

881002

2
2ej



UNIVERSIDAD FRANCO MEXICANA, S.C.

"formatio hominis"

MANUAL DE ORGANIZACION DEL DEPARTAMENTO
DE CUENTAS Y COBRANZA EN UNA EMPRESA
DE REASEGURO

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACION
P R E S E N T A :

MIGUEL ANGEL NOREÑA BUTRON

TESIS CON
FALLA DE COCEN



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

MANUAL DE ORGANIZACION DEL DEPARTAMENTO DE
CUENTAS Y COBRANZA EN UNA EMPRESA DE REASEGURO

OBJETIVO

INTRODUCCION..... 1

C A P I T U L O I

I. MANUAL DE ORGANIZACION 3

1.1 Antecedentes..... 3

1.2 Ventajas administrativas de los manuales..... 4

1.3 Manual de Organización..... 6

1.3.1 Elementos..... 8

1.3.1.1 Identificación..... 8

1.3.1.2 Contenido..... 9

1.3.1.3 Introducción..... 9

1.3.1.4 Antecedentes..... 9

1.3.1.5 Objetivo..... 10

1.3.1.6 Organigrama..... 10

1.3.1.7 Funciones..... 11

C A P I T U L O I I

II. EL SEGURO.....	14
2.1 Evolución histórica del Seguro.....	14
2.2 Antecedentes.....	18
2.3 El Riesgo.....	19
2.3.1 Clasificación de azares.....	20
2.3.1.1 Riesgo físico.....	21
2.3.1.2 Riesgo moral.....	21
2.3.1.3 Riesgo puro y riesgo especulativo.....	23
2.3.2 Requisitos para que un riesgo sea asegurable.....	24
2.3.2.1 Requisitos del asegurador.....	24
2.3.2.2 Requisitos del asegurado.....	25
2.3.3 Riesgos asegurable y no asegurable.....	26
2.3.4 Comportamiento humano ante el riesgo.....	28
2.3.4.1 Eliminación.....	29
2.3.4.2 Asunción.....	30
2.3.4.3 Transferencia.....	31
2.4 El Seguro.....	33
2.4.1 Concepto de Seguro.....	34
2.4.2 El Principio de Buena Fe.....	37
2.4.3 El Contrato de Seguro.....	40

2.4.3.1 La Prima.....	41
2.4.3.2 Ramos de operación del Seguro.....	42
2.5 El Seguro como actividad económica.....	49
2.5.1 Acción específica.....	50
2.5.1.1 Acción individual.....	51
2.5.1.2 Acción general.....	52
2.5.2 Acción colateral.....	52
2.5.2.1 Acción Individual.....	52
2.5.2.2 Acción General.....	53

CAPITULO III

III. EL REASEGURO.....	56
3.1 Evolución histórica del Reaseguro.....	56
3.2 Antecedentes.....	60
3.3 Concepto de Reaseguro.....	61
3.3.1 Ventajas del Reaseguro.....	63
3.3.2 Funciones del Reaseguro.....	64
3.3.3 Terminos mas comunes utilizados en Reaseguro.....	66
3.4 El contrato de reaseguro.....	68
3.4.1 Tipos de Reaseguro.....	69

3.4.1.1 Reaseguro proporcional.....	70
3.4.1.2 Reaseguro no proporcional.....	71
3.4.1.3 Reaseguro facultativo.....	75

C A P I T U L O I V

IV. MARCO TEORICO DE REFERENCIA.....	77
4.1 EL Seguro y Reaseguro en México.....	77
4.2 Detalles sobre La Reaseguradora Nacional, S.A.....	79
4.2.1 Organigrama General.....	79

C A P I T U L O V

V. MANUAL DE ORGANIZACION.....	86
--------------------------------	----

- Identificación
- Contenido
- Introducción
- Antecedentes
- Objetivos generales
- Objetivos del departamento
- Organigrama
- Descripción de puestos

CONCLUSIONES

BIBLIOGRAFIA

O B J E T I V O

Desarrollar el Manual de Organización del Departamento de Cuentas y Cobranza en una empresa de Reaseguro, señalando la importancia y los elementos que conforman dicho manual y proporcionar los conocimientos básicos sobre el Seguro y Reaseguro como actividades humanas.

I N T R O D U C C I O N

El hombre desde el principio sintió la necesidad de protegerse ante la incertidumbre de lo desconocido, como respuesta a esta inquietud, junto con él evoluciona la industria del Seguro; pero, pronto se dió cuenta que hay pérdidas demasiado grandes para ser soportadas por una sola persona o empresa y es así como empieza a desarrollarse el Reaseguro, bajo el principio de la pulverización del riesgo, es decir, que entre mas empresas participen en él, en caso de un siniestro la pérdida individual será menor; de igual manera, si no ocurre ningún suceso, se contribuye a la mayor repartición de la riqueza obtenida.

El Reaseguro en México es una actividad poco conocida, aún cuando el Seguro está muy difundido; el presente Seminario pretende explicar de una forma sencilla y sin entrar en detalles, en que consiste este negocio, el cual es sumamente complejo pero igualmente interesante.

Mi interés de desarrollar un Manual de Organización nace de la importancia que tiene este instrumento de apoyo administrativo, vital para el buen manejo de una empresa y por tanto, el objetivo principal del presente Seminario es mostrar cuales son sus elementos, ventajas y funciones, a través de elaborar en forma práctica un Manual de Organización de cuando menos un departamento en una empresa de Reaseguro; ya que debido a su complejidad, desarrollarlo a nivel empresarial re-

sulta demasiado largo y laborioso.

En la primera parte del Seminario se explica que es un manual, cuales son sus ventajas y cuales son los elementos principales de un Manual de Organización.

Los capítulos II y III, están dedicados a dar una introducción general al Seguro y el Reaseguro, conociendo su historia, sus características, sus elementos, los contratos existentes, etc.

El capítulo IV está dedicado a dar un Marco Teórico de Referencia sobre el Seguro y el Reaseguro en México, y las características particulares de la empresa utilizada en el análisis.

Finalmente, el capítulo V consiste en el propio Manual de Organización y los diversos elementos que lo componen.

C A P I T U L O I

MANUAL DE ORGANIZACION

1.1 Antecedentes.

Un manual administrativo es un documento ya sea en forma de folleto, libro, carpeta, etc., que contiene en forma ordenada y sistemática información e instrucciones para un fin concreto: Orientar los esfuerzos de los miembros de una empresa para conseguir mayor eficacia en la ejecución del trabajo; su presentación debe ser en forma sencilla y estandarizada con el fin de que los deberes y responsabilidades se ejecuten adecuadamente.

Representan un medio de comunicar las decisiones de la administración, concernientes a organización, políticas y procedimientos.

Tuvieron su origen en la II Guerra Mundial para capacitar y adiestrar al personal operativo.

Los manuales administrativos se pueden clasificar desde varios puntos de vista, por ejemplo:

A. Por el área que representan:

- a) *Macro administrativos o generales.*
- b) *Micro administrativos o departamentales.*

B. Por su contenido:

- a) *Historia de la empresa.*
- b) *Organización.*
- c) *Políticas y objetivos.*
- d) *Procedimientos.*
- e) *Contenido múltiple.*

C. Por función o área de actividad:

- a) *Ventas.*
- b) *Producción.*
- c) *Finanzas.*
- d) *Personal.*
- e) *Otras funciones.*
- f) *Mixtos.*

Estas clasificaciones responden al aspecto teórico pero en la práctica los manuales más usados son el Manual de Organización y el Manual de Procedimientos.

1.2 Ventajas administrativas de los manuales.

Los beneficios básicos del empleo de los manuales administrativos son los siguientes:

- Facilitan el flujo de información administrativa.
- Proporcionan una guía del trabajo a ejecutar.
- Auxilian el adiestramiento de supervisión.
- Ofrecen claridad respecto de la estructura de organización y de las responsabilidades.
- Mantienen uniformidad en la interpretación y aplicación de las políticas.
- Eliminan la duplicidad de funciones.
- Facilitan la revisión constante y mejoramiento de políticas y procedimientos.
- Sirven como auditoría interna de políticas, procedimientos y controles.
- Facilitan el proceso de inducción.
- Sirven como un canal de comunicación formal.
- Elevan la productividad.
- Representan un medio de coordinar esfuerzos personales para la consecución de objetivos.

Por último cabe señalar que los manuales de Organización establecen lo que se va a hacer" y "quien lo va a hacer"; mientras que los manuales de Procedimientos indican "como" y "que departamento" ejecuta-

rà las diversas actividades.

1.3 Manual de Organización.

Antes de entrar por completo al manual de Organización, es importante dar algunas definiciones de organización, las cuales se enuncian a continuación:

a) Sheldon.

"Es el proceso de combinar el trabajo que los individuos o grupos deban efectuar, con los elementos necesarios para su ejecución, de tal manera que las labores que así se ejecuten, sean los mejores medios para la aplicación eficiente, sistemática, positiva y coordinada de los esfuerzos disponibles". (1)

b) Litterer.

"Es una unidad social, dentro de la cual existe una relación estable (no necesariamente personal) entre sus integrantes, con el fin de facilitar la obtención de una serie de objetivos o metas". (2)

c) Reyes Ponce.

"Es la estructuración técnica de las relaciones que deben existir entre las funciones, niveles y actividades de los elementos materiales y humanos de un organismo social, con el fin de lograr su

máxima eficiencia dentro de los planes y objetivos señalados". (3)

El Manual de Organización se puede definir como un instrumento administrativo de utilidad práctica que integra la información básica relativa a antecedentes, objetivos, estructura orgánica y funciones de las áreas; contribuyendo favorablemente en el proceso de organización de la empresa.

Reduce al mínimo los siguientes procesos administrativos:

- 1. Los proyectos de sistemas se diferieren o terminan dejando pendiente la aclaración de los problemas jurisdiccionales.*
- 2. El programa de sistemas y procedimientos dá prioridad máxima a los problemas de la oficina, mas bién que a los importantísimos problemas de relaciones, que son destacados en el proceso de planeación organizativa.*

Los Manuales de Organización son como una explicación, ampliación y comentario de los Organigramas, indicando la importancia que ha dado la Dirección a su responsabilidad de organizar los bienes humanos de la Empresa y de anunciar sus decisiones al respecto a todas las personas involucradas; es por lo tanto, un producto final tangible de la planeación organizativa.

1.3.1 Elementos.

Los elementos mas importantes que conforman los Manuales de Organización son los siguientes:

- **Identificación del Manual.**
- **Contenido ó Indice.**
- **Introducción.**
- **Antecedentes.**
- **Objetivo.**
- **Estructura Orgánica.**
- **Organigrama.**
- **Funciones.**
- **Anexos.**
- **Glosarios.**

1.3.1.1 Identificación.

Es la primer hoja del manual en la cual se anotan o aparecen los siguientes datos:

- **Logotipo.**
- **Nombre de la empresa.**

- *Título del manual.*
- *Nombre del área responsable de su elaboración y actualización.*
- *Fecha de implantación o actualización.*

1.3.1.2 Contenido.

Es la lista específica de los rubros que contiene el manual, así como el número de página correspondiente a cada uno, también llamado índice.

1.3.1.3 Introducción.

En este apartado se hace una explicación empleando un vocabulario accesible, dirigida al lector o usuario, acerca del contenido del documento; su utilidad, fines y propósitos a cumplir con él, hacia quién va dirigido, como se debe usar y cuando y como se harán las revisiones y/o actualizaciones.

1.3.1.4 Antecedentes.

Aquí se mencionan los aspectos sobresalientes del desarrollo histórico de la empresa, incluyendo en la redacción los siguientes puntos:

- *Comentarios acerca del origen en México de las actividades que se*

relacionan con la empresa.

- Causas que impulsaron su creación.

- Fecha de constitución y circunstancias específicas que rodearon el inicio de las actividades de la empresa.

1.3.1.5 Objetivo.

Describe el fin que se pretende alcanzar de toda la operación y el funcionamiento de un departamento o área, o de la empresa en su conjunto.

1.3.1.6 Organigrama.

Es también conocido con el nombre de "Cartas o Gráficas de Organización" y representa objetivamente la estructura orgánica; reflejando en forma esquemática, la posición de las áreas administrativas que la integran, los niveles jerárquicos, las líneas de autoridad, asesoría, responsabilidad y comunicación.

Por medio de este instrumento de la administración, podemos conocer lo siguiente:

- 1) *División de funciones.*
- 2) *Niveles jerárquicos.*
- 3) *Lineas de autoridad o responsabilidad.*
- 4) *Canales formales de comunicación.*
- 5) *La naturaleza lineal o staff del departamento.*
- 6) *Los jefes de cada grupo de subalternos.*
- 7) *Las relaciones existentes entre los diversos puestos en la empresa y en departamentos o secciones.*

1.3.1.7 Funciones.

Es la descripción precisa de lo que debe hacerse en cada unidad de trabajo; dicha unidad recibe el nombre de "puesto" y debe cumplir con ciertas características que són:

- a) *Unidad de trabajo.* Es la determinación de lo que cada hombre en concreto debe hacer para cumplir con su razón de ser en la empresa.
- b) *Específica.* Ya que cada puesto en forma individual debe cumplir con lo que debe hacerse en él, y el trabajador requiere de ciertos elementos particulares para lograr su cometido.
- c) *Impersonal.* El puesto es una unidad teórica, por lo que no se

refiere a las personas concretas que lo ocupan.

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

CAPITULO I

- 1. Agustín Reyes Ponce, Administración de Empresas, Teoría y Práctica
p. 211**
- 2. Agustín Reyes Ponce, Administración de Empresas, Teoría y Práctica
p. 212**
- 3. Agustín Reyes Ponce, Administración de Empresas, Teoría y Práctica
p. 212**

CAPITULO I I

EL SEGURO

2.1 Evolución histórica del Seguro.

El seguro se ha desarrollado a través de la historia económica como un medio técnico de reducir el temor y ansiedad experimentadas por el hombre cuya vida se encontraba rodeada de incertidumbre.

A pesar de que el seguro en sus orígenes carecía del refinamiento del seguro moderno, siempre han estado presentes en las culturas antiguas las ideas de distribución y transferencia de riesgos, ya que el hombre comprendía la necesidad de mitigar los riesgos de cada día y reducir la incertidumbre de lo desconocido.

