinto al del Grupo.

d.- Definición del "Inventario de Riesgos" del Grupo: que a mero título enunciativo y no limitativo podría estar formado por:

- Riesgos de daños Materiales:
  - \* Incendios
  - \* Inundación
  - \* Avería de Maquinaria.
- Riesgos de aprovisionamiento, con el fin de evitar posibles "cuellos de botella".
- Riesgos financieros:
  - \* Tipo de cambio
  - \* de interés
  - \* de inversiones (Riesgo País)
  - \* de crédito
- Riesgos de Responsabilidad:
  - \* Por productos defectuosos
  - \* por la explotación
  - \* responsabilidad contractual
- Riesgos tecnológicos ó ligados al desarrollo.
- Riesgos de la flota de vehículos.
- Riesgos de la pérdida de imagen.



- Riesgos derivados del entorno:

- \* Legal
- \* Económico
- \* Político
- \* Social, etc.

e.- Actividad de la sociedad y de las filiales: por el evidente condicionamiento de los riesgos reasegurados por la Cautiva, ya que no sería lo mismo operar con una sociedad de intermediación que con una industrial.

f.- Conocimiento de los Riesgos:

- \* Medios de protección y control.
- \* Grado de dispersión, dado que una excesiva concentración agravaría los riesgos, incrementando el precio de las primas (no olvidar que la compañía Cautiva retrocederá, generalmente, a otros reaseguradores, una parte de los riesgos inicialmente asumidos).

- \* Archivo histórico de siniestros: desarrollando los análisis estadísticos necesarios, con el fin de determinar la Pérdida Máxima Posible y la Pérdida Máxima Probable, la distribución estratificada de los riesgos que permite calcular las medidas de tendencia central y de dispersión más adecuadas, los coeficientes de correlación entre los diversos riesgos, así como el análisis de las series cronológicas representativas de los mismos, distinguiendo entre sus componentes : tendencial, cíclico, estacional y residual.

g.- Fondo de Maniobra (de las sociedades componentes del Grupo).

h.- Periodo medio de maduración (de las sociedades componentes del Grupo).

i.- Plan de empresa de la(s) sociedad(es) a corto y medio plazo, incluyendo la política de inversiones, nuevos productos, nuevos canales de distribución, etc.

j.- Coste de Oportunidad de los fondos invertidos en la Cautiva (Capital Social, flujo de primas, etc), contemplado en cualquier caso, los estados financieros de la sociedad y de sus filiales como un todo, analizando sus estados consolidados desde sus diferentes perspectivas financiera, fiscal...

Asimismo, en el caso de aquellas sociedades que tengan constituido un Fondo de Autoseguro, es muy importante considerarlo junto con los puntos anteriores, debido a la flexibilidad con que dota a la Sociedad Cautiva (sobre todo en

los primeros años), pudiendo servir de "colchón" y contribuyendo por tanto a su capitalización, de forma que pueda ir asumiendo paulatinamente riesgos superiores.

#### 4.- PLAN DE EMPRESA

-----

A continuación paso a la exposición de un posible Plan de Empresa absolutamente ficticio en cuanto a las cifras que se manejan, no así respecto a las hipótesis contempladas, en el que quedarían comprendidas además de las políticas señaladas en apartados anteriores, aquellas otras relativas a la propia gestión del Reaseguro y la Cautiva.

##### 4.1.- HIPOTESIS TECNICAS.

-----

a.- Hasta la fecha de creación de la Sociedad Cautiva, la Sociedad Matriz (S.M.), mantenía cubiertos todos sus riesgos:

- Vía fondo de autoseguro, que se ha venido nutriendo anualmente mediante dotaciones on cargo a beneficios después de impuestos.
- A través de la cuenta de Explotación.
- Por contratos de seguros.

b.- Se trata de una Compañía de reaseguro cautiva, dependiente de una sociedad industrial de tamaño grande, extendida por todo el territorio nacional y operando en varios países (gran número y dispersión de riesgos).

c.- Los riesgos transferidos a la cautiva son conocidos por la Sociedad Matriz, lo que significa que se posee un archivo histórico suficiente para que a través de un Plan Estratégico adecuado, se consiga la capitalización de la cautiva sin sobresaltos.

d.- Los riesgos inicialmente considerados, dentro de las operaciones de la Cautiva, corresponden sólo a daños materiales.

e.- Como consecuencia inmediata de los dos puntos anteriores, se considera que la S.M. establece tres niveles de retención complementarios de los riesgos transferidos (previo análisis técnico-actuarial de la siniestralidad):

1.- Todos aquellos siniestros que se encuentran por debajo de una determinada cuantía, son soportados por la cuenta de explotación, cuantía que puede cifrarse (dentro de unos límites prudentes) en 150.000 pts. Para fijar este límite hay que partir desde la doble perspectiva asegurado-asegurador en que nos estamos moviendo, pudiendo acudir a la utilización de

diversos criterios, desde los ya citados en el punto 1, hasta aquellos otros, complementarios de los anteriores, que tengan en cuenta los contratos de mantenimiento a que pudieran estar sujetos los bienes de la S.M., así como los nuevos gastos de gestión interna y externa derivados de la tramitación de siniestros.

