



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES ACATLAN

FUNCIONAMIENTO Y OPTIMIZACION DE LOS MECANISMOS DEL REASEGURO DE DAÑOS EN EL SECTOR ASEGURADOR



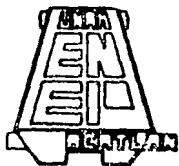
T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

A C T U A R I O

P R E S E N T A :

MARTHA PATRICIA GARCIA JUAREZ



MEXICO, D. F.

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

1991



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.

I N D I C E

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

I. FUNDAMENTOS DEL REASEGURO

1.1 Breve Reseña Histórica	4
1.2 Origen y Aplicación	7
1.3 Necesidades de Reasegurar	11
1.4 Razones Legales y Financieras	16
1.5 Definición Teórica y Legal	17
1.6 Operación del Reaseguro	23
1.7 Efectos del Reaseguro	25

II. DISPERSION DEL RIESGO

2.1 Coaseguro definición	27
2.1.1 Definición Teórica	27
2.1.2 Definición Legal	28
2.2 Riesgo Definición	31
2.2.1 Riesgos Asegurables y No Asegurables ...	33
2.2.2 Requisitos que debe tener el riesgo para ser asegurable.....	34
2.3 Dispersión del Riesgo.....	35
2.4 El Pleno	40
2.4.1 Pleno de Retención	41

2.4.2 Retención Legal Máxima	42
2.4.3 Pleno de Suscripción	44
2.5 Influencia del Pleno en el Reaseguro	45

III. CLASES DE REASEGURO

3.1 Automático.....	50
3.1.1 Reaseguros Proporcionales	51
3.1.1.1 Contrato Cuota Parte	52
3.1.1.2 Contrato de Excedentes	54
3.1.1.3 Contrato Facultativo Obligatorio	57
3.1.1.4 Reaseguro Pool	59
3.1.2 Reaseguros No Proporcionales	59
3.1.2.1 Reaseguros de Exceso de Pérdida	60
3.1.2.2 Reaseguros de Exceso de Siniestralidad	63
3.2 Reaseguro Facultativo	65
3.3 Responsabilidad del Reasegurador	66
3.3.1 En el Contrato de Excedentes	67
3.3.2 En el Contrato Cuota Parte	68
3.3.3 En la Cobertura Operativa	69
3.3.4 En la Cobertura Catastrófica	69

IV. PLANEACION Y NEGOCIACION DEL REASEGURO

4.1 Determinación de la Retención	71
---	----

4.2 Factores que Influyen en la Determinación de la Retención	73
4.3 Efectos del Programa de Reaseguro	85
4.4 Reaseguro según el Ramo	88
4.4.1 Formulación del Programa de Reaseguro Proporcional	88
4.4.1.1 Incendio	89
4.4.1.2 Automóviles	90
4.4.1.3 Marítimo y Transportes	91
4.4.2 Formulación del Programa de Reaseguro No Proporcional	92
4.4.2.1 Working Cover de Incendio	92
4.4.2.2 Catastrófico de Incendio	93
4.4.2.3 Exceso de Pérdida en el Ramo de Marítimo y Transportes	94
4.4.2.4 Exceso de Pérdida en el Ramo de Automóviles	95
4.5 Aspectos de la Negociación	95
4.5.1 Comisiones	96
4.5.2 Reaseguradores	98
4.5.3 Intermediarios	100

V. NEGOCIOS FACULTATIVOS

5.1 Naturaleza, Función e Importancia	108
5.2 Aspectos Específicos del Reaseguro Facultativo	114
5.3 Contenido y Análisis de la Oferta	115

5.4	Criterios Generales para el Análisis de la Oferta	120
5.5	Aspectos Administrativos del Reaseguro Facultativo	124
5.5.1	Ofertas y Confirmaciones	127
5.5.1.1	Ofertas	127
5.5.1.2	Datos Complementarios	128
5.5.1.3	Límites de Aceptación	128
5.5.1.4	Fichas de Aceptación	129
5.5.1.5	Fichas de Ubicación	130
5.5.1.6	Documentación de la Cedente ...	130
5.5.1.7	Documentación del Reasegurador	130
5.5.1.8	Cancelación de Ofertas	131
5.5.1.9	Confirmaciones	131
5.5.2.0	Pólizas y Endosos con Oferta ..	131
5.6	Determinación de la Prima	133
5.7	Aspectos Legales	134
C O N C L U S I O N		138
A P E N D I C E		146
B I B L I O G R A F I A		155

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

Sin lugar a dudas la operación de Reaseguro es un elemento fundamental en el óptimo desarrollo de una Institución de Seguros, ya que día con día en el mercado asegurador afluyen en abundancia riesgos de gran envergadura, lo que ha convertido a esta figura en parte integral de gran importancia dentro de la actividad aseguradora.

Por medio del Reaseguro las compañías protegen eficazmente su estabilidad económica, garantizan un exitoso resultado en sus operaciones, y a su vez el Reaseguro, les ofrece múltiples ventajas entre las cuales se pueden citar las siguientes:

- a) Reducir la exposición en riesgos cuyo valor asegurado es superior a su capacidad de retención.
- b) Limitar pérdidas en el caso de que un evento catastrófico produzca daños en varios bienes asegurados.
- c) Facilitar el manejo de negocios que involucran grandes sumas aseguradas.

- d) *Dispersar los riesgos a través de un mercado reasegurador que brinda soporte y solidéz.*

- e) *Estabilizar sus resultados técnicos año con año, al absorber los siniestros grandes o catastróficos, manteniendo la tasa de siniestralidad dentro de rangos aceptables.*

Estas consideraciones han motivado la elaboración del presente trabajo, que consta de cinco capítulos.

En el primer capítulo, se realiza un planteamiento general acerca del reaseguro, en cuanto a sus antecedentes históricos, su práctica, ventajas, reglamentación y su aplicación dentro de una Institución Aseguradora.

En el capítulo segundo se presentan los diferentes tipos de riesgos que existen, así como las alternativas para hacerles frente. El objeto principal de elegir una o todas las alternativas es reducir la incertidumbre o posibilidad de pérdida; Asimismo, se analizará como distribuir el riesgo, su manejo dentro del reaseguro, así como la porción del riesgo que una aseguradora esta dispuesta a asumir con sus recursos propios, evitando con ello fluctuaciones exageradas.

En el tercer capítulo se presentan los acuerdos o contratos de reaseguro, tanto proporcionales como no proporcionales, sus principios y limitaciones frente al mercado asegurador, en cuanto a sus coberturas y a sus capacidades; Asimismo, se analiza la suerte que corre el reasegurador al asumir grandes responsabilidades.

En el cuarto capítulo se analizan las condiciones generales que debe incluir un programa de reaseguro con el objeto de no incurrir en ningún problema de índole administrativo o técnico, y sobre todo se hace énfasis en la importancia que tiene el reasegurador como diversificador de riesgos y estabilizador de resultados.

En el último capítulo se maneja en forma mas detallada uno de los mecanismos más empleados en el área de reaseguro, la naturaleza y la importancia que tiene a nivel mercado el negocio facultativo.

I. FUNDAMENTOS DEL REASEGURO.

1.1 Breve reseña histórica.

El hombre se ha visto amenazado de una forma u otra de perder lo que le interesa o lo que le es propio; y por la limitación de sus facultades, siente la necesidad de protección económica para su persona, los suyos y para sus bienes, contra las consecuencias ruinosas resultantes de los riesgos que le persiguen y que en ocasiones destruyen su patrimonio y sus esperanzas, frustrando sus previsiones.

Para ello, era preciso crear una institución jurídica capaz de poner al hombre a cubierto de esos riesgos, con el mínimo sacrificio posible, esa institución jurídica es el SEGURO.

Luis Benítez de Lugo, lo define como:

" El seguro es una institución de previsión basada en la mutualidad técnicamente organizada, por la que, mediante el pago de una prima o cuota, única o periódica, se adquiere el derecho de ser indemnizado por determinados daños o menoscabos sufridos en nuestra persona o bienes o

a la entrega de un capital o disfrute de una renta en época y tiempo determinados ".(1)

Esta institución de previsión tenía ante sí la necesidad de agrupar el mayor número de miembros que abarcarán los riesgos más diversos y variados tanto en relación con su naturaleza, como con su importancia, así como formar comunidades de riesgos suficientemente homogéneas para poder tener un equilibrio propio y permitir entre ellas compensación suficiente para amortiguar las oscilaciones que pudieran producirse en cada una de ellas con relación a la media estadística y limitar sus aceptaciones, tanto en importancia como en naturaleza de los riesgos, a fin de evitar que los malos riesgos sobrepasaran a los buenos, renunciando así a la homogeneidad.

Como no era posible elegir o asegurar los buenos riesgos, hubo la necesidad comercial de repartir entre un número tan reducido como fuera posible las sumas aseguradas, con el objeto de garantizar el riesgo en cuestión, apareciendo de esta manera el coaseguro.

Sin embargo, este sistema era limitado, ya que en ocasiones no se podía cubrir el riesgo, por lo que hubo

(1) Luis Benítez de Lugo. Tratado de Seguros. Volumen I. Madrid España.

necesidad de buscar una solución complementaria que respondiera, tanto a las necesidades propias del seguro como a la de los usuarios.

La necesidad de reasegurar nace con el temor que sienten los antiguos suscriptores por el solo hecho de pensar en las pérdidas que tendrían que cubrir en caso de que ocurrieran siniestros de gran envergadura.

Este temor con el paso del tiempo se torna en algo diferente, ya que no se piensa en la terrible desgracia que podría acarrear el hecho de soportar toda una pérdida, sino más bien se piensa con rigor técnico en la necesidad de expandir el desarrollo del seguro a través de una diversificación en la capacidad para soportar riesgos, basándose en la sencilla ecuación de tomar parte en muchos de ellos, para que de acuerdo a la ley de probabilidades, se pueda cubrir financieramente una pérdida; de ahí que:

El seguro moderno no se concibe sin la cooperación constante y eficaz de la institución del reaseguro, por medio de la cuál se reparten los riesgos que las compañías individuales no pueden soportar.

1.2 Origen y Aplicación.

Se señala como origen del reaseguro el año de 1370, cuando con motivo de una póliza de seguros extendida para cubrir el riesgo en un viaje de Génova, Italia, a Slyus, Países Bajos, se reaseguró la parte del viaje más peligrosa, o sea, la que comprendía el trayecto desde Cádiz al último puerto citado.

El reaseguro aparece regulado en los años 1556 a 1771 en España, Portugal, Francia, Suiza y Alemania. Sin embargo, debido a las especulaciones realizadas en esta actividad fue prohibido el reaseguro marítimo por el Rey Jorge II en 1746, medida revocada por él mismo en 1764.

En aquel entonces, la práctica del reaseguro se efectuaba mediante el sistema de cesión por cesión, es decir, que cada negocio se reaseguraba individualmente, método que en la actualidad se conoce como reaseguro facultativo.

Posteriormente como consecuencia del desarrollo económico internacional, la necesidad de asegurarse fue

creciendo y se hizo necesario idear otra forma de reaseguro que permitiera al asegurador directo realizar operaciones de reaseguro con mayor facilidad. Así, se crea el método de reaseguro por contrato, que es el medio por el cual un asegurador directo puede obtener una cobertura obligatoria, sin tener que informar cesión por cesión. El primer contrato de reaseguro conocido se celebró en el año de 1821 entre dos compañías europeas.

La primera compañía de reaseguro en el mundo fue Wesseler Rueckversicherungs-Verein, fundada en 1824; en 1846 se fundó La Kolnische Rueckversicherungs Cosell; en 1863 se constituyó La Compañía Suiza de Reaseguros y en 1880 La Muenchener Rueckversicherungs-Gesellschaft. Estas compañías son en la actualidad importantes reaseguradoras en el mundo.

Alusivo al origen de las primeras compañías aseguradoras, cabe hacer mención al caso de la " Lloyd's de Londres ". Su nombre es la denominación de una cafetería de Londres en donde se juntaban dueños de barcos, banqueros y aseguradores para discutir y negociar la cobertura de los riesgos relativos a transportes marítimos. Su potencialidad económica, que todavía

existe, nace por el hecho que los Lloyd's no son una compañía de seguros o reaseguros, sino particulares que no tienen limitaciones a sus posibilidades financieras.

En nuestro país el desarrollo del seguro ha florecido a la par con la industria, la tecnología y la ciencia, mientras que el reaseguro no se ha desarrollado en la misma magnitud. Sin embargo, como ya se ha mencionado, el seguro no se puede concebir sin el reaseguro, ya que mediante el uso adecuado de sus técnicas se logra un potencial económico suficiente que permite a las cedentes asumir riesgos de mayor cuantía, así como distribuir y nivelar homogéneamente dichos riesgos.

Por tal motivo, es aconsejable promover el reaseguro en nuestro país, ya que es de gran importancia para la economía nacional. El reaseguro se inició en México hace apenas 50 años con la fundación de Reaseguros Alianza, S.A., en el año de 1940, constituyéndose posteriormente Reaseguradora Patria, S.A. y Unión Re; en la actualidad las dos primeras son las únicas compañías reaseguradoras mexicanas.

No obstante, se han establecido en México agencias de empresas reaseguradoras extranjeras de gran prestigio, con las cuales nuestras reaseguradoras compiten en la captación de negocios, ofreciendo un servicio de calidad competitiva en materia reaseguradora en el mercado internacional.

APLICACION DEL SEGURO

"Si la base principal del seguro es la estadística deducida de la observación que permite calcular los casos probables de realización de riesgo con referencia a hechos homogéneos, una vez reunida una masa de asegurados por sumas semejantes, suficientemente considerables para poder aplicarla a las leyes de probabilidad, cabe la aplicación del seguro científico al calcular por medio de la estadística los siniestros ocurridos que se producen en el año y dividir las sumas que éstos representen por el número de asegurados, determinándose la prima pura a percibir de cada uno de ellos. En definitiva, es la reunión de un gran número de inseguridades que producen para todos ellos una seguridad relativa".(2)

(2) Luis Benitez de Lugo. Tratado de Seguros. Volumen III. pag. 322. Madrid España.

1.3 Necesidades de Reasegurar.

En realidad el reaseguro encuentra su principal fundamento en los mismos principios del seguro, es decir, el "Cálculo de Probabilidades, Ley de los Grandes Números, Magnitud, Calidad y Diseminación de los Riesgos", ya que una institución de seguros no podría operar sin la aplicación del cálculo de probabilidades, pero a su vez, éste no podría utilizarse sin la ayuda de la diseminación de los riesgos y de acuerdo con la magnitud y la calidad de los mismos. Aquí es donde surge el reaseguro como una necesidad, para ayudar a la división o distribución de los riesgos, limitando su retención la aseguradora a una cantidad determinada, de acuerdo con la calidad, ubicación y límite de riesgo y con arreglo a sus probabilidades financieras; esto último es lógico, ya que mientras más capital y reservas tenga, mayor será su capacidad de retención en un solo riesgo. Pero la retención no es por la misma cantidad en todos los riesgos, sino que ésta varía en función a la calidad del mismo, de acuerdo con una tabla de límites, que consiste en una clasificación de riesgos con arreglo a la calidad y cuyo límite crece en razón directa a dicha calidad.

De esta manera el asegurador logra homogeneizar su cartera, al menos la retenida por cuenta propia, tanto cualitativa como cuantitativamente, permitiéndole aplicar la " Ley de los Grandes Números ", y el excedente a su retención lo cede al reaseguro. Lo anterior puede apreciarse mediante el siguiente ejemplo:

1er. Paso

VALOR ASEGURADO:	\$ M.N. 15,000,000.00
RETENCION DE LA CEDENTE:	\$ M.N. 300,000.00
CEDIDO A UNO O VARIOS REASEGURADORES:	\$ M.N. 14,700,000.00

2do. Paso

RETENCION DEL REASEGURADOR:	\$ M.N. 3,000,000.00
RETROCEDIDO A RETROCESIONARIOS:	\$ M.N. 11,700,000.00

3er. Paso

RETENCION DE RETROCESIONARIOS:	\$ M.N. 4,000,000.00
RETROCEDIDO A RETROCESIONARIOS:	\$ M.N. 7,700,000.00

Así continúa la atomización o pulverización de un riesgo en todo el mundo, hasta que se desintegre en varias retenciones de acuerdo con la capacidad de cada empresa.

La actividad reaseguradora a pesar de ser desconocida por el público en general, es tan importante como el propio seguro, ya que ha permitido la solución a uno de los más grandes problemas a que se enfrentan diariamente las empresas aseguradoras, cuando les solicitan seguros para riesgos de grandes valores que en muchos casos se tratan de riesgos sujetos a una sola pérdida, como son los casos de cascos de embarcación, cascos de avión, plataformas de perforación, etc., u otros sujetos a aparentes pérdidas parciales (excluyéndose el peligro catastrófico), presentados principalmente en el ramo de incendios (grandes industrias, edificios muy altos, etc.). Los valores que se llegan a presentar y cada vez con mayor frecuencia, resultan excesivos a la capacidad de retención de las aseguradoras y no les sería posible suscribir las pólizas respectivas si no contaran con el apoyo correspondiente a través del reaseguro.

Pero la importancia del reaseguro no sólo se manifiesta en la distribución o atomización de los grandes valores asegurados en un solo riesgo, sino que se hace patente y más importante cuando surgen los llamados "riesgos catastróficos", como pueden ser el temblor y/o terremoto, el ciclón y/o huracán, granizo, hielgas y

alborotos populares, la conmoción civil, o bien, los accidentes de trabajo de una cantidad considerable de obreros que laboran en un solo sitio. Para mayor comprensión hay que citar los ejemplos de riesgo de temblor en México, Acapulco y en general todas las zonas de mayor sismicidad, en donde existe una gran concentración de bienes asegurados por una sola empresa; originando en caso de temblor, una fuerte acumulación de pérdidas provenientes de un solo evento para la propia retención de la cedente, independientemente del gran número de pérdidas del que se hace participe el reasegurador. En otras palabras, un asegurador establece la retención en un solo riesgo, de acuerdo con sus posibilidades financieras y experiencias cediendo el excedente al reaseguro, de esta manera limita su responsabilidad en caso de un siniestro, aún tratándose de una pérdida total, ya que ha aplicado todos los principios matemáticos del caso, sin embargo todas las previsiones aplicadas resultan nulas cuando se presenta la realización de un riesgo de tipo catastrófico, en tal caso la disseminación de los riesgos no ayuda mucho, de igual forma el cálculo de probabilidades pierde sus efectos, al menos en el grado de precisión deseado, ya que la calidad del riesgo puede influir en caso de

temblor, pero los daños que reciba una construcción resultan poco previsibles frente a la presentación de un movimiento telúrico.