La aparición de la idea del seguro así como su expansión y difusión en las comunidades humanas es determinada por dos factores:

- a) El desarrollo económico*
- b) la evolución cultural*

La primer noticia sobre el principio del Seguro, se remonta a los comerciantes de la antigua China; estos navegaban a través del río --

Yang Tse tomando la precaución de distribuir sus mercancías entre varios juncos, en vez de transportarlas en uno solo; cada junco se llenaba con mercancías de diferentes personas, de modo tal que si un junco naufragaba, cada comerciante perdía solo una parte de su embarque.

Los contratos de Seguro mas antiguos fueron convenios legales formalizados siglos antes de la era cristiana; un documento característico de esta etapa es el código de Hammurabi, el cual se localiza alrededor del año 1750 A.C.

Los testimonios documentales muestran la existencia entre los tallistas de piedra del antiguo Egipto, de una caja de inhumación, la cual otorgaba subsidios a las familias de los miembros que fallecían, utilizando para esto contribuciones de los sobrevivientes.

En Babilonia existieron formas rudimentarias de Seguro Mutual para diversos riesgos del tráfico comercial, ya sea por tierra o marino.

Posteriormente surge en Roma una institución denominada "Collegia --- Militum", destinada al auxilio financiero de los militares que sufrían el traslado de guarnición, cubriendo los gastos erogados.

Por otro lado, en la ciudad griega de Rhodas, potencia naval de en-

tonces; se elaboró un derecho marítimo, el cual dominó el Mediterráneo e inclusive fué adoptado por Roma como lo demuestra la ley romana "Rhodia de Jacto".

Durante la edad media domina un sistema económico que implica un mayor grado de especialización, dando origen al establecimiento de relaciones comerciales entre el campo y la ciudad.

Las crecientes necesidades del comercio exigieron de mercaderes y banqueros la búsqueda de soluciones para los problemas que debían enfrentar, resaltando el problema del riesgo marítimo; el primer contrato de seguros conocido es relativo a un riesgo marítimo suscrito en Génova en el año de 1347.

Amberes toma en el siglo XVI el liderazgo asegurador y allí se producen varias ordenanzas entre 1563 y 1570, la última publicada por el Duque de Alba y en ella se regula por primera vez la Supervisión del Estado sobre el negocio asegurador.

La industria del Seguro en Inglaterra floreció a partir de su primera Ley de Seguros promulgada en 1601, debido principalmente a que Londres era un centro mundial de Comercio, contando con las dos mas grandes asociaciones comerciales de la época, "La Liga Hanseática" y "Los Lombardos", permitiendo a Inglaterra ser una nación comercialmen-

te dominante.

Se crearon durante esta época las bases científicas del Seguro de Vida, desarrollándose teorías de probabilidad y mortalidad, emitiéndose la primer póliza en el año de 1583.

El Seguro marítimo se volvió un arte y debido al gran incendio de Londres en 1666, se dió origen a la invención del moderno seguro de incendio.

En Londres el Lloyd's evolucionó convirtiéndose en el centro mundial del Seguro; libre de regulaciones estatales tanto en materia de tarifas como en cobertura de riesgos y unido a un exigente código de honor, el Lloyd's se convirtió en una institución fuerte y próspera.

Desde la Revolución Industrial el Seguro ha hecho frente a riesgos creados por el avance tecnológico y por la complejidad de la nueva sociedad; surgen nuevos medios de transporte, industrias complicadas, profesiones peligrosas, etc.

Durante el Siglo XX se observa una acelerada evolución tecnológica y económica y paralelamente al nacimiento de cada riesgo, el Seguro fué ofreciendo la posibilidad de cobertura por lo que se registra la máxima expansión de esta industria, en volumen de bienes asegurados

y en variedad de coberturas otorgadas.

En este siglo aparecen los seguros de automóviles, de accidentes de pasajeros, pérdida de beneficios, responsabilidad civil, robo, aeronavegación, crédito, caución, garantía de fidelidad, equipajes, lluvia, etc.

Actualmente en el mundo funcionan aproximadamente 13,000 empresas aseguradoras, ubicando el 85% en Europa, Canada y Estados Unidos, siendo este último país el que recauda casi el 65% de las primas producidas mundialmente.

2.2 Antecedentes.

Debemos considerar que todo ser viviente cumple con la ley instintiva de conservar la vida, amenazada por contingencias con las que el orden natural regula el equilibrio de las especies.

Esta necesidad elemental como ya se mencionó es instintiva y propia de todo ser viviente, pero cuando esta necesidad es transferida al hombre, se transforma en la adopción consciente de medios racionales de protección.

Debemos considerar además, que el hombre como sujeto de relaciones

económicas no se concreta a la defensa de su propia vida, sino que amplía su deseo de protección hacia su núcleo familiar, sus bienes y los medios que le permiten satisfacer sus necesidades.

De este modo la existencia del hombre avanza en un marco permanente de hostilidad, creando un ambiente de inseguridad al hombre. Podemos concluir entonces, que de dicha inseguridad surge el concepto inicial y básico del Seguro, que es la comprensión y definición de la existencia continua del riesgo.

Si el hombre es capaz de individualizar y caracterizar los riesgos que determinan su inseguridad, iniciará invariablemente el camino hacia su eliminación.

Es importante considerar que esta ubicación del riesgo es una actividad propia del hombre desde sus orígenes ya que al descubrir peligros y hacerse de los medios para neutralizarlos, está dando paso simplemente a la historia de la civilización; entendiendo como riesgo, a las enfermedades, los elementos naturales, las fieras y los creados por los propios hombres (contaminación, guerras, terrorismo, errores de tecnología, etc.).

2.3 El Riesgo.

Desde el punto de vista etimológico, la palabra "riesgo" proviene del vocablo inglés "risk" el cual se puede traducir como el suceso de una contingencia o la proximidad de un daño o una pérdida y proviene de la incertidumbre respecto a los sucesos futuros.

El término riesgo se usa a menudo para indicar la cosa concreta como objeto de dicho riesgo; tal como el hombre, la casa habitación, la embarcación sobre la que se efectúa el seguro, etc. Se le toma como el interés asegurado, la propiedad o los bienes asegurados.

2.3.1 Clasificación de Azares.

Los diversos factores que contribuyen a la incertidumbre se llaman azares y a la suma de todos los azares se le constituye como el riesgo; por tanto, el azar significa la causa que puede originar la pérdida.

Los azares se pueden dividir en:

- a) El azar físico como son las fuerzas de la naturaleza, tormentas, inundaciones y terremotos.
- b) El azar moral, el cual tiene su origen en la actitud mental o naturaleza psicológica como es la locura, la negligencia, etc.

Considerando el azar como el caso ó suceso que aumenta la probabilidad de un peligro, debemos aumentar el concepto al integrar la posibilidad de daño existente. Es decir, una vez que el peligro se ha presentado, cuales son las clases de casos fortuitos en que no solo aumenta la probabilidad de una pérdida sino además su intensidad una vez que ocurre.

2.3.1.1 Riesgo Físico.

Este se define como la condición proveniente de las características físicas de un objeto, las cuales aumentan la probabilidad y la importancia de la pérdida ocasionada por peligros determinados.

Dentro de este grupo se pueden encontrar fenómenos tales como bosques secos, defectos geológicos, icebergs, etc.; estos supuestos pueden o no estar bajo el control del hombre.

Como parte de estos riesgos hay algunos controlables por el hombre tales como los incendios, pero existen otros los cuales están fuera de su alcance como son las tormentas oceánicas, terremotos, etc.

2.3.1.2 Riesgo Moral.

Este proviene directamente de la actitud mental del asegurado; teniendo éste un comportamiento de indiferencia hacia la pérdida ó inclusive, el deseo de que esta ocurra.

En el riesgo moral, el individuo provoca o intencionalmente no hace nada para prevenir la ocurrencia de una pérdida, o para disminuir su intensidad.

Los riesgos morales tienen un alto índice de incidencia en épocas de depresión y son típicos de personas con antecedentes de deshonestidad o indiferencia.

Pero la actitud mental hacia la provocación de una pérdida no es solo un comportamiento consciente, hay personas que pueden desear una pérdida subconscientemente, en estos casos la situación se califica como un "riesgo de condición moral".

El riesgo de condición moral esta determinado por personas que son propensas a accidentes, las cuales probablemente no deseen conscientemente dicho accidente pero lo provocan con objeto de llamar la atención.

Otra situación presentada dentro de los riesgos de condición moral es la referente a individuos que están en situación de sufrir una pérdida

da y necesitan protegerse de ella, estos tienden a ser los únicos de un grupo grande que soliciten tal protección; como un ejemplo podemos citar que en una ciudad los únicos que comprarán un seguro contra inundaciones serán los que viven en zonas bajas; a este fenómeno se le denomina "selección adversa" o "antiselección".

2.3.1.3 Riesgo puro y Riesgo especulativo.

El riesgo puro se define como la incertidumbre respecto a si un objeto será o no destruido; por lo que se puede asumir que un riesgo puro solo puede producir una pérdida.

En el caso del riesgo especulativo existe una incertidumbre respecto a los efectos del suceso en cuestión ya que este puede producir de igual manera un beneficio o una pérdida, tal como se presenta en los juegos de azar, la bolsa de valores, etc.

Al definirse estos dos riesgos se presenta una interrogante; cuando es un riesgo asegurable?. Ya que, en el caso del riesgo puro no existe duda respecto a su naturaleza, este es netamente asegurable, pues el asegurado se está protegiendo contra una eventualidad que le provocaría una pérdida; pero, en una situación de riesgo especulativo el individuo busca obtener una utilidad arriesgándose a una pérdida, por lo que en estos casos se negocia por métodos distintos al seguro.

2.3.2 Requisitos para que un riesgo sea asegurable.

La práctica del Seguro se basa en la estadística y determinación de la probabilidad de ocurrencia de un suceso; debido a esto, no todos los riesgos se pueden calificar como asegurables.

Existen algunos riesgos perfectamente calculables y hay otros que no lo son tanto, entre estos extremos existen diversos grados de asegurabilidad.

Para que un riesgo sea asegurable debe cumplir con ciertos requisitos, ya sea desde el punto de vista del asegurado como del asegurador, pero, gracias a los adelantos en materia de seguros, ahora no es extraño ver riesgos asegurados que no cumplan con el total de dichos requisitos.

2.3.2.1 Requisitos del Asegurador.

- a) Los objetos deben ser suficientes en número y calidad para así permitir un razonable cálculo aproximado de la pérdida posible.*
- b) En caso de producirse la pérdida ésta debe ser accidental y no intencional por naturaleza en relación al asegurado.*

c) La pérdida una vez presentada debe ser susceptible de determinación y cálculo.

d) Las personas u objetos asegurados no deben estar sujetos a una destrucción simultánea por lo que el riesgo de un suceso catastrófico debe ser mínimo.

2.3.2.2 Requisitos del Asegurado.

a) La pérdida potencial debe ser lo suficientemente severa como para causar problemas financieros.

Este punto de vista del asegurado es lógico ya que se debe pensar que no se va a asegurar en contra de contingencias que pueda soportar, sino que buscará el apoyo de un seguro con el objeto de sentir protección garantizada en contra de la pérdida potencial mencionada anteriormente.

b) La probabilidad de pérdida no debe ser muy alta.

La conveniencia que el asegurado tiene en este punto, es el hecho de que entre más alta sea la probabilidad de pérdida, la prima a cubrir también se elevará, hasta el punto en que el costo de esta sea prohibitivo ya que el seguro debe cubrir la posibilidad de ocurrencia en base a la estadística.

2.3.3 Riesgos asegurables y no asegurables.

Como se ha estado analizando no todo riesgo es asegurable, las compañías que se dedican a este negocio exigen ciertas condiciones para cubrir un riesgo y de esta manera poder ofrecer la protección a un costo razonable, creando un interés entre los que están expuestos a la ocurrencia de una pérdida.

Así, podemos definir que los únicos riesgos con carácter de asegurables son los riesgos puros; ya que los especulativos no cumplen con los requisitos expuestos anteriormente.

Aún entre los riesgos puros existen algunos que no se consideran asegurables y otros que se aseguran bajo ciertas condiciones.

A continuación se presenta una clasificación mostrando los riesgos asegurables y los que no lo son, tomando en cuenta que aún dentro de los no asegurables se puede dar el caso de que si lo sean, aplicando ciertas condiciones dadas por las técnicas modernas del seguro.

1. Riesgos Asegurables

- a) Riesgos de cosas. Incertidumbre por pérdida directa o indirecta de las cosas como patrimonio material.**

b) *Riesgos de personas. Incertidumbre sobre la pérdida de la vida o los medios de ingreso (renta) debido a:*

1. *Muerte prematura.*
2. *Invalidez física.*
3. *Vejez.*
4. *Desempleo.*

c) *Riesgos de responsabilidad legal. Incertidumbre sobre la pérdida por conducta negligente produciendo daños a las personas como consecuencia de:*

1. *Uso de automóviles.*
2. *Ocupación de edificios.*
3. *Naturaleza del empleo.*
4. *Fabricación de productos.*
5. *Faltas profesionales.*

II. Riesgos no asegurables

a) *Riesgos de mercado. Factores que pueden producir pérdida en las cosas o rentas como pueden ser:*

1. *Cambios de precio.*
2. *Indiferencia del consumidor.*
3. *Cambios de moda.*
4. *Competencia de un mejor producto.*

b) *Riesgos políticos. Incertidumbre sobre la ocurrencia de los siguientes hechos:*

1. *El derrocamiento de un gobierno o la guerra.*
2. *Restricciones al libre comercio.*
3. *Tributación poco razonable o punitiva.*
4. *Restricciones al libre cambio de monedas.*

c) *Riesgos de producción. Incertidumbre sobre la ocurrencia de los siguientes hechos:*

1. *Mal funcionamiento de la maquinaria.*
2. *Malos resultados en la solución de problemas técnicos.*
3. *Agotamiento de materia prima.*

Es importante hacer notar que esta división se realizó desde el punto de vista de un asegurador particular ya que en el caso de riesgos políticos, de guerra, restricciones al cambio de monedas, etc. comúnmente intervienen agencias gubernamentales para su cobertura.

2.3.4 Comportamiento humano ante el riesgo.

El ser humano reacciona en forma diferente ante el riesgo o cualquier otra situación, dependiendo de la región que habite, la cultura, el nivel social, la ideología, etc.; por ésto existen diversos tipos de

comportamiento para enfrentar un riesgo.

El primer caso es el de la ignorancia de la existencia de dicho riesgo; el cual se presenta con mas frecuencia entre los individuos en cuanto menor sea su nivel cultural, ya que se requiere de ciertos conocimientos y experiencia para determinar la existencia y valoración de un riesgo.