2.- Un segundo nivel de retención por parte de la S.M., pueda fijarse para todos aquellos siniestros cuya cuantía estuviese comprendida entre las citadas 150.000 pts y una cifra lo suficientemente elevada (que podría ser de 75 millones de pesetas), como para que permita la capitalización de la cautiva, y que sería soportada directamente por el Fondo de Autoseguro.

3.- El tercer nivel de retención, sería asumido por la Cautiva, y entraría a jugar a partir de los 75 millones de pesetas citados en el punto anterior, hipótesis que sería modificada a la baja a partir del momento en que se consuma el Fondo de Autoseguro, afectando por tanto también a la anterior.

Por otro lado sería demasiado aventurado el suponer que la estadística de siniestralidad va a mantenerse indefinidamente dentro de los límites y parámetros estimados. Para evitar que la financiación de la Cautiva pudiera verse comprometida a causa de repercusiones financieras derivadas de desviaciones en la siniestralidad no tolerables por aquella, cabe establecer dos hipótesis más:

- Un contrato de excess-loss: mediante el cual la cautiva asumiría una cantidad de cada siniestro, en exceso de otra cantidad "x".

- Un contrato de stop-loss: en nuestro idioma puede traducirse por "límite de pérdida". Con esta modalidad la Cautiva sólo asumiría un importe anual de siniestralidad, transfiriendo el resto junto con las primas que correspondan.

Ambos contratos serían revisables anualmente.

#### 4.2. HIPOTESIS ECONOMICO-FINANCIERAS.

-----

a.- Se establece una prima aceptada para el primer año, una vez deducida la retención que realicen las Compañías de directo con las que se han contratado los seguros, de 520 millones de pesetas, que se incrementará anualmente un 11% en función de la política de expansión de la S.M. (Aumento de los activos, considerar precios de reposición...).

b.- La comisión a percibir por la(s) Compañía(s) de directo es de un 4% de la Prima Aceptada (por gastos de gestión e intermediación).

c.- El Coste de Reaseguro, en función de los contratos

establecidos en el apartado a) anterior y del conocimiento que se tiene de los riesgos, se fija en un 14% de la Prima Neta Aceptada por la Cautiva.

d.- La comisión de Reaseguro es del 12% y gira sobre las primas cedidas.

e.- Gastos generales: concepto que incluye los gastos de arrendamiento del local utilizado, en su caso, por la cautiva en el país elegido como ubicación, así como aquellos otros derivados de su uso. La estimación de incremento anual de dichos gastos, en función de la inflación es de un 5% anual acumulativo, sobre los 25 millones del primer año.

f.- Gastos de administración: se encarga a una sociedad la gestión administrativa de la Cautiva en su domicilio social, cuyo objetivo sería:

- Control y mantenimiento de la contabilidad.
- Facturación de primas.
- Preparación de Documentación Estadístico-Contable legal.
- Liquidación de siniestros.
- Mantenimiento de archivos.
- Elaboración de slips., etc.

Hipótesis de incremento anual: 5% acumulativo.

g.- Siniestralidad: se compone de dos apartados:

g.1.- Siniestros pagados en el ejercicio.

g.2.- Aquellos otros pendientes de pago al final del ejercicio (provisiones técnicas para siniestros pendientes de pago).

Suponiendo una siniestralidad con comportamiento cíclico en el caso de siniestros punta y con un periodo de recurrencia de 2 a 3 años, se ha previsto en este caso una siniestralidad superior de 75 millones al resto de los años.

Los siniestros se pagan el 85% en el año que se producen y el 15% restante en el siguiente.

Se estima un incremento de siniestralidad en función de la inflación (coste de los elementos siniestrados), del incremento de activos, de los fenómenos cíclicos naturales que conllevan los riesgos,... de un 10%.

h.- Impuestos: considero que los impuestos son de 3.750 B\$ anuales, que es el caso de una Compañía localizada en Bermudas.

i.- Provisión Fluctuación de Siniestralidad (18%): cuya dotación responde a que la cautiva por un lado pueda cubrirse adicionalmente frente a posibles desviaciones de la siniestralidad, y por otro el caso de que decidiese establecer una política de retención de riesgos más agresiva. El tope se establece inicialmente en los 612 millones de pesetas.

j.- Provisión de riesgos en curso: con el fin de reducir la complejidad del caso objeto de análisis, los contratos cubren periodos naturales de 12 meses, con vencimiento 31 de Diciembre, razón por la que se prescinde de esta provisión.

k.- Ingresos Financieros netos:

k.1.- Este concepto se considera neto de comisiones de gestión, manteniendo de depósitos...

k.2.- Para el cálculo de los Ingresos financieros, se ha supuesto que:

\* Las primas y la comisión de reaseguro se ingresan de una forma equilibrada durante el año, lo que resulta un porcentaje invertible medio anual del 50%.

