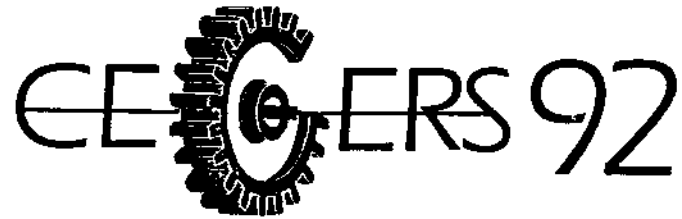


N. 42328
R. 40906



MADRID, 2-3 DE MARZO DE 1992- HOTEL MELIA CASTILLA

Financiación de Riesgos.
Inasegurabilidad y posibles soluciones, asunción del
Riesgo, Cautivas, Pools
Por: VICENTE MARTIN MARTIN
*Economista. Jefe de Seguros de ENDESA y Vicepresidente de
AGERS*

CEGERS-92

FINANCIACION DEL RIESGO: Inasegurabilidad y posibles soluciones.

VICENTE MARTIN MARTIN

I N A S E G U R A B I L I D A D

Antes de comenzar mi intervención, quiero dar las gracias a Gonzalo Fernández de Isla por la ayuda prestada en la elaboración de este trabajo

0.- INTRODUCCION

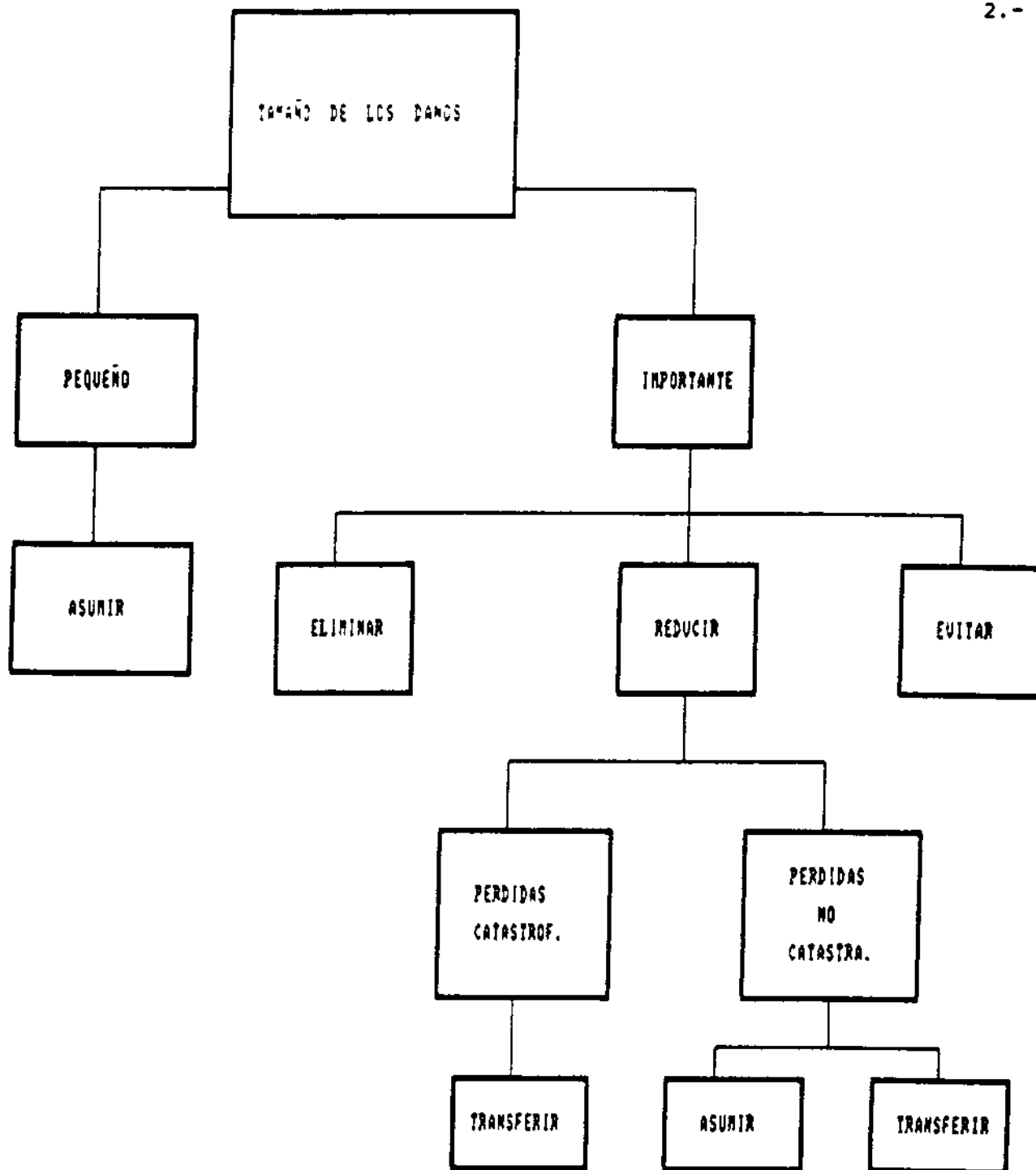
Durante el día de ayer, fuimos viendo o analizando las diferentes etapas de la Gerencia de Riesgos hasta llegar a esta parte de Financiación de Riesgos, que ha comenzado hablando Michael Reed dando su punto de vista asegurador.

