UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERIA

FACULTAD DE INGENIERÍA ECONÓMICA Y CIENCIAS SOCIALES

"DEL REASEGURO TRADICIONAL AL REASEGURO FINANCIERO"

INFORME DE SUFICIENCIA

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE

INGENIERO ECONOMISTA

POR LA MODALIDAD DE ACTUALIZACIÓN DE CONOCIMIENTOS

ELABORADO POR:

ROCÍO MARGARET PAREDES LEANDRO

LIMA-PERÚ

2004

A Dios:

Porque con sus múltiples e inmerecidas bendiciones me ha hecho testigo presencial de su existencia.

A la UNI:

Porque en mi querida alma mater hallé un ambiente académico de excelencia, y un grupo humano de la más alta calidad ética, permanentemente preocupados por los aspectos integrales del desarrollo de sus miembros.

Agradezco a:

Pela, mi madre, por su sacrificio permanente,
Remy, mi padre, por motivarme al estudio,
Juan José, mi hermano mayor, por su buen ejemplo,
Percy, mi hermano menor, por retarme a mejorar constantemente,
Marco, mi enamorado, por su desmedido y valioso apoyo,
José, por haber sido un excelente amigo y compañero universitario.

II INFORME DE SUFICIENCIA

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN			**3**
PARTE I:	**REASEGURO TRADICIONAL**		**7**
CAPÍTULO 1:	INTRODUCCIÓN AL REASEGURO TRADICIONAL		8
	1.1	Riesgo	8
	1.2	Seguro	8
	1.3	Reaseguro	10
	1.4	Importancia del Reaseguro	11
CAPÍTULO 2:	TIPOS DE REASEGURO TRADICIONAL		13
	2.1	Reaseguro Facultativo	13
	2.2	Reaseguro Obligatorio	13
	2.3	Reaseguro Proporcional	14
	2.4	Reaseguro No proporcional	14
	2.5	Objetivos para el Asegurador Directo, por Tipo de Reaseguro	15
	2.5.1	Reaseguro Cuota Parte	16
	2.5.2	Reaseguro de Excedente de Sumas	16
	2.5.3	Reaseguro de Exceso de Pérdida	19
	2.5.3.1	Reaseguro de Exceso de Pérdida Operativo	19
	2.5.3.2	Reaseguro de Exceso de Pérdida Catastrófico	20
	2.5.4	Reaseguro de Alto a las Pérdidas (Stop Loss)	21
PARTE II:	**REASEGURO FINANCIERO Ó FINITO**		**22**
CAPÍTULO 3:	INTRODUCCIÓN AL REASEGURO FINANCIERO		23
	3.1	Reaseguro Financiero	23
	3.2	Cuándo y cómo surge	25
	3.3	Características Generales	25
	3.4	Importancia	26
	3.4.1	Privada	26
	3.4.2	Macroeconómica	26
CAPÍTULO 4:	TIPOS DE REASEGURO FINANCIERO O FINITO		28
	4.1	Retrospectivos	28
	4.1.1	Transferencia de Portafolio de Siniestros (Loss Portafolio Transfers -LPT).	28
	4.1.2	Coberturas de Desarrollo Adverso (Adverse Development Covers – ADC).	33
	4.2	Prospectivos	34
	4.2.1	Cuota Parte Finito (Finite Quota Share - FQS).	34
	4.2.2	Contrato de Dispersión de Pérdidas (Spread Loss Treaty – SLT).	35
CAPÍTULO 5:	PERSPECTIVAS DEL REASEGURO FINANCIERO		37
	5.1	Panorama Actual	37
	5.2	Rol de los Supervisores	37
	5.3	Proyecciones del Reaseguro Financiero	38
PARTE III:	**NORMAS SOBRE REASEGURO FINANCIERO**		**41**
CAPÍTULO 6:	EVALUACIÓN DEL MARCO NORMATIVO EXISTENTE		42
	6.1	Introducción	42
	6.2	Marco Normativo de los Estados Unidos	43
	6.3	Marco Normativo del Reino Unido	45
CAPÍTULO 7:	CRITERIOS MÍNIMOS A SER NORMADOS EN RELACIÓN AL REASEGURO FINANCIERO – CASO PERUANO.		47
	7.1	Identificación de los Contratos de Reaseguro Financiero	47
	7.2	Evaluación del Nivel de Riesgo de Seguro Transferido	49
	7.3	Acciones a Tomar al Identificar Contratos de Reaseguro Financiero Suscritos para Maquillar Balances	51
CONCLUSIONES			**54**
BIBLIOGRAFÍA			**58**

INTRODUCCIÓN

Como funcionaria del área de seguros de la Superintendencia de Banca y Seguros estoy comprometida con la misión[1] de generar las condiciones que permitan maximizar el valor del sistema de seguros, propiciando una mayor confianza y adecuada protección de los intereses de los asegurados y cautelando la estabilidad y solvencia de las instituciones que conforman el referido sistema. Por ello mi interés en estudiar los reaseguros al ser éstos una de las formas que tienen las aseguradoras de fortalecer su solvencia. Con ese fin, a través de seis capítulos, el presente trabajo presentará y discutirá las nuevas modalidades de transferencia de riesgo que han surgido con mucha fuerza en los últimos años como alternativa al reaseguro tradicional: el reaseguro financiero.

La primera parte desarrolla lo correspondiente al reaseguro tradicional. Así en el Capítulo 1, titulado "Introducción al Reaseguro Tradicional", a partir de la definición de "riesgo" en sus tres acepciones en el ambiente asegurador, se presentará una introducción a las operaciones de seguros y al concepto de reaseguros. El aspecto culminante de este capítulo es el referido a la importancia del reaseguro el mismo que sirve para entender el punto de vista del supervisor cuyo principal interés, en este sentido, es velar por la solvencia del sistema asegurador y por ello sólo admite reducción de reservas en la medida que las coberturas de reaseguro estén referidas a verdaderas transferencias de riesgo de seguros y no sólo a transferencia de riesgos financieros u obtención de financiamiento.

[1] www.sbs.gob.pe

En el Capítulo 2, titulado "Tipos de Reaseguro Tradicional", se presentan los diversos reaseguros existentes, los cuales podrían ser clasificados en grandes bloques: los tradicionales y los no tradicionales. Sin embargo, la existencia de coberturas con características de ambos grupos (blended covers) hace que esta división no sea tajante. No obstante, en esta sección se presentan los tipos más comunes de reaseguro tradicional, es decir aquellos reaseguros en los que se transfiere única y estrictamente riesgo de seguros. A su vez, estos reaseguros tradicionales pueden dividirse en facultativos u obligatorios, según el compromiso adquirido; o, en proporcionales y no proporcionales, según la estructura de participación en el riesgo adoptada. El capítulo incluye también una tabla detallando el objetivo de las compañías de seguros al comprar uno u otro tipo de contrato. Finalmente, debido a que es en base a estructuras tradicionales que se desarrollan los reaseguros financieros, se describen brevemente algunos tipos más específicos de contratos tradicionales.

La segunda parte del trabajo está dedicada específicamente al Reaseguro Financiero. El Capítulo 3 titulado "Introducción al Reaseguro Financiero" precisa que la diferencia sustancial entre el reaseguro tradicional y el reaseguro financiero o finito es que en este último no sólo se transfieren riesgos de seguros sino también riesgos financieros, tales como el riesgo de tipo de cambio, riesgo de tasa de interés, riesgo de precio, entre otros. En este capítulo también se explica cuándo y cómo surge el reaseguro financiero, así como las razones de su importancia, tanto desde el punto de vista privado, como macroeconómico, a fin de poder estimar su potencial desarrollo en nuestro país. Finalmente, se expondrán las características de este

grupo de contratos, a fin de determinar si algunas de sus particularidades podrían constituir una señal de alerta para los supervisores.

El Capítulo 4: "Tipos de Reaseguro Financiero o Finito" parte reiterando que una de las características del reaseguro finito es que se desarrolla a la medida de los problemas de los clientes, por lo que cualquier forma de clasificarlos será con fines didácticos. De manera global puede hablarse de reaseguro financiero retrospectivo y reaseguro financiero prospectivo. Los reaseguros financieros retrospectivos están referidos a siniestros pasados mientras que los reaseguros financieros prospectivos están referidos a pérdidas que aún no se han presentado pero que se espera que ocurran en el futuro. Se desarrollarán los tipos más comunes de reaseguro financiero dentro de cada uno de estos sub-grupos.

El Capítulo 5 muestra las "Perspectivas del Reaseguro Financiero", comentando los aspectos más relevantes del panorama actual, el rol de los supervisores y, de manera breve, las perspectivas de estos nuevos instrumentos; todo ello con el objetivo de tener mayores luces sobre la posibilidad de su desarrollo en el país.

La tercera y última parte del trabajo está centrada en las Normas Sobre Reaseguro Financiero. En el Capítulo 6, titulado "Evaluación del Marco Normativo Existente", se revisan los aspectos centrales de las normas de Estados Unidos y de Reino Unido sobre el tema a fin de tomarlos como referencia en el momento de bosquejar los lineamientos para una norma del tema en el Perú.

En el Capítulo 7 "Criterios Mínimos a ser Normados en Relación al Reaseguro Financiero – Caso Peruano", en base al análisis de la normas vigentes en otros

países, a la experiencia adquirida analizando contratos de reaseguros y supervisando aspectos ligados a la solvencia de las aseguradoras, se bosquejan los puntos mínimos que deben ser normados en torno al reaseguro financiero. Este capítulo constituye un aporte íntegro sobre el cual podrá desarrollarse una normativa del tema en el Perú.