\* Se sigue la misma pauta para con:

- Los gastos de Administración.

- Siniestros pagados.

- Gastos generales.

- Los siniestros pendientes de ejercicios anteriores, se pagan al principio del año siguiente.

- La provisión de fluctuación de siniestralidad se dota al final de cada ejercicio.

- La rentabilidad media anual de estos fondos se estima en un 10% anual.

l.- El Fondo de Autoseguro asciende, en el momento de creación de la sociedad Cautiva, a 1.400 millones de pesetas.

m.- Los beneficios netos se distribuyen anualmente con abono a Reservas (un 10% a la Reserva Especial y al resto a otras Reservas Patrimoniales).

#### 4.3.- ESTRATEGIA INVERSORA DE LA SOCIEDAD.

-----

Este tipo de Sociedades han de cumplir determinados requisitos que si bien son comunes al resto de las empresas, en el caso de las Compañías de Seguros vienen además establecidos por la Ley: así cualquiera que sea el país de localización de las mismas, todas ellas deben cumplir un determinado margen de solvencia.

Además en el caso de Bermudas y Guernsey hay fijados determinados límites a la inversión:

- Bermudas: el 75% del Pasivo de seguros generales ha de garantizarse con activos emitidos.
- Guernsey: el límite es del 75% de activos admitidos.

En el caso de Bermudas (hasta fechas recientes, ha sido la ubicación más utilizada por estas sociedades) exigen además el mantener un determinado ratio de liquidez, es decir, un cociente entre los Activos y los Pasivos computables. Los Activos computables se componen en términos generales de:

- Obligaciones y acciones cotizadas en Bolsa.
- Obligaciones o pagarés no cotizados.
- Participaciones en entidades asociadas (con autorización legal).
- Depósitos a plazo.
- Efectivo.
- Primeras hipotecas, etc.

Si a lo anterior añadimos que lo que está en juego es salvaguardar el patrimonio de la sociedad Matriz ó de su Grupo de empresas, la estrategia inversora de una sociedad cautiva (punto en común con todo el sector asegurador) debe tener un carácter conservador, más aún en el caso que se está contemplando, en el que se pretende capitalizar adecuadamente la Sociedad en sus primeros años de vida: todo lo cual aconseja dar a las inversiones en renta fija un papel protagonista dentro de la cartera de inversiones de la Cautiva.

Por lo que se refiere a la utilización de la divisa de referencia, dependerá de una serie de factores tales como:

- Del grado de diversificación de las monedas que se pretenda conseguir.
- De la localización de la Cautiva, de si se encuentra dentro del marco de actuación del mercado americano (sería el caso de Bermudas), ó dentro del europeo (Luxemburgo) entre otros.
- De la estabilidad de la moneda a elegir.

En definitiva, la distribución de la cartera de la sociedad cautiva debe enmarcarse dentro de ese clima conservador antes citado, considerando al mismo tiempo los tres factores clásicos que debe reunir una cartera eficiente:

- 1.- Liquidez.- Por dos razones:

a.- Para atener los posibles desembolsos que pudieran derivarse de siniestros acaecidos en su S.M., en tiempo y forma.

b.- Para obtener ventajas de aquellos movimientos alcistas que se puedan producir a corto plazo en los tipos de interés de las diferentes divisas.

2.- Seguridad.- Con el fin de cumplir los objetivos de:

a.- Solvencia

b.- Capitalización de la sociedad.

Dado que en los primeros años no se preveen grandes necesidades de capital para atender el pago de los siniestros, se hace aconsejable concentrar la inversión en emisiones de menor liquidez y con mayor rentabilidad.

3.- Rentabilidad.- Añadiendo a lo anterior que la evolución de los mercados bursátiles estará en función de cómo los diferentes gobiernos instrumenten sus políticas económicas, de forma que no se transformen en presiones al alza de los precios (sobre todo teniendo en cuenta el rebrote de las tensiones inflacionistas en el mundo occidental), que afectarían negativamente al mercado a través de la aparición de instrumentos de financiación alternativos a la adquisición de acciones y encareciendo el costo de financiación empresarial; inicialmente la cartera podría estar compuesta por los siguientes instrumentos:

1.- Renta fija (en diversas divisas), en valores de la máxima solvencia y calificación crediticia (AAA), con garantía estatal, entidades bancarias de primer orden, organismos supranacionales, .... 75%.

2.- Inversión en liquidez y mercados monetarios: 20%.