Se puede determinar entonces, que la actitud ante un riesgo en caso de ignorancia es totalmente pasiva, ya que no se puede actuar contra lo que no se conoce.

2.3.4.1 Eliminación.

La primer respuesta del hombre ante un peligro es el tratar de eliminarlo como factor de daño o alejando de su influencia los bienes con posibilidad de verse afectados o bien actuando activamente en contra del causante.

Esta actitud puede definirse como la prevención; la cual en muchas ocasiones es efectiva, pero existen situaciones las cuales el hombre no puede prevenir como son terremotos, huracanes, inundaciones, etc. Por tanto se debe tomar a la prevención como un positivo medio de defensa indispensable pero sólo es el primer paso en el camino de la

seguridad.

2.3.4.2 Asunción.

En este caso el individuo conoce la existencia del riesgo y decide afrontar por sí mismo las consecuencias dañinas que pudiera traer consigo.

Existen dos conductas típicas del individuo que decide asumir por sí mismo el riesgo; una pasiva y otra activa.

La actitud pasiva es de total indiferencia, significa no tomar ninguna medida para evitar el peligro y resignarse a sus posibles efectos.

Se puede suponer que la actitud pasiva es un problema de orden cultural ya que tal vez se ignoren los medios al alcance para evitar el riesgo o daño; pero puede también producirse por el no contar con alguno de los medios conocidos; ya sea por falta de recursos materiales o bien por falta de recursos económicos.

En lo referente a la actitud activa el individuo toma medidas de prevención pero consciente de su limitada eficacia, por lo que además destina recursos financieros a la restitución de su patrimonio en ca-

so de que se presentara la conclusión dañina del riesgo.

Para poder hacer frente financieramente a una pérdida es necesario el ahorro pero, esta solución presenta algunos inconvenientes ya que el individuo tiene que hacer un sacrificio de consumo actual en favor de una contingencia futura; pero puede suceder que la pérdida ocurra antes de completar el valor del bien o ésta jamás ocurra, en éstos casos el ahorro con este fin es inútil.

Aún en caso de que el ahorro permita resarcir el daño es innegable que el prevenirse de esta manera ante una contingencia ha limitado al individuo para alcanzar nuevos objetivos.

"Vale decir entonces que el ahorro posibilita a lo sumo, la reposición del bien afectado por el riesgo, pero no evita un saldo de daño en el patrimonio del ahorrista, igual al valor desembolsado para reponer el bien". (4)

2.3.4.3 Transferencia.

En este caso el individuo traslada a otro las consecuencias dañinas de un riesgo, ya que mientras permanezcan en su dominio no podrá evitar sufrir sus efectos.

Existen dos modalidades para efectuar este traslado del riesgo.

La primera es la transferencia del riesgo en términos contractuales, lo cual se limita casi exclusivamente al ámbito comercial, con cláusulas tales como: "no se acepta ninguna responsabilidad por rotura" o "la mercancía se envía por cuenta y riesgo del comprador".

Ante esta situación la única acción que se toma es en favor de una de las partes por lo que la otra queda en evidente desventaja ante la ocurrencia del siniestro.

La segunda consiste en la transferencia de los efectos perjudiciales del riesgo y no, del riesgo en sí, lo cual se denomina "transferencia del riesgo" y se logra mediante el Seguro. De este modo, el asegurado se protege ante las consecuencias dañinas de la ocurrencia de un evento pagando a otro que tiene como actividad empresarial el cubrir este tipo de pérdidas un costo previamente determinado por el asegurador en base a cálculos de probabilidad y estadística de ocurrencia del evento asegurado, sumando a este costo sus gastos de operación y un margen de utilidad.

Bajo el principio anteriormente expuesto el único daño que sufre el individuo es el desembolso de la contribución solicitada por el asegurador, lo cual resulta mínimo en comparación con el valor del bien

cubierto y demostrando así que el Seguro es un medio idóneo para mantener la integridad patrimonial amenazada a cada momento.

2.4 El Seguro.

El hombre se enfrenta diariamente a la búsqueda de la satisfacción de múltiples necesidades, una de estas necesidades es la de proteger el fruto de su trabajo, el cual constantemente se haya expuesto a adversidades y accidentes diversos como inundaciones, incendios, colisiones, etc.

El hombre por sí mismo, no puede impedir tales sucesos ya que esto se encuentra fuera de sus posibilidades; más sin embargo si puede prevenirlos, desplazarlos o cuando menos aminorar sus consecuencias de carácter económico.

Cuando se intenta prevenirlos o desplazarlos se le denomina "Prevenición" y cuando la acción va dirigida a la reparación de consecuencias económicas se le denomina "Previsión".

La Previsión es definida por Alvaro López Muñoz como "Aquella disposición de ánimo, que considerando las futuras necesidades como si fueran presentes, produce con la voluntad, el esfuerzo necesario para prepararse contra las eventualidades adversas de la vida". (5)

De esta definición se desprende el hecho de que el hombre está en posibilidades de preveer las posibles pérdidas económicas; buscando una fórmula que le permita lo anterior nace el Seguro como actividad económica.

2.4.1 Concepto de Seguro.

El origen etimológico de la palabra Seguro surge del vocablo latino "Securus" lo que significa "libre y exento de todo peligro, daño o riesgo".

A continuación se presenta la definición de Seguro desde el punto de vista de diversos autores.

1. Joseph Hamrad

"Operación por la cual una de las partes (el asegurado), se hace prometer mediante una remuneración (prima), para sí, o para un tercero en caso de realización de un riesgo, una prestación por la otra de las partes (el asegurador); quien toma a su cargo un conjunto de riesgos y los compensa conforme a las leyes de la estadística". (6)

2. Cesare Vivante

"El Seguro es un contrato por el que una empresa se obliga a pagar u-

na determinada suma cuando ocurra un evento fortuito mediante una prima calculada según la probabilidad de que un evento ocurra; si también es necesaria una empresa aseguradora técnicamente organizada, que asuma los riesgos de terceros mediante primas previamente determinadas". (7)

3. Luis Benítez de Lugo

"El Seguro es una institución de previsión basada en la mutualidad técnicamente organizada, por lo que mediante el pago de una cuota o prima, única y periódica, se adquiere el derecho de ser indemnizado por determinados daños y menoscabos sufridos en nuestra persona o bienes, o a la entrega de un capital o disfrute de una renta en época y tiempos determinados". (8)

Análisis de Términos

- a) *Institución de Previsión. Empresa establecida para la protección de las necesidades y consecuencias dañinas de los riesgos, la cual repara los perjuicios patrimoniales producidos por un siniestro.*
- b) *Mutualidad técnicamente organizada. La institución reparte proporcionalmente las pérdidas por riesgos semejantes entre los asegurados.*
- c) *Prima o cuota. El asegurado cubre una suma cierta como precio de*

una promesa.

d) *Única o periódica.* La prima se paga una sola vez o en varios pagos constantes.

e) *Derecho a ser indemnizado.* El asegurador garantiza mediante la póliza la protección contra la eventualidad de que ocurra un siniestro.

f) *Persona o bienes.* El seguro puede ser personal, real o patrimonial.

g) *Entrega de capital o disfrute de renta.* Es un contrato de Seguro de vida dotal, donde el asegurador cubre al asegurado si este sobrevive al tiempo establecido en la póliza el importe del capital pactado, ya sea de inmediato o como renta vitalicia.

4. Ariel Fernández Dirube

Este autor presenta dos definiciones de Seguro, una desde el punto de vista técnico y otra desde el punto de vista económico.

1. Definición técnica

Sistema técnico que prepara las sumas necesarias para restablecer la situación patrimonial anterior a la producción del siniestro, median-

te una transferencia de sus efectos a otro sujeto que como actividad empresarial, se hace cargo de las consecuencias dañinas del evento previsto, mediante el cobro de un precio determinado sobre la base del cálculo de probabilidades o una contribución que surge de la repartición proporcional entre los integrantes de una comunidad afectados por análogas eventualidades, de los daños sufridos por algunos de ellos.

II. Definición Económica

El Seguro es un conjunto de operaciones financieras por medio de las cuales, empresas especializadas indemnizan las pérdidas patrimoniales o lucros cesantes provocados por riesgos susceptibles de valorización estadística, que les han sido transferidas por los interesados mediante el pago de un precio calculado sobre la base de la probabilidad de acaecimiento de la eventualidad cubierta.

2.4.2 El Principio de Buena Fe.

El contrato de Seguro se considera como un contrato de "Uberrimae Fidei"; es decir de la máxima buena fe.

Este principio exige un mayor grado de honestidad entre las partes que la existente en contratos comerciales ordinarios.

No basta con que las partes se abstengan de formular declaraciones erróneas, sino que además debe revelar absolutamente todos los datos de interés.

La buena fe prohíbe que cualquiera de las partes oculte lo que conoce en privado, para que la otra parte acepte una oferta debido a que ignora dicho hecho.

La obligación de este principio recae principalmente sobre la parte que solicita el seguro; ya que ésta al ser quien solicita la póliza, debe revelar todas las circunstancias materiales dado que el asegurador no conoce la situación, a diferencia del asegurado que la debe conocer por completo.

A pesar de la existencia de esta obligación el asegurado no tiene por que revelar ninguno de los hechos siguientes, a menos que el asegurador pregunte específicamente sobre éstos:

a) Hechos que no conoce y que en el curso normal de sus actividades no se puede esperar que conozca.

b) Los hechos que disminuyen el riesgo.

c) Hechos que son conocidos o que se puede suponer que conoce el ase-

gurador; estos hechos son los de dominio común o público o que el asegurador conoce debido a la clase de seguros que maneja normalmente.

El principio de buena fe se ve afectado por tres elementos, éstos son: Las declaraciones, los encubrimientos y las garantías.

a) La declaración. Es una afirmación hecha por un candidato a un seguro antes de suscribir el contrato; aún cuando no requiere ser escrita, generalmente se incluye en la petición.

b) El encubrimiento. Representa la omisión consciente por parte del candidato, de un hecho relacionado con el riesgo. No basta que el candidato conteste con veracidad todas las preguntas del asegurador antes de suscribir el contrato, debe además, proporcionar en forma voluntaria cualquier información que considere de importancia; aún sabiendo que esto puede influir para el rechazo del contrato o la determinación de una cuota mayor.

c) La Garantía. Es una disposición sobre el contrato y cualquier violación, aún sin importancia, significa la anulación de éste; a diferencia por ejemplo de la declaración, donde sólo se anula el contrato si se considera que una falsa declaración es de importancia para el riesgo.

2.4.3 El contrato de Seguro.

El contrato de seguro es un convenio por el cual el asegurador contra el pago de una prima, se obliga a resarcir al asegurado de las consecuencias de un hecho dañino (siniestro) e incierto, dentro de los límites convenidos.

Este convenio se establece por escrito, mediante un documento denominado póliza, donde se plasman los derechos y obligaciones, tanto del asegurador como del asegurado.

El contrato de seguro como tal contiene una serie de principios legales, los cuales son:

- a) Interés Asegurable. Todo contrato de seguro para ser jurídicamente válido requiere de un interés susceptible de ser asegurado. Una persona tiene un interés asegurable en el objeto asegurado, siempre que sea posible sufrir una pérdida directa e inmediata por la destrucción o deterioro del mismo.*

- b) Convenio de Indemnización. El contrato de seguro se celebra para reponer una pérdida, no con el fin de crear un capital o riqueza; se considera ilícito el pretender obtener un provecho adicional a*

la indemnización.

c) El contrato es un pacto de absoluta buena fe. En el momento de la celebración de un contrato de seguro, se contrae un compromiso para cumplir una obligación a futuro. Bajo este principio, la Compañía Aseguradora confiará en la información proporcionada por el asegurado, de tal suerte que administrará sus recursos bajo las consideraciones necesarias para cumplir su parte. Por tanto, el asegurado debe informar con claridad su interés y debe desempeñarse en forma intachable para el cuidado del interés asegurable.

d) El objeto del contrato debe existir al momento de celebrarse el mismo, ya que en caso contrario, se desconoce la naturaleza del bien a asegurar y contra que riesgo.

2.4.3.1 La Prima.

La cuota a pagar al momento de celebrar un Contrato de Seguro, se le denomina "Prima"; la cual se puede definir como: "El valor de una mercancía intangible pero no por esto menos real, ya que el que paga una prima recibe inmediatamente una protección que por si sola, justifica la erogación que aquella supone". (9)

Así pues, se presume que la prima es el costo que se exige a cambio

de una indemnización eventual; es el precio de una garantía.

La prima se puede enfocar desde 3 ángulos, económico, jurídico y técnico. Jurídicamente representa el precio del riesgo transferido; técnicamente constituye el valor actual del riesgo futuro; y, económicamente es la suma a entregar individualmente al asegurador, permitiéndole integrar la masa financiera con la que hará frente a la siniestralidad estadísticamente prevista.

2.4.3.2 Ramos de operación del Seguro.

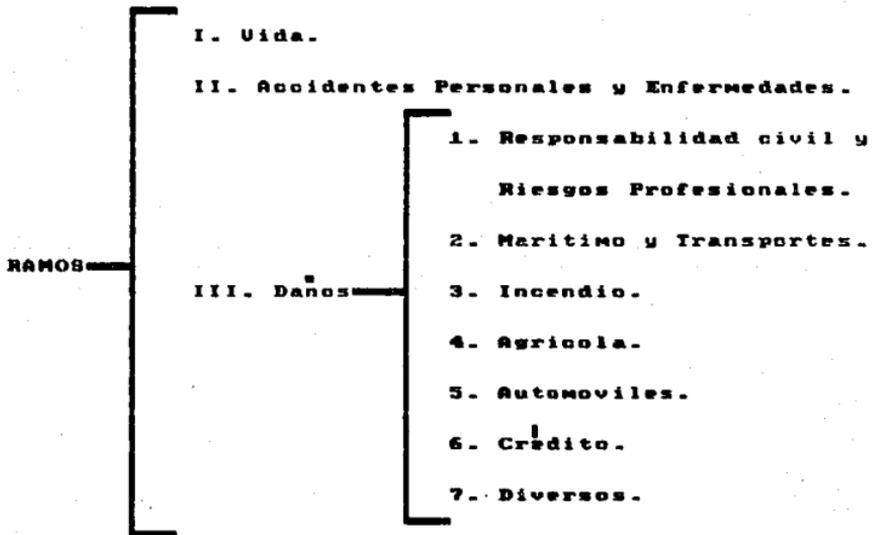
La Ley General de Instituciones de Seguros, clasifica las operaciones de seguros en los ramos mostrados en el Cuadro No. 1.