PARTE I: REASEGURO TRADICIONAL

CAPÍTULO 1: INTRODUCCIÓN AL REASEGURO TRADICIONAL

1.1 Riesgo

Existen tres acepciones de la palabra "riesgo" en el sector asegurador: el riesgo desde el punto de vista de seguros, por ejemplo: personas o edificios, es decir la materia asegurada; el riesgo financiero que afecta los resultados de una empresa: riesgo de liquidez, riesgo de tipo de cambio, riesgo de tasa de interés, entre otros; y, el riesgo entendido como ramo o línea de negocio, por ejemplo: riesgo de incendio, riesgo de catástrofe, riesgo de vida, es decir alude al tipo de cobertura brindada por el seguro.

1.2 Seguro

Muchos autores han elaborado definiciones para este término, pero en palabras sencillas el seguro es aquel contrato que protege contra la pérdida económica originada por la ocurrencia de un siniestro contemplado en el contrato, previo pago de una prima. Siendo un poco más rigurosos con la terminología técnica, podríamos citar la definición que presenta J. Hémard en su tratado "*Théorie et practique des assurances terrestres*" y que la Swiss Re[2] recoge en su texto "*El Reaseguro de los Ramos Generales*" (1988):

> *"El seguro es una operación por la cual una parte, el asegurado, mediante una remuneración, la prima, se hace prometer para sí mismo o para un tercero, en caso de la realización de un riesgo, una prestación por otra parte, el asegurador,*

[2] La segunda reaseguradora mundial por volumen de ventas (primas) en las últimas décadas.

quien, asumiendo un conjunto de riesgos, los compensa conforme con las leyes de la estadística".

Las consecuencias económicas derivadas de la ocurrencia de un siniestro podrían hacer fluctuar los resultados de una empresa o atentar severamente contra la economía de una familia o persona. A través del seguro, esas fluctuaciones se minimizan puesto que cada uno de los contratantes del seguro paga una prima fija cuyo importe es mucho menor a lo que le costaría a cada individuo atender el siniestro por cuenta propia. La aseguradora por supuesto deberá tener la capacidad de dar cobertura por el monto comprometido (suma asegurada) ante cada uno de sus asegurados en el momento que sean afectados por un siniestro. La amplia cartera de asegurados de las compañías les permite basarse en la Ley de los Grandes Números[3] y atender los siniestros que se presenten en cada período.

Sin embargo, la compañía aseguradora puede estar aceptando riesgos heterogéneos, es decir, volúmenes de materia asegurada significativamente diferentes y con variados niveles de exposición a riesgo (a causa de la variada naturaleza de cada una de la materias aseguradas) no pudiendo ser considerados comparables y por ende no pudiéndose aplicar la Ley de Los Grandes Números.

Incluso existe la posibilidad que ocurra un evento de grandes magnitudes que afecte a uno o más riesgos asegurados simultáneamente, en cuyo caso la economía

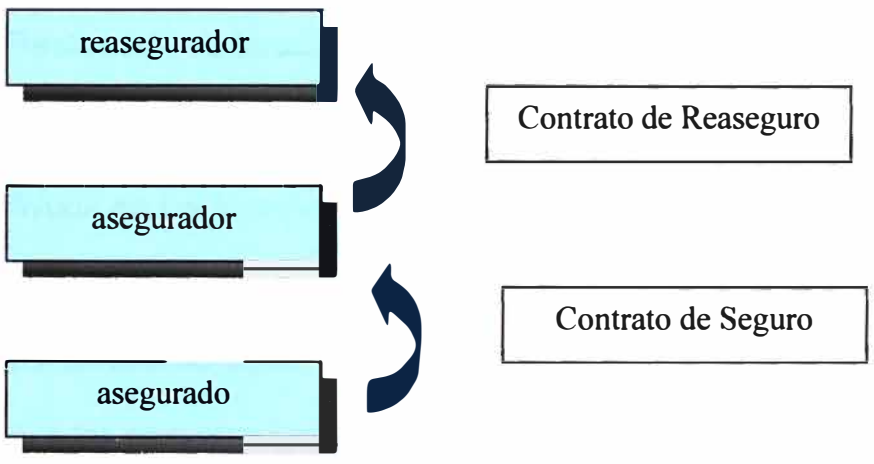
[3] La Ley de los Grandes Números, descubierta por Jacob Bernoulli por el año 1700, interpretada para el caso de seguros, dice que: a mayor número de asegurados más exacta la capacidad de predicción de siniestros siempre y cuando estos asegurados sean homogéneos o casi homogéneos en magnitud y clase. Además supone que cada riesgo es afectado por un siniestro individualmente.

afectada sería la de la compañía aseguradora que estaría comprometida a responder ante dos o más asegurados al mismo tiempo, pudiendo la aseguradora quedar insolvente. Es claro entonces que la compañía de seguros, para éste y otros sucesos, requiere también de protección, por lo que ella también adquirirá su propio seguro al cual se denomina reaseguro.

1.3 Reaseguro

El reaseguro, por lo tanto, en los términos más simples es el "seguro del seguro". Vale precisar que la relación contractual de reaseguro se da entre el asegurador (cedente de riesgos) y el reasegurador (aceptante de riesgos) y que este contrato es totalmente ajeno a la póliza o contrato de seguros original que se realiza entre el asegurado y el asegurador [4] (Ver Gráfico N° 1).

Gráfico N° 1



[4] La excepción a esta regla se da en caso que los contratos de reaseguros presenten la cláusula Cut Through.

1.4 Importancia del Reaseguro

Los objetivos que conducen al asegurador a optar por coberturas de reaseguro son variados, entre ellos:

1. Reducir su probabilidad de quiebra mediante la suscripción de contratos catastróficos.
2. Estabilizar su Balance General, cediendo riesgos en parte.
3. Homogenizar su cartera, reasegurando los riesgos de grandes sumas o de un elevado grado de exposición;
4. Aumentar su capacidad de suscripción;
5. Incrementar su capital propio disponible, asistiéndole con servicios como:
    - Informaciones técnicas procedentes de todo el mundo;
    - Análisis y evaluaciones de riesgos especiales;
    - Asesoramiento en la prevención de siniestros;
    - Asistencia en la liquidación de siniestros;
    - Realización de tareas actuariales;
    - Capacitación profesional;
    - Ayuda en las inversiones de capital y en la búsqueda de directivos, así como de socios cooperadores o de posibilidades de fusiones.

En estos beneficios radica la importancia de estas operaciones las mismas que permiten a las cedentes reducir sus reservas exigidas, aumentando así su capacidad de suscripción y en general su capital disponible. Sin embargo, hoy en día vienen apareciendo nuevos instrumentos con los cuales se desea alcanzar el objetivo de reducir las reservas, pero no en todos los casos estos instrumentos pueden ser

calificados como reaseguros al no implicar una transferencia efectiva o significativa de riesgo de seguros.

Una forma de clasificar de manera general a los reaseguros hoy en día es distinguiendo aquellos reaseguros tradicionales de los no tradicionales; aunque existe una gama de productos con características comunes a ambos grupos de contratos a los que se les llama "blended covers". Entre los reaseguros no tradicionales o transferencias alternativas de riesgo se encuentra el reaseguro financiero, motivo principal de este estudio. Dicho reaseguro financiero, no obstante incluir en su denominación la palabra "reaseguro", deberá cumplir ciertas exigencias para que los reguladores lo consideren como tal y pueda permitirse a las aseguradoras primarias o cedentes la deducción de reservas gracias a la cobertura de estos contratos.

CAPÍTULO 2: TIPOS DE REASEGURO TRADICIONAL

La clasificación más general que distingue entre contratos de reaseguros tradicionales es aquella que separa al reaseguro facultativo del obligatorio (u automático). Otra forma de clasificar los contratos de reaseguro se establece en relación a la forma cómo las obligaciones quedan divididas entre el asegurador y el reasegurador, en este caso se habla de contratos proporcionales y no proporcionales.

2.1 Reaseguro Facultativo

En general un contrato facultativo se toma para cada riesgo individual. La aseguradora pone a consideración del reasegurador la cesión del riesgo y este último tiene la "facultad" de aceptarlo o rechazarlo. Este tipo de contratos normalmente es tomado para cubrir riesgos de elevada suma asegurada o en el caso de riesgos especiales que estén excluidos de los contratos obligatorios o en aquellos en que la aseguradora cedente no tenga mucha experiencia. Además, es usado como complemento de los contratos obligatorios en el monto en que la suma asegurada excede la capacidad máxima del contrato automático.

2.2 Reaseguro Obligatorio

Es un contrato por el cual el asegurador directo (cedente) está obligado a ceder al reasegurador una parte de los riesgos contractualmente estipulada; el reasegurador está obligado a aceptar esa parte del riesgo. Generalmente este contrato es cancelable anualmente.

2.3 Reaseguro Proporcional

A través de este tipo de contrato el asegurador cede al reasegurador una proporción de sus responsabilidades, de tal manera que la suma asegurada, la prima y el monto de los siniestros se dividen guardando la misma proporción. Esta proporción podrá ser fija para cada una de las materias aseguradas, en cuyo caso se tratará de un reaseguro de cuota parte. En caso que el esquema de reaseguro esté asociado a un límite máximo aplicable a la suma asegurada para, a partir de ésta, fijar la proporción de cada uno de los riesgos asegurados, se tratará de un contrato de excedente de sumas. En estos contratos el reasegurador participa en el pago de siniestros de cada uno de los asegurados en la proporción correspondiente.

2.4 Reaseguro No proporcional

En el caso de los contratos no proporcionales el reasegurador participa sólo de aquellos siniestros cuyo monto supere un límite establecido (prioridad) y en el importe que el monto del siniestro excede a la prioridad. Estos contratos pueden fijar límites por riesgo o por evento[5]. En el caso específico en que el evento sea de la naturaleza se tratará de un contrato catastrófico. Adicionalmente, existen contratos no proporcionales destinados a limitar las pérdidas económicas que una aseguradora pueda presentar en un período, a ellos se les denomina Contratos de Stop Loss.

[5] Siniestro que afecta simultáneamente a dos o más riesgos.

