



UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y JURÍDICAS

Trabajo de Titulación:

"ESTUDIO DEL PROGRAMA DE REASEGURO INTERNACIONAL DE LA  
COMPAÑÍA LIBERTY SEGUROS S.A. ECUADOR Y SU INCIDENCIA  
ECONÓMICA FRENTE A EVENTOS SINIESTRALES DURANTE LA OPERACIÓN  
2014"

Realizado por:

LUIS ANDRÉS ROBLES PÉREZ

Director:

ING. PATRICIO VILLAVICENCIO. MSC

Como requisito para la obtención del título de:  
INGENIERO COMERCIAL EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

Quito, Agosto 2015

ESTUDIO DEL PROGRAMA DE REASEGURO INTERNACIONAL DE LA COMPAÑÍA LIBERTY SEGUROS S.A.  
ECUADOR Y SU INCIDENCIA ECONÓMICA FRENTE A EVENTOS SINIESTRALES DURANTE LA  
OPERACION 2014

## **DECLARACIÓN JURAMENTADA**

Yo, LUIS ANDRÉS ROBLES PÉREZ, con cédula de identidad # 171482005-5, declaro bajo juramento que el trabajo aquí desarrollado es de mi autoría, que no ha sido previamente presentado para ningún grado a calificación profesional; y, que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

A través de la presente declaración, cedo mis derechos de propiedad intelectual correspondientes a este trabajo, a la UNIVERDIDAD INTERNACIONAL SEK, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su reglamento y por la normativa institucional vigente.

Luis Andrés Robles Pérez  
C.C.: 171482005-5

## **DECLARATORIA**

El presente trabajo de investigación titulado:

"ESTUDIO DEL PROGRAMA DE REASEGURO INTERNACIONAL DE LA  
COMPAÑÍA LIBERTY SEGUROS S.A. ECUADOR Y SU INCIDENCIA  
ECONÓMICA FRENTE A EVENTOS SINIESTRALES DURANTE LA OPERACIÓN  
2014"

Realizado por:

**LUIS ANDRÉS ROBLES PÉREZ**

Como Requisito para la Obtención del Título de:

**INGENIERO COMERCIAL EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

Ha sido dirigido por el profesor

**ING. PATRICIO VILLAVICENCIO. MSC**

Quien considera que constituye original de su autor

Patricio Villavicencio

**DIRECTOR**

## **DEDICATORIA**

*A mis padres por ser la semilla esencial de mi existencia, a ellos, por haberme proveído del regadío diario e incondicional que permitiera sintetizar mi particular forma de saber, proceder y pensar, a ellos, por ser la salvaguardia perfecta e incondicional de mi vida, a ellos, pues sin ellos, éste logro no hubiera sido posible.*

*Luis Andrés Robles Pérez*

## **AGRADECIMIENTO**

Te agradezco a ti Dios, por acompañarme en cada camino recorrido, por ser mi guía, mi consejero y mi amigo, por llevarme de la mano una vez más hasta llegar con éxito a éste nuevo destino.

Gracias también a mi hija, la persona más importante de mi vida, pues su amor, su inocencia, su ternura, y sus muestras de admiración, han sido factores determinantes en la consecución de nuevos logros que convergen en mi crecimiento personal y profesional.

Luis Andrés Robles Pérez

## **RESÚMEN**

La presente investigación evalúa el comportamiento del mercado reasegurador global y analiza las diferentes formas y factores que se toman en cuenta para la celebración de los contratos anuales de reaseguro.

El objetivo de éste estudio técnico es evidenciar una reducción de costos mediante la aplicación de técnicas instituidas mundialmente y aplicables en cada una de las etapas de estudio, evaluación, control y beneficios, sin que esto signifique poner en riesgo la estabilidad organizacional o errar en la compra de una cobertura apropiada y suficiente.

El desarrollo de éste trabajo se basa en aplicar algunas de las formas técnicas de cómputo más conocidas y negociadas a nivel local e internacional para obtener la mejor tasación para la compañía.

El conocimiento de la calidad de cartera y su comportamiento durante el tiempo será un factor determinante para la identificación del tipo de reaseguro requerido y para el cálculo de los indicadores que permitirán la mejor evaluación de costos anuales.

## **SUMMARY**

This research evaluates the behavior of the global reinsurance market and analyzes the different forms and factors taken into account for the conclusion of annual reinsurance contracts.

The objective of this technical study is to show a reduction in costs by applying instituted worldwide and techniques applicable in each of the stages of study, evaluation, control and benefits, without implying organizational stability put at risk or err on the purchase of appropriate and sufficient coverage.

The development of this work is based on applying some of the techniques known forms of computer and negotiated at local and international levels to get the best pricing for the company.

Knowing the quality of the portfolio and its behavior over time will be a key for identifying the type of reinsurance and required to calculate the indicators to better assess the annual cost factor.



## ÍNDICE

<b>DECLARACIÓN JURAMENTADA .....</b>	<b>iii</b>
<b>DECLARATORIA .....</b>	<b>iv</b>
<b>DEDICATORIA .....</b>	<b>v</b>
<b>AGRADECIMIENTO.....</b>	<b>vi</b>
<b>RESÚMEN.....</b>	<b>vii</b>
<b>SUMMARY .....</b>	<b>viii</b>
<b>FASE I - EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN .....</b>	<b>1</b>
<b>1. Planteamiento del problema.....</b>	<b>1</b>
1.1 Formulación del problema .....	2
1.2 Sistematización del problema .....	3
1.3 Objetivo general .....	3
1.4 Objetivos específicos.....	3
1.5 Justificaciones .....	4
1.6 Identificación y caracterización de las variables .....	4
1.7 Novedad y/o innovación. ....	5
<b>2. El método.....</b>	<b>5</b>
2.1 Nivel de estudio .....	5
2.2 Modalidad de investigación .....	5
2.3 Método.....	6
2.4 Población y muestra.....	6
2.5 Operacionalización de variables .....	6
2.6 Selección de instrumentos de investigación .....	7
2.7 Validez y confiabilidad de los instrumentos.....	7
<b>3. Aspectos administrativos .....</b>	<b>7</b>
3.1 Recursos humanos .....	7
3.2 Recursos técnicos y materiales.....	8
3.3 Recursos financieros .....	8
3.4 Cronograma de trabajo .....	8
<b>FASE II –FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA Y DIAGNÓSTICO .....</b>	<b>9</b>
<b>1. Fundamentación teórica .....</b>	<b>9</b>
1.1 Marco conceptual .....	10
1.2 Marco teórico .....	13
1.2.1 El reaseguro.....	13
1.2.1.1 Definición de reaseguro.....	13
1.2.1.2 Aspectos legales .....	14
1.2.1.3 Elementos imprescindibles del reaseguro.....	16
1.2.1.4 Valoración y operaciones del reaseguro .....	17
1.2.1.5 Funciones del reaseguro .....	18
1.2.1.6 Clasificación del reaseguro .....	19
1.3 Marco referencial.....	21
1.4 Marco legal .....	22
<b>2. Diagnóstico .....</b>	<b>23</b>
2.1 Ambiente externo .....	23

2.1.1	Macro entorno.....	23
2.2	Ambiente interno.....	34
2.2.1	Cadena de valor y/o fuerzas competitivas.....	34
<b>3.</b>	<b>Investigación de campo .....</b>	<b>44</b>
3.1	Elaboración de los instrumentos de investigación. ....	44
3.2	Recolección de datos .....	44
3.3	Procesamiento, análisis e interpretación.....	45
3.3.1	Entrevista a expertos .....	45
<b>FASE III - VALIDACIÓN DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO.</b>		
.....		<b>52</b>
<b>1.</b>	<b>Elementos técnicos para la celebración de los contratos de reaseguro .....</b>	<b>52</b>
1.1	Determinación de la retención.....	52
1.1.1	Retención por evento. ....	53
1.1.2	Retención por póliza o riesgo.....	54
1.2	Disposición de la Capacidad .....	60
1.2.1	Capacidad del contrato sobre valor asegurado .....	61
1.2.2	Repartición entre la retención y la capacidad.....	61
1.2.3	Capacidad del contrato en base del Siniestro Máximo Probable PML.....	62
1.3	Fijación de la vigencia .....	65
1.4	Fijar las exclusiones.....	66
1.5	Demás condiciones .....	66
1.5.1	Estipulación de siniestros al contado .....	66
1.5.2	Estipulación de arbitraje y jurisdicción. ....	66
1.5.3	Estipulación del plazo de envío de cuentas .....	67
1.5.4	Estipulación de la suma catastrófica .....	67
<b>2.</b>	<b>Condiciones económicas de los tratados de reaseguro.....</b>	<b>68</b>
2.1	Selección de la mejor variedad de comisiones para la compañía .....	68
2.1.1	Comisión fija .....	68
2.1.2	Comisión escalonada .....	69
2.1.3	Comisión adicional.....	70
2.2	Selección de la participación en los beneficios .....	71
2.2.1	Gastos de administración y resultados del contrato.....	71
2.2.2	Partidas positivas o ingresos .....	72
2.2.3	Partidas negativas o gastos.....	72
2.2.4	Resultados de la cuenta de participación en beneficios .....	72
2.3	Selección de tipos de depósitos .....	77
2.3.1	Depósitos de primas .....	77
2.3.2	Depósitos de siniestros .....	78
<b>3.</b>	<b>Condiciones administrativas de los contratos de reaseguro .....</b>	<b>78</b>
3.1	Cuentas de reaseguro .....	78
3.1.1	Método de cuenta corriente .....	79
3.1.2	Características del contrato de reaseguro .....	80
3.1.3	Partidas de las cuentas .....	81
3.1.4	Presentación de las cuentas.....	81
3.1.5	La frecuencia en la elaboración de las cuentas.....	82
3.1.6	Evidencia y análisis de las cuentas.....	83
3.1.7	Aprobación del estado de cuenta.....	84
3.1.8	Retrasos en el pago de saldos .....	84
3.2	Métodos operativos. Traspasos de carteras de primas y siniestros .....	84
3.2.1	Traspasos de cartera primas y siniestros.....	90
<b>4.</b>	<b>Contratos de Reaseguro, estudios a las modificaciones y cambios.....</b>	<b>94</b>
4.1	Cambio de contrato Cuota Parte a Excedente y a Protección de Exceso de .....	94
Pérdida XL. ....		94

4.2	Distribución de siniestros para la cedente .....	97
4.3	Estudio de la cobertura bajo la modalidad por riesgo o WXL .....	98
4.4	Estudio de cobertura bajo la modalidad por evento o CAT .....	99
4.5	Estudio de la cobertura de exceso de pérdida anual o Stop Loss .....	100
4.6	Estudio de la prima de reinstalación.....	101
4.7	Estudio del R.O.L. /Pay Back .....	103
4.8	Estudio de la tramificación (Líneas).....	104
<b>5.</b>	<b>Estudio del precio del reaseguro y cálculo de la prioridad .....</b>	<b>105</b>
5.1	La experiencia siniestral del reasegurador.....	106
5.2	Gastos no proporcionales working y prioridad .....	107
5.3	Prioridades escalonadas.....	108
5.4	Prioridad y Stop Loss .....	108
5.5	Las reinstalaciones .....	110
5.6	Gross Net Premium Income G.N.P.I.....	112
<b>6.</b>	<b>Gestión para cotizar protecciones de reaseguro .....</b>	<b>114</b>
6.1	Cotización método XL por riesgo / métodos determinísticos .....	115
6.1.1	( BCP) Burning Cost Puro.....	115
6.1.2	(BCI) Burning Cost Indexado.....	119
6.1.3	(BCPT) Burning cost puro triangulado .....	124
6.1.4	Cotización por “Exposure” .....	131
6.2	(CATXL) Métodos Pay Back y Comparativo .....	134
6.2.1	Método Pay Back .....	135
6.2.2	Método comparativo .....	137
6.2.3	Análisis financiero final .....	139
<b>7.</b>	<b>Conclusiones y Recomendaciones .....</b>	<b>142</b>
<b>8.</b>	<b>Bibliografía.....</b>	<b>144</b>

## FASE I - EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

### 1. Planteamiento del problema

Las empresas de seguros mantienen una participación importante en el aspecto económico y social del país, reflejándose actualmente una creciente necesidad de contratación proveniente de los sectores comercial, industrial, de personas naturales y jurídicas dada la mejora importante y sostenida de la economía ecuatoriana en los últimos años, impulsada especialmente por los incentivos estatales que manejan propósitos inclusivos que aseguren el desarrollo social enfocando esfuerzos hacia la creación de microempresas, y a modalidades de créditos concedidos al consumo para promover el mercado inmobiliario junto al sector financiero público y privado que han reducido las tasas de interés para concesiones de créditos hipotecarios logrando mantener un mercado de éxito y confiable al alcance de los consumidores incrementando y dinamizando la demanda de seguros y reaseguros conforme se va dando la implementación de nuevas políticas.

Es necesario difundir el papel que desempeña el seguro en todos los aspectos diarios de la actividad y convivencia humana y visualizar las protecciones propias que una compañía de seguros debe tener para garantizar el cumplimiento de sus obligaciones a corto y largo plazo asegurando además su crecimiento y permanencia en el mercado.

La constante innovación, evaluación, exigencia y seguimiento que ejercen las autoridades de control en el país y la disponibilidad pública de los resultados de cada Compañía de Seguros son el punto de partida para examinar la problemática del comportamiento siniestral y la importancia del Reaseguro<sup>1</sup> para el control, supervivencia y estabilización de resultados. La omisión de la contratación de un reaseguro o la inobservancia en el análisis de sus términos y condiciones puede ser causal de quiebra y desaparición de una compañía la cual al verse afectada por una ocurrencia cuantiosa, súbita, accidental e imprevista no tendría los suficientes recursos para resarcir la pérdida generada forzándose a liquidar su operación, retirarse del mercado, y dejando además a accionistas, empleados y proveedores sin su fuente de trabajo. A esto se suman las nuevas leyes y reformas que obligan a las

---

<sup>1</sup> **Reaseguro:** Es un contrato por medio del cual un asegurador denominado Reaseguradora, toma a su cargo, total o parcialmente, uno o varios riesgos ya cubiertos por otro asegurador denominado Aseguradora, sin alterar lo convenido entre este y el asegurado. Esta modalidad de aseguramiento garantiza a la compañía de seguros un nivel estable de permanencia en el mercado, es una garantía de compensación para los asegurados, es un mecanismo de estabilización de los resultados para bienestar de los accionistas y es una modalidad de dispersión de riesgos efectivamente probada a nivel mundial.

aseguradoras a tener bases sólidas de patrimonio que garanticen una respuesta satisfactoria hacia sus clientes en el transcurso del tiempo.

La necesidad de fortalecer los conocimientos y explotar las capacidades de la ciudadanía es parte fundamental de las orientaciones de un país en desarrollo, por ello es importante impulsar la formación de profesionales en áreas de conocimiento no tradicionales como lo es el mundo del reaseguro, esto genera además una articulación en la relación entre el Estado y el sector privado pues se evidencia un énfasis en la prioridad de educar a la ciudadanía y generar oportunidades locales de optimización y oferta de productos y servicios que actualmente solo se los consigue en el exterior logrando así impulsar la formación técnica y especializada en el marco de su incorporación en los procesos de sustitución de importación de asesorías técnicas.

El limitado conocimiento técnico interno y el reducido interés y confianza en el país han estancado el desarrollo local del Reaseguro, esto se evidencia dado que desde 1977 en que se fundó la primera compañía reaseguradora en el país nombrada Reaseguradora del Ecuador S.A., hasta la actualidad, existen únicamente dos compañías que prestan este servicio, siendo la segunda fundada en 1990 denominándose Universal Compañía de Reaseguros S.A.

El presente análisis busca identificar y mejorar los factores determinantes del Reaseguro dentro de sus diferentes formas de contratación, evaluación, valoración, y aspectos que inciden en los resultados de la siniestralidad, en la protección del patrimonio, y en los niveles de rentabilidad.

## **1.1 Formulación del problema**

¿Cuál es la importancia de la celebración de los contratos de Reaseguros en una compañía de seguros para el inicio anual de sus operaciones y su dependencia e incidencia directa en la protección operativa, resultados económicos frente a la ocurrencia de siniestros, y garantía de supervivencia en el mercado?

## **1.2 Sistematización del problema**

¿Cuáles son las capacidades de suscripción automática por ramo en Liberty Seguros S.A.?

¿Qué tipo de contratos de reaseguro ha contratado para la operación 2014-2015?

¿Cuál es el aporte que brindan los contratos celebrados para la suscripción de nuevos negocios?

¿Cómo influyen los contratos celebrados en los índices económicos de la compañía?

## **1.3 Objetivo general**

Realizar el estudio del programa de reaseguro internacional de la compañía Liberty Seguros S.A. Ecuador y su incidencia económica frente a eventos siniestros durante la operación 2014

## **1.4 Objetivos específicos.**

- Desarrollar el análisis de los contratos de Reaseguro que permita determinar las protecciones siniestros actuales, su alcance, eficacia e impacto operativo para sugerir mejoras en los términos y condiciones contractuales.
- Analizar el entorno de riesgos que afectan el resultado de la siniestralidad de la compañía para conocer los límites actuales de frecuencia y severidad en reclamos.
- Proponer un plan de reaseguro que afine y garantice las operaciones normales de la compañía y su permanencia en el mercado, adaptando las garantías contractuales al comportamiento y variabilidad actuales del mercado ecuatoriano.
- Analizar los beneficios de adoptar un indicador de retención de la cedente de un 75% con la consolidación de un bouquet proporcional y no proporcional de reaseguradores conformado por compañías del mismo grupo, para generar una reducción de costos fundamentalmente en la adquisición de los contratos de exceso de pérdida operativos y catastróficos obteniéndose una dinámica optimizada frente a los tiempos de respuesta en la recuperación de siniestros.

## 1.5 Justificaciones

Dada la importancia que tienen los seguros en el diario vivir de la sociedad, y siendo el giro del negocio de la compañía proveer de éste tipo de servicio, es necesario que la contratación de los reaseguros avale protección, estabilidad y respaldo ante posibles eventualidades que pueden estar expuestos los asegurados.

Con esta investigación se podrá conocer la importancia, los beneficios, los costos, la influencia y el ineludible aporte que un reaseguro garantiza en las operaciones.

Es muy significativo resaltar los alcances que debe tener un contrato anual de reaseguro frente a los innumerables riesgos que son asumidos por la aseguradora ya que además de garantizar un nivel mínimo de protección debe responder a las necesidades de rentabilidad y prosperidad que la operación necesita para subsistir en el medio.

Las limitaciones a éste análisis están enmarcadas en la poca y reservada información de carácter técnico que el sector asegurador proporciona al medio externo pues la contratación operacional anual es considerada de carácter privado e interno para cada empresa siendo negativa una posibilidad de difusión y capacitación, esto ocasiona desconocimiento e interpretaciones circunstanciales frente a los indicadores siniestrosales que dependen de varios factores y componentes.

El costo de los contratos de reaseguros es determinado en base a la capacidad que la compañía necesita, anhela y puede tener, ésta determinación basa sus nociones en el patrimonio de la empresa, la experiencia en el negocio, el conocimiento del mercado, el conocimiento técnico, las regulaciones legales vigentes, el tipo de cartera, los ramos aprobados, las estadísticas, las probabilidades y el apetito de riesgo y ambición que se decida poner en juego.

## 1.6 Identificación y caracterización de las variables

**Dependiente:** El estudio del programa de reaseguro internacional.

**Independiente:** Su incidencia económica frente a eventos siniestrosales.

### **1.7 Novedad y/o innovación.**

En el negocio del reaseguro, sus políticas y procedimientos garantizan un gobierno corporativo efectivo (accionistas, directorio y alta administración), permitiendo el cumplimiento, supervisión y regulación de las reservas técnicas, liquidez, inversiones y requerimientos de capital de los reaseguradores. A esto se suman las diferentes formas legales, autorizaciones, revocaciones, estándares de idoneidad, supervisión del negocio, inspecciones, controles de auditoría, sanciones y reglas administrativas y contables aplicables tanto a las cedentes como a las aceptantes, y evidencian la correcta aplicación contractual.

El presente estudio demuestra los beneficios económicos y operativos de estructurar un programa de reaseguros con un bouquet limitado de reaseguradores participantes basado en la contratación de compañías internacionales asociadas que garanticen la aplicación de costos adecuados fundamentados en tasas técnicas obtenidas de estudios actuariales de comportamiento siniestral.

## **2. El método**

### **2.1 Nivel de estudio**

Para efectuar este análisis se utilizará el tipo de estudio exploratorio pues su esencia se basa en registros contractuales y documentación física que reposa en los archivos de la Compañía, además de hace uso de las opiniones de expertos en el tema, y determinadas investigaciones dentro del campo asegurador.

### **2.2 Modalidad de investigación**

Las modalidades de investigación a utilizarse serán: 1) De campo dado que se realizará una recopilación de la información de los contratos de Reaseguro de las operaciones aseguradoras que fueron absorbidas para la conformación de la Compañía actual; y, 2) Documental, pues se dispone del sustento de registros impresos contractuales y datos históricos, actuales, reales y públicos dados a conocer mediante el organismo de control ecuatoriano, la Superintendencia de Bancos y Seguros.



