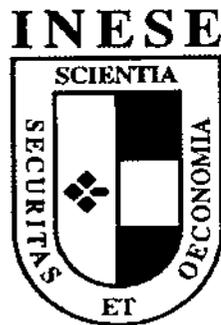


XI CONGRESO DE GERENCIA DE RIESGOS Y SEGUROS INDUSTRIALES

CEGERS '99

MADRID, 15-16 DE ABRIL DE 1999



**PANEL: EL IMPACTO DE LA GLOBALIZACIÓN
EN LA DISTRIBUCIÓN DEL RIESGO Y SU
REPERCUSIÓN EN LAS CONDICIONES
FINALES PARA LA EMPRESA**

***LA RETENCIÓN DEL RIESGO POR
EL SEGURO DIRECTO***

Por: D. Ignacio Martínez
Director Grandes Riesgos de ALLIANZ-AGF-UFE

No cabe duda que el fenómeno de la globalización de los mercados afecta a la gestión de una aseguradora de directo, pero no pretendo comentar el fenómeno de la globalización, tan evidente y conocido por todo el mundo, simplemente quisiera dar una visión de cómo llega a nuestro sector este fenómeno y como esta "globalización, a su vez, pudiera afectar a la retención del riesgo por parte del seguro directo.

El proceso que empezamos a vivir hace pocos años de concentración de compañías, que según entiendo, ni mucho menos ha terminado, nos conduce, sin duda, hacia una gestión cada vez más global de las multinacionales del seguro directo.

Un aspecto sobre el que merece la pena detenerse del anteriormente mencionado proceso de gestión global, es el concerniente al desarrollo del potencial de retención de riesgo de las aseguradoras de negocio directo.

Como consideración previa al análisis de retención de riesgo por parte de las compañías de seguro directo, he de matizar que el nivel de retención se encuentra en proceso de evolución y, es bien sabido, que en todos los procesos hay fuerzas o tendencias que juegan en un sentido u otro y nuestro caso no tiene porqué ser una excepción.

Sólo un pequeño inciso para señalar que las retenciones pueden establecerse como una proporción del riesgo (porcentaje), o como una primera línea en exceso de la cual se cede el riesgo. También se dan conjuntamente mezcla de ambas formas.

La tendencia de los últimos años cada vez más apunta a las fórmulas de exceso, tanto si se trata de filiales como de casas matrices, las retenedoras de riesgo. Pero no es el objeto de mi exposición analizar las formas de retener y/o transferir el riesgo, y sí por el contrario, entrar de lleno en los niveles de riesgo retenido.

Hace un instante me refería a las tendencias que juegan en un sentido o en otro, pues bien, en mi opinión, la tendencia que más incidencia tienen en aumentar el nivel de retención puede ser el nivel de cartera creciente de las grandes compañías, y esto está directamente ligado al proceso de concentración en el que estamos inmersos.

A nadie escapa que el potencial de retención de riesgo está directamente relacionado con el volumen de cartera, es decir, cuanto mayor es el volumen de primas suscritas, mayor es el colchón de provisiones existentes para atender siniestros y desviaciones sobre la siniestralidad esperada. Sin necesidad de entrar en demostraciones matemáticas, podemos ver intuitivamente que si suscribiéramos una única póliza con un límite de indemnización L y una prima P , siendo $L \gg P$, incurriríamos en un riesgo de pérdidas, ya que, en el caso de ocurrir el siniestro no habríamos podido llegar a provisionar el nivel L necesario para hacer frente al siniestro y deberíamos indemnizar esta falta de provisiones con cargo a los fondos propios de la compañía, situación que evidentemente no es deseable y para evitarla se recurre al reaseguro.

Si recorro al reaseguro disminuyo el nivel de riesgo asumido y en consecuencia disminuyo la retención. Si por el contrario el número de pólizas suscritas es mucho mayor, a medida que aumenta éste, disminuye la probabilidad de incurrir en pérdidas técnicas, ya que al reducirse los márgenes de error permite adecuar las retenciones de las compañías, siendo esta probabilidad cero en el caso de haber suscrito la totalidad del universo de pólizas y bajo la hipótesis de que las tarifas estén correctamente

calculadas y por tanto las retenciones de las compañías en este caso, no necesitarían protección de reaseguro.

De esta forma, parece claro que la tendencia natural sería ir elevando los niveles de retención del seguro directo a medida que avanza el proceso de concentración y/o el mercado de seguros crece.

Pero el equilibrio en las empresas aseguradoras y su día a día, no se corresponden siempre con las tendencias naturales anteriormente mencionadas.

Esto fundamentalmente está motivado por diversas tendencias de sentido contrario entre las que sobresale : **LA CUENTA DE RESULTADOS.**

Hoy en día, es bien conocido por todo el mundo, que no existe sector alguno en la actividad empresarial en el que no exista una presión realmente importante por el logro de resultados y que esta presión la trasladan los consejos de administración hacia los gestores de la empresa, no sólomente con el fin de obtener un buen resultado al final del ejercicio, sino que se exige cada vez más que éste se consiga mes a mes.

En la búsqueda de un resultado equilibrado, la presión se traslada a todas las áreas de negocio, reorientando aquellas susceptibles de producir pérdidas.

Pues bien, si trasladamos a nuestro sector el comentario anterior, lo primero que observamos es que las áreas de negocio podrían en algunos casos asemejarse a los ramos de seguro, y estos ramos también soportan la exigencia de una cuenta de resultados positiva.