La financiación de los riesgos, debe tener como objetivo la minimización del coste. Es por tanto un problema de asignación eficaz de los recursos.

1.- ANALISIS DEL RIESGO

A mi me gustaría mostrarles un esquema, relativo al análisis de los riesgos y a sus posibilidades.

Partimos de que hemos efectuado ya una identificación y evaluación de nuestros riesgos:



2.-RAZONES PARA ASUMIR UN RIESGO

El concepto de asumir el riesgo que hemos deducido en nuestro esquema, nos va a llevar a una reflexión del mismo.

El hecho de asumir un riesgo puede ser por tres motivos:

- Involuntariamente. En nuestro esquema, hemos partido de daños analizados y evaluados pero no hemos considerado los riesgos imprevistos ni tampoco, el que hayamos valorado mal el coste de determinado riesgo.
- Obligatoriamente. Puede suceder:
 - No existe cobertura, por tanto no podemos transferir.
 - Está limitada la cobertura por la legislación. No se pueden asegurar los daños derivados del incumplimiento de la normativa legal vigente como pueden ser las multas, dado que en este caso perderían su carácter coercitivo y además son contrarias al orden público.
 - No existe capacidad en el mercado. Por ejemplo, el riesgo nuclear, se cubre a través de los pools

- Voluntariamente . Hemos analizado el ratio asunción / transferencia y hemos llegado a la conclusión de que es mejor asumir el riesgo. Es este el riesgo que hemos ido deduciendo en nuestro esquema.

3.-MATERIALIZACION DE LA ASUNCION DEL RIESGO

Veamos ahora la forma de materializar esta asunción de riesgos:

- Autoseguro (voluntario o involuntario):
 - Riesgos inasegurables
 - Riesgos involuntariamente retenidos
 - Riesgos voluntariamente retenidos
- Coaseguro (voluntario o involuntario).
 - Riesgos imposibles de transferir totalmente
 - Infraseguro inintencionado
 - Riesgos parcialmente retenidos voluntariamente
- Deducibles
- Límites de indemnización

A partir del concepto de la materialización del riesgo, hemos entrado en el concepto de inasegurabilidad. Hemos de ser conscientes de que la empresa no acaba por el mero hecho de la imposibilidad de asegurar los riesgos, en el mercado asegurador en las condiciones habituales de cobertura. Hay que avanzar más, ya que el problema, es encontrar recursos cuando tengamos el siniestro.

3.1.- Inasegurabilidad de seguros obligatorios

Antes de entrar en formulas de retención, me gustaría hablarles del problema de la inasegurabilidad de riesgos obligatorios y la formula de cobertura a través de un seguro por Administración.

Esta formula de cobertura de riesgos, es una formula poco usada, o al menos eso creo yo, de momento pero a la que yo le auguro gran futuro por la obligatoriedad de la administracion a suscribir determinadas coberturas, que se escapan del puro concepto de siniestro.

Un ejemplo que puede ser típico, lo tenemos en el Reglamento sobre Residuos Tóxicos y Peligrosos de 20 de julio 88, el cual establece en su artículo 6 la obligatoriedad de un seguro de Responsabilidad Civil para quienes realicen la gestión de los residuos tóxicos y peligrosos y para los productores que realicen también la gestión.

