

El Reaseguro Financiero

ROSARIO ÁLVAREZ MARTÍN

Los objetivos que pretende alcanzar el reaseguro financiero podrían llegar a carecer de sentido si los legisladores y las autoridades fiscales, que empiezan a sentirse afectados por este tipo de operaciones, establecen reglas concretas que hagan desaparecer las ventajas de este nuevo tipo de operaciones, establecen reglas concretas que hagan desaparecer las ventajas de este nuevo tipo de reaseguro. Situado entre el reaseguro y las operaciones bancarias, y en el límite entre la legalidad y la evasión fiscal es para algunos el medio para salvar momentáneamente a las empresas en dificultades y para otros la forma de planificar los riesgos futuros.

En el seno de la actividad económica actual en la que los servicios financieros y el sector asegurador cobran gran importancia y en la que los mercados de dichos ámbitos son cada vez más prolíficos y exigentes, nace el reaseguro financiero. El reaseguro financiero, clara alternativa de mercado y fenómeno en evidente crecimiento, surge esencialmente como consecuencia de la necesidad de buscar nuevos métodos de financiación. Situado en la frontera entre los productos bancarios y el seguro, este producto abre a los reaseguradores nuevos horizontes.

Como todo fenómeno reciente, fruto de las necesidades de hecho del sector en que se integra, la incertidumbre en torno a la clasificación de estas nuevas técnicas, a los aspectos contables y legislativos, a las repercusiones fiscales, a los límites entre los productos financieros y de reaseguro, y en definitiva en cuanto a su propia definición, es algo inherente a la propia incertidumbre de los riesgos y la economía. No obstante, se pueden presentar sus aspectos esenciales.

Se puede definir el reaseguro financiero como la forma de reaseguro en la que el riesgo transferido por la compañía cedente al reasegurador incluye tanto el riesgo de suscripción

como el riesgo financiero y cuya principal misión es proteger los estados financieros de una compañía ofreciendo al mismo tiempo una serie de garantías complementarias. Esta definición pretende ser objetiva y descriptiva aunque la identidad y la terminología del reaseguro financiero son a menudo puestas en tela de juicio y la consideración de tipo de reaseguro no es compartida por numerosas corrientes de pensamiento. Así, en determinadas ocasiones, los profesionales utilizan otros términos por referirse al reaseguro financiero como «reaseguro no tradicional», «finite risk» o «reaseguro de riesgo determinado».

Esencia del Reaseguro Financiero

El diferenciar el reaseguro financiero del reaseguro tradicional ayuda también a aproximarse a la esencia de ese nuevo producto. La diferencia principal es la existencia en toda transacción de reaseguro financiero de un elemento financiero; así, la inversión será un componente inherente de la suscripción. La transferencia de riesgo de suscripción, elemento esencial del reaseguro tradicional, tiene una importancia escasa y existe principalmente una transferencia de riesgo financiero, ligada al riesgo de inversión, riesgo de crédito y de gasto. Ésta es la diferencia esencial de la que se derivarán las demás. Así, conviene destacar el escalonamiento plurianual en el reaseguro financiero, frente a la cobertura, en principio anual, basada en la siniestralidad pasada y su evolución futura del reaseguro tradicional.

Otras diferencias importantes son la existencia en los contratos de reaseguro financiero de un límite agregado (aggregate limit of liability), lo que no es una característica esencial del reaseguro tradicional, el elemento de des-

cuento de la prima en el reaseguro financiero (ya que ésta puede ser devuelta en todo o en parte si los siniestros no llegan a producirse), la participación en la mayoría de los casos en los resultados del contrato (profit commission) y la consideración de la variación del valor del dinero en el tiempo.