Frente a dicha eventualidad, una compañía de seguros cuya cartera en el ramo de incendio, que es precisamente en donde se cubre este riesgo, cuenta con una determinada experiencia en siniestralidad, ésta se incrementa en cuestión de segundos, causando fuertes pérdidas a la empresa, ya que sus previsiones y cálculos estimativos, fueron hechos para la posibilidad de que ocurriera un siniestro que afecte a un riesgo, entre tantos que se encuentran asegurados en un momento dado y no así para cuando se presentan varios siniestros ocurridos simultáneamente y en una área de 100 a 200 kilómetros a la redonda, afectando a distintos asegurados. Aquí es en donde surge nuevamente la necesidad del reaseguro, diseminando el monto de los daños en todo el mundo y además protegiendo la retención del propio asegurador, evitando desviaciones mayores y en caso extremo, hasta la desaparición de la empresa por agotamiento de su capital y reservas. De la misma forma se puede hablar de los ciclones, alborotos populares, riesgos profesionales o bien de las acumulaciones que se presentan en el ramo de Marítimo y Transportes, cuando se encuentran varios

bienes asegurados a bordo de una sola embarcación o en bodegas aduanales.

En otras palabras, la práctica del reaseguro nace de la necesidad que se le presenta a una institución aseguradora de desplazar una parte de las responsabilidades asumidas como consecuencia de haber celebrado un contrato de seguro, de manera tal que en el caso de una pérdida importante, no se vea afectada su capacidad financiera y esté en condiciones de hacer frente al compromiso contraído con el asegurado.

Es evidente que, aún, cuando el asegurador directo efectúe la inversión de sus reservas matemáticas y la de riesgos en curso, en forma legal, la garantía del seguro será siempre más sólida existiendo el reaseguro, que a su vez se diluye en otro reaseguro.

1.4 Razones Legales y Financieras.

Razones Legales

Legalmente los aseguradores tienen la necesidad y obligación de reasegurar sus excedentes preferentemente en el mercado mexicano, (esto es de suma importancia, ya

que, permite en gran medida que la inversión se quede en el país, y por ende se invierta en el mismo, contribuyendo así al desarrollo nacional, y evitando la fuga de divisas), sin embargo, cuando no le es posible colocar en dicho mercado, pueden hacerlo con reaseguradoras extranjeras.

Razones Financieras.

El reaseguro aporta el financiamiento necesario a las compañías de seguros, en virtud de que el reaseguro sustituye en parte la insuficiencia de capital y reservas que éstos debieron poseer como garantía para hacer frente a las eventualidades que se les presentan, ya que de no contar con el reaseguro necesario, no bastarían sus recursos en un momento dado. Mediante el reaseguro, el asegurador directo puede mantener vivo un negocio de gran volumen, evitando el entorpecimiento financiero y las cargas de administración inherentes a la constitución de las reservas, que trasladan a cargo del reasegurador.

1.5 Definición Teórica y Legal.

Definición Teórica.

El reaseguro es un mecanismo técnico de división y distribución de riesgos, que permite al asegurador

directo aceptar riesgos que exceden de su capacidad de retención.

Mc. Gill en su obra " Life Insurance " dice :

"El reaseguro es un dispositivo por medio del cuál una compañía de seguros transfiere todo o una porción de sus riesgos bajo una póliza o grupo de ellas a otra compañía".

La compañía que emite la póliza en primera instancia se le denomina asegurador directo o compañía cedente, mientras que la compañía u organización a la que el riesgo es transferido se le llama reasegurador.

El acto de transferir un seguro de una compañía directa a un reasegurador se le denomina cesión. Si el reasegurador transfiere a una o más compañías toda o una porción del riesgo asumido por la compañía cedente, la transacción se conoce como retrocesión. Por lo tanto, el asegurador original cede seguro al reasegurador, quien podría aún retroceder parte de la cobertura a otras compañías.

"Reaseguro 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 ".(3)

Riegel y Miller afirman que: " El reaseguro es la transferencia por una entidad aseguradora de parte de su seguro a otra compañía llamada reasegurador y lo definen, como un contrato mediante el cual el reasegurador conviene en indemnizar a otro asegurador por la pérdida resultante del riesgo asumido por el último, bajo una póliza de seguro emitida a favor de una tercera persona ".(4)

Definición Legal.

"Se entiende por reaseguro el contrato en virtud del cual una empresa de seguros toma a su cargo, total o parcialmente, un riesgo ya cubierto por otra o el remanente de daños que exceda de la cantidad asegurada por el asegurador directo ".(5)

(3) Luis Benitez de Lugo. Tratado de Seguros. Volumen III. pag. 321. Madrid España 1955.

(4) IBIDEM. pag 320.

(5) Ley General de Instituciones de Seguros. Art 10. Frac II. pag 14. Posterior a las reformas del 7 de enero de 1981.

Por lo tanto, y con base a las definiciones anteriores se concluye, que el reaseguro es el acto por el cuál el asegurador, preocupado por obtener una mayor homogeneidad de las comunidades de riesgos de los cuales tiene la administración, trasmite a un tercero, el reasegurador, una parte de los riesgos que ha tomado a su cargo.

Ejemplo:

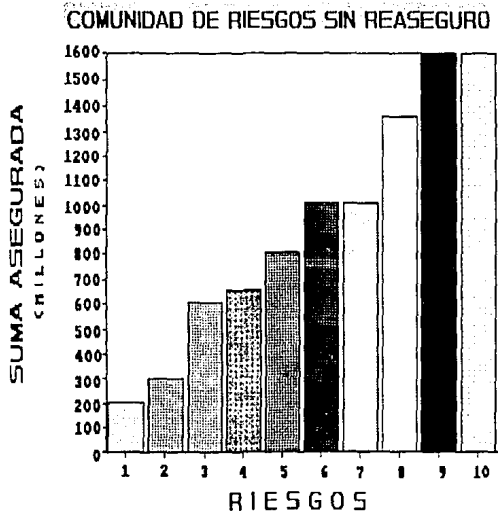
Diez inmuebles forman una comunidad de riesgos, cuyos valores son los siguientes:

R1	200'000,000
R2	300'000,000
R3	600'000,000
R4	650'000,000
R5	800'000,000
R6	1000'000,000
R7	1000'000,000
R8	1350'000,000
R9	1600'000,000
R10	1600'000,000

La gráfica siguiente, prueba que no hay homogeneidad en la comunidad de riesgos. Pero si trazamos una línea a lo largo de los bloques de riesgos, a la altura de 500, la línea que resulta nivela, en una suma común, todos los riesgos. La comunidad de riesgo así creada , presenta un

carácter homogéneo considerablemente más marcado que la primera comunidad, como puede observarse:

GRAFICA 1



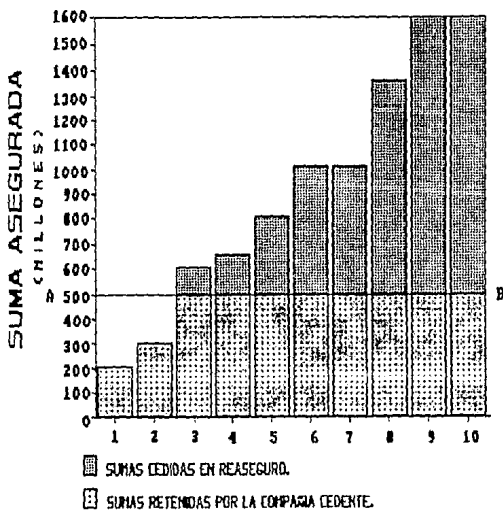
Si el asegurador, ante esta gráfica, limitara sus aceptaciones a 500, para constituir una comunidad homogénea de riesgos, se vería obligado a limitar a este

monto todas sus aceptaciones y recurrir, en cada caso que se excediera esta suma, al coaseguro.

Como el reaseguro le permite constituir un segundo grado de comunidades de riesgos, tiene la posibilidad de aumentar, sin riesgo de desequilibrio, el techo de sus aceptaciones.

GRAFICA 2

COMUNIDAD DE RIESGOS CON REASEGURO



La línea AB, según la gráfica 2, hacia el eje inferior, representa el "pleno", "línea" o "retención", es decir, la suma a partir de la cual el reasegurador debe intervenir para nivelar, en cada categoría de riesgos, los valores asegurados a fin de permitir la constitución de comunidades de riesgos tan perfectas y homogéneas como sea posible.

Los rectángulos que aparecen por encima de la línea AB, representan las sumas que deberán ser cedidas en reaseguro y que pueden ser compartidas por varios "reaseguradores".

De manera que los riesgos son repartidos entre un número de aseguradores tan limitado como sea posible y que se encargan de repartirlos entre el mayor número posible de responsables.

1.6 Operación del Reaseguro.

En tales circunstancias, el reaseguro recibe, gracias a la transferencia efectuada por el asegurador al reasegurador, una parte de la prima proporcional a los capitales cuya garantía ha sido transferida al reasegurador. Esta prima que recibe el asegurador deberá desglosarse en dos partes:

- Una, destinada a hacer frente a las pérdidas anuales soportadas por el conjunto de riesgos que forman la comunidad.

- La otra, destinada a hacer frente a los gastos de administración derivados de la repartición de los daños.

El asegurador sigue siendo el administrador por cuenta común de la comunidad, a pesar del reaseguro; el reasegurador deberá reembolsar al asegurador, bajo el título de " comisión ", la porción relativa de los gastos de administración, sobre la prima que éste le haya transferido.

Finalmente, en caso de siniestro, el reasegurador reembolsará a la cedente una parte de los daños, proporcional a la importancia de la fracción que le haya sido transferida.

1.7 Efectos del Reaseguro

Si analizamos el ejemplo gráfico mostrado anteriormente, se observa que el mecanismo del reaseguro y sus efectos, al menos en parte, son los siguientes:

a) **Nivelación de los Valores Asegurados.**- Permite la creación de comunidades de riesgos similares, asegurando con ello que las desviaciones que se presenten sean mínimas.

b) **Aumento en la Capacidad de Suscripción.**- Permite a un solo asegurador repartir el riesgo entre varios reaseguradores. Además, les ayuda a estos últimos, a hacer frente a la competencia de otros aseguradores, sin tomar en cuenta, relativamente, el tamaño de sus capitales.

Pasando revista a lo expuesto anteriormente, se pueden resumir las ideas sobre reaseguro como sigue:

El reaseguro es un método por medio del cual un asegurador original distribuye sus riesgos dando una

parte de ellos a otro asegurador, con el propósito de reducir la cantidad de una posible pérdida.

II. DISPERSION DEL RIESGO.

Se entiende por dispersión del riesgo, la distribución de cada riesgo entre varias entidades, con el fin de evitar una inadecuada acumulación de responsabilidades. De esta definición se desprende la necesidad de hablar de otra forma particular del seguro, esta forma es el Coaseguro.

2.1 Coaseguro (definición).

2.1.1 Definición Teórica.

Se denomina coaseguro, al hecho de que varias aseguradoras participan proporcionalmente en un mismo riesgo por designación y distribución directa del asegurado en contratos individuales.

De esta definición se desprende que la responsabilidad de un riesgo se reparte alicuotamente entre los asegurados que participan en el coaseguro, de tal manera, que las indemnizaciones a que haya lugar serán cubiertas por aquellos en la parte proporcional que les corresponda, de acuerdo a las sumas aseguradas en las pólizas expedidas.

2.1.2 Definición Legal.

"Se entiende por coaseguro la participación de dos o más empresas de seguros en un mismo riesgo, en virtud de contratos directos realizados por cada una de ellas con el asegurado." (6)

El coaseguro entendido de esta manera puede obedecer a dos causas:

- 1.- Como una medida que adopta el asegurado no tanto porque dude de la capacidad económica de la compañía de seguros, sino más bien como una previsión, para recuperar una pérdida con mayor prontitud cuando el monto del siniestro es muy elevado.

- 2.- Factores de tipo comercial, por ejemplo, cuando el capital social de una empresa aseguradora, se encuentra constituido por varios grupos financieros.

(6) Ley General de Instituciones de Seguros. Art 10. Fracc. I. Pag 11. Posterior a las Reformas del 7 de enero de 1981.

Ejemplo:

1.- Un inmueble con valor de \$1000'000,000.00 está asegurado íntegramente por la compañía de seguros "A".

2.- El mismo inmueble está asegurado en la siguiente forma:

\$ 500'000,000.00 asegurado por la compañía "A".

\$ 300'000,000.00 asegurado por la compañía "B".

\$ 200'000,000.00 asegurado por la compañía "C".

En el primer caso se trata de un seguro y en el segundo de coaseguro.

Cuando el riesgo está coasegurado, a la compañía coaseguradora que cubre la mayor parte de la suma asegurada, se le denomina " Líder " (en el ejemplo anterior es la compañía "A") es decir, es la que se preocupa de las relaciones directas entre el asegurado y las demás compañías. Estas relaciones se refieren al envío de las pólizas, una vez emitidas, al cobro total de

la prima correspondiente y su giro a las demás compañías coaseguradoras, etc.

Cabe señalar que el sistema de coaseguro en la compensación por reducción del riesgo es el mecanismo más adecuado, cuando se aceptan riesgos muy grandes, sin embargo para los riesgos medianos y pequeños, no es tan conveniente debido al costo administrativo tan elevado que ésto implica. Por lo tanto, para llevar a cabo dicha compensación, en cuanto a su reducción, espacio y tiempo lo más apropiado es el reaseguro.

En este caso la compañía aseguradora se descarga de la parte que supera sus posibilidades financieras y que causa desequilibrio en su cartera, permitiendo además una flexibilidad en la suscripción, lo que le permite dar un mejor servicio. Asimismo, neutraliza los efectos de cambios económicos, sociológicos y científicos en virtud de que da tiempo a las compañías de seguros a reaccionar ante evoluciones imprevisibles. A su vez, sirve de elemento de comunicación entre distintos mercados, ya que permite:

- Intercambio de nuevas formas de seguros,

- Intercambio de experiencias,
- Proponer restricciones técnicas.

Cabe hacer mención, de que la relación entre asegurador y reasegurador, debe caracterizarse por el principio de "UBERRIMA FIDES", es decir, la máxima y absoluta buena fe. El reasegurador otorga al asegurador un voto de confianza en el manejo de su suscripción, administración, pago de siniestros, aplicación de tarifas, etc., situación que propicia que las relaciones entre ambas entidades sean bajo el principio citado.

2.2 RIESGO (Definición).

Riesgo es la posibilidad de sufrir un daño o una pérdida, también significa incertidumbre.

La definición de riesgo como posibilidad de pérdida, resume el significado de la palabra en un sentido abstracto. Por transferencia, el término "riesgo" se usa a menudo para indicar la cosa concreta que es objeto de riesgo, como el hombre, la casa habitación, la embarcación sobre la que se efectúa el seguro, etc., es

decir, es el interés asegurado, la propiedad o los bienes asegurados.

La palabra "azar" o "peligro", en cambio, se emplea para significar la causa que puede originar la pérdida. Riesgo es la posibilidad y azar o peligro es la causa.

Por tanto, el seguro se basa en la existencia del riesgo, y se otorga precisamente para proteger aquellos bienes que están expuestos a sufrir pérdidas. No hay seguro sin riesgo, y no hay riesgo sin azar.

De acuerdo con su naturaleza, los riesgos pueden dividirse en dos categorías:

- 1.- Riesgos Especulativos.
- 2.- Riesgos Puros.

En ambos casos existe incertidumbre en cuanto a la ocurrencia del evento considerado, pero en el caso de los riesgos especulativos, del suceso pueden producirse tanto una pérdida como una ganancia, mientras que en los riesgos puros sólo existe la posibilidad de pérdida.

Como ejemplo de un riesgo especulativo, tenemos el caso de un jugador que apuesta a los caballos en una carrera, como puede ganar o bien puede perder. El riesgo de tener un accidente automovilístico o el riesgo de que se incendie una fábrica, serán riesgos puros, ya que los individuos expuestos, sólo pueden experimentar una pérdida.

Como puede observarse, el seguro no es para obtener provechos, es para indemnizar una pérdida o para pagar una suma de dinero. Por lo tanto, los riesgos especulativos no son asegurables.

2.2.1 Riesgos Asegurables y No Asegurables.

Aparentemente todo riesgo es asegurable, especialmente en estos tiempos en que existe tanta competencia, que hace que los suscriptores olviden un poco la técnica, sin embargo, las compañías que operan esta clase de negocios, exigen del riesgo ciertas condiciones para cubrirlo, por ejemplo: que la pérdida promedio que puede afectar al individuo sea suficientemente grande y la pérdida promedio del grupo

suficientemente pequeña, como para que la protección pueda ofrecerse a un costo razonable y de esa manera interese a los que están expuestos al riesgo.

El seguro por tanto no debe otorgarse a toda clase de negocios, está concretado a riesgos puros, porque los especulativos no reúnen los requisitos de asegurabilidad. Aún dentro de los riesgos puros y a pesar de que en nuestros tiempos existe una gama muy extensa de coberturas, hay algunos que tampoco son asegurables por no reunir ciertos requisitos.

2.2.2 Requisitos que debe tener el riesgo para ser asegurable.

- 1.- Que el número de bienes o personas sea lo suficientemente grande y homogéneo para que se pueda estimar la pérdida promedio. (7)
- 2.- La pérdida, si ocurriese, debe ser accidental y no intencionada.

(7) Miller Jerome, et.al. Seguros Generales. Principios y Práctica. Editorial Cecsca. México 1978.

- 3.- *La pérdida cuando ocurra, debe poder determinarse en términos de valor numérico.*

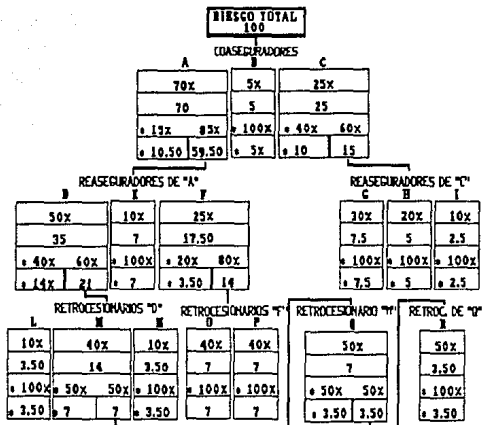
- 4.- *La pérdida no debe afectar a todo el grupo asegurado al mismo tiempo, ni siquiera a una parte sustancial de él, es decir, no debe existir el riesgo de catástrofe.*

2.3 Dispersión del Riesgo.

Como ya se ha mencionado , es de gran importancia la diversificación de las responsabilidades que asuma una institución aseguradora, ya que desde el momento mismo de contraer la responsabilidad, debe realizar las operaciones y mecanismos de seguro o reaseguro según sea el caso, reteniendo la compañía cedente, hasta el límite que tiene de acuerdo a su capacidad autorizada, ya que los excedentes sobre estos límites de retención en un solo riesgo, lo deberá distribuir en coaseguro o ceder a reaseguradores locales y/o extranjeros. Esos excedentes serán a su vez retrocedidos tanto por los coaseguradores como por los reaseguradores, con lo cual los riesgos quedan ampliamente diversificados y protegidos, como se muestra en el siguiente esquema:

DIVERSIFICACION DE UN RIESGO

ESQUEMA 1



NOTA: • INDICA LA CUOTA DEL RIESGO CONSERVADA.

