

A propósito del euro...

Luis Villegas
MAPFRE RE

Las perspectivas para los reaseguradores de márgenes técnicos positivos no son nada evidentes. La gestión de gastos y recursos cobra así una importancia vital para los reaseguradores. De ahí la conveniencia de aumentar los fondos disponibles y optimizar su gestión. Para la actividad reaseguradora, la excelencia en la gestión financiera será sin duda en los próximos años una necesidad implacable.

Alguien ha dicho, refiriéndose al nacimiento del euro, que vivimos entre bostezos unos acontecimientos fascinantes. Para el reaseguro, el euro aparenta ofrecer, además de la eliminación del riesgo de cambio, una simplificación en el desarrollo de su actividad. Los once países fundadores concentran buena parte de la cesión y aceptación de reaseguro a escala mundial, lo que supondrá, a partir de la implantación de esta moneda, una reducción importante de transacciones y costos.

El siglo XX finaliza con unas expectativas contradictorias para el reaseguro. Como en sus inicios. En efecto, a principios de siglo la actividad reaseguradora se había consolidado en Europa y Estados Unidos. Sin embargo, la Primera Guerra Mundial va a poner a prueba a una industria con poco más de cincuenta años de existencia en el momento del inicio de las hostilidades. Tres de las potencias beligerantes, Alemania, el Imperio Austro Húngaro y Rusia, habían desarrollado una importante capacidad reaseguradora.

Alemania, con más de cuarenta compañías reaseguradoras, constituía ya a comienzos de este siglo el principal mercado de aceptaciones. Los contratos provenían no sólo de Europa, sino que los lazos comerciales y las oficinas de los principales reaseguradores alemanes se extendían también a Estados Unidos y América Latina. La industria alemana había comprendido mejor que ninguna otra el papel del reaseguro como medio de penetración internacional, así como las posibilidades y futuro de una actividad independiente del seguro directo.

El Imperio Austro Húngaro también había desarrollado una industria profesional de reaseguro antes de la Gran Guerra. Además, las grandes compañías de seguro directo desarrollaban un amplia política de aceptaciones de reaseguro internacional.

El caso de Rusia es particularmente peculiar. El conde de Witte, ministro de Hacienda (1892-1903), trató, quizás por primera vez en la historia del reaseguro, de fomentar desde el Estado la creación de sociedades profesionales de reaseguro que contribuyeran a equilibrar la balanza comercial. Aunque esta política fracasara, se produjo un interés por el reaseguro internacional en las compañías rusas que fructificó rápidamente, consiguiendo un volumen de aceptaciones en el extranjero, especialmente en Estados Unidos, superior al de las cesiones rusas al exterior.

La guerra y los acontecimientos posteriores, como la Revolución de Octubre, hiperinflación alemana, etc., tendrían consecuencias inmediatas y dramáticas para el reaseguro.

Aunque la interrupción de las relaciones de reaseguro no fue inmediata al comienzo de las hostilidades, e incluso entre Alemania y algunos países no se interrumpió en ningún momento, los aliados terminaron por prohibir el reaseguro alemán.

El desmembramiento del Imperio Austro Húngaro tuvo también graves repercusiones para el reaseguro; aunque en el caso de Italia, extremadamente positivas, ya que junto al Trentino recibirá dos joyas aseguradoras, Assicurazioni Generali y Riunione Adriatica (RAS).

Por su parte, Dinamarca, que ya contaba con una incipiente industria reaseguradora, se verá beneficiada por la emigración en 1918 de las compañías rusas con base en San Petersburgo.

El resto de compañías rusas desapareció con la revolución. Fue un hecho de gran relevancia, porque habían conseguido casi doblar su recaudación entre 1913 y 1917. Sus filiales en Estados Unidos, su primer cliente internacional, se encontraron en una situación insostenible, puesto que este país no reconocía a la Unión Soviética, con lo que fueron liquidadas entre 1920 y 1923 y sus bienes pasaron a ser gestionados por el Bureau Federal de Seguros.

Con el fin de las hostilidades se produce también una brusca caída de la actividad comercial e industrial que afecta al seguro y, por ende, al reaseguro. Las liquidaciones de compañías fueron numerosas. El ramo de transportes se vio especialmente afectado. El mercado reasegurador inglés, muy dependiente de este ramo, sufrió en gran medida, tanto por la caída de recaudación, como por la competencia de tasas que se desencadenó para tratar de captar nuevos negocios que paliaran la disminución de alimento. Esta política tuvo efectos desastrosos para numerosas sociedades, que se vieron abocadas a la quiebra.

Las convulsiones sufridas por el reaseguro en este primer cuarto del siglo XX fueron de tal magnitud para una industria tan joven que tuvieron consecuencias que todavía hoy perduran. Las quiebras, liquidaciones o las dificultades financieras por las que atravesaron numerosas

compañías impidieron el cumplimiento de las obligaciones contraídas por algunos reaseguradores.

Algunas de las cláusulas que se incluyen en los textos contractuales en vigor hoy en día, tales como las de cancelación especial en caso de guerra, provienen de aquellos acontecimientos. Especial relieve tuvo la introducción de cláusulas de contenido económico, como los depósitos sobre reservas. En efecto, hasta el período inmediatamente posterior a la Primera Guerra Mundial los contratos de reaseguro no preveían este tipo de cauciones, operando al igual que lo hace el negocio facultativo.

Con el advenimiento del euro y el sometimiento por parte de los reaseguradores al examen exhaustivo de reconocidas agencias de clasificación, se presenta una ocasión para reflexionar sobre la conveniencia de abandonar, al menos en la Unión Europea, algunas prácticas como

las de los depósitos, que no parecen necesarias hoy en día para garantizar las obligaciones de unos reaseguradores debidamente seleccionados por las cedentes.

Además, la caída de tipos de interés reduce considerablemente a las cedentes la posibilidad de obtener un diferencial sustancioso entre los intereses percibidos y los pactados. Incluso, podrían verse perjudicadas las cedentes que no consigan una eficaz y rápida gestión de fondos o que se vean sorprendidas por una brusca caída de tipos por debajo de lo estipulado contractualmente.

Frente a los escasos beneficios que las cedentes pueden obtener hoy en día con la constitución de depósitos, que normalmente no representan en su caso importes verdaderamente significativos, los reaseguradores se encuentran con una parte muy importante de sus recursos dispersa y sin libre disposición.

Si los riesgos gestionados por los aseguradores son cada día más vulnerables tanto a la intensidad como a la frecuencia de siniestros, los riesgos que reciben los reaseguradores son mucho más desequilibrados y heterogéneos. Las perspectivas para los reaseguradores de márgenes técnicos positivos no son nada evidentes. La gestión de gastos y recursos cobra así una importancia vital para los reaseguradores. De ahí la conveniencia de aumentar los fondos disponibles y optimizar su gestión. Para la actividad reaseguradora, la excelencia en la gestión financiera será sin duda en los próximos años una necesidad implacable.

Naturalmente, la eliminación de depósitos, de llevarse a cabo, debería realizarse de forma gradual y progresiva a lo largo de varios años para que no produzca ningún perjuicio a las cedentes. ■