Es importante hacer notar la separación existente entre las operaciones de vida, accidentes personales y daños; la razón fundamental es el hecho de que la vida no tiene un valor limitado, así como tampoco un precio; a diferencia de los bienes que tienen un valor cierto y determinado, por este motivo no se pueden asegurar por una cantidad superior a la real. En cambio, las personas pueden adquirir tantos seguros como lo permita su economía para el pago de la prima.

I. Vida. Se compone de 3 clases

CUADRO No. 1

CLASIFICACION POR RAMOS DE LAS
OPERACIONES DE SEGUROS



1. Individual. En éste se contrata la protección para una sola persona.

2. Grupo. Se emite una sola póliza para varias personas, las cuales pertenecen a una misma razón social. La condición para contratar este seguro es que deben estar dentro de la póliza cuando menos el 75% de los miembros de dicha razón y el número de integrantes del contrato no debe ser menor a 25.

3. Colectivo. Se emite una póliza por cada asegurado, pero a condición de que pertenezcan a una misma razón social, patrón, club, etc.

II. Accidentes Personales y Enfermedades. Antes de entrar a los tipos de pólizas en este ramo, es necesario definir los conceptos de accidente y enfermedad en Seguros.

- Accidente. Toda lesión corporal sufrida involuntariamente por el asegurado, por la acción fortuita y violenta de una fuerza externa.

- Enfermedad. Toda alteración de la salud que resulte de la acción de agentes dañinos de origen interno o externo con relación al organismo que amerite tratamiento médico o quirúrgico.

a) Individual. Se emite una póliza por asegurado.

- b) *Familiar. Se expide una póliza para todos los integrantes de la familia, corriendo la responsabilidad del deducible a cargo del asegurado principal (quien contrata la póliza).*

- c) *Colectivo. Se expide una sola póliza, ya sea individual o familiar para los miembros de una colectividad homogénea; escuelas, clubes, etc.*

- d) *Accidentes en viajes aéreos (A.V.A.). Cubre al asegurado de los accidentes ocurridos al subir, durante o al bajar de un vehículo aéreo que se transporta de un lugar a otro, siempre que dicho vehículo esté autorizado para transporte de pasajeros y se haya pagado un boleto de transporte.*

- e) *Viajero corto plazo (APCP). La cobertura de accidentes personales a corto plazo cubre a las personas que realizan viajes de placer por períodos menores a 6 meses.*

- f) *Gastos médicos mayores. Consiste en reembolsar al asegurado el costo del daño que ha padecido por accidente o enfermedad (tratamientos, hospitalización, medicinas, etc.).*

III. Daños

1. Responsabilidad Civil y Riesgos Profesionales.

a) **Responsabilidad civil general.** Tiene por objeto reparar los daños causados por el asegurado debido a un acto involuntario u omisión y por el cual resulte legalmente responsable.

b) **Riesgos profesionales o accidentes de trabajo.** Se derivan de las obligaciones del patrón hacia sus empleados, de acuerdo con la Ley Federal del Trabajo y su objetivo es indemnizar al empleado o a sus deudos por accidentes o enfermedades sufridas durante el ejercicio de sus labores.

c) **Responsabilidad civil de profesiones.** Su objeto es indemnizar daños o perjuicios que el asegurado cause al público por actos negligentes u omisiones resultantes de su actividad.

2. Marítimo y transportes.

a) **Transporte carga (terrestre, marítimo y aéreo).** Su objetivo es el proteger todo tipo de bienes contra los riesgos que se convengan en el contrato, durante su transportación por cualquier medio de conducción, así como su estancia en bodegas.

b) Cascos de embarcación. Protege a la embarcación cualquiera que sea su tamaño, su uso, etc., contra todo riesgo al que esté expuesta; además, se le puede proteger contra daños a terceros si así lo determinan de común acuerdo, a éste se le llama (P and I).

c) Cascos de avión. Se aplica a la cobertura de un avión o helicóptero, cualquiera que sea su uso, capacidad o modelo, contra los daños que sufra el aparato. Todo riesgo en tierra, anclada o en vuelo.

La cobertura de marítimo y transportes se puede hacer extensiva a:

- Responsabilidad civil para pasajeros.
- "A" Responsabilidad civil legal.
- "B" Responsabilidad civil admitida.
- Pagos voluntarios a tripulación y pilotos.
- Gastos médicos.
- Carga y equipaje.
- Transporte de maquinaria y su instalación (Installation Floater).

3. Incendio y Líneas Aliadas.

Este tipo de contrato cubre los daños materiales causados por incendio o por rayo, incluyendo los daños por maniobras de extinción del incendio. Además, se puede cubrir mediante convenio expreso,

los riesgos de: Explosión, huracán y granizo; terremoto y erupción volcánica; huelgas y alborotos populares; aviones, vehículos y humo; derrame de equipo de protecciones contra incendio, combustión espontánea y extensión de cubierta.

4. Agrícola.

Su objetivo es resarcir al agricultor las inversiones realizadas directamente en un cultivo para obtener una cosecha, en caso de que esta sufra un daño, ya sea parcial o total; a causa de sequía, incendio, inundación, etc.

Bajo este ramo también se cubre al ganado contra muerte, ya sea por enfermedad o por accidente, pérdida de función y enfermedad.

5. Automoviles.

Cubre al propietario de un vehículo contra los daños que sufra este a consecuencia de: Colisiones y vuelcos, robo, rotura de cristales, incendio, rayo, explosión, huelgas y alborotos populares, fenómenos meteorológicos, alud, derrumbe de tierras o piedras, caída de construcciones u otros objetos, caída de árboles o de sus ramas, inundación, transportación y gastos de traslado. Así mismo en caso de causar daños con el vehículo se pueden solicitar las siguientes coberturas:

a) Responsabilidad civil por daños a terceros en sus bienes.

b) Responsabilidad civil por daños a terceros en sus personas.

- Muerte*
- Invalidez temporal*
- Invalidez permanente*
- Gastos médicos*

c) Responsabilidad civil catastrófica.

d) Gastos médicos.

- Coberturas adicionales*
- Equipo especial*
- Robo parcial*
- Automovil sustituto por robo parcial*
- Accidentes automovilísticos del conductor*
- Reinstalación automática de límites de responsabilidad por pérdidas parciales*

6. Crédito.

Cubre las pérdidas que sufran los grandes almacenes o empresas automovilísticas por créditos otorgados al público en general.

7. Diversas.

Este ramo fué ideado con el objeto de canalizar todos aquellos

riesgos cuyas características no encajaban dentro de ningún ramo de los mencionados; por lo que ha sido necesario crear subramos:

- Robo (robo con violencia y asalto).
- Dinero y/o valores.
- Cristales y rotura accidental.
- Anuncios luminosos.
- Ganado.
- Interrupción filmica.
- Ramos técnicos.
 - * Explosión de calderas y pérdida de utilidades
 - * Rotura de maquinaria y pérdida de utilidades
 - * Montaje de maquinaria
 - * Equipo de contratista
 - * Equipo electrónico
 - * Todo riesgo del contratista

2.3.El Seguro como actividad económica.

La economía clásica la divide como satisfactor de las necesidades del hombre en 4 sectores: Producción, circulación, distribución y consumo.

Bajo el esquema de división anterior, se puede decir que el Seguro

favorece y respalda la producción, activa la circulación, contribuye a mejorar la distribución y favorece el consumo.

Desde un punto de vista autónomo, la acción del Seguro es la de procurar protección contra los efectos dañinos sobre las personas y sus bienes, su fin económico entonces es la conservación de la riqueza.

El Seguro como factor económico se puede analizar desde 2 partes, una su acción específica como protector de riesgos y otra es su acción como empresa con actividad económica, la cual tiene un efecto colateral. Además, cada una de estas partes tiene influencia como factor individual y general; lo que se puede resumir en el Cuadro No. 2.

2.5.1 Acción específica.

El Seguro constituye un medio para reponer los factores que forman el producto nacional, los cuales se pueden ver afectados por el deterioro o por su desaparición repentina, y de este modo contribuye al mantenimiento de los niveles de ingreso de las unidades económicas.

En el conjunto económico representa un gasto individual realizado por numerosas unidades económicas el cual busca constituir un ahorro con el objetivo de formar un capital destinado a restituir los niveles de ingreso de éstas cuando sean afectadas por hechos aleatorios.

CUADRO No. 2

ACCIONES DEL SEGURO EN LA ECONOMIA



2.5.1.1 Acción individual.

El Seguro como factor psicológico da al individuo certidumbre y tranquilidad, ofreciéndole la reparación de los daños que un riesgo previsto le pueda ocasionar. Esta tranquilidad es muy importante para la economía ya que libera al hombre de la limitación en su actividad por el temor a arriesgar su capital y su esfuerzo, facilitando el desarrollo del espíritu de empresa y la consecución de toda clase de iniciativa.

Además, es valioso en la determinación de precios, ya que el productor afecta su costo sólo con el costo cierto que le representa el pago de una prima de Seguro y no con el costo total incierto que representa la pérdida de su patrimonio.

Para los efectos de la obtención de un crédito, el Seguro es también un importante factor, ya que en la medida que los elementos materiales o de personas que forman el patrimonio de un individuo sean asegurados, más sencillo será para éste la obtención de un préstamo, utilizando como garantía dicho patrimonio. De tal modo que en cuanto mayores seguridades ofrezca el deudor, menor es el tipo de interés que cobra el acreedor.

2.5.1.2 Acción General.

En el sentido de acción general específica sobre la economía, el Seguro es un factor de aumento en la producción, pues permite el acrecentamiento de las unidades productoras. Asimismo, permite el mantenimiento de los niveles de producción ya que reúne los fondos necesarios para la reconstrucción de elementos productivos desaparecidos o dañados por un suceso fortuito. Como ejemplo se puede citar un incendio, que a pesar de eliminar materias primas, mano de obra, etc; para la reconstrucción del bien destruido se utilizan nuevas materias primas y mano de obra, las cuales pueden ser diferentes pero equivalentes en su acción sobre la economía.

2.5.2 Acción colateral.

Como acción colateral del Seguro se pueden definir todas aquellas actividades administrativas, técnicas, financieras, etc. que realiza la aseguradora como empresa y que no van enfocadas directamente a la cobertura de un riesgo.

2.5.2.1 Acción individual.

La acción individual colateral del Seguro en la economía se puede separar en varios puntos:

1. *Asistencia sanitaria preventiva, como son los exámenes médicos exigidos por el seguro de vida.*
2. *Exige a las entidades productoras o familiares, condiciones técnicas de seguridad en el desarrollo de sus actividades, acordes al progreso tecnológico.*
3. *La empresa en su actividad diaria enfoca recursos financieros a diversas inversiones, siendo éstas en ocasiones el otorgamiento de créditos.*
4. *Para el funcionamiento de toda entidad aseguradora se requiere de personal propio de la empresa y autónomo, por lo que se constituye en una importante fuente de trabajo.*

2.5.2.2 Acción General.

La acción de las empresas aseguradoras en el ámbito general de un país es de suma importancia, ya que ésta es un factor determinante en el proceso de formación de capitales.

El gasto individual por el pago de una prima se convierte en un elemento general de ahorro, el cual es utilizado para reconstruir los

factores económicos dañados en primer término, y además, las aseguradoras utilizan el excedente en sus primas y la constitución de sus reservas canalizándolas a inversiones para el desarrollo nacional.

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

CAPITULO I I

4. *Fernández Dirube, El Seguro "Su estructura y función económicas" p. 11*
Editorial Shapire, Argentina.
5. *Revista Mex. de Seguros, "Elementos de Cultura Aseguradora" p. 107*
6. *Curso Básico Técnico de Seguro y Reaseguro, p. 20*
7. *Curso Básico Técnico de Seguro y Reaseguro, p. 20*
8. *Curso Básico Técnico de Seguro y Reaseguro, p. 20*
9. *Curso Básico Técnico de Seguro y Reaseguro, p. 51*

CAPITULO III

EL REASEGURO

3.1 Evolución histórica del reaseguro.

Los primeros antecedentes que existen del reaseguro se remontan a 1370, cuando Gustav Cruciger ofrece reasegurar la parte mas peligrosa de un viaje marítimo de Génova a Sluys, en este caso el asegurador original estaba capacitado para cubrir el riesgo en su totalidad pero conociendo los peligros existentes en la parte de Cádiz a Sluys, decide transmitir este riesgo a una tercera persona.

En este caso, se utilizó el Reaseguro para evitar el riesgo peligroso que no deseaba cubrir pero que era necesario aceptar para obtener la parte provechosa del seguro, o para atender a un cliente importante. Por lo anteriormente expuesto, se puede decir que la primer utilidad del reaseguro, fué aumentar la flexibilidad de la suscripción.

Para el Siglo XVII el reaseguro marítimo era un procedimiento generalmente aceptado, durante el Siglo XVIII continuó su crecimiento en Europa a pesar de que en Inglaterra fué interrumpido por el Parlamento debido a la proliferación de abusos, los cuales no se especificaban. Por esta situación el reaseguro marítimo se consideró ilegal

hasta la anulación del acta en 1064.

En los inicios, el reaseguro se contrataba facultativamente, hasta mediados del siglo pasado en que aparecieron los primeros contratos de riesgo marítimo de reaseguro en los cuales el asegurador se obligaba a ceder parte del seguro y el reasegurador a aceptarlo.

Por lo que respecta al seguro de incendio, éste se desarrolló a partir del Siglo XVII, al parecer, sin recurrir inicialmente al Reaseguro, por lo tanto los riesgos muy grandes eran contratados con varias compañías, constituyendo un coaseguro.

El primer caso de un contrato de reaseguro de incendio se remonta al año de 1813, en el cual la "Eagle Fire Insurance" acepta todos los riesgos pendientes o en vigor de la "Union Insurance Co."

En Gran Bretaña al reaseguro de incendio se le llamaba seguro de garantías y a partir de 1863 empezó a desarrollarse adquiriendo las características actuales; cabe hacer notar que entre 1880 y 1890, el suscriptor de Lloyd's "Cuthbert Heath" desarrolló lo que hoy se conoce como reaseguro de exceso de pérdida, el cual permite a la compañía cedente retener por su cuenta cada pérdida hasta una cantidad determinada y reasegurar el monto que exceda de dicha cantidad.