Como pudo observarse en el esquema anterior el riesgo total viene subdividido entre los coaseguradores A, B y C; el coasegurador B, habiendo suscrito una cuota mínima, conserva todo por su cuenta; el coasegurador C, conserva de su cuota el 40% (que corresponde al 10% del riesgo total) y reasegura con los reaseguradores G, H, I el 60% (que

corresponden al 15% del riesgo original); Más largo es el ciclo de la cuota suscrita por el coasegurador A, cuya cuota, por ser muy elevada, debe venir fraccionada entre diversos reaseguradores y retrocesionarios, hasta llegar al último de éstos, que acepta y conserva una cuota correspondiente al 3.5% del total. Como puede observarse, no existe una forma técnica de repartir el riesgo en cuestión, en realidad, la base fundamental es la cantidad máxima que una compañía esté dispuesta aceptar de acuerdo con su capacidad financiera.

Es evidente que la mecánica de la retrocesión es muy compleja y juega un papel muy importante en el reaseguro, especialmente en las empresas dedicadas al reaseguro. Estas obtienen todo su negocio en forma de reaseguro y por lo tanto, están obligadas a aceptar muchos contratos del mismo país, lo que inevitablemente los llevará a tener una acumulación de riesgos y por lo consiguiente a un volumen mayor de responsabilidad.

Las retrocesiones pueden hacerse por cualquiera de los métodos usados en el reaseguro. Por lo tanto es posible retroceder facultativamente dando cada riesgo en forma individual o puede hacerse por contrato.

En general, se habla de **RETROCESION** cuando una compañía reaseguradora asegura otra vez un riesgo antes reasegurado. Como en reaseguro, la compañía que cede en retrocesión se llama cedente o retrocedente y la que acepta en retrocesión se llama reaseguradora retrocesionaria.

En resumen, en la dispersión del riesgo, podemos mencionar que el reaseguro tiene diversas funciones, tanto técnicas como financieras, que pueden resumirse en cuatro grandes categorías:

- Financiamiento.
- Capacidad.
- Estabilización.
- Protección Catastrófica.

Desde el punto de vista de estabilización, no sólo le permite a una cedente el equilibrar sus resultados, sino también se traduce en una dispersión del riesgo, en

virtud de la distribución del mismo entre diversos reaseguradores, con lo cual un riesgo queda mucho mejor protegido, ya que en caso de un siniestro, aún total, las proporciones de cada compañía participantes del riesgo, no serían de gran magnitud.

En algunos mercados, en particular en el mexicano, la atomización de los riesgos, se efectúa no sólo con reaseguradores profesionales, sino también entre las compañías del propio mercado estableciéndose los denominados " Pools de Reaseguro ", que consisten en un grupo de compañías aseguradoras o reaseguradoras que se unen para proporcionar capacidad para un mercado o tipo de riesgo, aprovechando las capacidades individuales de cada participante, así como en algunos casos otorgándole términos más favorables en la colocación de riesgos o evitando la salida de divisas.

En el mundo ejemplos típicos de estos " POOLS " son los dedicados a Aviación y Energía Atómica.

México cuenta con varios pools establecidos entre todas las compañías del mercado:

- Pool Mexicano de Aviación.
- Pool Mexicano de R.C. Productos.
- Contrato Mexicano de Incendio.
- Servicios de Control Administrativo.
- Servicios Técnicos Algodoneros.

2.4 El Pleno.

El pleno, línea o retención, es la cantidad que sobre un riesgo asume por su propia cuenta una compañía sin reasegurar.

Si la compañía reaseguradora tiene la posibilidad de asegurar otra vez todo o parte de un riesgo, es lógico que la primera operación que la misma tendrá que hacer, será la de fijar la cantidad con la cual ella determina quedarse.

La función principal de la retención en una compañía de seguros, es la de no exponer nunca a la empresa a sufrir una eventualidad desfavorable mayor que el máximo

del valor económico que por cada riesgo constituya, ya que la suma máxima que puede conservar la compañía por su propia cuenta, está íntimamente ligada al desarrollo de sus negocios, siendo entre otros un elemento imprescindible para mantener la estabilidad de la empresa.

2.4.1 Pleno de Retención.

Como ya se ha hecho mención, con frecuencia la cantidad asegurada es muy superior al pleno del asegurador, por lo que éste suscribe convenios de reaseguro con varios reaseguradores, quienes, a su vez redistribuirán ese riesgo con otras compañías reaseguradoras, cumpliéndose así con el principio básico que persigue la técnica del reaseguro de la máxima homogeneización y división de los riesgos. El pleno de retención es pues, el límite que sobre un riesgo determinado puede cubrir un asegurador por su propia cuenta, es decir, el neto de reaseguro.

Para ilustrar lo descrito considérese el ejemplo de los diez inmuebles mencionados anteriormente (Gráfica 2).

2.4.2 Retención Legal Máxima.

En nuestro país la retención máxima en cada riesgo está reglamentada en el artículo 21 de la Ley General de Instituciones de Seguros que a la letra dice:

"La responsabilidad que asuma una institución de seguros sin reasegurar, no será superior en cada riesgo a los siguientes porcentajes de la suma de su capital pagado más reseva de capital, reservas de previsión y utilidades no distribuidas, afectos a cada una de las operaciones que la institución esté autorizada a practicar en los términos del artículo 11.

I. En accidentes y enfermedades 5%.

II. En daños:

a) 5% cuando la institución opere solamente uno de los ramos a que se refiere el inciso "c" del artículo 11.

b) 4% cuando opere dos de dichos ramos; y

c) 3% cuando opere tres o más ramos.

Tratándose de las operaciones de vida, La Comisión Nacional Bancaria y de Seguros fijará a cada institución el límite máximo de retención, tomando en cuenta el volumen de sus operaciones, su promedio de seguro en vigor y la experiencia que haya obtenido ".(8)

El artículo 11 de la misma ley, establece lo siguiente:

"El Gobierno Federal, por conducto de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, y oyendo la opinión de la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, otorgará discrecionalmente las autorizaciones para que se constituyan y operen en materia de seguros, las sociedades que llenen los requisitos que establece la Sección 2a. de este capítulo.

Las autorizaciones se referirán a las siguientes operaciones:

- a).- Vida;
- b).- Accidentes y enfermedades; y
- c).- Daños.

(8) Ley General de Instituciones de Seguros. Art 21. Pag 25. Posterior a las reformas del 7 de enero de 1981.

Las autorizaciones para practicar operaciones de daños se otorgarán para alguno o algunos de los siguientes ramos: responsabilidad civil y riesgos profesionales; marítimo y transportes; incendio; agrícola; automóviles; crédito y diversos."

2.4.3 Pleno de Suscripción.

Después de fijar su pleno de retención de acuerdo con las consideraciones indicadas, la cedente debe buscar la cooperación de cierto número de reaseguradores, que se comprometan cada uno por su participación en la fracción de las sumas suscritas que excedan el citado pleno.

Dicha participación, en general, se fija en múltiplos de la retención (una retención, dos retenciones, tres retenciones, etc.). El total de los "plenos" aceptados en reaseguro, más el pleno de retención constituyen el " PLENO DE SUSCRIPCION ", es decir, el monto máximo que la cedente puede suscribir sobre determinado riesgo. Sin embargo, el papel de la cedente no se reduce a reasegurar la parte del riesgo que excede de su retención, pues ello la convertiría en un

corredor y esta simple actividad afectaría la confianza que sus reaseguradores deben tener en ella.

2.5 Influencia del Pleno en el Reaseguro.

El reaseguro está considerado desde dos puntos de vista: el de la cedente y el del reasegurador. Cada uno juega un papel importante en la realización de una transacción de reaseguro.

El pleno se establece, en primer lugar, teniendo en cuenta la cantidad que la cedente debe considerar que puede perder por el acaecimiento del evento asegurado en relación con el riesgo particular asegurado. En segundo lugar, se debe considerar que el riesgo sea clasificado adecuadamente, dado que es un factor esencial en la construcción de un sistema de retenciones.

Por lo tanto, la calidad del reaseguro dependerá de la habilidad y profesionalismo con los que se juzguen los distintos factores para fijar los plenos. Su función es la de absorber las cantidades excedentes de cada riesgo aceptado (no sólo de los riesgos de mala calidad, también debe de participar en aquellos riesgos con buena experiencia siniestral) por la compañía cedente que

sobrepasen la suma que puede retener con seguridad por su propia cuenta.

Por consiguiente, en el caso de grandes riesgos es de suma importancia conocer el porcentaje de pérdida máxima probable. Es un hecho que no puede fijarse en forma exacta y precisa ésta pérdida, ya que para ello se necesita un conocimiento tan completo del riesgo involucrado como pueda ser posible y asesorado por la experiencia en otros riesgos similares. Aún así, el criterio puede ser incorrecto, en particular en el caso de los riesgos de incendio.

El reaseguro permite disponer de los riesgos excedentes, por encima del pleno, pero no tan sólo de los riesgos de mala calidad, también debe participar en los riesgos con buena experiencia siniestral.

La cedente tiene derecho a retener la totalidad de los riesgos pequeños no peligrosos, una nueva porción de los riesgos más grandes no peligrosos, pero una participación menor en los riesgos más peligrosos. Sin embargo el equilibrio del reaseguro no consiste en transmitir al reasegurador sólo una parte de los buenos

riesgos y una considerable porción o la totalidad de los riesgos peligrosos.

Por consiguiente, el propósito real y verdadero del reaseguro es ayudar a la compañía cedente a mantener su cuenta neta en una posición bien equilibrada, prevenir que los resultados sean muy favorables en un año pero quizá muy desfavorables en el próximo.

III. CLASES DE REASEGURO.

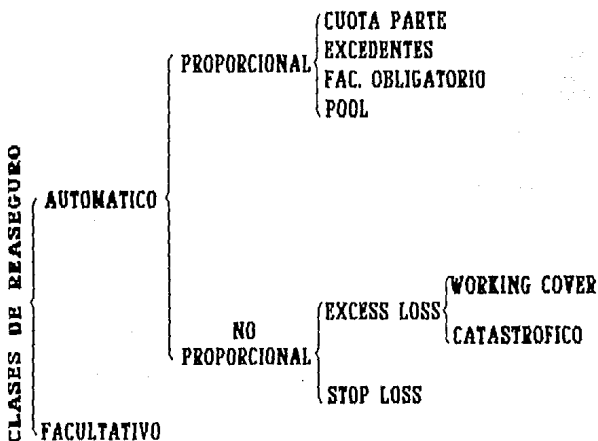
Históricamente hablando, la primera forma de reaseguro que existió fue la llamada **Facultativa**. La palabra significa que la "cedente" puede ceder o no un negocio a un "reasegurador", el cual tiene la opción de aceptar o rechazar cada negocio que se presenta. La ventaja de esta forma de reaseguro es que el reasegurador puede decidir si quiere participar o no en cada riesgo y fijar el monto que desea tomar de él. Aunque este tipo de reaseguro sigue empleándose con frecuencia, tiene varias desventajas, como son los gastos administrativos para ambas partes y por otro lado la incertidumbre de la cedente de no saber si tiene reaseguradores que acepten cierto negocio en el momento en que se desee aceptar de inmediato dicho negocio y éste exceda su retención.

Debido a estas desventajas, la forma de reaseguro "automático" ha ido desplazando cada día más a la forma de "facultativo".

En la actualidad el facultativo se utiliza cuando son riesgos muy grandes que exceden la capacidad de los contratos o en negocios excluidos en los contratos automáticos.

Normalmente la forma de reasegurar facultativamente es en forma proporcional, sin embargo últimamente es cada vez más frecuente hacerlo también en forma no proporcional. Los tipos básicos de reaseguro son los que se indican en el cuadro siguiente:

CUADRO 1



FUENTE: Lecciones de técnica actuarial de los seguros contra los daños.
Luigi Molinaro, UNAM, 1980, México.

3.1 Automático.

Este tipo de contrato, surge de la necesidad de disminuir el alto costo administrativo que representa el enorme papeleo, así como el trabajo que representa ofrecer diez mil o veinte mil riesgos en forma individual durante un año. Esto quiere decir que cuando una empresa aseguradora cuenta con un volumen importante de riesgos en un solo ramo, negocia la obtención de un contrato bajo el cual canaliza todos los riesgos cuyas características se apeguen a las condiciones de dicho convenio.

Bajo el reaseguro automático, la compañía cedente conviene en ceder y el reasegurador se obliga a aceptar, un porcentaje determinado sobre las pólizas que la cedente suscriba en el ramo que se trate, los cuales serán informados periódicamente al reasegurador, o bien limitando la información únicamente al dato del estado de cuenta.

Ahora bien, para formular un contrato automático se necesita reunir una serie de requisitos técnicos, entre los cuales se destacan los siguientes:

- a) Debe de existir un considerable volumen de riesgos similares en un mismo ramo.
- b) La empresa aseguradora, debe contar con una experiencia sustentada en estadísticas.
- c) La cartera del ramo que se trate, debe ser cualitativamente homogénea, para evitar desviaciones imprevistas.
- d) Las cesiones se llevarán a cabo bajo la base de términos y condiciones originales, siguiendo el reasegurador en todo momento la suerte de la cedente.

3.1.1 Reaseguro Proporcional.

Los reaseguros proporcionales son aquellos en donde para un riesgo determinado, se reasegura en proporción, tanto la suma asegurada como la prima correspondiente, es decir, que la responsabilidad del reasegurador está en proporción a la prima recibida, por lo tanto, los siniestros serán cubiertos en ese mismo porcentaje.

Dentro de esta forma de reaseguro se encuentran los contratos cuota parte, de excedentes y el reaseguro pool.

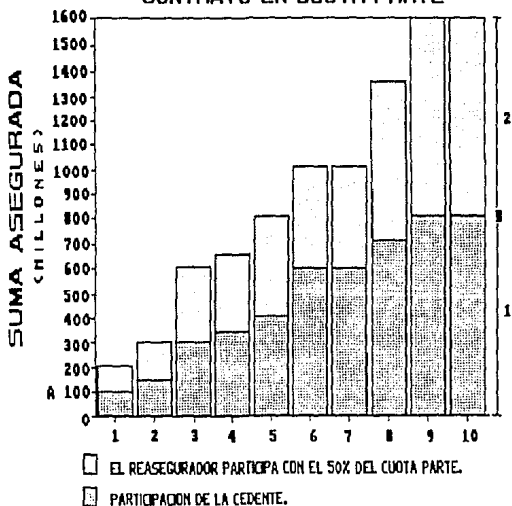
3.1.1.1 Contrato Cuota Parte.

El contrato cuota parte, como su nombre lo indica, es una forma de contrato mediante el cual la compañía cedente se obliga a ceder y el reasegurador a aceptar, una parte alicuota estipulada en el contrato, de cada uno de los riesgos que asuma la primera. Este método de reaseguro es el más sencillo de todos los que actualmente existen, ya que de antemano se establecen, tanto la participación de la cedente como la del reasegurador esto es, se aplicará un porcentaje fijo sobre las primas registradas y los siniestros ocurridos relativos a las pólizas que alimenten el contrato. El siguiente ejemplo gráfico ayudará a comprender mejor el funcionamiento de esta clase de contrato.

Sea un grupo de seguros que cubre diez edificios con sumas aseguradas de distinta magnitud. El contrato establece que el reasegurador participará con el 50 % de la cuota parte en todas las suscripciones realizadas por el asegurador (gráfica 3).

GRAFICA 3

CONTRATO EN CUOTA PARTE



En la gráfica los segmentos AB representan la proporción en que interviene el reasegurador. En el contrato cuota parte, ya no se trata del pleno de conservación de la cedente ni de su función de nivelación.

La comunidad de riesgos creada por efectos del reaseguro (segmento 1 de la figura), no es más homogénea que la comunidad de riesgos original, pero las oscilaciones que puedan presentarse con relación a la media estadística tendrán una más reducida, en cuanto el porcentaje cedido en cuota parte sea más importante.

Por otro lado, la comunidad de riesgo cedida en reaseguro (segmento 2 de la figura) conservará la misma homogeneidad que la comunidad primitiva, lo que, desde el punto de vista del reasegurador, constituirá una gran ventaja.

3.1.1.2 Contrato de Excedentes.

En esta clase de reaseguro, la compañía cedente no está obligada a ceder todos los riesgos que acepte de sus asegurados, pero sin embargo, si puede ceder sus propios excedentes.

El excedente es el término aplicado al monto de cualquier riesgo que sobrepase la suma retenida por la compañía cedente por su propia cuenta. El contrato ordinario de excedentes es llamado comunmente de primer excedente. Algunas veces los tratados son convenidos como segundos excedentes, pero sólo después que el contrato

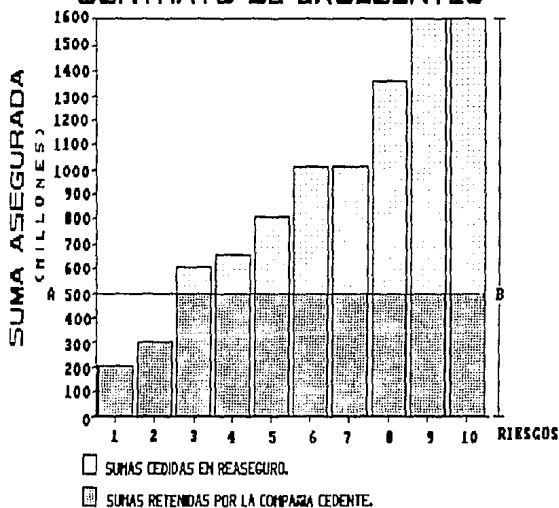
arriba apuntado haya recibido el monto completo al cual tiene derecho.

Un contrato de segundo excedente, podría estar involucrado solamente sobre un riesgo, donde la suma original asegurada fuera mayor que la retención de la compañía cedente más la suma cedida al contrato de primer excedente.

La prima en este caso se reparte en proporción a la suma asegurada que se ha cedido y la que se ha retenido; los siniestros serán proporcionales a las sumas cedidas y retenidas respectivamente.

