

R. 10.308

IGNACIO HERNANDO DE LARRAMENDI

CLASES DE REASEGURO



PUBLICACIONES DEL «BOLETIN OFICIAL DE SEGUROS Y AHORRO»

CLASES DE REASEGURO *

Por IGNACIO HERNANDO DE LARRAMENDI

Inspector del Cuerpo Técnico de Seguros y Ahorro. Abogado.

El seguro es la institución económica que tiene por objeto la protección por medios voluntarios de los riesgos que amenazan a los patrimonios de las personas naturales y jurídicas y las familias. Su carácter no es simple, sino que se compone de un conjunto de institu-

(*) Para la preparación de este artículo se han consultado los siguientes trabajos:

- BENÍTEZ DE LUGO: *Tratado de Seguros*. Madrid, 1942.
- DE MORI, B.: *Le contrat de Réassurance*. Roma, 1936.
- EHRENBERG, V.: *El Reaseguro*. Madrid, 1941. (Prólogo de J. M. Navas Müller.)
- FEER: *Approach to Reinsurance*. Nueva York, 1932.
- *System of Treaty Reinsurance*. Nueva York, 1926.
- GOLDING, C. E.: "Reinsurance Survey". *Journal of the Chartered Insurance Institute*, 1927.
- *The law and practice of Reinsurance*. Londres, 1948.
- GRIFFITH, M. R.: "Important clauses in a contract of Marine Reinsurance". *Journal of the Chartered Insurance Institute*, 1934.
- KOFF, W.: "Notes on the origin & development of Reinsurance". *Proceedings of the Casualty Actuarial Society*. Nueva York, 1930.
- LE BLANC, Henri: *La réassurance au point de vue économique*. París, 1949.
- NAVAS MÜLLER, J. M.: "Naturaleza Jurídica del Reaseguro". *Revista de Derecho Privado*, 1941.
- PERSICO, C.: *La Riassicurazione*. Città da Castello, 1926.
- ROCA GUILLÉN, J.: "Estudio del Reaseguro". *Revista de Derecho Mercantil*, 1949.
- STURHAHN, E. M.: *Reinsurance. Its practice and principles*. Nueva York, 1941.
- TOUSSAINT, A. V.: *Commentaires sur la Réassurance*. París, 1947.
- TUMA, J.: "Lower underlying retention in excess of Loss Reinsurance". *The Review*, 1948.
- TUMA, F. L.: "Changes in position of reinsurers". *The Review*, 1948.
- TUMA: *The economic theory of Reinsurance*. Londres, 1932.
- VIVANTE, C.: "Riassicurazione e cessione di portafoglio". *Assicurazioni*, 1934.
- WALES, C. D.: "Marine Reinsurance Treaties". *Journal of the Insurance Institute of London*, 1923.

ciones de segundo orden cuya naturaleza puede incluirse en dos grupos: el que se refiere a las diversas ramas de cobertura de riesgos, con tantas subdivisiones como puede ser el número de éstos, y el relativo a instituciones complementarias para la técnica de la industria aseguradora, que facilitan la posibilidad y efectividad de la garantía mediante mecanismos de diverso género. Entre éstas se puede citar especialmente: las *reservas*, que permiten la proyección temporal de los contratos en períodos superiores al año (ciclo comercial) (1), lo que es necesario en la técnica del seguro, por la existencia de operaciones a plazo largo, por la imposibilidad de que coincidan sus períodos con los del ejercicio económico y por imperativo de las leyes estadísticas, que exigen para su cumplimiento la observación en períodos de tiempo de la mayor amplitud posible; y el *reaseguro*, que facilita su proyección espacial, dividiendo los riesgos, repartiéndolos geográficamente, reduciéndolos a límites dentro de la capacidad de cada asegurador y dificultando la existencia de un "ecart" o desviación en la normalidad estadística.

El fundamento de estas dos instituciones está en la necesidad técnica del seguro de aplicar el cálculo de probabilidades a la estadística con la mayor exactitud, para lo que es necesario que tengan la máxima amplitud posible los tres factores siguientes: la unidad de observación, el número de casos que entren en ella y la igualdad entre los mismos. Esto puede conseguirse con las reservas y el reaseguro. Este último tiene más importancia, pues con él se consiguen fines que exceden de los antes expuestos, como es, por ejemplo, la difusión geográfica que evita las concentraciones de riesgos y produce el saludable efecto de aportar, en caso de siniestro grande, dinero sano, no perjudicado por la repercusión del daño en la economía nacional. Además, sus efectos, directamente reflejados en la técnica del seguro, son más importantes que los de las reservas, que pueden ser sustituidas en los seguros a plazo medio por otros sistemas, como el de la contabilización trianual de los resultados de cada ejercicio (2), aunque, en cambio, no sean fá-

(1) La monografía de CH. PINEAUX *Assurances y Placements* (París, 1938) estudia el problema de las reservas en el seguro con mucha amplitud. También son interesantes los artículos publicados en la *Revue Générale d'Assurances Terrestres* por FOURASTIÉ, "Les reserves techniques dans les Sociétés d'Assurances", 1941, pág. 253, y por P. SOUMIEN, "Les reserves dans les Sociétés d'assurances et de capitalisation", 1941, pág. 128.

(2) En Lloyd's y, en general, en el seguro marítimo británico, la contabilidad no se cierra hasta dos años después de la finalización de las operaciones de un ejercicio, no liquidándose hasta entonces sus resultados, por lo que éstos

cilmente sustituíbles las reservas de garantía o supersiniestralidad. En el seguro de vida se altera esta afirmación que acaba de exponerse, como tantos otros aspectos de la técnica del seguro, y en su ámbito la importancia de las reservas puede estimarse superior a la del reaseguro (3).

Con independencia de la precedente valoración comparativa no puede dudarse de la importancia de ambas instituciones dentro de la técnica aseguradora, por lo que el estudio y análisis de sus modalidades y características es del mayor interés, no ya sólo entre los especialistas, para los que es fundamental—y con demasiada frecuencia falta—, sino para los que, alejados directamente del seguro, pueden relacionarse con él y necesitan conocer sus principios técnicos para no percibir una imagen deforme de la realidad (4).

En el reaseguro existen una serie de problemas de carácter jurídico, económico y técnico, cuyo análisis ofrece el máximo interés, especialmente si se llegan a engarzar en una verdadera "teoría general" que examine esa institución de un modo integral, no limitándose a alguno de sus aspectos, ya que en este caso existirá el peligro, o casi la certidumbre, de que al ser incompleta la visión obtenida, se induzca al error de quien la observa por infraestimarse o no tenerse suficientemente en cuenta, aun cuidando el evitarlo, los aspectos que no se tratan.

La descripción de sus diversas modalidades permite un conocimiento exacto de su naturaleza y mecánica, sin los peligros antes apuntados.

son más exactos que con la utilización de reservas técnicas aproximadas o medias.

(3) La combinación del ahorro con la cobertura de un riesgo, característica del seguro de vida, reduce la función del reaseguro, del que puede prescindirse con más facilidad que en otros ramos, especialmente en las Compañías de solvencia económica y estabilidad en que el problema de financiación de la producción no es tan fundamental como en las de nueva creación. En cambio, las reservas son necesarias para garantizar el ahorro en las operaciones de vida, siendo imposible prescindir de ellas dentro de un régimen de seguro técnico.

(4) Donde más se aprecia el desconocimiento de los mecanismos técnicos empleados por el seguro para sus fines, es en los problemas de tributación—de reservas y de reaseguro especialmente—, en que se han cometido graves errores, que se van evitando lentamente en los diversos países. En España se ha elevado recientemente a las Cortes por el Gobierno un proyecto de ley que corrige los defectos que anteriormente existían sobre la tributación de los intereses de reservas cedidos en reaseguro; pero todavía subsisten problemas en la tributación de las primas de reaseguro.

Antes de iniciar ese estudio conviene expresar, aunque sea brevemente, lo que se entiende por reaseguro. Es un problema complejo el de si el reaseguro es una modalidad del contrato de seguro o un contrato con naturaleza propia. Existen opiniones diferentes respecto a su naturaleza jurídica, pero en cualquier caso puede llegarse a la "descripción" del reaseguro como "la operación por la que un asegurador distribuye sus riesgos, cediéndolos total o parcialmente a otro u otros aseguradores, con el objeto de reducir el volumen de las pérdidas que pueda producir cada contrato a unos límites soportables por su empresa". Esta "descripción" de lo que es el reaseguro, basada especialmente en la definición del autor británico Golding (5), sirve para dar una idea clara de su esencia, que está en el desplazamiento de la responsabilidad que pesa sobre un asegurador por los riesgos asumidos, hacia otro asegurador; o sea algo así como un "seguro de otro seguro", que permite la aceptación de riesgos muy superiores a los que la capacidad de cada empresa puede soportar.

El reaseguro, aun con unidad en lo esencial, ofrece una serie de modalidades distintas que se adaptan a cada una de las necesidades de protección que experimentan los aseguradores y a las características propias de cada ramo o clase de seguros. En esto se presenta una analogía con el seguro, en el que también se da ese carácter multiforme que, en general, ignoran los no especialistas. La diferencia surge en que mientras en el seguro las formas diversas nacen de la variedad de riesgos a cubrir, pudiendo decirse que presentan una diferenciación vertical, como sin duda ocurre entre los de vida, transporte, incendio o crédito, sin citar otros muchos, cada uno de los cuales tiene una fisonomía propia más aún interna que externa; en el reaseguro, la diversidad aparece en razón de factores distintos y tiene un carácter "horizontal", pudiendo presentarse en diversos ramos del seguro con caracteres análogos.

Una nota muy fundamental del reaseguro es la extraordinaria variedad de sus operaciones, hasta el punto de que si se hiciese un análisis comparativo de sus contratos sería muy difícil encontrar un grupo de ellos de condiciones iguales, ni siquiera en los preparados por una misma Compañía. La razón de esto se encuentra en que el reaseguro es un contrato entre dos empresas de potencia análoga, en que no existe la desigualdad económica que suele ser frecuente entre asegurador y asegurado y que, además, al hacerse los contratos en un

(5) C. E. GOLDING: Obra citada, pág. 12.

régimen de competencia y ser ésta, por lo general, bastante fuerte, son los cedentes los que imponen las condiciones de cada tratado o contrato, casi pudiendo decirse que se invierte el proceso normal de los contratos de adhesión.

También influyen en este hecho otras dos circunstancias: los problemas específicos de cada Compañía cedente, en razón de los cuales es preciso introducir cláusulas o sistemas especiales; y la falta de ordenación legal sobre la forma de los contratos de reaseguro (6), que ha permitido manifestar sin cortapisa alguna la libre iniciativa individual.