El reaseguro de vida nació en Gran Bretaña a mediados del Siglo XIX, debido al aumento de la demanda de seguros de vida y a la creación de nuevas compañías dedicadas a este ramo del Seguro.

En 1849, 17 compañías escocesas de seguros de vida establecieron un convenio, el cual regulaba algunos procedimientos de reaseguro aceptados por las empresas del ramo.

En 1900, 46 compañías británicas firmaron un pacto similar, llamado "Acuerdo sobre el reaseguro facultativo de vida", el cual aún hoy día regula los procedimientos de reaseguro de vida contratados facultativamente.

Originalmente el reaseguro era intercambiado entre aseguradores, los cuales en ocasiones participaban del mismo mercado.

Este intercambio representa ventajas sobre el coaseguro pero permite al reasegurador conseguir información valiosa sobre los negocios de la cedente y usar dicha información para una competencia desleal y ventajosa; por lo tanto, se procuraba el reaseguro recíproco que frenara a los aseguradores desleales, sin embargo la idea de estar en competencia era interesante.

La primer compañía dedicada únicamente al reaseguro nace en Alemania

en 1842 y su objetivo era contratar los excedentes de la compañía matriz, para de esta forma colocarse encima de sus competidores. Esto provocó que pronto varias aseguradoras crearan una filial reaseguradora hasta que en 1852 nace la "Kölnische Rückversicherungs Gesellschaft", considerada como la primer empresa reaseguradora independiente.

Actualmente a estas empresas se les denomina "Compañías Profesionales de Reaseguro"; en 1867 se creó una empresa de este tipo en Gran Bretaña, la cual solo operó 4 años, hasta que en 1907 surge la "Mercantile & General Reinsurance Company LTD." En Estados Unidos la primer reaseguradora propiamente dicha surge en el año de 1909.

Alemania ocupa hoy en día el primer lugar en el número de compañías profesionales de reaseguro, a pesar de las pérdidas y reducción de mercados sufridas durante y después de las 2 guerras mundiales.

Las compañías reaseguradoras suizas constituyen el otro bloque europeo importante, estas se han desarrollado en un ambiente político más favorable que el de las empresas alemanas, además, cuentan con centros financieros mucho más desarrollados. La compañía suiza más importante es la "Swiss Reinsurance Company", la cual fue creada en 1863 y compite con la "Munich Reinsurance Company" como la compañía de reaseguros más importante del mundo.

Por lo que respecta al mercado norteamericano su situación es muy especial, ya que las compañías reaseguradoras participan en el mercado nacional más grande del mundo, donde se producen más de la mitad de las primas del mundo no comunista, por lo que se dan ciertas características propias de su mercado de reaseguros.

- 1. Los reaseguradores norteamericanos participan casi exclusivamente en el mercado nacional.*
- 2. Los Estados Unidos son importadores de reaseguro, por lo que las compañías más importantes del mundo han abierto sucursales o creado filiales dentro de este mercado.*
- 3. Las compañías profesionales de reaseguro de este país son relativamente pequeñas si se comparan con las compañías aseguradoras más importantes del mismo.*

3.2 Antecedentes.

Existen una gran variedad de riesgos los cuales son demasiado grandes para ser soportados por un sólo asegurador, pero, el público en general acude sólo a una compañía para cubrirse en contra de la posibilidad de ocurrencia de un daño en su patrimonio, de tal modo que acepta

el riesgo y posteriormente toma sólo la parte que considera puede soportar y el resto lo enfoca a otras compañías aseguradoras o compañías dedicadas únicamente al reaseguro.

Como consecuencia de la existencia de este tipo de riesgos, la práctica responsable del Seguro exige al asegurador distribuir sus riesgos con el fin de evitar la ocurrencia de pérdidas catastróficas.

Para que el asegurador pueda distribuir ampliamente su capacidad aseguradora, debe establecer un límite, el cual generalmente está expuesto en dólares y determinará el máximo capital en riesgo que puede aceptar sobre un seguro. Sin embargo, cuando se presenten riesgos que excedan esta retención previamente determinada, el asegurador puede aceptarlos si está cubierto por un reaseguro.

3.3 Concepto de Reaseguro.

El reaseguro consiste en la protección que una entidad reaseguradora ofrece a una aseguradora en contra de riesgos los cuales no está en capacidad de afrontar por sí sola; pero se han dado diversas definiciones, de las cuales se listan algunas a continuación:

1. Riegel y Miller

"Es la transferencia por una entidad aseguradora de parte de su segu-

ro a otra compañía denominada reasegurador, es un contrato mediante el cual el reasegurador conviene en indemnizar al asegurador por la pérdida resultante del riesgo asumido por el último bajo una póliza de seguro emitida a favor de una tercera persona". (10)

2. Luis Benitez de Lugo

"Es un contrato por el que el asegurador asegura con otro asegurador parte de los riesgos que ha tomado a su cargo, mediante la transferencia de una parte de la prima proporcional al importe de los capitales cedidos". (11)

3. Emerigon

"Es un contrato por el cual mediante una prima, el asegurador se descarga sobre otra persona de los riesgos por los cuales se hizo responsable, pero sin dejar de serlo ante el asegurado original. Este primer contrato subsiste, tal como fué concebida sin alteración". (12)

4. Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros.

"Reaseguro es el contrato en virtud del cual una institución toma a su cargo total o parcialmente un riesgo, ya sea cubierto por otra o el remanente de daños que exceda de la cantidad asegurada por el asegurador directo". (13)

5. F. L. Tuma

"Es un medio utilizado por las compañías de seguros para reducir desde el punto de vista de las pérdidas materiales que pueden surgir, los riesgos que ha aceptado". (14)

J.3.1 Ventajas del Reaseguro.

- Permite a una compañía buscar riesgos potenciales independientemente de su volumen.
- El empleo del Reaseguro es más eficaz administrativamente que el manejar varios aseguradores que emitan una póliza por cada porción de cobertura del riesgo.
- El asegurado trata con una sola compañía de seguros y suscribe una sola póliza.
- Se evita la duplicación de esfuerzos en la venta y suscripción del seguro.
- El reasegurador es un avalista de las promesas de la compañía de seguros que emite la póliza original, lo que se refleja en favor del asegurado.
- El Reaseguro ayuda a la estabilización de los beneficios del Seguro y la tesorería, reduciendo la necesidad de liquidez en la cartera de inversiones de la compañía aseguradora.
- Permite al asegurador reducir la presión sobre la constitución de reservas, ya que en el caso de asumir nuevos negocios, el reasegurador constituirá las reservas en su propio patrimonio.

3.3.2 Funciones del Reaseguro.

1. Aumentar la flexibilidad de suscripción del asegurador.

Por medio del Reaseguro la compañía de seguros esta en posibilidad de aceptar riesgos que sin su existencia no podría, tales como en los que la probabilidad de pérdida es anormalmente elevada, transmitiendo parte del riesgo al reasegurador, asimismo, puede aumentar su capacidad de aceptación sobre riesgos normales mayores a los que financieramente puede admitir.

2. Proteger a los aseguradores de los siniestros que puedan poner en peligro su solvencia.

En el caso de que aumentara imprevistamente el costo de siniestralidad, las entidades aseguradoras se verían en situación de poder fracasar; previniendo la ocurrencia de un suceso como éste, el asegurador debe acudir al reaseguro, protegiéndose del azar a que se produzcan uno o más siniestros importantes o que se acumulen las pérdidas originadas por un sólo acontecimiento.

Por lo tanto, la función técnica del reaseguro consiste en proteger a los aseguradores, evitando su quiebra o dificultades financieras, al reducir el margen de los seguros retenidos; proporcionando estabilidad en los resultados de los negocios suscritos.

3. Distribuir los riesgos

El Reaseguro distribuye con mayor amplitud las pérdidas, así por ejemplo en caso de un suceso en un país que pudiera dañar su economía, el reaseguro permite distribuir las pérdidas en forma internacional.

4. Contribuir al financiamiento de las actividades de la entidad aseguradora.

El reasegurador facilita el desarrollo de las compañías cedentes al otorgarles una comisión de reaseguro sobre las primas cedidas, de este modo el asegurador utiliza dicha comisión para sufragar gastos como los de adquisición y los generados por comisiones pagadas a los agentes.

5. Asesoría Técnica.

El reasegurador proporciona asesoramiento técnico, proponiendo restricciones técnicas y cooperando en la formación de personal necesario para el desarrollo de las aseguradoras; las principales áreas de asesoría son:

- *Planificación de programas de reaseguro*
- *Peritaje de siniestros importantes*
- *Procedimientos contables*
- *Liquidación de siniestros*

- Suscripción de nuevos negocios de seguros

3.3.3 Términos más comunes utilizados en Reaseguro.

Dentro del mercado asegurador y de reaseguro existe un lenguaje característico utilizado continuamente en la contratación de protección de riesgos en reaseguro, por lo que a continuación se listan los términos más comunes:

- a) **Asegurador cedente.** Quien coloca en reaseguro.
- b) **Asegurador directo.** Quien acepta el riesgo al proponente, ante quien es responsable por la obligación adquirida.
- c) **Cesión.** Cantidad aceptada en reaseguro.
- d) **Comisión de reaseguro.** Comisión pagada por el reasegurador a la compañía cedente sobre las primas cedidas, a fin de compensar los gastos de la cedente.
- e) **Garantía.** Documento emitido por el reasegurador a la compañía cedente con objeto de formalizar un reaseguro facultativo.
- f) **Participación de utilidades.** El reasegurador otorga un porcentaje

de los beneficios obtenidos por un negocio al asegurador directo como compensación al segundo por su habilidad y cuidado en el tratamiento de dicho negocio.

g) Pleno. Cantidad retenida por el asegurador directo, de ésta se desprende si el reasegurador acepta uno o más plenos o sólo un porcentaje de los mismos.

h) Pool (Intercambio). Convenio por el cual un número determinado de aseguradores acuerda colocar todos o parte de los negocios de cierta clase en una cuenta común y dividir primas, siniestros, gastos, etc., en una proporción previamente establecida.

i) Reasegurador. Quien acepta un riesgo en reaseguro de un asegurador directo.

j) Reaseguro facultativo. Sistema por el cual el reasegurador analiza cada riesgo ofrecido por el asegurador directo en forma individual aceptándolo o rechazándolo.

k) Reciprocidad. Dirección de un negocio a la compañía cedente a cambio del recibido de ésta.

l) Retención. Parte del riesgo que el asegurador corre por cuenta

propia.

m) Retrocesión. Actividad por medio de la cual el reasegurador busca también reaseguro con el objeto de limitar su responsabilidad con respecto a un negocio determinado.

n) Tratado de Reaseguro. Contrato por el cual el asegurador conviene ceder al reasegurador y éste acepta automáticamente todos los reaseguros que caigan dentro de las condiciones de dicho contrato, las cuales han sido previamente negociadas.

o) Coaseguro. Método por el cual 2 o más aseguradores comparten la responsabilidad de un riesgo, estableciendo una relación contractual independiente entre cada coasegurador y el asegurado, debido a su complejidad y gasto administrativo, este tipo de contrato se utiliza sólo para la distribución de riesgos de gran envergadura, los cuales no pueden ser asegurados por una sola empresa.

3.4 El contrato de Reaseguro.

El Contrato de Reaseguro "Es un contrato de seguro celebrado entre dos o mas compañías de seguros, basado en el principio de la máxima buena fe entre las partes y en el consentimiento dado por el reasegurador de seguir la suerte de la compañía cedente".(15)

Desde el punto de vista jurídico el contrato de reaseguro cumple con las siguientes características:

- a) *Bilateral.* Da origen a derechos y obligaciones por parte de ambas partes.
- b) *Oneroso.* Impone provechos y gravámenes recíprocos, su razón de existir es económica.
- c) *Aleatorio.* Los provechos y gravámenes dependen de condiciones inciertas, tales como la siniestralidad.
- d) *Consensual.* Es válido aún sin existir el consentimiento por escrito por lo que puede concretarse a un acuerdo verbal o tácito, aún cuando posteriormente se defina un texto contractual.
- e) *Principal.* Existe por sí mismo.
- f) *De trato sucesivo.* Su cumplimiento se realiza a través de prestaciones en un tiempo previamente definido.

3.4.1 Tipos de Reaseguro.

Existen 2 grandes grupos en los cuales se divide a los contratos de reaseguro, estos son los reaseguros proporcionales y los no proporcionales o exceso de pérdida; los que a su vez se subdividen de acuerdo al Cuadro No. 3.

Reaseguro Automático. Es por el cual el asegurador se obliga a ceder y el reasegurador a aceptar los riesgos o parte de los mismos desde que inicie la responsabilidad directa con el asegurado; su operación se basa en la absoluta buena fé, tanto del asegurador como del reasegurador. También se le llama reaseguro obligatorio.

Reaseguro Facultativo. Es la forma mas antigua y técnica del reaseguro y se basa en la aceptación o rechazo del riesgo póliza por póliza. En esta modalidad el asegurador tiene la facultad de ofrecer los riesgos que considere convenientes al reasegurador y este, tiene la facultad de aceptarlos o rechazarlos.

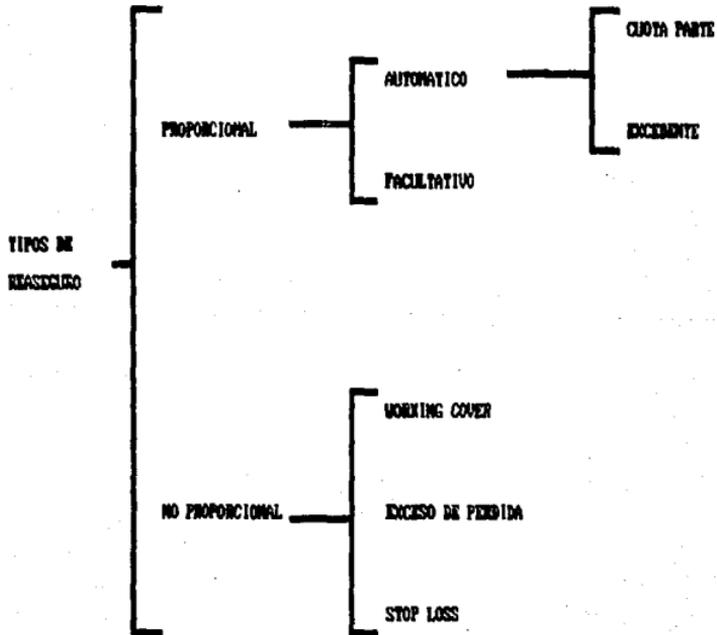
3.4.1.1 Reaseguro Proporcional.