### 2.3 Método

La investigación se basará en el método Inductivo y Deductivo mediante una consulta a expertos en reaseguros centrando la indagación en el estudio de términos y condiciones contractuales de otras operaciones filiales analizando de ésta manera la combinación de términos regionales con aquellos a nivel local, de esta forma será palpable el perfeccionamiento de los contratos y la mejora en el control de los índices de siniestralidad y rentabilidad operacionales.

### 2.4 Población y muestra

La población son las 37 compañías de seguros que se encuentran en operación actualmente en Ecuador y la muestra para realizar el estudio será Liberty Seguros S.A. junto con sus contratos de Reaseguro locales y regionales que reposan en la compañía, así como los reportes borderaux de siniestralidad.

### 2.5 Operacionalización de variables

Variable	Indicador	Fórmula
Adopción de términos y condiciones regionales a la realidad local	Recargo	$(\text{Monto de Cobertura} * \text{Tasa}) * \% \text{ MINDEP}$
Mejorar los niveles de siniestralidad	Siniestralidad Incurrida	$\frac{\text{Siniestros Pagados} + \text{Gastos de Siniestros} + \text{Reservas de Siniestros} - \text{Salvamentos}}{\text{Prima Pagada}}$

## **2.6 Selección de instrumentos de investigación**

Las entrevistas y conversaciones personales con los funcionarios de la Compañía encargados de la administración de los contratos de Reaseguros y resultados financieros serán el instrumento principal en ésta investigación, conociendo así su punto de vista frente a una propuesta de mejorar las condiciones y términos contractuales con la adopción de términos y técnicas regionales de contratación. Por otro lado el sustento documental con datos reales de contratos de Reaseguro y estadísticas siniestrosales serán elementos fundamentales para éste estudio

## **2.7 Validez y confiabilidad de los instrumentos**

El instrumento de investigación a utilizarse presente indudables índices de confiabilidad pues las entrevistas serán programadas con personas preparadas y expertas con conocimientos técnicos, habilidades de negociación y experiencia de varios años en el sector asegurador; adicionalmente la labor diaria de las personas consultadas garantiza una información real, confiable y actual frente a inquietudes que se puedan presentar durante la investigación.

Por otro lado, la documentación física responde a la confiabilidad necesaria pues se trata de documentos legales contractuales que inclusive son registrados en el organismo de control ecuatoriano, así mismo el resultado mensual de las operaciones son publicados en los portales públicos del organismo regulador del país.

## **3. Aspectos administrativos**

### **3.1 Recursos humanos**

Director de Tesis

Lectores de Tesis

### 3.2 Recursos técnicos y materiales

Contratos de Reaseguros  
 Borderaux de Siniestralidad  
 Publicaciones web  
 Reportes de resultados financieros.  
 Paquete Microsoft Office  
 Computador portátil  
 Material para entrevistas  
 Grabadora de mano  
 Tablet

### 3.3 Recursos financieros

Computador portátil - \$500  
 Grabadora de mano - \$80  
 Gasto de Movilización - \$20  
 Gasto de empastado – \$35  
 Servicio de Internet - \$20  
 = Total - \$ 655

### 3.4 Cronograma de trabajo

	mar-15				abr-15				may-15				jun-15				jul-15				ago-15			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Solicitud de aprobación de tema							X																	
Desarrollo fase 1									X	X	X	X												
Desarrollo fase 2													X	X	X	X								
Desarrollo fase 3																	X							
Revisión del Director																		X						
Redacción definitiva																			X					
Solicitud de aprobación																				X				

## **FASE II –FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA Y DIAGNÓSTICO**

### **1. Fundamentación teórica**

Los reaseguradores deben garantizar las mismas obligaciones contractuales que los aseguradores primarios, es por esto que las normativas y controles deben enfocarse en forma particular a aquellos puntos en que las compañías aceptantes (reaseguradoras) difieren de las condiciones de los aseguradores principales.

Las regulaciones y políticas vigentes enfocan su acción en mayor nivel frente a reaseguradores internacionales cuya actividad o giro del negocio es la suscripción de coberturas de reaseguro y cuyo interés y obligación local debe ser prestar un servicio de calidad, junto con una fortaleza financiera que garantice el cumplimiento de sus diferentes obligaciones asumidas con los clientes (aseguradoras) y con el país.

Para efectuar el análisis de los factores que influyen en la contratación, administración e influencia del reaseguro en los índices económicos respecto de la siniestralidad, se tomara en cuenta los Principios de Requerimientos Mínimos para la Supervisión de las compañías Reaseguradoras aprobadas y promulgadas por la Asamblea General de la IAIS (Asociación Internacional de Supervisores de Seguros) en el año 2002, además de los lineamientos, normativa y resoluciones publicados por la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador.

El mercado aprovechable y experto para la cesión y la aceptación de reaseguros está compuesto de:

**A. COMPAÑÍAS ASEGURADORAS NACIONALES:** Aquellas que además de sus propios negocios aceptan reaseguros casualmente de forma directa o por conducto de intermediarias dedicadas al reaseguro de toda clase.

En Ecuador existen alrededor de cuarenta compañías de seguros directas. (SBS, 2014)

## B. REASEGURADORAS DE CAPITAL INDIVIDUAL

Son compañías cuyo único objetivo es el de reasegurar y retrocesionar. Se denominan reaseguradoras especializadas y solo se relacionan con las cedentes y corredores de reaseguros. Existen alrededor de 200 en el mundo y únicamente dos en Ecuador. (SBS, 2014)

## C. COMPAÑÍAS ASEGURADORAS Y REASEGURADORAS EN EL EXTRANJERO

Son compañías normalmente estatales y particulares con oficinas en Londres y en otras ciudades grandes del mundo cuyo fin propio es el de aceptar reaseguros sobre riesgos procedentes desde cualquier parte del mundo.

## D. LLOYD'S (LONDRES)

En el mercado mundial es un sector muy importante y conformado por más de trescientos cuarenta grupos o sindicatos que encierran más de diez mil suscriptores cada uno de los cuales recibe su proporcional fijo.

## E. POOLS

Se denominan también asociaciones o uniones de compañías aseguradoras operados por administradores con poderes especiales y participaciones en reaseguros aceptados de acuerdo a los convenios.

### 1.1 Marco conceptual

**Asegurador.-** Según (SUIZA DE REASEGUROS, 1988). Es la persona que, mediante la formalización de un contrato de seguro, asume las consecuencias dañosas producidas por la realización del evento cuyo riesgo es objeto de cobertura.

**Beneficiario.-** Según (SUIZA DE REASEGUROS, 1988). Persona o entidad designada en la póliza por el asegurado o contratante, como titular para recibir los derechos de indemnizaciones.

**Bróker.-** Según (SUIZA DE REASEGUROS, 1988). Sinónimo de corredor de seguros o reaseguros.

**Contratante.-** Según (SUIZA DE REASEGUROS, 1988). Es la persona que suscribe la póliza de seguro con la compañía aseguradora.

**Coaseguro.-** Según (SUIZA DE REASEGUROS, 1988). Se da este nombre a la afluencia de dos o más entidades aseguradoras en la cobertura de un mismo riesgo.

**Deducible.-** Según (SUIZA DE REASEGUROS, 1988). Cantidad que el asegurado asume en caso de siniestro.

**Fortuito.-** Según (SUIZA DE REASEGUROS, 1988). Se designa así al acontecimiento sucedido sin intervención de la voluntad humana o cuando, interviniendo ésta, las consecuencias producidas han sido diferentes a los intencionados.

**Indemnización.-** Según (SUIZA DE REASEGUROS, 1988). Es el importe que está obligado a pagar contractualmente el asegurado en caso de producirse un siniestro.

**Póliza.-** Según (SUIZA DE REASEGUROS, 1988). Es el documento que instrumenta el contrato de seguro, en el que se reflejan las normas que da forma general, particular o especial, regulan las relaciones contractuales convenidas entre el asegurador y el asegurado.

**Prima emitida.-** Según (SUIZA DE REASEGUROS, 1988). Primas correspondientes a contratos perfeccionados en el ejercicio, cuyos recibos se hayan emitido durante el ejercicio.

Prima que el asegurado debe pagar a la compañía de seguros de acuerdo a lo establecido en la póliza. Estos son los ingresos brutos que recibe la institución como contraparte a la cobertura del bien asegurado.

**Prima neta emitida.-** Según (SUIZA DE REASEGUROS, 1988). Prima emitida menos primas de coaseguros cedidos, cancelaciones, liquidaciones y rescates.

**Prima neta retenida.-** Según (SUIZA DE REASEGUROS, 1988). Prima neta emitida menos prima de reaseguros cedida. Prima que efectivamente retienen las empresas de seguros.

**Prima neta retenida devengada.-** Según (SUIZA DE REASEGUROS, 1988). Prima neta retenida menos ajustes de reservas.

**Ramo.-** Según (SUIZA DE REASEGUROS, 1988). Modalidad o conjunto de modalidades de seguros con riesgos de características semejantes.

**Reaseguro aceptado.-** Según (SUIZA DE REASEGUROS, 1988). Dicción utilizada para denominar la parte del riesgo o riesgos asumidos por el reasegurador.

**Reaseguro.-** Según (SUIZA DE REASEGUROS, 1988). Es un método por el que una Entidad Aseguradora (Compañía de Seguros) cede a otra Entidad Aseguradora (Compañía de Reaseguros) la parte del riesgo que excede de unos límites de retención que aquella se ha fijado.

**Riesgo.-** Según (SUIZA DE REASEGUROS, 1988). En terminología aseguradora se emplea este concepto para expresar indistintamente dos ideas diferentes: de un lado riesgo como objeto asegurado; de otro, riesgo como posible ocurrencia por azar de un acontecimiento que produce una necesidad económica y cuya aparición real o existencia se previene y garantiza en la póliza y obliga al asegurador a efectuar la prestación normalmente indemnización que le corresponda.

**Siniestro.-** Según (SUIZA DE REASEGUROS, 1988). Es la manifestación concreta del riesgo asegurado, que produce unos daños garantizados en la póliza hasta determinada cuantía.

**Siniestralidad.-** Según (SUIZA DE REASEGUROS, 1988). Porcentaje que refleja la proporción que existe entre los siniestros producidos en una cartera determinada de pólizas y el volumen integral de las primas que se han devengado en el mismo período.

**Siniestros pagados.-** Según (SUIZA DE REASEGUROS, 1988). Valor reconocido por las empresas de seguros a los asegurados sobre los siniestros reportados.

## **1.2 Marco teórico**

### **1.2.1 El reaseguro**

#### **1.2.1.1 Definición de reaseguro**

Según (MAPFRE, 1988) Instrumento técnico del que se vale una entidad aseguradora para conseguir la compensación estadística que necesita, igualando u homogeneizando los riesgos que componen su cartera de bienes asegurados mediante la cesión de parte de ellos a otras entidades. En tal sentido, el reaseguro sirve para distribuir entre otros aseguradores los excesos de los riesgos de más volumen, permitiendo el asegurador directo (o reasegurado cedente) operar sobre una masa de riesgos aproximadamente iguales, por lo menos si se computa su volumen con el índice de intensidad de siniestros. También a través del reaseguro se pueden obtener participaciones en el conjunto de riesgos homogéneos de otra empresa y, por lo tanto, multiplicar el número de riesgos iguales de una entidad.<sup>2</sup>

El reaseguro es un contrato por el cual una de las partes (el reasegurador) se obliga, mediante una cesión de prima que le abona la otra parte (la aseguradora), a indemnizar un daño o cumplir la prestación acordada si ocurre un evento advertido, como puede ser un accidente o un incendio, entre otras.<sup>3</sup>

El reaseguro puede ser analizado desde diversos puntos de vista, se puede recalcar por ejemplo el principio de solidaridad ya que se garantiza un sustitutivo a la compañía afectada por un evento, mediante el reparto de las pérdidas en los porcentajes convenidos o negociados.

También es apreciado desde su aspecto social (agrupación de reaseguradores para el apoyo de los intereses individuales de las compañías), matemático (transformación de un valor imprevisto en un valor cierto), de coste (el medio más accesible para la dispersión de los

---

<sup>2</sup> CASTELÓ MATRÁN, Julio, *Diccionario MAPFRE de Seguros*, Editorial MAPFRE S.A., Madrid – España, 1988, pág. 228-229

<sup>3</sup> Curso de Introducción al Seguro y Reaseguro, LARG, página 19.



riesgos). Desde un punto de vista general se lo reconoce como una actividad económica financiera que presta el servicio de aceptación de los riesgos de diversa naturaleza, protegiendo los peligros a los que están sometidos los patrimonios de las aseguradoras.

Podemos describir las siguientes características principales del reaseguro:

- El reaseguro es una actividad de servicios pues predomina el elemento trabajo, (labor personal de las personas que forman parte de empresas que lo prestan).
- La actividad reaseguradora tiene un manifiesto acento financiero y económico, no solo porque se percibe un monto (prima), a cambio de una contraprestación denominada indemnización, sino también porque desempeña la importante labor financiera de lograr una dispersión de riesgos, al evitar que los recursos patrimoniales puedan ser afectados por los siniestros leves y severos.
- Se convierte en una ayuda importante para la suscripción, dado que las capacidades automáticas de las compañías pueden ser limitadas y esto puede limitar su capacidad de competencia frente a otras del mismo segmento.

#### **1.2.1.2 Aspectos legales**

El reaseguro es un contrato bilateral entre reasegurado y reasegurador, normados por las reglas generales del contrato. Normalmente estos documentos son firmados por entidades domiciliadas en dos o varios países diferentes por lo que es normal que sus apoderados autorizados en la oficina principal aceptan y firman en su nombre.

#### **Elementos esenciales del contrato de reaseguro:**

**Interés asegurable:** En el reaseguro el interés asegurable es la conservación del patrimonio de la aseguradora.

**Riesgo Asegurable:** Es el perjuicio casual, accidental y fortuito que se le pueden presentar al asegurador en caso de que se produzca un siniestro indemnizable que afecte su patrimonio. La probabilidad de ocurrencia de un suceso se rige por la ley de los grandes números y es el preámbulo para calcular la prima.

**Obligación Condicional:** El reaseguro reconoce una relación jurídica anterior mediante un seguro previo en el que el asegurado contrata una póliza para un verificable interés asegurable y el asegurador asume subsanar la disminución que su patrimonio pueda sufrir.

Todas las modificaciones en el seguro principal repercuten también en el reaseguro contractual sufriendo los mismos cambios en los aspectos convenidos.

**Prima:** Para la concepción jurídica y de cobertura del reaseguro se necesita una retribución en dinero denominada prima, el monto a pagar al reasegurador por el servicio prestado va acorde al porcentaje en que la compañía cedente decida participar el riesgo original. Una prima de riesgo es considerada en base a la experiencia siniestral de la cedente en los últimos cuatro a cinco años, las experiencias particulares en cada ramo, el interés de crecimiento en el mismo, recargo para utilidad y gastos de administración del reasegurado, y las desviaciones extra cotidianas de siniestralidad.

**Ley aplicable al contrato:**

En los contratos de reaseguros se aplica la ley particular interna de cada país a menos que no se especifique éste particular se aplicará la ley internacional reguladora del reaseguro.

**Máxima buena fe:**

El reaseguro basa su obrar y proceder dentro del principio de la máxima buena fe respecto a la cantidad y calidad de los riesgos que la compañía de seguros debe suscribir y ceder durante toda la vigencia del contrato, actuando siempre con la idea de que realmente no tuvieran reaseguro.

**Indemnización:**

Los contratos de reaseguro son de estricta indemnización pues los reaseguradores se obligan a reparar, resarcir y/o indemnizar a la aseguradora afectada, sobre los límites establecidos y bajo los términos y condiciones negociados.

### **Arbitraje:**

El clausulado de arbitraje trata de encontrar una solución a las diferencias que en el transcurso de la vigencia puede suceder entre las partes. El arbitraje no puede tratar asuntos de nulidad o ilegalidad del contrato.

### **Interés asegurable:**

En un reaseguro el interés asegurable es la pérdida que pueda sufrir el reasegurado sobre las pólizas de seguro emitidas en su localidad.

### **Obligaciones del reasegurador:**

1. El reasegurador debe seguir los mismos términos y condiciones del riesgo asegurado por el asegurador manteniéndose en todo momento en su respaldo y siguiendo la misma suerte.
2. El Reasegurador debe seguir la perspectiva del reasegurado y adaptarse a las naturalezas locales en cuanto a selección de riesgos, tarificación y en la liquidación justa de siniestros.
3. El contrato de reaseguro es un nuevo contrato de seguro independiente del seguro original con el cliente, por lo que la relación contractual es únicamente entre aseguradora y reasegurador.

#### **1.2.1.3 Elementos imprescindibles del reaseguro**

**REASEGURADO:** Se denomina así a la compañía aseguradora que ha trasladado un riesgo o un conjunto de riesgos a otra empresa de seguros o reaseguros mediante un contrato de cesión y participación.

**REASEGURADOR:** Es la compañía que acepta un riesgo o grupo de riesgos otorgándoles cobertura de reaseguro. A nivel mundial existen diferentes compañías reaseguradoras entre las cuáles se pueden nombrar: Munchener Ruck de Alemania, Swiss Re de Suiza, Everest Re de Estados Unidos, Scor Re de Francia, Axa Reassurance de Francia, Tokio Marine de Japón, Gerling Global de Alemania, Frankona Re de Inglaterra, etc.

**REASEGURO:** Es la operación de transferencia de parte de los riesgos asumidos por la asegurada al reasegurador.

#### **1.2.1.4 Valoración y operaciones del reaseguro**

Para determinar la efectividad del programa de reaseguros y de los procesos llevados a cabo frente a la naturaleza y sumas aseguradas de los riesgos suscritos, se toman en cuenta los siguientes aspectos:

1. Necesidades de reaseguro frente a los contratos celebrados: Se establece en qué medida los contratos de reaseguro vigentes le suministran a la compañía una adecuada estabilidad en sus resultados evaluando si las cantidades retenidas en cada riesgo son consecuentes con el objetivo de equilibrio de resultados frente a la posibilidad de responder ante pérdidas inesperadas.
2. Objetivo del reaseguro: Se establecen las principales razones para la negociación de reaseguros alineados a la política de la compañía distinguiendo entre ellas como la principal a la estabilización de resultados, seguida de una necesidad irremplazable de protección catastrófica, innovación en nuevos productos, interés de ingreso a nuevos mercados y por consecuencia la atracción de nuevos clientes.
3. Diversificación: Se analiza que la cartera de negocios suscritos y en especial aquellos cuyas sumas aseguradas sea de gran tamaño, tengan una apropiada distribución y participación respecto de los reaseguradores implicados, esto con el afán de determinar la medida en la que la solvencia de la compañía pueda verse comprometida frente a la falta de atención de algún reasegurador.
4. Ocurrencia de eventos: Se cuantifica la máxima pérdida probable mediante una simulación de siniestros representativos en cada ramo con el objetivo de determinar si los montos reasegurados son suficientes para mantener un equilibrio entre la naturaleza y el monto de los riesgos.

5. Control del programa de reaseguro: Se ejecutan las operaciones de control de los contratos analizando sus costos iniciales frente a los beneficios obtenidos, obteniéndose indicadores que nos revelan una necesaria reestructuración o mantenimiento del programa para la nueva anualidad.
6. Valoración de los reaseguradores: Se aprecia la calidad de los reaseguradores contactados basados en su comportamiento y niveles de respuesta frente a acontecimientos en que la empresa de seguros se vio afectada.
7. Consolidación de los resultados técnicos: Se compilan los resultados por tipo de negocio y se analizan los términos y condiciones otorgados por los reaseguradores basados esencialmente en las limitaciones contractuales señaladas en las exclusiones y en los niveles mínimos de cumplimiento en cuanto a sumas máximas y tasas mínimas permitidas para la suscripción anual.
8. Apreciación de los corredores de reaseguro: En caso de haber hecho uso de los servicios de intermediación de reaseguros se evalúa el nivel de asesoramiento inicial ante las necesidades particulares y su comportamiento y asistencia durante toda la vigencia del contrato

#### **1.2.1.5 Funciones del reaseguro**

##### **Función económica:**

El reaseguro cumple la función de ser un mecanismo de financiación dentro de la operación aseguradora pues permite a la compañía cedente asumir grandes aglomeraciones de riesgos independientemente de su limitada capacidad de suscripción por la presencia de capitales menores.

Por otro lado el reaseguro busca una nivelación económica en la cartera, aumenta la capacidad de suscripción y nivela los costos administrativos y de operación en todo el mercado asegurador local.

### **Función social:**

El desarrollo y sustento económico de la mayoría de las compañías de seguros depende del reaseguro al ser éste un mecanismo de auxilio al momento de suscribir fuera de sus capacidades como para el momento de indemnizar grandes sumas de dinero.

La función social del reaseguro se evidencia al procurar la permanencia y supervivencia de las compañías de seguros en el mercado desembocando en la protección patrimonial frente a los asegurados individuales o colectivos.

### **Función técnica:**

Los aseguradores pueden verse afectados por ocurrencias cuantiosas de riesgos en un determinado momento, para ello, el reaseguro impone ciertas normas, términos y condiciones específicas que con su cumplimiento y gracias a la obtención de un equilibrio en la cartera se puede llegar a garantizar una valiosa protección sin sacrificar el equilibrio operacional.

El reaseguro por otro lado permite intercambiar información técnica en el mercado y genera un imprescindible desarrollo de la matriz aseguradora y reaseguradora a nivel mundial.