En este tipo de contrato, la compañía cedente tiene un límite de suscripción mayor que en el cuota parte y al mismo tiempo un mejor aprovechamiento de sus negocios, ya que puede hacer una selección de los riesgos y retener la suma que a su juicio sea conveniente en cada uno de ellos, reasegurando el excedente. Un ejemplo de lo anterior se muestra en la gráfica 4.

GRAFICA 4 CONTRATO DE EXCEDENTES



Como puede observarse, la línea del pleno de conservación de la cedente, ha sido fijada en \$500.00 (AB). Salta a la vista las ventajas que presenta a ésta este clásico sistema de reaseguro. La línea AB delimita, según el campo 1, una comunidad de riesgos mucho más homogénea que la original, mientras que la que se coloca

a cargo del reasegurador, después de haber deducido las sumas correspondientes a dicho pleno de conservación (área 2 de la gráfica) presenta por el contrario, un carácter mucho más aleatorio, esto es claro, dados los rangos de sumas aseguradas tan elevados.

3.1.1.3 Contrato Facultativo Obligatorio.

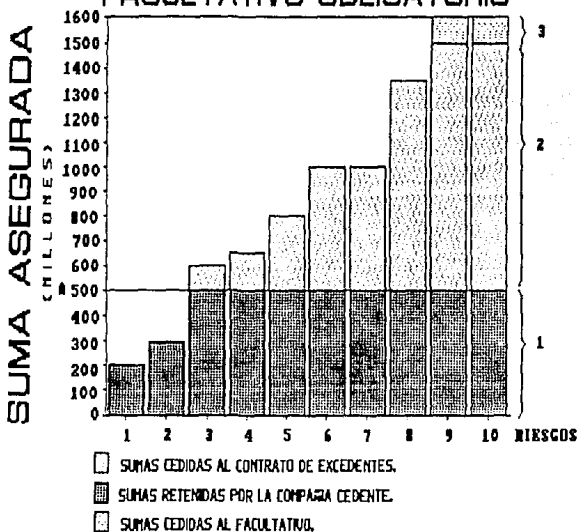
Mediante este contrato, la compañía cedente tiene a su arbitrio la facultad de ceder determinados riesgos, mientras que el reasegurador, está obligado a aceptarlos.

Generalmente este tipo de contratos es desequilibrado, ya que en la práctica viene a ser un contrato de cuarto excedente, en el cual la prima es muy desproporcional en relación con la responsabilidad asumida. Sin embargo, en los últimos años su uso en el mercado mexicano es muy común debido a los incrementos en las sumas aseguradas en el ramo de incendio, principalmente.

En el ejemplo anterior, después de haber cubierto los excedentes, puede cederse a este contrato los "picos" que por su suma asegurada alcanzan los grandes riesgos, de acuerdo a la siguiente gráfica, el bloque 1 representa el límite de responsabilidad máxima que la

compañía cedente retiene a su cargo, en el número dos, se manejan los contratos de excedentes (estos últimos a cargo del reasegurador), y por último el tercer bloque, es la parte que debe cederse al facultativo.

GRAFICA 5 FACULTATIVO OBLIGATORIO



3.1.1.4 Reaseguro Pool.

Tiene lugar cuando varios aseguradores convienen en reunir y entremezclar toda su cartera, tanto nacional como internacional o parte de la misma, cediéndola en reaseguro a una asociación común central formada por ellos mismos para que después esta misma asociación común, por vía de retrocesión, devuelva una cuota parte de aquel aglomerado a los primitivos aseguradores. Por este medio se obtiene (en los casos que el reaseguro pool es conveniente), dos ventajas:

Primera, una completa homogeneidad en los negocios cuya responsabilidad aceptan los titulares del pool; segunda, un reparto geográfico de los riesgos.

3.1.2 Reaseguros No Proporcionales.

Son aquéllos en los que el reaseguro está basado en los siniestros que afectan un ramo determinado, teniendo como compensación para el reasegurador, una fracción de la prima total que para el ramo dado emite la compañía cedente.

3.1.2.1 Reaseguro De Exceso De Pérdida.

En este contrato, el reasegurador mediante el pago de una prima asume todos y cada uno de los siniestros que excedan de una determinada cantidad y hasta el límite que se haya fijado.

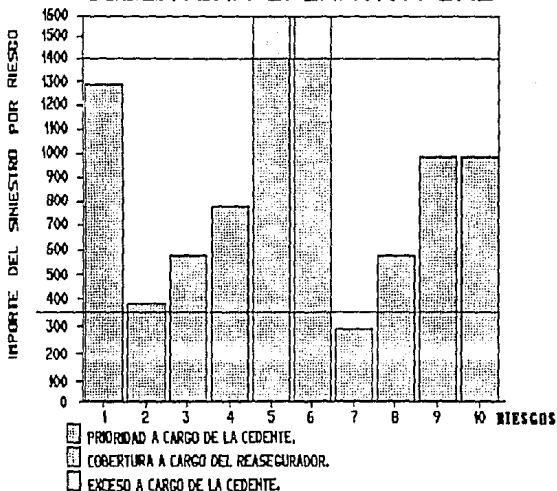
Este tipo de contrato puede ser usado dentro de una variedad de formas para prever ciertas contingencias que no se pueden considerar dentro de un contrato de excedentes; es muy económico en cuanto a la forma de trabajarlo, porque se requiere de un mínimo esfuerzo y extiende una especial protección a la compañía cedente.

Los reaseguros de exceso de pérdida pueden ser de dos tipos: **catastróficos** (para cubrir acumulaciones imprevistas en casos de catástrofes naturales o conflagraciones), o para cubrir "por riesgo" **working cover** en el caso de siniestros individuales importantes. En ambos casos, el pago de la participación del reasegurador en la pérdida tiene lugar después de agotar la " prioridad ".

La cobertura de conflagraciones o riesgos **catastróficos**, se conoce con el nombre de "Cobertura de

Pérdida Catastrófica". La modalidad que cubre " por riesgo " se conoce como "Cobertura Operativa", debido a que puede llegar a tener un dinamismo comparable al de un contrato proporcional que, si no se supervisa, puede arrojar pérdidas extremadamente elevadas para el reasegurador (Ver gráficas 6 y 7).

GRAFICA 6 COBERTURA OPERATIVA WXL



GRAFICA 7

COBERTURA CATASTROFICA XL

IMPORTE DEL SINIESTRO POR RIESGO A CARGO DE LA RETENCION



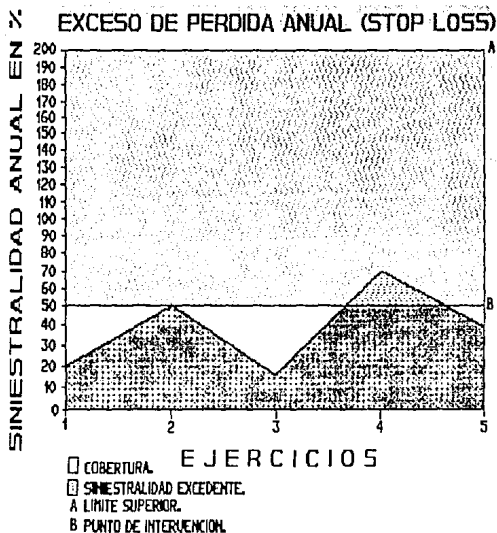
Una forma de evitar que el pago de siniestros por el reasegurador a la cedente, en el caso de coberturas operativas, llegue hasta infinito, es el de establecer límites agregados anuales o reinstalaciones limitadas de la cobertura hasta un máximo de dos, tres o varias veces el monto de la cobertura.

3.1.2.2 Reaseguro De Exceso De Siniestralidad.

Este tipo de contrato, sirve para proteger las utilidades de la cedente: es un contrato que actualmente no tiene mucha aplicación, debido a su alto costo. Como ya se dijo, consiste en fijar tanto la prioridad de la cedente como la responsabilidad del reasegurador, en porcentos de la siniestralidad sufrida por la cedente en su cartera de determinado ramo: granizo, automóviles, etc. La cobertura comienza a operar cuando el porciento de siniestralidad se excede en determinada cifra. La siniestralidad se computa anualmente y la idea es que la cedente tenga su siniestralidad en un porcentaje definido; el exceso de este porciento hasta otro porciento, representa la cobertura de reaseguro "stop loss".

La prima para este contrato de reaseguro se fija, ya sea en un porcentaje de la primas emitidas durante el período de garantía, o bien, sobre un porcentaje del ingreso promedio de los últimos ejercicios (tres, cinco años), como se muestra en la siguiente gráfica.

GRAFICA 8



Es característica de estos contratos no proporcionales, que su duración sea por periodos fijos, generalmente un año, en el cual se deben negociar las condiciones del nuevo contrato, proporcionando a los reaseguradores toda la información necesaria a fin de

llegar a establecer las condiciones más adecuadas para ambas partes, para el siguiente periodo.

3.2 Reaseguro Facultativo.

No se sabe con certeza cuando se usó por primera vez la palabra " FACULTATIVO ", o cómo llegó a ser aplicada a esta particular forma de reaseguro. Su significado en diccionarios comunes y corrientes es dado simplemente como algo que es opcional o como implicando una facultad, es decir "facilidad o poder actuar de acuerdo con un criterio libre". La base sobre la verdadera naturaleza de los reaseguros facultativos es aquélla, en la cual cada parte interesada tiene un criterio absolutamente libre, en cuanto al acuerdo del objeto de la transacción; la compañía cedente puede ofrecer el negocio a cualquier reasegurador, mientras que dicho reasegurador cuenta con facultad discrecional para aceptar o rechazar el riesgo ofrecido en forma singular, de ahí que cada reaseguro facultativo forme en sí un contrato completo.

Esta forma de reaseguro técnicamente es superior a todas las demás que le han sustituido, ya que permite al asegurador establecer su pleno de retención según el

riesgo, y al reasegurador examinar dicho riesgo, dándole oportunidad de declinarlo o aceptarlo.

3.3 Responsabilidad Del Reasegurador.

En términos cuantitativos, la responsabilidad del reasegurador es la lógica contrapartida de la retención del asegurador directo. Cuando éste último ha decidido retener una cantidad fija o un determinado porcentaje del riesgo original por su propia cuenta y lo que excede este límite del riesgo suscrito va por cuenta del reasegurador, a menos que su responsabilidad esté limitada por el contrato, lo que es caso normal cuando el reasegurador impone un límite a su responsabilidad bajo el contrato. Si del riesgo suscrito aún quedan cantidades por encima de ese límite, serán retenidas por el asegurador directo por propia cuenta o serán cubiertas por medio de contratos obligatorios adicionales o por reaseguro facultativo. Si no hubiera en el mercado dichas coberturas adicionales de reaseguro y el asegurador directo no está preparado para aumentar su retención, todo lo que puede hacer es ajustar su responsabilidad asumida en la póliza original a la capacidad de su contrato de reaseguro.

El monto de responsabilidad que un reasegurador asume bajo un contrato de reaseguro es un compromiso entre la cantidad requerida por el asegurador directo y la cantidad que el reasegurador piensa que puede soportar. El primero fijará su retención y el reasegurador considerará sus posibilidades financieras al asumir una parte del riesgo suscrito por áquel.

3.3.1 En contrato de reaseguro de excedentes.

Teóricamente, el límite requerido por el asegurador directo en un contrato de excedentes consiste en la diferencia entre la cantidad máxima que él suscribe en un riesgo individual y la cantidad que retiene por propia cuenta. Bajo el punto de vista del asegurador directo, la responsabilidad que asume el reasegurador tiende, en la práctica, a ser demasiado baja, mientras que él desearía tener una capacidad tan grande como fuera posible para poder suscribir sumas elevadas. Sin embargo, debe considerar la capacidad y posibilidades que el reasegurador tiene a su disposición.

No hay una regla para establecer el número de líneas en un contrato de excedentes, sea normalmente o en casos

excepcionales, dependiendo esto del país, ramo, tipo y período de cada cobertura.

3.3.2 En contrato de reaseguro en cuota parte.

La diferencia entre los contratos de excedentes y los de cuota parte está en que en estos últimos el asegurador retiene un porcentaje fijo en cada riesgo y el reasegurador participa igualmente con porcentaje fijo. Debe establecerse un límite máximo de suscripción por riesgo, por lo que casi todos los contratos en cuota parte contienen una cláusula en la que se estipula este límite máximo, con el fin de que el reasegurador, acepte una parte sustancial en los riesgos originales; la distribución es completamente proporcional tanto en las primas como en los siniestros y se reduce la importancia de los límites de suscripción para riesgos grandes, y en este aspecto, el reaseguro en cuota parte presenta menos problemas que el de excedentes, ya que ambas partes corren con la misma suerte.

3.3.3 En cobertura operativa por riesgo Working Cover.

Siempre que el reasegurador acepta una responsabilidad en una cobertura de exceso de pérdida por riesgo, debe guiarse por consideraciones especiales; primera: no participará en siniestros en base proporcional y únicamente lo hará en aquellos que excedan una prioridad establecida; segunda: en lugar de participar en la prima original, recibirá una parte calculada especialmente para esta cobertura.

3.3.4 En cobertura de exceso de pérdida Catastrófica.

Esta cobertura protege las pérdidas que sean ocasionadas directamente por una catástrofe, es decir, en un evento en el que dos o más riesgos se vean afectados.

En el ramo de incendio se establecen limitaciones en la duración de la catástrofe, por lo que los reaseguradores han incluido en sus aceptaciones las siguientes cláusulas :

- 72 horas consecutivas con respecto a huracán, tifón, vientos y lluvias tempestuosas, granizados y tornado.

- 72 horas consecutivas con respecto a terremoto, marejadas y erupción volcánica.

- 72 horas consecutivas y dentro de los límites de una ciudad, población o villa, con respecto a huelgas, conmoción civil y daño malicioso.

- 168 horas consecutivas para pérdidas de cualquier naturaleza que no estén incluidas en las anteriores.

El asegurador puede escoger la fecha y momento en que dicho período comience y si una catástrofe es de una duración mayor que los períodos indicados, la puede dividir en dos o más ocurrencias de pérdida, siempre que ningún período se traslape y que ninguno comience antes de la fecha y momento en que suceda la primera pérdida registrada en esa catástrofe.

IV. PLANEACION Y NEGOCIACION DEL REASEGURO.

4.1 Determinación de la Retención.

El principal objetivo al fijar la retención es evitar las fluctuaciones exageradas en el índice de siniestralidad neto de cada ejercicio. Mientras más pequeña es la retención, menores son las fluctuaciones anuales del índice pero, por otro lado, el ingreso neto de primas es también directamente proporcional al tamaño de la retención y, precisamente, acrecentar ese ingreso debe ser uno de los objetivos primordiales de toda compañía de seguros.

Se presenta entonces un conflicto al tratar de reducir las desviaciones en la siniestralidad y al mismo tiempo lograr un ingreso de primas tan alto como sea posible.

Por otro lado, la forma en que se fije la retención dependerá de la estructura de reaseguro que se haya escogido. Así para un reaseguro de excedentes se escogerá una retención por riesgo; para una cobertura de operación se establecerá una retención o prioridad por reclamo; para un cuota parte habrá que definir el porcentaje fijo que se desea retener de todos los riesgos; finalmente,

para un stop loss se decidirá el porcentaje máximo de siniestralidad sobre las primas que la cedente puede soportar.

En resumen, existen dos conceptos sobre los que hay que decidir la retención:

- a) Por Evento, la cantidad máxima que pueda perder la compañía como consecuencia de un evento que afecte a varios riesgos.
- b) Por Riesgo, la pérdida máxima que está dispuesta a soportar en un solo riesgo.

Adicionalmente, cuando la compañía ha seleccionado ya la retención por riesgo o por reclamo, deberá también analizar y determinar cual puede ser su pérdida máxima en caso de que un evento afecte varios riesgos, a fin de acordar con los reaseguradores la prioridad de su protección catastrófica en las clases de seguro que así lo requieran.

Es importante señalar que el fijar la retención no solamente afectará la experiencia siniestral y el volumen de primas del negocio que conserva la cedente por su

cuenta, sino que también tendrá un impacto en su margen de solvencia, los recursos disponibles para inversión y la liquidez de la compañía, entre otros factores. Por ende, definir el nivel de retención es una decisión que la dirección de la empresa debe hacer, seleccionando entre varias alternativas y considerando las diferentes prioridades estratégicas.

Dado que estas prioridades varían de una compañía a otra, no puede hablarse de que exista una retención "correcta". No existe, por tanto, una fórmula general para establecer el nivel de retención bajo determinadas condiciones. Cuando mucho, se puede aplicar un modelo que incorpore los factores que influyen en el nivel de retención, contando así con una herramienta para la toma de decisiones.

4.2 Factores que influyen en la determinación de la retención.

Como se dijo antes, el problema central al fijar la retención es acortar las fluctuaciones en el índice de siniestralidad, de tal forma que la compañía pueda contar con resultados técnicos estables año con año, conservando al mismo tiempo un ingreso de primas satisfactorio.

La mayor o menor fluctuación en la siniestralidad esta en función de dos variables principales:

- * La frecuencia de siniestros.
- * El costo promedio de las pérdidas individuales.

La primera, puede dispararse a causa de un evento catastrófico o de un cambio radical en la política de suscripción de la compañía, o bien, simplemente por una desviación estadística, especialmente en carteras no muy grandes.

La segunda, puede desviarse cuando ocurren siniestros en riesgos de alto valor (normalmente más escasos que los de menor valor), por lo que depende del perfil de riesgos en lo que a tamaño de sumas aseguradas se refiere.

Por otra parte, la capacidad de la compañía para absorber tales fluctuaciones reside primordialmente en el volumen de primas del negocio, más el capital y las reservas asignadas al mismo.

Finalmente, debe asumirse que aquellas clases de negocios con mayores variaciones potenciales en el índice

de siniestralidad o con resultados menos favorables requerirán una mayor cobertura de reaseguro.

Se puede entonces, dado lo anterior, enunciar los factores que influyen en la determinación de la retención:

a) Número de riesgos y composición de la cartera por tamaño de sumas aseguradas, mejor conocida como "Perfil de Cartera".

b) Primas totales del ramo y las que conservaría la compañía dependiendo del nivel de retención seleccionado.

c) Capital contable.

d) Resultados de suscripción del ramo.

a) Número de riesgos y perfil de la cartera.

Intuitivamente, se puede esperar que a mayor número de asegurados menor será la desviación en la frecuencia de siniestros.

El profesor R.E. Beard (8), ha explicado este problema mediante un ejemplo sencillo de una compañía de seguros de vida: suscripción de 1000 pólizas, todas para personas de 50 años de edad, con tasa de mortalidad de 0.007.