El reasegurador recibe una proporción previamente acordada de la prima original, deduciendo la comisión del asegurador y paga en esta misma proporción todas las pérdidas.

Cuota Parte. Es un contrato bajo el cual la compañía cedente está o-

CUADRO No. 3

TIPOS DE REASEGURO



bligada a ceder y el reasegurador a aceptar una porción fija previamente determinada de todos los riesgos asumidos por la primera.

Excedente. En este contrato serán únicamente las cantidades aceptadas por el asegurador que rebasan su retención las que serán cedidas al reasegurador.

Por lo tanto, excedente se entiende como el término aplicado a cualquier riesgo que sobrepase la suma retenida por la cedente.

Cuando una empresa aseguradora contrata un reaseguro en excedente es porque cuenta con un límite de suscripción muy grande y busca mejorar el aprovechamiento de sus negocios, ya que selecciona los riesgos y retiene lo que considera conveniente en cada uno de ellos.

El reasegurador recibe la prima en parte proporcional al riesgo que asume y pagará los siniestros en esta misma proporción.

Asimismo, se definen dos límites; por un lado el "Límite máximo de responsabilidad del reasegurador" y por otro el "Límite máximo de plenos", en el que se entenderá el término "pleno o línea" como la retención que la cedente se reserva en cada riesgo.

3.4.1.2 Reaseguro no Proporcional.

En este tipo de reaseguro se determina una prima previamente acordada a cambio de la cual, el reasegurador aceptará la responsabilidad de las pérdidas sufridas por la compañía cedente que superen una cantidad también previamente fijada, señalando un límite máximo en dicha responsabilidad.

El reaseguro no proporcional presenta algunas ventajas que lo han hecho muy utilizado hoy en día, éstas son principalmente:

- a) Reducción del costo administrativo.*
- b) La prima de reaseguro se calcula por la aplicación de un porcentaje del volumen de primas correspondientes al negocio cubierto por el contrato, en vez de hacerse caso por caso.*
- c) No se emiten cuentas trimestralmente.*
- d) No se retienen depósitos de reservas para riesgos en curso, por lo que los reaseguradores no financian el negocio.*
- e) La prima de reaseguro es monto previamente fijado, gracias a lo cual, la cedente puede establecer un presupuesto de gastos.*
- f) El costo de reaseguro varía de acuerdo al índice de siniestralidad*

de un año a otro.

Existen diferencias entre el contrato proporcional y el no proporcional, las cuales se enlistan en el Cuadro No. 4.

Exceso de Pérdida. La característica mas especial de este contrato es el hecho de que establece una repartición de las responsabilidades entre la cedente y el reasegurador basada en los siniestros; la cual se formaliza mediante la determinación de montos de prioridad (máximo riesgo a cargo de la cedente) y montos de cobertura (máximo riesgo corrido por el reasegurador a partir de la prioridad).

Se puede definir como un contrato que "Constituye un acuerdo de reaseguro mediante el cual el reasegurador acepta pagar a la compañía cedente todas las pérdidas, o una parte importante de las mismas, que superan un límite relativamente elevado (la retención neta), a cambio de un porcentaje del encaje neto de las primas de la compañía cedente. En esta forma del reaseguro, el reasegurador no participa en la pérdida hasta que esta no supera la retención neta. Una vez que la retención neta ha sido superada, el reasegurador paga la totalidad de la cantidad que ha excedido la prioridad hasta el límite de responsabilidad asumido".(16)

A su vez, el contrato de exceso de pérdida se subdivide en 3 grupos,

CUADRO No. 4

DIFERENCIAS ENTRE EL REASEGURO PROPORCIONAL Y EL NO PROPORCIONAL

PROPORCIONAL	NO PROPORCIONAL
1) ACUERDO DE COMPARTIR RESPONSABILIDAD	- RESPONSABILIDAD INDIVIDUAL
2) LA TARIFA ES LA PRIMA ORIGINAL MENOS LA COMISION	- EL REASEGURADOR CALCULA POR SU CUENTA LA TASA A PAGAR
3) LIQUIDACION POR CUENTAS	- LIQUIDACION EN EFECTIVO
4) ES VALIDO PARA RIESGOS ESPECIFICOS	- ES PARA LA TOTALIDAD DE UN SECTOR DEL NEGOCIO
5) LA COMPANIA CEDENTE RECIBE UNA COMI- SION DEL REASEGURADOR	- EL REASEGURADOR NO PAGA COMISION, YA QUE LA CEDENTE ES LA PROPIA PAR- TE ASEGURADA

los cuales son:

a) *Exceso de pérdida por riesgo o Working Cover.* El reasegurador pagará cualquier pérdida de un riesgo individual que supere una cantidad previamente fijada.

Quando se establece este tipo de contrato, el objetivo esencial de la cedente es aumentar el volumen de primas retenidas, sin rebasar una suma determinada en su aportación a cada siniestro por riesgo.

b) *Exceso de pérdida por acontecimiento o catastrófico.* Protege a la la cedente en caso de que ocurra algo por encima del curso normal de siniestros, contra sucesos fuera del control de suscripción; es decir, se dirige a cubrir la acumulación de pérdidas consecuencia de un sólo suceso catastrófico (tempestad, huracán, terremoto, etc.). Generalmente se afecta cuando dos o más riesgos son dañados o destruidos por un sólo suceso.

c) *Stop Loss o Exceso de Siniestralidad.* Protege a la cedente de resultados anuales negativos en un ramo determinado, debidos a una alta tasa de siniestralidad.

Por lo tanto el reasegurador no será responsable del pago de ningún siniestro hasta que las pérdidas netas agregadas de la cedente

excedan durante el año una cantidad y/o proporción de las primas suscritas, fijadas previamente; es decir, a partir de que las pérdidas excedan un monto o porcentaje sobre primas previamente determinado el reasegurador deberá pagar todos los siniestros, ya sean grandes o pequeños, sin rebasar obviamente un límite de responsabilidad fijado en el contrato.

3.4.1.3 Reaseguro Facultativo.

En este tipo de contrato cada parte tiene completa libertad de elegir si se lleva a cabo o no la transacción, por lo tanto la cedente puede ofrecerlo al reasegurador que prefiera y éste a su vez tiene el derecho de aplicar su criterio y aceptar o rechazar el riesgo; a consecuencia de esta facultad, cada riesgo debe ser tratado por separado.

Actualmente este reaseguro se practica cuando no es posible utilizar los contratos existentes o cuando la capacidad de éstos se encuentra agotada y se basa en las condiciones de un contrato proporcional.

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

CAPITULO III

10. *Curso Básico Técnico de Seguro y Reaseguro.* p. 78
11. *Curso Básico Técnico de Seguro y Reaseguro.* p. 78
12. *Curso Básico Técnico de Seguro y Reaseguro.* p. 78
13. *Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros,*
p. 7
14. *R. L. Carter, El Reaseguro,* p. 11
15. *Irving Pfeffer, David R. Clock, Perspectivas del Seguro,* p. 578
Editorial Mapfre, España.
16. *Robert G. Reinartz, La Gerencia de Reaseguro,* p. 68

CAPITULO IV

MARCO TEORICO DE REFERENCIA

4.1 El Seguro y Reaseguro en México.

Al final del siglo XIX, se crean las primeras aseguradoras mexicanas, resultado de la estabilidad política del país y las facilidades para la inversión extranjera.

Las operaciones de seguro en esta etapa, eran reguladas conforme a los Códigos de Comercio de 1884 y 1889, los cuales vigilaban sólo el aspecto fiscal, por lo que se descuidó el interés del asegurado; por tal motivo, en 1910 se aprobó una ley que permitía al estado intervenir en las compañías de seguros como órgano regulador, normalizando el funcionamiento de la operación con el objeto de dar mayor protección al asegurado.

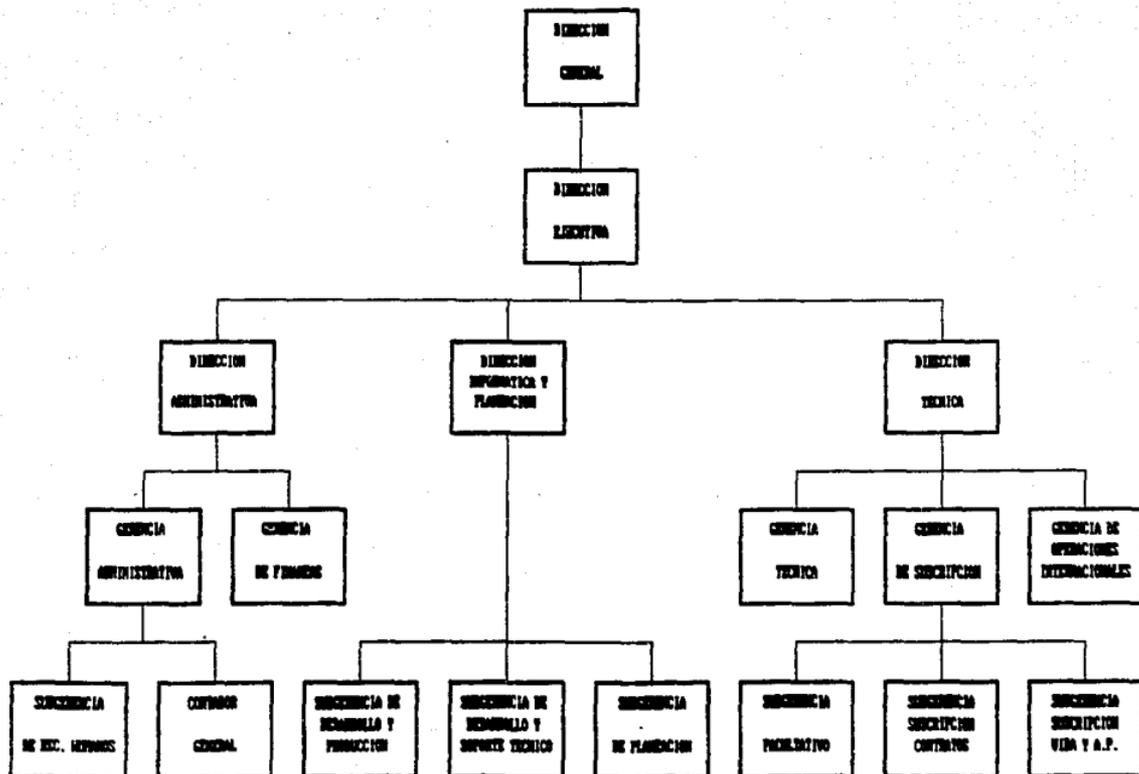
En 1926 se aprobó y publicó "La Ley General de Sociedades de Seguros" la cual define la vigilancia del estado, la protección del asegurado mediante reservas y la presentación de un informe de operaciones a las autoridades gubernamentales. Asimismo, amplió el campo de acción de las compañías, permitiéndoles trabajar en más de un ramo.

El 31 de agosto de 1935 se publicó en el Diario Oficial de la Federación la "Ley General de Instituciones de Seguros" la cual a partir de enero de 1940 se le denomina "Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros"; su interés fundamental es buscar que las empresas aseguradoras mexicanas inviertan sus recursos dentro del país y señalar los requisitos para autorizar a las empresas extranjeras a operar sucursales en México.

El órgano rector de las operaciones de seguro y reaseguro en México es la C.N.S.F. (Comisión Nacional de Seguros y Fianzas) la cual depende de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y cuyas principales funciones son:

- Inspeccionar y vigilar las operaciones de las sociedades mutualistas de seguros.
- Intervenir en los arcos, cortes de caja o verificaciones de contabilidad.
- Hacer las estimaciones para determinar la situación financiera de las empresas y los valores de su activo.
- Vigilar la actuación de agentes, ajustadores, etc.
- Actuar como cuerpo de consulta de la S.H.C.P.
- Hacer los estudios que se le encomienden.
- Imponer multas por infracción a las disposiciones de la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros.

CUADRO No. 5
ORGANIGRAMA ACTUAL DE LA EMPRESA



ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

4.2 Detalles sobre la Reaseguradora Nacional.

Esta empresa comenzó a funcionar el 10. de diciembre de 1948, constituida por varias empresas mexicanas de seguros de la época, con la finalidad de contar con una empresa nacional que canalice las operaciones de reaseguro y constituir así, un apoyo para el desarrollo del Seguro en México.

Actualmente cuenta con 24 accionistas, de los cuales 22 son empresas de seguro mexicanas, uno es persona física y uno es reaseguradora alemana; contando con aproximadamente 150 personas dentro de la organización.

4.2.1 Organigrama General.

El organigrama se compone de las áreas mencionadas en el cuadro No.5, y a continuación se muestran los objetivos principales de cada puesto.

Director General

Objetivo del Puesto:

Mantener la buena imagen de Reaseguros Alianza, S. A. dentro del mercado asegurador (Nacional y Extranjero), incrementando ésta en la

medida posible, para lo cual dirige y controla a través de los directores de área, las operaciones derivadas de la suscripción de negocios, colocación de retrocesiones y administración de la Empresa en general, todo ello con el fin de brindar al mercado, el apoyo necesario para efectuar las operaciones de reaseguro.

Dirección Ejecutiva

Objetivo del Puesto:

Administrar eficientemente las actividades de las Direcciones de Área con el propósito de optimizar la situación financiera de la empresa, lograr el mejor aprovechamiento y desarrollo de los Recursos Humanos, realizar los registros contables y la computarización de los sistemas de mayor importancia para la operación de Reaseguros Alianza, S.A., así como brindar el apoyo necesario al Director General en las operaciones de reaseguro para proporcionar el buen servicio requerido por las compañías del ramo; para lo cual se auxilia en los directores y responsables de las diferentes áreas a su cargo.

Dirección Administrativa

Objetivo del Puesto:

Administrar eficientemente las actividades de la Gerencia de Finanzas y administrativa con el propósito de mantener y en su caso mejorar la situación financiera de la empresa; optimizar el aprovechamiento de los Recursos Humanos y materiales, orientando y vigilando sobre el

cumplimiento de las normas y/o políticas establecidas para tal efecto, asimismo vigila la elaboración de registros y/o estados financieros, y presentación e interpretación de los mismos.

Gerencia de Finanzas

Objetivo del Puesto:

Optimizar la situación financiera de Reaseguros Alianza, S. A. supervisando y controlando que las áreas a su cargo desempeñen eficientemente las funciones encomendadas, tomando las decisiones de acción necesarias para mantener una correcta situación financiera.