#### **1.2.1.6 Clasificación del reaseguro**

##### **Por la forma de contratación**

###### **a. Reaseguro facultativo**

En ésta modalidad cada riesgo a reasegurar es tratado individualmente y al ser propuesto al reasegurador éste puede aceptar, rechazar o rehuir según su apreciación y análisis técnico.

Tanto la compañía cedente como el reasegurador pueden decidir ceder o aceptar negocios y cada una de las partes aplica el criterio técnico particular para el análisis caso por caso.

Un reaseguro facultativo favorece a la compañía para limitar la suscripción de riesgos azarosos y poco frecuentes los cuáles normalmente tienen una posibilidad de pérdida superior a la pérdida probable.

### **Ventajas**

Se tiene una valoración individual de cada riesgo.

Se determina concretamente la responsabilidad de cada una de las partes.

### **Desventajas**

Proceso demoroso dado la cantidad de información que se debe transmitir al reasegurador.

Gastos de administración superiores.

EL asegurador no tiene cobertura hasta que el reasegurador confirme su respaldo y mantiene total incertidumbre de aceptación.

Las comisiones en cada negocio pueden ser variables.

### **b. Reaseguro automático**

Es un contrato celebrado entre una entidad aseguradora y una o más entidades reaseguradores, mediante el cual la compañía de seguros se compromete a ceder o transferir riesgos y las reaseguradoras se obligan en aceptar siempre y cuando se encuentren dentro de límites, términos y condiciones previamente establecidos.

Se considera automático pues desde el momento de establecer su vigencia y confirmar su negociación en firme, empieza la cobertura para cada una de las pólizas de seguro originales suscritas por el asegurador quien a su vez tiene la obligatoriedad de dar prioridad al bouquet de reaseguradores del contrato y sólo cuando un negocio supere los límites del contrato, podrá respaldar el excedente con otros reaseguradores.

La comunidad de suerte es compartida por el asegurador y el reasegurador en todas las fases del contrato hasta tal punto en que en caso de liquidación del asegurador el reasegurador permanecerá recibiendo primas y el cargo de los siniestros durante el período que se lleve a cabo el cierre de la empresa.

El reasegurador tiene la facultad de solicitar auditorías en cualquier momento de la vigencia del contrato siendo su duración continua y su renovación alternativa con la particularidad de que la parte que desea prescindirlo debe avisar a la otra por escrito con una antelación que se especifica en las condiciones particulares del anexo contractual.

### **Ventajas**

Estipulación de cláusulas y condiciones generales basadas en experiencias a nivel mundial.

Se reducen los gastos administrativos.

Cobertura inmediata a la suscripción del riesgo.

La aseguradora recibirá una comisión fija en todos los negocios.

### **Desventajas**

No es posible una anti selección de riesgos; debe aceptar tanto los riesgos buenos como los malos.

Capacidades pueden llegar a resultar limitadas.

## **1.3 Marco referencial**

Las empresas de seguros mantienen entre ellas una constante competencia para captar primas de seguros, esto ha ocasionado una reducción significativa de sus costos y la añadidura de servicios complementarios que producen que el mercado sufra constantes variaciones anti técnicas que no van acorde a la siniestralidad existente.

Otorgar una tasa fuera del margen técnico recomendado impide a la empresa disponer de los recursos suficientes para responder ante las pérdidas de los asegurados provocándose así una inevitable lucha por la captación desleal de primas para poder compensar las pérdidas.

La captación de primas con tasas fuera del rango técnico legítimo será insuficiente e indudablemente elevarán la siniestralidad a niveles que desembocarán en una elevación de los costos en la contratación de los reaseguros para las próximas anualidades, la razón, pues los reaseguradores siguen la misma suerte de la cedente al participar también en los siniestros bajo los porcentajes suscritos.

Los costos de un reaseguro en el mercado oscilan dependiendo el tipo de riesgo a cederse y de la reputación compañía que requiere el respaldo, además dependen de la calidad y seriedad del reasegurador contactado y la naturaleza y contundencia de la cartera de negocios que se está ofreciendo.



## 1.4 Marco legal

### Legislación sobre reaseguros en Ecuador:

La legislación en Ecuador en materia de Reaseguros es dictada por la Superintendencia de Bancos y Seguros, que es la entidad oficial encargada de vigilar las operaciones de las compañías de seguros y de reaseguros en el país. En cuanto al reaseguro, se basa primariamente en la fijación de las máximas retenciones por riesgo que pueden realizar las compañías, y en el control de contratos y cuentas para con los reaseguradores locales y del exterior. La misión de la Superintendencia es la de asegurar que las compañías de seguros protejan su capital con los reaseguros necesarios y que retengan el máximo aconsejable y hasta donde sea posible.

El capital pagado mínimo legal para la constitución de las compañías que conforman el sistema de seguros será el siguiente:

a) De seguros, será de USD 8 000.000 (ocho millones de dólares de los Estados Unidos de América).

b) De reaseguros será de trece millones de dólares de los Estados Unidos de América (USD \$ 13 000.000, 00). En el caso de las compañías que operen en seguros y reaseguros, el capital será de trece millones de dólares de los Estados Unidos de América (USD \$13 000.000,00); El capital pagado deberá ser aportado en dinero.

La Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera, en cualquier momento, podrá incrementar los requisitos mínimos de capital.<sup>4</sup>

---

<sup>4</sup> Superintendencia de Bancos y Seguros. (2014, 02 de septiembre) Código Monetario Financiero. [Homepage]. Consultado el día 09 de marzo de 2015 de la World Wide Web: [http://www.sbs.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/normativa/codigo\\_organico\\_monetario\\_financiero\\_2014.pdf](http://www.sbs.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/normativa/codigo_organico_monetario_financiero_2014.pdf)

## **2. Diagnóstico**

En el año 2002 la Asamblea General de la IAIS (Asociación Internacional de Supervisores de Seguros) aprobó y promulgó los Principios de Requerimientos Mínimos para la Supervisión de las compañías Reaseguradoras<sup>5</sup>, esperándose que los supervisores de seguros alrededor del mundo puedan controlar a los reaseguradores domiciliados en sus jurisdicciones.

Las exigencias mínimas propuestas ayudan a definir un nivel mínimo admisible de calidad (security) de las compañías reaseguradoras, esto con el fin de no poner en riesgo la estabilidad del mercado y proteger los intereses de los asegurados.

La responsabilidad de evaluar la calidad de los reaseguradores y su representatividad frente a los resultados es responsabilidad del asegurador y es deber del organismo interno de control vigilar que las evaluaciones y contrataciones sean las adecuadas.

### **2.1 Ambiente externo**

#### **2.1.1 Macro entorno**

##### **Análisis PEST**

##### **Político.**

Actualmente se pueden evidenciar varios efectos producidos por las reformas que el gobierno realiza de manera continua en las normativas regulatorias internas las cuáles directa o indirectamente afectan al normal proceder de los reaseguros en el país.

La más reciente afectación viene de la mano del nuevo código monetario que transporta la competencia sobre seguros a un nuevo organismo regulador denominado Superintendencia de Compañías Valores y Seguros con la visión de separar los negocios financieros de los no financieros. El nuevo organismo dispone de facultades tan amplias que dejan a libre disposición el dictar normas, interpretar el código y solucionar reclamos administrativos.

---

<sup>5</sup> IAIS – Subcomité de Reaseguro. (2002, 11 de octubre) [Principios sobre Requerimientos Mínimos para la Supervisión de Reaseguradores](http://www.sib.gob.gt/c/document_library/get_file?folderId=18200&name=DLFE-902.pdf). [Homepage]. Consultado el día 27 de enero de 2014 de la World Wide Web: [http://www.sib.gob.gt/c/document\\_library/get\\_file?folderId=18200&name=DLFE-902.pdf](http://www.sib.gob.gt/c/document_library/get_file?folderId=18200&name=DLFE-902.pdf)

Lo anterior, da origen a una inseguridad jurídica y produce reformas al actual sistema tanto en aspectos como el capital pagado, margen de solvencia e inversiones.

Por otro lado el nuevo código monetario plantea el reemplazo de la actual Junta Bancaria por una Junta de Política y de Regulación Monetaria y Financiera entregándole también las facultades regulatorias totales respecto de su campo de acción y conformándose esencialmente por ministros y delegados del presidente los cuáles en caso de carecer de conocimientos concretos en seguros tendrán la necesidad de contactar a asesores.

Esto genera la pauta de que las normas deben constar en la ley para evitar libres interpretaciones de autoridades momentáneas y aliadas al proceder del presidente.

La afectación en la contratación de los reaseguros es un tema central pues se dictamina que sean contratados exclusivamente con compañías de reaseguros cuyo domicilio sea Ecuador; a su vez, estas compañías también ceden parte de sus riesgos a nuevos contactos denominados retrocesionarios generándose así una atomización de riesgos a nivel mundial.

En nuestro país se encuentran en operación dos reaseguradoras profesionales las cuáles están obligadas a capitalizarse para poder abastecer la demanda que se generará con los nuevos cambios, la ley establece un capital mínimo de 13 millones para las reaseguradoras siendo la razón por la cual las empresas ecuatorianas tendrán que retroceder al extranjero la mayoría de los riesgos porque su patrimonio no les permite hacer grandes retenciones.

Por otro lado, la ley visualiza a las compañías de seguros actuales como aptas para aceptar reaseguros pues las exigencias de mayor capital les abren las puertas hacia ésta modalidad de negocio. Actualmente en el país únicamente once compañías de seguros cuentan con un patrimonio superior a los 12 millones de dólares, entre éstas se encuentran varias compañías extranjeras con matrices radicadas en el exterior y que poseen enormes capitales y reservas, las demás aseguradoras deberán capitalizar para cumplir con el capital mínimo exigido de 8 millones para lo cual deberán acudir a sus accionistas, a préstamos bancarios o alianzas empresariales.

El gobierno apunta a que buena parte de la nueva legislación para seguros está encaminada a controlar la salida de divisas por ello el requerir un capital social mayor se aumenta la capacidad de una aseguradora de retener el riesgo. Por otro lado la imposición de que todo accionista que tenga al menos el 12% del total del capital deberá responder con su patrimonio en caso que se produzca la liquidación de la compañía, ahuyenta a los inversionistas de las aseguradoras nacionales y los actuales aguardarían a disolver su participación.

La facultad otorgada a la Junta de Regulación sobre poder definir las condiciones y los porcentajes máximos de cesión y retención de reaseguros, producirá que las aseguradoras tengan que abstenerse de suscribir un riesgo si no concuerdan con las definiciones del ente regulador.

Una forma efectiva para conseguir el objetivo gubernamental de mantener los dólares en el país podría ser implementar una norma que exija a las reaseguradoras que mantengan el dinero invertido en el país por un número determinado de años y liberándolos al final del pago del impuesto a la salida de divisas; ésta propuesta podría ser atractiva para las compañías pues al ser el dólar el cambio oficial, las inversiones estarían garantizadas y se lograría mejorar la cuenta corriente del país sin poner en riesgo al círculo asegurador y reasegurador.

No está por demás recordar una anterior normativa en la cual el mercado asegurador tuvo que reestructurarse pues se prohibió en el país que las entidades financieras sean dueñas de compañías de seguros y/o reaseguros.

Dada ésta nueva normativa, al momento se han generado cinco reconfiguraciones importantes dentro del sector asegurador:



Tabla 1: Empresas vendidas por resolución JB 2011-1973 – Junta Bancaria  
Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador  
Elaborado por Revista Ekos2013

La tabla 1 muestra las principales entidades financieras que eran propietarias de compañías de seguros, y sus respectivos compradores.

### Económico.

La globalización en el sistema financiero y específicamente en el ámbito de seguros y reaseguros, ha creado un ambiente de competencia y exigencia mayor en el sector. La sociedad debe estar consciente de que los cambios en el mercado asegurador y reasegurador afectan directamente a la economía del país y por lo tanto a la de cada hogar

pues el seguro desempeña un papel fundamental en la economía general al ser un inversor institucional pues realiza captaciones monetarias a través de la prestación de servicios contractuales que posteriormente se encaminan hacia los distintos mercados financieros ya sea mediante depósitos, inversiones, pagos de impuestos, salarios, etc. Una de las formas más conocidas en las que el seguro aporta a la economía nacional es a través de las inversiones obligatorias que cada compañía está obligada a realizar por ley; aquí se entrelazan las relaciones entre compañías de seguros y el PIB pues indirectamente forma parte del sistema financiero nacional. En la actualidad en rubro de seguros representa el 1,8% del PIB de la economía ecuatoriana, reduciendo su participación respecto del 1,9% registrado en el 2012. La participación de los seguros en el PIB ecuatoriano es bajo considerando el tamaño en otras economías como Chile con 18%, Colombia 6%, Perú 4,9%, y Argentina 4,9%



Tabla 2: Sector Seguros en la Región

Fuente: Superintendencia de Bancos de cada país / Fondo Monetario Internacional / Banco Central del Ecuador

Elaborado por Revista Ekos2013

La tabla 2 muestra la relación porcentual que representan las primas netas pagadas de cada país con respecto a su PIB.

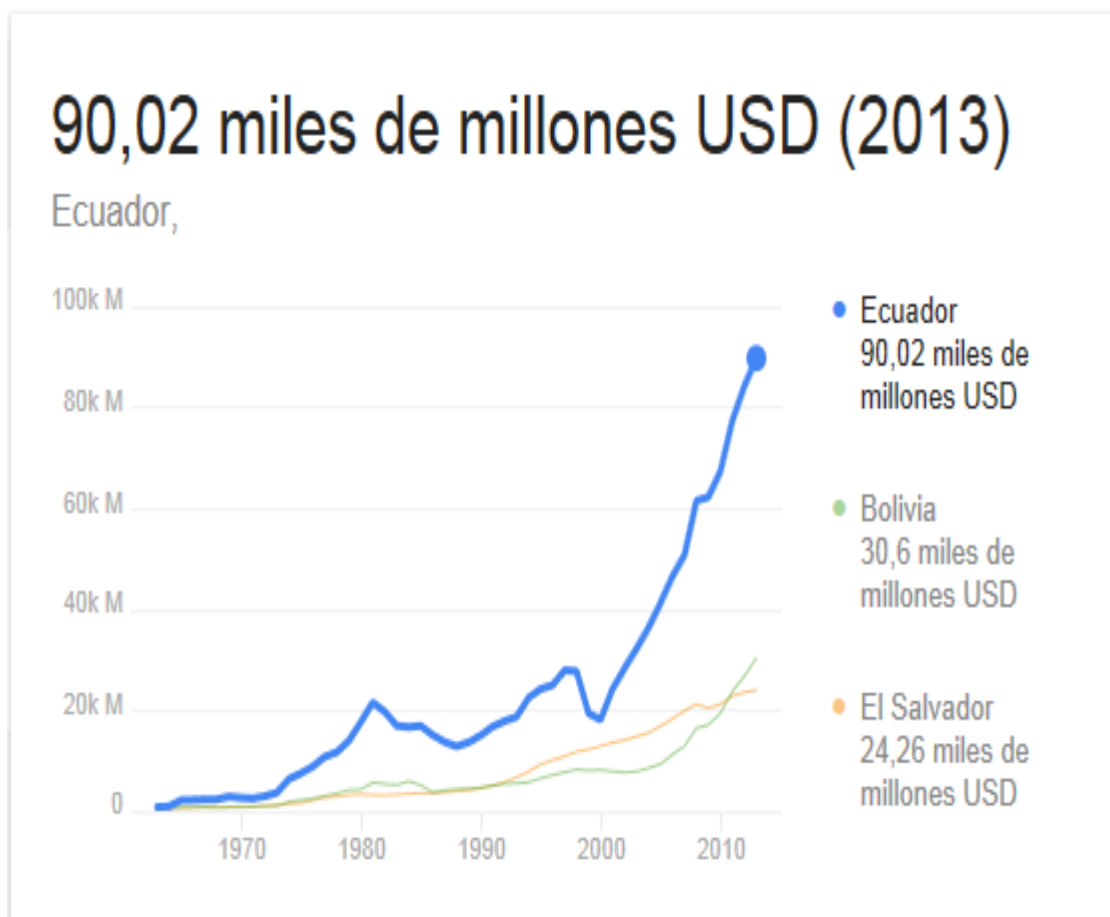


Tabla 3: PIB Ecuador  
Fuente: Banco Central del Ecuador  
Elaborado por Wikipedia

La tabla 3 presenta el indicador oficial PIB en miles de millones de dólares, el cuál multiplicado por el factor ecuatoriano de representación de seguros de la tabla 2, se obtiene que el sector asegurador aporta a la economía con 1,62 miles de millones de dólares.

Al seguro se lo puede considerar como una captación de ahorro a largo plazo pues basa su existencia las probabilidades y en la necesidad de previsión de los individuos; de ésta forma nacen los términos de prima emitida, pagada y devengada que hacen al sistema confiable pues la compañía puede hacer uso de los fondos paulatina y únicamente mientras va transcurriendo la vigencia del contrato.

Institución	Primas y siniestros pagados En dólares USD				
	Prima emitida	Prima neta emitida	Prima neta retenida	Prima neta retenida devengada	Siniestros pagados
SUCRE	208.308.678,00	186.504.994,62	29.590.693,84	30.342.502,47	39.214.386,32
EQUINOCCIAL	235.529.120,55	160.854.141,64	55.894.052,96	52.278.182,98	71.253.637,15
QBE COLONIAL	199.447.340,67	155.193.783,42	115.886.839,45	110.005.378,84	79.100.441,73
ACE	215.877.142,28	133.206.933,85	54.905.976,64	54.856.169,81	40.904.729,91
PICHINCHA	117.224.881,10	81.989.499,39	71.552.918,70	68.864.957,73	26.785.059,11
LIBERTY SEGUROS	93.114.838,87	76.406.322,24	65.596.695,68	59.869.925,19	38.211.543,55
AIG METROPOLITANA	91.031.201,99	72.861.903,86	44.896.942,88	43.665.895,27	23.817.242,17
ECUATORIANO SUIZA	76.226.856,13	66.640.686,98	10.187.592,41	9.677.965,57	15.710.027,38
UNIDOS	75.873.059,23	61.415.818,88	18.347.485,05	16.835.345,27	32.100.297,85
MAPFRE ATLAS	85.356.192,62	59.061.602,30	27.425.290,34	25.802.664,33	23.019.080,18
EQUIVIDA	66.975.738,99	55.239.735,39	51.626.935,26	46.842.652,98	19.987.998,78
ASEGURADORA DEL SUR	58.440.741,48	54.181.087,30	22.162.559,28	21.614.293,27	26.987.155,96

Tabla 4: Primas y Siniestros Pagados – Principales empresas

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador

Elaborado por Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador

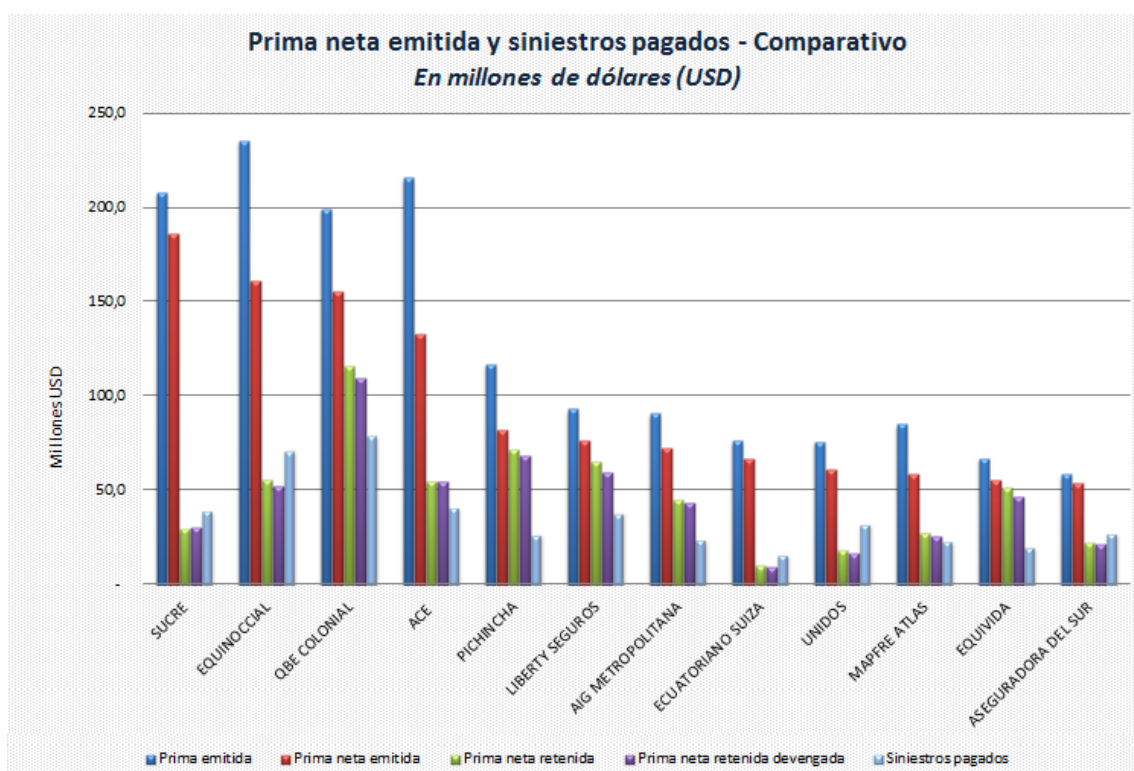


Tabla 5: Prima Neta Emitida y Siniestros Pagados – Principales empresas

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador

Elaborado por Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador

Las tablas 4 y 5 muestran los valores de primas emitidas, primas netas emitidas, primas netas retenidas, primas netas retenidas devengadas y los siniestros pagados por las aseguradoras, de acuerdo a los balances remitidos por las entidades detalladas al organismo de control.