Asimismo, en lo que se refiere a los objetivos, el reaseguro financiero integra nuevos elementos a los inherentes al reaseguro tradicional. Los objetivos del reaseguro financiero son los siguientes:

1. Protección de los estados financieros: Lo que intenta lograr creando estabilidad al resolver problemas de siniestralidad catastrófica, influyendo en las reservas técnicas y creando fondos para determinadas situaciones.
2. Aumento del capital y de los fondos propios: objetivo que puede ser alcanzado por medio de la financiación, la ampliación del margen de solvencia y aprovechando el beneficio de las ventajas fiscales que presentan los productos de reaseguro financiero.
3. Incremento de la capacidad, recurriendo a métodos alternativos de financiación.
4. Flexibilidad de la planificación contable de los resultados, mejorando los balances de las cedentes y ofreciéndoles la posibilidad de prevenir y de planificar sus responsabilidades así como de evitar las grandes fluctuaciones de siniestralidad.

Evidentemente, el reaseguro financiero presenta ventajas e inconvenientes para la cedente y el reasegurador. La cedente tiene numerosas ventajas que se adivinan al considerar los objetivos expuestos anteriormente. El reaseguro financiero le permite cubrir sus necesidades de transferencia de riesgo y de financiación y al mismo tiempo le proporciona estabilidad económica, le ayuda a ampliar su campo de acción, pone a su disposición una financiación menos costosa que la bancaria, y, a todo esto, añade una serie de ventajas fiscales. Frente a estos puntos favorables uno de los

principales riesgos que el reaseguro financiero plantea a la cedente es el límite agregado pues existe el riesgo de que la siniestralidad sobrepase este límite y, en ese caso, la cedente asumiría la responsabilidad de todos los siniestros que excediesen de dicho límite.

En cuanto a las ventajas que el reaseguro financiero aporta al *reasegurador*, en primer lugar no se puede olvidar el lógico beneficio económico, ya que las primas son más elevadas. Por otro lado, el reasegurador amplía su campo de actuación al mismo tiempo que diversifica sus riesgos que se extienden al plano financiero en lugar de concentrarse únicamente en la siniestralidad. El reasegurador encuentra además protección por medio de la extensión en el tiempo de los contratos y el límite de responsabilidad. En cuanto a los riesgos que en cambio debe asumir se encuentra el de transferencia de riesgo, por un lado, y el de carácter financiero, integrado principalmente por el riesgo de cambio, el de insolvencia, el de acceso a los mercados de capitales y el «mismatching» o asimetría entre los plazos y los vencimientos de los activos y de los pasivos. A estos se añaden el riesgo de pérdidas por la insuficiencia de un soporte administrativo adecuado y el «riesgo moral», ya que la autorización de estos productos no está muy clara.

Tipos de contratos

Los contratos que rigen este tipo de productos, poseen las características esenciales de cualquier otro contrato de reaseguro. No obstante, cabe señalar algunas peculiaridades que son fáciles de deducir teniendo en cuenta lo expuesto anteriormente. Así, teniendo en cuenta el elemento financiero toman importancia de estos contratos el tipo de interés y el cálculo de la prima por medio de fórmulas financieras tradicionales, constantes, decrecientes,

crecientes, en progresión aritmética o geométrica, y ésta podrá reclamarse en función de las pérdidas ya sucedidas. Por otro lado, hay que destacar la inclusión de la participación en beneficios y el límite agregado y tener en cuenta también los sistemas de repatriación, métodos utilizados para repatriar los fondos capitalizados. Es deseable, en cualquier caso, que todas las condiciones de servicio ofrecido por el reaseguro financiero se establezcan con gran claridad en el contrato, pues en caso contrario existe un gran riesgo de abuso o de mala utilización de estos productos. El suscriptor de reaseguro financiero requerirá ciertas informaciones antes de suscribir un contrato. Las informaciones más importante que debe conocer sobre la compañía de seguros son las siguientes:

- Las cuentas de resultados de la compañía de seguros durante los cinco últimos años.
- La relación entre sus primas y sus siniestros.
- Informes que permitan conocer el riesgo que va a asumir el reasegurador.
- Planificación y proyectos de la compañía de seguros durante el período de interés.
- Conocimiento de sus protecciones de reaseguro.
- Evolución de los negocios en el pasado.
- Además, deberá mantenerse al corriente de la situación del mercado financiero.