Gerencia Administrativa

Objetivo del Puesto:

Administrar eficientemente las actividades de las áreas a su cargo con el propósito de:

- Lograr el correcto y oportuno registro contable de las operaciones derivadas del giro de la empresa, la formulación de los estados financieros y reportes accesorios.*
- Lograr en forma eficaz la contratación, inducción y control de los recursos humanos y la aplicación adecuada del Contrato Colectivo de Trabajo.*
- Proporcionar oportunamente los servicios administrativos internos y externos de índole general.*

Subgerencia de Recursos Humanos

Objetivo del Puesto:

Dotar a la empresa de los recursos humanos necesarios para su operación, efectuando para ello el reclutamiento, selección, contratación y capacitación de los mismos en forma oportuna y eficiente, así como controlar los pagos derivados por la relación empresa-empleado.

Contador General

Objetivo del Puesto:

Vigilar que los registros contables se realicen correcta y oportunamente, así como estados financieros, declaraciones fiscales, integración del presupuesto trimestral, reportes e información necesaria para la toma de decisiones.

Dirección de Informática y Planeación

Objetivo del Puesto:

Efectuar en forma eficiente y oportuna el procesamiento de datos, con el fin de mantener computarizados los sistemas más importantes para la operación de la Empresa, así como dotar a ésta de los instrumentos organizacionales correspondientes para optimizar su operación.

Subgerencia de Desarrollo y Producción

Objetivo del Puesto:

Supervisar y coordinar el trabajo de diseño, operación y mantenimien-

to de los nuevos sistemas, así como vigilar el buen funcionamiento de los ya existentes y de equipo en general.

Subgerencia de Desarrollo y Soporte Técnico

Objetivo del Puesto:

Coordinar el desarrollo de nuevos proyectos óptimos y prácticos; y supervisar el uso y conservación de los micro-computadores, así como la actualización de paquetes para dar respuesta a los requerimientos de sistemas actualizados, oportunos y eficientes que se requieran.

Subgerencia de Planeación

Objetivo del Puesto:

Analizar los planes de acción colectivos, procedimientos, formas y equipo, con el fin de simplificar y estandarizar las operaciones de la empresa, elaborando los manuales, catálogos e instructivos necesarios para optimizar su operación.

Dirección Técnica

Objetivo del Puesto:

Ofrecer a las compañías del ramo asegurador (nacionales y extranjeras) el apoyo necesario para llevar a cabo las operaciones de reaseguro, buscando conservar los negocios ya existentes e incrementarlos en base a la buena imagen y administración de la Empresa para lo cual orienta, dirige y controla las operaciones del área técnica, auxi-

liándose en los gerentes y responsables de las diferentes áreas a su cargo.

Gerencia Técnica

Objetivo del Puesto:

Registrar correcta y oportunamente, las operaciones de reaseguro tomado y retrocesión bajo las normas mas estrictas de carácter técnico.

Gerencia de Suscripción Daños

Objetivo del Puesto:

Negociar y suscribir el negocio de reaseguro tomado, vigilando el correcto desarrollo de los contratos de reaseguro.

Subgerencia de Suscripción Facultativo

Objetivo del Puesto:

Supervisar y controlar eficientemente la suscripción de los negocios facultativos y promover e incrementar el negocio, ofreciendo un buen servicio y manteniendo buenas relaciones con nuestros clientes.

Subgerencia de Suscripción Contratos

Objetivo del Puesto:

Efectuar la suscripción y control de los contratos locales (México) proporcionales y no proporcionales de los ramos de daños, excepto cualquier tipo de pool.

Subgerencia de Suscripción Vida y Accidentes Personales

Objetivo del Puesto:

Llevar a cabo la suscripción de los negocios facultativos y automáticos en el ramo de vida y accidentes personales, coordinando las acciones para tener una mejor y mas amplia participación dentro del mercado.

Gerencia de Operaciones Internacionales

Objetivo del Puesto:

Contratar capacidades de retrocesión suficientes que se requieran para cubrir las necesidades de la compañía en cuanto a la suscripción, logrando coberturas de reaseguro adecuadas para asegurar un desarrollo sano ante posibles desviaciones estadísticas, además suscribir negocio rentable del extranjero, contratos automáticos, facultativos y no proporcionales todo de acuerdo con las políticas de la empresa.

CAPITULO V

MANUAL DE ORGANIZACION

En una empresa de Reaseguro la organización es de vital importancia y por tanto, cada uno de los elementos que la conforman deben conocer cual es su papel dentro de los sistemas administrativos; como entidad prestadora de servicios en un ramo tan especializado, donde el universo de clientes potenciales es relativamente reducido y la competencia internacional es permanente, la única estrategia eficaz para conquistar y mantener a su clientela es poner a su disposición una institución ágil y oportuna, que preste atención inmediata cada vez que se le requiera.

Bajo este razonamiento, la utilidad de los Manuales de Organización se pone de manifiesto, como elemento de apoyo en la capacitación, inducción, canales de comunicación, lugar que ocupa cada miembro en la organización, etc.

A continuación y como última parte de este Seminario, se presenta un Manual de Organización del departamento de Cuentas y Cobranza en una Empresa de Reaseguro.

REASEGURADORA NACIONAL, S.A.

MANUAL DE ORGANIZACION

DEL DEPARTAMENTO DE

CUENTAS Y COBRANZA

OCTUBRE DE 1991

CONTENIDO

Introducción.....	2
Antecedentes.....	3
Objetivos Generales.....	4
Organigrama General.....	5
Objetivo del Departamento.....	6
Organigrama del Departamento.....	7
Descripción de puestos.....	8

ELABORADO POR:

REVISADO POR:

AUTORIZADO POR:

I N T R O D U C C I O N

El Manual de Organización del Departamento de Cuentas y Cobranza es un instrumento de utilidad práctica que integra la información básica necesaria relativa a antecedentes, objetivos, estructura orgánica y funciones del área.

Asimismo, sirve de orientación al personal de nuevo ingreso en el área, ya que le facilita la comprensión e incorporación a las actividades de la misma, así como del puesto que le fué asignado.

Dicho manual es integrado y desarrollado por el área de Planeación, asesorada por el departamento en cuestión, quien proporciona todo un esquema funcional cuando es necesario hacer cambios o efectuar estudios de reestructuración.

ELABORADO POR:

REVISADO POR:

AUTORIZADO POR:

ANTECEDENTES

La Reaseguradora Nacional, S.A., fué constituida el 21 de octubre de 1940, siendo autorizada para operar el 19 de noviembre de ese mismo año e inició operaciones formalmente el 10. de diciembre de 1940, teniendo entre sus accionistas a 9 compañías mexicanas de seguros.

Su finalidad es contar con una empresa nacional que canalice las operaciones de reaseguro y sea un apoyo para el desarrollo del Seguro en México.

Actualmente se compone de 24 accionistas en su mayoría compañías de seguros mexicanas y cuenta en su organización con 150 personas.

El órgano rector de las operaciones de Seguro y Reaseguro en México es la C.N.S.F. (Comisión Nacional de Seguros y Fianzas) la cual a través de la "Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros" busca que las empresas aseguradoras mexicanas inviertan sus recursos dentro del país y señale los requisitos para autorizar a las empresas extranjeras a operar sucursales en México.

ELABORADO POR:

REVISADO POR:

AUTORIZADO POR:

O B J E T I V O S G E N E R A L E S

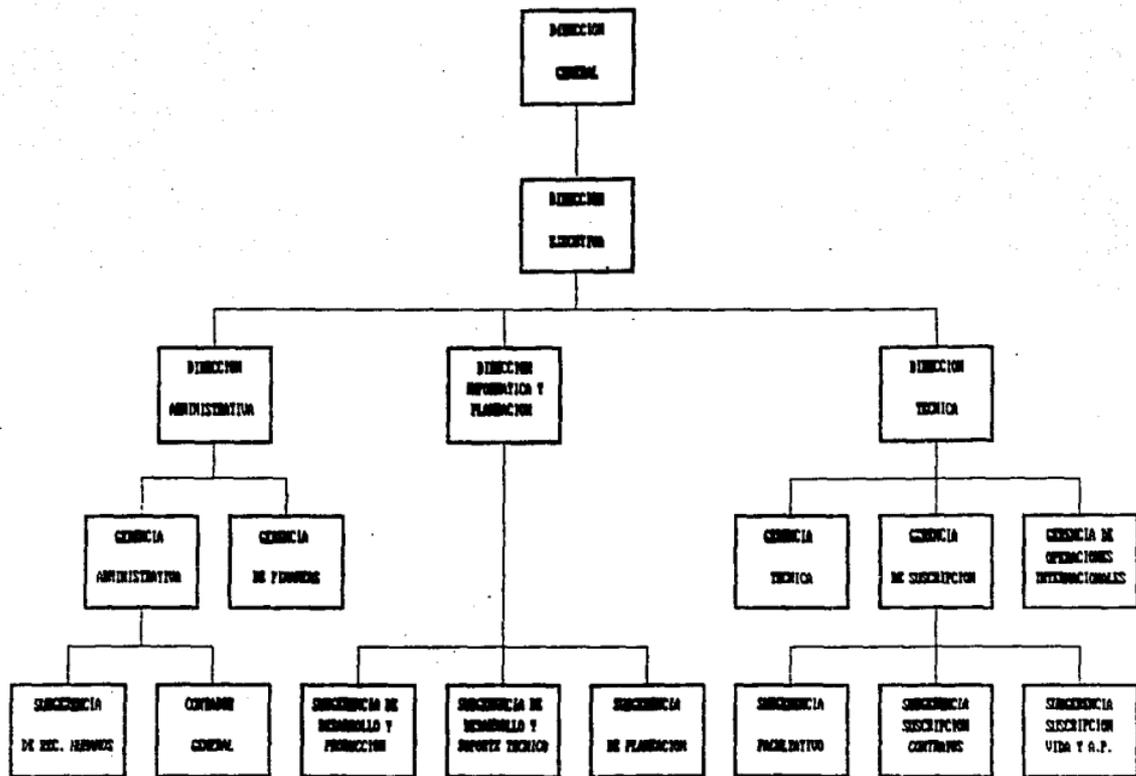
- Brindar a las compañías del mercado asegurador, el respaldo y apoyo necesario para efectuar las operaciones de reaseguro.
- Mantener una empresa productiva que canalice las utilidades obtenidas al desarrollo económico del país a través del mantenimiento y creación de fuentes de trabajo.
- Fortalecerse como empresa a través de la actualización y estabilidad financiera de la misma, dando a conocer al mercado nacional y extranjero su ámbito de operaciones.
- Proporcionar a sus empleados la oportunidad de desarrollarse dentro de un ambiente agradable de trabajo, ofreciendo capacitación para mantener un desempeño profesional en el cumplimiento de sus responsabilidades.

ELABORADO POR:

REVISADO POR:

AUTORIZADO POR:

ORGANIGRAMA ACTUAL DE LA EMPRESA



DEPARTAMENTO DE CUENTAS Y COBRANZA

OBJETIVOS DEL DEPARTAMENTO

Obtener los saldos liquidables del reaseguro tomado y cedido, considerando el envío oportuno y correcto de los estados de cuenta del reaseguro cedido así como brindar a las compañías cedentes y retrocesionarias la atención que requieran.

Mantener actualizados y correctos los registros contables de la cuenta de instituciones de seguros.

Cobrar y/o pagar, oportuna y eficientemente a las compañías nacionales y extranjeras, los saldos resultantes de las operaciones de reaseguro.

ELABORADO POR:

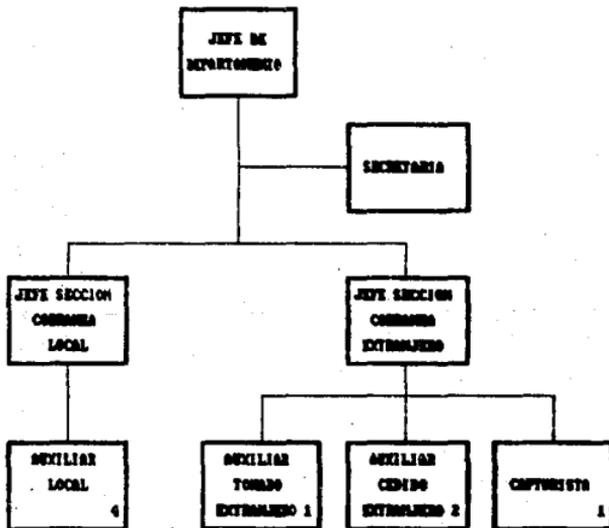
REVISADO POR:

AUTORIZADO POR:

REASEGURADORA NACIONAL, S.A.

DEPARTAMENTO DE CUENTAS Y COBRANZA

ORGANIGRAMA



OCTUBRE DE 1991

LA REASEGURADORA NACIONAL, S.A.

Hoja No. 8

MANUAL DE ORGANIZACION

Vigente: Octubre 1991

DEPARTAMENTO DE CUENTAS Y COBRANZA

DESCRIPCION
DE PUESTOS

ELABORADO POR:

REVISADO POR:

AUTORIZADO POR:

LA REASEGURADORA NACIONAL, S.A.

!Hoja No. 9

!PUESTO: JEFE DEPTO. DE CUENTAS Y COBRANZA

!Vigente: Octubre 1991

!DEPARTAMENTO DE CUENTAS Y COBRANZA

!Le reporta a: Gerente de Finanzas

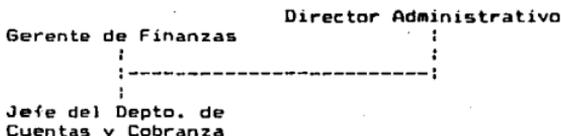
!Y en ausencia del jefe reporta a: Director Administrativo

!Le reportan: Secretaria departamental y jefes de sección cobranzas (2).

!Responsabilidad básica.

!Determinar y cobrar y/o pagar los saldos del reaseguro tomado y cedido manteniéndolos actualizados en forma permanente.

!Posición en el organigrama.



!Responsabilidades específicas.

- !1. Recuperar los saldos a favor de la empresa dentro de los plazos establecidos.
- !2. Verificar el mantenimiento continuo y actualizado de los saldos liquidables.
- !3. Revisar y en su caso autorizar la información de saldos por cobrar y por pagar de reaseguro tomado y cedido y en general la que se genere en el departamento para las demás Áreas.
- !4. Elaborar programa de pagos general.
- !5. Apoyar personalmente a la acción de cobranza.
- !6. Coordinar y colaborar en el desarrollo de los cierres mensuales y anuales.