## **Social.**

Actualmente los clientes tienen todas las facilidades para exigir mejores servicios a las aseguradoras del mercado nacional; de igual forma ésta exigencia es transmitida por las aseguradoras hacia los reaseguradores los cuáles deben seguir la misma suerte de la cedente y basados en el principio de la máxima buena fe.

Las instituciones creadas con la finalidad de regular el mercado asegurador y reasegurador y garantizar los derechos de los asegurados así como la existencia de organismos reguladores y defensores del cliente, hacen posible que la sociedad se mantenga informada y contribuyen a la solución de sus problemas en caso de presentarse una falta de compromiso por parte de las empresas que operan en el país.

Todos los asegurados pueden de manera privada, autónoma e independiente pueden hacer uso de los diferentes canales de atención y resolución de conflictos recibiendo de manera inmediata la orientación de acuerdo a la particularidad del caso.

El acceso a la información ha concientizado a la sociedad que comprar un seguro no es un gasto, al contrario debe considerarse como una inversión destinada a proteger el bienestar propio y de la familia frente a situaciones inesperadas. El seguro entra en juego y es aplicado inmediatamente frente a la ocurrencia de eventos dañinos y acontecimientos esporádicos, siendo palpable en ese momento la sensación de protección y tranquilidad financiera garantizando un presente estable y un futuro mejor.

Tomar conciencia de la necesidad latente de contar con un apoyo financiero salvaguardando los bienes y la salud, es la clave para tomar la decisión de adquirir una póliza, pues se constituye en un beneficio con visión a garantizar el patrimonio individual y colectivo en el tiempo.

Todas las empresas del sector lanzan al mercado productos especiales y planes financiados de acuerdo a las necesidades sociales, de acuerdo a la demografía, estilos de vida, educación, actitud consumista, etc.

## Tecnológico.

En términos generales dentro del ámbito tecnológico, el mercado asegurador y reasegurador ha tenido mejoras sustanciales en los procedimientos de control y operación del negocio, que ha desembocado en la mejora en la calidad del servicio y en reducción de costos operacionales y administrativos.

El sector asegurador y reasegurador ha visto en la tecnología el canal más productivo para la difusión de sus servicios, esto basado en que actualmente el equipamiento computacional del hogar a nivel nacional ha tenido incrementos importantes en comparación con los años anteriores:

El 18,1% de los hogares tiene al menos un computador portátil, 9,1 puntos más que lo registrado en 2010. Mientras el 27,5% de los hogares tiene computadora de escritorio, 3,5 puntos más que en 2010.

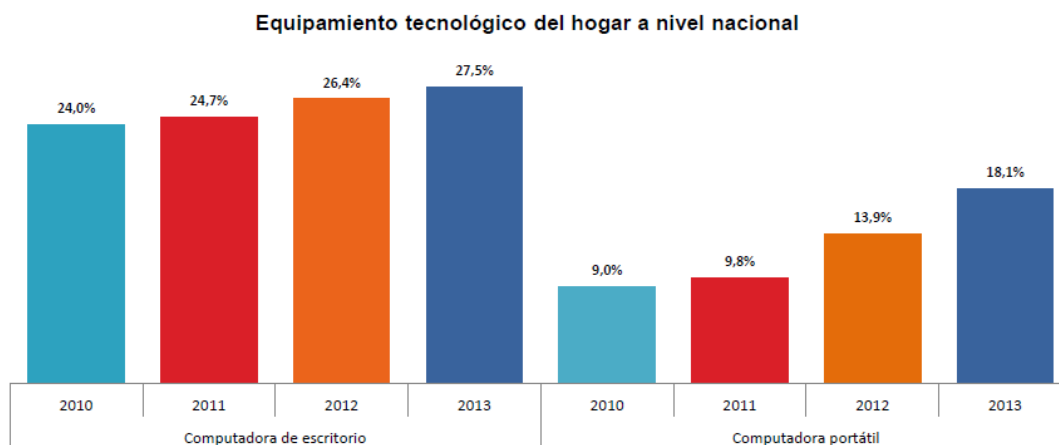


Tabla 6: Equipamiento Tecnológico de los Hogares a Nivel Nacional

Fuente: INEC

Elaborado por Ecuador En Cifras

También se evidencian otros conductos importantes a utilizarse en la publicidad y prestación de servicios sin que el asegurado o cliente deba salir de casa; estos avances han logrado que las compañías de seguros y reaseguros puedan llegar cada vez a más lugares y a más clientes, ofreciendo tasas y condiciones mejoradas gracias a la atención personalizada que éstos medios garantizan:

El 86,4% de los hogares posee al menos un teléfono celular, 36,7 puntos más que lo registrado en el 2010.

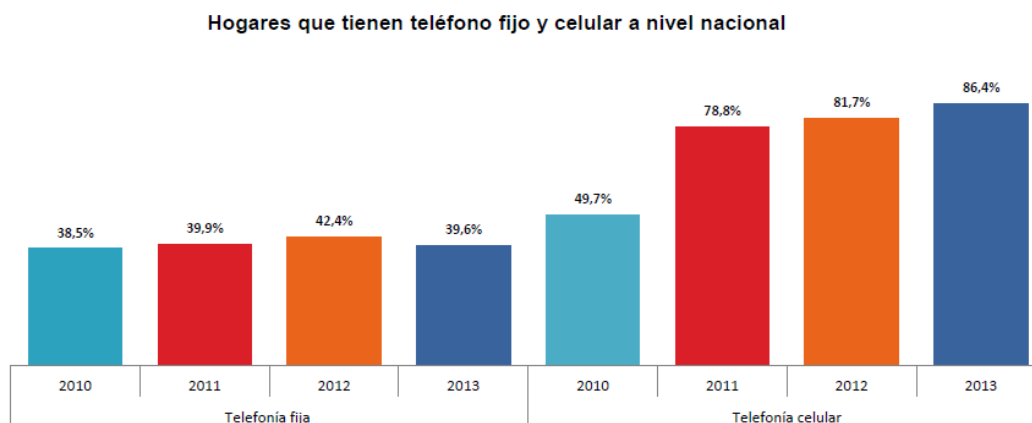


Tabla 7: Hogares que tienen teléfono fijo y celular a nivel nacional.

Fuente: INEC

Elaborado por Ecuador En Cifras

El 28,3% de los hogares a nivel nacional tienen acceso a internet, 16,5 puntos más que en el 2010. En el área urbana el crecimiento es de 20,3 puntos, mientras que en la rural de 7,8 puntos.

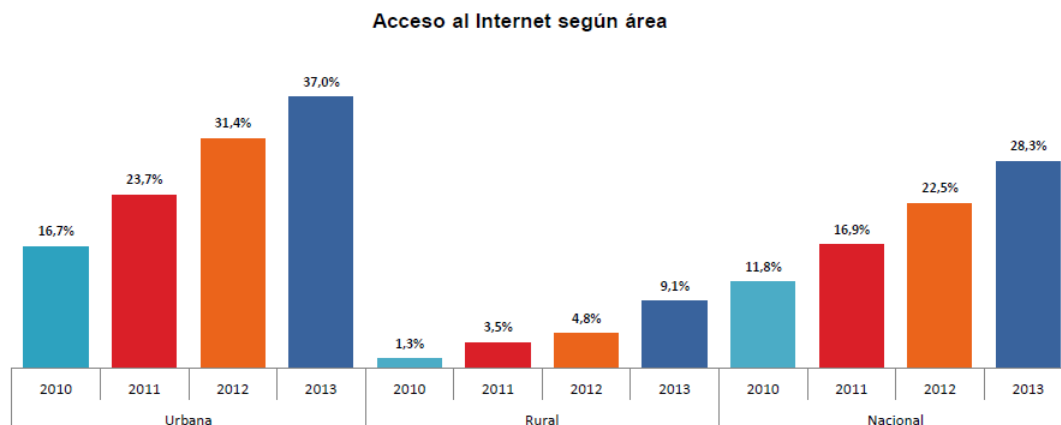


Tabla 8: Acceso al internet según área

Fuente: INEC

Elaborado por Ecuador En Cifras

El negocio se desenvuelve en un entorno de constante innovación y evolución es por eso que se analizan los ciclos de vida y velocidad de obsolescencia tecnológica para tomar contingentes que garanticen la permanencia en el mercado.

## 2.1.2 Micro entorno

<b>FODA</b>	
<b>FORTALEZAS</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>
Diversificación y adaptación de productos y precios a las necesidades de la sociedad.	Fusión y consolidación de nuevas compañías con mayores capitales y patrimonio.
Competitividad y penetración en el mercado.	Penetración y explotación del mercado no contactado
Rentabilidad, respaldo internacional e indicadores al alza	Estabilidad económica del país.
<b>DEBILIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
Gastos administrativos y de adquisición elevados	Regímenes, normas y leyes cambiantes.
Morosidad de cartera de clientes	Inseguridad e índices de siniestralidad.
Inserción en el mercado local asumiendo pérdidas de otras operaciones adquiridas.	Impuestos y desaceleración de ventas de bienes y demanda de servicios.
	Reducción de ingresos

Tabla 9: FODA

Fuente: Luis Andrés Robles Pérez

Elaborado por Luis Andrés Robles Pérez

### Análisis

La experiencia adquirida durante la permanencia en el mercado asegurador y reasegurador y las habilidades y destrezas desarrolladas facilitan la creación de nuevos productos acorde a las necesidades cambiantes de la sociedad; gracias a esto se logra una diversificación en la oferta y se obtienen nuevas y mejores tarifas y precios dado que cada producto se desarrolla en base a condiciones y términos delimitados.

La presencia internacional genera mayor competitividad en el medio, y para los clientes produce mayor confianza, seguridad y respaldo garantizándose así una eficaz penetración en el mercado la cuál en un inicio dada la agresividad que debe tener, eleva los gastos administrativos y de adquisición los cuáles se van regulando en el transcurso del tiempo.

Los factores externos que pueden en algún momento influir en los clientes ocasionan a la compañía una morosidad en la cartera, a esto se le suman las pérdidas que en una fusión pueden presentarse en alguna de las operaciones adquiridas, sin embargo, dada la nueva

conformación de capitales unificados y la consolidación de un patrimonio superior se puede garantizar la continuidad de las operaciones y la recuperación paulatina de los resultados buscando nuevos mercados y aprovechando la estabilidad económica actual del país.

No obstante, el régimen cambiante, las normas variantes, la inseguridad, el incremento de impuestos, la reducción de los ingresos y las leyes inconstantes se tornan una amenaza para las estrategias de mercado planteadas, pues uno de los factores importantes para la operación de la compañía es que no se estanque la capacidad adquisitiva de las personas para que se continúen generando primas que garanticen las pérdidas de pocos clientes y no se vean afectados los indicadores de siniestralidad del período.

## **2.2 Ambiente interno**

### **2.2.1 Cadena de valor y/o fuerzas competitivas**

Liberty Seguros S.A. en su página web establece:

#### ***Misión***

*Nuestro compromiso es garantizar la tranquilidad de nuestros clientes protegiendo lo que más valoran: su vida, su salud, su familia y su patrimonio.*

*Retribuimos su confianza contribuyendo responsablemente a su estabilidad económica asumiendo y reduciendo riesgos de pérdida con la promesa de respaldarlos y acompañarlos oportunamente ante situaciones inesperadas.*

*Nos honra establecer relaciones perdurables con nuestros clientes para crecer y progresar juntos inspirados en ofrecer vidas más sanas, seguras y protegidas promoviendo una cultura de prevención.*

### **Visión**

*Seremos la aseguradora de preferencia por nuestra calidad de servicio y productos innovadores de fácil acceso para las personas, hogares y compañías en Ecuador.*

*Generaremos una relación perdurable de confianza con nuestros socios para beneficio y crecimiento mutuo. Atraeremos y conservaremos el mejor talento humano brindando oportunidades de desarrollo profesional y económico para construir equipos de alto desempeño con espíritu emprendedor que trabajen con pasión, convicción y orgullo.*

*Nos convertiremos en un referente de éxito en el sector empresarial de categoría mundial, generando los más altos niveles de rentabilidad que superen las expectativas del grupo Liberty.*

*Seremos un ejemplo de acciones y actitudes responsables hacia la comunidad que nos acoge, con la participación activa y voluntaria de todos quienes conforman nuestra familia Liberty.*

### **Valores**

*Todas las operaciones de Liberty alrededor del mundo trabajan de manera consistente con principios claramente definidos y no negociables, y Liberty Seguros Ecuador no es la excepción. Estos son nuestros valores:*

### **DIGNIDAD Y RESPETO**

*Valoramos a todas las personas por su intrínseca cualidad de ser humano creador, con derecho de tomar sus propias decisiones de manera autónoma y ejercer su libertad.*

*Reconocemos a los demás y los aceptamos tal como son sin intentar cambiarlos.*

*Escuchamos y valoramos las ideas, intereses y necesidades de los demás.*

*Apoyamos a las personas vulnerables con capacidades especiales y les ofrecemos oportunidades para su desarrollo.*

*Nos comportamos de acuerdo a las normas de convivencia acordadas por nuestra sociedad y no aceptamos formas abiertas o encubiertas de descalificación ni humillación hacia las personas.*

*Aceptamos la diversidad en todas sus formas: nacional, étnica, religiosa, por género, por edad, por orientación sexual, y por cualquier otra diferencia.*

*Brindamos un ambiente agradable y un espacio físico apropiado.*

### **EXCELENCIA**

*Excedemos constantemente las expectativas de nuestros clientes internos y externos.*

*Creamos momentos WAO (espectaculares, extraordinarios, únicos), experiencias sobresalientes, con detalles que marquen la diferencia.*

*Damos la milla extra en todo lo que hacemos.*

### **INTEGRIDAD**

*Cumplimos a cabalidad las normas de la compañía y las leyes del país.*

*Somos coherentes entre lo que decimos y lo que hacemos (walk the talk)*

*Cumplimos lo que ofrecemos.*

*Somos auditables y transparentes.*

### **CONFIANZA**

*Creemos en nosotros, en nuestro trabajo y en nuestro servicio.*

*Actuamos de buena fe y creemos en la buena fe de los demás.*

*Brindamos seguridad y tranquilidad.*

*Usamos el voto de confianza en las situaciones que lo requieran en aras de alcanzar nuestros objetivos.*

*Aceptamos y ofrecemos críticas constructivas, siempre en el marco del respeto.*

### **RESPONSABILIDAD**

*Actuar conscientemente en un marco de reglas compartidas.*

*Asumir y responder por las consecuencias de nuestros actos.*

*Enmendar y corregir los errores cometidos. Siempre dar la cara.*

### **EQUIPOS DE TRABAJO**

*Lo primero es el objetivo, lo segundo son los compañeros, lo tercero soy yo. Los objetivos comunes y las relaciones, son lo más importante.*

*Aprovechamos los mejores talentos de cada persona y usamos las limitaciones como oportunidades de mejora.*

*Nos apoyamos unos a otros.*

*Tomamos en cuenta los diferentes puntos de vista.*

### **DESARROLLO DEL TALENTO**

*Promovemos el aprendizaje continuo.*

*Rotamos entre departamentos para ser multifuncionales.*

*Capacitamos continuamente a los colaboradores brindando oportunidades, dentro y fuera de la organización.*

*Promovemos el desarrollo por proyectos.*

*Promovemos igualdad de oportunidades.*

### **INNOVACIÓN**

*Generamos y estamos abiertos a nuevas ideas y propuestas de mejora y cambio. Esto nos diferencia en Ecuador y en el grupo.*

### **PASIÓN**

*Disfrutamos y amamos lo que hacemos. Encendemos nuestro fuego interno que nos impulsa a alcanzar nuestros sueños y convertirlos en realidad.*

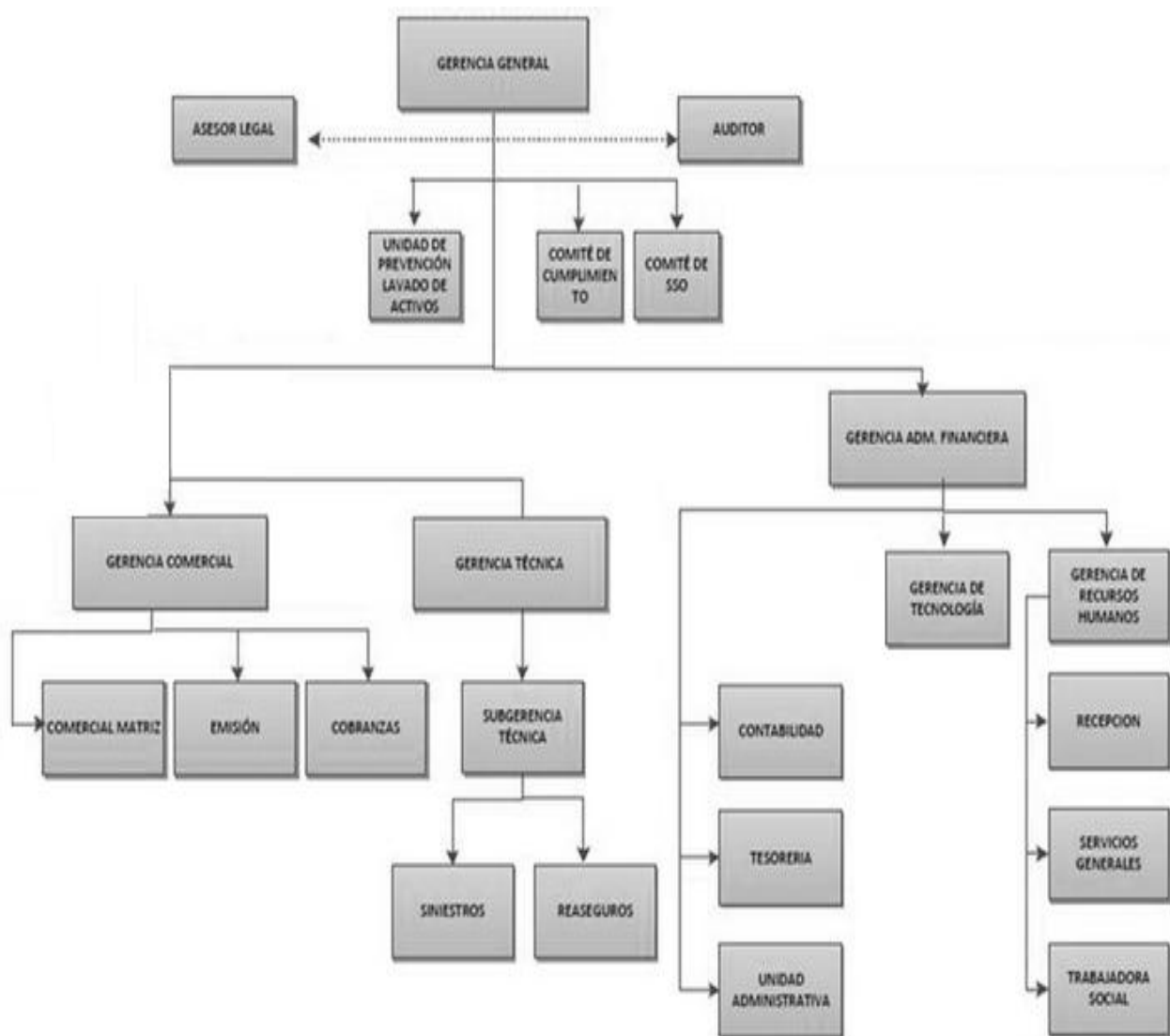
*Nos comprometemos de corazón con nuestro trabajo, equipo, clientes, socios estratégicos y la comunidad.*

*Inspiramos a los demás con nuestro ejemplo.*



## Organigrama

Liberty Seguros S.A. a nivel organizativo se distribuye de la siguiente manera:



Fuente: Liberty Seguros

## **Estructura del área**

Liberty Seguros S.A. ha conformado el Área de Reaseguros con tres integrantes, cada uno especializado en tareas específicas y particulares:

### ***Jefe de Reaseguros***

- Supervisión y organización del área.
- Colocaciones de reaseguro.
- Cúmulos de terremoto.
- Formularios
- Perfiles de cartera y de siniestros.