En cuanto a los tipos de contratos, no hay que olvidar que el reaseguro financiero es un sector en pleno desarrollo y que ofrece por lo tanto continuamente nuevos productos cada vez más sofisticados. Hay muchos productos de reaseguro financiero, pero en todos se establecerá como ya se ha dicho un límite agregado en el contrato (*aggregate limit of liability*) y el beneficio de la inversión servirá para determinar la protección de reaseguro, teniendo en cuenta el beneficio generado por la compañía de reaseguro a partir de la prima pagada por la compañía cedente para determinar la cantidad de la protección.

A continuación se presentan en grandes líneas los tipos de contratos disponibles. No existe

una clasificación expresa de los mismos, pero se pueden subdividir en cinco grandes grupos. Tres de ellos teniendo en cuenta las características de los productos: contratos mixtos, contratos prospectivos y contratos retrospectivos y otros dos que, por no poder ser incluidos en los anteriores, merecen una consideración aparte, los planes de autoseguro y el fondo acumulativo de catástrofes.

Contratos mixtos

Los *contratos mixtos*, como su nombre indica, se componen de elementos de reaseguro tradicional y de reaseguro financiero. Pueden existir muchas variedades de contratos, pero tomando como ejemplo los contratos X.L., se puede tener una idea suficiente de estos contratos. El contrato *mixto riesgo-financiero* que constituye una cobertura basada en el contrato X.L. (participación en los siniestros de la cedente que exceden de una cantidad preestablecida en unos siniestros determinados). El exceso de prioridad se reparte en un determinado porcentaje en la sección de riesgo que se considera como X.L. tradicional y el porcentaje restante en la sección financiera. Mediante este producto, la cedente obtiene un préstamo (con o sin intereses) y una *cobertura tradicional*. Otro contrato mixto es el *riesgo-fondo* el cual permite a la cedente la constitución de un fondo a través de un contrato X.L. por medio del pago de una prima mínima de depósito y la obtención así de una garantía adicional.

Contratos prospectivos

El *reaseguro financiero prospectivo* se basa en la siniestralidad futura, cubriendo, por lo tanto, acontecimientos que todavía no han sucedido. En este grupo se incluye el contrato «spread loss», contrato que afecta sobre todo a una cartera de riesgos y que se basa en el reparto plurianual de la siniestralidad integran-

do en su análisis el coste de los siniestros. Los siniestros futuros de la compañía cedente son pues pagados por el reasegurador y reembolsados por ésta en varios años. Por medio de él se obtiene financiación, gestión de la liquidez y *planificación a largo plazo*.

El contrato *cuota-parte financiero* (financiamiento quotashare) es también un contrato prospectivo y constituye uno de los sistemas más antiguos de reaseguro financiero y el medio ideal para obtener la financiación necesaria para desarrollar nuevos tipos de negocios y aumentar el margen de solvencia. La diferencia con el contrato de reaseguro tradicional de este mismo tipo estriba en que mientras en el contrato tradicional la responsabilidad es limitada, el contrato de cuota-parte financiero limita los siniestros potenciales a un porcentaje de la prima cedida. Este contrato implica principalmente la reducción del coste financiero de un préstamo (la financiación del reaseguro financiero es, en general, más barata). Pero el reasegurador debe ser prudente antes de otorgar una financiación; habrá de realizar un análisis del patrimonio financiero y económico de la cedente, y ofrecer este producto solamente en casos especiales o a cedentes con las que el reasegurador mantenga buenas relaciones.

Contratos retrospectivos

En cuanto al *reaseguro financiero retrospectivo*, éste consiste en financiar durante un largo período de tiempo una siniestralidad pasada y conocida, cubriendo siniestros que ya se han producido. La antigua generación de productos de reaseguro financiero utilizaba a menudo las pólizas llamadas «time and distance» sobre todo en el Reino Unido (esencialmente el Lloyd's); últimamente se prefieren los productos X.L. retrospectivos. Actualmente, la mayoría de las suscripciones realizadas en reaseguro financiero se hacen a través de operaciones sobre una cartera de siniestros con base retrospectiva.