2.5 Objetivos para el Asegurador Directo, por Tipo de Reaseguro

La decisión del tipo de contrato que opten las aseguradoras dependerá de los objetivos asociados y del ramo[6] del seguro. En términos generales se tiene:

Tabla A:

Reaseguro	Objetivo Asociado
Reaseguro Facultativo Individual	Reducción de su compromiso en grandes riesgos individuales.
	Liberación de grandes compromisos de responsabilidad civil difícilmente estimables en magnitud.
Reaseguro No Proporcional	Cobertura de riesgo catastróficos
Reaseguro Proporcional	Protección ante grandes desviaciones de la siniestralidad de carteras enteras, como consecuencia de cambios coyunturales, jurídicos o sociales.
Reaseguro Financiero	Cobertura de riesgos individuales o carteras no asegurables para garantizar la liquidez y los ingresos.

[6] Por ramo se entiende al rubro de negocio o tipo de siniestro, por ejemplo: seguro contra incendio, daños al casco marítimo, al casco de aviación etc.

Siendo un poco más específica con los tipos de contratos, cabe resaltar que cada uno de éstos responde a un objetivo determinado, por ejemplo:

2.5.1 Reaseguro Cuota Parte:

Es adecuado para compañías pequeñas o nuevas que carecen de estadísticas sobre siniestralidad y no pueden determinar la prima adecuada. Así, el reasegurador asume el riesgo de estimación errónea y acota el riesgo de fluctuaciones inesperadas.

Ejemplo de este tipo de contrato es un Cuota Parte 30 / 70 (retención / cesión) , donde la retención de la cedente es 30% y la cesión 70% de cada una de las sumas aseguradas del portafolio de asegurados. En la misma proporción se distribuye la prima de seguros y si se presenta un siniestro, ese será el porcentaje referencial para la delimitación de las responsabilidades de la cedente y la cesionaria. En la práctica existen límites para los contratos cuota parte y, si existe una materia asegurada cuya suma excede el límite, el resto del monto asegurado pasará a ser cubierto por un contrato facultativo.

2.5.2 Reaseguro de Excedente de Sumas:

Es empleado como medio para conferir homogeneidad a la cartera del asegurador directo, a la vez que permite compatibilizar el riesgo asumido con sus posibilidades financieras.

Como se señaló anteriormente, con este contrato se definirá un monto a partir del cual se dividirán las sumas aseguradas a fin de determinar por cada riesgo individual

la proporción en la que participarán la cedente y la cesionaria. Ejemplo: El máximo de retención del contrato es de 300,000 unidades monetarias (u.m) y se tienen dos casos:

El asegurado A y el asegurado B, cada uno con una suma asegurada de 600, 000 u.m. y 900,000 u.m., respectivamente.

En el primer caso la proporción quedará determinada en 33,3% y en el segundo en 66,6% (300,000 / (300,000+600,000)) y (600,000 / (300,000+600,000)), respectivamente.

Si hubiera existido un límite máximo (ya sea definido como número de veces la retención máxima, lo que se denomina número de plenos) y alguna de las sumas aseguradas hubiera sobrepasado ese tope, el resto se hubiera cedido a través de un contrato facultativo de manera análoga a como ocurre con los contratos cuota parte insuficientes.

Por ejemplo, al caso anterior se le añade un máximo de cesión de 10 plenos y se analiza la suma asegurada del asegurado C: 4´000,000 u.m.

Resumiendo:

Retención máxima: 300,000 u.m.

Cesión máxima: (10 plenos): 3´000,000 u.m.

Por lo tanto: la capacidad del contrato es de: 3´300,000

Si tomamos la suma asegurada del riesgo C (4´000,000 u.m.), se configura lo siguiente:

Para todo efecto, la suma asegurada, prima y responsabilidad ante el pago de siniestros quedan definidos por los siguientes porcentajes:

Retención: 7,5% (300,000 / 4´000,000).

Cesión a los Reaseguradores del Contrato Excedente: 75%. (3´000,000 / 4´000,000).

Cesión a los Reaseguradores del Contrato Facultativo: 17,5%. (700,000 / 4´000,000).

En caso que no se haya tomado reaseguro facultativo, el 17,5% se sumaría al 7,5% de responsabilidad de la compañía de seguros primaria o cedente.

En la práctica, para sumas aseguradas que no superan el máximo de la capacidad del contrato se suele ser flexible en cuanto al monto de retención permitido; así, podría bien ocurrir cualquiera de los siguientes escenarios:

Suma Asegurada: 2´000,000

Escenario 1: Tomando el Máximo de Retención admitido:

Retención: 15% (300,000 / 2´000,000).

Cesión: 85% (1´700,000 / 2´000,000).

Escenario 2: Tomando el Máximo de Cesión admitido:

Retención: 9,09% (181,818.18 / 2´000,000)

Cesión (10 plenos, es decir 10 veces la retención): 90,9% (1´818,181.82 / 2´000,000).

En realidad la cedente puede optar por cualquiera de estos dos extremos o por toda la gama de posibilidades intermedias si mediante estos contratos se le confiere esa potestad. De estar permitido, lo hará en función a la calidad de cada riesgo (si es un riesgo bueno retendrá más porque espera no tener siniestros significativos, a la inversa en el caso de riesgos agravados o malos).

Esta posibilidad de administración individual del riesgo por parte de la cedente puede darse incluso para sumas aseguradas menores que la capacidad máxima del contrato.

2.5.3 Reaseguro de Exceso de Pérdida:

Se toma la mayor parte de la prima bruta fin de contar con reaseguro para los casos de grandes siniestros o cúmulos de siniestros. De esta manera la compañía está mucho más incentivada a suscribir seguros de mejor calidad.

A través de este tipo de reaseguro, la cedente obtiene cobertura siempre y cuando el monto de siniestros supera una cifra determinada previamente. Al tratarse de un reaseguro que actúa sólo si se sobrepasa un nivel (prioridad) no se puede hablar de compartir riesgos entre la cedente y la cesionaria ya que en un tramo (el inicial) ambas no corren la misma suerte.

2.5.3.1 Reaseguro de Exceso de Pérdida Operativo

También llamado Working Excess of Loss (WXL). Puede estar definido por riesgo o por evento o incluir ambos (riesgo y evento). Mediante este reaseguro la cedente obtiene cobertura para hacer frente a sus necesidades operativas o de capital de trabajo, siempre que se cumpla con las condiciones pactadas (de haber superado la prioridad).

Por ejemplo: Se tiene un WXL con las siguientes características:

Prioridad (por riesgo y/o por evento): 500,000 u.m.

Capacidad Máxima: 1´000,000 u.m.

Y los siguientes montos de siniestros cubiertos por el WXL:

Siniestro 1 correspondiente al asegurado A: 250,000 u.m.

Siniestro 2 correspondiente al asegurado B: 300,000 u.m.

Si cada siniestro ocurre de manera aislada se utiliza la cobertura por riesgo y cada uno de los montos cae dentro de la prioridad o monto de responsabilidad de la aseguradora primaria o cedente, puesto que cada uno es inferior a 500,000 u.m.

Si, por el contrario, ambos asegurados experimentan un siniestro motivado por el mismo evento, entonces se deberá considerar la suma de ambos (550,000 u.m.), en este caso el monto de siniestros acumulados supera la prioridad establecida por evento, por lo que podrá exigirse la cobertura de los reaseguradores del contrato de exceso de pérdida en 50,000 u.m. es decir: 550,000 u.m. – 500,000 u.m.

En la práctica, los siniestros cubiertos por los Excesos de pérdida operativo suelen corresponder a la parte retenida de los siniestros previamente distribuidos mediante contratos proporcionales.

2.5.3.2 Reaseguro de Exceso de Pérdida Catastrófico

Análogamente a un contrato de exceso de pérdida operativo por evento, opera un contrato catastrófico. Sólo que el detonante de este último es un evento de la naturaleza y es usado generalmente para cubrir cúmulos de siniestros retenidos.

Vale reiterar que en los casos de los contratos de exceso de pérdida, éstos se toman para proteger a la cedente de pérdidas excesivas, no obstante haber adquirido coberturas proporcionales. Es decir, mediante contratos no proporcionales se cubren las agregaciones significativas de siniestros retenidos cuando éstos ocurren ya sea

por riesgo (individual) o a causa de catástrofes como es este caso. En ello consiste la interacción entre los contratos proporcionales y no proporcionales

2.5.4 Reaseguro de Alto a las Pérdidas (Stop Loss):

Busca una protección amplia contra fluctuaciones de la siniestralidad anual de un determinado ramo de seguros, precisándose que las fluctuaciones cubiertas son aquellas que alcanzan un daño técnico, es decir aquellas que no hayan sido posibles de pronosticar mediante los cálculos actuariales.

Ejemplo:

Si la siniestralidad anual acumulada de responsabilidad de la cedente supera los 20 millones, entonces se accede a una cobertura de la diferencia por parte de los reaseguradores del Stop Loss. La referencia para la acción de los reaseguradores también puede estar fijada como porcentaje de pérdidas.