### ***Coordinador de Reaseguros***

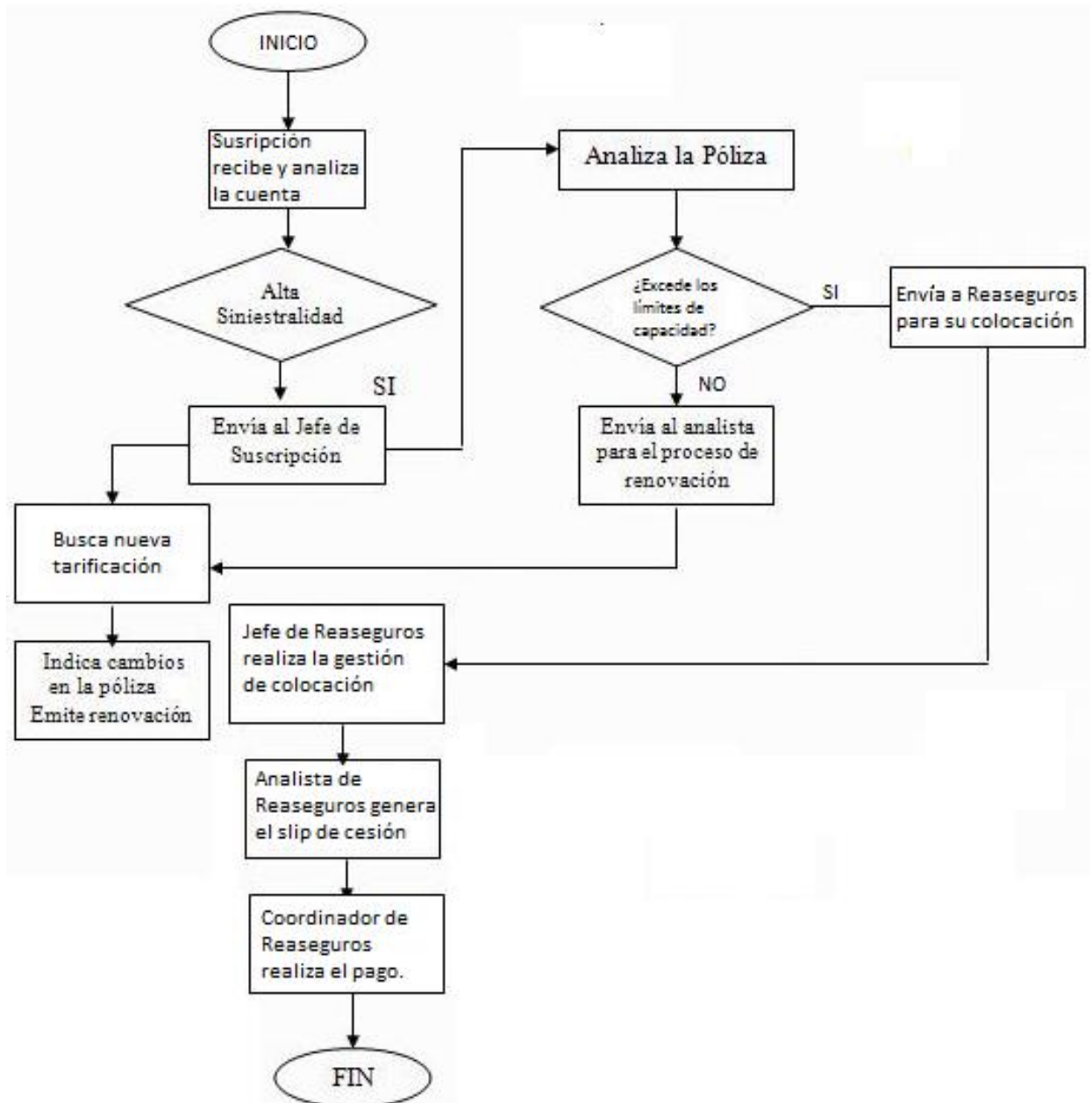
- Administración de contratos de reaseguro.
- Cuentas técnicas, cuentas corrientes y de cuadro.
- Reportes para Casa Matriz.
- Información para auditorías.
- Pagos y cobros.

### ***Analista de Reaseguros***

- Cierre de períodos y cuadros generales de producción.
- Emisión de slips de reaseguros.
- Emisión de notas de débito por siniestros de reaseguros.
- Documentación de siniestros.
- Facturas y retenciones.

## Flujograma

Liberty Seguros S.A. ha establecido el flujo de las actividades del Área de Reaseguros de la siguiente manera:



Elaborado por: El Autor

## Cadena de valor



Tabla 10: Cadena de Valor de Porter, aplicación práctica en el sector seguros

Fuente: <http://www.rankia.com>

Elaborado por Rankia

## ACTIVIDADES PRIMARIAS.

### Logística de Entrada

- Segmentación de clientes, análisis de su potencial de compra.
- Análisis de los productos actuales, su valor de compra, su riesgo y su rentabilidad.
- Análisis de los proveedores.
- Recopilación de datos, formularios, y pedidos.

### **Logística operativa**

- Administración de la cartera de negocios y la gestión de los siniestros.
- Desarrollo de proyectos
- Estudio actuarial y suscripción técnica.
- Llenado de formularios y declaraciones.
- Emisión de pólizas de seguro.
- Tramitación de siniestros, órdenes de reparación y entrega.
- Coordinación de cobranzas.

### **Logística de salida**

- Entrega de pólizas a los clientes.
- Entrega de facturas a los clientes.
- Entrega de formularios de liquidación de siniestros a los clientes.

## **ACTIVIDADES DE APOYO**

### **HABILIDAD PARA NEGOCIAR CON LOS CLIENTES**

- Mientras mayor sea el grado de concentración de los clientes la habilidad para negociar será superior.
- La relación y concordancia entre el costo y el servicio a recibir por el cliente conducirán a tener una negociación consistente.
- Una diferenciación del servicio frente al ofrecido por la competencia genera la sensación de seguridad de los clientes quienes tendrán la certeza de no poder encontrar lo mismo en otros proveedores.
- Los costos y gastos administrativos no son traspasados completamente al cliente siendo poco representativos al finalizar la negociación.

### **HABILIDAD PARA NEGOCIAR CON LOS PROVEEDORES**

- Servicio hacia el proveedor diferenciado, plan de incentivos para los mejores productores.
- Productos diferenciados, valor agregado.
- Escalafón de proveedores, clasificación por su dimensión.
- Contacto directo con las gerencias.

### **HABILIDADES DE MARKETING Y ADMINISTRATIVAS**

- Análisis de la demanda y enfoque hacia el mercado potencial.
- Incursión en las necesidades de segmentos desatendidos
- Amplia gama de productos.
- Contratación rápida, sencilla y permanente de productos a través de internet.
- Servicio y asistencia post venta.
- Tarifificación individual y personalizada.
- Selección técnica de medios informativos y publicitarios.
- Constitución y gestión de equipos comerciales.
- Gestión de relaciones duraderas con clientes. Fidelización.
- Cimentación de una imagen de marca.

### **HABILIDADES DE PRODUCCIÓN**

- Tarifificación individual y personalizada.
- Tecnología y automatización.
- Análisis de los productos y tarifas de la competencia

### **HABILIDADES DE RECURSOS HUMANOS**

- Sistema implementado de reclutamiento.
- Análisis del grado de conflictividad laboral.
- Estudio del ausentismo y sus diferentes causas.
- Programas de incentivos
- Salud y seguridad ocupacional.
- Participación activa del personal e integración.
- Estructura organizativa y descentralización.
- Mejora del clima laboral.
- Modelo de gestión por competencias
- Formación y desarrollo del personal
- Política de retribución, compensación y beneficios.

## **HABILIDADES FINANCIERAS**

- Estudio de la rentabilidad del negocio, de las inversiones y los beneficios.
- Análisis del endeudamiento, la liquidez, el circulante y la solvencia.

### **3. Investigación de campo**

#### **3.1 Elaboración de los instrumentos de investigación.**

- Encuesta que se aplicará a personas expertas en el ámbito de la administración, negociación y operatividad del reaseguro.
- Libros, bibliotecas virtuales e información tomados de la Superintendencia de Bancos y Seguros
- Documentos contractuales de la compañía.

#### **3.2 Recolección de datos**

Los datos de la investigación serán recolectados, se los analizará y se obtendrán conclusiones legítimas para la investigación.

### **3.3 Procesamiento, análisis e interpretación.**

#### **3.3.1 Entrevista a expertos**



**Universidad Internacional SEK**

**Facultad de Ciencias Económicas Administrativas y Turismo**

**Entrevistado: Sr. Raúl Rea Ruiz / Jefe de Reaseguros Liberty Seguros S.A.**

**1. ¿Cómo dio inicio a su carrera en reaseguros?**

Mi comienzo fue como asistente de reaseguros, aprovechando una vacante y que me consideraron idóneo para el cargo.

**2. ¿Han existido cambios sustanciales desde sus inicios hasta el día de hoy en lo referente a la forma de operar y administrar un reaseguro?**

No han existido cambios sustanciales en su operación, en cuanto a su administración si ya que el ingreso de la tecnología a permitido que esta tarea se agilice en su mayoría.

**3. ¿Qué momento vive actualmente el sector asegurador y reasegurador?**

En la actualidad las compañías de seguros y reaseguros atravesamos tiempos complicados en especial por las nuevas reformas tributarias.

**4. ¿Qué cree que debería cambiarse en el mercado asegurador y reasegurador local?**

La estructura de los contratos automáticos en función al nuevo esquema del código tributario las compañías de seguros y reaseguros al retener un porcentaje mayor deberían contratar bajo esquema no proporcional.

**5. ¿Cómo opera el reaseguro hoy en Ecuador?**

Sigue siendo la herramienta más económica para transferir riesgos ya sea por capacidad, por exclusión de contrato o por azarosidad del mismo.

Entre las medidas más recientes impuestas en el sector por el gobierno ecuatoriano, se encuentra el desprendimiento de los negocios financieros ajenos al negocio del seguro.

**6. ¿Cómo la medida afectó a las aseguradoras y reaseguradoras?**

La medida ocasionó que algunas compañías se fusiones o vendan su cartera, cerrando así sus operaciones, a cambio de que sus accionistas o dueños se queden solo con sus negocios de bancos.

**7. ¿Ahora se encuentran en juego nuevas regulaciones a través de un código monetario, ¿cree usted que éstas medidas mejorarán y consolidarán un mercado asegurador y reasegurador fuerte y perdurable? ¿Qué le parecen las nuevas disposiciones?**

A futuro si ya que el número de compañías aseguradoras disminuirá y las pocas que queden implementarán nuevas reglas de juego, con respecto a las reaseguradoras de igual manera existirán compañías que preferirán salirse del mercado ecuatoriano por las fuertes regulaciones monetarias.

En mi opinión no me parece correcto que por cuestión de impuestos se nos complique al sector asegurador y reasegurador, esto traerá consecuencias negativas para todas las personas que trabajamos en este sector ya que muchas de las compañías reducirán personal o desaparecerán ocasionando que exista una demanda de empleo y competencia desigual.

**8. ¿Qué impacto tendrá la aplicación del código monetario en el sector reasegurador ecuatoriano?**

Algunas compañías no tendrán la solvencia para cumplir con el capital mínimo requerido para operar como Compañías de Seguros y Reaseguros, probablemente terminarán siendo solo de Seguros o inclusive cerrar sus operaciones.

**9. ¿Cree usted que existe una finalidad intrínseca de estatización del reaseguro?**

Por el momento no, el gobierno deberá darse cuenta de que al asumir riesgos también se asumen los posibles siniestros y no es lo mismo que los afronte una sola compañía sin respaldo de reaseguradores.

**10. ¿Qué puede suceder si las reaseguradoras internacionales deciden ya no tramitar su aprobación y registrarse en el organismo de control ecuatoriano para ofrecer sus servicios en el país?**

El mercado Reasegurador se verá desmedrado con la imposibilidad de realizar negocios sino con un pequeño grupo quienes a la larga pueden imponer sus propias condiciones en cuanto a aceptación de riesgos y volverse exquisitos al momento de suscribirlos.

**11. ¿Cree usted que al existir menos oferta de reaseguro en el país, será suficiente para cubrir las necesidades locales?**

No podrían hacerlo tarde o temprano sus capacidades se coparán, tendrán mayor exposición en cuanto a cúmulos de riesgos, obligatoriamente deberán retrocesionar los riesgos.

**12. ¿Cree usted que las medidas de modificación del reaseguro pueden significar aumentos o rebajas de los costos del reaseguro?**

Lo que la mayoría de reaseguradores hará es cotizar bajo la modalidad de excesos de pérdida o en proporcional pero sin comisión y con tasa neta de reaseguro, dejando a nuestro cargo los impuestos.

**13. ¿En el ámbito de los asesores y agencias productoras de seguros, ¿qué sucederá cuando necesiten asegurar riesgos que ameriten un soporte en tema de reaseguros y el mercado local sea insuficiente para garantizar una respuesta rápida y oportuna?**

Las compañías de seguros trasladarán sus riesgos bajo la modalidad de coaseguro con las Compañías locales que queden.

**14. ¿Cómo influye el reaseguro en la situación económica de la compañía de seguros y en su permanencia en el mercado, frente a pérdidas siniestras durante el desarrollo anual de sus actividades?**

El Reaseguro evita que las compañías de seguros quiebren frente a la presencia de siniestros de altas sumas pues los reaseguradores son responsables de su participación económica en cada siniestro siendo así que la compañía de seguros resguarda sus recursos y genera un equilibrio en las pérdidas.

**15. Finalmente, ¿Qué consejo personal podría usted efectuar para el mercado asegurador y reasegurador?**

Deberían estandarizarse costos, términos y condiciones para evitar la competencia desleal, el Asegurado debería acudir a una Compañía de Seguros y Reaseguros en función del buen servicio y trato que esta le presta.

**Universidad Internacional SEK**

**Facultad de Ciencias Económicas Administrativas y Turismo**

**Entrevistado: Sr. Nicolás Pedraza / Asesor Técnico Liberty Seguros S.A.**

**1. ¿Cómo dio inicio a su carrera en reaseguros?**

Hace 30 años, inicié trabajando en el área contable de Reaseguros (Cuentas y liquidaciones), me cambié al área técnica de seguros (Suscripción) y cerré el ciclo en el área técnica de Reaseguros (Negociación y colocación de Contratos).

**2. ¿Han existido cambios sustanciales desde sus inicios hasta el día de hoy en lo referente a la forma de operar y administrar un reaseguro?**

Los cambios importantes se han dado en las aseguradoras, desde el punto de vista de estructuración de Manuales de Políticas y Procedimientos, los cuales permiten una adecuada administración del reaseguro, a través de controles.

**3. ¿Qué momento vive actualmente el sector asegurador y reasegurador?**

El sector asegurador vive un momento difícil, las tendencias de los mercados a la baja en los precios, es el factor principal.

En el sector reasegurador, los cambios importantes se vienen dando en el desmonte de los contratos proporcionales, debido a los malos resultados de este tipo de contratos.

**4. ¿Qué cree que debería cambiarse en el mercado asegurador y reasegurador local?**

Las aseguradoras deberían preocuparse más por el resultado técnico y evitar los apalancamientos (Ramos sanos Vs Ramos malos).

El reasegurador local, debe tener musculo financiero que le permita soportar coberturas catastróficas.

**5. ¿Cómo opera el reaseguro hoy en Ecuador?**

Percibo que el reaseguro está muy controvertido con el regulador. Esto ha generado los cambios normativos.

**6. Entre las medidas más recientes impuestas en el sector por el gobierno ecuatoriano, se encuentra el desprendimiento de los negocios financieros ajenos al negocio del seguro; ¿cómo la medida afectó a las aseguradoras y reaseguradoras?**

Las aseguradoras que tengan orientado el resultado neto al rendimiento financiero, van a tener bastantes problemas.

Para el reasegurador, la medida es irrelevante. Por definición el Reasegurador debe estar apalancado en una solidez financiera.

**7. Ahora se encuentran en juego nuevas regulaciones a través de un código monetario, ¿cree usted que éstas medidas mejorarán y consolidarán un mercado asegurador y reasegurador fuerte y perdurable? ¿Qué le parecen las nuevas disposiciones?**

Sin duda, los aseguradores y reaseguradores deben ser compañías con una fuerte solidez financiera.

Las nuevas disposiciones van por buen camino, las compañías deben tener más cuidado con su resultado técnico y con el riesgo de crédito.

**8. ¿Qué impacto tendrá la aplicación del código monetario en el sector reasegurador ecuatoriano?**

Depura el mercado asegurador. Tendrá compañías fuertes técnica y financieramente.

**9. ¿Cree usted que existe una finalidad intrínseca de estatización del reaseguro?**

No, creo que el enfoque esté dado al control de la salida de divisas.

**10. ¿Qué puede suceder si las reaseguradoras internacionales deciden ya no tramitar su aprobación y registrarse en el organismo de control ecuatoriano para ofrecer sus servicios en el país?**

Es una posibilidad muy remota. El mercado de reaseguros es muy grande y hay apetito para operar en el País. Salen unos, llegan otros.

¿Qué puede suceder?, que llegue una estatización futura del reaseguro.

**11. ¿Cree usted que al existir menos oferta de reaseguro en el país, será suficiente para cubrir las necesidades locales?**

Las aseguradoras multinacionales no van a tener ningún problema, sus casas matrices les proveen el reaseguro.

La medida tiene repercusiones en el resto del mercado, pero existe la solución del coaseguro, solo que esta práctica es bastante delicada y requiere de mayor control.

**12. ¿Cree usted que las medidas de modificación del reaseguro pueden significar aumentos o rebajas de los costos del reaseguro?**

Las medidas tienen impactos negativos en los resultados netos de las aseguradoras. Los reaseguradores van a ajustar los costos, reducir las comisiones, para contrarrestar el efecto de la carga impositiva.

**13. En el ámbito de los asesores y agencias productoras de seguros, ¿qué sucederá cuando necesiten asegurar riesgos que ameriten un soporte en tema de reaseguros y el mercado local sea insuficiente para garantizar una respuesta rápida y oportuna?**

El problema está en los riesgos estatales (Casco Aéreo y Marítimo), los demás riesgos se pueden colocar “fácilmente”, en coaseguro se obtiene una importante capacidad. Esto obliga a la especialización de la intermediación.

**14. ¿Cómo influye el reaseguro en la situación económica de la compañía de seguros y en su permanencia en el mercado, frente a pérdidas siniestralas durante el desarrollo anual de sus actividades?**

El reaseguro aporta para recuperar de los reaseguradores parte de nuestros desembolsos reduciendo así nuestras pérdidas económicas; en tal sentido, el reaseguro se convierte prácticamente en una ayuda financiera que evita que nuestras pérdidas afecten de manera drástica a los recursos de la compañía.

**15. Finalmente, ¿Qué consejo personal podría usted efectuar para el mercado asegurador y reasegurador?**

Actuar con transparencia. Evitar que el Gobierno dude del reaseguro. El concepto de transferencia real del riesgo debe ser, lo suficientemente claro.

## **FASE III - VALIDACIÓN DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO.**

### **1. Elementos técnicos para la celebración de los contratos de reaseguro**

#### **1.1 Determinación de la retención.**

Supongamos que la compañía aseguradora cuenta en su cartera con un ramo de seguro que no tiene un contrato de reaseguro que la proteja. Este ramo generará ingresos por las primas que se recauden del Asegurado y egresos por los siniestros que se deberán indemnizar durante la vigencia contratada, así como también un gasto adicional para dar inicio a sus actividades.

Bajo este esquema, en resumen la aseguradora para hacer frente a los posibles siniestros que se generen durante la vigencia del seguro, deberá contar además de las primas cobradas con su capital social; los rendimientos de las primas y de la inversión del capital que se generen, deduciendo los gastos de administración o gestión interna y los gastos de adquisición o gestión Externa. Estos datos son sencillos de presupuestar al inicio del ejercicio contable; no así la siniestralidad ya que su comportamiento puede ser aleatorio sujeto a incrementos o decrementos del valor, como también a que no se afecte este rubro. Estas variaciones contemplan dos elementos que forman parte de la siniestralidad como son la frecuencia (varios siniestros - coste medio) y la severidad (un solo siniestro - coste mayúsculo).

En síntesis, el cálculo de la retención consistirá en la fijación del nivel adecuado de responsabilidad por riesgo que la compañía de seguros puede asumir reduciendo considerablemente la probabilidad de pérdida por la ocurrencia de siniestros. La forma de conseguir esta reducción de probabilidad es con la contratación del reaseguro, donde la compañía de seguros cede al reasegurador o retrocesionario parte de sus riesgos y con esto la inseguridad del comportamiento de los elementos de la siniestralidad y sobre todo reducir el impacto cuando existan desviaciones que no sean favorables. Esto no quiere decir que el riesgo de pérdida latente desaparezca y por ende conlleve a la quiebra de la compañía. También pueden darse casos en que ciertos ramos de la cartera de la compañía

alimenten la retención completamente sin necesidad de trasladarlos al reaseguro, como por ejemplo los ramos de personas (vida) que se caracterizan por tener un volumen considerable y esto hace que exista un equilibrio entre primas y el comportamiento siniestral.

A la hora de diseñar el programa de reaseguro para una compañía, el establecer la retención se vuelve una tarea complicada, el asumir riesgos conlleva analizar todas sus características y efectos considerando el número máximo de coberturas y riesgos que pudieran verse afectados en caso de un solo evento siniestral, independiente del número de ramos y de pólizas afectadas.

Como resultado, se pueden distinguir dos tipos de retención:

#### **1.1.1 Retención por evento.**

Es la responsabilidad que la compañía asume por el número máximo probable de coberturas que pueden encontrarse afectadas como consecuencia de un único suceso o evento, independientemente del número de pólizas y de los ramos de seguro involucrados.

Habitualmente se asocia con las acumulaciones de riesgo que se generan por la ocurrencia de magnos eventos catastróficos como tifones, maremotos, terremotos, erupciones volcánicas, huracanes, inundaciones, etc. Conceptualización limitada, debido a que en la cartera de una compañía de seguros se verifican otros cúmulos por evento:

En los ramos de seguro se verifica entre otros aspectos:

- Si se afectasen varias coberturas de la póliza de seguros como incendio, remoción de escombros, lucro cesante, responsabilidad civil, etc.
- El incendio de un edificio si son dos o más pólizas de incendio las afectadas.
- Dos o más pólizas de casco de buques en un solo siniestro.
- La implicación de dos o más pólizas de transporte de mercancías en un siniestro.
- Las acumulaciones en pólizas debido a daños por tormentas, terremoto, inundación, deslaves, etc.