Al clasificar las modalidades del reaseguro pueden seguirse varios sistemas que es necesario enjuiciar. En primer término, podría hacerse una simple enumeración de las distintas clases que pueden existir, sin buscar ningún criterio sistemático en la ordenación. Este procedimiento no es aconsejable, porque puede llevar a la confusión al poner en pie de igualdad modalidades de distinta naturaleza y valor. Otro método es el de hacer diversas clasificaciones en función de criterios distintos—evitando las dificultades que se presentan para agrupar todas las variedades en un solo sistema orgánico—, pero con el defecto de que no se podrían eludir las repeticiones, lo que no le hace aconsejable para un trabajo expositivo, aunque como orientación resulte de utilidad. Por ello se va a seguir un camino doble: en primer término, desarrollar casi esquemáticamente el mayor número de clasificaciones basadas en criterios distintos, para después—buscando el camino más lógico—desarrollar con detenimiento las variedades más importantes de reaseguro debidamente ordenadas.

I.—SISTEMAS VARIOS DE CLASIFICACIÓN.

Con arreglo al primer criterio, puede llegarse al siguiente cuadro clasificatorio del reaseguro:

A. Por el método de contratación:

a) Facultativo: Cuando no existe ninguna obligación de ceder ni aceptar en las partes y cada operación es independiente de las restantes.

(6) En España, el decreto de 29 de septiembre de 1944, que regula las operaciones de reaseguro, señala algunos requisitos que deben tener los tratados, sin expresar nada en cuanto a su forma. En otros países ocurre un hecho análogo; pero aun existiendo un ordenamiento legal del reaseguro, se ha prescindido de regular su forma.

b) Semifacultativo: Cuando se estipula la obligación de aceptar para el reasegurador, pero no la de ceder para el reasegurado.

c) Obligatorio: En que existe obligación de aceptar por parte del reasegurador y de ceder por la del reasegurado. A su vez se puede dividir en:

a') Contractual, cuando esta situación nace a consecuencia de un contrato libremente efectuado por ambas partes.

b') Legal, cuando esto surge de una ley que obliga en determinadas condiciones al reaseguro.

B. Por el contenido de las cesiones:

a) Cesiones de riesgos: En que se desplaza al reasegurador la totalidad o una parte de los riesgos que se desea reasegurar, pasando éste a hacerse cargo de la proporción que corresponda, tanto de los derechos (primas) como de las obligaciones (siniestros y comisiones) procedentes del riesgo reasegurado.

Esta se puede dividir a su vez en:

a') Cesiones de partes alícuotas de riesgos o reaseguro de cuota parte.

b') Cesiones de cantidades determinadas de cada riesgo. (7).

c') Cesiones de excedentes de los plenos fijados libremente o reaseguro de exceso de riesgos.

b) Cesiones de siniestros en que, mediante la percepción de una prima especial, el reasegurador soporta los siniestros que reúnan determinadas condiciones, que, en cambio, no se hace cargo de ninguna parte alícuota de los contratos directos en conjunto.

C. Por la composición de las cesiones:

a) Individuales: Cuando cada una corresponde a un riesgo separado, como ocurre en el reaseguro de riesgos, y en alguno de siniestros, como, por ejemplo, el automovilístico.

b) Colectivas: Cuando la cesión se establece sobre los siniestros que, teniendo un mismo origen, pueden afectar a pólizas diferentes, como ocurre en los reaseguros de catástrofe, conflagración o similares.

c) Globales: Cuando la cesión es de la cifra total de siniestralidad del cedente, si ésta excede de un coeficiente o una cifra determinada.

D. Por su amplitud:

(7) En la práctica británica se denomina "First interest reinsurance".

a) Parcial: Cuando sólo se reasegura una parte de los riesgos aceptados, la que conviene a los intereses de los cedentes.

b) Total, cuando se establece la cesión de la totalidad de los riesgos, lo que tiene un carácter excepcional que le quita la cualidad de verdadero reaseguro.

E. Por su finalidad:

a) De Reaseguro propiamente: Cuando su objeto es la división y reparto de riesgos, como ocurre generalmente, por lo que las cesiones son en cada caso lo más pequeño que la capacidad del cedente permite.

b) De cesión de cartera: Sin los inconvenientes legales que puede haber para los trasposos legales de cartera, lo que se consigue con un reaseguro total.

c) De ayuda a Compañías o ramas nuevas, para lo que se utilizan reaseguros casi totales que permiten a los aseguradores aceptar riesgos para los que no están técnicamente capacitados, obrando bajo las directrices de los reaseguradores, hasta haber obtenido la experiencia de que carecían.

d) De seguro directo: Cuando no pudiendo o no siendo conveniente operar directamente por los requisitos legales establecidos u otras razones, se trabaja a través de un asegurador directo que desarrolla en realidad una función de agente.

F. Por el carácter de los reaseguradores:

a) Reaseguro profesional, que es el que practican los reaseguradores que se dedican de un modo especial y exclusivo a estas operaciones.

b) Reaseguro no profesional, que efectúan los aseguradores directos, que así aumentan su volumen de operaciones; este reaseguro suele tener el carácter de recíproco, estipulándose en razón de un contrato inverso de un volumen semejante de primas.

G. Por el carácter de las operaciones:

a) Reaseguro simple, que se contrata con un sólo reasegurador, por lo menos para cada grupo de excedentes; así tiende a ocurrir en el reaseguro profesional, aun cuando la cesión de un excedente completo no es muy frecuente.

b) Reaseguro compuesto, en que cada grupo de plenos que componen un excedente se ceden a un número variable de reaseguradores, generalmente no profesionales, que tienen una parte alícuota del conjunto, distinta o no para todos. Falta el carácter de "co-rease-

guro", porque no siempre son exactas las condiciones para todos ellos y los contratos tienen plena autonomía.

c) Reaseguro mutuo o de grupo, en que los aseguradores forman un grupo o "pool", a que llevan todas sus cesiones, repartiéndolas con arreglo a unas bases prefijadas.

H. Por el origen del negocio :

a) Cesiones: Si proceden de aceptaciones de seguro directo.

b) Retrocesiones: Si proceden de aceptaciones de reaseguro.

I. Por el grado de las cesiones :

a) En el reaseguro de riesgos.

a') Primer excedente: Cuando su objeto son las primeras cesiones después de la retención del cedente o retrocedente.

b') Segundo o tercer excedente: Cuando su objeto es la cesión de los excedentes de los riesgos ya reasegurados de primer excedente.

b) En el reaseguro de siniestros.

a') Primer excedente, cuando se reasegura hasta un límite determinado la cifra de siniestros que exceda de la que conserva el asegurado directamente.

b') Segundo o tercer excedente, cuando se reasegulan los ulteriores excesos de pérdidas.

J. Por el ramo a que se refieren :

a) Vida, que presenta características propias respecto a otras modalidades. Dos son las más importantes:

a') Reaseguro de primas globales, que no difiere del reaseguro de excedente de riesgos, desplazándose al reasegurador una parte alícuota de todas las obligaciones del contrato, no sólo en cuanto a cobertura de riesgo, sino en cuanto a instrumento de ahorro, teniendo en muchos casos el reasegurador un papel de financiero de la producción.

b') Reaseguro de primas de riesgo, en que sólo se desplaza al reasegurador una parte proporcional del riesgo de muerte que en cada momento del contrato soporta el asegurado directo, que, en cambio, retiene en su totalidad todo lo que corresponde a prima de ahorro. Esta modalidad, que presenta indiscutible complejidad técnica, no se ha desarrollado todo lo que parece apropiado al permitir la máxima retención de primas, debido a que no permite la colaboración financiera del reasegurador en la producción directa, tan necesaria en un mercado irregular.

b) Marítimo.

La especialidad del reaseguro en este ramo es muy destacada, ya que por el sistema de contratación y por la naturaleza de sus riesgos presenta características que le diferencian de los restantes. En primer término, debe señalarse la mayor importancia del reaseguro facultativo, en que se hace un volumen muy grande de operaciones. Por otra parte, se utilizan algunas fórmulas exclusivas de este ramo, si bien hoy día se tienden a hacer extensivas, adaptadas a sus exigencias, al seguro de aviación. Las más importantes son las siguientes:

- a') Reaseguros en términos distintos de los originales.
- a") De determinada clase de pérdidas.

Es muy frecuente la contratación del reaseguro sólo para ciertas clases de pérdidas, especialmente la pérdida total (real o constructiva) o con excepción de las averías particulares ("F. P. A. terms"). En estos casos, el reasegurador sólo está obligado a contribuir al siniestro en caso de que éste se produzca por las pérdidas o riesgos asegurados. La prima se fija para cada caso por los reaseguradores.

- b") De determinadas causas de siniestro.

No es tan frecuente, pero también se utiliza en algunos casos especiales (mercancías) el reaseguro de las pérdidas ocasionadas por incendio o alguna causa específica. En aviación es esto frecuente. Las primas se fijan como en el caso anterior.

- b') Reaseguros de objetos amenazados de siniestro o siniestrados.

En el mercado de Londres, preferentemente Lloyd's, se aceptan reaseguros de riesgos en barcos que se sabe están en peligro o de los que no se tienen noticias, o incluso que se sabe han sufrido algún accidente ("overdue market"). El asegurador paga por ello una prima muy fuerte, en razón de las probabilidades que existan de pérdida total o de averías importantes en el casco en peligro o del tiempo de la falta de noticias. En algunas ocasiones, estas primas son hasta del 90 por 100 del capital en riesgo (8).

- c) Otros ramos.

En otros ramos de seguro existen también particularidades especiales en la contratación del reaseguro, principalmente en cuanto predomina una u otra modalidad; pero todos ellos incluidos dentro de

(8) Muy recientemente ha tenido gran actualidad esta clase de reaseguro en el siniestro sufrido por el transatlántico "Magdalena", que acabó con su hundimiento, cuando ya parecía que estaba a salvo. Las primas que se pagaron en Lloyd's sufrieron una gran oscilación, en función de las incidencias del salvamento, llegando hasta más del 50 por 100 del valor asegurado.

las fórmulas generales. Por ejemplo, en incendios suele utilizarse el reaseguro de exceso de riesgos, combinándolo en ocasiones con el de conflagración; en el de responsabilidad, el reaseguro de exceso de pérdidas; en los riesgos agrícolas, el reaseguro de exceso de siniestralidad, etc.

II.—REASEGURO DE RIESGOS.

Esta modalidad de reaseguro es la que podemos llamar clásica, y para muchos aseguradores profesionales continúa siendo la única forma de verdadero reaseguro.

Puede ser definido como “el contrato por el que un asegurador directo desplaza total o parcialmente sobre un reasegurador un riesgo asumido en las mismas condiciones económicas que habían sido estipuladas por el asegurado, menos una comisión de reaseguro”. De este modo el reasegurador aceptante percibe la parte correspondiente de la prima original, paga idéntica proporción en las comisiones y gastos y queda sujeto del mismo modo a la responsabilidad que surja en caso de siniestro.

Otra definición que también señala con precisión las características del reaseguro de riesgos es la que lo identifica con “el desplazamiento del asegurador al reasegurador en una parte alicuota o determinada de los riesgos asumidos por el primero, mediante la subrogación del segundo en la parte proporcional correspondiente de los derechos y obligaciones del contrato original y el pago de una supercomisión o comisión de reaseguro”.