En la póliza «Time and Distance» el asegurador acuerda pagar un siniestro conocido en una fecha establecida en el futuro. Solamente se transfiere el riesgo de financiación, lo que conlleva la liberación de reservas y numerosas ventajas fiscales. Otros contratos retrospectivos utilizados actualmente son el *X.L. retrospectivo*, que libera a la cedente de una responsabilidad financiera futura sobre los siniestros ya conocidos por el reasegurador. En este último, la transferencia de riesgo es muy pequeña y el riesgo transferido es esencialmente el riesgo de las fechas de vencimiento. Su objetivo principal es obtener una mejora del balance, lo que puede lograrse gracias a la transferencia de responsabilidad de la cedente al reasegurador, lo que elimina esta responsabilidad del balance.

Contratos de planes de autoseguro

En cuanto a los *planes de autoseguro*, utilizan el beneficio de la empresa autoaseguradora para la cobertura de los riesgos. Los planes de autoseguro se realizan a través de una póliza «artificial» entre la empresa y una compañía de seguro directo del grupo. Este procedimiento es conocido como compañía cautiva. Hasta ahora las cautivas utilizaban el reaseguro tradicional para colocar el excedente de capacidad, pero cada vez más realizan operaciones de reaseguro financiero. Este producto puede ser ofrecido a pequeñas y medianas empresas, en la colaboración con entidades de seguro directo que asesoren al asegurado y que establezcan el programa adecuado para la reducción de la fiscalidad y de las primas.

Contratos de fondos para catástrofes

En lo que se refiere al fondo acumulativo de catástrofes, se retiene una parte del beneficio de los contratos proporcionales de terremoto y riesgos catastróficos para constituir un fondo con el fin de pagar los eventos catastróficos.

Aspectos legales, económicos y fiscales

A continuación se analizan la problemática de los aspectos legales y contables del reaseguro financiero, tema que afecta tanto al presente como al futuro de este tipo de reaseguro y preocupa a todas las partes interesadas. No existen normas uniformes sobre los contratos y la contabilidad del reaseguro financiero, debido a su reciente creación y carácter atípico. El reaseguro financiero debe desarrollar los diversos productos en un clima de incertidumbre en el que la competencia, los legisladores, los auditores y las autoridades fiscales, van cada uno en una dirección diferente. Desde el punto de vista legal la dificultad esencial es que no se llega a definir con precisión lo que es el reaseguro financiero para poder encuadrarlo en un marco legal, diferenciándolo de las operaciones bancarias esencialmente. La tecnología se adelanta a la terminología y este cambio continuo unido a las diferentes corrientes de pensamiento dificulta la reglamentación.

También se encuentran sin reglamentar puntos esenciales como el supuesto de la insolvencia de la compañía de seguros, el límite agregado en caso de gran siniestralidad, las evasiones fiscales y la competencia desleal frente a las entidades financieras.

Al igual que la situación legal, los aspectos contables del reaseguro financiero no han sido determinados con precisión, lo que lleva a una interpretación particular por parte de cada compañía de las reglas que deben aplicarse a este tipo de contratos. Sería necesario encontrar un sistema contable que se adaptase a las características específicas del reaseguro financiero. Algunos consideran que los aspectos técnicos de la contabilidad de reaseguro deberían basarse en los principios de las entidades de crédito y ahorro como son la periodicidad de los ingresos

y los gastos financieros, la cobertura de la insolvencia, etc. Un problema que se plantea en esta búsqueda de un sistema contable adecuado, es la distinción entre transferencia de riesgo de suscripción y transferencia de riesgo financiero.

Las operaciones de reaseguro incluyen el riesgo de suscripción y el «timing risk» o riesgo de fechas de vencimiento y el riesgo financiero implica el riesgo de inversión, el de crédito y el de gastos. En la práctica, la distinción no está clara, lo que plantea problemas sobre la elección del sistema contable que debe aplicarse. Otra cuestión es la influencia del reaseguro financiero en la presentación de resultados de una compañía, donde puede originar «operaciones de maquillaje» que son utilizadas para modificar ciertas partes del balance y de las cuentas de resultados de compañías que atraviesan dificultades económicas transitorias. Hay que ser muy prudente cuando se ofrecen este tipo de productos ya que su utilización inadecuada podría arrastrar a una empresa a una situación más grave que podría convertirse en irreversible. El reaseguro financiero requiere, además, unos buenos conocimientos contables y de cálculo financiero debido al margen de beneficio tan pequeño de esta actividad.