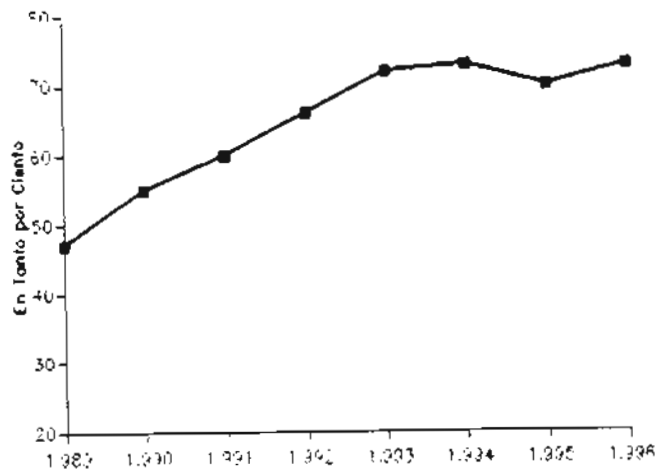
3.- Renta variable: 5%.

No cabe duda que a partir del cuarto año, momento en que se agota el Fondo de Autoseguro, se verán modificadas las hipótesis consideradas en los tres apartados anteriores, ya que la cautiva se verá obligada a asumir unas retenciones superiores.

**Cuadro 3**

## CUENTA DE RESULTADOS (MILLONES DE PTAS)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
PRIMA ACEPTADA	520.00	577.20	640.69	711.17	789.40	876.23	972.62	1079.60
-FRONTING/COMISION	20.80	23.09	25.63	28.45	31.58	35.05	38.90	43.18
PRIMA NETA ACEPTADA	499.20	554.11	615.06	682.72	757.82	841.18	933.71	1036.42
-COSTE DE REASEGURO	69.89	77.58	86.11	95.58	106.09	117.77	130.72	145.10
PRIMA NETA DE REASEGURO	429.31	476.54	528.96	587.14	651.73	723.42	802.99	891.32
COMISION DE REASEGURO	8.39	9.31	10.33	11.47	12.73	14.13	15.69	17.41
-SINIESTRALIDAD	15.00	16.50	18.15	139.06	453.87	574.26	549.18	679.10
-PROVIS FUCTUAC SINIESTRAL	77.28	85.78	95.21	105.69	117.31	130.21	0.00	0.00
RESULTADO TECNICO	345.42	383.57	425.93	353.86	93.28	33.07	269.49	229.63
-AMORT GTOS CONST Y OTROS	0.50	0.50	0.50	0.50	0.50	0.00	0.00	0.00
-GASTOS GENERALES	25.00	26.25	27.56	28.94	30.39	31.91	33.50	35.18
-GASTOS DE ADMON	6.00	6.30	6.61	6.95	7.29	7.66	8.04	8.44
INGRESOS FINANCIEROS NETOS	59.70	106.73	163.48	226.14	279.03	317.84	365.17	423.68
RESULTADO TECN FINANCIERO	373.62	457.25	554.73	543.62	334.12	311.35	593.12	609.69
BENEFICIO BRUTO	373.612	457.25	554.73	543.62	334.12	311.35	593.12	609.69
-IMPUESTOS	0.50	0.50	0.50	0.50	0.50	0.50	0.50	0.50
BENEFICIO NETO	373.12	456.75	554.23	543.12	333.62	310.85	592.62	609.19
REASEGURADORA:								
SINIESTROS PAGADOS	12.75	16.28	17.90	120.92	406.65	556.20	552.95	659.61
PROVIS TECNICA SINIEST	2.25	2.48	2.72	20.86	68.08	86.14	82.38	101.87
FONDO DE AUTOSEGURO:								
SINIESTROS PAGADOS	295.00	399.50	356.95	348.55	0.00	0.00	0.00	0.00
SALDO	1105.00	705.50	348.55	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

**GRAFICO 1****RATIO: FINANCIACION PROPIA**



**Cuadro 4**

INGRESOS FINANCIEROS (MILLONES DE PTAS)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
CAPITALES PROPIOS	400.00	773.12	1229.87	1784.09	2327.21	2660.84	2971.69	3564.31
PRIMA NETA DE REASEGURO	214.66	238.27	265.48	293.57	325.86	361.71	401.50	445.66
COMISION DE REASEGURO	4.19	4.65	5.17	5.73	6.37	7.07	7.84	8.71
-GOTOS DE ADMON	3.00	3.15	3.31	3.47	3.65	3.83	4.02	4.22
-SINIESTROS PAGADOS	6.38	7.01	7.71	59.10	192.90	244.06	233.40	288.62
-SINIESTROS PDTES EJ ANT	0.00	2.25	2.48	2.72	20.86	68.08	86.14	82.38
PROVIS FLUCTUAC SINIEST	0.00	77.28	163.05	258.26	363.95	481.26	611.48	611.48
-GASTOS GENERALES	12.50	13.13	13.78	14.47	15.19	15.95	16.75	17.59
-IMPUESTOS	0.00	0.50	0.50	0.50	0.50	0.50	0.50	0.50
INGRESOS FINANCIEROS NETOS	59.70	106.73	163.48	226.14	279.03	317.84	365.17	423.68