La comisión de reaseguro suele ser del 1 al 2 por 100 de la prima original y tiene por objeto compensar al asegurado directo de los gastos de la gestión del seguro directo. Además, en los tratados de reaseguro colectivo se establece una comisión calculada sobre los beneficios que el tratado proporcione al reasegurador, y que se justifica en función de la hábil selección de riesgos hecha por el reasegurado.

La esencia del reaseguro de riesgos está en la cesión de una parte alicuota del contrato en su integridad, o sea en una subrogación parcial o total en ciertos casos, como antes se ha expresado. Por el contrario, en el reaseguro de siniestros se efectúa un nuevo contrato sobre bases completamente distintas al contrato directo.

Un aspecto que interesa señalar de este reaseguro es que la cesión parcial del contrato original puede tener dos sentidos: el primero y más corriente, en que la “parte” es una porción alicuota del

contrato en globo, por ejemplo, en un contrato de un millón de capital y diez mil de prima, en que se ceda medio millón de capital y cinco mil de prima; y otra segunda menos frecuente, salvo en el ramo marítimo, en que se ceden determinados riesgos o clases de pérdidas de los cubiertos en la póliza original. En este último caso, en una póliza de cascos suele ser frecuentemente reasegurar la posible pérdida total, quedando las averías generales o particulares a cargo del asegurador directo. Puede parecer en principio que esta modalidad no debe ser incluida dentro de los reaseguros de riesgos, sino más bien en los de siniestros, o en todo caso en una clase intermedia; pero si se analiza con detenimiento su naturaleza, se ve que la prima puede perfectamente descomponerse, correspondiendo una parte al riesgo reasegurado y otra al retenido, por lo que el reaseguro es realmente de riesgos. Esto se aprecia más exactamente en el seguro de accidentes del trabajo, en que el riesgo de incapacidad temporal es retenido íntegramente por los aseguradores directos, mientras que el de incapacidad permanente y muerte se cede parcialmente en reaseguro. La única diferencia está en que en este seguro la prima se presenta ya descompuesta, mientras que en el marítimo no ocurre esto, y es el reasegurador quien la descompone al aceptar la cesión. Otro ejemplo interesante de este mismo caso es el reaseguro que en la época inmediatamente anterior a la guerra mundial (9) hacía el Gobierno inglés en los riesgos marítimos de guerra de mercancías. Estos se cubrían en un "pool" formado por las Compañías y Lloyd's y el Gobierno reaseguraba los "King's enemy risks" (riesgo de enemigos del rey), que era el más importante de los de la cobertura garantizada por el "pool", que no podían soportar los aseguradores privados con unas primas uniformes y estables, como, por otra parte, eran necesarias para no paralizar el comercio exterior británico (10).

En el reaseguro de riesgos es necesario distinguir dos métodos diferentes de contratación que deben estudiarse separadamente: el método facultativo y el método obligatorio. Durante muchos años el estudio del reaseguro se agotaba en el estudio de estos dos métodos. La aparición del reaseguro de siniestros ha introducido un nuevo ele-

(9) El "War Risk Cargo Pool" comenzó sus operaciones el 1.º de abril de 1939 y cesó al estallar la guerra mundial.

(10) Las primas de la cobertura dada por este "pool" oscilaban desde un chelín y seis peniques por ciento (0,75 por 1.000) hasta siete chelines seis peniques por ciento (3,75 por 1.000), de los cuales se pasaban más de dos terceras partes al Board of Trade, por el reaseguro de los "King's enemy risks".

mento, de que no se puede prescindir en cualquier análisis completo de las formas de reaseguro, y ha movido al autor de este trabajo a establecer una clasificación distinta a las hasta ahora empleadas, en función del contenido de los contratos, y no de las formas utilizadas en su adquisición o producción, estimando que entre el reaseguro de siniestros y el de riesgos existe una diferencia esencial en el contenido del contrato, como es la de establecerse sobre bases distintas —los riesgos en conjunto y los siniestros—, mientras que entre el facultativo y el obligatorio la única diferencia es del método en la producción, que en el primero se hace de un modo específico para cada cesión, mientras que en el segundo se regulan globalmente todas las cesiones de una clase entre dos Compañías. Quizá esta distinción surgiría más claramente si en vez de facultativo se utiliza la designación de específico, como es frecuente en los Estados Unidos (11), y para el obligatorio la de “colectivo”, si bien esta última no se ha empleado hasta el momento actual. De este modo se señala la principal diferencia que entre ambos existe, ya que el facultativo o específico, salvo en la variedad de “open cover”, se refiere a cesiones aisladas, sin ninguna relación entre sí, mientras que el obligatorio o colectivo lo hace al conjunto de operaciones del cedente o a una parte general de ellas.

A. METODO FACULTATIVO:

Con este nombre se conocen “las operaciones de reaseguro realizadas mediante acuerdo específico para cada cesión entre reasegurador y reasegurado”. Esta modalidad es muy semejante al seguro directo, tanto que en algunos ramos, como el marítimo, son muy difíciles de diferenciar cuando ambos—seguro directo y reaseguro—se realizan por medio de corredores, como casi sin excepción ocurre en el mercado de Londres. En la contratación facultativa el cedente estudia sus aceptaciones de seguro directo, el volumen y peligrosidad de cada riesgo y, sabiendo sus posibilidades de retención, busca un reasegurador a quien colocar el excedente; éste, en razón de las condiciones específicas del riesgo ofrecido, lo acepta o rechaza o pone condiciones especiales, del mismo modo que se hace en las operaciones directas.

El facultativo o específico es el más antiguo de los métodos de contratación, si bien es difícil fijar la fecha exacta de su aparición,

(11) Así lo designa E. M. STURHAHN: Obra citada, pág. 13.

dato el confucionismo a que ha dado lugar el término "reaseguro", que en tiempos antiguos tenía un sentido diferente al actual, refiriéndose al seguro que tenía que contratar el asegurado si el primer asegurador se declaraba en quiebra (12). Se utilizó en un principio en el seguro marítimo, donde todavía conserva su mayor importancia. El contrato facultativo más antiguo de que se tiene certidumbre es un reaseguro de determinados peligros específicos de un riesgo marítimo, efectuado el año 1730. Del ámbito del seguro marítimo pasó en los siglos XVIII y XIX a otras modalidades de seguros, principalmente al seguro de incendios, posteriormente a otros ramos y últimamente al seguro de aviación, en donde, debido a lo elevado de las primas, el alto grado de peligrosidad de cada riesgo y el volumen de capital en riesgo, juega un papel de mucha importancia.

La utilización de los tratados obligatorios de reaseguro ha hecho perder mucha importancia al facultativo, que tiene hoy día un carácter complementario para el excedente de lo cubierto por los tratados o para casos especiales. Sólo conserva importancia en los ramos marítimos y de aviación y muy especialmente en Lloyd's; pero aun en estos casos muy inferior a la que llegó a tener anteriormente.

Es interesante referirse a los argumentos utilizados para defender y atacar el régimen facultativo, que pueden agruparse del siguiente modo:

a) Comparación con el reaseguro obligatorio.

a') Ventajas.

1) Se permite al reasegurador un estudio completo de cada riesgo, y de ese modo puede realizar una adecuada selección, semejante a la que se hace en las operaciones directas, evitándose la aceptación obligatoria de riesgos malos. De ahí nace su supuesta superioridad técnica sobre el sistema de tratados.

2) A cada contrato se le da el tratamiento que por sus especiales características requiere, sin someterle a condiciones generales, que pueden no ser perfectamente adaptables al caso concreto.

3) Es el único sistema utilizable para la cobertura de los excedentes de riesgos muy grandes que agotan todos los plenos de los contratos obligatorios. Esta circunstancia, y el hecho de que en los riesgos de más peligrosidad se retienen plenos más pequeños—jugando el reaseguro en función del pleno—, hace que la importancia del

(12) GOLDING: Obra citada, pág. 2.

sistema facultativo sea superior en los riesgos peligrosos que en los normales.

b') Inconvenientes.

Oponiéndose a las anteriores ventajas, aparecen los inconvenientes que presenta el método facultativo, que han ocasionado su abandono como instrumento principal en el reaseguro moderno. Pueden agruparse del siguiente modo:

1) Comerciales: El método facultativo tiene la desventaja de que su administración es complicada y produce una elevación en los gastos generales que, en caso de competencia aguda en la producción del negocio, se hace insostenible y es preciso sustituir.

2) Técnicos: El principal es el de la lentitud, que puede producir una dilación en la colocación de los excedentes de varios hasta de muchos días, en los que el asegurador directo está falto de la cobertura de reaseguro, soportando riesgos superiores a los que admite su capacidad económica. Esto, en caso de siniestro, puede poner en peligro su estabilidad y, en todo caso, introduce un elemento aleatorio en la técnica del seguro incompatible con su naturaleza.

c') En resumen, puede decirse que las ventajas técnicas del método facultativo no se compensan, no ya sólo con las desventajas comerciales, sino también con la importante irregularidad técnica de la falta de cobertura automática, siendo este el motivo del papel que hoy día juega, en general, de instrumento auxiliar del reaseguro obligatorio, que es el que realmente le corresponde en la técnica aseguradora.

b) Modalidades:

Dentro del reaseguro facultativo existen varias modalidades, alguna de las cuales se acerca al reaseguro obligatorio, pero sin llegar a perder el carácter de libertad y voluntariedad en la contratación que es su característica esencial.

a') Individual o aislado:

Es el contrato facultativo puro, en que cada operación de reaseguro carece de toda relación con cualquiera otra que pueda haberse formalizado en el pasado o ir a hacerse en el futuro entre las mismas entidades; estipulándose para cada caso todas las condiciones que regularán las obligaciones de las partes, aun cuando al proponerse la operación se haga referencia a condiciones semejantes de otros contratos anteriores o el reasegurador imponga de un modo uniforme unas mismas condiciones a todos los que quieran cederle sus riesgos facultativamente. Lo esencial es que se dé la circunstancia de no

existir relación jurídica alguna anterior al contrato entre las partes, sino que ésta comience y acabe en cada cesión.

b') Tratado facultativo (13):

En este caso existe un acuerdo entre ambas partes referente a las condiciones en que se han de estipular las posibles cesiones facultativas que se contraten entre ellas. Suele ser frecuente cuando existen muchas operaciones de esa clase entre dos empresas, generalmente sobre bases de reciprocidad, y conviene llegar a un acuerdo en cuanto a sus normas generales, facilitándose así la formalización de cada operación individual, pero sin existir, por parte de ninguna de las partes, obligación ni de ceder ni de aceptar, conservándose el carácter de voluntariedad. Por lo general, estos acuerdos se llevan a cabo sin ninguna formalidad, por una simple carta en que se fijan las condiciones más importantes.

c') Tratado semifacultativo u obligatorio para una sola de las partes (14):

Esta modalidad podría también incluirse dentro del reaseguro obligatorio. En ella se efectúa un contrato en virtud del cual el cedente se reserva la facultad de ceder libremente sus excedentes, en tanto que el reasegurador queda obligado a aceptarlos dentro de los términos contratados. Esta variedad ha sido muy discutida y es poco utilizada. En Estados Unidos se emplea por los reaseguradores profesionales, para dar facilidades a las agencias generales de las Compañías directas, que formalizan operaciones con un margen de independencia respecto a la Oficina Central.

c) Aplicación:

El método facultativo no se limita exclusivamente al reaseguro de exceso de riesgos, sino que en algunas ocasiones se utiliza también en el de siniestros, en la modalidad de cobertura de exceso de pérdidas individuales, especialmente en la rama de automóviles y de aviación. Otra clase esencial de reaseguro de siniestros—aunque no de “exceso de pérdidas”, que no sólo utiliza, sino que exige el método facultativo, es la que se practica en el seguro marítimo, en relación a siniestros aún no determinados (15), a que ya se ha hecho referencia.