La variabilidad en la frecuencia siniestral puede medirse mediante el coeficiente:

$$V = \frac{\sigma(X)}{E(X)}$$

en donde:

$\sigma(X)$ Es la desviación estandar.

$E(X)$ Es la esperanza de la siniestralidad.

Utilizando la expresión de la distribución binomial se obtiene lo siguiente:

$$\begin{aligned} V &= \frac{\sqrt{p q n}}{q n} \\ &= \frac{\sqrt{(0.993 \times 0.007 \times 1000)}}{0.007 \times 1000} \\ &= 0.3766 \end{aligned}$$

(8) R.E. Bear, "Three R'S of Insurance Risk, Retención and Reinsurances", Journal of The Institute of Actuaries Students Society, Vol.15 (1959).

Si la compañía duplica su cartera y asegura 2000 vidas en vez de 1000, el coeficiente de variación sería:

$$V = \frac{\sqrt{(0.993 \times 0.007 \times 2000)}}{0.007 \times 2000}$$
$$= 0.2663$$

Al aumentar el volumen del negocio, los resultados de siniestralidad tenderán a ser más estables por lo que la compañía podrá aventurar una retención mayor.

Por otro lado, es evidente que los valores asegurados tienen una configuración distinta en cada compañía y en cada ramo. Por ejemplo en la operación de daños, los valores asegurados en automóviles son muy homogéneos, casi todos los vehículos tienen un valor comprendido en un rango relativamente corto, mientras que en incendio existe un gran número de riesgos pequeños pero también algunos cuantos de valor elevado.

Para poder analizar el perfil de cartera, es conveniente elaborar (a manera de ejemplo), una tabla de frecuencias como la que se muestra en la tabla 1. (Ver programa anexo al final del capítulo).

T A B L A 1

CARTERA DE 10,000 RIESGOS EN EL RAMO DE INCENDIO

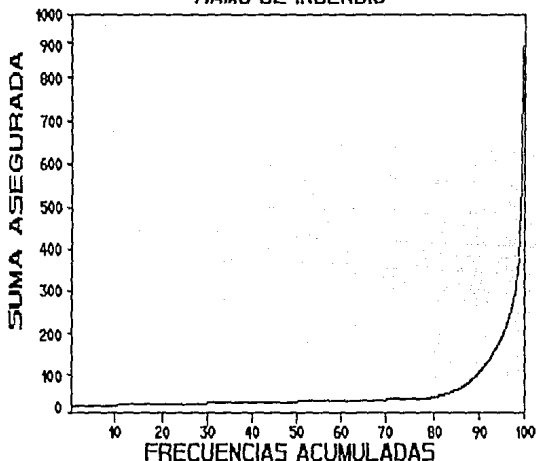
NUMERO DE INTER.	INTERVALO		NUMERO DE RIESGOS	NUMERO ACUMULADO	SUMA PROMEDIO	SUMA ASEGURADA MILES	S.A. POR ABAJO DE LA RETENCION	S.A. POR ARRIBA DE LA RETENCION	SUMA ASEGURADA TOTAL	FREC. ACUM.	PRIMAS DE LA RETENCION	PRIMAS POR ABAJO DE LA RETENCION	FREC. ACUM.	PRIMAS POR ARRIBA DE LA RETENCION	FREC. ACUM.	PRIMAS RETENIDAS TOTALES	%
	LIMITE INFERIOR	LIMITE SUPERIOR															
1	0	10,000	250	250	6,200	1,550	1,550	97,500	99,050	2.50	4,650	4,650	0.36	324,814	14.52	329,464	1.53
2	10,000	20,000	2,300	2,550	14,700	33,810	35,360	149,000	184,360	25.50	94,700	99,350	7.76	320,784	37.81	620,154	2.88
3	20,000	30,000	3,200	5,750	25,350	18,120	116,480	127,500	243,980	57.50	283,900	383,250	29.94	445,200	57.72	828,450	3.84
4	30,000	40,000	2,000	7,750	34,400	68,800	185,280	90,000	275,280	77.50	220,150	603,400	47.13	337,612	72.82	941,012	4.37
5	40,000	50,000	1,050	8,800	45,100	47,355	232,635	60,000	292,635	88.00	177,600	781,000	61.01	225,119	82.89	1,006,119	4.67
6	50,000	75,000	700	9,500	66,600	46,620	279,255	37,500	316,755	95.00	181,800	962,800	75.21	132,949	88.83	1,095,749	5.08
7	75,000	100,000	200	9,700	85,900	17,180	296,435	30,000	326,435	97.00	68,700	1,031,500	80.57	97,288	93.16	1,128,788	5.24
8	100,000	150,000	150	9,850	122,750	18,412	314,847	22,500	337,347	98.50	55,250	1,086,750	84.89	78,418	96.69	1,165,168	5.41
9	150,000	200,000	80	9,930	178,300	14,264	329,111	14,000	343,111	99.30	60,600	1,147,350	89.62	36,582	98.32	1,183,932	5.49
10	200,000	300,000	20	9,950	245,150	4,903	334,014	15,000	349,014	99.50	14,200	1,161,550	90.73	37,496	100.00	1,199,046	5.56
11	300,000	1,000,000	50	10,000	949,300	47,465	381,479	0	381,479	100.00	118,650	1,280,200	100.00	0	100.00	1,280,200	5.94

FUENTE: Seminario de Planeación de Programas de Reaseguro 1983.
Organizado por los Intermediarios Mexicanos de Reaseguros, A.C.

Si se traza una gráfica en la que el eje vertical representa la suma asegurada y el eje horizontal la frecuencia acumulada, se obtiene la gráfica 9.

GRAFICA 9

PERFIL DE CARTERA DE 10,000 RIESGOS RAMO DE INCENDIO



De acuerdo a esta gráfica, si se selecciona una retención de \$ 20,000 o menor, es claro que la variación en el tamaño de sumas retenidas es muy reducida. Si en

cambio se retuvieran \$75,000 o más, aunque la mayoría de los siniestros fueran más bien pequeños, bastaría una pérdida sustancial en un riesgo grande para que la experiencia total sufriera una desviación.

Por tanto, la retención para esta cartera deberá ser menor de \$ 75,000 y mayor de \$ 20,000.

b) Nivel de retención con respecto a las primas del ramo.

Al determinar el monto que una empresa está dispuesta a retener, es conveniente analizar lo que sucedería en caso de experimentar una pérdida total. Si un evento tal, incrementa la siniestralidad a retención en 10 puntos o más, se trata de una desviación muy seria, especialmente si pueden ocurrir fácilmente varias pérdidas totales en un año (como en el caso de automóviles). Si en cambio, una pérdida total representa tan sólo el 1% de las primas retenidas y se trata de un ramo con baja frecuencia siniestral, la desviación es casi despreciable.

c) Capital contable.

El capital contable es la suma de los recursos propios de la aseguradora y por lo tanto representa,

sumado a las primas, la desviación siniestral máxima absoluta que es capaz de soportar en el peor de los casos.

Es necesario, por consiguiente, que el nivel de retención seleccionado sea lo suficientemente pequeño como para que aún cuando se dieran las circunstancias más adversas, el capital contable no se vea consumido en su totalidad.

d) Resultados de suscripción del ramo.

Es natural que en un ramo que tradicionalmente le ha dado buenos resultados, la compañía de seguros tratará de mantener una mayor retención. En cambio, en ramos con siniestralidad muy alta, la cedente podrá querer desprenderse de una proporción más sustancial del negocio.

Claro está que los intereses del reasegurador se verán muy afectados en uno u otro caso, por lo que este tratará de negociar una mayor participación en los ramos "buenos", quizás a cambio de otorgar su soporte en los ramos con resultados menos satisfactorios.

No obstante, para la compañía cedente este es un aspecto muy importante que debe tomar en cuenta tanto al fijar su retención como al estructurar sus contratos.

Considerando la cartera de 10,000 riesgos de incendio, descrita anteriormente, se tratará de determinar una retención adecuada.

Para tal efecto, se deben extraer primeramente los intervalos de interés de la distribución de frecuencias:

INTERVALO	TAMARO DE LA SUMA ASEGURADA	# ACUMULADO DE RIESGOS	FRECUENCIAS ACUMULADAS	PRIMA ACUMULADA	x
3	20 - 30	5,750	57.50	383,250	29.94
4	30 - 40	7,750	77.50	603,400	47.10
5	40 - 50	8,000	88.00	781,000	61.01
6	50 - 75	9,300	93.00	962,800	73.21

Las primas a retener adoptando como retención por riesgo el límite superior de cada intervalo son las siguientes:

INTERVALO	TAMAJO DE LA SUMA ASEGURADA	PRIMAS RETENIDAS POR RIESGO BAJO LA RETENCION	PRIMAS RETENIDAS POR RIESGO SOBRE LA RETENCION	PRIMAS RETENIDAS TOTALES	%
3	20 - 30	383,250	445,200	828,450	57.72
4	30 - 40	603,400	337,612	941,012	72.82
5	40 - 50	781,000	225,119	1'006,119	82.89
6	50 - 75	962,800	132,949	1'095,749	88.83

Analizando ahora el porcentaje que representa la retención máxima en cada intervalo de las primas retenidas totales:

INTERVALO	RETENCION MAXIMA POR RIESGO	PRIMAS RETENIDAS	%
3	30,000	828,450	3.84
4	40,000	941,012	4.37
5	50,000	1'006,119	4.67
6	75,000	1'095,749	5.08

En este caso, por tratarse de una cartera pequeña, la retención puede llegar al tope de 4%, estaría según la tabla anterior, entre \$30,000 y \$40,000 lo que representaría entre un 3 y 4% de los recursos.

Suponiendo que el capital más las reservas libres que se asignan al ramo de incendio suman \$ 950,000, entonces una retención de entre \$ 30,000 y \$ 40,000,

representaría entre el 3 y 4 por ciento de estos recursos.

Si además los resultados del ramo han sido buenos en los últimos años, la retención definitiva bien podría fijarse en \$ 35,000.

Para concluir lo relativo a la retención por riesgo, cabe mencionar que mientras las compañías fuertemente desarrolladas podrán tener en cuenta todos los factores indicados anteriormente, las compañías jóvenes, que tienen carteras aún muy desequilibradas, deberán fijar retenciones que, ante todo, estén en función de su capacidad financiera; ellas "pondrán en juego" una proporción más importante de su capital (manteniéndose por cierto, dentro del marco de las disposiciones legales y de las normas naturales de prudencia) que las compañías grandes.

Luego de fijar la retención por riesgo, la compañía deberá tomar una decisión respecto a la cantidad que desea poner en juego en un evento catastrófico.

Se debe tener en cuenta el hecho de que las catástrofes no se producen con frecuencia y que los

intervalos bastante largos entre una y otra permiten a las compañías acumular reservas especiales de previsión.

Por lo tanto, la retención por evento podría fijarse en un múltiplo de la retención por riesgo (de dos a cuatro veces generalmente).

4.3 Efectos del Programa de Reaseguro.

Este subcapítulo tiene por objeto crear un método lógico para fijar un programa óptimo de reaseguro. Son pocas las reglas inmutables que guían al ejecutivo que trata de crear un programa de reaseguro; sin embargo, será muy conveniente seguir un camino definido o fijar una serie de condiciones cada vez que se analice el programa. Hay que seguir una trayectoria definida al crear un programa de reaseguro para que el asegurador tenga las mayores posibilidades de crear un programa de reaseguro que se ajuste a sus necesidades individuales teniendo en cuenta las necesidades del mercado.

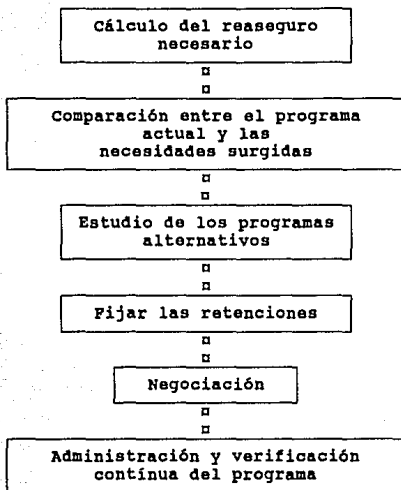
El "camino" para conseguir un programa óptimo ha de comenzar por la investigación de las políticas de suscripción y el soporte que esta política requiere del

reaseguro. El siguiente paso consiste en comparar las coberturas de reaseguro obtenidas, con las necesidades de la suscripción. Y por último, debe incluirse la planificación y contratación del programa de reaseguro de catástrofe.

El principio fundamental de la programación es que cualquier cambio en el fundamento del programa - suscripción de pólizas y gestión de la empresa - probablemente influirá sobre la totalidad de la estructura. El ejecutivo ha de tener en cuenta continuamente este principio y modificar el programa al variar las normas de suscripción de pólizas. De no hacerlo así, el programa de reaseguro dejará muy pronto de satisfacer las necesidades de la empresa. Por consiguiente surgirán pérdidas que no han sido debidamente cubiertas y se desperdiciarán los fondos que son tan necesarios en esta actividad.

El siguiente organigrama presenta las distintas fases de la preparación lógica de un programa adecuado:

SECUENCIA DE LA PROGRAMACION



Para llevar a cabo la programación del reaseguro, es necesario como primer paso, averiguar cuáles son las necesidades, en general, que los aseguradores han de cubrir mediante el reaseguro; asimismo, cuáles son los tipos de reaseguro más adecuados para satisfacer dichas necesidades.

4.4 Reaseguro según el ramo.

Analizando las necesidades en general del reaseguro contratado, se nota que existen objetivos definidos a los cuales se debe adaptar el programa de reaseguro. Es de suma importancia conocer cuáles son las fórmulas de reaseguro más adecuadas en general para satisfacer estas necesidades. Asimismo, también es muy importante comprender cómo los aseguradores utilizan en realidad las posibilidades del reaseguro. En este sub-capítulo se trata de desglosar los ramos más importantes del seguro y describir las clases de reaseguro utilizadas generalmente por los aseguradores que suscriben pólizas en cada uno de ellos.

4.4.1 Formulación del Programa de Reaseguro Proporcional.

A continuación se muestran algunos criterios para determinar los reaseguros proporcionales que resultan adecuados para cada ramo. Sin embargo, no es necesariamente una regla a seguir, ya que la elección del tipo de contrato que se requiera, radica primordialmente en el volumen y tipo de la cartera que se maneje.

Por ser de mayor importancia para las compañías y los más suigeneris, en la estructura de su cartera, únicamente se hará mención en este apartado a los ramos de incendio, automóviles y marítimo y transportes.

4.4.1.1 Incendio.

Al igual que para fijar la retención, lo primero que se requiere para estructurar los contratos proporcionales es analizar el perfil de la cartera. En el caso de incendio como se pudo observar en la gráfica 9, esta, presenta una forma bastante singular.

Un contrato Cuota Parte no sería conveniente, ya que la compañía cedente regalaría una gran proporción de las primas correspondientes a los numerosos riesgos pequeños, al buscar cobertura (en el mismo porcentaje) para los pocos riesgos grandes.

El reaseguro en Excedentes es el sistema comunmente utilizado en el ramo de incendio. Permite a la cedente conservar en cada riesgo el importe mas adaptado a sus posibilidades.

4.4.1.2 Automóviles.

El seguro de automóviles se distingue por las sumas aseguradas relativamente uniformes.

Las carteras, incluso, de compañías medianas y pequeñas, se componen de un número relativamente grande de riesgos. Por estas razones, el cuota parte es el único sistema proporcional que se puede tomar en consideración. El excedente se revelaría costoso en su administración, ya que las cesiones serían numerosas e igualmente los siniestros.

Sin embargo, el cuota parte en automóviles es operable únicamente mientras la compañía desarrolla su cartera y está en posibilidades de retener enteramente todos o casi todos los riesgos. Esto se debe a que en general el ramo de automóviles no es interesante para el reasegurador y por otro lado, la necesidad de reaseguro no es tan crucial. En cambio, las coberturas no proporcionales son bastante apropiadas, tal y como se verá más adelante.

4.4.1.3 Marítimo y Transportes.

Si bien este ramo no presenta una cartera de sumas aseguradas tan homogénea como automóviles, las variaciones no son tan notorias como en el caso de incendio.

En adición a ello, el gran número de negocios que se generan y la enorme frecuencia de reclamaciones sugiere la utilización de un cuota parte.

Igualmente, por el hecho de que los resultados en este ramo normalmente dejan bastante que desear, las compañías cedentes no buscan retener una proporción muy grande del negocio.

Se encuentra entonces, que las compañías con carteras importantes generalmente utilizan un cuota parte y tal vez un excedente por arriba de éste. Compañías con carteras mas bien pequeñas, que pueden tener más control en la suscripción, y que tienen un menor volumen de cargas administrativas, pueden establecer contratos de excedentes únicamente. También puede requerirse para este tipo de ramo una cobertura de exceso de pérdida, con objeto de limitar la retención por riesgo.

4.4.2 Formulación del Programa de Reaseguro No Proporcional.

Este es un aspecto sumamente extenso dentro de la planeación de programas de reaseguro, por lo que solamente se considerará la formulación de los contratos más sobresalientes en una cartera de ramos generales.

4.4.2.1 Working Cover de Incendio.

Su finalidad es llevar la retención de la compañía a un nivel que le permita desarrollar sus recursos a un paso razonablemente rápido.

Si bien no todas las carteras de incendio se presentan para este tipo de contrato, por su tamaño, en general cualquier compañía con un volumen de primas mediano, puede incrementar, al menos ligeramente, su retención con un Working Cover Riesgo por Riesgo.

Para determinar el límite que debe tener el working cover, se analiza el perfil de la cartera en la misma forma en que se hizo para fijar la retención básica. Esto es, buscando cubrir el mayor número de riesgos sin tener que recurrir a un límite demasiado alto.

El costo de este tipo de contrato, si bien debe ser vigilado, ha de ser tal que a la larga el reasegurador obtenga una utilidad razonable.

4.4.2.2 Exceso de Pérdida Catastrófico en Incendio.

El ramo de incendio se caracteriza por cubrir riesgos de naturaleza catastrófica. El mismo riesgo puro de incendio potencialmente puede causar daños a un gran número de bienes asegurados.

Por ello, es de especial importancia contar con una cobertura catastrófica adecuada para este ramo.

Dado que en México, Japón y en muchos países de Latinoamérica el riesgo de terremoto es el que puede causar un mayor volumen de daños, es tomado por las cedentes como pauta para determinar la protección catastrófica que requiere para el ramo de incendio.

Algo absolutamente necesario, es contar con la información suficiente respecto de las responsabilidades acumuladas que existen en cada zona.