PARTE II: REASEGURO FINANCIERO Ó FINITO

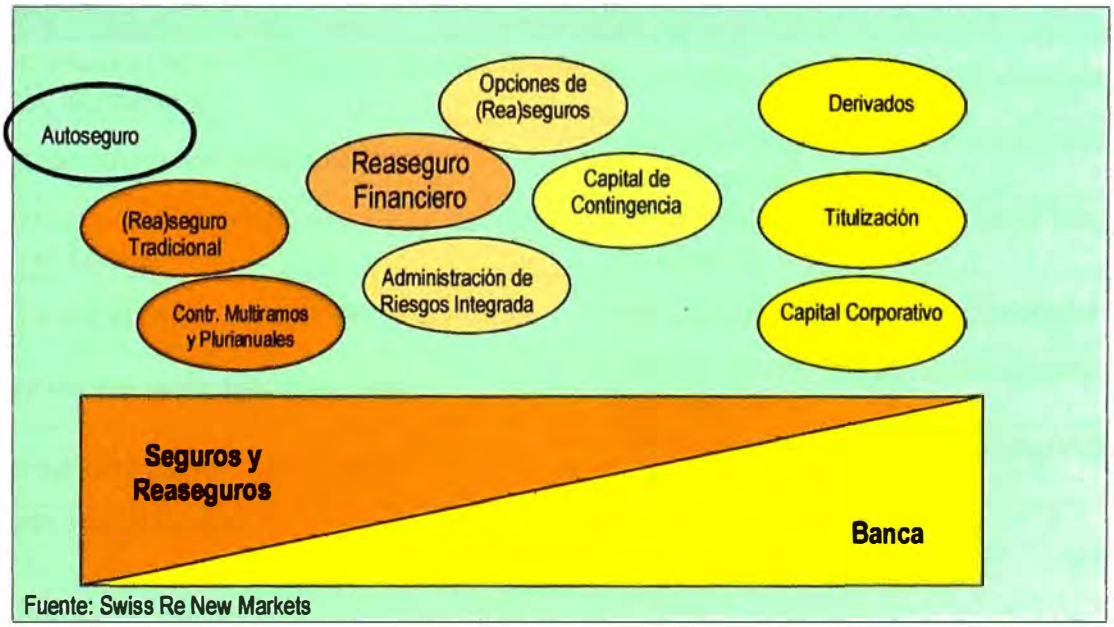
CAPÍTULO 3: INTRODUCCIÓN AL REASEGURO FINANCIERO

3.1 Reaseguro Financiero

El reaseguro financiero es una de las modalidades de Transferencia Alternativa de Riesgos (Alternative Risk Transfer - ART), por lo tanto combina productos de la banca y del reaseguro (ver Gráfico 2). En este caso, en adición a los riesgos de seguros (es decir al riesgo de obtener una siniestralidad en el período, mayor a la proyectada técnicamente según la experiencia estadística de varios períodos previos), se transfieren también riesgos financieros o de inversión. Entre estos últimos se encuentran los riesgos de liquidez (riesgo que no tenga efectivo para enfrentar las obligaciones de corto plazo), de tipo de cambio y de tasas de interés. (riesgo que el movimiento de algunas de las variables financieras como tipo de cambio o tasas de interés afecten significativamente los resultados y/o lleven a pérdida financiera).

Gráfico 2

Posición del Reaseguro Financiero en el rango de productos de Seguros y Banca



Respecto al uso de los términos "reaseguro financiero" o "reaseguro finito", muchos autores emplean de manera indiferente estos vocablos, otros en cambio hacen hincapié en que en el caso de reaseguro financiero, sólo se transfieren riesgos financieros y que en el caso del reaseguro finito, existe también transferencia de riesgo de seguros aunque limitada. En el presente documento no se hará distinción entre éstos términos.

A diferencia del seguro tradicional que se fundamenta en la "ley de los grandes números" y cuya transferencia de riesgos hace que éstos se compensen en una especie de gran colectivo de riesgos similares de los cuales sólo una parte de estos riesgos desembocará en siniestros; con el reaseguro financiero la compensación de riesgos se podrá presentar en el tiempo para cada asegurado individual. Esta es la gran diferencia entre el reaseguro tradicional y el financiero o finito.

Resumiendo las Características distintivas del reaseguro tradicional y el reaseguro financiero, se pueden apreciar en la siguiente tabla:

Tabla B:

Reaseguro Tradicional	Reaseguro Financiero
Transferencia de riesgo de seguro como aspecto central	Limitada transferencia de riesgos
Tendencia a ser estandarizado	Soluciones según las necesidades individuales
Menos consideración del valor del dinero en el tiempo	Consideración explícita de la tasa de interés
Periodicidad de un año generalmente	Periodicidad plurianual generalmente
Ley de los grandes números	Portafolio de riesgos balanceado a través del tiempo
No se comparten ganancias	Se comparten ganancias según lo estipulado en el contrato

Fuente: WestLB Panmure

3.2 Cuándo y cómo surge

Según los estudios de la Swiss Re, el reaseguro financiero surge en Londres en los años 60, a falta de coberturas tradicionales para la prospección y extracción del petróleo y se desarrolla significativamente en los años 80 tras la creciente volatilidad de precios del reaseguro, la escasez de coberturas tradicionales y el deterioro de los resultados técnicos de las aseguradoras, además de una serie de complicaciones existentes relacionadas tanto a la transferencia de riesgos de seguros como a la de riesgos financieros. Entre las primeras, relacionadas a las transferencias de riesgo de seguro, están: la dificultad de asegurar siniestros ya ocurridos, eventos sujetos a alto riesgo moral, selección adversa de riesgo y eventos con limitada experiencia estadística. Entre las segundas, relacionadas a la transferencia de riesgos financieros, está la dificultad de brindar cobertura a mercados ilíquidos.

3.3 Características Generales

Entre las características generales de los contratos de reaseguro financiero o finito se encuentran:

- La aceptación de riesgo limitado por parte del reasegurador.
- La inclusión de riesgos de suscripción (de seguros) y riesgos de inversiones (riesgos de tasas de interés, riesgos de tipo de cambio).
- El período plurianual de los contratos.
- El compartir los resultados con el reasegurador primario.
- La inclusión explícita de los futuros ingresos de inversiones en la estipulación del prima.

3.4 Importancia

3.4.1 Privada

"El reaseguro financiero o finito ofrece posibilidades adicionales que atraen el interés de las aseguradoras, entre ellas:

- *Estabiliza los costos de reaseguros y la disponibilidad de la capacidad,*
- *Suaviza las fluctuaciones de los resultados,*
- *Expande la capacidad de suscripción,*
- *Provee protección parcial sobre los siniestros no reportados y*
- *Optimiza el Balance General general."*[7]

3.4.2 Macroeconómica

"Desde el punto de vista macroeconómico, el reaseguro financiero o finito presenta las siguientes ventajas:

- *Ayuda a atenuar las tendencias cíclicas en el mercado de seguros,*
- *Provee capacidad de reaseguro incluso para los riesgos de difícil aseguramiento,*
- *Promueve el establecimiento de relaciones de largo plazo entre los aseguradores primarios y los reaseguradores y*
- *Facilita el acceso de los aseguradores al capital."*[8]

Otra forma de reconocer la importancia de las alternativas no tradicionales y entre ellas las del reaseguro financiero es considerando la gama de riesgos que pueden

---

[7] Compañía Suiza de Reaseguros (1997) "La transferencia Alternativa de Riesgos mediante el Reaseguro Finite Risk: una contribución eficaz a la estabilidad de la industria de seguros". SIGMA N° 5/1997. p. 3.

[8] Op. Cit.,

ser cubiertos además de aquellas brindadas por el reaseguro tradicional. Un resumen de ello se observa en la siguiente tabla:

RIESGOS	Reaseguro Tradicional	Blended Covers	Reaseguro No Tradicional
Riesgo de Suscripción (también conocido como riesgo técnico o riesgo actuarial o riesgo de seguros) Incertidumbre sobre la fecha y tamaño del siniestro	X	X	X
Timing Risk Incertidumbre respecto a la fecha de pago del siniestro		X	
Riesgo de Inversiones Incertidumbre del retorno esperado sobre los activos invertidos		X	X
Riesgo de Tipo de Cambio Incertidumbre sobre el valor de los montos recibidos o pagados en relación a otras monedas	X	X	X
Riesgo de Insolvencia (también llamado riesgo crediticio o riesgo de contraparte o riesgo de no pago) Incertidumbre sobre si las futuras obligaciones podrán ser enfrentadas por la contraparte.	X	X	
Riesgo de Error Incertidumbre de contar con datos correctos y efectuar procedimientos de cálculo correctos durante el proceso de suscripción.	X	X	X
Riesgo Moral Incertidumbre sobre si cumplimiento de las partes y su motivación corresponderá con el espíritu de la relación contractual.	X		X
Riesgo Legal Incertidumbre sobre si los arreglos contractuales pasarán las reglas de la corte.			X

Basado en un tabla elaborada por Hannover Re

CAPÍTULO 4: TIPOS DE REASEGURO FINANCIERO O FINITO

Los contratos de reaseguro financiero pueden dividirse en retrospectivos y prospectivos.

4.1 Retrospectivos

Contratos destinados a asegurar siniestros ya ocurridos pendientes de liquidación, entre los más conocidos se encuentran los de Transferencia de Portafolio de Siniestros (Loss Portafolio Transfers -LPT) y los de Coberturas de Exceso de Pérdida Retrospectiva (Retrospective Excess of Loss Covers -RXL).

4.1.1 Transferencia de Portafolio de Siniestros (Loss Portafolio Transfers - LPT).

Mediante este tipo de cobertura retrospectiva, las obligaciones de pagos futuros del asegurador primario, referentes a los riesgos ocurridos y reportados, son transferidas a un reasegurador u oferente de reaseguro finito.

Con este fin, el reasegurador recibe las reservas del asegurador primario que han sido constituidas para el portafolio de siniestros que se está cediendo.

La prima de reaseguro, entonces, está constituida por el valor de la reserva cedida más un recargo por gastos y beneficios además de una prima de riesgo asociada básicamente al riesgo de "timing" llamado también riesgo de momento adecuado o riesgo de calce de plazos.

El riesgo de timing, centro de las LPT, está referido a la posibilidad que la aseguradora cedente experimente una demanda inesperadamente temprana de

liquidación de siniestros que pueda hacer llegar a situaciones de insolvencia a la aseguradora primaria (cedente). Por el contrario, si los reclamos de liquidación de siniestros ocurren de manera inesperadamente lenta esto significaría una ganancia en rendimiento adicional para el reasegurador.