Dicho artículo dice:

El seguro debe cubrir en todo caso:

- a) las indemnizaciones debidas por muerte, lesiones o enfermedad de las personas.
- b) las indemnizaciones debidas por daños en las cosas.
- c) los costes de recuperación del medio ambiente alterado.

La suma asegurada será fijada por la administración, al tiempo de concederse la autorización y será actualizada anualmente, en el porcentaje de variación que experimente el índice general de precios oficialmente publicado por el INE.

La Administración, se declara competente para valorar los daños y se establecen los siguientes criterios para valorar:

- Coste teórico de la restitución
- Coste del proyecto o actividad causante del daño.
- Valor de los bienes dañados.
- Beneficio obtenido por la actividad infractora.

El Contrato de Seguro solo puede ser extinguido a instancia del asegurado en alguno de los casos siguientes:

- Que el contrato sea sustituido por otro de las mismas características.

- Que cese la actividad productora o gestora de residuos tóxicos y peligrosos.

En las disposiciones transitorias el Reglamento establece que las empresas productoras de residuos existentes antes de la entrada en vigor dicho Reglamento, deberán adaptarse a su contenido en un plazo de 18 meses a contar desde el momento de su entrada en vigor.

También se exige a las compañías de seguro, la comunicación a la Administración de la suspensión de la cobertura o la extinción del contrato.

Como vemos aquí, el problema está en que se está obligando a asegurar lo inasegurable, ya que en ningún momento se habla, de suscribir un seguro que cubra la contaminación accidental sino que se exige un seguro general, es decir que se deben cubrir, tanto la contaminación gradual, como la accidental y la permanente, algo que a mi modo de ver es inasegurable ya que el concepto del seguro es el de cubrir un siniestro súbito e imprevisible y las contaminaciones mencionadas, con excepción hecha de la accidental se escapan del puro concepto de imprevisible.

¿ Es la solución cerrar nuestro negocio? No

¿ Aumentar la prevención? Rotundamente si dado que este paso es necesario.

¿Suscribir un seguro tal y como dice la ley? Si, pero donde

De ahí, que además de mejorar nuestros sistemas de prevención, tendremos que buscar la solución que da el llamado seguro por administración y que nos va a permitir continuar con nuestro negocio.

¿Como funcionan estas pólizas? Lo que se hace es pagar una cantidad inicial, al igual que se hace con algunas polizas flotantes y luego regularizar cuando finaliza el periodo, pero aquí, la regularización se hace con la suma de la siniestralidad, a la que se incluye un incremento, en concepto de gastos de administración o de gestión.

Muchos de ustedes pensarán que es una locura suscribir un seguro de este tipo, pero es la única alternativa que queda para algunos tipo de empresa.

Respecto a la suscripción de este tipo de riesgo, hay una opción puesta en práctica en el mercado inglés, que consiste en pagar una prima muy alta y luego si no hay siniestralidad, se devuelve una gran parte de ella. No obstante es requisito previo el

sometimiento de la empresa a una auditoría medioambiental antes de conceder o no la cobertura.

Solo en el caso de que se supere esta auditoría se podrá contratar el seguro.

4.- FORMULAS DE RETENCION

Pasemos ya a ver diferentes formulas de retención distinguiendo entre dos grandes bloques:

- FONDOS INTERNOS

- FONDOS EXTERNOS

4.1-FONDOS INTERNOS

Veamos en primer lugar las opciones ante el siniestro:

- **Soportar el siniestro con cargo a resultados**

Esta formula de retención tiene dos ventajas:

A) Sensibiliza a la dirección de la empresa respecto al Control de perdidas. El impacto psicológico que supone un siniestro en una cuenta de resultados, es muy grande sin embargo no sucede lo mismo con una prima de seguros. Aquí se da la paradoja de que lo que para la empresa, es una desgracia

puede servir para hacer un replanteamiento, respecto a futuros controles de perdidas como hemos dicho antes, que lleven a la implantación de una verdadera Gerencia de Riesgos.

- B) La segunda ventaja es, que el coste para la empresa, se manifiesta en el momento en que se produce el siniestro, lo cual supone de ventaja, que la misma podrá beneficiarse de los fondos correspondientes, que tendría que haber pagado en forma de prima, a la compañía de seguros, hasta que se produzcan los daños. Las pólizas se pagan de forma anticipada y todos sabemos, que el negocio de las compañías de seguros, está precisamente en que por disponer de esos fondos anticipados, pueden realizar las inversiones que les van a permitir tener resultados económicos positivos.