Sin esta información, nunca es posible saber si las coberturas que se contratan son suficientes o bien son

excesivas, y por lo tanto, se está efectuando un gasto inútil.

En base al cuadro de responsabilidades acumuladas a retención, la cedente detecta cuál es la zona de mayor concentración y determina el porcentaje que puede ser destruido en el peor de los terremotos. De aquí obtiene la cantidad realmente expuesta, que representa el total de protección catastrófica que necesita.

4.4.2.3 Exceso de Pérdida en el ramo de Marítimo y Transportes.

Cuando la cartera de este ramo se reasegura mediante un cuota parte, el límite de responsabilidad de éste tiene que ser bastante alto para cubrir la mayor parte de los riesgos del ramo. En estas condiciones la cedente se ve obligada a poner en juego una retención demasiado alta, lo cual acarrea una inestabilidad en sus resultados netos.

Por ello resulta sumamente útil contratar un working cover por riesgo o por evento para mantener la retención en un nivel adecuado.

Por otra parte, las acumulaciones de carga en barcos, aeronaves y, sobre todo, en bodegas aduanales,

pueden en ocasiones alcanzar cantidades muy considerables. Por lo tanto, la cedente requiere contratar, por encima del working cover, un exceso de pérdida catastrófico.

4.4.2.4 Exceso de Pérdida en el Ramo de Automóviles.

Existen motivos para utilizar contratos no proporcionales en este ramo, entre ellos:

- I) Retener el 100% de la cartera.
- II) Prevenir una acumulación de pérdidas como resultado de una catástrofe.

Esta situación puede resolverse utilizando, al igual que en Marítimo y Transportes, un working cover por riesgo o por evento, cubriendo los límites normales de suscripción y, por encima de éste, un exceso de pérdida catastrófico.

4.5 Aspectos de la Negociación.

En este punto, se cubrirá los aspectos de la comisión en los contratos proporcionales, así como, con

qué reaseguradores conviene colocar los contratos, y cuándo es adecuado utilizar a los intermediarios.

4.5.1 Comisiones.

Básica.- Si bien la comisión básica de reaseguro en los contratos proporcionales tiene como finalidad contribuir a los gastos, tanto de adquisición como de administración, de la compañía cedente, al final de cuentas el porcentaje dependerá del poder de negociación de las dos partes. Los factores importantes en la negociación de la comisión son los siguientes:

1) Resultados anteriores.- Se analizan los siniestros ocurridos contra las primas devengadas de cada año por separado, y se presupone que los resultados serán similares en el futuro. Se toman en cuenta los cambios que ha habido en la política de suscripción de la cedente, la existencia de nuevos productos, así como la tendencia general en la siniestralidad de la clase de negocios protegida.

2) Costo Real de Adquisición.- Incluye la comisión normal del agente más bonos y/o premios adicionales.

3) Costo de Administración.- Son los gastos administrativos promedio de la cedente. Los gastos de ajuste de siniestros no son considerados aquí, ya que son contabilizados junto con los siniestros.

4) Volumen de Primas del Contrato.- En general, mientras más grande sea el volumen, el contrato estará más equilibrado y será más factible que los resultados sean consistentes. En ese caso, los reaseguradores pueden permitirse la suscripción del negocio con un margen pequeño de utilidad. Por tanto, si un contrato con gran volumen de primas ha tenido buenos resultados en el pasado, la comisión básica será mayor que la de un contrato con un volumen menor.

Sin embargo, las consideraciones anteriores no son aplicables a un contrato con grandes exposiciones, ya sea en riesgos individuales o, sobre todo, en ramos de naturaleza catastrófica como por ejemplo los contratos de huracán, terremoto y granizo. En estos, los resultados de años anteriores y el volumen no dan confiabilidad para el futuro. Lo que cuenta es la precisión de las cuotas empleadas en las pólizas originales y la dispersión

geográfica del negocio, que es, más que el volumen, lo que le da estabilidad al contrato.

5) Competencia.- No tendría sentido pretender que en el mercado mundial actual, tan competido, el factor comercial careciera de importancia. La competencia no determina la comisión por sí sola.

6) Comisión sobre Utilidades.- Si en teoría, la comisión básica únicamente comprende el costo original de la cedente, resulta razonable que ésta sea recompensada cuando el reasegurador obtiene muy buenos resultados. El porcentaje de comisión sobre utilidades varía mucho, dependiendo de la clase de negocio, volumen de primas, experiencia y tamaño de la compañía, etc.

4.5.2 Reaseguradores.

El último paso de la planeación del programa de reaseguro, que no por ello es menos importante que los anteriores, es la selección de los reaseguradores con los que se va a colocar el negocio. Las características que deben reunir los reaseguradores, son básicamente cuatro:

- I) Solidez Financiera.
- II) Servicio Oportuno y Eficiente.
- III) Capacidad para ofrecer asesoría técnica.
- IV) Cumplimiento con las disposiciones legales del país de la cedente.

Obviamente, los grandes reaseguradores profesionales llenan estos requisitos ampliamente, lo cual los convierte en los primeros candidatos a participar en la cédula de los contratos; además, su participación sirve de guía para otros, quienes aceptarán con más confianza el negocio por haber sido suscrito por los profesionales.

No obstante, muchas veces los grandes profesionales son demasiado rígidos en sus condiciones y, o bien no participan en el contrato, o solamente aceptan pequeñas porciones. Esto no debe significar que el contrato no pueda quedar colocado con reaseguradores de primer orden, ya que actualmente existe un gran número de compañías de gran prestigio que también cubren los requisitos que se han señalado.

Lo que no debe olvidarse es que las compañías cedentes, además de buscar un programa de reaseguro

económico, deben asegurarse que sus reaseguradores son en verdad un respaldo suficiente para el sano desarrollo de sus operaciones.

4.5.3 Intermediarios.

Los intermediarios pueden representar una gran ayuda para las compañías cedentes, ya que, además de encargarse de la colocación de partes de contratos o de contratos completos, orientan a la cedente en el diseño de los mismos, conocen a fondo los diferentes mercados de reaseguro y por ello están en posibilidades de obtener costos muy competitivos. Reducen el trabajo administrativo de la cedente en el cobro de siniestros, el envío de textos de contrato y la facilitación de información al reasegurador.

Son de especial utilidad al cotizar y colocar contratos de exceso de pérdida, los cuales requieren generalmente de un gran número de reaseguradores, en cambio, en contratos proporcionales muchas veces su intervención no es necesaria.

La compañía cedente debe tener mucho cuidado en decidir cuando colocar un negocio a través de intermediario, ya que en algunas ocasiones y contrario a

lo que se piensa, el intermediario obstaculiza la fluidez administrativa entre la cedente y el reasegurador.

REM Generalmente es decisión de la empresa el seleccionar o
REM definir el nivel de retención. Esto se logra considerando
REM las diferentes prioridades estrategicas, dado que éstas
REM estrategias varían de una compañía a otra, es difícil
REM presentar un modelo que incorpore todas ellas. Por tal
REM motivo, éste, programa tiene como finalidad, el dar una
REM idea de como se obtiene la retención en una compañía de
REM seguros.

REM Este programa captura los datos de un perfil de cartera
REM en el ramo de incendio.

REM Se tomó este perfil, dado que en éste ramo se manejan
REM volúmenes de riesgos y sumas aseguradas muy grandes, es
REM un ramo muy noble y en él, se expiden mucho más pólizas
REM en comparación a otros ramos, teniendo desde riesgos
REM pequeños, medianos y grandes.

REM Elaboró: Martha Patricia García Juárez.

REM En este renglón se limpia la pantalla de captura.

10 CLS

REM Se captura el nombre del archivo a generar guardándose en
REM la variable ARCH\$ y se limpia la pantalla.

20 LOCATE 4,4:INPUT "NOMBRE DEL ARCHIVO A GENERAL = ";ARCH\$:
CLS

REM Captura el número de intervalos y lo guarda en la
REM variable N

30 LOCATE 4,4:INPUT "NUMERO DE INTERVALOS = ";N

REM Se abre el archivo a generar.

40 OPEN"O",#1,ARCH\$

REM Se guarda el número de intervalos en el archivo.

50 PRINT#1, N

REM Se dimensionan las variables a utilizar.

60 DIM LI(N), LS(N), NR(N), P(N), SAI(N)
70 FOR I = 1 TO N

REM Se capturan los valores para el intervalo.

```
80 LOCATE 4,4: PRINT "LIMITE INFERIOR DEL INTERVALO "I "="
90 LOCATE 4,40: INPUT LI(I)
100 LOCATE 6,4: PRINT "LIMITE SUPERIOR DEL INTERVALO "I "="
110 LOCATE 6,40: INPUT LS(I)
120 LOCATE 8,4: PRINT "NUMERO DE RIESGOS DEL INTERVALO" I "="
130 LOCATE 8,42: INPUT NR(I)
140 LOCATE 10,4: PRINT "PRIMA DEL INTERVALO" I "="
150 LOCATE 10,30: INPUT P(I)
160 LOCATE 12,4: PRINT "SUMA ASEGURADA DEL INTERVALO "I "="
170 LOCATE 12,38: INPUT SAI(I)
180 PRINT#1, LI(I), LS(I), NR(I), P(I), SAI(I)
```

REM Se limpia la pantalla.

```
190 CLS
200 NEXT I
```

REM Se cierra el archivo.

```
210 CLOSE #1
```

REM Fin del programa.

```
220 END
```

```

REM Programa para el calculo de la retención.

REM En el programa anterior se capturaron los datos, en el
REM siguiente se procede a obtener los resultados.

REM Limpia la pantalla.

1 CLS

REM Se captura el nombre del archivo a utilizar con la
REM variable ARCH$

2 LOCATE 4,4: INPUT"NUMBE DEL ARCHIVO A USAR = ";ARCH$

REM Se abre el archivo para lectura.

3 OPEN"1",#1,ARCH$

REM Se lee el número de intervalos, y se guarda en la
REM variable N

4 INPUT#1, N

REM Se dimensionan las variables a utilizar.

10 DIM LI(N), LB(N), NR(N), P(N), SAI(N), SARD(N), SARUT(N)
20 DIM SAT(N), PRD(N), PRU(N), PRT(N), SARU(N-1,N-1)
25 DIM PRU(N-1,N-1)

REM Se leen los valores desde 1 hasta N del límite
REM inferior, superior, número de riesgos, prima y suma
REM asegurada del intervalo.

32 FOR I = 1 TO N
34     INPUT#1, LI(I), LB(I), NR(I), P(I), SAI(I)
36 NEXT I

REM Se especifica que la suma asegurada retenida por abajo
REM sea igual a la suma asegurada del intervalo

40 SARD(1) = SAI(1)

REM Se calcula la suma asegurada retenida por abajo para los
REM siguientes intervalos considerando el número de riesgos.

50 FOR I = 2 TO N
60     SARD(I) = SARD(I-1) + SAI(I)
70 NEXT I

```

REM Se calcula la suma asegurada retenida por arriba y total
REM obteniendo la suma asegurada total del intervalo.

```
80 FOR I = 1 TO N-1
90     SARUT(I) = 0
100    FOR J = I+1 TO N
110        SARU(I,J-1) = NR(J) * LB(I)
120        SARUT(I) = SARUT(I) + SARU(I,J-1)
130    NEXT J
140    SAT(I) = SARD(I) + SARUT(I)
150 NEXT I
```

REM Se especifica que la suma asegurada total será igual a la
REM suma asegurada retenida por abajo.

```
160 SAT(N) = SARD(N)
```

REM Se especifica que la prima retenida por abajo será igual
REM a la prima del intervalo.

```
170 PRD(1) = P(1)
180 FOR I = 2 TO N
```

REM Se calcula la prima retenida por abajo, siendo ésta la
REM anterior retenida por abajo más la prima del intervalo.

```
190     PRD(I) = PRD(I-1) + P(I)
200 NEXT I
210 FOR I = 1 TO N-1
```

REM Se elabora el calculo de la prima retenida por arriba
REM total, la cual estará dada por la suma asegurada retenida
REM por arriba del intervalo, entre la suma asegurada de mismo
REM intervalo, el resultado se multiplica por la prima del
REM intervalo y se obtiene ésta.

```
220     PRUT(I) = 0
230     FOR J = I+1 TO N
240         PRU(I,J-1) = SARU(I,J-1) / SAI(J) * P(J)
250         PRUT(I) = PRUT(I) + PRU(I,J-1)
260     NEXT J
```

REM Calcula la prima retenida total del intervalo, la cual
REM esta dada por la suma asegurada de la prima retenida por
REM abajo más la prima retenida por arriba total.

```
270     PRT(I) = PRD(I) + PRUT(I)
280 NEXT I
290 PRT(N) = PRD(N)
```

REM Borra la pantalla.

300 CLS

REM Los siguientes renglones se encargan de la impresión de
REM los conceptos y de la captura de los resultados.

```
310 FOR I = 1 TO 80
320   LOCATE 1,I:PRINT"="
330 NEXT I
340 LOCATE 2,2: PRINT "N"
350 LOCATE 2,5: PRINT "LIMITE":
355 LOCATE 3,5: PRINT "INFERIOR"
360 LOCATE 2,15: PRINT "LIMITE"
365 LOCATE 3,15: PRINT "SUPERIOR"
370 LOCATE 2,25: PRINT "NUMERO"
375 LOCATE 3,25: PRINT "RIESGOS"
380 LOCATE 2,33: PRINT "PRIMA"
385 LOCATE 2,41: PRINT "SUMA ASEG."
390 LOCATE 3,41: PRINT "INTERVALO"
400 FOR I = 1 TO 80
410   LOCATE 4,I:PRINT"="
420 NEXT I
430 FOR I = 1 TO N
440   LOCATE I+4,1:PRINT I
450   LOCATE I+4,5:PRINT LI(I)
460   LOCATE I+4,15:PRINT LB(I)
470   LOCATE I+4,25:PRINT NR(I)
480   LOCATE I+4,33:PRINT P(I)
490   LOCATE I+4,41:PRINT SAI(I)
500 NEXT I
510 IF INKEY$ = " " THEN GOTO 510
512 CLS
515 FOR I = 1 TO 80
520   LOCATE 1,I:PRINT"="
530 NEXT I
540 LOCATE 2,2: PRINT "N"
545 LOCATE 2,5: PRINT "SUMA ASEG":
550 LOCATE 3,5: PRINT "POR ABAJO"
555 LOCATE 2,16: PRINT "SUMA ASEG"
560 LOCATE 3,16: PRINT "POR ARRIBA"
565 LOCATE 2,27: PRINT "SUMA ASEG"
570 LOCATE 3,27: PRINT "TOTAL"
575 LOCATE 2,37: PRINT "PRIMA RET"
580 LOCATE 3,37: PRINT "POR ABAJO"
585 LOCATE 2,48: PRINT "PRIMA RET"
586 LOCATE 3,48: PRINT "POR ARRIBA"
587 LOCATE 2,60: PRINT "PRIMA RET"
588 LOCATE 3,60: PRINT "TOTAL"
```



```
590 FOR I = TO 80
600 LOCATE 4,I:PRINT"="
610 NEXT I
620 FOR I = 1 TO N
630 LOCATE I+4,1:PRINT I
640 LOCATE I+4,5:PRINT SARD(I)
650 LOCATE I+4,16:PRINT SARUT(I)
660 LOCATE I+4,27:PRINT SAT(I)
670 LOCATE I+4,37:PRINT PRD(I)
680 LOCATE I+4,48:PRINT INT ( PRUT(I) )
685 LOCATE I+4,60:PRINT INT ( PRT(I) )
690 NEXT I
```

REM Fin del programa.

700 END

V. NEGOCIOS FACULTATIVOS.

5.1 Naturaleza, funciones e importancia.

"El reaseguro facultativo siempre cubre un riesgo en particular. El asegurador directo (primario), después de deducir su retención y la cesión de sus contratos de reaseguro obligatorios, es cuando tiene la libertad de decidir que porcentaje cederá al reaseguro facultativo, y si lo hace, en que términos. El reasegurador tiene también la libertad de escoger el riesgo individualmente, en su momento. También tiene la libertad de escoger los términos, condiciones y la prima que desee asumir o compartir en el riesgo ofrecido".⁽⁹⁾

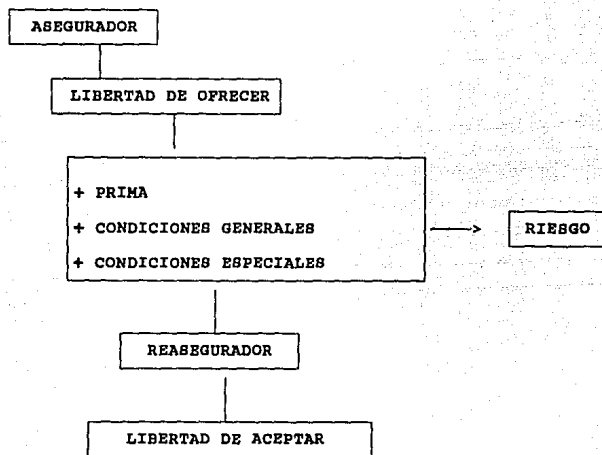
En cada caso, por consiguiente, se elabora un acuerdo de reaseguro individual para cada riesgo, y las partes tienen el poder de decidir libremente si aceptan o rechazan el reaseguro (según los términos del reaseguro "Facultativo").

El reaseguro facultativo puro (esquema 2), se puede diferenciar del reaseguro obligatorio (esquema 3), por la

⁽⁹⁾ Dr. Klaus Gerathewohl, Reinsurance Principles and Practice, Vol. II, pag. 9, Cap.14.

libertad de que ambas partes gozan para aceptar o rechazar el riesgo individual.

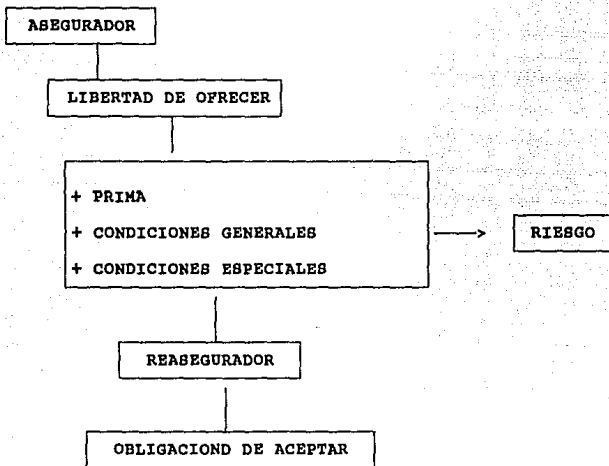
ESQUEMA 2
NEGOCIOS FACULTATIVOS
PUROS



Bajo un mutuo contrato de reaseguro obligatorio, el reasegurador no puede, por virtud del contrato, excluir un riesgo individual de una cobertura de reaseguro, es

decir, se compromete con todos los riesgos de una sección de una cartera específica de acuerdo a como se haya determinado en el contrato original. Asimismo en este tipo de contrato, como su nombre lo indica, la cedente tiene la facultad de optar por el reaseguro o no, en tanto, es obligación del reasegurador el aceptar.