(13) Así lo denominan PERSICO (obra citada, pág. 33) y STURHAHN (obra citada, pág. 14).

(14) STURHAHN (obra citada, pág. 14) lo denomina “semi-facultative treaty”; en cambio, GOLDING (obra citada, pág. 38) lo titula “open cover”.

(15) “Overdne market”.

B. METODO OBLIGATORIO:

Al aumentar la necesidad de seguro de incendios y progresar la técnica de este ramo fueron surgiendo las deficiencias del sistema facultativo en la colocación de reaseguros, por su costosa administración y, sobre todo, poca rapidez.

Para comprender las exigencias que requirieron la aparición del método obligatorio, es preciso considerar la diferencia en la técnica del seguro marítimo, en que nació el seguro facultativo, y la del seguro de incendios, en que lo hizo el obligatorio. La contratación del seguro marítimo se circunscribía en aquellos tiempos a los puertos importantes en que los mercaderes preparaban sus operaciones y, dentro de ellos, en sus centros de reunión. El seguro marítimo vivió muchos años en una organización social típicamente medieval, en un orden naturalmente creado para cada una de las actividades colectivas o sociales de sus hombres. De ahí la importancia de las lonjas, bolsas o centros de contratación, de que hoy es único ejemplo activo la Corporación de Lloyd's, en Londres. Esto originó un ambiente que favorecía el desarrollo del método facultativo; a ello contribuía especialmente la existencia del asegurador individual, que respondía con todos sus bienes de sus operaciones, y que por la desconfianza de los corredores, que conocían su capacidad económica aproximada y preferían el sistema de coaseguro, limitaba sus aceptaciones a lo que realmente podía retener, sin comprometerse en operaciones de un volumen desproporcionado, que le hubieran exigido un reaseguro frecuente. Cuando no podía soportar directamente todo el riesgo asumido, cedía facultativamente el exceso a los otros aseguradores, a los que veía a diario en el centro de contratación.

Por el contrario, el seguro de incendios se desarrolló de modo muy distinto, por entidades fuertes que aspiraban a la creación de una gran masa de riesgos, para lo que utilizaban agentes que buscaban los contratos, pero sin centros comunes de contratación ni una clientela habitual como la de los mercaderes y, sobre todo, con unas primas de una cuantía muy pequeña—lo que no ocurría con las de seguro marítimo—para unos capitales en riesgo de gran volumen. Esto producía una necesidad muy grande de reaseguro, cuya colocación facultativa era difícil y costosa, surgiendo la necesidad imperiosa de un procedimiento que evitase estos inconvenientes, permitiendo una contratación automática y de la mayor sencillez posible. Así se imprimía la rapidez que exigía la prudencia de los aseguradores y se

suprimían muchas complicaciones en la administración de los contratos.

De este modo se llegó a la aparición, en 1821, del primer tratado de reaseguro entre dos Compañías europeas de seguro directo, entre las que se siguieron contratando hasta el año 1846, en que fué fundada la primera Compañía profesional de reaseguros, la "Colonia", en la ciudad alemana de dicho nombre (16). El profesionalismo, nuevo factor que se introdujo en el mercado, había de producir el triunfo definitivo del reaseguro obligatorio de riesgos, que desde entonces se puede considerar unido sustancialmente al reaseguro profesional.

a) El tratado:

En el estudio del reaseguro obligatorio es necesario hacer referencia expresa al concepto de tratado, que puede definirse como: "el contrato preliminar efectuado por una Compañía de seguros y otra de reaseguros, o dos Compañías de seguro directo, o dos Compañías de reaseguro, por el que se crea a la entidad reasegurada la obligación de ceder sus riesgos y a la reaseguradora la de aceptarlos en determinadas condiciones que se estipulan en el tratado". De este modo el tratado de reaseguro es un verdadero contrato preliminar que contiene una promesa de contratos efectivos, regulando las condiciones en que éstos han de efectuarse. Por lo tanto, el tratado es fuente de dos figuras jurídicas diferentes: por una parte, de la obligación de ceder y aceptar, y por otra, de un ordenamiento jurídico que ha de regular los contratos futuros nacidos de la efectividad de las obligaciones a que se ha hecho referencia en primer término.

No es posible profundizar más en este trabajo en la naturaleza jurídica del tratado, uno de los aspectos menos estudiados del Derecho de reaseguros; pero sí es necesario hacer todavía referencia a dos extremos importantes para comprender el papel que juega en la contratación:

1) El tratado no origina efectos económicos directos, sino tan sólo a través de los contratos futuros que sirve para regular. Algunos extremos, como la participación de los beneficios producidos por

(16) Es curioso señalar que esta Compañía se fundó cuarenta años después de la creación de la primera Compañía alemana de seguro de incendios, y cuando ya llevaba ciento cuarenta años existiendo el seguro de incendios en la Gran Bretaña, sin la creación de ninguna entidad reaseguradora. También es interesante recordar la gran oposición que hubo entre las Compañías directas en relación a este hecho, comienzo del profesionalismo en la práctica del reaseguro.

el conjunto de contratos a que el "tratado" dé lugar, tienen un carácter especial y no llegan a modificar este principio. Esta falta de virtualidad económica directa sirve para señalar la diferencia entre un "tratado" de reaseguro y un "contrato" de reaseguro de la clase de los de exceso de siniestros que también se refiere a un conjunto de contratos. En nuestra opinión, el contrato que regula el reaseguro de exceso de siniestros individuales tiene un carácter de tratado del modo que anteriormente se ha indicado, ya que del mismo modo sirve para regular una serie de contratos futuros. En cambio, el contrato de reaseguro de exceso de siniestralidad o el de conflagración, no tiene carácter de tratado, pues posee virtualidad económica por sí mismo, aunque para la fijación de la prima influya el conjunto de contratos de seguro directo que el reasegurado formalice en un tiempo determinado.

2) El "tratado" es la fuente que estabiliza las operaciones del reasegurador, evitando una complicada labor de producción, que de ese modo se refiere a los tratados y no a los contratos individuales, consiguiéndose así un indudable ahorro que redunda en beneficio del seguro en general y de los asegurados.

b) Ventajas técnicas del método obligatorio:

La diferente función del reaseguro facultativo y obligatorio, que satisfacen necesidades distintas, pero coexistentes en la institución aseguradora, hace que entre sus principios técnicos existan diferencias muy acusadas.

La principal ventaja del método facultativo, desde el punto de vista del reasegurador, estaba en la posibilidad de estudiar cada contrato, seleccionando las aceptaciones de riesgos del mismo modo que en el seguro directo. Esta selección es necesaria en el seguro, que se basa en la fijación de una prima media en función de la probabilidad normal de ocurrencia de un evento o hecho económicamente dañoso para un patrimonio, ya que de no realizarse acudirían al seguro los que estaban especialmente amenazados por el riesgo, y las primas normales no podrían ser aplicadas con perjuicio para los asegurados sometidos a un riesgo normal, sin ninguna agravación subjetiva. Pero no es la selección individual el único procedimiento para combatir los efectos perjudiciales de esta situación, sino que existen otros que pueden utilizarse con la mayor eficacia en los tratados obligatorios hechos de acuerdo con los requisitos de la técnica. Estos medios de defensa contra la antiselección, son: obligatoriedad de reasegurar todos los contratos directos que participen de las circunstancias objetivas

señaladas en el tratado (cuota parte o excedente); retención obligatoria por el asegurador directo de una parte del contrato, conservando así un interés en el mismo paralelo al del reasegurador; participación del reasegurador en todos los contratos directos, en los tratados de cuota parte; fijación en los contratos de excedente de la cantidad reasegurada en proporción a la retención del asegurador, que en caso de reducir mucho su pleno por estimar el riesgo peligroso, encontraría insuficiente el reaseguro obligatorio y necesitaría acudir al reaseguro facultativo, donde quizá no encontrase cobertura; fijación de una comisión sobre los beneficios del contrato y, por último, el vínculo de solidaridad que produce tener intereses comunes en un gran número de operaciones, lo que fuerza, si de grado no se observase, a una actitud comercialmente correcta.

De este modo se aprecia cómo no es justa la atribución que en algunos casos se ha hecho al reaseguro obligatorio de riesgos de ser poco técnico, ya que si bien su técnica es diferente a la del facultativo, no por ello es menos perfecta, y en cambio se adapta más a las operaciones normales de las Compañías, mientras que el facultativo es más adecuado para los casos especiales.

c) Clases de tratados.

a') Cuota parte:

En este tratado se estipula la cesión obligatoria de un coeficiente o parte alícuota igual de cada riesgo aceptado por el asegurador directo. Por ejemplo, la cesión automática al reasegurador de un 25 por 100 de todas las aceptaciones de seguro directo en un ramo de la cedente. El 75 por 100 restante queda a cargo de la reasegurada, que lo puede ceder a otros reaseguradores, si bien siempre se estipula obligatoriamente que el cedente retenga por su cuenta una cantidad o coeficiente determinado y mínimo en cada riesgo.

Este tratado es muy ventajoso para el reasegurador: porque le interesa en todos los riesgos, con lo que se beneficia de la selección practicada por el cedente, evitándose los perjuicios de la antiselección; porque en razón de ello hace mucho mayor la masa reasegurada, de la que no se excluyen los riesgos pequeños, ya que en todos juega el tratado; y, por último, porque debido a lo anterior no se produce el fenómeno clásico del reaseguro de exceso de riesgos de que la siniestralidad de los reaseguradores sea superior a la del seguro directo al no interesarles en los riesgos pequeños o en los que admiten un pleno muy elevado, que son los mejores.

El cedente tiene la ventaja de que la administración de este trata-

do es sencilla, al ser sus cuentas una parte alícuota de las generales. Pero salvo este aspecto, todo lo demás ofrece inconvenientes para los cedentes, a los que elimina la posibilidad de retener los buenos riesgos y reduce su volumen de primas, ya que quedan obligados a ceder riesgos que podían haber soportado perfectamente, mientras que la acción del reaseguro no les evita la preocupación de vigilar sus retenciones, puesto que en los riesgos grandes o en los muy peligrosos la cuota no reasegurada es probable que exceda de los máximos plenos de retención que la prudencia aseguradora recomienda. En este aspecto también puede señalarse un inconveniente para el reasegurador, que debe vigilar muy cuidadosamente sus aceptaciones al no recibir orientación del asegurador directo sobre las condiciones subjetivas de los riesgos, que en el tratado de excedentes se aprecia por el volumen de la retención directa.