Se debe tener presente que si bien las LPT se centran en el riesgo de timing, mediante estos contratos también se ceden riesgos de suscripción (llamados también riesgos de seguros o riesgos técnicos o riesgos actuariales); este punto está referido a que las reservas que constituyó el asegurador primario pueden no corresponder con el monto de liquidación que tenga que enfrentar el reasegurador. Si por el contrario se presenta una situación de exceso de reservas, generalmente se permite que el asegurador primario reciba de regreso la proporción correspondiente de la prima.

Síntesis de efectos de las LPT para el asegurador primario:

1. Mejora el Balance General y el Estado de Resultados en el corto plazo.
2. Aumenta el Patrimonio y provee de capacidad adicional para suscribir nuevos negocios.
3. Es más rápido y posiblemente menos caro que los comunes contratos de run-off[9].
4. Facilita las fusiones.
5. Simplifica los realineamientos estratégicos.

[9] La gestión de run-off se encarga de la liquidación de contratos de reaseguro cancelados y, principalmente, de la gestión de eficiente de siniestros que todavía no han sido liquidados.

Antes de continuar con las demás modalidades de reaseguro finito vale precisar que el riesgo de timing, si bien es incluido dentro de lo denominado riesgo técnico o de seguros, tiene una contraparte que es claramente formada por riesgos financieros. Así, si se experimenta una temprana e inesperada demanda de liquidación de siniestros, la aseguradora sin cobertura finita tendría que realizar prontamente sus inversiones, desviándose de su plan de inversiones y enfrentándose, si se trata de convertir bonos, al riesgo de tasa de interés; si se trata de realizar prontamente activos como acciones, al riesgo de precio; si se trata de cambiar un fondo de una moneda a otra, al riesgo de tipo de cambio, entre otros. Es esta cobertura de riesgos financieros la que conlleva a la denominación de esta alternativa no tradicional como reaseguro financiero.

Ejemplo de un LPT

El siguiente ejemplo muestra los efectos de un LPT para el asegurador primario tanto en su Balance General como en su Estado de Ganancias y Pérdidas.

En el Estado de Ganancias y Pérdidas, en el año en que el contrato es concluido, el LPT conduce a un incremento en el resultado de suscripción o resultado técnico, este resultado ocurre a expensas de las futuras ganancias de capital las cuales son anticipadas con este contrato.

El Balance General es disminuido debido al implícito descuento de reservas ya que las obligaciones transferidas son mayores que las primas de reaseguros cuyo nivel aproximadamente corresponde al valor presente de las obligaciones.

Entre los resultados positivos se encuentran: La disminución del ratio combinado, el incremento del margen de suscripción y la mayor solvability que permite una

capacidad adicional de suscripción. Estos efectos sin embargo, son sólo de corto plazo y se presentan sólo en el año en que ocurre la transacción LPT.

En este ejemplo el asegurador primario cede 250 mil u.m. de 600 mil u.m. de incremento de reserva al reasegurador, quien debe pagar una prima de 175 mil u.m.

Efectos de un LPT en los Estados Financieros del Asegurador Primario

En miles de unidades monetarias

Método de Siniestros			**Método de Primas**		
Supuestos			**Supuestos**		
El asegurador primario cede reservas de siniestros de	250		El asegurador primario cede reservas de siniestros de	250	
La prima de reaseguro es	175		La prima de reaseguro es	175	
Ganancias y Pérdidas	**Sin LPT**	**Con LPT**	**Ganancias y Pérdidas**	**Sin LPT**	**Con LPT**
Ingresos de Seguros	1000	1000	Ingresos de Seguros	1000	825
Siniestros pagados	-100	-100	Siniestros pagados	-100	-100
Apropiación de las reservas de siniestros	-600	-525	Apropiación de las reservas de siniestros	-600	-350
Costos de Adquisición	-280	-280	Costos de Adquisición	-280	-280
Gastos de Administración	-60	-60	Gastos de Administración	-60	-60
Resultados de Suscripción	**-40**	**35**	Resultados de Suscripción	**-40**	**35**
Ingresos de Inversiones Netos	40	35	Ingresos de Inversiones Netos	40	35
Ganancias Totales	**0**	**70**	**Ganancias Totales**	**0**	**70**
Balance General	**Sin LPT**	**Con LPT**	**Balance General**	**Sin LPT**	**Con LPT**
Activos			**Activos**		
Caja	500	320	Caja	500	320
Otros Activos	1500	1500	Otros Activos	1500	1500
Total	**2000**	**1820**	**Total**	**2000**	**1820**
Pasivos			**Pasivos**		
Patrimonio	300	370	Patrimonio	300	370
Reservas de Siniestros	600	350	Reservas de Siniestros	600	350
Otros Pasivos	1100	1100	Otros Pasivos	1100	1100
Total	**2000**	**1820**	**Total**	**2000**	**1820**
Tendencias en los datos claves en porcentaje	**Sin LPT**	**Con LPT**	**Tendencias en los datos claves en porcentaje**	**Sin LPT**	**Con LPT**
Ratio de siniestros	70	62.5	Ratio de siniestros	70	54.5
Ratio de costos	34	34	Ratio de costos	34	41.2
Ratio combinado	104	96.5	Ratio combinado	104	95.8
Margen de suscripción	-4	3.5	Margen de suscripción	-4	4.2
Solvability	30	37	Solvability	30	44.8

Fuente: WestLB Panmure.

Dos métodos de registro

Dependiendo de si aplica el método de primas o el método de siniestros los resultados en los Estados Financieros pueden ser diferentes.

Método de Siniestros

Con el método de siniestros la apropiación de las reservas de siniestros es disminuida por la diferencia entre el monto nominal de las reservas cedidas y su valor presente (la ganancia del asegurador primario es producido por el descuento implícito de las reservas). Esto mejora el resultado de suscripción de la cedente.

En este ejemplo el ingreso por inversiones es levemente reducido debido a la cesión de las reservas, sobre las cuales pueden no realizarse ganancias futuras de capital.

En el corto plazo esas transacciones mejoran ratios claves. El descuento implícito de las reservas hace que disminuya el ratio de siniestros, la mejora en los resultados de suscripción incrementa el margen de suscripción y la mayor ganancia mejora el solvability.

Método de Primas

Con este método se reducen las primas ganadas por las primas a ser pagadas al reasegurador, mientras que la apropiación de la reserva de siniestros es disminuida por el valor nominal de las reservas transferidas.

El resultado se mantiene igual para la cedente, pero los datos claves cambian. Mientras que el ratio de siniestros tiende a caer más agudamente, el ratio de costos se incrementa, dado que la base (primas netas ganadas) disminuye en comparación con el método de siniestros.

Cabe remarcar que la mejora en el Estado de Ganancias y Pérdidas y el Balance General es sólo pequeño puesto que ocurre sólo en el año en que el contrato es concluido. Las ganancias futuras de capital son convertidas a actuales ingresos de suscripción. Estas ganancias de capital no estarán disponibles en el futuro y deberán ser compensadas de alguna manera.

4.1.2 Coberturas de Desarrollo Adverso (Adverse Development Covers – ADC).

Este es uno de los contratos denominados Retrospective Excess of Loss Cover – RXL. Por medio de este contrato. el asegurador primario se cubre ante un incremento de los siniestros ocurridos y no reportados (Incurred But Not Reported - IBNR) o ante la insuficiencia de reservas para los casos de los siniestros ocurridos pero no suficientemente reportados (Incurred But Not Enough Reported - IBNER). Cabe recordar que la diferencia con los LPT es que estos últimos se desarrollan sobre reservas de siniestros ocurridos y reportados. En ambos casos, el tema de insuficiencia de reservas está presente, pero en las ADC no se transfieren reservas. No obstante, al igual que con las LPT, se permite un implícito descuento de las reservas.

Con las ADC la prima a ser pagada por el asegurador primario depende del valor presente de las obligaciones y del riesgo de suscripción asumido por el asegurador. En este caso la prima se paga por la aceptación parcial de siniestros que superen las reservas ya creadas. Vale decir las LPT y las ADC son complementarias y por ello generalmente son vendidas de manera conjunta.

Síntesis de las ventajas de las ADCs para el asegurador primario

1. Brinda protección contra los siniestros IBNR e IBNER.
2. Otorga protección contra riesgo crediticio.
3. Suaviza los efectos de las fusiones y tomas de control corporativas.
4. Permite acceder a reaseguros en los casos para los que, por la naturaleza del riesgo o sector, se ofrezcan sólo coberturas caras o muy escasas.

4.2 Prospectivos

Contratos orientados a cubrir siniestros aún no ocurridos, pero que se esperan que ocurran. Los tipos más conocidos con el Cuota Parte Finito (Finite Quota Share - FQS) y las Coberturas de Exceso de Pérdida Prospectivas (Prospective Excess of Loss Covers - PXL).

4.2.1 Cuota Parte Finito (Finite Quota Share - FQS).

Este tipo de contrato es una de las formas más antiguas de reaseguro finito. Básicamente se basan en un contrato tradicional de cuota parte al que se le incluyen ingredientes de financiamiento.

Este tipo de contratos es empleado por aseguradoras que se encuentran en rápido crecimiento en sectores de largo plazo y altos costos de transacción, como los ramos de vida y accidentes, y que tienen que enfrentar el problema de distorsiones en los Estados Financieros. Por ejemplo, se aplica a los casos en que los ingresos por primas deben registrarse según el período que corresponda la cobertura, en cambio los costos deben registrarse en el período en que se han producido, por lo

que las ganancias y el patrimonio disminuyen limitando la capacidad para nuevos negocios.

El FQS (por ejemplo en el caso de un contrato orientado a la liquidez) permite la cesión de una parte de las primas no devengadas al reasegurador de riesgo finito, en contrapartida la cedente obtiene una comisión con la que puede enmendar la disminución temporal de su capital. De esta manera, el reasegurador está brindando a la cedente, por adelantado, parte del beneficio esperado que le corresponderá por los años futuros.

Así, se permite suavizar las ganancias, expandir la capacidad de suscripción y facilitar el cumplimiento con las regulaciones sobre niveles de solvencia.