Entre varios ramos, por su interdependencia:

- Incendio con contenidos de mercancías
- Incendio con accidentes personales y/o vida
- Incendio con responsabilidad civil
- Incendio con Lucro Cesante
- Casco de buques con mercancías y con responsabilidad civil
- Casco de aviación con accidentes personales y/o vida
- Vehículos con accidentes personales con vida y asistencia en viajes
- Ramos técnicos con responsabilidad civil
- Ramos técnicos con seguros de fianzas

Las retenciones de la compañía serán menores si la frecuencia en la coincidencia de dos o más ramos o coberturas en un mismo evento es mayor. Por lo que para calcular la retención por evento deberá relacionarse el potencial de acumulación de cada ramo y las posibilidades financieras de la compañía de forma individual y a la vez con otros ramos.

No es común pero en ocasiones la compañía puede no estar consciente de la acumulación entre varias coberturas y/o ramos hasta la ocurrencia del siniestro, por lo que deberá analizar de la forma más técnica y extensa estas interacciones.

### **1.1.2 Retención por póliza o riesgo.**

Es la responsabilidad que la compañía asume ante la posibilidad de acumulación de siniestros del mismo ramo o con otros, considerándose el riesgo asegurado por sí mismo. Ante esta conceptualización prevalece la pregunta ¿cuál es la retención por riesgo que puede asumir la compañía? y a pesar de conocer numerosos y complejos modelos matemáticos que buscan fijar el nivel ideal de retención, resultan imprecisos e insatisfactorios por la problemática de contemplar adecuadamente todos los elementos que influyen en el cálculo. Esta responsabilidad de la compañía es muy delicada ya que influirá directamente en su cuenta de resultados. Es posible contemplarlo desde múltiples ángulos, a continuación lo básico a considerar:

**Liquidez.** Es la capacidad que la compañía dispondrá para soportar los desembolsos que exige el crecimiento de sus operaciones, considerando que si los gastos o la siniestralidad fluctúan de mayor manera que la esperada, esto incide directamente en una mayor o menor transferencia al reaseguro.

**Patrimonio.** Existe relación directa entre patrimonio y retención. Mientras mayor es el patrimonio, más capacitada estará la compañía de seguros para hacer frente a las desviaciones en la frecuencia como a la ocurrencia de algún siniestro alto. Sin embargo la compañía de seguros puede retener por cuenta propia ramos de volumen como vida y asistencia médica. No obstante, rara vez se deciden retenciones del 100% salvo en ramos muy especiales, como decesos o asistencia sanitaria. Algunos especialistas consideran que la retención debe representar un porcentaje del patrimonio.

**Política de suscripción.** Corresponden a las expectativas que cada compañía de seguros tiene en función de las características del sector asegurador y sus pretensiones en este mercado

**Composición de la cartera.** La retención está en función inversa de la siniestralidad, por lo que el estudio de su cartera y fluctuaciones contribuyen a fijar el porcentaje que la compañía de seguros está dispuesta a asumir.

**Magnitud.** Es el volumen que alcanza la compañía de seguros en todos los aspectos de su gestión y su capacidad para retener negocios. Existen compañías que fijan la retención como un porcentaje del volumen de primas

**Factores Externos.** Son factores intrínsecos que no consideran fórmula alguna pero que tienen mucho impacto, por ejemplo actitud conservadora de la compañía de seguros, las costumbres del mercado, interrelación con otras condiciones de los contratos, necesidad de dar confianza a los reaseguradores, capacidad del mercado, etc.

Esta pregunta no tiene una única respuesta de acuerdo con el interés individual preeminente de cada sector de la compañía aseguradora, que emplea su propia guía en su evaluación.

El gestor financiero tiene como interés primordial la protección de los activos de la aseguradora y a obtener la máxima rentabilidad posible de las inversiones. Debe encontrar un equilibrio con la necesidad potencial de pagar los siniestros con dinamismo. Desde este enfoque, la retención inmejorable se determinará de acuerdo con los activos líquidos que quiera mantener disponibles.

El gestor de reaseguro busca la protección de la aseguradora evitando la fluctuación en los resultados, por lo que establecerá la retención junto con el programa de reaseguro basándose en un esquema que minimice las probables fluctuaciones.

Los accionistas de la aseguradora se interesarán en no perder el capital invertido así como también recibir el correspondiente rédito. Desde este enfoque, la retención se fijará considerando la protección base del activo y generando suficiente ganancia que permita el incremento de las reservas libres y el pago del rendimiento.

Estas tres formas de retención comparten el mismo objetivo y cada una representa la síntesis de prioridades de cada departamento de la compañía, excluyendo consideraciones sobre otros factores.

Es la Dirección General de la aseguradora quienes en conceso deberán analizar estos criterios y equilibrarlos con la necesidad global de la compañía con la finalidad de establecer la retención idónea que no la ponga en riesgo. En caso de considerar cambios los deberá gestionar con todos los departamentos implicados ya que la retención del departamento de reaseguro puede ser considerado excesivamente prudente a largo plazo, en comparación de los activos de la compañía, el departamento financiero deberá tener mayor liquidez en sus activos y los accionistas deben creer en los gestores de su empresa, así se pueda cambiar todo nuevamente.

La finalidad de la decisión de los Directivos de la aseguradora logrará que la retención brinde estabilidad en el largo plazo de la compañía, difundiendo el resultado suficiente para incrementar las reservas libres mediante la retención de beneficios y devolver al accionista un rédito que suponga un oportuno retorno del capital invertido.

Para esto estimará relativamente una serie de factores entre reales y seguros como las reservas libres y los activos base, y otros basados en una serie de hipótesis, como la competitividad, la inflación, niveles de tasas, mercados de reaseguro, índices de inseguridad, clase social, etc. o en otros casos será el sentido común el que predomine sobre alguno de los factores sujetos a probable variación y que puede llevar a cambiar la retención. Estas decisiones de la aseguradora en su afán de conseguir la retención ideal deben tomar en cuenta los siguientes aspectos relevantes:

**Incrementos o proyección de reservas.** Van en función del incremento de la cartera y los resultados calculados para un período establecido.

**Reservas libres y capitales.** Obligatorio para el funcionamiento y constitución de la empresa.

**Proyección o incrementos de reservas.** Aplican en función del incremento de la cartera y los resultados calculados pronosticados para un determinado periodo.

**Retención de primas.** Generaran una ganancia que permita incrementar las reservas libres y retribuir una ganancia a los accionistas, así como resarcir los siniestros incurridos netos.

**Cartera de riesgos.** Las aseguradoras deben tener la seguridad que sus riesgos suscritos fueron procesados de tal manera que se minimizan las probabilidades de pérdidas, no obstante ciertos ramos están sujetos a variaciones de siniestralidad, sea por frecuencia como vehículos o de personas, o por intensidad como en responsabilidad civil, casco de buque o ramos técnicos. Se debe considerar que una retención proporcional de riesgos malos y buenos no necesariamente es lo más adecuado para los intereses de la aseguradora. El porcentaje de retención aumenta o disminuye en función de la calidad de los riesgos, una cartera de riesgos buenos conlleva una retención mayor y una cartera de riesgos malos conlleva una retención menor.

Se consideran dos probabilidades para determinar distintas escalas de retención:

- En base al nivel de tasa de prima: a mayor tasa menor retención y a menor tasa mayor retención.

- En base a la azarosidad del riesgo: a mayor azarosidad del riesgo menor retención, y a mayor calidad del riesgo mayor retención.

El índice de frecuencia y el estudio de los perfiles de cartera y de siniestros, soportarán de gran manera las escalas de retención idóneas para la aseguradora.

**Liquidez del portafolio y su consecuencia en la repartición de los siniestros.** Las carteras de salud y vehículos con mayor retención o total junto con un elevado índice de frecuencia, obligan a mantener en la aseguradora una liquidez de los activos superior que una cartera de propiedad.

**Retorno a accionistas.** Correcta devolución de sus importes

**Estrategia de inversiones.** La aseguradora obtendrá el mayor rendimiento posible por la inversión de sus activos, debiendo tener precaución en las inversiones a largo plazo que si bien le permiten obtener rendimientos altos, la limitan al momento que no puedan ser convertidas en efectivo con la rapidez necesaria para pagar los siniestros de forma ágil conlleve a la afectación de la imagen de la aseguradora. Como también el mantenerlas y no venderlas o liquidarlas anticipadamente ya que esto generaría costes financieros, además que si está constituida en fondos de efectivo o títulos a corto plazo, los rendimientos financieros son bajos, renunciando además, a la posibilidad de obtener plusvalías. Esta política está profundamente conectada a la política de reaseguro, ya que de la de distribución de siniestros que se realice puede mitigar las necesidades de tesorería de la aseguradora.

**Estrategia de reaseguro.** En relación directa con la política de inversiones, el reaseguro ofrece a la aseguradora una capacidad de suscripción mayor que la habitual, permitiéndole suscribir negocios cuya potencial siniestralidad, en intensidad y número, superaría por completo su capacidad de pago.

**Costo del reaseguro.** Además del beneficio redituado por el respaldo otorgado a la aseguradora por los fondos generados por el valor actuarial de los siniestros proyectados

que le serán transferidos por la compañía, debe considerar además de sus gastos administrativos y de gestión, un porcentaje para cubrir probables fluctuaciones negativas por la siniestralidad, y lograr mantener ganancia adecuada. En las coberturas de exceso de pérdida catastróficas, el factor de variación puede ser muy grande por lo el recargo a la prima de riesgo debe ser en igual proporción.

**Inflación.** Produce un incremento de primas así como en el coste de los siniestros. Este ajuste de valores por causa de la inflación no se realiza de forma automática independiente a que existan fórmulas para ello. En el reaseguro bajo el esquema proporcional, si no se produce un aumento concordante de la retención por defecto se incrementa la cesión del reaseguro. Si la aseguradora decide mantener este aumento inflacionario alimentando la retención sin que se incremente la eventualidad de pérdida, debe considerar que esto durará mientras sea capaz de generar el resultado adecuado que le permita incrementar sus reservas reteniendo los beneficios de esta suerte o consiguiendo capital adicional, conociendo que hay que seguir remunerar al accionista.

**Beneficio y seguridad.** Van en oposición ya que la retención es el elemento productor de beneficio; mientras que la seguridad apremia encontrar la mejor protección posible que haría que se ceda al reaseguro mayor cantidad de la cartera, reduciendo la probabilidad de quiebra. Este rechazo aparente del riesgo significa un sacrificio que se convierte en menor ganancia.

**Capacidad del sector asegurador.** Se debe considerar que si la cartera suscrita se incrementa en este período inflacionario, en sectores competitivos el cálculo del beneficio y sus probables fluctuaciones se distorsionarán, debido a que la suscripción de los negocios deberán considerarse rebajas en las tasas ofertadas por el sector asegurador. Esto mermará la retención ya que el aumento de la cartera expondrá a la aseguradora a una mayor exposición de riesgos por un menor primaje.

**Sector reasegurador.** Depende completamente de los resultados del sector asegurador, si los mismos son negativos el sector reasegurador impondrá mayores niveles de retención para equilibrar su cartera hasta conseguir que se incrementen los precios del seguro o recuperar las pérdidas sufridas. Pero si el resultado es el esperado o rebaza sus

expectativas, el reasegurador puede otorgar condiciones más favorables cubriéndose el exceso de la demanda de reaseguro y lo contrario en caso de resultados negativos.

**Aspectos legales.** Las compañías de seguros y reaseguros están reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros, quienes controlan las actividades de este sector. Su tarea principal es la de garantizar a los asegurados que las aseguradoras son capaces de responder ante sus obligaciones y que las mismas no excedan a sus activos. Esta tarea es el llamado margen de solvencia donde se relaciona los activos y las reservas libres de la compañía con sus ingresos de primas netas.

## **1.2 Disposición de la Capacidad**

Es de suma importancia para la aseguradora el fijar sus capacidades de operación, estas le permitirán desenvolverse durante el periodo contratado. La Decisión tiene impacto directo en las condiciones financieras de la aseguradora y de la cantidad y calidad de los reaseguradores depende la carga administrativa del reaseguro. Para determinar la capacidad se debe considerar lo siguiente:

### **Capacidad de suscripción:**

Estas políticas permiten a la aseguradora el suscribir riesgos de forma técnica, basándose en su experiencia, en las necesidades de crecimiento proyectadas e inclusive en la búsqueda de nuevos nichos de mercado. Esta suscripción manejada adecuadamente conseguirá el mantener un equilibrio en su cartera.

### **Constitución de la cartera:**

Determina los tipos de riesgos que suscribió la aseguradora, muestra también los valores asegurados y primas ganadas. Esta información es de vital importancia ya que identifica claramente las necesidades de capacidad de la aseguradora.

### **Magnitud de primas:**

Debe existir un equilibrio entre la capacidad solicitada al reasegurador y el volumen de primas a ser remitidas, esta operación se la conoce como equilibrio - responsabilidad - primas.

### **Otros aspectos:**

Corresponden por lo general a la situación riesgo – país, las políticas tributarias y de legislación del reasegurador como de la compañía aseguradora, estos aspectos deben ser considerados al momento de la negociación.

#### **1.2.1 Capacidad del contrato sobre valor asegurado**

Los contratos proporcionales se caracterizan por que se basan en los valores asegurados y son muy equilibrados, entre los factores que intervienen en este tipo de contrato encontramos la retención de la aseguradora, el porcentaje de participación del reasegurador, la capacidad, etc. La cartera suscrita y los eventuales siniestros son homogéneos y ambas partes establecen una relación de negocio equilibrado apoyados en una cartera básica de riesgos donde se presentarán las menores fluctuaciones posibles y una suscripción masiva. La aseguradora dispondrá de mayor capacidad de suscripción y facilidad para conseguir los mejores tratados de reaseguro. Existe el riesgo que la aseguradora ceda más de lo convenido, los problemas característicos de este asunto será profundizado más adelante.

#### **1.2.2 Repartición entre la retención y la capacidad**

El equilibrio que mencionamos debe ser construido de manera que la distribución retención - capacidad contribuya a mediano plazo ganancia o bien pérdidas potenciales equivalentes para ambas partes.

En el contrato de Excedentes puede ocurrir que se establezcan un número excesivo de plenos, esto no es aconsejable ya que acarreará una desproporción entre las responsabilidades de la aseguradora y reasegurador, sumando otro aspecto negativo ya que la cedente perdería interés en suscribir los riesgos, dada la abundante cesión al reasegurador. Estas reglas no necesariamente son fijas. Puede ser que la remuneración recibida del reasegurador sea menor en comisiones y participación de utilidades,



debiéndose a que el contrato de reaseguro no presenta el suficiente equilibrio entre el límite de responsabilidad y las primas cedidas. La aseguradora dejará de financiar al reasegurado y lo mejor será el limitar su capacidad de asumir riesgos y enfocarse a recibir una comisión de reaseguro, esto se logra cediendo facultativamente los riesgos que excedan esa capacidad, diferenciándolos de los riesgos que alimenten su contrato automático y buscando que la contratación del reaseguro facultativo le brinde mejores condiciones económicas.

### **1.2.3 Capacidad del contrato en base del Siniestro Máximo Probable PML**

PML al español se traduce como Siniestro Máximo Probable. Permite conocer la suma máxima de exposición de un riesgo a determinado evento, en circunstancias normales, establece en porcentajes y cuando se trata de una póliza que tenga dos o más direcciones separadas; este análisis se lo hace considerando el monto máximo expuesto.

#### **Análisis de implementación:**

Tipo de riesgo: Industrial

Ramo: incendio y líneas aliadas

Valor Asegurado: US\$ 6'000.000,00

Características: Se encuentra asentado en una manzana, existen dos naves industriales cada una tiene una suma asegurada de US\$. 2'000.000,00 más dos construcciones adyacentes con valor asegurado de US\$. 1'000.000,00 cada una.

Del PML se desprende que:

- Las naves industriales están provistas de paredes contra incendios que no permiten la expansión de las llamas de una nave a la otra.
- Las dos construcciones puede incendiarse completamente ya que se encuentran juntas y sin protecciones contra incendios.
- Resultado se determina que en el peor de los escenarios lo más grave en cuanto a pérdidas sería un siniestro que consuma las dos construcciones completamente US\$. 2'000.000,00

El valor Asegurado de la póliza se mantiene en US\$ 6'000.000,00 y se espera un siniestro máximo probable de US\$. 2'000.000

Este sistema de estimación de pérdidas implica altos riesgos para la cedente y no es de mucho agrado para el reasegurador, no suele tener la suficiente precisión, no son fiables,

depende que la información sea precisa, de la experiencia del inspector de riesgos y del técnico que los efectúa, por lo que se pueden producir graves discrepancias de interpretación entre la cedente y el reasegurador, al estar influidos por la necesidad de obtener una mayor capacidad de reaseguro o por corregir la dificultad para encontrar reaseguro suficiente para determinados riesgos graves. Siempre hay opiniones divergentes de los conceptos como probabilidad y posibilidad. Consideremos el factor tiempo y aceptamos que el siniestro máximo probable tendrá una frecuencia inferior a 10 años, a 30 años o a 100 años; mientras que la probabilidad soportará variaciones, de acuerdo al caso que oscilan entre el 0,7 por ciento y el 0,1 por ciento.

En síntesis los cálculos dependen de la subjetividad del análisis, de la experiencia y criterio del técnico, es probable que la cedente, límite el volumen de cesión al reaseguro o lo contrario si la cedente fija un PML demasiado alto la cesión será excesiva. Puede rechazar alguna clase en particular de riesgos.

Puede realizar una estimación demasiado baja del PML, las implicaciones son evidentes puede encontrarse con una participación en el siniestro muy superior a la prevista.

### **Análisis de implementación:**

Digamos que un contrato de excedente basado en el PML, donde, para una suma asegurada de US\$. 20'000.000,00 se ha calculado un PML del 3 por ciento, equivalente a US\$ 600.000,00 habiéndose fijado en el contrato una retención propia de US\$. 300.000,00. Si esta póliza se afectada por un siniestro digamos de US\$ 2'000.000,00 la cedente dispondría de un reaseguro del 60 por ciento, por lo que se encontraría con un cargo a su cuenta de US\$ 1'200.000,00 en lugar de los US\$ 250.000,00 que estaba dispuesto a soportar

### **1.3 Decisión de las clases de negocio a protegerse**

Circunscribe el tipo de negocio amparado con el detalle del ramo del seguro protegido, la procedencia de la operación del seguro, y las operaciones que serán excluidas del contrato de reaseguro. La procedencia de la operación del seguro muestra al reasegurador los riesgos que la compañía cedente le está trasladando directamente y, que podría dar cabida a las operaciones en coaseguro, o también si le está trasladando riesgos aceptados por ella en reaseguro. Se debe considerar que es una exclusión general del contrato las cesiones de riesgos procedentes de aceptaciones de reaseguros automáticos, tanto proporcionales como no proporcionales.

Las principales clases de negocio son:

- Personas (Vida, salud o asistencia Médica y Accidentes Personales)
- Robo
- Responsabilidad Civil
- Fidelidad
- Incendio y líneas aliadas
- Ingeniería
- Transporte: Cascos y Mercaderías
- Aviación: Cascos y Responsabilidad Civil

### **Decisión del ámbito territorial**

En los contratos de reaseguro el ámbito territorial va en función de los intereses asegurados, depende de la variedad en condiciones de seguro directo en cada uno de los mercados, lo que hace que se requieran condiciones diferentes en los contratos de reaseguro. Podemos destacar los siguientes ejemplos:

- Forma de liquidación de siniestros.
- Cobertura de la póliza original.
- Gastos de administración y adquisición de las compañías de seguro directo.

Establecer el ámbito territorial, depende del tipo de ramo y entre riesgos que permanecen en una localización fija y riesgos que pueden moverse:

- En riesgos que permanecen en una localización fija como edificaciones, el ámbito geográfico se limita al país.

- En riesgos que pueden moverse, el ámbito geográfico se podrá tomar como base el lugar donde está registrado el bien asegurado, el domicilio del asegurado o el país donde comienza o finaliza el seguro como por ejemplo en el ramo de transportes. O puede utilizarse el domicilio del tomador o asegurado en el caso de seguros de personas.

### **1.3 Fijación de la vigencia**

La vigencia define el comienzo y final del contrato de reaseguro. Debe quedar correctamente definido y no expresado solamente en día, mes y año, sino también la hora. Esta definición exacta de la vigencia permitirá que no existan riesgos que se queden sin cobertura al momento de un siniestro y permite definir el año de suscripción, el año de ocurrencia y el año o ejercicio contable.

En un siniestro:

A qué vigencia del contrato de reaseguro corresponderá la responsabilidad de un siniestro, es el año de suscripción.

A la vigencia del contrato de reaseguro en la cual ha ocurrido el siniestro. Es el año de ocurrencia

A la vigencia del contrato de reaseguro en la cual se ha pagado el siniestro, es el año o ejercicio contable.

Se trata de distintos métodos operativos o de funcionamiento del contrato que deben ser definidos en el contrato de reaseguro.

## **1.4 Fijar las exclusiones**

Son los amparos o cláusulas que el contrato de reaseguros no asumirá en caso de verse afectados. Pueden deberse al tipo de riesgo, su actividad, la clase de seguro, coberturas, peligros latentes, peligros naturales, etc.