Esta desigualdad en las ventajas e inconvenientes hace que se utilicen poco los tratados de esta clase, salvo cuando se compensan con beneficios interesantes en la comisión o cuando tienen alguno de los objetivos especiales que a continuación se indican:

1) *Cesiones en ramos muy peligrosos*, en que es necesario hacer las máximas concesiones al reaseguro, que en ningún caso podría aceptar operaciones de esa clase, si a la peligrosidad del riesgo tuviese que añadir la agravación producida en los que recibía, por la "antiselección" del cedente. En estos casos, el principal motivo de la contratación es la colaboración técnica de los reaseguradores que por su experiencia en otros mercados tienen posibilidad de prestar esta ayuda a los aseguradores directos, ya como medio para crear una fuente interesante de primas futuras, ya como compensación a los negocios buenos de otros ramos.

2) *Cesiones de Compañías nuevas que, aun trabajando en ramos establecidos*, por su poca experiencia, necesitan un reaseguro eficaz, que no encontrarían si no es con el aliciente de un tratado de cuota parte.

3) *Cesiones de Compañías filiales*, que de este modo traspasan parte de su negocio a las Compañías propietarias, sin que importe, naturalmente, que las condiciones del tratado sean favorables para éstas.

4) *Retrocesiones*, en que muy generalmente se utiliza este tratado.

b') *Tratados de excedente*:

Esta es la modalidad más generalizada de todas las que se utilizan en el reaseguro. Es probable que si se pudiese hacer una relación

estadística de los tratados de reaseguro formalizados en un período de diez años, se llegaría al resultado de que por lo menos un 90 por 100. debían incluirse en este epígrafe; por ello se da a su estudio una mayor extensión, pudiendo referirse alguno de los aspectos que se analizan a los tratados de cuota parte.

Su objeto es regular la cesión obligatoria hasta un límite determinado de los excedentes de los riesgos aceptados por un asegurador directo sobre las cantidades de propia retención que fija libremente. El límite máximo de cesión se fija en función del pleno o cifra de conservación directa de cada riesgo del asegurado, por ejemplo en cinco o diez veces ese pleno. La cláusula operativa más frecuente en estos tratados se redacta de un modo aproximado al siguiente: "El reasegurado se compromete a ceder y el reasegurador a aceptar todos los riesgos que excedan del pleno del reasegurado con un límite máximo de diez plenos", o sea que en un riesgo de 300.000 pesetas de capital, si la retención del asegurador es de 25.000, será obligatoria la cesión por el tratado de 250.000 (diez veces el pleno), pudiendo cederse facultativamente las 25.000 pesetas restantes, si es que no hay otro tratado de segundo excedente. Pero, en cambio, si la retención fuese de 40.000 pesetas, sería preciso ceder el saldo de 260.000 pesetas en el tratado, que aún hubiese soportado una cifra superior de cesiones en ese riesgo. Si la capacidad de retención directa hubiese sido superior a 300.000 pesetas, el tratado no hubiese entrado en acción, quedando el riesgo íntegro a cargo del asegurador directo.

a") Estipulaciones:

Los tratados de excedente incluyen en su clausulado las siguientes estipulaciones, importantes para conocer sus características y extensión:

1) Naturaleza de los riesgos incluídos en el tratado: de un ramo determinado o de una clase de operaciones del mismo.

2) Límites temporales del tratado: un año, renovable tácitamente.

3) Límites económicos: orden del excedente, primero o segundo, número de plenos del excedente, diez en general; y coeficiente de participación del tratado en el excedente, ya que, por lo general, se divide cada excedente entre varias Compañías.

4) Límites geográficos: riesgos en un determinado país o grupo de países.

5) Obligatoriedad para el reasegurado de ceder al reasegurador todos los excedentes de sus riesgos, hasta un límite determinado.

6) Obligatoriedad para el reasegurador de aceptar las cesiones dentro de los límites estipulados.

7) Facultad del reasegurado para fijar libremente su retención en cada riesgo.

8) Fijación de las condiciones económicas de las cesiones consideradas individualmente: comisiones, primas, siniestros, depósitos.

9) Fijación de las condiciones económicas del conjunto de las cesiones reguladas en el tratado: participación en los beneficios que del mismo obtenga el reasegurador; remisión de saldos, etc.

10) Fijación de las obligaciones mutuas en el desarrollo del contrato: remisión de borderós y resúmenes contables, notificación de siniestros, facultad de inspección al reasegurado, etc.

11) Ordenamiento jurídico del tratado: interpretación de sus cláusulas, leyes a aplicar, arbitraje, jurisdicción.

b") Ventajas de este tratado:

El tratado de excedente es muy ventajoso para los aseguradores directos, al permitirles seleccionar sus retenciones y de este modo conservar el mayor volumen posible de primas sin que peligre su estabilidad económico-financiera. Así se evita el inconveniente que acompaña a los de cuota parte, que obligan a ceder lo que se podía haber conservado perfectamente, reduciendo innecesariamente el volumen de primas del cedente, ya que en ningún caso podrá dejar de reasegurar las cantidades que sobrepasen de su pleno de conservación, aunque hubiesen quedado fuera del tratado.

Otra ventaja del tratado de excedente para el asegurador directo es que es el sistema que permite una mayor igualación en las retenciones, lo que es muy conveniente para contrarrestar el "ecart" o desviación estadística de la masa de sus riesgos.

Para los reaseguradores son menos beneficiosos estos tratados, pero la presión de la competencia y el concepto del servicio a la clientela, base del éxito del reaseguro, le obligan a aceptarlos. Debe tenerse en cuenta que en un mercado estable son los cedentes los que señalan las pautas generales de la contratación, que cada día se va encauzando por moldes más propios para la satisfacción de sus necesidades de cobertura. Este es el motivo de la imposibilidad de uniformar las condiciones de reaseguro, en que es esencial la flexibilidad para adaptarse a los requerimientos de los reasegurados.

c") El pleno:

Una de las piedras angulares sobre la que se asientan los tratados de excedente es el "pleno", por lo que es necesario hacer una referencia expresa a él. Se llama "pleno" (17) a la parte de un riesgo que el cedente conserva por su propia cuenta, o sea la retención del asegurador directo. En su fijación se tienen en cuenta las condiciones subjetivas de cada operación, siendo, por lo tanto, un complemento de la selección ejercida al aceptar operaciones directas, que se realiza en perjuicio del reasegurador. La habilidad para la fijación de los plenos es una de las facultades más fundamentales para un buen asegurador, de la que depende en gran parte su éxito profesional.

La importancia del pleno en los tratados de excedentes, nace: de su función de garantía para el reasegurador, que sabe que el reasegurado cubre una parte de todos los riesgos que le cede dentro del tratado y así se beneficia del interés de éste en evitar los contratos que vayan a originar una pérdida, y, sobre todo, de su papel como regulador de la extensión de la cobertura en cada riesgo que se fija, *multiplicando el pleno por la cifra estipulada en el tratado.*

d") Clases:

Existen dos variedades de tratados de esta clase: de primer excedente y de segundo o ulterior excedente.

Los tratados de primer excedente son aquellos en que la cobertura del reasegurador empieza cuando el riesgo excede del pleno del asegurador directo. En los de segundo excedente, comienza la cobertura cuando se ha agotado la capacidad del tratado de primer excedente. Por ejemplo, en un riesgo de 1.000.000 de pesetas y pleno de 20.000, juegan dos tratados, de primero y segundo excedentes, que cubren diez plenos cada uno. La cobertura del primer excedente comienza en 20.001 pesetas, terminando en 220.000, y la del de segundo excedente, en 220.001, llegando hasta 420.000, cubriéndose el resto por el tratado de tercer excedente, que raramente existe, o por cesiones facultativas.

Interesa resaltar la diferencia entre los tratados de primer y de segundo excedente. Estos son peligrosos para el reasegurador, porque la antiselección que en ellos se produce es muy fuerte y son fáciles las pérdidas, siendo antieconómicos para los reaseguradores si no están compensados con comisiones u otras condiciones más ventajosas. Por ello, aunque interesan mucho al asegurador directo, no son buscados por los reaseguradores, que salvo que el negocio del cedente

(17) "Line" en la terminología anglosajona, que se ha traducido frecuentemente por "línea", lo que puede dar lugar a error.

se componga de un número importante de operaciones grandes, tienen tendencia a no suscribirlos si no es como compensación de otros contratos. No se puede comprender esta particularidad del tratado de segundo excedente sin conocer muy a fondo la mecánica del reaseguro. En principio, no parece que existan razones para que los resultados de uno y otro tratado sean distintos. La razón de la diferencia se encuentra en que teniendo el asegurador directo la posibilidad de retener el pleno que desee de cada riesgo, de un modo lógico, retiene cantidades inferiores en los riesgos de mayor peligrosidad, que de este modo es más fácil que lleguen al tratado de segundo excedente que los riesgos buenos, en que la retención es menor. Por ejemplo, en un seguro de 1.000.000 de pesetas sobre una casa-habitación, riesgo de poca peligrosidad, un cedente puede retener 100.000 pesetas. De este modo cederá las 900.000 pesetas que restan en un tratado de excedente de diez plenos y el de segundo excedente no entrará en juego. Pero si el riesgo se agrava por la instalación de un almacén de drogas, el asegurador retendrá tan sólo 30.000 pesetas, cediendo 300.000 en el tratado de primer excedente, e interesando, e incluso agotando, el de segundo excedente. Así resulta que el primer excedente tiene peores negocios que los que conserva el cedente, pero no de un modo acentuado, ya que el tratado entra en juego en la mayor parte de los riesgos cubiertos. En cambio, en el segundo cedente esto ya no ocurre, entrando tan sólo los riesgos muy grandes o los muy peligrosos. Esto se acentúa en los tratados de tercer excedente; por eso son rara vez utilizados.

Teóricamente puede pensarse que no es exacta la observación anterior, ya que un riesgo agravado incluye una prima mayor proporcional al mismo; pero en la práctica, la prima mayor no siempre corresponde al mismo grado de agravación del riesgo, por la existencia de factores subjetivos (riesgo moral), que no es fácil reflejar en la prima, especialmente en los regímenes de tarifas colectivos, y más si son generalmente obligatorios; pero, en cambio, sí darán lugar a una retención inferior. Todavía otro elemento para rechazar estos contratos de segundo excedente, es que al alimentarse de riesgos grandes es muy fácil que, sin conocimiento de ello, vuelvan los reaseguradores a interesarse en los mismos por efecto de retrocesiones de otro origen, produciéndose un exceso de cobertura por propia cuenta.

e") División de los excedentes:

Un aspecto de los tratados de excedente que interesa señalar es la diferencia entre la práctica antigua, característica del reaseguro

profesional, de cubrir en uno o dos tratados el primer excedente, y la actual, consecuencia de la gran tendencia a la reciprocidad, en que lo más frecuente es la división de cada excedente en muchos tratados, de dos, uno, medio pleno y hasta un cuarto. Esta es la nota más acusada del mercado en la segunda postguerra mundial, que amenaza con modificar la técnica del reaseguro de un modo casi tan profundo como la aparición del método obligatorio.