En cuanto a la influencia del reaseguro financiero en las reservas técnicas, ésta depende de la amplitud del carácter financiero del contrato, pero en todo caso resulta ventajoso el poder considerar los activos y las responsabilidades generadas por el reaseguro financiero como una parte de las reservas.

En algunos mercados del seguro, aunque no exista una verdadera reglamentación, existen orientaciones relativas a los contratos y a la contabilidad del reaseguro financiero. En Estados Unidos, el «Financial Accounting Standart Board» (FASB) considera la presencia de la transferencia de riesgo como esencial en un contrato de reaseguro, lo que lleva a la eliminación de determinados tipos de programas de reaseguro financiero y esta misma línea de actuación obliga a contabilizar los contratos de reaseguro como una simple transferencia de depósito cuan-

do no existe transferencia de riesgo, lo que suprime las ventajas que supone la inclusión de los elementos financieros con la transferencia de riesgo en la mejora del balance.

En el Reino Unido, diversos organismos como el «Statement of recommended Practice» (SORP) o el «Accounting Standarts Committec» (ASC) dudan sobre la verdadera naturaleza de reaseguro de estos contratos y se preocupan por la cuestión de la evasión fiscal. Asimismo, en este país el «Department of Trade Industry» elaboró unas líneas directrices indicando que debería existir una transferencia de riesgo de suscripción o de riesgo de fechas de vencimiento para que los contratos puedan ser considerados como operaciones de reaseguro.

En otros países, como Francia, Alemania, los Países Bajos y Suecia, el descuento de las reservas de siniestros en curso con su valor actual está prohibido y las sociedades deben mostrar su situación real.

En España no existen normas sobre los contratos de reaseguro financiero, pero, según la opinión de algunos expertos, se puede calificar a un contrato financiero de contrato de reaseguro cuando éste no se aleja de las condiciones del mercado aunque la transferencia de riesgo sea mínima. En cuanto a los aspectos técnicos contables, la tendencia más aceptada es la de que hay que basarse en los principios de operación de las entidades de crédito.

Por lo que respecta a las ventajas fiscales, éste es uno de los aspectos más atractivos del reaseguro financiero al generar nuevas fuentes de provisiones y ha suscitado ya la vigilancia de los fiscalistas. La incertidumbre legislativa y contable existente en cuanto a las operaciones de reaseguro financiero influye en la imposición de este tipo de contratos. Algunos países están preocupados pues temen la evasión fiscal oculta bajo contratos de reaseguro financiero. Ya hay países que han establecido ciertas reglas que consideran a este tipo de contratos como transferencias de fondos.

Conviene tener en cuenta el grado de permisividad de las leyes fiscales de cada país. En

numerosas ocasiones las compañías tenderán a instalarse en países en los que las leyes les sean favorables. Así, el «Inland Revenue» inglés considera que los beneficios deberían tenerse en cuenta durante el período de un año desde el punto de vista impositivo; es decir, que a las primas aceptadas antes del final del período contable deberían deducírseles los últimos siniestros ocurridos en relación a dichas primas a la hora de pagar impuestos, si se considera que las reservas pueden establecerse con cierta precisión. No existiría deducción de los siniestros que no han ocurrido todavía, lo que significa que las reservas para la estabilización de la siniestralidad o para las catástrofes de futuros siniestros no serán tenidas en cuenta desde el punto de vista impositivo. Las reservas sobre las que se considere que se debe pagar impuestos se descuentan para tener en cuenta así el valor del dinero en el tiempo. El «Inland Revenue» piensa también que la prima pagada debe ser contabilizada como un depósito y que el interés de la inversión debe ser considerado como un beneficio de la cedente. No existiría entonces deducción para la prima pagada y la cedente pagaría impuestos sobre el interés de la inversión como beneficio suyo.