En el sector asegurador es práctica habitual fijar los niveles de retención de forma independiente por ramos y en relación directa con el volumen de primas de los mismos.

¿ Qué sucedería si considerásemos el negocio de una compañía globalmente, sin reparar en la existencia de ramos ? Que el nivel de retención, se referiría siempre a volúmenes de cartera mucho mayores.

Este razonamiento tan simple choca frontalmente con la realidad de las empresas, y es absolutamente habitual ver que una aseguradora tiene niveles de retención totalmente dispares en función del ramo de que se trate.

Por ejemplo, si analizáramos el área de empresas y la de particulares, veríamos que no existe relación alguna entre sus retenciones respectivas. Esto también se puede observar entre los distintos ramos que conforman un área de negocio.

Sin duda, esta práctica permite a cada responsable de área o de ramo, afrontar su propia cuenta de resultados con mayores garantías de no perder dinero por causa del nivel de retención. Si a ello añadimos que nuestro negocio se trata de una actividad de riesgo, siempre observamos que existe una tendencia a disminuir el mismo y, en consecuencia, a disminuir el nivel de retención.

Los gerentes de las empresas soportan una presión creciente, por la obtención de un resultado a corto plazo. Es por ello, que estos gestores prefieren disminuir su riesgo de desviación en la siniestralidad, bajando sus retenciones, para así garantizar el resultado de la anualidad, sin tener en cuenta el efecto beneficioso que podría tener en el largo plazo jugar con ciclos de seguro multianuales. Esto nos lleva a trasladar al mercado de reaseguro más riesgo del que sería deseable. Motivado única y exclusivamente por trabajar en busca de resultado a corto plazo.

Este mismo fenómeno ocurre si observamos el comportamiento de una multinacional con sus diferentes filiales, que en ningún caso están exentas de responder a su matriz con una cuenta de resultados a nivel de lo solicitado.

Por ello, no se llega a fijar unos niveles de retención local más acordes con la capacidad del grupo, en base al volumen de negocio que se gestiona a nivel internacional.

No sería correcto olvidar los movimientos ejecutados desde el mercado de reaseguros, para inducir a las aseguradoras a cederles más negocio. Ello nos conduce a una situación en la que el mercado reasegurador mantiene una oferta de capacidad con una muy buena relación de precio. Esto provoca una reducción en la retención de riesgo por parte del seguro directo, que por otra parte busca asegurar su cuenta de resultados a corto plazo.

¿Por qué el mercado de reaseguros puede hacer esto ?

El mercado de reaseguros es un mercado mucho más global que el de directo, lo cual le permite tener retenciones mucho más elevadas. Para mantener el nivel de globalización, necesita mantener al menos el nivel de primas, y es por ello que mantiene una oferta de capacidad con buena relación de precio, a pesar de que vivimos en una situación con primas de un nivel técnico claramente insuficiente. Esto fuerza al mercado de reaseguros a tener resultados técnicos no equilibrados, pero que en su cuenta global puede paliar gracias a resultados no técnicos.

Esta política agresiva del reaseguro en materia de precios, fuerza al mercado de seguro directo a aceptar niveles de retención inferiores a los deseados a cambio de obtener un plus en su cuenta de resultados a corto. Circunstancia que por otro lado como hemos visto anteriormente, es el precio que el mercado de reaseguros paga para sufragar la globalización.

Esta práctica puede considerarse como "normal" entre los líderes del mercado de reaseguros.

Pero también se debe indicar la existencia de mercados de reaseguros, con una oferta de precio, mucho más agresiva que la del mercado tradicional del continente Europeo, y sin entrar a analizar las razones de la oferta, sólo quisiera señalar la importancia de la misma y la trascendencia que tiene de cara a la reducción de la retención en el mercado directo.

Hasta ahora hemos visto razones que, por sí solas, pueden justificar que las retenciones de riesgo del mercado de seguro directo aumenten o se reduzcan y todo ello, dentro de un sistema de equilibrios muy complejo, en el que sin duda alguna podríamos seguir introduciendo una infinidad de factores que influirían de manera notable, como por ejemplo :

- La aparición en su momento de pólizas multirriesgo, seguidas de la amplia difusión de las coberturas de Todo Riesgo y actualmente el creciente desarrollo de programas multi-line. Todo esto conduce a un concepto más global del seguro, perdiéndose en parte el tradicional concepto de ramos.
- Los contratos de reaseguros proporcionados por las casas matrices a sus filiales, cada vez más frecuentes y con unas retenciones de fondo mayores.
- La reducción de márgenes financieros que obliga cada vez más a buscar márgenes técnicos.
- La reducción de márgenes técnicos en las operaciones de seguro directo inducen a una búsqueda de resultado, a través de aumento de las retenciones.

- La importancia creciente dada a la solvencia de los reaseguradores, que evita la transferencia de riesgo hacia mercados menos consolidados.
- Etc....

Pero sin duda el factor que está siendo y terminará por ser el determinante, no es algo propio exclusivamente de nuestro mercado asegurador, si no de la economía mundial del final del siglo XX. LA GLOBALIZACIÓN DE LOS MERCADOS, que nos empuja a los aseguradores a globalizar nuestra cuenta de resultados y a ver el conjunto de negocio como un todo y esto sin duda pasa por una política de retenciones mucho más importante.