ESQUEMA 3
NEGOCIOS FACULTATIVOS
OBLIGATORIOS



Por su parte, en el reaseguro facultativo puro, cada parte tiene absoluta libertad de elegir si se lleva a

cabo o no el negocio; la compañía cedente puede ofrecerlo al reasegurador de su preferencia, mientras que éste último, tiene completo derecho de aplicar su criterio y aceptar o declinar cualquier riesgo que le sea ofrecido. Consecuentemente, cada riesgo que va a ser reasegurado, debe de ser tratado separadamente.

La mayor parte de los reaseguros facultativos son colocados en base proporcional, es decir, el reasegurador participará en la misma proporción de la suma asegurada como de la prima, y paga la misma participación de los siniestros que eventualmente ocurran.

Sin embargo, los facultativos también pueden ser colocados en base a excesos de pérdida (no proporcional). Es común que en este caso el reasegurador, participe solo en ciertas reclamaciones, donde las cantidades exceden la prioridad (generalmente en siniestros grandes únicamente), ya que no reciben su participación proporcional en base a la prima original, sino que en este caso, se fijan límites en base a la Pérdida Máxima Probable (PML), considerando la experiencia en el tipo

de riesgo que se maneja, con lo cual, se establece la prima, la que generalmente es fija.

En la actualidad el reaseguro facultativo, en cualquiera de sus dos modalidades, se sigue utilizando en todos los ramos y principalmente en los siguientes casos:

- Cuando las coberturas automáticas están agotadas.
- Cuando el riesgo esta excluido de los contratos automáticos.
- Cuando la compañía cedente no quiere "sobrecargar" sus contratos de reaseguro, con riesgos particularmente peligrosos.
- Cuando la compañía cedente no dispone de cobertura automática en el ramo, en el cual no emite pólizas más que muy esporádicamente.

Por otra parte, existen los llamados "Riesgos Subnormales" cuya experiencia en siniestralidad los califica con toda propiedad como malos, de tal manera que la compañía cedente prefiere no alimentar sus contratos automáticos, en un intento por evitar que dichos

convenios sufran desviaciones en sus resultados. Generalmente los riesgos "Normales" se suscriben por medio de una compañía cedente ("normal" en términos de naturaleza y/o tamaño) y son incluidos en contratos de seguro obligatorio, tomados de cierta clase de negocios, para una área geográfica específica.

Por lo tanto, el reaseguro facultativo tiene como función primordial el cuidado de los riesgos "sub-normales", los cuales en términos de su naturaleza, situación o tamaño, no encajan en un contrato de reaseguro obligatorio, o bien exceden la capacidad de los contratos.

En resumen, en un contrato de reaseguro obligatorio, el reasegurador asume su participación en uno o varios tipos de negocios suscritos por medio del asegurador directo.

Sin embargo, para tomar la decisión de su participación en un contrato de reaseguro, el reasegurador va a juzgar la calidad de su cartera de negocios, la póliza de suscripción de su futura compañía cedente, y otros elementos. El requiere después de haber suscrito un contrato, llevar un seguimiento de las

decisiones tomadas por la cedente para cada riesgo que forma parte del contrato.

En el reaseguro facultativo puro, el reasegurador - parecido al asegurador directo- suscribe riesgos individuales cuyas condiciones, primas y calidad de prevención de siniestros se puedan juzgar por sí mismos, antes de aceptar o rechazar el riesgo ofrecido. De hecho, en términos no legales, el reasegurador suscribiendo negocios facultativos puros, está suscribiendo un negocio "directo" al asumir un riesgo individual bajo su responsabilidad.

5.2 Aspectos específicos del Reaseguro Facultativo.

Las peculiaridades propias de cada ramo de seguro, las diferencias de un mercado de seguros con respecto a otro y finalmente la eventual oposición de intereses entre cedente y reasegurador, hace imposible el establecimiento de reglas generales para el tratamiento del reaseguro facultativo.

Es por esto, que el reaseguro facultativo sigue siendo en gran medida un proceso individual y único de contratación en el cual, las reglas y condiciones, son

negociadas por las partes interesadas siempre caso por caso y con base en los méritos propios del riesgo.

Entre los aspectos específicos del reaseguro facultativo los más importantes son:

- a) La información que debe contener la oferta, y
- b) Los criterios generales para el análisis de la misma.

5.3 Contenido y análisis de la oferta.

Considerando que en el negocio facultativo el reasegurador evalúa y eventualmente suscribe cada riesgo ofrecido de manera individual, resulta obvio que el volumen y detalle de la información requerida sea mayor. Dicha información deberá contener todos los datos que son relevantes para la evaluación del riesgo que se pretende asumir.

Naturalmente que cada ramo de seguro presenta necesidades específicas de información. Así por ejemplo, el tipo y cantidad de datos que un reasegurador facultativo requiere para la suscripción de un Seguro de Transportes, es muy distinto al que requeriría para analizar una oferta en el ramo de Rotura de Maquinaria.

El tratar de manera detallada las demandas específicas de información que cada ramo presenta, exigiría no solamente una gran cantidad de tiempo, sino además un conocimiento muy profundo de cada uno de los ramos de seguro existentes. Hoy en día, en la industria del seguro, como en las demás ramas de la actividad humana, la especialización es un proceso inevitable.

Sin embargo, existe un cierto grupo de datos que son comunes a casi todos los ramos de la operación. Una oferta de Reaseguro Facultativo, tratándose del ramo que se trate, deberá contener cuando menos la siguiente información:

- Nombre de la cedente, señalando si se trata de un reaseguro o de una retrocesión.

- Ramo correspondiente.

- Indicación si se trata de un reaseguro con base en primas y condiciones originales o bien de un tipo diferente de reaseguro facultativo (por ejemplo, exceso de pérdida (XL) o un reaseguro para ciertos riesgos únicamente, etc.)

- Nombre del asegurado.
- Denominación del riesgo.
- Area geográfica de validez de la póliza (por ejemplo, en un Seguro de Daños la dirección del asegurado y la ubicación de los bienes cubiertos; en un seguro de Responsabilidad Civil Productos, los países a los cuales se exporta; en el Seguro de Transportes los puntos de embarque y desembarque, así como la ruta que seguirá el medio de transporte).
- Tipo de riesgo asegurado (por ejemplo, en el Seguro de Daños el ramo industrial o el giro del negocio y productos fabricados en el seguro de RC-Productos).
- Interés asegurado (por ejemplo, en un seguro de ganancias brutas, la utilidad, los costos de producción y los salarios, así como el período de indemnización).
- Los riesgos cubiertos, así como las coberturas adicionales y exclusiones especiales (estos datos son esencialmente importantes cuando se trata de un reaseguro parcial o bien de un reaseguro para coberturas aisladas).

- Suma Asegurada Total, sumas individuales, etc., haciendo mención al tipo de moneda a emplear.
- Condiciones generales de la póliza original.
- Construcción y condiciones especiales del seguro original (por ejemplo, límite de responsabilidades por acontecimiento, deducible, cobertura por capas, seguro a primer riesgo, etc.)
- Medidas de seguridad (hidratantes, muros de contención, escoltas, etc.)
- Siniestralidad (por ejemplo, base estadística de reclamaciones ocurridas durante los últimos cinco años).
- Participación de la compañía cedente en la póliza original y de eventuales coaseguradores.

- Retención neta de la cedente (en los casos excepcionales en los que la cedente no desee retener parte alguna del riesgo, deberán indicarse los motivos para esa decisión).
- Condiciones de reaseguro sugeridas por la cedente cuando se trate de un reaseguro no hecho con base en primas y condiciones originales.
- Participación ofrecida en reaseguro.
- Vigencia del reaseguro facultativo.
- Acumulaciones conocidas (por ejemplo, en un seguro de montaje de maquinaria con cobertura de terremoto, la acumulación con otro reaseguro facultativo de montaje ya existente en la misma zona sísmica).

Dependiendo de la magnitud, gravedad y grado de complejidad del riesgo ofrecido, es posible que el reasegurador solicite adicionalmente información, tal como reportes de inspección, copia de la póliza original y memorias de cálculo de las primas. En ciertos casos, el reasegurador mayoritario solicitará inspeccionar personalmente el riesgo.

5.4 Criterios Generales para el Análisis de la Oferta.

El análisis de la oferta facultativa se realiza siempre en forma individual, de manera que no es posible establecer directrices generales capaces de contemplar en detalle todas las variantes que en la práctica se dan. Sin embargo, las políticas de suscripción de reaseguro facultativo establecidas por un reasegurador, en general considerarán diferencias en función del Ramo de Seguro, Región Geográfica (es decir, el país en que se ubica el riesgo o el asegurado) y tipo de Riesgo.

Independientemente de la evaluación objetiva del riesgo individual (que generalmente es el campo de los especialistas), el reasegurador se orientará, para tomar su decisión, particularmente con base en las siguientes consideraciones:

- Retribución del reaseguro.
- Política de suscripción y retención propia de la cedente.
- Suscripción del reasegurador "líder"

- Integración del riesgo ofrecido en su cartera.

A continuación se detalla cada una de las consideraciones anteriores.

En lo tocante a la retribución, es decir la prima de reaseguro, son el tipo y calidad del riesgo ofrecido, los elementos básicos de apreciación por parte del reasegurador.

Cuando se trata de un reaseguro que toma en cuenta primas y condiciones generales, la base para su cálculo siempre lo es la prima original menos la comisión de reaseguro y cualesquiera otras deducciones en las que el reasegurador deba participar, como por ejemplo, impuestos o porcentajes de corretaje.

En cambio, cuando se trata de un reaseguro parcial, esto es, de una sección de la póliza original, o bien del reaseguro de alguna de las coberturas amparadas por la póliza, entonces la prima de reaseguro deberá "construirse" específicamente para la sección o cobertura requerida. En ocasiones, la póliza original ya contiene la prima parcial correspondiente y, en ese caso, el reasegurador solamente verificará si dicho importe corresponde o no al riesgo particular ofrecido.

Otro punto de apoyo en el proceso de toma de decisión de un reasegurador facultativo, lo representa su conocimiento de las políticas de suscripción y de la retención neta que está dispuesta a asumir la compañía cedente.

Las normas bajo las cuales la cedente administra el riesgo ofrecido, influyen de manera muy importante en la calidad del riesgo y por lo tanto en el grado de exposición del reasegurador. Aún cuando el reasegurador tiene la oportunidad de evaluar el riesgo al momento de la oferta, dicha evaluación se basa generalmente en datos e impresiones que no son suyos, es decir, su decisión se apoya casi totalmente en su confianza en los criterios de selección, evaluación y sano juicio de suscripción de la compañía cedente. Estas normas de administración de la cedente son factor decisivo no solamente en lo que toca a la suscripción del riesgo, sino muy particularmente de las que se aplique durante la vigencia del mismo.

Esto quiere decir, la vigilancia sistemática del mismo, la toma oportuna de medidas de prevención de siniestros y, desde luego, el manejo impecable de las reclamaciones en el caso de presentarse. Por las mismas razones, el reasegurador facultativo involucra en sus

apreciaciones el monto (retención) que la cedente está dispuesta a correr por cuenta propia. Dicho monto de participación propia es una excelente forma para el reasegurador de evaluar el interés que la cedente pondrá en el riesgo, por ejemplo, al establecer las condiciones de aseguramiento (primas, deducibles, condiciones especiales) o bien en el ajuste de siniestros.

Cuando la colocación de un negocio facultativo se produce a través de varios reaseguradores (que es el caso más frecuente), el grado de participación del reasegurador "Lider" (es aquél con el cual la compañía cedente ha negociado las condiciones generales de reaseguro facultativo) influye grandemente en la decisión de los reaseguradores minoritarios y es el primero en suscribir indicando su porcentaje de participación en el formulario de reaseguro correspondiente (reinsurance slip).

Una participación importante de un reasegurador reconocido como especialista en el tipo de riesgo ofrecido, puede facilitar la rápida y completa colocación de un riesgo entre reaseguradores "no-especializados", aún cuando se trate de un negocio que pudiera considerarse grave o complicado.

Finalmente, se toma en cuenta el aspecto de la "integración" de un riesgo facultativo en la cartera del reasegurador.

Al momento de considerar la conveniencia y monto de una participación facultativa en un riesgo particular, el reasegurador se hace en general las mismas reflexiones y preguntas que las que se hace un asegurador directo al momento de la suscripción, esto es, hasta qué punto el riesgo ofrecido "encaja" en su cartera actual desde el punto de vista del equilibrio de los riesgos. Esto es especialmente válido para aquel reasegurador que pretende desarrollar, paralelamente a su cartera contractual, una cartera autosoportada constituida por un número importante de riesgos facultativos, de tal manera que pueda estar en condiciones de ofrecer a sus cedentes soporte facultativo total o cuando menos mayoritario en una o varias líneas específicas de riesgos.

5.5 Aspectos Administrativos del Reaseguro Facultativo.

Como ya se ha mencionado, el reaseguro facultativo realiza una función importante en la distribución de riesgos en el mercado mexicano. Constituye el medio de

colocar aquéllos riesgos que exceden del pleno de retención de las compañías de seguros; o bien dada la peligrosidad que implican, se desea compartir su responsabilidad con otras empresas. Para una reaseguradora el negocio facultativo representa una parte importante de sus ingresos de primas y técnicamente es el más adecuado, ya que este tipo de negocio le permite examinar cada riesgo, dándole oportunidad de rechazarlo si le parece demasiado peligroso.

Asimismo, este tipo de negocio permite incursionar en nuevas coberturas, buscando en el mercado quienes compartan la responsabilidad y ayuden a las cedentes a ampliar las posibilidades de servicio que las aseguradoras deseen ofrecer a sus clientes.

El cumplir cabal y oportunamente con las obligaciones contraídas en el reaseguro facultativo y, además, el proporcionar la información requerida internamente para tomar decisiones, exige la aplicación de las más elevadas normas de orden técnico y personal capaz de alcanzar altos grados de especialización en su administración.

Para llevar a cabo una administración apropiada y correcta, así como veraz y oportuna, una reaseguradora

profesional debe de contar con una sección documental, en donde se desempeñan funciones como:

- a) Llevar registros, relaciones y carpetas de archivo temporal de las ofertas aceptadas.
- b) Recibir y procesar toda la documentación confirmatoria de las mismas.
- c) Comprobar que los términos y condiciones de las cesiones coincidan con lo aceptado.
- d) Verificar que todas las operaciones sean completas y correctamente documentadas e incluidas en cuentas rendidas por las cedentes.
- e) Formular concentraciones y cuadros de distribución entre retención y reaseguradores, así como volantes de observaciones, en su caso.
- f) Vigilar la regularidad de declaraciones bajo pólizas abiertas y sus resultados estadísticos, notificando a suscripción las que resulten deficitarias.

- g) Conservar en archivos permanentes apropiados la documentación relacionada con las aceptaciones facultativas.

5.5.1 Ofertas y Confirmaciones.

5.5.1.1 Ofertas.

A cualquier proposición o solicitud de reaseguro de un riesgo que reciba un reasegurador en forma específica se le considera como una oferta de reaseguro facultativo.

Estas ofertas, por su propia naturaleza, requieren una pronta solución, deben de contar con una oportuna y completa descripción de todos los factores o elementos necesarios para fundar su decisión, sea ésta de aceptación o de rechazo.

Dentro de la oferta, se encuentran los datos proporcionados por la oferente a los que se les denominan originales; y aquéllos incorporados en la sección facultativos, se consideran complementarios. Entre los datos originales son de suma importancia, para propósitos de suscripción, los que se refieren a las cantidades o

porciones que la oferente o cedente retiene por cuenta propia; las que aplica a contratos u ofrece facultativamente, del total de la suma asegurada, pues ninguna otra información, por amplia que sea, proporcionará una medida más clara y precisa de la calidad del negocio ofrecido que el juicio propio de la cedente reflejado en el reparto que se propone hacer de la suma asegurada.

5.5.1.2 Datos Complementarios.

Desde luego, los datos complementarios que imprescindiblemente habrán de incorporarse en toda oferta aceptada y que deben invariablemente aparecer son: la suma aceptada, la distribución que de dicha suma debe hacerse entre retención y reaseguradores, y la tasa o porcentaje de comisión por concederse, sea sobre la oferta en particular, o bien sobre la convenida de antemano para aplicación general a ofertas similares de la misma cedente.

5.5.1.3 Límites de Aceptación.

En circunstancias normales la capacidad de aceptación de reaseguros facultativos sobre los bienes

expuestos a un mismo siniestro está limitada, en lo que se refiere a obligaciones asumidas para retenerse en su totalidad, por las cifras-topes que se determinen de conformidad con los recursos de la empresa y las disposiciones legales respectivas.

Debe tenerse muy presente, que la capacidad de suscripción facultativa así obtenida, constituye el monto máximo de aceptación en un solo riesgo cuyo máximo, por consiguiente, es de aplicarse única y exclusivamente sobre riesgos de primerísima clase, debiendo reducirse en escala correlativa a la disminución de la calidad de los riesgos; siendo aquí donde, para lograr una calificación adecuada de tal calidad, juega un papel decisivo el juicio de la propia cedente, en la relación que guarde la cantidad retenida por la cedente sobre el riesgo objeto de la oferta y su pleno máximo de retención.

5.5.1.4 Fichas de Aceptación.

De cada oferta aceptada se transcriben todos y cada uno de los datos que aquélla contenga a una ficha de aceptación de diseño coincidente con el de la oferta.

5.5.1.5 Fichas de Ubicación.

La información que en éstas fichas se vacian es: nombre de la ciudad, estado, municipio, calles y predios. Cualquier ficha que no precise el lugar de ubicación de los riesgos se incluye en un grupo especial denominado República Mexicana.

5.5.1.6 Documentación de Cedentes.

Toda oferta aceptada debe ser oportunamente documentada con copias de las pólizas o endosos emitidos por las cedentes sobre los riesgos objeto de las ofertas, o cuando menos, con documentos que describan los principales términos y condiciones de los seguros originales, de manera que puedan confirmarse que no discrepan de aquéllos que hubiesen determinado la aceptación de la oferta.