En el capítulo de los inconvenientes, hemos de destacar que el hecho de que se produzca un gran siniestro o siniestro punta, puede provocar un desequilibrio patrimonial en la empresa, que ponga en peligro su estabilidad o tener efectos negativos en los accionistas, al crearseles una sensación de incertidumbre y retirarse, lo que puede ocasionar efectos en cascada: bajadas en la cotización, etc.

Debemos ser muy cautos con esta forma de financiación de siniestros ya que esta "machada" puede poner en peligro como ya dijimos la estabilidad de la empresa y esto es algo que se dá de patadas con las técnicas de Gerencia de Riesgos.

- Constituir un fondo de autoseguro.

Esta formula de financiación del riesgo, tiene como principal inconveniente, el mal trato fiscal de que es objeto ya que dicho fondo no es desgravable, al contrario que ocurre con las primas de seguro.

Tiene la ventaja de que se va constituyendo un fondo sin perturbar la marcha de la sociedad.

Para el caso de la Responsabilidad Civil, el fondo de autoseguro, forma parte del coste del proceso de producción, lo que obliga a adoptar medidas de prevención y control del riesgo, ya que en la medida en que el riesgo de posible daño disminuya, tendremos un reforzamiento de nuestro fondo de autoseguro o una posibilidad de aportar menos en algún momento, en beneficio de la propia prevención.

El autofondo lo podemos crear año a año, de forma que le vayamos cargando los siniestros que ocurran en ese periodo o en forma de capital acumulado. Este tipo de fondo en forma de capital acumulado es apropiado para perdidas con baja frecuencia y alto coste.

Estamos hablando de fondo de autoseguro, cuando todos sabemos que contablemente esta figura no existe. A mi modo de ver la figura que puede incluir dicho fondo son las reservas voluntarias.

4.2.-FONDOS EXTERNOS

Un fondo externo de riesgo, es un mecanismo, para superar el problema de los impuestos de un fondo interno. Como tal puede ser util para empresas que quieran hacer una operación cautiva.

Las contribuciones al fondo, se pagan como si de primas se tratase y son pagadas al asegurador que hace un mero papel de fronting y acumula fondos como si de un fondo interno se tratase.

La diferencia con el seguro convencional, es que el asegurador, solo indemnizará como máximo la cantidad aportada al fondo. La financiación de sumas en exceso de esa cantidad tiene que ser objeto de acuerdos separados.

Esta forma de financiación, fue promovida en mercados suizos y británicos.

Ahora vamos a ver dos formas de funcionamiento de fondos externos:

Planes de estabilización de costes

Sus principales características son:

- Primas basadas en el experiencia de pérdidas en los últimos cinco o diez años.

- Necesitan un ajuste debido a la inflación
- Las primas deben ser incrementadas con los beneficios y gastos del asegurador para obtener la prima final.
- La financiación debe estar disponible para el conjunto de los activos del fondo.

Este metodo, permite que los costes de perdidas sean periodificados en un periodo, sin embargo es sensible a grandes perdidas.

Este es un esquema simple, que permite la externalización de los fondos, aportando una deducción de impuestos y primas y suavizando el coste de las perdidas.

Poliza bancaria

Se suscribe como una forma de poliza de seguro, dando apropiada cobertura, con una prima que se carga como en el mercado convencional, pero que se trata de modo diferente en lo que a la recepción del asegurador se refiere:

- La comisión se deduce por el asegurador al principio.
- El saldo depositado es un fondo a cuenta del asegurado.

- Se compra cobertura de reaseguro por perdida y agregado para determinados niveles, siendo cargada dicha prima al fondo.
- El saldo del fondo satisface perdidas por debajo de cobertura.
- Los intereses del fondo son cargados en cuenta.

5.-FORMULAS DE FINANCIACION

Una empresa puede recurrir, como ya dijimos antes, a otras fuentes de financiación distintas al seguro.

Estas fuentes pueden ser clasificadas en tres grupos:

- Segun su duración:
 - Cortas. Hasta tres años aunque normalmente uno
 - Medias. Entre tres y diez años
 - Largas. Mas de diez años
- Según de donde provengan:
 - Internas
 - Externas

- Segun se soliciten:
 - Antes de la perdida
 - Despues de la perdida.