**Cuadro 5**

BALANCE DE SITUACION (MILLONES DE PTAS)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
<b>ACTIVO</b>								
<b>INMOVILIZADO</b>								
-Gastos de constitución	2.50	2.50	2.50	2.50	2.50	2.50	2.50	0.00
-Amonzacion acumulada	-0.50	-1.00	-1.50	-2.00	-2.50	-2.50	-2.50	2050
<b>INVERSIONES</b>								
-Financieras	832.59	1363.99	2000.18	2653.28	3140.97	3595.92	4173.00	4789.11
<b>TESORERIA</b>								
	17.05	27.91	40.90	54.24	64.20	73.39	85.16	97.74
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>852.65</b>	<b>1395.39</b>	<b>2045.08</b>	<b>2712.02</b>	<b>3210.18</b>	<b>3669.31</b>	<b>4258.17</b>	<b>4886.85</b>
<b>PASIVO</b>								
<b>CAPITALES PROPIOS</b>								
-Capital social	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00
-Reserva especial	0.00	37.31	82.99	138.41	192.72	226.08	257.17	316.43
-Otras reservas patrimoniales	0.00	335.81	746.88	1245.68	1734.49	2034.75	2314.52	2847.88
<b>PROVISIONES TECNICAS</b>								
-Sinistros	2.25	2.48	2.72	20.86	68.08	86.14	82.38	101.87
-Fluctuación siniestral	77.28	163.05	258.26	363.95	481.26	611.48	611.48	611.48
<b>RESULTADOS</b>	<b>373.12</b>	<b>456.75</b>	<b>554.23</b>	<b>543.12</b>	<b>333.62</b>	<b>310.85</b>	<b>592.62</b>	<b>609.19</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>852.65</b>	<b>1395.39</b>	<b>2045.08</b>	<b>2712.02</b>	<b>3210.18</b>	<b>3669.31</b>	<b>4258.17</b>	<b>4886.85</b>

#### 4.4 ANALISIS TECNICO, ECONOMICO Y FINANCIERO.

En primer lugar conviene hacer la salvedad de que los ratios obtenidos van a ser utilizados en base a un análisis interanual de los mismos, pero siempre en relación a la propia sociedad. Las razones para no ser comparados con un sector concreto, por lo menos en los primeros años de vida de la Empresa, hay que buscarlos en su origen.

- Es una Sociedad cautiva pura (sólo reasegura riesgos de la matriz), reteniendo en los primeros años sólo una parte de los riesgos soportados por su S.M.

- Necesidad de ser capitalizado fuertemente en los primeros años, impidiendo bien a través de franquicias elevadas (75 millones) bien de contratos de reaseguros, que le lleguen cargos importantes a su cuenta de resultados.

- Se encuentra ubicada en un país con unas características económicas y legales peculiares.

- No dispone de datos estadísticos del funcionamiento de otras cautivas y para riesgos similares.

### LAS COMPAÑIAS CAUTIVAS COMO INSTRUMENTO DE FINANCIACION

**Cuadro 6**

ANALISIS TECNICO, ECONOMICO Y FINANCIERO

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
<b>A-ANALISIS ECONOMICO-FINANCIERO</b>								
<b>(1) FINANCIACION PROPIA</b>								
<u>CAPITALES PROPIOS</u>	0.47	0.55	0.60	0.66	0.72	0.73	0.70	0.73
<u>PASIVO TOTAL</u>								
<b>(2) AUTOFINANCIACION</b>								
<u>RESERVAS PATRIMONIALES</u>	0.00	0.93	2.07	3.46	4.82	5.65	6.43	7.91
<u>CAPITAL DESEMBOLSADO</u>								
<b>(3) RENTABILIDAD S/CAPITALES PROPIOS</b>								
<u>BENEFICIO NETO</u>	0.93	0.59	0.45	0.30	0.14	0.12	0.20	0.17
<u>CAPITAL PROPIOS</u>								
<b>(4) PRIMAS NETAS DE REASEG</b>	1.07	0.62	0.43	0.33	0.28	0.27	0.27	0.25
<u>CAPITALES PROPIOS</u>								
<b>(5) INGRESOS FINANCIEROS NETOS</b>	0.07	0.06	0.08	0.09	0.09	0.09	0.09	0.09
<u>INVERSIONES FINANCIERAS</u>								
<b>(6) INGRESOS FINANC NETOS</b>	0.16	0.23	0.29	0.42	0.84	1.02	0.62	0.70
<u>BENEFICIO NETO</u>								
<b>(7) LIQUIDEZ INMEDIATA</b>								
<u>DISPONIBLE</u>	7.58	11.28	15.02	2.60	0.94	0.85	1.03	0.96
<u>EXIG A CORTO</u>								