ELABORADO POR:

REVISADO POR:

AUTORIZADO POR:

PUESTO: JEFE DEPTO. DE CUENTAS Y COBRANZA

Vigente: Octubre 1991

DEPARTAMENTO DE CUENTAS Y COBRANZA

7. Controlar los saldos de compañías en liquidación.
8. Desarrollar, mantener y coordinar la implementación de los sistemas y controles acordes a las necesidades de la empresa.
9. Mantener informado a su jefe inmediato en los aspectos generales de su departamento y de los principales problemas en trámite, para que éste a su vez, con base en proposiciones analice, sugiera o decida la solución.
10. Prestar la cooperación y colaboración que se requiera dentro del ámbito de sus actividades por situaciones o trabajos especiales de atención inmediata.
11. Realizar todas aquellas funciones inherentes al puesto.

ELABORADO POR:

REVISADO POR:

AUTORIZADO POR:

PUESTO: JEFE SECCION COBRANZA LOCAL

Vigente: Octubre 1991

DEPARTAMENTO DE CUENTAS Y COBRANZA

Le reporta a: Jefe Departamento de Cuentas y Cobranza

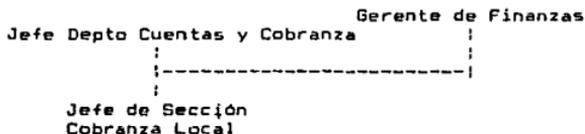
Y en ausencia del jefe reporta a: Gerente de Finanzas

Le reportan: Auxiliares contables (4)

Responsabilidad básica.

Efectuar las acciones de cobranza necesarias para la oportuna recuperación de los saldos.

Posición en el organigrama.



Responsabilidades específicas.

1. Cobrar a las compañías locales los saldos resultantes a su cargo mediante visitas personales y el manejo de estrategias que le permitan la oportuna recuperación de dichos saldos.
2. Supervisar la correcta elaboración de los resúmenes de saldos.
3. Elaborar programa de pagos semanal y proponerlo a su jefe inmediato.
4. Exigir el envío oportuno de las cuentas por parte de los cedentes.
5. Revisar la documentación que lleven los auxiliares cuando estos efectúen conciliaciones personales y si lo cree conveniente acompañarlos.
6. Vigilar la correcta aplicación contable de cobros y pagos.

ELABORADO POR:

REVISADO POR:

AUTORIZADO POR:

LA REASEGURADORA NACIONAL, S.A.

!Hoja No. 13

!PUESTO: JEFE SECCION COBRANZA LOCAL

!Vigente: Octubre 1991

!DEPARTAMENTO DE CUENTAS Y COBRANZA

- !7. Coordinar las conciliaciones individuales por compañía y por contrato del reaseguro tomado y cedido.
- !8. Ayudar en lo necesario a los auxiliares para el buen desarrollo de sus actividades.
- !9. Elaborar el informe semanal de actividades.
- !10. Atender telex, cartas o telefonemas en lo referente a aclaraciones de saldos.
- !11. Mantener informado a su jefe inmediato de los obstáculos que le dificulten un cobro así como de los aspectos generales y de los principales problemas en trámite, para que éste a su vez, con base en proposiciones, analice, sugiera o decida la solución de los mismos.
- !12. Prestar la cooperación y colaboración que se requiera dentro del ámbito de sus actividades por situaciones o trabajos especiales de atención inmediata
- !13. Realizar todas aquellas funciones inherentes al puesto.

ELABORADO POR:

REVISADO POR:

AUTORIZADO POR:

PUESTO: AUXILIAR COBRANZA LOCAL

Vigente: Octubre 1991

SECCION COBRANZA LOCAL

las cedentes en lo referente a las cuentas.

7. Participar en el proceso y elaboración de cierres mensuales y anuales.
8. Elaborar los reportes o informes que deban presentarse en las diferentes áreas, presentándolos a su jefe inmediato para su autorización.
9. Informar a su jefe inmediato del avance de su trabajo, de las metas alcanzadas, así como de los problemas que se presentan y sugerir la solución de los mismos.
10. Prestar la cooperación que se requiera dentro del ámbito de sus actividades, por situaciones o trabajos especiales de atención inmediata.
11. Realizar todas aquellas funciones inherentes al puesto.

Nota: Los cuatro auxiliares realizan las mismas funciones, solo que cada uno controla diferentes compañías.

ELABORADO POR:

REVISADO POR:

AUTORIZADO POR:

LA REASEGURADORA NACIONAL, S.A.

:Hoja No. 17

PUESTO: JEFE SECCION COBRANZA EXTRANJERO

:Vigente: Octubre 1991

DEPARTAMENTO DE CUENTAS Y COBRANZA

7. Coordinar las conciliaciones individuales por compañía y por contrato del reaseguro tomado y cedido.
8. Ayudar en lo necesario a los auxiliares para el buen desarrollo de sus actividades.
9. Elaborar informe semanal de actividades.
10. Atender telex, cartas o telefonemas en lo referente a aclaraciones de saldos.
11. Mantener informado a su jefe inmediato de los obstáculos que le dificulten un cobro así como de los aspectos generales y de los principales problemas en trámite, para que éste a su vez, con base en proposiciones, analice, sugiera o decida la solución de los mismos.
12. Prestar la cooperación y colaboración que se requiera dentro del ámbito de sus actividades por situaciones o trabajos especiales de atención inmediata.
13. Realizar todas aquellas funciones inherentes al puesto.

ELABORADO POR:

REVISADO POR:

AUTORIZADO POR:

PUESTO: AUXILIAR CEDIDO COBRANZA EXTRANJERO Vigente: Octubre 1991

SECCION COBRANZA EXTRANJERO

7. Mantener actualizado el archivo de estados de cuenta de reaseguro cedido.
8. Elaborar los reportes o informes que deban presentarse a las diferentes áreas, presentándolos a su jefe inmediato para su autorización.
9. Informar a su jefe inmediato del avance de su trabajo, de las metas alcanzadas y de los problemas que se han presentado, sugiriendo la solución de los mismos.
10. En general, prestar la cooperación que se requiera dentro del ámbito de sus actividades por situaciones o trabajos especiales de atención inmediata.
11. Realizar todas aquellas funciones inherentes al puesto.

ELABORADO POR:

REVISADO POR:

AUTORIZADO POR:

PUESTO: AUXILIAR TOMADO COBRANZA EXTRANJERO Vigente: Octubre 1991

SECCION COBRANZA EXTRANJERO

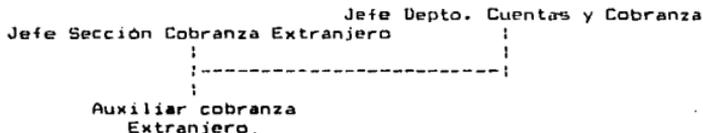
Le reporta a: Jefe Sección Cobranza Extranjero

Y en ausencia del jefe reporta a: Jefe Departamento de Cuentas y Cobranza.

Responsabilidad Básica.

Efectuar las aplicaciones contables de cobros y pagos, así como determinar los saldos de reaseguro tomado extranjero.

Posición en el organigrama.



Responsabilidades Específicas.

1. Registrar la recepción de estados de cuenta de reaseguro tomado extranjero y efectuar el registro contable de las operaciones generadas por pagos recibidos y/o efectuados.
2. Conciliar los registros contables contra estados de cuenta de las compañías del tomado extranjero.
3. Elaborar relaciones de saldos liquidables por periodo y compañía para tramitar su cobro y/o pago, manteniendo un registro global actualizado de los saldos del tomado extranjero.
4. Determinar diferencias en cambios por pagos en moneda extranjera.
5. Atender las diferencias y aclaraciones que las compañías cedentes extranjeras tengan con relación a los saldos obtenidos efectuando los ajustes que procedan previa autorización de su jefe inmediato

ELABORADO POR:

REVISADO POR:

AUTORIZADO POR:

LA REASEGURADORA NACIONAL. S.A.

!Hoja No. 21

!PUESTO:AUXILIAR TOMADO COBRANZA EXTRANJERO !Vigente: Octubre 1991

!SECCION COBRANZA EXTRANJERO

- !6. Colaborar en el proceso de captura de la información, elaborando las pólizas del reaseguro tomado extranjero y en la emisión de reportes por computadora.
- !7. Participar en la elaboración de cierres mensuales y anuales.
- !8. Elaborar los reportes o informes que deban presentarse a las diferentes áreas, presentándolos a su jefe inmediato para su autorización.
- !9. Informar a su jefe inmediato del avance de su trabajo, de las metas alcanzadas, de los problemas que se han presentado y sugerir la solución de los mismos.
- !10. En general prestar la cooperación que se requiera dentro del ámbito de sus actividades, por situaciones o trabajos especiales de atención inmediata.
- !11. Realizar todas aquellas funciones inherentes al puesto.

ELABORADO POR:

REVISADO POR:

AUTORIZADO POR:

PUESTO: CAPTURISTA

Vigente: Octubre 1991

SECCION COBRANZA EXTRANJERO

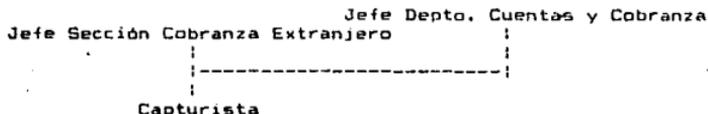
Le reporta a: Jefe Sección Cobranza Extranjero

Y en ausencia del jefe reporta a: Jefe Departamento de Cuentas y Cobranza.

Responsabilidad Básica.

Efectuar las aplicaciones contables de cobros y pagos, así como determinar los saldos de reaseguro tomado extranjero.

Posición en el organigrama.



Responsabilidades Específicas.

1. Vigilar el consecutivo de pólizas para captura.
2. Realizar en el sistema de computación la captura de las operaciones generadas por el departamento.
3. Emitir y verificar los listados y reportes en general de Cuentas Corrientes relacionados con la actualización de sus registros.
4. Efectuar procesos de integración y actualización de archivos.
5. Colaborar en la aplicación contable de las operaciones, así como en la conciliación de estados de cuenta y auxiliares.
6. Colaborar en los cierres mensuales y anuales.
7. Mantener actualizado y depurado el archivo de la documentación fuente y reportes.
8. Efectuar y controlar los procesos de transferencia de infor-

ELABORADO POR:

REVISADO POR:

AUTORIZADO POR:

PUESTO:CAPTURISTA

:Vigente: Octubre 1991

SECCION COBRANZA EXTRANJERO

mación de los movimientos técnicos del reaseguro tomado y cedido proporcionados por el departamento de Retrocesiones.

9. Informar a su jefe inmediato del avance de su trabajo, de las metas alcanzadas, de los problemas que se han presentado y sugerir la solución de los mismos.
10. En general prestar la cooperación que se requiera dentro del ámbito de sus actividades, por situaciones o trabajos especiales de atención inmediata.
11. Realizar todas aquellas funciones inherentes al puesto.

ELABORADO POR:

REVISADO POR:

AUTORIZADO POR:

C O N C L U S I O N E S

El desarrollo del presente seminario, no ha sido con la intención de agotar todos los temas referentes al Seguro y Reaseguro, ya que son actividades muy dinámicas, de cambio constante y ampliamente difundidas.

Lo aquí expuesto, ha sido sólo para dar a conocer los elementos básicos de esta actividad, con la finalidad de visualizar con mayor facilidad el Manual de Organización presentado.

Una vez terminado el seminario, considero que las principales conclusiones son las siguientes:

1. El Seguro como actividad económica es de importancia fundamental, ya que da certidumbre al hombre y las empresas ante una eventualidad que les haga perder la vida o su patrimonio, de igual manera, impulsa la economía de los países ya que los recursos captados son canalizados a muy diversas actividades productivas, convirtiéndose así en un factor de ahorro e inversión.
2. Por lo que respecta al reaseguro, además de lo comentado en el párrafo anterior, ayuda a la dispersión de grandes riesgos, los cuales no pueden ser aceptados por una sola compañía de Seguros, así mismo, de mayor capacidad financiera a las aseguradoras y diluye

Las posibles pérdidas entre numerosas compañías e incluso países, haciendo los efectos de dichas pérdidas menos dolorosos para una sólo economía.

3. Finalmente, ante el dinamismo, complejidad y capacidad económica que tradicionalmente ha tenido la industria del Seguro y Reaseguro, es prioritario contar con sistemas administrativos acordes, para lo cual los manuales son un auxiliar fundamental y el Manual de Organización es básico para tener una idea global de la administración en la empresa que corresponda.

B I B L I O G R A F I A

- 1.- El Seguro, su Estructura y función Económica
Fernandez Dirube Ariel
Editorial Shapire
Buenos Aires, 1966
- 2.- Elementos de Cultura Aseguradora
Revista Mexicana de Seguros
Talleres Gráficos Index
Buenos Aires, 1968
- 3.- La Gerencia de Reaseguro
Reinarz Robert C.
Colección Temas de Seguros
Editorial Mapfre, S. A.
Madrid, 1978
- 4.- Riesgo y Seguro
Greene R. Mark
Colección Temas de Seguros
Editorial Mapfre, S. A.
Madrid, 1978
- 5.- EL Reaseguro
Carter L. R.
Colección Temas de Seguros
Editorial Mapfre, S. A.
Madrid, 1979
- 6.- Curso de Seguros
Chartered Insurance Institute
Colección Temas de Seguros
Editorial Mapfre, S. A.
Madrid, 1973
- 7.- Curso Básico Técnico de Seguro y Reaseguro
Reaseguros Alianza, S. A.
México, 1987
- 8.- Curso Básico Técnico de Seguro y Reaseguro
Reaseguros Alianza, S. A.
México, 1990
- 9.- Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros
Editorial Amis, S. A.
México, 1990
- 10.- El Reaseguro de los Ramos Generales
Suiza de Reaseguros
Zurich, 1988

- 11.- Auditoria Administrativa
Leonard William P.
Editorial Diana, 11a. impresión
México, 1983
- 12.- Administración de Empresas, Teoría y Práctica
Reyes Ponce Agustín
Editorial Limusa, 1a parte 33a impresión
2a parte 23a impresión
México, 1986
- 13.- Sistemas y Procedimientos, Un Manual para Los Negocios y La Industria
Lazzaro Victor
Editorial Diana, Técnico, 2a. edición
México, 1987
- 14.- Administración
Koontz, O'Donnell y Weihrich
Editorial McGraw-Hill, 8a. Edición
México, 1988