Este tipo de contrato se asemeja a un crédito, puesto que los reaseguradores garantizan a la cedente una especie de préstamo financiero a ser devuelto en años posteriores. Desde un punto de vista económico, los FQS conceden un préstamo que provee de la liquidez necesitada por la cedente.

4.2.2 Contrato de Dispersión de Pérdidas (Spread Loss Treaty – SLT).

Este es un tipo de contrato prospectivo dentro del sub grupo de los Prospective Excess of Loss - PXL. Permite al reasegurador asumir el riesgo de timing y un limitado riesgo de suscripción. Mediante los SLT los aseguradores primarios logran nivelar la fluctuación de los resultados mediante una compensación en el tiempo. El asegurador primario paga una prima anualmente (especie de ahorro de capital) en una "cuenta empírica o cuenta de experiencia" con el reasegurador. El saldo de la cuenta de experiencia gana intereses a favor o a expensas del asegurador primario.

En el caso de un siniestro, el reasegurador usa la cuenta de experiencia para cubrir el costo del reclamo. Existe la posibilidad que se configure un déficit que exceda las primas a ser pagadas por la cedente durante el período contractual. En caso de un déficit, el asegurador primario generalmente compartirá las pérdidas a través de una mayor prima de reaseguro, hasta que la cuenta esté balanceada nuevamente.

Al final del contrato el saldo de la cuenta de experiencia es dividido entre la cedente y la cesionaria.

Síntesis de las Ventajas para el Asegurador Primario

1. Dispersa los resultados de suscripción.
2. Reduce el costo de capital o patrimonio.
3. Permite un planeamiento más confiable de los resultados de la empresa.
4. Disminuye la dependencia de los ciclos de reaseguros.
5. Transfiere el riesgo de timing o de momento adecuado al reasegurador.

CAPÍTULO 5: PERSPECTIVAS DEL REASEGURO FINANCIERO

5.1 Panorama Actual

Si bien el crecimiento de estos productos es significativo y se vienen difundiendo progresivamente a nivel internacional, aún:

- No están siendo muy aprovechadas sus ventajas económicas.
- Existe incertidumbre sobre aspectos fiscales relativos a la posibilidad de deducir los impuestos de las primas abonadas a los aseguradores directos o a los reaseguradores.
- Existe una alta concentración geográfica de su desarrollo. Según la Swiss Re al año 1999, alrededor de dos tercios de las soluciones de reaseguro financiero se vendían en EE.UU.
- Respecto a la contabilización de estas operaciones, en EE.UU. se ha publicado la Declaración US Financial Standard Board N° 113. En ese país, existe una creciente demanda de las llamadas blended covers o coberturas mixtas. Estas coberturas mixtas tienen como objetivo la estabilización de los costes de siniestros anuales y eliminación de los riesgos catastróficos, y se caracterizan por tener en cuenta el perfil de riesgo heterogéneo del asegurado.

5.2 Rol de los Supervisores

Los supervisores de los mercados de seguros tienen su propia óptica frente a estos reaseguros financieros o finitos, básicamente por presentar:

- Distorsión en los resultados de la empresa al existir la posibilidad de maquillar el Balance General con estos instrumentos.

- Existe un margen de solvencia mínimo regulado, cuyo cálculo debe adecuarse a estos nuevos contratos.
- No deben reducirse las reservas de siniestros cuando no se transfiera riesgo de seguro.
- Se deben redefinir las provisiones técnicas y la provisión para riesgos en curso.

5.3 Proyecciones del Reaseguro Financiero

Si bien actualmente el mercado de los instrumentos de reaseguro financiero es dominado por los Estados Unidos, las actuales tendencias indican que su futuro crecimiento irá de la mano con la mayor transparencia que se promueva sobre el tema, lo cual tiene implícita una exigencia de marcos normativos en mayor número de jurisdicciones.

Debido a no contar con una clara definición para el reaseguro financiero no es posible efectuar una estricta delimitación respecto al reaseguro tradicional y por ende se hace difícil también estimar el tamaño del mercado. La Swiss Re estimaba el volumen del mercado de reaseguro financiero entre 10 y 12 billones de dólares en el 2002. La cuota de las primas que corresponden a Estados Unidos, según Hannover Re (reasegurador alemán con operaciones en todo el mundo), es de más del 50% del total del mercado. Es decir, el sector de reaseguro finito en Estados Unidos es de mayor volumen que el de reaseguro tradicional de ramos generales. Una de las razones principales para la falta de claridad respecto al tamaño del mercado es la pública negativa percepción que se tiene sobre estos instrumentos lo

cual, según Hannover Re, hace dudar a sus usuarios de hacer pública su práctica. Es decir las cifras que se manejan están basadas en información voluntaria. Al respecto, no sorprende que Estados Unidos sea el país dominante de reaseguro financiero y donde pueda haber más predisposición a revelar el estar operando con esos instrumentos puesto que cuenta con reglas explícitas del tema, a diferencia de Europa que, con excepción del Reino Unido, no cuenta con ellas.

Definir las cuotas de mercado de cada uno de sus oferentes es todavía más complejo que delimitar el tamaño del mercado de reaseguro financiero. Según una publicación de WestLB Panmure de enero del 2003, Swiss Re, Bershike Hathaway y Hannover Re son consideradas las tres mayores proveedoras del mundo de reaseguro financiero. Sin embargo todos los reaseguradores profesionales[10] ofrecen soluciones finitas.

Algunas de las razones para esperar un crecimiento de la demanda del reaseguro financiero son sintetizadas por WestLB Panmure en lo siguiente:

1. La reducción de las capacidades de reaseguro en algunos ramos de seguros.
2. El crecimiento significativo de precios en el mercado tradicional.
3. La necesidad de protección contra riesgos no asegurables a la fecha.
4. Los requerimientos del mercado de capitales sobre, por ejemplo, la predictabilidad de resultados.
5. La necesidad, debido a estar así plasmado en sus respectivas misiones empresariales, de enfocarse en sus áreas fuerza.
6. La consolidación de las tendencias de la industria de seguros.

[10] Se conoce como reasegurador profesional a la empresa especializada en operaciones de reaseguro de manera exclusiva, es decir no efectúa operaciones como asegurador primario.

7. La tendencia hacia las normas de contabilidad de los Estados Unidos y los lineamientos de la IAIS aumentan la volatilidad de los resultados así como la pérdida de equiparación de las reservas.
8. El declive de la base de capital de la industria reaseguradora.

De otro lado cabe señalar que los reaseguradores finitos los cuales no están exentos de riesgo. Es más, debería ser principal preocupación de los supervisores de mercados de seguros no muy desarrollados, que las empresas nacionales aún no ofrezcan coberturas de reaseguro finito, puesto que la gran mayoría no cuenta con departamentos de administración de riesgos con el conocimiento y la experiencia suficientes para brindar estas soluciones técnicamente.

Una de las mayores dificultades para la administración de coberturas finitas es que estas están asociadas generalmente a negocios de cola larga cuyo riesgo es difícil de administrar.

PARTE III: NORMAS SOBRE REASEGURO FINANCIERO

CAPÍTULO 6: EVALUACIÓN DEL MARCO NORMATIVO EXISTENTE

6.1 Introducción

Si bien la aparición de las operaciones de reaseguro financiero se remonta a los años 60, como se mencionó anteriormente, el auge de éstas se produce en los 90. Este auge estuvo acompañado de la adopción, por parte de las autoridades reguladoras de mercados grandes como Estados Unidos y Reino Unido, de normas específicas sobre reaseguro financiero. Esa definición de las reglas de juego viene posibilitando el desarrollo, dentro de márgenes legales, de estos nuevos instrumentos, dinamizando el mercado asegurador de sus jurisdicciones y de otros mercados que también han regulado el tema como: México, Singapur, Taiwán, entre otros, permitiendo las ventajas privadas y macroeconómicas señaladas en el Capítulo 3. Incluso en los casos en que las normativas pudieran ser demasiado restrictivas, es claro que existe mucha mayor confianza, tanto para los aseguradores como para los reaseguradores, de operar en un ambiente con un determinado pronunciamiento de la autoridad reguladora y supervisora sobre el tema. Al respecto, la IAIS[11] aún no tiene una regulación específica que sea sugerida a sus países miembros, por ello hasta la actualidad se sigue tomando como referencia la reglamentación de los Estados Unidos.

Un aspecto básico y que está totalmente entendido por todos los agentes involucrados en las transacciones de reaseguro financiero, es que para los reguladores el punto clave para el reconocimiento de un contrato de reaseguro de

[11] IAIS: Insurance Association of Insurers Supervisors

cualquier modalidad alternativa, incluso de reaseguro financiero, es que presente una efectiva transferencia de riesgo de seguros.

Por lo tanto, el efecto que los contratos de reaseguro financiero pueda causar en el Balance General o en el Estados de Ganancias y Pérdidas de la empresa, depende rigurosamente de si esos contratos son tomados como reaseguro, por los supervisores, y no como contratos de crédito o de mero financiamiento.

Lamentablemente no ha habido consenso en los criterios adoptados por una u otra autoridad supervisora, en muchos casos los criterios pueden llegar a ser distantes e incluso algo imprecisos. Esta es una de las razones por las cuales los contratos de reaseguro financiero han evolucionado de manera poco estándar o con variadas características, satisfaciendo las exigencias de cada jurisdicción.

6.2 Marco Normativo de los Estados Unidos

El país que primero desarrolló una reglamentación sobre la contabilización del reaseguro financiero fue Estados Unidos, mediante su Statement of Financial Accounting Standard N° 113 - SFAS N° 113, acordado en 1992. En este documento se definen los métodos de contabilidad externa, concordantes con los General Accepted Accounting Principles de EE.UU. - US-GAAP. La característica más representativa de esta norma es la definición de dos criterios esenciales para la aceptación de un contrato de reaseguro financiero como un contrato de reaseguro:

1. Además del riesgo de suscripción, un monto significativo de riesgo de timing debe ser también transferido.
2. El riesgo de pérdida del reasegurador debe ser significativo.