Se clasifican a las Exclusiones como:

- Exclusiones generales
- Exclusiones particulares

Se debe considerar que las exclusiones variarán de forma significativa dependiendo del ramo o riesgo protegido por el contrato de reaseguro, como ejemplo en un contrato de propiedad, la exclusión general puede ser, Exclusión de Riesgos Nucleares y como exclusión particular puede ser Exclusión de una categoría de riesgo o actividad en particular.

## **1.5 Demás condiciones**

### **1.5.1 Estipulación de siniestros al contado**

Es una de las condiciones de carácter financiero donde se acuerda el pago al contado por la participación del reasegurador en los siniestros importantes a partir de una determinada cantidad, en lugar de pagarlos o incluidos en el saldo de las cuentas trimestrales. La condición es la aseguradora o cedente se obliga a notificar los siniestros que superen una determinada cantidad. Esto ayuda al departamento financiero a mantener sus presupuestos de tesorería sin desviaciones y reafirma el principio de la comunidad de suerte.

### **1.5.2 Estipulación de arbitraje y jurisdicción.**

Son los procedimientos a seguir en caso de controversias, la norma menciona que la jurisdicción y arbitraje son las del país donde operará el contrato de reaseguros. Estas normas permiten en caso de desacuerdo el elegir un árbitro que medie entre las partes. Este arbitro puede ser una compañía de seguros colega, alguno de sus representantes, la cámara de comercio o cualquier entidad o persona que no tenga intereses personales o particulares de por medio.

### **1.5.3 Estipulación del plazo de envío de cuentas**

Generalmente el envío de esta información es trimestral, la fecha para proceder al pago o cobro de los saldos ambas partes se acoge a esta periodicidad más un mes que es el tiempo que tardaría el revisar si las cuentas son correctas.

### **1.5.4 Estipulación de la suma catastrófica**

**Límite por evento del tratado de reaseguro:** Es la máxima responsabilidad a cargo del reasegurador a consecuencia de un mismo evento que afecta un contrato de reaseguro.

**Límite de cesión del tratado de reaseguro.** Debe ser fijado por la compañía aseguradora en función de las responsabilidades asumidas por el riesgo catastrófico, más el crecimiento previsto durante el período del contrato de reaseguro. Se totalizan estos valores asegurados que pueden cederse a un contrato de reaseguro. El Límite de Cesión permite al reasegurador calcular desde inicio de la vigencia de los contratos de reaseguro en que participa, su responsabilidad para el próximo año y constituir las reservas adecuadas y prever las retrocesiones correspondientes. Puede ser que los cúmulos reales cedidos al contrato de reaseguro sean superiores al límite de cesión, esto demostraría que la aseguradora se encuentra en infraseguro.

**Envío de reportes de cúmulos catastróficos:** Sirve para que el reasegurador procese la información de los cúmulos trimestrales y compare la evolución de los mismos con el Límite de Cesión del contrato. Los cúmulos corresponden a la realidad de la cartera del negocio renovado y suscrito de la aseguradora para cada contrato en una fecha determinada. Esta información debe ser completa y detallar todas las responsabilidades existentes para la cobertura considerada como es terremoto, inundación, ciclón, huracán, volcanes, etc. incluye un detalle por zonas de control cresta y además por el tipo de rubro afectado; es decir edificios, contenidos, lucro cesante, contenidos etc. para un mejor control se considera que el envío de esta información sea mensual o trimestral.

## **2. Condiciones económicas de los tratados de reaseguro**

### **2.1 Selección de la mejor variedad de comisiones para la compañía**

Dentro de los contratos de reaseguro se exponen ciertos beneficios para la cedente entre ellas se cuenta con una comisión que el reasegurador responde sobre las primas que recibe. Esta compensación sirve a la cedente para subsanar los gastos de obtención del negocio y de sostenimiento de la cartera.

El porcentaje de comisión se obtiene de analizar el nivel óptimo que permita a la compañía abastecerse para cubrir los gastos administrativos en los que se incurre, además de considerar las características del mercado y la calidad de los negocios cedidos.

En la compañía al presente se evidencia la contratación de contratos de reaseguro con modalidad proporcional y comisión; se va a evaluar la mejor modalidad de compensación que se debe adoptar para la cartera actual.

#### **2.1.1 Comisión fija**

En ésta modalidad se establece un porcentaje fijo que se aplicará sobre las primas cedidas durante toda la vigencia del contrato. La desventaja de ésta característica de comisión es que a pesar de que los resultados de la cartera sean óptimos, el porcentaje establecido no mejorará hasta la extinción del convenio, así mismo en caso de una alta siniestralidad la comisión no sufrirá castigo alguno.

El porcentaje de comisión establecido es cargado en las cuentas técnicas trimestrales y no sufrirá variación ni tendrá derecho a ajuste al término del contrato a menos que se especifiquen cláusulas adicionales de sobre comisión o participación sobre utilidades del Reasegurador.

En la compañía se evidencia la contratación de contratos de reaseguro con modalidad proporcional con comisión fija del 37,50% en líneas generales.

### 2.1.2 Comisión escalonada

En ésta modalidad la comisión varía dependiendo el resultado positivo o negativo que arroje la cartera de negocios. Con lo anterior, la cedente se obliga a suscribir una cartera de negocios técnica y rentable, deshaciéndose de los negocios que deprimen los resultados.

En síntesis, bajo éste mecanismo se acuerda una comisión variable que dependiendo de los indicadores de siniestralidad puede subir hasta su máximo establecido cuando los índices son buenos o quedarse en su porcentaje mínimo contractual cuando los siniestros superen el límite tolerado. Es decir, en éste método la comisión nunca será inferior a la comisión mínima o superior a la comisión máxima independientemente del resultado de la siniestralidad.

La diferencia con la comisión fija es que en ésta modalidad existe una comisión provisional que es cargada en las cuentas trimestrales y posteriormente según las condiciones contractuales, se efectúa un ajuste tomando como referencia la escala de siniestralidad adjunta al contrato.

En la compañía se evidencia la contratación de contratos de reaseguro con modalidad proporcional con comisión fija del 37,50% en líneas generales, sin embargo se podría adoptar una comisión escalonada cuyos resultados serían de la siguiente forma:

Comisión provisional: 37,50%

Escala de comisión: 35% mínima para una siniestralidad del 65%  
45% máxima para una siniestralidad del 45%

Primas de reaseguro cedido del ejercicio 2014: 2,461,974.23

Siniestros del ejercicio 2014: 6,187,290.90

Siniestralidad:  $6,187,290.90 / 2,461,974.23 \times 100 = 251\%$



$$\text{Comisión aplicable: Com. min. + } \left\{ \begin{array}{l} \text{(Sin. Máx. - Sin. Real.) x } \frac{\text{(Com. Max. - Com. min.)}}{\text{(Sin. Max. - Sin. min.)}} \end{array} \right\} = \%$$

$$\text{Comisión aplicable: } 35 + \left\{ \begin{array}{l} (45 - 35) \\ (65 - 251) \times \frac{\quad}{(65 - 45)} \end{array} \right\} = -58 \%$$

El resultado dado el índice dañino de siniestralidad es devolver al reasegurador 58% de comisiones sin embargo dado que existe un mínimo del 35% y se cobró un provisional de 37,5%, la compañía de seguros debería devolver al Reasegurador únicamente un 2,5% de las comisiones cobradas con corte al cuarto trimestre 2014.

En definitiva, de haber efectuado los contratos de reaseguro bajo una modalidad de comisión escalonada, la compañía hubiera recibido menos comisión que en la modalidad fija contratada. De haber sido contrario el indicador siniestral mostrando un panorama alentador, el reasegurador hubiere abonado a la compañía un 0,5% de comisión adicional por cada punto de reducción en la siniestralidad.

Se debe notar que para esta vigencia del contrato la comisión nunca podría ser inferior al 35% o superior al 45%.

### 2.1.3 Comisión adicional

En adición a la comisión fija, la comisión adicional aplica cuando la siniestralidad del contrato es inferior a un porcentaje prefijado, el reasegurador abonará a la aseguradora una comisión superior, también prefijada. Pretende premiar o retribuir a la aseguradora por el buen manejo de su suscripción materializada en la siniestralidad si esta es inferior al porcentaje que se establezca contractualmente y sin que esto reduzca la comisión fija en caso que la siniestralidad sea elevada.

Esta cláusula se redacta de la siguiente manera:

- Comisión fija: 40%.
- Comisión Adicional: En el caso en que la siniestralidad del contrato no supere el 35%, el reasegurador abonará una comisión adicional del 5%.

En el ejemplo anterior:

Si siniestralidad a cargo del contrato es:

- a) 25%, la comisión a abonar por el reasegurador será 45% (40% comisión fija + 5% comisión adicional).
- b) 70%, la comisión a abonar por el reasegurador será 40%, es decir la comisión fija.

## **2.2 Selección de la participación en los beneficios**

A esta cláusula también se la conoce como participación de utilidades, el reasegurador hace partícipe al asegurador del beneficio que ha obtenido al final de la vigencia en el contrato de reaseguro, premiándola por la calidad de la cartera cedida. En general tiene por objetivo el equilibrar para las dos partes el resultado del contrato en el tiempo y que no se presente la situación en la que el reasegurador esté continuamente en beneficio en sus contratos mientras que para la cedente solo se han originado resultados negativos o viceversa.

### **2.2.1 Gastos de administración y resultados del contrato**

Todo contrato de reaseguros contempla gastos de administración en que incurre el reasegurador como servicios a la cedente, de retrocesión, de operación, etc. Se considerarán una deducción que se la considera para calcular al final del ejercicio del contrato e incide en los resultados de dicho contrato. Estos gastos por lo general se fijan entre el 2% y el 10%, dependiendo del tipo de contrato y del volumen esperado de primas, ya que a mayor acumulación de primas los gastos del reasegurador serán menores proporcionalmente. En el caso de que los contratos de reaseguro se encuentren en una

situación deficitaria, antes de determinar el beneficio del contrato (participación de utilidades), deben compensarse las pérdidas de años anteriores. A esta figura se la conoce como Arrastre de Pérdidas, y se debe estipular que el plazo de arrastre de las pérdidas sólo sea permitido por un período limitado de tiempo, lo prudente tres años o hasta su completa extinción en el tiempo.

### **2.2.2 Partidas positivas o ingresos**

Se consideran:

- Las primas cedidas netas de anulaciones o cancelaciones
- La reserva para primas no consumidas al final del ejercicio anterior y/o entrada de cartera.
- La reserva para siniestros pendientes de liquidación al final del ejercicio anterior.

### **2.2.3 Partidas negativas o gastos**

Se consideran:

- Las comisiones pagadas en el ejercicio actual.
- La reserva para primas no consumidas al final del ejercicio y/o la entrada de cartera.
- La reserva para siniestros pendientes de liquidación al final del ejercicio.
- Los gastos de administración del reasegurador.
- Los siniestros pagados netos de recuperaciones.
- El eventual saldo negativo de la cuenta precedente, arrastrado hasta extinción o por el número de años acordado entre las partes.

### **2.2.4 Resultados de la cuenta de participación en beneficios**

Se consideran:

Las partidas positivas o ingresos - partidas negativas o gastos = Resultado de la cuenta de participación en Beneficios. Este ejercicio puede aplicarse sobre el resultado de un solo contrato de reaseguro, o bien sobre el resultado de un bouquet o conjunto de contratos de

reaseguro. Puede acordarse la existencia de una participación en beneficios a escala. Realizar esta cuenta a veces puede resultar complicado.

### **Análisis de implementación:**

- Tipo de contrato: cuota pate con los siguientes datos y porcentajes:
- Comisión fija: 35%.
- Reserva para riesgos en curso debe ser del 30%
- Gastos del reasegurador: 10%.
- Se ha acordado una participación en beneficios del 25%.

Formato de la cuenta:

<b>DEBE</b>		<b>HABER</b>	
Comisiones	131.250,00	Primas	375.000,00
Siniestros Pagados	128.700,00	Reserva de Riesgos en curso año anterior	206.023,00
Reserva Riesgos en Curso	112.500,00		
Reserva Siniestros Pendientes	33.462,00	Reserva Siniestros año anterior	32.175,00
Gastos Del Reasegurador	37.500,00		
<b>Total:</b>	<b>443.412,00</b>	<b>Total:</b>	<b>613.198,00</b>
Beneficios por diferencia	169.786,00		
Participación cedente, 25%	42.446,50		

Fuente: Liberty Seguros

Beneficios por diferencia: 169.786,00

Participación cedente: 25% 42.446,50

Considérese que la reserva de riesgos en curso es igual que la reserva para primas no Consumidas. En el caso explicativo no se ha incluido el arrastre de pérdidas por cuestiones de ejemplificación sin embargo esto no es esto lo más habitual.

Los saldos de las cuentas del reasegurador tendrán fluctuaciones en sus resultados, de un ejercicio a otro, siendo esto lo habitual y haciendo que el cálculo de la participación en beneficios de la cedente se modifique. Esto conlleva que se obtienen resultados más reales si este cálculo se lo hace arrastrando varios años lo aconsejable son tres años o bien hasta

la extinción, ya que generalmente un año positivo no es suficiente para compensar años posteriores que se convertirán en negativos.

La cedente en el cálculo basado en un año, recibirá beneficios ya que las cuentas aún no han madurado, siendo los siniestros y sus reservas las que en años futuros mermen este resultado. Con el arrastre de pérdidas en cambio puede esperar una futura participación de beneficios tras pasar años de una gran siniestralidad.

Hacerlo de esta manera impide a que la cedente pueda intentar anular un contrato después de un ejercicio negativo y buscar un nuevo reasegurador que, al no tener que soportar pérdidas anteriores, esté dispuesto a otorgar una participación de beneficios para el futuro inmediato. En el caso de que el resultado fuese negativo a consecuencia de años anteriores estos se tendrían en cuenta en el cálculo de la Participación en Beneficios, debe incluirse esta partida negativa en la cuenta de participación en beneficios.

Analicemos el impacto del arrastre de pérdidas de ejercicios anteriores:

### **Análisis de implementación:**

Calcular la Participación en Beneficios de cada año, bajo los siguientes supuestos:

- a) Sin arrastre de pérdidas.
- b) Con arrastre de pérdidas hasta la Extinción

Datos:

Participación en Beneficios: 30%

Gastos de reasegurador: 10%

Comisiones: 38%

Provisión para Primas no Consumidas: 25%

ESTUDIO DEL PROGRAMA DE REASEGURO INTERNACIONAL DE LA COMPAÑÍA LIBERTY SEGUROS S.A.  
ECUADOR Y SU INCIDENCIA ECONÓMICA FRENTE A EVENTOS SINIESTRALES DURANTE LA  
OPERACION 2014

Datos:			
Participación en Beneficios		30%	
Gastos de reasegurador:		10%	
Comisiones:		38%	
Provisión para Primas no Consumidas:		25%	
		AÑO 1	AÑO 2
Primas		231.000,00	327.000,00
Siniestros Pagados		197.437,00	193.528,00
RSP (Reservas Siniestros Pendientes)		16.493,40	22.530,30
			AÑO 3
			419.000,00
			104.750,00
			52.375,00
PPNC (Provisión Primas no Consumidas) año 0	77.000,00		
RSP año 0	15.400,00		

Fuente: Liberty Seguros

a) Sin arrastre de pérdidas:

AÑO 1	
<u>Partidas Positivas</u>	
Primas	231.000,00
PPNC-1	77.000,00
RSP-1	15.400,00

323.400,00

AÑO 2	
<u>Partidas Positivas</u>	
Primas	327.000,00
PPNC-1	57.750,00
RSP-1	16.493,40

401.243,40

AÑO 3	
<u>Partidas Positivas</u>	
Primas	419.000,00
PPNC-1	81.750,00
RSP-1	22.530,30

523.280,30

Partidas Negativas

Comisiones	86.625,00	38%
Siniestros Pagados	197.437,00	
PPNC	57.750,00	
RSP	16.493,40	
Gastos Reaseg.	23.100,00	10%

381.405,40

Partidas Negativas

Comisiones	122.625,00	38%
Siniestros Pagados	193.528,00	
PPNC	81.750,00	
RSP	22.530,30	
Gastos Reaseg.	32.700,00	10%

453.133,30

Partidas Negativas

Comisiones	157.125,00	38%
Siniestros Pagados	104.750,00	
PPNC	104.750,00	
RSP	52.375,00	
Gastos Reaseg.	41.900,00	10%

460.900,00

<b>Resultado Cta.PB</b>	-58.005,40
PB (Part.Benef):	0,00

<b>Resultado Cta.PB</b>	-51.889,90
PB (Part.Benef):	0,00

<b>Resultado Cta.PB</b>	62.380,30
PB (Part.Benef):	12.476,06

20%

**Resultado del contrato reaseg.**

Prima dev.:	250.250,00	
S. Inc.	198.530,40	79%
Comisión:	86.625,00	
PB	0,00	

-34.905,40

**Resultado del contrato reaseg.**

Prima dev.:	303.000,00	
S. Inc.	199.564,90	66%
Comisión:	122.625,00	
PB	0,00	

-19.189,90

**Resultado del contrato reaseg.**

Prima dev.:	396.000,00	
S. Inc.	134.594,70	34%
Comisión:	157.125,00	
PB	12.476,06	

91.804,24

b) Con arrastre de pérdidas a extinción

AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3	
<u>Partidas Positivas</u>		<u>Partidas Positivas</u>		<u>Partidas Positivas</u>	
Primas	231.000,00	Primas	327.000,00	Primas	419.000,00
PPNC-1	77.000,00	PPNC-1	57.750,00	PPNC-1	81.750,00
RSP-1	15.400,00	RSP-1	16.493,40	RSP-1	22.530,30
	323.400,00		401.243,40		523.280,30
<u>Partidas Negativas</u>		<u>Partidas Negativas</u>		<u>Partidas Negativas</u>	
Comisiones	86.625,00 38%	Comisiones	122.625,00 38%	Comisiones	157.125,00 38%
Siniestros Pagados	197.437,00	Siniestros Pagados	193.528,00	Siniestros Pagados	104.750,00
PPNC	57.750,00	PPNC	81.750,00	PPNC	104.750,00
RSP	16.493,40	RSP	22.530,30	RSP	52.375,00
Arrastre Pérdidas	0,00	Arrastre Pérdidas	34.905,40	Arrastre Pérdidas	54.095,30
Gastos Reaseg.	23.100,00 10%	Gastos Reaseg.	32.700,00 10%	Gastos Reaseg.	41.900,00 10%
	381.405,40		488.038,70		514.995,30
<b>Resultado Cta.PB</b>	-58.005,40	<b>Resultado Cta.PB</b>	-86.795,30	<b>Resultado Cta.PB</b>	8.285,00
PB (Part.Benef):	0,00	PB (Part.Benef):	0,00	PB (Part.Benef):	1.657,00 20%
<b>Resultado del contrato reaseg.</b>		<b>Resultado del contrato reaseg.</b>		<b>Resultado del contrato reaseg.</b>	
Prima dev.:	250.250,00	Prima dev.:	303.000,00	Prima dev.:	396.000,00
S. Inc.	198.530,40 79%	S. Inc.	199.564,90 66%	S. Inc.	134.594,70 34%
Comisión:	86.625,00	Comisión:	122.625,00	Comisión:	157.125,00
PB	0,00	PB	0,00	PB	1.657,00
	-34.905,40		-19.189,90		102.623,30

Se observa en este análisis de implementación que al arrastrar las pérdidas de los años 1 y 2, el valor de la participación en beneficios del año 3 se reduce significativamente (de 12.476,06 en el supuesto “Sin arrastre a Pérdidas” a 1.657,00 si consideramos “Arrastre de Pérdidas”).

## **2.3 Selección de tipos de depósitos**

### **2.3.1 Depósitos de primas**

En la mayoría de países son retenidos por las aseguradoras como garantía, por haber transcurrido el período de cobertura original. Los depósitos son las reservas de riesgos en curso o de primas no devengadas al final de un período de tiempo determinado en el contrato de reaseguros y quedan en poder del asegurador, incluso con titularidad absoluta sobre los posibles activos financieros que los cubran. La aseguradora retiene estos depósitos por las siguientes razones:

- En caso de quiebra o insolvencia del reasegurador y como forma de garantía de que éste cumplirá las responsabilidades pactadas.
- En ciertos países, existe una disposición legal regulada por disposiciones de los organismos de control correspondientes.
- La razón primordial es que la aseguradora conserva en su poder estos fondos adicionales, obtiene mayores ingresos financieros gracias a estos depósitos y dinamiza su margen de solvencia.

Se constituye en base aún porcentaje fijo que, en principio, represente la prima no ganada al cabo de un año calendario. A los reaseguradores no les conviene el dejar en poder de la aseguradora estos depósitos ya que será más conveniente tener toda la libertad para invertir sus fondos, el establecimiento de depósitos fragmenta mucho sus activos, al tiempo que limita su entrada de dinero y como resultado reduce también sus ingresos por inversiones.