## 4.4.2.- ANALISIS TECNICO (Cuadro 7)

- La provision técnica para siniestros pendientes es de un 15% anual, porcentaje-hipótesis del modelo. Los resultados obtenidos para cada empresa y ramo, al compararlos con otros análogos generales de carácter promedio en el mercado, pondrán de manifiesto la mayor ó menor diligencia de dichas entidades en el pago de la siniestralidad. En el caso que se está tratando, este ratio (8) siempre ha de ser inferior al del sector del país de la S.M., ya que es una de las ventajas que financieramente puede aportar una cautiva: la agilidad en el pago.

Cuadro 7 ANALISIS TECNICO, ECONOMICO Y FINANCIERO

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
<b>B.- ANALISIS TECNICO</b>								
<u>(8) PROVIS TECNIC PARA SINIEST</u> SINIESTROS INCURRIDOS	0.15	0.15	0.15	0.15	0.15	0.15	0.15	0.15
<b>(9) EQUILIBRIO TECNICO</b>								
<u>SINIESTRALIDAD</u> PRIMAS NET REAS	0.03	0.03	0.03	0.24	0.70	0.79	0.68	0.76
<u>(10) GASTOS DE GESTION INTERNA</u> PRIMAS NETAS DE REASEGURO	0.0140	0.0132	0.0125	0.0118	0.0112	0.0106	0.0100	0.0195
<b>(11) MARGEN DE SOLVENCIA (BERMUDAS)</b>								
ACTIVOS - OBLIGACIONES	771.12	1228.37	1783.09	2326.71	2660.84	2971.69	3564.31	4173.51
<b>(12) MARGEN DE SOLVENCIA (LUXEMBURGO)</b>								
<u>CAPITALES PROPIOS</u> PRIMAS NETAS REASEG	0.89	1.55	2.22	2.90	3.41	3.51	3.53	3.81

- Por lo que se refiere al Equilibrio Técnico de la Reaseguradora, se mantiene constante durante los tres primeros años, subiendo bruscamente en los años cuarto y quinto a consecuencia del agotamiento del Fondo. En el año sexto se produce un incremento del ratio (9), debido a la ya citada hipótesis de siniestralidad desfavorable, descendiendo a partir del séptimo. Del análisis de este ratio, del tercero y del cuarto, se deduce que podría ser el momento en el que la sociedad se plantease dar un giro a su política, además del que ha podido realizar en el momento de agotamiento del fondo, ya que:

- parece encontrarse correctamente capitalizada.



- Existe una experiencia en la gestión de la sociedad y en la siniestralidad.

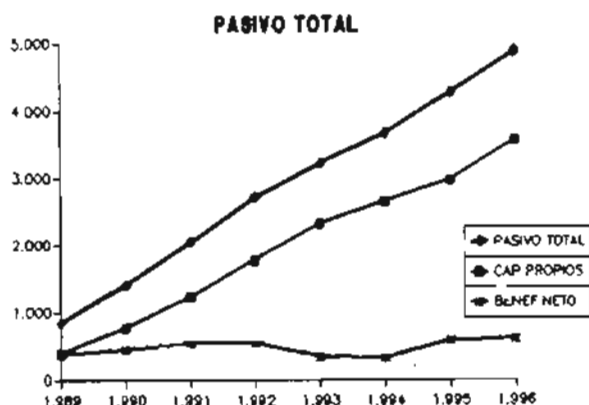
- Y el equilibrio técnico tiende a estabilizarse, aunque este dato hay que analizarlo conjuntamente con la Política prevista de Inversiones de la sociedad, la inflación, etc (grafico 5).

Este giro podría instrumentarse a través de fórmulas diferentes:

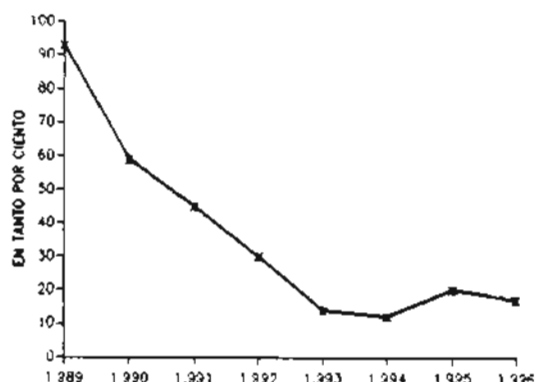
a.- Introduciendo una cláusula de "participación en beneficios", de forma que una parte de las primas no consumidas al final del ejercicio volvieran a la matriz.

b.- O bien que el citado exceso de primas no consumidas en un ejercicio fueran utilizadas por la matriz en el ejercicio siguiente mediante un menor coste de sus seguros.