Dado que el término "significativo" era impreciso, posteriormente surgió la regla "10/10" que establece que un contrato de reaseguro finito contiene un nivel adecuado de transferencia de riesgo de seguros, si existe una probabilidad de por lo menos 10% que el reasegurador experimente una pérdida de más del 10% del valor presente de las primas de reaseguro recibidas mediante el contrato. El uso de esta regla se ha extendido como un estándar contable en aquellas jurisdicciones donde no existe regulación explícita sobre esta materia.

La SFAS N° 113 restringió, sin embargo, el uso del reaseguro finito. Su adopción surgió en respuesta al entorno de los 80 en que los contratos de reaseguro financiero eran empleados con fines de financiamiento y en que los aseguradores primarios solían ocultar la verdadera situación de estos contratos. Una manera clara de ver la limitación de los efectos (efectos positivos desde el punto de vista privado) del reaseguro financiero es observando lo ocurrido en relación a los contratos de Loss Portfolio Transfer - LPT. La contabilidad externa impedía que el Balance General se presente neto de las LPT, así el efecto resultante de la diferencia entre las reservas cedidas y la prima de reaseguro debe distribuirse a lo largo de toda la vigencia del contrato. Las reservas técnicas no pueden liberarse en el ejercicio actual, incluso si el reasegurador asume un riesgo de seguros sustancial.

Análogamente la Emerging Issues Task Force 93-6 - EITF 93-6 dada en julio de 1993 en Estados Unidos restringe las ventajas privadas, esta vez de los Spread Loss Treaty -SLT, los cuales –con el auxilio de la cuenta de experiencia- permiten una distribución en el tiempo de los pagos de siniestros. En este caso se establece que los aseguradores deberán colocar en el activo los saldos positivos de aquellas

cuentas de experiencia y en el pasivo los saldos negativos de las mismas. Es decir, se borra el efecto nivelador de los SLT sobre los resultados. Sin embargo, esta norma sólo es aplicable en los casos en que el asegurador esté obligado contractualmente a compensar la cuenta empírica.

Cabe precisar que la SFAS aplica sobre la contabilidad externa y que el ente supervisor de seguros de los Estados Unidos es la National Association of Insurance Commissioners – NAIC la cual establece las normas para la rendición de cuentas llamadas Statutory Accounting Principles –SAP. Al respecto, el capítulo 22 del Accounting Practices and Procedure Manual contiene algunos puntos que pueden considerarse diferentes con lo establecido en la SAFS N° 113, como es la publicación de un aumento inmediato del capital propio originado por un contrato LPT. Es decir, al interior de los Estados Unidos pueden existir criterios inconsistentes entre los correspondientes a las normas de contabilización externa dadas por la Accounting Financial Statutory Board (aprueba las SAFS) y las establecidas por la NAIC sobre rendición de cuentas.

6.3 Marco Normativo del Reino Unido

En contraste con las estipulaciones restrictivas de Estados Unidos, las reglas del Reino Unido, para muchos expertos en reaseguro como Hannover Re, tienden mas bien a promocionar el concepto de reaseguro financiero. La regulación concerniente a métodos de contabilidad externa del Reino Unido se denomina Financial Reporting Standard - FRS . Específicamente es la FRS 5/94 titulada "Reportando la Sustancia de las Transacciones" la que promueve la transparencia de los Estados Financieros

y la FRAG 35/94 la que describe su aplicación. En lo referente al reaseguro financiero, como siempre el punto clave es determinar si esos instrumentos pueden ser consideradas como contrato de reaseguro. En contraste con lo señalado por la SFAS N° 113 de EE.UU., en el Reino Unido la transferencia de riesgo de timing es suficiente para que un contrato sea aceptado como reaseguro. Un contrato es de reaseguro si:

1. Existe una probabilidad realista que el reasegurador sufra una pérdida significativa por la transacción, o
2. Un significativo espectro de resultados es posible.

Vale decir, en el caso del Reino Unido sólo el cumplimiento de uno de los dos criterios es suficiente para permitir al contrato de reaseguro financiero actuar como reaseguro.

Por ejemplo, un contrato de reaseguro finito en que el reasegurador tiene un 5% de probabilidad de perder el 10% del valor presente de la prima de reaseguro, sería admitido como reaseguro en Reino Unido mas no así en Estados Unidos, donde como hemos visto anteriormente se espera que esa probabilidad sea de por lo menos 10%.

CAPÍTULO 7: CRITERIOS MÍNIMOS A SER NORMADOS EN RELACIÓN AL REASEGURO FINANCIERO – CASO PERUANO.

A continuación se proponen los aspectos que a criterio propio debería contener una normativa sobre reaseguro financiero para el caso peruano, a fin que puedan aprovecharse las ventajas macroeconómicas de estos instrumentos así como las ventajas privadas dentro de un marco que promueva la solvencia y transparencia de las operaciones de seguros y reaseguros del país.

7.1 Identificación de los Contratos de Reaseguro Financiero

El paso inicial para la supervisión de este tema es la identificación de los contratos de reaseguro financiero. Para ello, la propuesta normativa deberá definir los factores que permitan tipificar un contrato de reaseguro como de reaseguro financiero.

Estos factores deberán guardar concordancia con las definiciones de reaseguro financiero que los países de la IAIS han dado. Para ello podrá aproximarse a una definición a través del establecimiento de las características que distinguen al reaseguro financiero, como por ejemplo, si el contrato:

1. Es de duración plurianual.
2. Es retroactivo.
3. Muestra un significativo incremento de los activos netos de la cedente.
4. Presenta una cláusula de distribución de ganancias cuantitativamente anormal.
5. Contiene un descuento implícito de provisiones técnicas.
6. Contiene remuneraciones para los reaseguradores no ligadas a la mayor toma de riesgos.

Como medida inicial para conocer si estos contratos vienen siendo empleados por las compañías de seguros peruanas se enviaría un cuestionario a ser firmado por el gerente general, el gerente o responsable de reaseguros, el contador y el auditor interno en el que las empresas respondan por lo menos a las siguientes preguntas sobre cada uno de sus contratos de reaseguros que tengan por lo menos tres de las características previamente señaladas:

1. ¿Cuál es el objetivo buscado con ese contrato?
2. ¿Cuál es el periodo de vigencia?
3. ¿Cómo está definido y en qué monto el pago de la prima de reaseguro?
4. ¿Qué riesgos cubre?
5. ¿Puede separar con precisión el componente de transferencia de riesgo de seguros del de transferencia de riesgo financiero?
6. ¿Cómo varía la presentación de su Balance General y su Estado de Ganancias y Pérdidas tras la consideración del referido contrato como reaseguro? Adjunte un flujo de caja proyectado para el período contractual.
7. ¿Los procedimientos operativos convenidos en el contrato exigen la posesión de una cuenta alterna a las de los Estados Financieros auditados que reportará al ente supervisor?
8. ¿Los reaseguradores que brindan la cobertura a su contrato vienen contando durante los últimos tres años con calificaciones de “no vulnerable” superadas en exceso, es decir han obtenido por lo menos AA durante dicho período?
9. ¿Cuál es la jurisdicción a la que pertenece y la autoridad reguladora a la que está sometido el reasegurador?

10. ¿Conoce usted suficientemente la trayectoria de sus contrapartes en el contrato como oferentes de reaseguro financiero y otras modalidades alternativas?
11. ¿Qué datos cuantitativos respecto a la experiencia del reasegurador con estos instrumentos puede brindarnos (número de años operando en seguros y reaseguros, número de años operando en reaseguro financiero, cantidad de pólizas vendidas por periodo, montos asegurados bajo su responsabilidad, montos de siniestros efectuados, indicadores financieros de sus resultados, entre otros).
12. Si existe de por medio la participación de un broker, ¿se encentra autorizado y registrado por la SBS?
13. ¿Su contrato establece con claridad cuáles son los mecanismos a seguirse en caso se produzca la insolvencia del reasegurador durante la vigencia del contrato?
14. Análogamente, ¿se definen los procedimientos en caso de insolvencia de la cedente?

7.2 Evaluación del Nivel de Riesgo de Seguro Transferido

Una vez identificado el contrato de reaseguro financiero deberá analizarse si a través de éste se está cediendo significativamente riesgos de seguros. Para ello se sugiere que se adopten criterios más específicos que los de Reino Unido, similares a los de Estados Unidos, puesto que nuestro mercado asegurador es pequeño en relación al

mercado global y puesto que los contratos de reaseguro en esta región tienen incipiente desarrollo.

La adopción de la regla 10/10 sería una norma apropiada a implementar en nuestro mercado a fin de asegurar una probabilidad razonable que el reasegurador experimente una pérdida significativa debida al contrato. Con ello se estaría cumpliendo el principio de reaseguros por el cual las partes contractuales comparten la misma suerte; además, su clara definición facilitaría su adopción por parte de cedentes y cesionarias y su supervisión por parte de la Superintendencia de Banca y Seguros.

Adicionalmente, debería quedar claro en la normativa que todo contrato que no efectúe una transferencia de riesgo de seguros efectiva y significativa o que no admita la posibilidad de pérdida del reasegurador será considerado como instrumento de financiamiento; y, dependiendo de la complejidad del caso, como maquillador del Balance General, y no como contrato de reaseguro, por ende no estaría permitido deducir reservas a causa de estos contratos.

Al respecto el cuestionario anterior pudiera incluir dos preguntas adicionales:

15. ¿Si se aplicaran los criterios de transferencia de riesgos significativos, su contrato pasaría la prueba, es decir cumple con ese criterio?
16. ¿Si se aplicara el criterio de probabilidad significativa de experimentar una pérdida relevante por parte del reasegurador, su contrato pasaría la prueba?

La constatación de lo respondido deberá efectuarse en visita de inspección que podrá programarse de manera especial según se establezca el nivel de criticidad del caso en evaluación.