Los tratados que cubren todo un excedente o un número importante de plenos tienen la ventaja para los reaseguradores de que les permiten un gran control de sus aceptaciones, que pueden llegar a conocer, si no tan bien como el asegurador directo, al menos con bastante exactitud, al no ser antieconómica la utilización de "borderós" ni la clasificación geográfica y territorial de los riesgos y así poder llevar una política de retrocesiones realmente técnica, evitando la formación de cúmulos, concentraciones de riesgos o centros de conflagración que puedan poner en peligro la economía de la empresa y, en definitiva, la función del reaseguro dentro de la institución aseguradora. Este reaseguro, de la mayor perfección técnica, se practica y es el que conviene a los reaseguradores profesionales, que se dedican a ello exclusivamente, orientando toda su organización en el servicio de seguridad y garantía de los aseguradores directos con características que pueden semejarse a un banco general de "redescuento".

La división de los excedentes da lugar a tratados que, aunque algo impropriadamente, podría denominarse de "co-reaseguro". Para identificarse con el coaseguro del mercado directo le falta la existencia de una póliza única y una Compañía abridora; pero debe tenerse en cuenta que lo esencial del coaseguro está en la "situación" que puede aparecer a virtud de pólizas distintas, y no en la materialidad de la existencia de una sola póliza con varios aseguradores. Los tratados correspondientes a cada cuota tienen absoluta independencia y muchas veces diferentes comisiones y cláusulas, que se preparan, no en función de la cobertura de las cuotas restantes, sino de otras relaciones de los contratantes, generalmente de reciprocidad. En principio, parece que no existe ninguna razón para que la reciprocidad entre las Compañías aseguradoras, directas principalmente, presente este carácter, ya que igualmente podía practicarse en tratados de excedentes globales. Pero, en la práctica, ni los aseguradores directos están preparados para asumir contratos de excesiva envergadura, para lo que haría falta especializar su gestión, ni existe confianza en ellos para poner en sus manos casi totalmente la estabilidad de una enti-

dad, como ocurre en los tratados de excedentes globales, ya que ofrecen una garantía muy inferior a la de los reaseguradores profesionales.

Consecuencia técnica de la división de los excedentes es el abandono del sistema de "borderós", vigilancia y clasificación territorial de los riesgos, llegándose al "reaseguro ciego", que frente a los inconvenientes inherentes a la falta de precisión, tiene la ventaja de un ahorro de gastos generales que permite, en cambio, concertar garantías suplementarias como la del seguro de conflagración o catastrófico.

f") Reaseguro profesional:

No puede llegarse a un conocimiento exacto de los problemas que plantea el reaseguro por tratados obligatorios sin dedicar expresa atención a la lucha que hoy se plantea entre el reaseguro profesional que sirve fielmente a los principios clásicos de la institución reaseguradora, que tanto han contribuido a la estabilidad y solidez del seguro, y el reaseguro no profesional, practicado por aseguradores directos—aunque a veces lo hagan por intermedio de una entidad filial que sólo acepta operaciones de reaseguro—, que tiene por finalidad permitir a los mismos una cartera de retenciones de la mayor amplitud posible, para lo que se usa el instrumento de la reciprocidad.

Los reaseguradores profesionales ofrecen a sus clientes un servicio financiero y de orientación técnica que les descarga de un número muy grande de problemas, permitiéndoles dedicar más atención a su verdadero negocio, que está en la adquisición y selección de contratos de seguro. Para esto necesitan cesiones de cierto volumen que permitan obtener una información completa de los riesgos que reciben. Esas cesiones se engloban en un fondo formado por negocio del mundo entero, con las ventajas que esto produce en la estabilidad estadística, del que se retroceden la parte de los riesgos que por su volumen o peligrosidad puedan afectar a la seguridad del fondo. Por eso los reaseguradores profesionales no pueden conceder reciprocidad a sus clientes en las condiciones que lo hacen los aseguradores directos, aparte de que no puede ser prudente para ellos arriesgarse en ceder a quienes no tienen una organización orientada en la técnica del reaseguro.

El problema de la reciprocidad, y su consecuencia desfavorable al reaseguro profesional, se agrava por otro hecho característico del nacionalismo económico que hoy domina el mundo: las restricciones en las transferencias de fondos al exterior, o más concretamente, de la utilización de divisas para pago de servicios o adquisición de mate-

rias fuera del propio país. La reciprocidad permite, a costa de un peor servicio, la expansión exterior de las cesiones de reaseguro, con los beneficios que esto produce al seguro. Aun cuando técnicamente sea condenable esta posición, no puede rechazarse, siempre que sea la necesidad general la que imponga ese sacrificio, ya que del mismo modo se restringe la adquisición de mercancías, materias primas y servicios de indudable interés común para el mejoramiento económico, pero no esenciales para la materialidad de subsistir, a lo que un país puede verse reducido.

En todo caso, con justificación real o sin ella, la reciprocidad o el incremento del reaseguro no profesional y la utilización de procedimientos no técnicos, como las "aceptaciones ciegas", son hechos de que no se puede prescindir y que marcan un jalón importante en la historia del reaseguro, que de este modo entra en una tercera etapa de su vida, estimando que la primera comenzó con la introducción del método obligatorio, que también significó un sacrificio de la técnica pura. Pero en tanto que la eficacia y beneficios del método obligatorio se han comprobado posteriormente, no resulta fácil predecir si en el caso actual va a ocurrir lo mismo, pudiendo, en cambio, tacharse de arriesgado el paso que se está dando, que necesita contrastarse con un período de crisis económica o de siniestralidad anormalmente elevada o con una catástrofe como la de San Francisco, para poder determinar si el sacrificio que implica puede llegar a afectar esencialmente a la garantía que debe dar el reaseguro, o si, por el contrario, permite hacer frente con éxito a las situaciones difíciles. En el primero de estos casos se hacía necesario condenar el sistema, que sólo es eficaz en los buenos momentos, pero que en los malos, cuando más se necesita, va a fracasar, arrastrando en su caída a la estabilidad de la institución aseguradora.

c') Mixtos:

Con alguna frecuencia se encuentran tratados en que se sigue un sistema mixto de cesión de riesgos, estipulándose al mismo tiempo un régimen de cuota parte y de excedente. Reune ventajas de ambos, pero ofrece el inconveniente que obliga a reasegurar todos los riesgos del cedente, aun los más pequeños, lo que origina pérdida de primas y complicaciones administrativas inútiles. Tiene aplicación en aquellos casos en que se busca un reaseguro de cuota parte y la seguridad del asegurador de poder ceder en el mismo tratado los excedentes que necesariamente se producen en aquel sistema y que crean

una preocupación que interesa a la cedente liberar en todo lo posible.

III.—REASEGURO DE SINIESTROS.

Esta clase de reaseguro ofrece unas características muy diferentes del de riesgos. Tan distinta es su naturaleza, que se le ha negado el carácter de reaseguro, considerándole como un seguro de responsabilidad contractual que concierne un asegurador respecto a las obligaciones asumidas por otro; por referir exclusivamente el reaseguro a las operaciones de cesión parcial o total de riesgos en las condiciones originales. Para entrar en el fondo de esta discusión sería necesario salirse del ámbito de este artículo, indicando solamente que también el reaseguro de riesgos participa de la naturaleza de un seguro de responsabilidad contractual. La mayor trascendencia de este problema reside en la aplicación o no del régimen legal del reaseguro a estos contratos, de mucha importancia en su contratación internacional, ya que mientras en casi todos los países está permitido el reaseguro en empresas extranjeras, el seguro directo se prohíbe fuera de las propias fronteras.

En el reaseguro de siniestros no existe una cesión de riesgos en las condiciones originales del seguro, sino que se estipula la obligación del reasegurador de compensar dentro de ciertos límites las pérdidas, ya individuales, ya colectivas, experimentadas por el reasegurado en sus operaciones o una clase específica de ellas, mediante la percepción de una prima fijada empíricamente para cada contrato en relación a la probabilidad y cuantía de las compensaciones estipuladas. Esta prima, determinada en coeficiente, se aplica a la cartera de primas reaseguradas, estipulándose la percepción al principio del contrato de una prima provisional, que posteriormente se ajustará a la cantidad que efectivamente corresponda cuando se conozcan los datos definitivos del ejercicio.

Mientras en el reaseguro de riesgos todo siniestro para el cedente lo es para el reasegurador, a no ser en el caso excepcional (por cesión de cartera y otra finalidad ajena al reaseguro propiamente dicho) de cesión total de un riesgo, en el reaseguro de siniestros el siniestro del reasegurador tiene una naturaleza peculiar y no se identifica ni es proporcional al del reasegurado; es cierto que todos los siniestros del reasegurador lo son del reasegurado, pero, en cambio, no todos los de este último lo son de aquél.

Otra diferencia importante es que en el reaseguro de riesgos cada

cesión conserva su individualidad, aunque se regule en un tratado colectivo; en cambio, en el de siniestros los riesgos originales tienden a perder su autonomía y en algunos casos la pierden totalmente, refiriéndose las estipulaciones más a un conjunto orgánico de siniestros que a una agrupación de riesgos aislados. Así, en la mayor parte de los contratos de esta clase se fijan las primas en un coeficiente del volumen total de primas globales y los siniestros surgen por concurrencia de daños en diversas pólizas.

El reaseguro de siniestros es de reciente origen, fines del siglo XIX, habiéndose desarrollado especialmente en este siglo. La aportación de esta modalidad al mercado de seguros se debe a los corredores de Lloyd's, que al comenzar sus operaciones en el seguro terrestre, después de haber trabajado siempre en el marítimo, y encontrarse con un mercado bastante cerrado, crearon nuevos sistemas de cobertura que pudiese permitirles interesar a los aseguradores o particulares. Y así, al mismo tiempo que introdujeron nuevas modalidades en el seguro directo, ofrecieron contratos de reaseguro basados en principios distintos a los ya existentes y que permitían la aplicación de primas más reducidas y que, además, se adaptaban mejor a las nuevas modalidades de cobertura del seguro directo.

Se ha querido ver en esta clase de contratos un posible sustitutivo total del reaseguro de riesgos, lo que no es posible, ya que la antigua concepción del reaseguro ofrece una serie de ventajas y servicios para los aseguradores directos, de que éstos no están en condiciones de prescindir hoy en día, ni probablemente en mucho tiempo o nunca. Lo que en cambio es cierto es que el reaseguro de siniestros es más útil que el de riesgos en algunos ramos y presta en otros o en circunstancias especiales un servicio complementario de gran eficacia. El ideal para el seguro no está en el triunfo absoluto de uno de los dos sistemas, sino en la delimitación de sus esferas de máxima eficacia para que en su adecuada coordinación puedan prestar ambos al seguro privado el servicio más completo y beneficioso.