**GRAFICO 2**  
**EVOLUCION BENEFICIO NETO, CAPITALES PROPIOS Y PASIVO TOTAL**

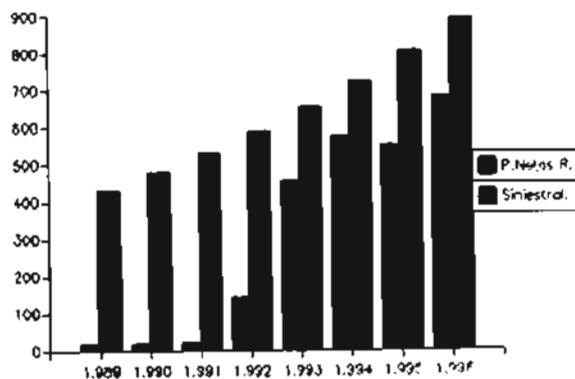


**GRAFICO 3**  
**RENTABILIDAD SOBRE CAPITALES PROPIOS**



**EQUILIBRIO TECNICO**

**GRAFICO 4**



c.- Concediendo créditos blandos a la matriz ó a sus empresas filiales.

d.- Asumiendo riesgos superiores y/o de otras sociedades del Grupo.

e.- Apoyo a la política bursatil de la matriz.

f.- Apoyo a la política de inversiones materiales de la matriz.

- Los gastos de gestión interna de la sociedad son muy reducidos, no llegando al 1% de las Primas. Este ratio (10), por las mismas razones que el octavo, debe ser siempre inferior al del sector del país de la Matriz.

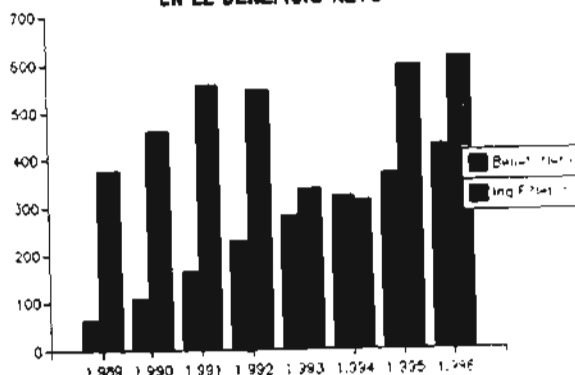
- En cuanto al Margen de solvencia, en el caso de Bermudas, se define como aquella cantidad en que los Activos Computables deben superar a las Obligaciones, utilizando como medida de referencia el volumen total de primas netas de cesiones y retrocesiones, según la siguiente escala:

<u>Volumen de Negocio</u>	<u>Cantidad Mínima</u>
Hasta 500.000 \$ de Primas	120.000 \$
Entre 600.000 \$ y 6000.000. \$	20 % de dicho volumen
Más de 6.000.000 \$	1.200.000 \$ más el 10 % sobre el exceso de 6 millones de \$

En el caso objeto de análisis, hasta el quinto año inclusive se estaría dentro del segundo tramo y a partir del sexto año hasta el final se situaría en el tercero (considerando un tipo de cambio del dólar de Bermudas respecto a la peseta similar al del dólar americano, es decir, 115 pesetas). Como se puede observar, ver ratio no.11, el Margen de solvencia quedaria ampliamente cubierto en todos los años.

### GRAFICO 5

#### PARTICIPACION DE LOS INGRESOS FINANCIEROS NETOS EN EL BENEFICIO NETO



- A título de ejemplo se cita el caso de Luxemburgo (ratio no.12), donde para cubrir el margen de solvencia, a las compañías cautivas de reaseguro se les exige disponer en todo momento de Recursos Propios que no sean Provisiones Técnicas iguales al 5% de las primas netas (menos reaseguro cedido).

Hecha abstracción del Impuesto de Sociedades, el cual puede ser reducido sustancialmente mediante la dotación anual al Fondo de Fluctuación de Siniestralidad, que a su vez no puede ser superior al beneficio neto del ejercicio, se obtiene la conclusión de que dicho 5% es superado en todos y cada uno de los años.

#### BIBLIOGRAFIA.

-----

"International Insurance Report".  
Publicación mensual de Risk And Insurance Research Group Limited. London.

Kloman H. Felix and Rosenbaum.  
D. Huhh. "The Captive insurance phenomenon: a cautionary tale?".  
Geneva Papers on risk and Insurance.

Bawcutt, P.A. "Offshore Locations for Captive Insurance Companies Risk Managements.

- Duffi, KJ. "Captives and Risk Financing", London: Insurance Institute of London.

- "Gerencia de Riesgos". Publicación trimestral, Edit. Mapfre, S.A. Primer trimestre 1.984.

- E. Prieto Perez. "El Reaseguro Función Económica". Edic. I.C.E.

- Legislación Bermudas:

\* The Insurance Act, 1.978

\* The Insurance Amendment Act, 1.981

- The Insurance Returns and Solvency Regulations, 1.980.