La financiación de pre- perdidas se refiere a fondos asegurados antes de la perdida. Las condiciones y el coste bajo el que operará el fondo estan hechas al mismo tiempo y son conocidas antes de la ocurrencia. El ejemplo mas característico de este tipo de solución es el seguro en el qu el pago de primas precede a la perdida.

La financiación post- perdida es el aseguramiento de fondos despues de la perdida.

Los costes de financiación para la empresa, han nacido despues de la perdida, sin tener en cuenta la fuente de los fondos. Es probable que los costes de disponibilidad y de financiación no sean conocidos hasta despues de haber sido acordada dicha financiación.

La financiación post-perdida, no tiene porqué no planearse, pero mejor podría ser parte de una estrategia de financiación, en la que los costes y las incertidumbres de buscar financiación, posterior a la perdida, son preferibles a la prima de seguro implicada en la compra de dicho seguro.

Vamos a ver a continuación algunas posibles fuentes de financiación:

- Arreglos en descubierto

En algunos países, la existencia de facilidades de descubierto provee a la empresa de una fuente de financiación adicional post-perdida.

- Prestamos a plazo

Las características principales de esta forma de financiación son:

- Disponible en bancos y entidades financieras
- Plazos medios de financiación (2 a 10 años)
- El prestamo es concedido para un proyecto en particular.
- Generalmente es repagable en plazos fijos.
- El tipo de interés y los términos son fijados al principio aunque en sumas grandes pueden estar sujeto a revisión.

Con los prestamos a plazo, los términos y costes estan relacionados con la posición post-perdida de la empresa. Con vistas a programar regularmente los pagos de este plazo, es recomendable limitar la financiación a pequeñas decisiones de repuesto.

- Líneas de crédito bancarias.

Es otra fuente de financiación post-perdida disponible en los bancos. Es similar en su objetivo a un descubierto.

Una línea de crédito es un compromiso de un banco de prestar una cantidad de dinero.

Una tasa es cargada al principio para mantener abierta la línea de crédito.

Una variación a esto es el crédito revolvente similar en operación a un movimiento de tarjeta de crédito. Al que pide se le concede una línea de crédito hasta una cantidad pero no más allá. Cuanto más pronto se devuelva el dinero más cantidad de nuevo disponible habrá.

- Prestamos de contingencia

Un prestamo de contingencia, es esencialmente un línea dedicada de crédito. Es un acuerdo de pre-perdida, de forma que dicha línea, estará disponible en el caso adverso de ocurrencia de

un daño ya sea a la propiedad o a terceros.

Se configura, respecto a eventos con baja probabilidad y altas indemnizaciones, con lo que pueden estar disponibles, mayores cantidades que en una línea de crédito ordinaria.

Los términos se negocian por adelantado y el tipo de interés puede estar referido bien al momento del acuerdo, bien al momento de la pérdida o bien puede fluctuar a lo largo del tiempo, en base a niveles de referencia fijados previamente.

En común con otras líneas de crédito, la tasa de aseguramiento o contingencia, se paga cuando el acuerdo es alcanzado.

Los beneficios de los préstamos de contingencia son:

- Límites y plazos conocidos por adelantado lo que permite planificar.
- La financiación está dispuesta rápidamente después de la pérdida reduciendo el nivel de pérdidas por interrupción.
- Puede asegurarse para mayores cantidades que lo que se requiere para otros usos comerciales.

El uso de los préstamos de contingencia no son desconocidos en el mercado financiero pero no es práctica común.

- EMISION DE TITULOS (SOLO PARA ALGUNAS EMPRESAS)

La posibilidad de emitir obligaciones está contemplada en la Ley, fijándose el tope de emisión en el quintuplo de la cifra de recursos propios. Esta vía de financiación abre posibilidades de captación de fondos a medio y largo plazo pero plantea también inconvenientes, el principal es que la emisión de obligaciones en el mercado español es privilegio de unos pocos sectores que tienen gran experiencia en el mismo hasta el punto de que dominan e imponen sus condiciones en él. Este es el problema con el que se encontraría cualquier empresa, al intentar penetrar en ese oligopolio de demanda de capitales financieros.