5.5.1.7 Documentación del Reasegurador.

Cumplida la obligación de documentar sus ofertas, las cedentes adquieren el derecho de contar con documentos suscritos por el reasegurador en los que conste y se confirme la aceptación de la oferta. Sobre

las ofertas aceptadas a cedentes pueden ser diversas las formas en que se otorgue tal constancia o confirmación, según lo requieran las propias cedentes.

5.5.1.8 Cancelación de Ofertas.

Las cedentes pueden cancelar ofertas mediante avisos por escrito o por teléfono; cuando lo hacen por teléfono se debe solicitar y anotar el nombre de la persona que ordena la cancelación.

5.5.1.9 Confirmaciones.

En algunas ocasiones, tras las ofertas, llegan al reasegurador notas formuladas por las cedentes en vía de confirmación de sus ofrecimientos telefónicos, y se distinguen porque no reportan prima alguna.

5.5.2.0 Pólizas y Endosos con Oferta.

Los reaseguros aceptados pueden derivarse de seguros nuevos, de renovaciones o de alteraciones a seguros en curso. Los seguros nuevos y las renovaciones implican la emisión de pólizas; las alteraciones a seguros en curso se introducen mediante endosos a pólizas emitidas con

anterioridad pero en plena vigencia en el momento de la alteración. De cualquier manera, las condiciones y vigencias estipuladas en las pólizas o endosos serán las que regirán definitivamente las participaciones del reasegurador, y por lo tanto, exigen una completa comprobación de que no desvirtúan las bases en que se fundó la aceptación de aquéllas.

Al ofrecer los reaseguros, las compañías cedentes deben proporcionar una información detallada y completa de las condiciones de sus seguros. Estos datos sirven de base para decidir la aceptación de los reaseguros y por consiguiente no deben sufrir alteración alguna al quedar incorporados en las condiciones definitivas de las pólizas o de sus endosos. La comprobación de esto constituye una de las funciones de mayor responsabilidad; ya que se requiere, una minuciosa comparación del contenido de las ofertas con el de las copias de las pólizas o endosos que las compañías cedentes deben aportar para formalizar las participaciones ofrecidas, de cuyas copias, consecuentemente, no pueden prescindirse sino en caso de positivo impedimento de las cedentes.

Todos los datos por comparar entre oferta y documento de cedente, son importantes; pero requiere

especial cuidado, en los ramos de incendio y diversos, la ubicación del riesgo y, en todos los ramos, el monto y moneda de las sumas aseguradas originales y las aceptadas en reaseguro; así como las fechas de iniciación y terminación de la vigencia del documento de la cedente, cuyas fechas deben coincidir, individualmente, con las indicadas en la oferta como principio y fin de la participación del reasegurador.

5.6 Determinación de la Prima.

Sobre los documentos originales se determina el monto de la suma reasegurada, sea inicial, aumentada o disminuida; se multiplica por el importe de la prima original y el producto se divide entre el monto de la suma original asegurada. El resultado representa la prima correspondiente al reasegurador, la cual se anota en el documento junto con la suma reasegurada. Cualquier diferencia que este cálculo arrojara debe ser aclarada de inmediato.

$$Pr = \frac{MSr * Po}{MSa,}$$

donde:

MSr = Monto de Suma Reasegurada.

MSa = Monto de Suma Asegurada Total.

Po = Prima Original.

Pr = Prima del Reasegurador.

5.7 Aspectos Legales.

Los acuerdos de reaseguro facultativo se rigen por reglas generales para la formación de los contratos de reaseguro.

Existen diversas cláusulas y principios en el reaseguro facultativo, sin embargo no existe un formulario plenamente establecido, por tanto, se enuncian sin guardar una clasificación u orden de importancia.

- Las coberturas de reaseguro facultativo entran en vigor tan pronto como el reasegurador expresa su consentimiento, esto es, su aceptación.

La aceptación se indica por escrito en una nota de cobertura o en un slip.

- Las decisiones obligatorias por parte del reasegurador (cuotas, aceptaciones, etc.), cesarán desde el momento en que ocurran circunstancias de alteraciones trascendentes posteriores.

- La cobertura de reaseguro permanecerá vigente hasta la siguiente fecha de renovación, con un período máximo de 12 meses a partir de la fecha de inicio de la cobertura.

- Cualquier alteración intrascendente a la cobertura de seguro o del riesgo que la compañía está obligada a aceptar será obligatoria también para el reasegurador. De otra manera deberá obtenerse el consentimiento del reasegurador.

- Los siniestros ocurridos deberán reportarse al reasegurador con la rapidez posible cuando la pérdida estimada sobrepase la retención. El asegurador deberá dar su parte inmediatamente cuando haya un cobro inmediato procedente.

- El negocio facultativo deberá estar supeditado al envío de borderós en cuentas separadas (trimestralmente).

- El reasegurador tiene el mismo derecho de cancelación especial con respecto al contrato de reaseguro facultativo, así como la cedente lo tiene con el asegurado.

- La no contestación de una oferta, no debe entenderse como aceptación tácita, no pudiéndose invocar en contra otros principios, pues tal postura supondría una falta de libertad del reasegurador.

Para tal efecto, no es recomendable usar la cláusula de tiempo " hours clause " que se refiere a un límite temporal en el que, si el reasegurador no contesta, se tiene por aceptado el riesgo. Lo más usual es usar 48 horas naturales.

Como ejemplo de la cláusula anterior, supongamos que una oferta no llega, por cualquier causa, a manos del reasegurador (dentro del tiempo estipulado), la cedente partirá de la base de que éste último aceptó el riesgo tácitamente y que se encuentra respaldado por un buen "security". En caso de algún siniestro, obviamente el asegurador no tendrá el respaldo, lo que lo pondría en

serios problemas financieros si el siniestro alcanzase sumas cuantiosas.

Lo más viable es contar con la aceptación expresa del reasegurador, reiterada por una nota de cobertura o un slip firmado por él, pues una situación como la del ejemplo anterior no sería deseable para cualquier asegurador.

Ningún tipo de formato o requisito se encuentra especificado, por lo que cualquier medio de comunicación es idóneo para el negocio facultativo, sobre todo para el intercambio de información. Finalmente, la aceptación facultativa se realiza (previo intercambio de cuestionarios, solicitudes, documentos, etc.) a través de borderós o slips.

En cuanto a la participación ofrecida, el reasegurador se encuentra en plena libertad de (según la apreciación del riesgo) aceptar o no toda la parte ofrecida.

En caso de que el reasegurador estime conveniente no aceptar la participación ofrecida, sino una cantidad menor, ésta se tendrá como contrapropuesta al asegurador, quien decidirá si le interesa o no.

C O N C L U S I O N

La práctica del reaseguro nace de la necesidad que se le presenta a una compañía aseguradora, de desplazar una parte de las responsabilidades asumidas como consecuencia de haber celebrado un contrato de seguros.

Definiendo al seguro, como una institución de previsión que se basa en la mutualidad técnicamente organizada, que mediante el pago de una prima o cuota, indemniza a una persona por los daños o menoscabos que pueda sufrir ésta al ocurrir un siniestro.

Sin embargo una compañía de seguros no puede seleccionar únicamente los riesgos con buena experiencia siniestral, por lo que surge la necesidad comercial de repartir esas responsabilidades con otras compañías, apareciendo el Coaseguro (Art.10. Ley General de Instituciones de Seguros).

Este sistema al paso del tiempo, también se encontró limitado, dada la magnitud del riesgo, por lo que hubo necesidad de volver a asegurar el riesgo en cuestión, y así es como surge el Reaseguro.

El reaseguro se originó en el año de 1370, se reguló en los años 1556 a 1771, sin embargo su práctica fue prohibida en el año de 1746, medida que se revocó en el año de 1764. Su práctica se llevaba a cabo cesión por cesión, método que en la actualidad se conoce como reaseguro facultativo, sin embargo, este sistema de reaseguro era gravoso en cuanto a su administración por lo que se crea el método de reaseguro por contrato.

El primer contrato de reaseguro se celebró en el año de 1821.

El fundamento principal del reaseguro se encuentra en el Cálculo de Probabilidades, Ley de los Grandes Números, Magnitud, Calidad y Diseminación de los Riesgos, que aunados estos puntos, logran que el asegurador homogenice su cartera, al menos la retenida propia, y los excedentes tiene la obligación legal de reasegurarlos en el mercado mexicano.

Esta figura es de suma importancia, ya que aporta el financiamiento necesario a las compañías de seguros sustituyendo la insuficiencia de capital y reservas.

Teóricamente el reaseguro es un mecanismo técnico de división y distribución de riesgos. La compañía que emite la póliza es la compañía cedente, a la que se le transfiere parte del riesgo reasegurador. Si un reasegurador cede parte del riesgo asumido se le denomina retrocesión.

Legalmente el reaseguro es un contrato mediante el cual una empresa de seguros toma a su cargo total o parcialmente un riesgo ya cubierto por otra empresa. (Art.10, Ley General de Instituciones de Seguros).

Conforme a lo anterior, puede observarse que el seguro se basa en la existencia del riesgo, es decir, en la posibilidad de sufrir un daño. De acuerdo a su naturaleza, se pueden dividir los riesgos en dos categorías, riesgos especulativos y riesgos puros, esto se debe a que no cualquier riesgo es asegurable, por ello es necesario considerar los requisitos que éstos deben cumplir, con el objeto de ser seleccionados adecuadamente y se proceda a diversificarlos.

En la diversificación o dispersión de un riesgo, el reaseguro tiene diversas funciones entre las que se encuentran el financiamiento, la capacidad, la estabilización y la protección catastrófica.

Cabe hacer mención que esta diversificación o atomización de los riesgos se lleva a cabo no sólo con reaseguradores profesionales, sino que compañías del mismo mercado se unen para proporcionar capacidad a un mercado o tipo de riesgo, a ésta asociación se le conoce como Pool de reaseguro.

Otro aspecto de importancia es el pleno, es decir con que cantidad del riesgo una compañía aseguradora se queda, nombrando pleno de retención al neto de reaseguro.

Existe también el llamado pleno de suscripción que es el total de plenos aceptados en reaseguro más el pleno de retención.

Para obtener la retención o pleno, ésta se encuentra regulada en el Art. 21 de la Ley general de Instituciones de Seguros.

Dentro del reaseguro, el pleno juega un papel importante, ya que ayuda a la compañía cedente a mantener su cuenta neta en una posición bien equilibrada.

Esta retención varía según el tipo de contrato que se esté manejando, ya sea automático o facultativo, dentro de los automáticos tenemos los proporcionales y los no proporcionales. En los contratos automáticos proporcionales, se cede al reasegurador tanto la suma asegurada como la prima en forma proporcional, y en los contratos automáticos no proporcionales, éstos se basan en los siniestros teniendo como compensación para el reasegurador una fracción de la prima total.

El objeto principal de fijar la retención es evitar fluctuaciones en el índice de siniestralidad neto de cada ejercicio, existiendo dos conceptos sobre los que hay que decidir esta retención, uno es por riesgo y el otro por evento, debiendo considerar los factores que influyen para su determinación como lo son, el perfil de cartera, las primas totales, el capital contable y los resultados de suscripción del ramo.

Con base a todo ello, se procede a formular el programa de reaseguro necesario ya sea proporcional o no proporcional, dependiendo de las necesidades de cada empresa y con ello se procede a la negociación.

Dentro de los tipos o clases de reaseguro se encuentran los reaseguros facultativos, en este tipo de reaseguro, tanto la cedente tiene la libertad de ofrecer el riesgo a quién mejor le parezca, como el reasegurador tiene la libertad de aceptar o rechazar el riesgo ofrecido, dado que este tipo de reaseguro se maneja individualmente es decir, cesión por cesión y cubre únicamente un riesgo.

Es utilizado en todos los ramos y sobre todo cuando las coberturas automáticas están agotadas, bien cuando el riesgo está excluido de los contratos automáticos, cuando la cedente no quiere sobre cargar sus contratos con riesgos extremadamente peligrosos, o bien cuando no se dispone de cobertura automática en el ramo.

La función principal de este tipo de contrato, es la de cuidar los riesgos subnormales, por ello su

tratamiento y negociación, es diferente a los otros tipos de reaseguro.

En cuanto a su negociación, se deben de cuidar los aspectos específicos como lo es, el contenido y análisis de la oferta, ésta debe de contar con los siguientes requisitos: nombre de la cedente, ramo, nombre del asegurado, denominación del riesgo, area geográfica, tipo de riesgo, interes asegurado, riesgos cubiertos, suma asegurada, etc.

Administrativamente el negocio facultativo es costoso por la carga inherente de documentos a enviar, recibir, revisar y analizar, esto es lógico, dado que cada oferta es tratada individualmente como ya se mencionó, cualquier proposición o solicitud de reaseguro facultativo, es considerada como una oferta, la cual requiere de una pronta solución, para ello la cedente debe enviar al reasegurador la documentación e información detallada y completa de las condiciones del riesgo, con objeto de decidir si acepta o rechaza el riesgo en cuestión.

Este tipo de cobertura entra en vigor tan pronto como el reasegurador expresa su consentimiento.

Dado lo anterior, considero que el trabajo aquí presentado ha cubierto el objetivo planteado desde su inicio, dado que han sido manejados los conceptos básicos del reaseguro, con un lenguaje sencillo y claro. Asimismo, se ha procurado que sea explícito, aún cuando parezca en ocasiones reiterativo.

Lo anterior con el fin de que los elementos manejados queden lo más claro posible y evitar con ello confusiones, por lo que se ha intentado que los conceptos empleados sean "Puros", aún cuando no necesariamente el mercado asegurador, haga uso de ellos tal cual.

Este material pretende dar a conocer en forma somera en qué consiste el reaseguro, la necesidad de implementarlo como tema dentro del plan de estudios, en la impartición de la cátedra, así como su subsecuente integración como material didáctico accesible al estudioso de la materia.

A P E N D I C E

Para unificar criterios se proporciona el significado de los principales términos empleados en el Mercado Asegurador. Los más frecuentes se definen a continuación por orden alfabético.

ABEGURADO

Es la persona física o moral que contrata el seguro a la cual la compañía resarcirá el daño en caso de siniestro.

ABEGURADOR

Persona o empresa que asegura riesgos.

ABEGURADOR CEDENTE

Asegurador que coloca un reaseguro.

ASEGURADOR DIRECTO

Asegurador que acepta el riesgo directamente del proponente, ante quien es responsable por la obligación asumida.

BORDEROS

Es el estado de cuenta de siniestros o primas.

CAPACIDAD

Limitación en importe para la aceptación de un riesgo.

CAPITAL

Es el conjunto de valores o bienes susceptibles de producir una ganancia; es un patrimonio o suma que puede producir un rédito o interés.

CARTERA

Totalidad de los riesgos asumidos por el asegurador directo o por el reasegurador. La totalidad de las inversiones en títulos-valores de la compañía.

CESSION

Cantidad transferida por medio de reaseguro y, por tanto, cantidad aceptada por el reasegurador.

COASEGURO

Es la participación de dos o más compañías de seguros en un mismo riesgo, en virtud de contratos directos realizados por cada una de ellas con el asegurado.

COBERTURA

Es la protección que otorga la compañía sobre el bien asegurado.

COMISION

Abono que el asegurador directo efectúa a sus agentes, a corredores o a otros intermediarios profesionales por sus gastos en relación con la suscripción y administración de los contratos de seguros.

COMISION DE REASEGURO

Abono que el reasegurador efectúa al asegurador directo por sus gastos en relación con la gestión y la administración de contratos de seguros.

CORREDOR

Intermediario profesional de contratos de seguro o reaseguro, sin

sujeción a un determinado asegurador
directo o reasegurador.

LIQUIDACION DE SINIESTROS

Tratamiento y pago de los siniestros
desde el acaecimiento de los mismos
hasta su liquidación definitiva.

POLIZA

Es el documento que contiene todas
las obligaciones y derechos de
contratación convenidas entre el
asegurador y la compañía por el cual
se configura el contrato.

PRIMA

Pago que el asegurador debe efectuar
al asegurador directo por el seguro
contratado.

PRIMA DE REASEGURO

Pago que el asegurador directo a de hacer por la cobertura de reaseguro otorgada por el reasegurador.

PRIMA DE RETROCESION

Pago efectuado al retrocesionario por los riesgos asumidos por él.

RAMOS DE DAÑOS

Comprenden el seguro de incendio, terremoto y erupción volcánica, responsabilidad civil, marítimo y transportes, automóviles, crédito, granizo, seguro de robo, infidelidad y ramos diversos.

REASEGURADOR

Compañía que participa en los riesgos suscritos por el asegurador directo.

REASEGURO NO PROPORCIONAL

Aceptación por parte del reasegurador de los siniestros del asegurador directo que superen un importe determinado, mediante el pago de una prima especialmente calculada.

REASEGURO PROPORCIONAL

Aceptación por parte del reasegurador en la misma proporción, de la suma asegurada, primas y siniestros del asegurador directo.

RETROCESION

Cesión por parte del reasegurador a otras compañías de participaciones en el riesgo asumido en reaseguro por este último.

RETROCESIONARIO

Compañía que asume riesgos cedidos en retrocesión.

RIESGO

Es la posibilidad de pérdida; cuyas características son: medible, aleatoria y ajena a la voluntad del hombre.

SINIESTRO

Evento que acarrea pérdidas físicas y/o materiales, y hace entrar en acción la garantía del asegurador.

SLIP

Documento que contiene las condiciones generales y específicas, para cualquier tipo de contrato.

SUMA ASEGURADA

*Es la responsabilidad de la compañía
sobre el bien asegurado.*

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

- (1) TRATADO DE SEGUROS.- Luis Benitez de Lugo.- Volumen I, II, III.- Madrid España.- Varios años.

- (2) REFORMAS A LA LEY GENERAL DE INSTITUCIONES DE SEGUROS.- Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros.- México, D.F.- 7 de Enero de 1981.

- (3) LEY GENERAL DE INSTITUCIONES DE SEGUROS EN LEYES Y CODIGOS DE MEXICO.- Seguros y Fianzas.- México, D.F.- Editorial Porrúa.- 1987.

- (4) TREE R'S OF INSURANCE RISK, RETENCION AND REINSURANCE.- R.E Bear.- Journal of the Institute of Actuaries Students Society.- Volumen XV.- 1959.

(5) CONTRATOS DE REASEGURO.- W.T Greig Ltd.- 1965.

(6) REINSURANCE PRINCIPLES AND PRACTICE.- Dr. Klaus
gerathewohl.- Volumen II.- Verlag Versicherungs-
Chaft e.v. karlsruhe.- Konkordia Gmbhfur Druck und
Verlang.- Buhl/Baden Federal Republic of Germany.-
1982.

(7) SEMINARIO DE PLANEACION DE PROGRAMAS DE REASEGURO.-
Mario J. Beltrán.- 1983.