7.3 Acciones a Tomar al Identificar Contratos de Reaseguro Financiero Suscritos para Maquillar el Balance General

Una vez identificados los contratos en los que prima el objetivo de alterar los Estados Financieros y no los de transferencia real de riesgos de seguros, deberán tomarse acciones, las cuales también deberán estar explícitamente contenidas en la normativa.

Estas acciones requieren pasos previos coherentes con los objetivos de transparencia del ente supervisor y con las demás normas que regulan la contabilización de las operaciones de seguros, por lo que previamente se requiere también una adecuación del Plan de Cuentas vigente para el sector asegurador.

Las acciones a tomarse ante el descubrimiento de operaciones tendientes a maquillar los Estados Financieros deberán ser anunciadas al sistema con al menos seis meses de anticipación, dando así plazo para que las compañías de seguros cancelen o adopten las medidas necesarias sobre las operaciones de este tipo que pudieran estar desarrollando.

En caso de tomarse conocimiento del uso de contratos con más de tres de las características de los reaseguros financieros señaladas y que no hayan sido oportunamente reportados ni mencionados en los cuestionarios a la autoridad supervisora (SBS), se deberían aplicar sanciones previa y claramente definidas, por

lo que esta propuesta tiene como implicancia la necesidad de actualizar el Reglamento de Sanciones de la SBS. Dicha actualización debería culminarse con antelación a la publicación de la norma de reaseguro financiero.

Las sanciones a implementarse ante la no revelación u ocultamiento de términos de los contratos de reaseguro financiero deberían ser drásticas y tener como implicancia la restricción futura de autorizaciones para el desarrollo de estas prácticas, generándose así el incentivo de declarar con oportunidad y transparencia todos los términos que fueran necesarios.

Si se observara que la empresa está disminuyendo reservas basada en contratos de reaseguro financiero donde no existe una real transferencia de riesgo, deberá ordenarse la restitución de la misma.

Los Estados Financieros Auditados deberán reflejar en sus notas aclaratorias el detalle de las operaciones retrospectivas y prospectivas que pudiera estar realizando la cedente, esto exige una previa difusión del tema a las Sociedades de Auditores Externos.

Bajo ninguna circunstancia, por lo menos durante la vigencia de una primera norma (aproximadamente los siguientes cinco años) y mientras el mercado internacional sobre reaseguro financiero no haya evolucionado y madurado, se debería autorizar a una empresa nacional a brindar ese tipo de cobertura en su función de reaseguradora. Para hacerlo deben previamente contar con un equipo técnico que incluya actuarios, administradores de riesgo con formación técnica específica en la materia y suficientes bases de datos y herramientas para poder estimar sus

resultados y niveles de reserva necesarios para respaldar los riesgos que estarían asumiendo.

CONCLUSIONES

1. Al seguro de las compañías aseguradoras se les denomina reaseguro. El reaseguro es un instrumento técnico que permite cubrir parte de los riesgos asumidos por el asegurador primario, también llamado asegurador directo o cedente, disminuyendo así la posibilidad de verse en dificultades para hacer frente a sus obligaciones (pago de siniestros y otros) o incluso de la posibilidad de quebrar a causa de un siniestro significativo.

2. La importancia del reaseguro radica en que permite homogenizar la cartera de asegurados al permitir reasegurarse los riesgos (materias aseguradas) de importes elevados o especialmente expuestos; además, amplía la capacidad de suscripción de la cedente o su capital disponible ya que el reasegurador asume una cuota de los riesgos dejando a disposición una parte de las reservas necesarias; también, caben señalar los beneficios que brinda el reasegurador relacionados a su expertise y otros que agregan valor a la aseguradora.

3. Los reaseguros de manera general pueden ser divididos en tradicionales y no tradicionales. Entre los reaseguros tradicionales se pueden distinguir varios sub grupos de reaseguros según el criterio de categorización pueden separase en facultativos y obligatorios o en proporcionales y no proporcionales. De otro lado, entre las modalidades de transferencia de riesgos no tradicionales se encuentra el reaseguro financiero. Las diversas modalidades de reaseguro financiero se desarrollan en base a los esquemas tradicionales.

4. El reaseguro financiero es una combinación de productos de banca y de reaseguro. El cliente paga una prima usualmente más elevada en comparación con el reaseguro tradicional, esta prima se invierte y gana intereses. De esta manera dispone de una cobertura ampliada que se autofinancia con el paso del tiempo.

5. Algunas publicaciones distinguen al reaseguro financiero del reaseguro finito según sea menor o mayor el énfasis que se da a la transferencia de riesgos de seguros. Otros, como en el caso de la presente monografía emplean los términos de manera indistinta.

6. El reaseguro financiero responde a las necesidades individuales de los clientes y exige una planificación y equilibrio de flujos y recursos financieros. La cobertura brindada es plurianual por lo que los costes son calculables con antelación y se establecen relaciones de más largo plazo entre las partes. Adicionalmente, en el reaseguro finito se reembolsa a la aseguradora de una parte sustancial de las ganancias obtenidas en un periodo de varios años. Finalmente, el rendimiento de las inversiones se considera explícitamente en el cálculo de la prima.

7. De manera general se pueden señalar cuatro tipos más importantes de cobertura finita: Loss Portfolio Transfers (LPT), en que el asegurador directo transfiere reservas para siniestros pendientes al reasegurador finito; Adverse Development Cover (ADC) en que el asegurador directo adquiere coberturas que superan las

reservas de siniestros pendientes ya constituidas; Finite Quota Share (FQS) referidas al año de suscripción en curso y a años futuros, y el Spread Loss Treaty (SLT) en que se reducen los riesgos financieros asociados al momento de pago de las obligaciones.

8. Se estima que el tamaño mundial del mercado de reaseguro financiero es de 10 a 12 billones de dólares y que Estados Unidos es el país donde se concentran más del 50% de estas operaciones. Una de las principales razones para ello es el marco normativo específico aprobado en EE. UU. en el año 1992; además, la imagen negativa que se ha asociado a esas operaciones hace que muy pocos usuarios europeos tengan voluntad de informar sobre el empleo de estos instrumentos.

9. Las actuales condiciones en el mercado de reaseguros tradicional hace que se proyecten aumentos en el sector de reaseguros financieros. A fin de promover la solvencia y transparencia de los mercados de reaseguros, es necesario el mayor desarrollo de marcos normativos; actualmente, solo unos pocos países, entre ellos EE.UU. Reino Unido, México, Singapore y Taiwán han desarrollado normas sobre el tema.

10. En el caso peruano se debería considerar el establecimiento de reglas claras para el desarrollo de estas operaciones. Dichas reglas deberán ser concordantes con otros documentos a ser actualizados con anterioridad a fin de contar con un

marco normativo coherente, entre esos documentos están: el Plan de Cuentas del sistema asegurador, el Reglamento de Sanciones. Adicionalmente es de utilidad una apropiada difusión del tema de manera especial a las Sociedades de Auditores Externos.

11. Entre los criterios mínimos que deben ser normados sobre el reaseguro financiero que en esta monografía se proponen, están los aspectos referentes a la identificación de un contrato de reaseguro financiero mediante la evaluación de ciertas características definidas explícitamente en la norma; los puntos relativos a la determinación del nivel de riesgo de seguro transferido; y, las acciones puntuales a ser tomadas al identificar contratos que tengan el objetivo de maquillar balances.

12. Para conocer la existencia de contratos de reaseguro se plantea como paso inicial solicitar a las aseguradoras peruanas que respondan un cuestionario de catorce preguntas. Adicionalmente se plantea que las empresas mismas auto evalúen sus contratos con los dos criterios establecidos por EE.UU. para determinar si existe un riesgo significativo y una probabilidad relevante que el reasegurador experimente una pérdida significativa (regla 10/10).

13. En general, al estar implicados más riesgos y de naturaleza compleja, la reglamentación que se plantea sobre estas operaciones es más exigente.

BIBLIOGRAFÍA

Australian Prudential Regulation Authority (1994), Circular No. *G3/94*.

Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (México), *Reglas para la Operación del Reaseguro Financiero*, 28 de enero de 2003.

Comunidad Europea (1999), *Revisión de la Situación Financiera Global de una Empresa de Seguros*, Documento MARKT/2095/99, 1999.

Insurance Department (Taiwán) *Financial Reinsurance Guidelines, 18 de julio de 2003.*

Equilibria Consultores, *Finite Reinsurance: El Enfoque más Inteligente*, Mercado Asegurador No. 206, Agosto 1996.

Financial Accounting Standard Board (EE.UU.), *Statement of Financial Accounting Standards N° 113: Accounting and Reporting for Reinsurance of Short-Duration and Long-Duration Contracts.*

Institute of Chatered Accountants (Reino Unido), *FRAG 35/94 The Application of FRS 5 to General Insurance Transactions*, 1994.

Guillermo Pastore (2000), "Alternativas de Reaseguro Contractual: Tradicional, Financiero y Finite", Estrategas No. 42.

Jairo Alberto Pérez Muñoz (Conferencia 2001), *El reaseguro Financiero en Colombia*.

Monetary Authority of Singapore, MAS Issues Notices on Financial Reinsurance, 18 de agosto de 1999.

Roberts, J. (1991), *El reaseguro financiero*. New York. The Clarendon Group.

Stoffel Frank (2003), Financial Reinsurance. West LB Panmure.

Suiza de Reaseguros (1997), *La transferencia alternativa de riesgos mediante el reaseguro finite risk: Una contribución eficaz a la estabilidad de la industria de seguros*, Sigma No. 5/1997.

Suiza de Reaseguros (1999), *La transferencia alternativa de riesgos para empresas: ¿Moda o paradigma de gestión de riesgos del siglo XXI?*, Sigma No. 2/1999.

Superintendente de Seguros Venezuela (2000), *Normas No. 2703 189° y 140°*, Gaceta Oficial No. 36862 , 04 de enero de 2000.