Otro segundo inconveniente de la emisión de obligaciones en cualquier empresa, es el derivado de la propia puesta en funcionamiento de la emisión de obligaciones. A este respecto cabría la posibilidad de emisiones conjuntas hechas por agrupaciones de empresas con el fin de:

- a) Poner en circulación volúmenes importantes de deuda.
- b) Repartir los costes fijos de la emisión entre los participantes.
- c) Garantizar solidariamente el pago de intereses y la devolución de capitales.

Pero el problema, es que parece que no es posible, de acuerdo con la legislación, por lo que habría de hacerse mediante pactos privados entre las sociedades implicadas en la emisión y solo una de ellas aparecería frente al exterior como prestatario.

- Plan de crisis

El plan de crisis, es una suspensión de pagos negociada y por tanto encubierta.

Hay que buscar el apoyo de todos los que de una manera o de otra tienen alguna relación con nuestro negocio ya sean, acreedores, deudores, proveedores, clientes, etc.

Este apoyo debe materializarse de varias formas:

- Conseguir anticipos de nuestros clientes
- Diferir pagos a nuestros proveedores
- No repartir dividendo
- Hacer una ampliación de capital

Se trata de trazar un plan estratégico para la recuperación de la empresa, que haga viable el desarrollo de los objetivos sin poner en peligro su continuidad a unos costes adecuados.

Otras fuentes de financiación

- Descuento de efectos con garantía personal
- Creditos con garantía real: pignoración de valores
- Descuento comercial: Agilizar con clientes el poder emitir efectos.
- Descuento financiero

6 FORMULAS DE ASEGURABILIDAD (DISTINTAS AL SEGURO HABITUAL)

6.1.- Creación de un Pool o incorporarse a uno ya existente.

El pool es un mecanismo para hacer disponible una capacidad de suscripción de riesgos a los que una sola empresa no puede hacer frente. Hay pools de asegurados y de aseguradores aunque los pools de asegurados lo que hacen es comenzar a actuar a partir de una determinada capa, transfiriéndose cantidades por debajo al seguro tradicional.

Un pool es un acuerdo de suscripción entre entidades aseguradoras, reaseguradoras e incluso entre asegurados.

La capacidad del pool es la suma de las posibilidades económicas de cada empresa miembro del pool. También sucede que cuando una actividad supera la capacidad de este pool es posible conseguir reaseguro en otro pool.

Un ejemplo claro de entendimiento lo tenemos en los pools atómicos nacionales, que garantizan determinados niveles de cobertura y luego los excesos se canalizan a través del Pool Atómico internacional. Los pools más conocidos a parte de los nucleares son los siguientes:

- Pool Francés: Asurpol

Está formado por aproximadamente 60 compañías de seguro y unas quince de reaseguro, teniendo una capacidad de cobertura de 2.500 millones de pesetas, por siniestro y año. Se cubre la contaminación gradual y la accidental aunque se exige la realización de una inspección previa por especialistas.

- Pool italiano: Inquinamento

Está administrado por ANIA que es la Asociación Italiana de Aseguradores. Está constituido por 80 entidades entre las que hay reaseguradores alemanes y suizos.

Como el francés cubre contaminaciones accidentales y graduales hasta 50.000 millones de liras.

- Pool holandés: MAS

No es un entidad que contrate el seguro directo sino que cubre a aquellas compañías que suscriben el riesgo de contaminación en su nombre.

- Pool japonés.

Cubren las responsabilidades derivadas de contaminación del agua con carácter accidental procedente de petroquímicas. Tiene una capacidad de 4.000 millones de pesetas por siniestro.

- Pool sueco.

Es un consorcio integrado por la industria y los asegurados bajo una forma de sistema colectivo de seguro.

- Pool PLIA

Tambien es un pool de aseguradores que cubren tanto contaminaciones accidentales como graduales en USA

- Pool de la Asociación de la Industria Química del Reino Unido:CEILIF

Cubre contaminaciones graduales hasta 5 millones de libras sobre un régimen " claims made" es decir que se considera fecha del siniestro la de la reclamación. No obstante es requisito previo la elaboración de un informe previo de inspección.

- Proyecto Pool AEAI

En el año 1987 como consecuencia del endurecimiento en las coberturas de R.C. General y de Productos surge la idea de hacer un pool de asegurados, entre todos los miembros de la AEAI para cubrir este tipo de riesgo. Por si alguno de ustedes no lo conoce, la AEAI es la Asociación Europea de Gerentes de Riesgo entidad formada por ocho asociaciones nacionales de Gerencia de Riesgos entre las que se encuentra AGERS por parte española.