- Luxemburgo: Control of Insurance companies Law, 1.984

- Guernsey: The Insurance Business Law, 1.986.

Dpto. de Gerencia  
de Riesgos de Telefónica España

La primera intervención del CEGERS'90 corrió a cargo de D. Tomás Romanillos Presidente de AGERS. Trató sobre la función de la Gerencia de Riesgos, sus fases destacando la identificación como fundamental en el desarrollo de estas técnicas. Luego hizo una exposición sobre las fases de financiación, organización, control y enumeró las ventajas y beneficios que la aplicación de esta técnica tiene para la gran empresa y su necesaria implantación en las PYMES por su rentabilidad al riesgo. Posteriormente hizo una exposición de motivos del congreso y agradeció a los Ponentes y asistentes su participación en el acto.

- La conferencia continuó con una exposición del Sr. Díaz Vivar de GAVIAL que desarrolló las fases de la Gerencia de Riesgos. Trató la pretecnología de su uso y la destacó sobre todo en la fase de identificación, distinguiendo Riesgos puros y aleatorios Riesgos Materiales, Inmateriales, Riesgos de Responsabilidades, Riesgos penales.

- Tras la exposición del Sr. Vivar, intervino el Sr. Iturmendi Morales que dedicó su ponencia a la Responsabilidad Civil en sus diferentes vertientes ( R.C. explotación, R.C. patrimonial, construcción, contaminación y Medio Ambiente, R.C. de producto y de la Administración ).

Tras un estudio en profundidad de los aspectos legales de esta R.C. el Sr. Iturmendi hizo un estudio de la metodología de las Gerencias de Riesgos, chequeo de acciones inversoras, algunos Riesgos, implantación de la Gerencia de Riesgos de R.C.

- El siguiente Bloque de Ponencias lo desarrollaron los Srs Soriano, Farthing y Cabrera y versó sobre el Mercado del Seguro, Coaseguro y Reaseguro en la CEE.

El primero, hizo su exposición basando su experiencia en el Mercado Inglés, destacó la creciente concentración del Seguro industrial en grupos aseguradores y Reaseguros, lo que mejora la capacidad de aceptación de Riesgos y creación de unas más amplias y rentables coberturas.

Como punto esencial destacó que la normativa sobre coaseguro comunitario contribuirá notablemente a la política de unificación de coberturas y mejora de economía de escala. También expuso el Sr. Soriano nuevas técnicas de transferencia de Riesgos como son los Pools y principalmente las cautivas y las fórmulas de Autoseguros.



Tras la intervención del Sr Soriano expuso su trabajo el Sr Farthing que dió una visión de su experiencia a la hora de financiar los riesgos por distintas vías a las del seguro y más concretamente vías Cautivas de una empresa como la suya de ámbito Multinacional y con riesgos homologables en intensidad y características similares siendo unas líneas maestras de las consideraciones a tomar a la hora de crear una Cautiva.

El bloque finalizó con la exposición del Sr Cabrera que trató la incidencia del Mercado Unico en el seguro industrial, estudiando los aspectos legales, creación de un Nuevo entorno de Clientes y aseguradores y planteamiento del Seguro ante este reto. En cuanto al Marco Jurídico destaca la directiva 22-junio-88 y su incidencia aclarando lo que se entiende por gran Riesgo, creación de política ante Cartels y los plazos de la implantación de la LPS en España con principales consecuencias sobre la desregularización, segmentación de Mercado, la competencia creciente y aumento de importancia de los corredores internacionales.

Un tercer bloque lo compuso la Conferencia sobre Medio Ambiente en la que participaron los Srs López Mateos y Santiago Martín catedrático de química Industrial y Dtor. Comercial de Gerling Konzern Respectivamente.

El primero hizo una exposición de los principales aspectos Tecnológicos y sociales que influyen en el Medio ambiente a normativa legal y sistemas de control y prevención.

El segundo hizo una exposición práctica de la problemática medio ambiental a la hora de asegurar este Riesgo diferenciando el riesgo por contaminación accidental, que sería asegurable en España y el riesgo de Contaminación gradual que no se encuentra en España y que en el futuro se cubrirá con unos mayores Controles de prevención y seguridad tanto por la empresa como por la administración.

La conferencia siguió con casos prácticos sobre la Prevención de los Grandes Siniestros por parte de CROS, La Gerencia de Riesgos en grupos Multinacionales por parte de Electrolux la Gerencia de Riesgos en Grupos Comerciales por parte del Corte Inglés y en entidades públicas por parte de la Generalitat.

En primer lugar intervino el Sr. Pérez García sobre Seguridad de Riesgos. Se centró en los Riesgos Tecnológicos, en Industrias Químicas y la Directiva CEE 2/501, R.A. 886/88 de legislación española, la prevención es una obligación social, económica y legal.