Las modalidades más importantes del reaseguro de siniestros son las siguientes:

A. REASEGURO DE EXCESO DE PÉRDIDAS:

En esta modalidad de reaseguro pueden distinguirse tres clases distintas de cobertura que, aun cuando utilizan un mecanismo análogo de compensación, difieren entre sí por su distinta finalidad y por la cuantía de los límites de la compensación de los reaseguradores.

Su característica común, que permite agruparlas en un mismo epígrafe, es el sistema de cobertura que se fija en el exceso de las pérdidas superiores a determinada cantidad e inferiores a otra, originados en una o varias pólizas, pero a consecuencia de un solo evento. La fórmula más corrientemente utilizada es la siguiente: "El reasegurador pagará a la Compañía reasegurada la cantidad que exceda de pesetas de la pérdida neta definitiva de la Compañía reasegurada, a consecuencia de un accidente o serie de accidentes originados por un mismo evento, a menos de que la total cantidad pagable por el reasegurador exceda de pesetas en relación a cada evento."

Para mayor claridad, puede describirse el funcionamiento de este reaseguro del siguiente modo: La Compañía reasegurada soporta directamente cada siniestro o serie de ellos originados por un solo evento hasta el límite señalado, de modo que si la cifra total es inferior a esta cantidad, el reasegurador no tiene ninguna obligación, teniendo en cuenta que en el caso de que tenga la entidad reasegurada concertados tratados de excedente de riesgos o contratos facultativos de la misma clase, las cantidades recuperables en esos tratados o contratos no se computarán para alcanzar esa cifra límite. Si las pérdidas son superiores a esa cifra, el reasegurador queda obligado a soportarlas, pero sólo hasta el límite máximo que se haya fijado, pasado el cual continúa la responsabilidad de la Compañía reasegurada o, en su caso, comienza la de otro reasegurador que hubiese aceptado el exceso a partir de esa cifra.

Las modalidades de este reaseguro a que anteriormente se hizo referencia, son las siguientes:

a) Reaseguro de exceso de pérdidas en siniestros individuales ("excess of loss"):

Este es el tipo de reaseguro de siniestros de más frecuente utilización y quizá de más antiguo origen. Se distingue de los restantes de exceso de pérdidas por su finalidad, que es la de compensar los siniestros de carácter ordinario, pero de cuantía elevada; por ello sus límites de cobertura son mucho más reducidos que los de otras modalidades.

Su función es la de sustituir al reaseguro de riesgos en ramos que por sus características se adaptan mejor a este tipo de cobertura. Su justificación está en que una de las principales razones del reaseguro es la protección del reasegurado contra la ocurrencia de siniestros de volumen desproporcionados a su capacidad económica en los

riesgos que haya asumido en el curso de sus operaciones. Esto se puede conseguir o cediendo toda la parte de los riesgos que excedan de esa capacidad subjetiva, o por medio de un contrato que desplace la responsabilidad del exceso de determinada cifra en las pérdidas. En las ramas de seguro en que la contratación se hace con sumas aseguradas previamente estipuladas y aplicación de regla proporcional, el reaseguro de riesgos es más eficaz y es difícil pueda llegar a sustituirse por el de siniestros, aunque sí complementarse con coberturas de cúmulos o de catástrofe. En los seguros a primer riesgo, como es lo más frecuente en el ramo de automóviles, y especialmente cuando no existe límite de indemnización, lo que ocurre en el seguro de responsabilidad civil en muchos países, es más conveniente, y cubre mejor a las necesidades del reasegurado, el contrato de exceso de pérdidas. Así ocurre que en el ramo de automóviles y también en el de aviación se ha desarrollado extraordinariamente este tipo de cobertura. Se observa que en estos dos ramos, especialmente en el segundo, es muy frecuente la estipulación de excesos en los contratos de seguro directo, que en algunos casos, cuando se reasegura la flota aérea de una empresa de transporte aéreo, tiene un carácter muy similar al de un reaseguro de exceso de pérdidas, en que el reasegurado sea la empresa aérea que se autoasegura hasta límites importantes.

El nombre dado a esta modalidad se explica porque en su mayor parte la cobertura que proporciona se refiere al siniestro experimentado en un solo contrato, aunque debe tenerse en cuenta que si en un accidente sufren daños dos o más automóviles asegurados en la Compañía reasegurada, las pérdidas correspondientes a las dos se computan para calcular el principio de la obligación de compensar del reasegurador. Lo mismo puede ocurrir en el ramo de aviación. Debe señalarse que en tanto no es frecuente que en el ramo de automóviles coexista este seguro con otro de riesgos, sí puede ocurrir en el de aviación.

Para la fijación de la prima en estos contratos se tiene en cuenta: la cuantía de los límites de indemnización, ya que cuanto más altos sean, más improbable será el siniestro para el reasegurador; la composición de la cartera según abunden las pólizas susceptibles de producir fuertes pérdidas (en automóviles, por ejemplo, los camiones de gran potencia, que por eso se excluyen en muchas coberturas de esta clase); y la concentración de los riesgos en la cartera reasegurada, que haga más probable la ocurrencia de accidentes con pérdidas de varias pólizas de la misma entidad, lo que agrava el riesgo del rease-

gurador, pues el límite para su compensación se alcanzará más fácilmente.

Es interesante señalar una aplicación especial de este reaseguro como único medio de protección de una cartera de incendio. Generalmente se utiliza cuando los resultados de los negocios vienen siendo malos o la cartera es muy pequeña y no es fácil encontrar la cobertura de reaseguro de riesgos. Se suele determinar una retención diferente para los distintos tipos de riesgo, en función del coeficiente de prima a aplicar a cada uno de ellos, siendo mayor en los más sencillos e inferior en los más peligrosos.

b') Reaseguro de cúmulos:

Este contrato se utiliza para la protección de los aseguradores directos contra las pérdidas que experimenten por un solo siniestro que afecte a una serie de pólizas aseguradas en la misma entidad y que aparentemente constituyen riesgos diferentes. Este reaseguro se contrata, en general, como complemento de reaseguros de riesgos. Sus límites de garantía son mucho más elevados que en el caso anterior, ya que la protección en el de cúmulos se dirige a evitar la posibilidad de pérdidas colectivas que modifiquen la curva de normalidad estadística del asegurador, poniendo en peligro la eficacia del seguro como institución de garantía o alterando gravemente la situación de su tesorería.

Para protegerse contra la posibilidad de una menor prudencia en la selección de riesgos, se estipula que los reasegurados soporten por su propia cuenta un coeficiente de todas las pérdidas recuperables bajo el contrato, del 10 por 100 al 25 por 100.

Las aplicaciones más frecuentes de esta cobertura son las siguientes:

1) Protección contra cúmulos en tierra en el seguro de transporte de mercancías. Es muy frecuente en ese ramo que se acumulen en un puerto esperando embarque o después de la descarga, mercancías de diferentes expediciones aseguradas por una Compañía y que quedan transitoriamente sometidas a un riesgo común y bastante grave, como es el de incendio de docks o almacenes portuarios. Aun cuando en cada una de las expediciones el asegurador haya procurado ceder facultativa u obligatoriamente todos los riesgos que excedían de sus plenos normales de conservación, estas precauciones han quedado desvirtuadas por el hecho apuntado, y por ello es preciso acudir a una cobertura de esta clase.

Debe advertirse que a pesar de este contrato el reasegurado está

obligado, dentro del deber de buena fe inherente al seguro, a continuar con su política de prudencia, como si no estuviese protegido por este contrato, sin elevar las cuotas de sus plenos ni dejar de utilizar en sus operaciones directas con pólizas flotantes de "póliza abierta (17)" la cláusula que limite la máxima cifra que pagara el asegurador por siniestros dentro de ese contrato originado antes del embarque de las mercancías (18), para que el asegurado evite en lo que de él dependa la creación de cúmulos.

2) Protección contra la formación de cúmulos a bordo, en el seguro marítimo y de aviación.

En la práctica marítima actual no es posible evitar la acumulación de intereses en riesgo de un asegurador en un solo barco, incluso de pólizas de diferente naturaleza (mercancías y cascos), surgiendo especialmente este problema en el seguro de aviación, en que el régimen de seguro de accidentes individuales puede ocasionar a un asegurado una fuerte o inesperada pérdida en caso de siniestro total, que requiere una cobertura de reaseguro de esta clase.

3) Protección contra los cúmulos de los reaseguradores de incendio que no reciben información completa de sus aceptaciones. Esta es una consecuencia de las prácticas modernas en el reaseguro de riesgos a que se ha hecho alusión anteriormente, que exige una protección de esta clase, aparte de las precauciones normales en la adquisición de tratados de cesión y retrocesión para evitar este inconveniente. La aceptación de este contrato y fijación de las primas requiere un conocimiento a fondo de la composición de la cartera reasegurada y de las prácticas comerciales y conocimientos técnicos de los que la administran.

4) Protección de los aseguradores de accidentes del trabajo contra el riesgo de un accidente colectivo. Aun cuando en este caso no existe el "cúmulo no previsto" que caracteriza a este epígrafe, es preferible incluirlo aquí que en el grupo de "exceso de pérdidas individuales". Así lo aconseja la cuantía de los límites de esta cobertura, en relación a la de "cúmulos", y el hecho de que si bien el ase-

(17) Es más exacto el término británico de "open over" o "cobertura abierta", en que existe un compromiso de aceptar riesgos de transportes (mercancías), pero sin la existencia de una póliza flotante con prima mínima y tope máximo de capital asegurado en la póliza.

(18) Esta cláusula no se extiende a las mercancías después del desembarque, porque entonces están fuera del control del asegurado y sería perjudicial para él aceptar una limitación en la cobertura por causa a él no imputable.

gurado en cada accidente suele ser sólo un patrono, también pueden serlo varios si se produce en una obra en que estén trabajando empresas instaladoras de diversos servicios y, en todo caso, por el carácter independiente que tienen cada uno de los beneficiarios. Una característica especial de las operaciones de esta clase es que sólo cubren determinadas pérdidas de las especificadas en las pólizas originales: muerte e incapacidad permanente, excluyendo incapacidad temporal. En la mayor parte de los casos sus límites se determinan no por cifras o coeficientes de dinero, sino por el número de siniestrados en exceso de una cifra determinada. En España existe un régimen obligatorio de esta clase de reaseguro, que es cubierto por el Servicio de Reaseguro de Accidentes del Trabajo, a virtud de orden ministerial de 18 de diciembre de 1947.

c') Reaseguro de catástrofe:

Este contrato utiliza la misma técnica de cobertura que los anteriores.

Su finalidad es la protección contra los resultados de una catástrofe, que alterando fundamentalmente todas las previsiones estadísticas de los aseguradores, pueda producir su insolvencia. Otros contratos de reaseguro protegen de las pérdidas normales y, hasta de las ocasionadas por una acumulación de circunstancias adversas, pero no contra las catástrofes que por sus características especiales de intensidad y extensión en un área territorial sometida a un peligro común, son causa de daños importantes a riesgos completamente aislados entre sí.