Se hizo un estudio de viabilidad y se vió que era posible para lo cual se establecieron acciones con un valor determinado que debían ser suscritas por empresas de asegurados de los países miembros. Se pensó en hacer una cautiva para reasegurar los riesgos e incluso se decidió la sede así como la empresa encargada de la administración.

Al producirse un ablandamiento en los mercados de seguro de R.C. se decidió dejar en suspenso el proyecto.

En 1990 la Asociación francesa quiso de nuevo sacar adelante este proyecto pero ahora para cubrir la contaminación gradual ya que en Francia como ya hemos dicho antes existe un pool Asurpol que cubre o cubría en aquel momento hasta 2000 millones por lo que el objetivo de la Asociación francesa era cubrir una segunda capa por encima de este límite.

Lo mismo pretendían por la misma razón otros países miembros de la AEAI en los que el objetivo era cubrir una segunda etapa por encima de ese límite.

El objetivo era por tanto crear un Pool europeo que cubriese 15 millones de ECUS en exceso de 10. E incluso se planteaba , para el caso de una buena acogida el ir a una tercera capa hasta 25 millones de ECUS.

El capital inicial era de 15 millones de ECUS, comprometiendose cada Asociación a suscribir 500.00 ECUS

En España en aquel momento, se hicieron gestiones para ver si era posible cubrir esa primera capa, dado que como ya hemos dicho se pretendía cubrir en ese pool el exceso de diez por lo que era necesario conseguir colocar esta primera capa. Las gestiones resultaron infructuosas. Solo algún broker se comprometía a hacer un estudio, pagado naturalmente, y en el caso de que dicho estudio fuera positivo se comprometían a buscar reaseguro empresa por empresa.

Tambien se hicieron gestiones ante algunas compañías que operan en España y que participan en Asurpol pero no se quisieron comprometer alegando que las empresas de cada país tienen diferentes sistemas.

Al no haber conseguido una respuesta concreta esta opción está en suspenso hasta que las empresas españolas se interesen formalmente por ella una vez que se consiga reaseguro para la primera capa.

No obstante mi punto de vista como asegurado , es que para incorporarse a un pool hay que conocer muy bien los riesgos para que, además de adoptar el principio de mutualidad de que todos contribuyan suficientemente, se ha de respetar el de equidad para que cada uno contribuya con lo que realmente debe contribuir en función de la magnitud de sus riesgos.

6.2.- CAUTIVAS

La creación o el alquiler de una cautiva exige un detallado estudio técnico y no es algo que se pueda improvisar en un momento determinado.

En general, una cautiva puede ser definida como una compañía de seguros o reaseguros fundada por un grupo industrial o comercial para canalizar a través de ella los riesgos, ya sea total o parcialmente, de la sociedad madre o de sus compañías asociadas.

Hay numerosas razones para la constitución por las sociedades madre de compañías cautivas así como un importante número de beneficios:

- Reducir el coste del seguro. Si históricamente el volumen de primas es superior a las indemnizaciones recibidas por siniestralidad, la retención de una parte de ese beneficio asegurador dentro de una cautiva, puede reducir el coste total de los seguros.
- Limitar la exposición al riesgo.
- Beneficiarse de las comisiones de reaseguro.
- Consolidar los programas de seguro del grupo y homogeneizar coberturas. Una cautiva puede servir de vehículo para la centralización financiera y administrativa del programa de seguros de una empresa. Puede ser utilizada para ofrecer a las filiales las coberturas y niveles de franquicia que cada uno desee, al tiempo que permite mantener el control y diseño global del programa de seguros dentro de la empresa principal.
- Oportunidad de ingresos financieros. Una cautiva permite a su propietario generar ingresos financieros sobre las reservas de siniestros, en aquellos seguros en los que hay alto intervalo de tiempo entre el cobro de la prima y el pago de las indemnizaciones. El caso más típico es precisamente la responsabilidad civil.

- Las primas pagadas son deducibles.
- Acceso directo al mercado de reaseguro, algo que está vetado a los asegurados.
- Permite cubrir riesgos no ofrecidos por el mercado convencional y conseguir un traje a medida de la empresa.
- Posibilidad de manejar los fondos constituidos.
- Permite fijar reservas técnicas.