Actuación particular de cautivas

Puesto que se contemplan las ventajas fiscales, conviene mencionar, aunque no se trate el tema, a las compañías cautivas. Algunos asegurados utilizan su propia compañía de seguros para reasegurarse y realizar operaciones de reaseguro financiero, creando lo que se denomina «compañías cautivas». El reaseguro financiero puede también contribuir a resolver los problemas generados por los siniestros desconocidos no provisionados soportados por empresas participadas por la sociedad central del grupo. Las compañías cautivas utilizan las mismas téc-

nicas que los reaseguradores profesionales en sus operaciones de reaseguro financiero.

La creación de estas sociedades tiene ventajas desde el punto de vista fiscal y de reducción y ahorro de primas. En general, las cautivas se establecen en países en los que las leyes fiscales son favorables, como Luxemburgo, Irlanda o las Bermudas, lo que les permite aprovecharse del sistema de estos paraísos fiscales para llevar a cabo sus operaciones de reaseguro y de financiación. Esto sitúa a las cautivas en una excelente posición para realizar operaciones de reaseguro financiero. Las cautivas utilizan cada vez más el reaseguro financiero para poder satisfacer las necesidades que no pueden lograr por medio del reaseguro tradicional y alcanzar los objetivos financieros y de estabilidad que toda operación de reaseguro persigue.

Conclusión

Para terminar, procede tener en cuenta una frase muchas veces planteada ante la incertidumbre que rodea al reaseguro financiero, «*el reaseguro financiero no es cosa de brujería, sino que se compone de transacciones económicas y no es, por lo tanto, ninguna fórmula mágica*», se puede afirmar que esta fórmula de reaseguro si bien no es mágica, todavía no es totalmente conocida. Es una materia en plena evolución que se encuentra en una fase de inestabilidad, ya que nadie sabe de que modo van a evolucionar la legislación, la contabilidad y la fiscalidad en torno a ella. Los objetivos que pretende alcanzar el reaseguro financiero podrían llegar a carecer de sentido si los legisladores y las autoridades fiscales, que empiezan a sentirse afectados por este tipo de operaciones, establecen reglas concretas que hagan desaparecer las ventajas de este nuevo tipo de reaseguro. Situado entre el reaseguro y las operaciones bancarias, y en el límite entre la legalidad y la

evasión fiscal es para algunos el medio para salvar momentáneamente a las empresas en dificultades y para otros la forma de planificar las adversidades futuras. Es una materia en la que incluso su identidad y terminología son puestas en duda, ya que sus productos y aplicaciones evolucionan con tal rapidez que la industria se queda atrás a la hora de definirlos.

En cuanto a lo que el porvenir deparará al reaseguro financiero, se puede prever que continuará su rápido desarrollo. Las compañías que triunfarán durante las próximas décadas serán aquellas que satisfagan las necesidades de un mercado en constante evolución y las que logren adaptarse a las normas que pueden llegar a aparecer sobre esta materia. Ante todo esto, la última palabra sobre el reaseguro financiero está todavía muy lejos de pronunciarse.

Bibliografía

A practical guide to Financial Reinsurance
(Andrew Barile). Nueva York, 1991.

Reaseguro Financiero, introducción a los productos financieros, MAPFRE. Madrid, 1990.

Fin Re (Paul Brett, Alex Cowley) Staple in Actuarial Society. Estados Unidos, 1993.

Information paper of Financial Reinsurance (UK experts on Insurance solvency). París, 1993.

Taxation & accounting Issues relating to Financial Reinsurance (Ernst & Young), 1992.

Financial Insurance & Reinsurance: Market capacity and choice (Davenport, W. Corron), 1992.

Concepts, structures, and cases of studies of Finite Risk Insurance and Reinsurance (Davis Wasserman), Third Luxembourg Rendez-vous, 1992.

Global Reinsurance (Winchester Group), Regent Publication Ltd. Londres, 1992-1993.

Captive Insurance Company Review (Risk & Reinsurance Research Group). Londres, 1990.

Artículos de diversas revistas financieras o de seguros: «ReActions» (1991), «Reinsurance» (1991), «Risk management» (1992), «Business Insurance» (1992-1993), «The Review» (1992), «National Underwriter» (1992), «L'assurance française» (1993), «Forum» (1993). ■