Los medios que generalmente utilizan los aseguradores para protegerse contra los eventos catastróficos, son: la exclusión de determinados riesgos de sus pólizas; la creación de fondos de reserva de supersiniestralidad, lo que en algún país es obligatorio (19); la cobertura por consorcios, estatales o privados, obligatorios o no, y, por último, el que ahora se analiza de reaseguro de catástrofes. Este es muy importante en empresas de nueva formación que no han podido crear reservas grandes con este fin o en los que aseguran riesgos especialmente sometidos a un riesgo de catástrofe; por ello se ha desarrollado mucho en Norteamérica, donde además las circunstancias económicas lo permiten. Un ejemplo de la necesidad de este reasegu-

(19) En Francia, en el decreto de 28 de agosto de 1949, que modifica el de 23 de junio de 1939, se exige la creación de una reserva acumulativa de garantía de un 1 por 100 de las primas netas, hasta un límite en función de la cifra media de los siniestros en los cinco últimos ejercicios.

ro surge en casos como el del famoso siniestro de San Francisco, el año 1906, que originó grandes pérdidas y la desaparición de muchas Compañías americanas de reciente creación en la región afectada y sin cobertura de esta clase; en cambio, las británicas, por las reservas acumuladas en más de cien años de existencia, pudieron hacer frente a los daños. La dificultad reside en encontrar quien asegure estos riesgos, que requieren una especialización muy grande, para evitar que por una acumulación de diferentes procedencias el que no satisfaga sus obligaciones el día del siniestro sea el reasegurador. Las posibilidades de esta modalidad en Estados Unidos, donde más se ha desarrollado, nacen precisamente de su variedad geográfica y volumen extraordinario de riqueza, que permiten la utilización de este sistema, aunque siempre dentro de ciertos límites y con restricciones en la garantía de las pólizas.

La característica de este contrato respecto a los anteriores es la mayor cuantía de la retención de los reasegurados, pero, del mismo modo que en aquéllos, sólo se cubren las pérdidas originadas por un mismo evento. Dado el carácter extraordinario de las causas que las originan, es posible utilizar total o parcialmente antes que entre en vigor el contrato, las reservas de supersiniestralidad y otros recursos de la Compañía, pudiendo retrasar la entrada del reaseguro a cifras muy altas.

B. REASEGURO DE SINIESTRALIDAD O "STOP LOSS":

En este contrato se cubre el exceso de la siniestralidad global de la cartera reasegurada sobre la cifra o coeficiente que se estipule. De ahí nace su nombre de "stop loss", ya que cuando la cifra de siniestros pagados en una cartera llega al límite establecido, el reasegurado "cesa" de pagarlos por su cuenta y le corresponde hacerlo al reasegurador.

La cifra de retención de la Compañía puede establecerse de dos maneras distintas: de un modo absoluto, determinando la cantidad sobre la cual comenzará la contribución del reasegurador, y de un modo relativo, estableciendo un coeficiente del volumen de primas de la cartera, por el que se determinará el comienzo de esa contribución. El primer sistema es imperfecto, pues si existe una variación en el volumen calculado de primas, el reaseguro puede no cumplir adecuadamente su función de proteger al reasegurado contra las desviaciones estadísticas. Por ejemplo, si el volumen de primas de una cartera en el año anterior al del reaseguro es de 500.000 pesetas y se

contrató un reaseguro en "stop loss" sobre la cantidad de 400.000 pesetas (80 por 100), que se estima es lo que mejor defiende los intereses del reasegurado, éste queda impropetido si fallan sus previsiones y las primas ascienden a 300.000 pesetas, y, en cambio, el reasegurador resulta perjudicado si las primas aumenta a 1.000.000, pues la probabilidad de que los siniestros fuesen superiores a 400.000 pesetas sería mucho mayor. La fijación de esa cifra por un coeficiente del volumen de primas evita esos defectos y, por ejemplo en el caso anterior, produciría que al reducirse las primas fuese de 270.000 la cifra tope y al aumentarse 800.000, con lo que automáticamente se produce el efecto buscado por el contrato.

En este reaseguro también se establece un límite máximo, del mismo modo cifra o coeficiente. Pasado este límite, la responsabilidad por los daños vuelve al reasegurado, que en su caso puede contratar un nuevo reaseguro de "segundo excedente de siniestralidad". En los contratos de esta clase el reasegurador obliga a que el reasegurado soporte por su propia cuenta una parte alícuota de todo siniestro por aquél compensable (20). Así la fórmula corriente de cobertura suele ser: "El reasegurador pagará un 90 por 100 de los daños que excedan del 75 por 100 de la siniestralidad anual, hasta el límite del 150 por 100." Esto es necesario para evitar que el reasegurado, una vez pagados los siniestros de su retención, descuide su atención de los que ha de pagar el reasegurador, liquidándolos con excesiva generosidad, lo que produciría una antiselección que haría imposible esta cobertura fuera de los casos de una excepcional buena fe. Esta estipulación es, en realidad, idéntica a la exigencia de un pleno de conservación en el reaseguro de riesgos.

Es preciso el mayor cuidado en la fijación de los dos factores que juegan en este contrato, el volumen de primas y el volumen de siniestros. Como se determinan anualmente, por ejercicios económicos, y no siempre el comienzo de los contratos directos corresponde con el del ejercicio, es preciso establecer que para la fijación de la siniestralidad debe añadirse a las primas la reserva de riesgos en curso al fin del año, deduciendo la del anterior, efectuando la misma operación con la reserva de siniestros pendientes en la determinación de la cifra total de siniestros.

Este contrato se utiliza principalmente en aquellas clases de se-

(20) En los reaseguros de excesos de siniestros, se establece también muy generalmente esta cláusula, pero en esta modalidad nunca deja de estipularse.

tamente anterior al ejercicio para que se estipule el contrato. La mecánica de esta determinación automática de la prima es la siguiente: Fijación de los límites mínimo y máximo de cobertura, como en todos los contratos de reaseguro de siniestros; establecimiento de la suma de todas las primas cobradas por la Compañía en el período de años inmediatamente anterior al contrato; establecimiento de la suma de todos los siniestros que habría habido que pagar si el contrato hubiese estado en vigor en el mismo período; división de esta cifra por la anterior, obteniendo el coeficiente de siniestralidad promedia, y, por último, recargo de ese coeficiente con un tanto por ciento determinado, para contribuir a los gastos de administración del contrato; siniestralidad anormal en el último ejercicio de vigencia; beneficio del asegurador y desviación extraordinaria en la curva de siniestralidad. El coeficiente que en definitiva resulte se aplica a las primas del contrato, obteniéndose la prima real en metálico. Cada año se corrige la prima aplicable, añadiendo al conjunto los resultados del ejercicio transcurrido y retirando los del primer año utilizado (22). De este modo se consigue una distribución uniforme de la siniestralidad en un período de años, con ventaja para la estabilidad de los resultados de la Compañía reasegurada, sin perjuicio de la máxima flexibilidad en la cobertura de reaseguro.

Un ejemplo numérico puede aclarar cualquier duda sobre este contrato.

Su fórmula sintética es la que sigue:

$$\frac{\text{siniestros para el contrato durante los últimos cinco años}}{\text{primas de la cartera reasegurada durante los últimos cinco años}} \times \frac{100}{70}$$

= coeficiente a aplicar

y de ese modo, partiendo de la base de que la suma de siniestros es de 105.000 pesetas y la de primas 3.000.000 de pesetas, tendremos lo siguiente:

$$\frac{105.000}{3.000.000} \times \frac{100}{70} = 5 \%$$

(22) En la práctica corriente en América se utiliza este sistema, en tanto que en Inglaterra se acostumbra a hacer el cómputo sobre la totalidad de los resultados anuales.

Al año siguiente, los resultados hacen modificar las cifras del siguiente modo:

$$\frac{126.000}{3.000.000} \times \frac{100}{70} = 6 \%$$

De ese modo todos los años se cifran automáticamente las primas. En el caso de un siniestro de magnitud extraordinaria, las primas de los cinco años siguientes serán muy elevadas y, por el contrario, la experiencia favorable lleva consigo primas reducidas.

Por lo general, los contratos de esta clase se contratan por un período de cinco años, tácitamente prorrogables por un año más.

En principio pueden ser utilizados en todas las coberturas de exceso de pérdidas, pero prácticamente no son aconsejables en aquellas que excluyen riesgos de gran volumen o en que existe el peligro de conflagración.

Ha sido muy discutida en el mercado americano la posibilidad de sustituir el reaseguro de riesgos por este tipo de reaseguro; en este sentido es interesante citar el ejemplo hipotético formulado por E. D. Obrecht (23):

"La Compañía A suscribe \$ 2.500.000 de primas brutas, con unos gastos totales de \$ 1.125.000 (45 %). Sus siniestros suman \$ 1.250.000 (50 %). Cede \$ 500.000 en reaseguro de riesgos, a una comisión del 40 %, que sufren una siniestralidad del 55 %. Sus primas netas son \$ 2.000.000, sus gastos netos \$ 925.000 (46,25 %) y sus siniestros netos \$ 975.000 (48,75 %).

"Ahora la Compañía A puede utilizar un contrato "spread loss" a un coste neto del 7 %, que con un recargo de 100/70 da una prima del 10 %. Las primas cedidas serían \$ 25.000 y los siniestros recuperados \$ 175.000.

"Partiendo de la base de que la Compañía A puede ahorrar \$ 25.000 de gastos administrativos, lo que es probablemente demasiado, sus primas netas serán \$ 2.250.000, sus gastos netos \$ 1.100.000 (48,88 %) y sus siniestros \$ 1.075.000 (47,77 %).

"Con un reaseguro de riesgos su beneficio real es de \$ 100.000, sobre \$ 2.000.000 de primas y con una cobertura "spread loss" su beneficio sería \$ 75.000, sobre \$ 2.350.000 de primas. Además, el reaseguro "spread loss" aumentaría en este caso el coeficiente de gastos de la Compañía A del 46 ½ % a 48,88 %. Con este coeficiente de gastos

(23) *The National Underwriter*. 1939.

más elevado, y su beneficio reducido, la Compañía A no estimaría que el aumento de las primas no merece el precio que ha costado.”

Es cierto que la experiencia de la Compañía podía ser muy diferente de estas cifras hipotéticas; pero el ejemplo ilustra sobre los factores que es preciso tener en cuenta al estudiar la conveniencia de un reaseguro “spread loss”.

Una de las ventajas más importantes de este reaseguro es la de que con él se evitan en gran parte los peligros que ofrece para el reasegurador de siniestros la pérdida de valor del dinero, que hace las indemnizaciones o reparaciones más elevadas y aumenta la probabilidad normal de que se alcancen la cifra en que comienza la responsabilidad del reasegurador. Este tipo de contrato, al proyectar hacia el futuro la siniestralidad de cada año, estabiliza los resultados del tratado, aunque, en cambio, no sirve para modificar las cifras de exceso a las cantidades que realmente corresponden a la nueva situación, que es lo que proporciona la verdadera solución a ese problema (24).

(24) Es muy interesante el trabajo sobre cláusulas de estabilización en los reaseguros de excedentes de pérdidas publicados por J. TUMA: “Lower Underlying retention in excess of loss reinsurance”. *The Review*, 10-XII-48.