La razón principal dada por las grandes corporaciones para la constitución de cautivas ha sido que la industria del seguro convencional no ha satisfecho sus necesidades financieras.

La prima pagada a un cía de seguros comprende gravámenes importantes al tener que soportar sus gastos generales, de márketing, beneficios y la prima pagada a los corredores.

Además la prima del asegurador convencional es pagada al principio. La cía de seguros guarda por tanto la prima hasta el momento de la indemnización con lo que obtiene beneficio por la inversión de esa prima.

Donde ubicar una cautiva

La ubicación de una cautiva no es algo que se decida al azar ya que deben ser considerados diversos aspectos.

Mis última referencias hablan de que existen del orden de 2700 cautivas de las cuales el 50% están ubicadas en Bermudas. La mayor parte son americanas y una de las razones de su existencia en la no existencia de impuestos que dependan del volumen de negocio.

En Caiman hay 350. En Bahamas 20 . En Vermont 200. En Chipre 10. En Luxemburgo hay mas de 150 y como dato que seguro que muchos de ustedes conocen, es en ese país en el que se encuentran establecidas las cinco compañías cautivas pertenecientes a empresas españolas. Razones que han llevado allí a estas empresas no las conozco con exactitud pero son sobre todo razones técnicas. En Luxemburgo lo importante es acumular reservas para riesgos catastróficos al lado de las reservas tradicionales.

En Luxemburgo hay impuesto sobre ganancias similar al de España aunque se permite acumular reservas lo que implica diferir impuestos.

Estábamos hablando de aspectos relativos a la ubicación de una cautiva y aspectos a considerar pueden ser:

- Distancia y comunicaciones con el país de la casa matriz.
- Legislación que proteja las operaciones de seguro .
- Infraestructura y servicios adecuados.
- Capacidad de respuesta de las autoridades.
- Sistema jurídico eficaz.
- Estabilidad política.
- Estabilidad económica.
- Fiscalidad.
- Niveles de capitales exigidos.

El éxito de una cautiva depende de la calidad de su gestión por lo que este aspecto es muy importante. Se considera necesario o al menos recomendable el imponer el manejo de fondos y limitar la actividad de los administradores a su cometido real:

- Contabilidad
- Anotaciones
- Auditorías
- Impuestos
- Etc.

Inconvenientes

- Capital requerido al que hay que adicionar los gastos de constitución.
- Coste de la gerencia.
- Menor dispersión del riesgo.
- Dependencia del mercado de reaseguro.
- Tarifificaciones ajustadas.
- Riesgos consecuencia de la propia gestión de terceros.
- Las reclamaciones salen del bolsillo del propietario.

Proceso de establecimiento de una cautiva:

A modo de resumen podemos decir que en el proceso de establecimiento de una cautiva hay tres hitos fundamentales.

- Evaluación.

Es necesario hacer un estudio de viabilidad el cual debe incluir una análisis de:

- Riesgos a asegurar a través de la cautiva.

- Previsión de siniestros a asumir.

- Estimación de gastos.

- Aspectos de contabilidad y fiscalidad.

- Domicilio.

- Requisitos de capitalización.

- Consideraciones legales.

- Estudio de resultados económicos esperados

- Diseño.

El diseño de una cautiva debe, reflejar los objetivos de la empresa en materia de gerencia de riesgos. Entre otros:

- Niveles de retención

- Capacidad y estructura del reaseguro

- Integración en la estrategia de la empresa

- Puesta en marcha y gestión. Este aspecto incluye:
 - Preparación de documentación para cumplir con la legislación.

 - Realización de servicios de contabilidad, incluso preparación de cuentas financieras.

 - Creación y funcionamiento de controles financieros y administrativos.

 - Cobro y pago de primas siniestros y gastos.

7.- CONCLUSION

A lo largo de esta media hora he tenido ocasión de contarles algunas de las diversas alternativas que se plantean para la financiación de los riesgos.

No podemos decir que ninguna de ellas sea totalmente preferible a la otra, el objetivo es buscar un punto de equilibrio, combinando todas las opciones que se nos ofrecen, dado que en toda actividad hay que buscar la optimización en todos los aspectos, y la mejor forma de conseguirlo en nuestro caso es la combinación de alternativas.

Muchas Gracias.