La aseguradora está obligada por el Órgano de control asegurador a mantener dentro de su activo determinadas partidas que respalden el total de las reservas para primas no consumidas (con independencia de las cesiones de riesgo al reaseguro) que constituye por las operaciones de seguro que efectúa. Normalmente la fuente de la que se va a nutrir la aseguradora para acumular estos activos será la de las primas generadas por la venta de pólizas de seguro. Mediante el depósito de primas la aseguradora retiene un porcentaje de las primas cedidas con el objeto de poder respaldar el 100% de sus reservas para primas no consumidas. En el contrato de reaseguro proporcional la compañía cede parte de su prima al reasegurador, automáticamente está disminuyendo su fuente de fondos. Una vez



devengada la reserva de primas no consumidas (lo usual es al transcurrir doce meses), la aseguradora libera y devuelve el depósito de primas retenido

### **2.3.2 Depósitos de siniestros**

Similar al depósito de primas, en el caso en que el órgano regulador y de control requiera a la aseguradora la constitución de activos que respalden el 100% de sus reservas de siniestros pendientes (sin deducción de reaseguro), uno de los métodos que faciliten este fin es la constitución de depósitos de siniestros. Si el órgano de control no lo requiere o los depósitos concedidos superen la cuantía mínima necesaria, los depósitos, de primas como de siniestros, cumplen con la función de financiar a la aseguradora reduciendo el volumen de fondos transferidos al reasegurador. A estas operaciones que generan un rendimiento, la aseguradora deberá abonar el reasegurador un tipo de interés, pactado de antemano, generados por los fondos retenidos al reasegurador y se denomina como Intereses sobre Depósitos.

## **3. Condiciones administrativas de los contratos de reaseguro**

### **3.1 Cuentas de reaseguro**

Se basan en los intercambios de información contable contenida en los estados de cuenta, los cuales pueden ser trimestrales, semestrales o anuales. Este es el argumento de la existencia de la administración del reaseguro tanto para la compañía de seguros como para el reasegurador. La información de las cuentas de reaseguro incluyen los conceptos contables como primas, comisiones, siniestros, que generan saldos líquidos a pagar o cobrar, e información de conceptos de reservas de siniestros.

Trataremos de las partidas de las cuentas, independientemente ya que abordamos algunos puntos. Iniciaremos por algunas ideas introductorias.

El negocio de los aseguradores es el elemento que condiciona el del reaseguro, se establece una relación continua de un negocio peculiarmente mercantil que, teóricamente, requiere un complicado sistema contable entre reasegurador y cedente, con asientos diarios y por póliza, especificando la parte de cesión correspondiente a cada una, la comisión de

reaseguro acordada y lo referente a los siniestros e imputando la parte proporcional al reasegurador para cada póliza.

Estas operaciones de abonos y cargos generan saldos acreedor y deudor, generarán remesas diarias, incrementando gastos difíciles de soportar por ambas partes. Es por esto que acuerda el envío de cuentas y pago de saldos, en un periodo de tiempo, de manera que a través de una cuenta corriente se pueda ordenar el pago de los saldos recíprocos derivados del contrato de reaseguro.

### **3.1.1 Método de cuenta corriente**

Es un sistema contable diseñado habitualmente, para los contratos obligatorios y no es aplicable, en principio, al caso del reaseguro facultativo, por tratarse de un hecho único basado también en un riesgo único. Pero cuando se produce un tráfico de negocio facultativo entre una cedente y un reasegurador el volumen de operaciones puede llegar a tener la magnitud suficiente como para que se parezca a un contrato obligatorio, por lo que se suele también acordar un sistema de cuenta corriente.

A continuación una cita referida al sistema de cuenta corriente a cargo del profesor Juan Sánchez Calero Catedrático de Derecho mercantil de la Universidad Complutense de Madrid.

“El contrato de cuenta corriente es aquel por el que las partes se comprometen a aplazar el vencimiento de sus créditos dinerarios recíprocos hasta un momento determinado, en que se compensarán y se fijará un crédito que resulte a favor de una de las partes. El Tribunal Supremo español ha definido este contrato diciendo que es un contrato mercantil por el que dos personas, generalmente comerciantes, en relación de negocios continuados, acuerdan temporalmente concederse crédito recíproco en el sentido de quedar obligadas ambas partes a ir sentando en cuenta sus remesas mutuas, como partidas de cargo y abono, sin exigirse el pago inmediato, sino el saldo, a favor de la una o de la otra, resultante de una liquidación por diferencia, al ser aquélla cerrada en la fecha convenida.”

El mismo autor resume que el contrato de cuenta corriente requiere, como cualquier otro, un acuerdo de voluntades, con el objetivo de producir los siguientes efectos:

- a) Que la cedente o el reasegurador se obligue a anotar en cuenta los créditos recíprocos.
- b) Que los créditos recíprocos que se originan en un tiempo determinado no sean exigibles hasta el momento en que ambas partes hayan establecido de común acuerdo, lo que supone una periodicidad en la confección y cierre de cuentas.
- c) Que en el momento del cierre de la cuenta se produzca una compensación de los créditos, definiéndose en ese momento quién es deudor o acreedor y por qué cantidad. Esto reconoce un plazo para la elaboración de cuentas, su envío, un plazo para su revisión y la conformidad o reparos del reasegurador.

### **3.1.2 Características del contrato de reaseguro**

Los contratos de reaseguro contienen cláusulas que regulan los movimientos contables entre aseguradora y reasegurador; como también las partidas que habrán de contener, las cuentas, el plazo para su elaboración, moneda, envío, comprobación, aviso de conformidad o reparos y compensación de saldos resultantes.

Las transacciones contables que se producen entre la aseguradora y un reasegurador se suscriben bajo un contrato mercantil sui generis y de tracto sucesivo, debido a que regula las relaciones de larga duración entre las partes.

Existe una excepción que es el reaseguro facultativo, porque se trata de una operación aislada que precisa una única cuenta que puede elaborarse una vez acorada la operación.

En caso de que se trate de una cesión facultativa de mayor cuantía, puede pactarse un sistema de pago inmediato del posible siniestro por parte del reasegurador, de lo contrario podría hacer peligrar, llegado el caso, la solvencia y/o liquidez de la aseguradora.

A partir de este punto, se tratarán las distintas partidas que conforman las cuentas y algunos aspectos sobre la presentación de las mismas.

### 3.1.3 Partidas de las cuentas

En el contrato de reaseguro deberá mencionarse y enumerarse mediante cláusula las partidas de las cuentas, independientemente del tipo de contrato y el ramo, las partidas de las cuentas serán distintas, con excepción del reaseguro facultativo que involucra una sola operación, por lo que si bien no es necesaria una cláusula especial como suele ser en el reaseguro proporcional, su mecánica contable es realmente la misma que en un contrato ininterrumpido.

### 3.1.4 Presentación de las cuentas

La presentación de las cuentas entre la cedente y el reasegurador conforman los siguientes capítulos.

**Cuenta corriente:** Incluye las partidas correspondientes al saldo anterior, saldo del período o cuenta correspondiente y remesas en pago de saldos, así como remesas por servicios o siniestros al contado.

**Cuenta técnica:** Contiene todas las partidas descritas en las páginas anteriores: primas cedidas, prestaciones, comisiones, retención y reembolso de depósitos, intereses, impuestos, entrada y retirada de cartera con sus respectivas provisiones.

**Cuenta de depósito de provisiones:** Reflejará el saldo anterior, el estado actual de la provisión técnica y reembolso de provisiones liberadas y en conclusión, el saldo a cuenta nueva de provisión técnica.

### Análisis de implementación:

<b><u>CUENTA CORRIENTE</u></b>		
<b>CONCEPTO</b>	<b>DEBE</b>	<b>HABER</b>
Saldo anterior	0,00	500.000,00
Saldo del periodo	131.000,00	0,00
Remesas	18.000,00	0,00
Remesas prestaciones al contado	0,00	72.000,00
<b>Saldo disponible</b>	<b>423.000,00</b>	
Sumas iguales	572.000,00	572.000,00

Fuente: Liberty Seguros

<b><u>CUENTA TÉCNICA</u></b>		
<b>CONCEPTO</b>	<b>DEBE</b>	<b>HABER</b>
Primas cedidas netas de anulaciones	0,00	1.475.000,00
Comisiones 40%	590.000,00	0,00
Prestaciones y gastos	236.000,00	0,00
Provisiones técnicas s/primas 25%	368.750,00	0,00
<b>Saldo</b>		<b>280.250,00</b>
Sumas iguales	1.194.750,00	1.194.750,00

Fuente: Liberty Seguros

<b><u>CUENTA DEPOSITO PROVISIONES</u></b>		
<b>CONCEPTO</b>	<b>DEBE</b>	<b>HABER</b>
Saldo anterior	308.542,66	0,00
Provisiones técnicas s/primas	368.750,00	0,00
Prestaciones y gastos	236.000,00	0,00
Reembolso provisiones técnicas	0,00	131.926,76
Saldo a cuenta nueva		781.365,90
Sumas iguales	913.292,66	913.292,66

Fuente: Liberty Seguros

Ya explicamos cómo el flujo del negocio asegurador necesitaría un sistema de cuenta corriente que detalle los movimientos diarios y por cada póliza de todas las cesiones del reaseguro y esto sería prácticamente imposible de administrar. Este problema se complica más si en el caso de pólizas del ramo de transporte que se maneja en más de diez monedas diferentes y se suscriben a tres años de vigencia, deberían elaborarse treinta estados de cuenta, aunque en casi la totalidad se conviene una conversión de moneda para facilitar el manejo administrativo.

### **3.1.5 La frecuencia en la elaboración de las cuentas**

En el contrato proporcional se fija la frecuencia con la que la compañía aseguradora elaborará los estados de cuenta del reasegurador, habíamos dicho que pueden ser trimestrales ya que esto dispone un flujo razonable de tesorería por efectos de liquidación. De esta forma se consigue aprovechar el tiempo, no derrochar en gastos administrativos y a la cedente mayor organización para su elaboración y del mismo modo al reasegurador, que

deberá revisar y verificar sus cuentas. Bajo este esquema de cuenta corriente, el reasegurador no recaudará la prima que le corresponde por los riesgos asumidos hasta el cierre de la elaboración de las cuentas y tampoco se le imputarán los siniestros liquidados excepto siniestros catalogados como de contado, ni las comisiones y depósitos hasta el mismo cierre de cuentas.

En el caso de que por determinadas circunstancias la cedente no pueda elaborar las cuentas en el periodo acordado, se sugiere que el reasegurador acepte abonos de pagos con cargo a la cuenta en función de los datos de la cuenta anterior, hasta solventar el inconveniente y así no se afecte en su totalidad de forma negativa sus ingresos.

La frecuencia fijada entre la cedente y el reasegurador en la medida de lo posible no deberá modificarse.

### **3.1.6 Evidencia y análisis de las cuentas**

El reasegurador una vez recibido sus cuentas establece un tiempo perentorio para revisarlas y remitir su acuerdo u observaciones a la cedente, se establece por lo general un tiempo de treinta días.

En el estado de cuenta con las partidas de cuenta corriente, el reasegurador deberá comprobar si el saldo anterior ha sido arrastrado correctamente a actual cuenta y cancelado mediante una expedición de fondos que servirá en caso negativo para reclamar su pago, si es que la cedente no ha sido previamente requerida.

Comprobará los pagos efectuados por siniestros al contado, ya que en ocasiones algunas cedentes incluyen de forma general esta información en la cuenta corriente y no indican por separado en las remesas estos valores, forzando al reasegurador a desglosar las partidas que componen el monto de la remesa.

En la actualidad los reaseguradores no solicitan el envío de los listados de producción de primas y de siniestros pero esto no quiere decir que dejarán de comprobar en la cuenta corriente si se realizó el asiento correspondiente a la comisión, sea fija o escalonada, revisará la cuantía del depósito retenido y liberado y revisará también los intereses.

### **3.1.7 Aprobación del estado de cuenta**

Posterior a la revisión, análisis y confirmación de cuentas el reasegurador y la cedente fijan un plazo determinado de tiempo en el que cedente deberá cancelar el saldo adeudado al reasegurador o en caso negativo este último deberá cancelar el saldo en su contra a favor de la cedente. Además puede pronunciar las observaciones que considere oportunas y, en caso de que tenga reparos, y a pesar de ellos, deberá abonar de todas formas la parte del saldo con la que esté conforme.

Si a razón de estas observaciones el reasegurador se ve perjudicado, la cedente deberá rectificarlos de inmediato, esta cláusula se la conoce como de dichos errores u omisiones involuntarios y no afectarán a los derechos y obligaciones de las partes contratantes estipulados en el contrato.

### **3.1.8 Retrasos en el pago de saldos**

Las demoras no deberían ocurrir ya que la contabilidad correctamente llevada es fundamental en las relaciones con el reasegurador, ya que a través de una declaración clara, precisa y eficiente de las partidas contables y un puntual cumplimiento de las obligaciones asumidas maximiza el vínculo de buena fe, primordial en estos negocios. Sin embargo de existir una demora no prevista, se estipula en el contrato de reaseguro un plazo en el pago acompañados de intereses por mora. Similar a cuando ocurra devaluaciones de la moneda original del contrato frente a la del reasegurador, una vez agotado el plazo de liquidación de los saldos. La no observancia de estos principios puede concluir en la ruptura de las relaciones con la reaseguradora.

## **3.2 Métodos operativos. Traspasos de carteras de primas y siniestros**

Respecto a las primas pagadas y la ocurrencia de siniestros es importante determinar a qué período será aplicable, de ésta forma pueden presentarse las siguientes alternativas:

A la vigencia de la póliza y en la cual se ha suscitado un siniestro, Es el año de suscripción.

A la vigencia del contrato de reaseguro en la cual ha ocurrido el siniestro. Es el año de ocurrencia

A la vigencia del contrato de reaseguro en la cual se ha pagado el siniestro, Es el año o ejercicio contable.

Se trata de distintos métodos operativos o de funcionamiento que deben ser definidos en el contrato de reaseguro.

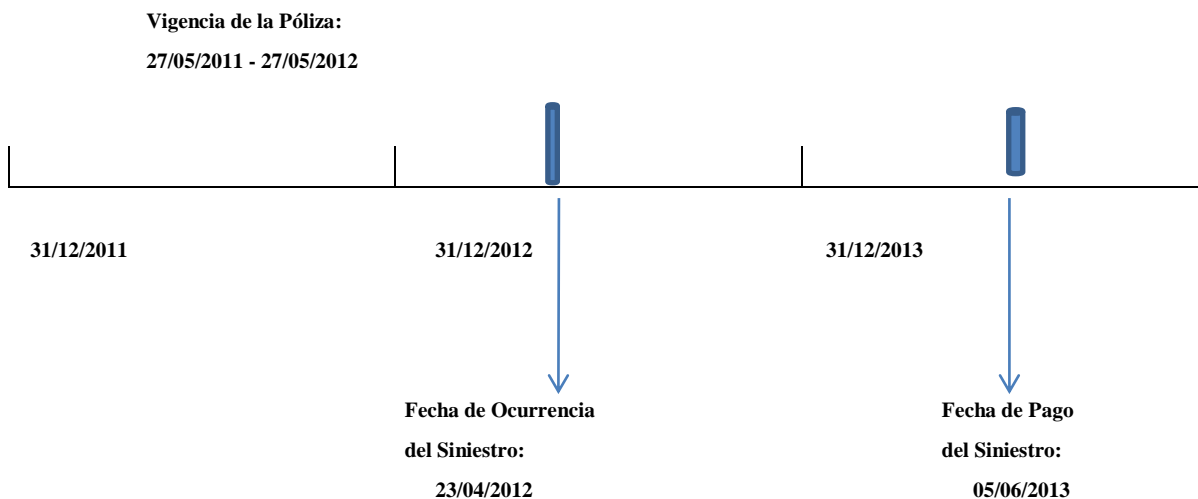
### **Análisis de implementación:**

Fecha o vigencia del contrato de reaseguro: Desde 01/01/ hasta el 31/12/

Fecha o vigencia de la póliza: 27/05/2011- 27/05/2012

Fecha de ocurrencia del siniestro: 23/04/2012

Fecha de pago del siniestro: 05/05/2013



Elaborado por El Autor

De acuerdo con el gráfico, disponemos de tres vigencias del contrato de reaseguro:

01/01/2011 - 31/12/2012

01/01/2012 – 31/12/2013

01/01/2013 – 31/12/2014



Es importante considerar que en cada vigencia pudieron provocarse cambios en los contratos como reaseguradores, estructura, participaciones, etc.

Continuando con el ejercicio, en resumen veamos las vigencias de los contratos de reaseguro afectará el siniestro anterior dependiendo de los métodos operativos que pueden definirse en el contrato de reaseguros:

- Año de Suscripción: El siniestro estaría a cargo de los reaseguradores de la vigencia 2011, ya que es la vigencia en la que se emitió la póliza.
- Año de Ocurrencia: El siniestro estaría a cargo de los reaseguradores de la vigencia 2012, ya que el siniestro ocurrió en 2012.
- Año Contable: El siniestro estaría a cargo de los reaseguradores de la vigencia 2013, ya que el siniestro fue pagado en 2013.

### **Estudio de los métodos operativos:**

#### **a) Por año de suscripción**

Bajo este método al contrato de reaseguro vigente en que se emitieron las pólizas, se le imputarán todos los siniestros que se causen en estas pólizas. De igual manera todas las primas generadas por estas pólizas serán cedidas en la proporción pactada en el contrato a los reaseguradores de la vigencia contratada.

#### **Análisis de implementación:**

Vigencia del contrato de reaseguro: 1/01/2012 - 31/12/2012

Fecha de efecto de la póliza: 31/12/2012 - 30/12/2013

En este caso la vigencia del contrato de reaseguro es 2012, todos los siniestros que se generen en esta póliza afectarán este contrato aun independientemente de la fecha de ocurrencia o fecha de pago. En esta relación la prima generada de esta póliza se cede sólo a

los reaseguradores del contrato de vigencia 2012, en compensación de que serán los responsables de los posibles siniestros que lo afecten.

Su mayor ventaja consiste en el total seguimiento del comportamiento real y fidedigno de la cartera reasegurada, durante la vigencia anual contratada y a lo largo del tiempo hasta su extinción. Se puede controlar con facilidad la evolución de los siniestros y de su reserva a lo largo del tiempo, impacto de los siniestros importantes, impacto de los siniestros no declarados durante el año, evolución de las medidas técnicas apropiadas para mejorar la calidad de la cartera etc. Toda esta información utilizada con propiedad, es crucial para tomar decisiones para la contratación del reaseguro como la de asumir directamente los riesgos.

Su principal desventaja es que tanto la cedente como el reasegurador se ven en la obligación de mantener las cuentas abiertas de primas y siniestros hasta la extinción de las operaciones, esto puede ocurrir después de varios años más adelante. En consecuencia se debe mantener un control de los asientos contables de varios años y tal vez de muchos reaseguradores con quienes se debe mantener una comunicación constante. Ciertamente esto deja a la compañía una incertidumbre de conocer si en el tiempo los reaseguradores harán frente al pago de los siniestros en el tiempo y para el reasegurador, la incertidumbre de que puede ser responsable de un siniestro de magnitud al cabo de muchos años y sin haber tenido oportunidad de adoptar algún tipo de reserva para siniestros.

Este método se usa sobre todo en los ramos con siniestros de larga duración, Transporte, Incendio, Ramos Técnicos, Responsabilidad Civil y Fidelidad, que la mayoría de veces implican actuaciones judiciales y en los que son posibles grandes variaciones en la valoración de los siniestros.

En resumen bajo este método las primas y los siniestros se imputan en el año de efecto de emisión de la póliza original.

## **b) Por año de ocurrencia**

Bajo este método los siniestros se imputarán a la vigencia del contrato de reaseguro en que ocurra el siniestro, independiente de la fecha de emisión de la póliza o la fecha de pago del siniestro.

### **Análisis de implementación:**

Vigencia del contrato de reaseguro: 1/01/2012 - 31/12/2012

Fecha de efecto de la póliza: 31/12/2012 - 30/12/2013

La póliza se ha emitido el último día del año 2012, los eventuales siniestros ocurrirán durante la vigencia de reaseguro 2013, por lo que los reaseguradores afectados serán los que estén respaldando esta vigencia. Si los reaseguradores de la vigencia 2013 asumirán los siniestros derivados de esta póliza, serán los que reciban las primas pactadas en este contrato, ya que estarán en riesgo los 364 o 365 días del año.

Las primas se imputan con movimientos de cartera de primas:

- 1.- Entrada de cartera de primas del ejercicio anterior (+)
- 2.- Retirada de cartera de primas del ejercicio (-)
- 3.- Primas cedidas del ejercicio (+)

Los siniestros como lo mencionamos se imputan por año de ocurrencia, independientemente de su fecha de pago, esto obliga a la cedente y al reasegurador a mantener abiertas cuentas de siniestros mientras existan siniestros pendientes. A cambio permite tener una idea correcta sobre el resultado de las primas devengadas dentro del propio ejercicio. Este método se lo utiliza básicamente, en los ramos que amparan los Riesgos Patrimoniales.

Los movimientos de primas se denominan Traspasos de Cartera de Primas, y corresponden a la Provisión para Primas no Consumidas y cedidas al reasegurador, este tema lo ampliaremos adelante.

**c) Por año contable**

Bajo este método los siniestros se imputarán a la vigencia del contrato de reaseguro en que se pague el siniestro, independientemente de la fecha de emisión de la póliza o la fecha de ocurrencia del siniestro.

**Análisis de implementación:**

Vigencia del contrato de reaseguro: 1/01/2012 - 31/12/2012

Fecha de efecto de la póliza: 31/12/2012 - 30/12/2013

Fecha de ocurrencia del siniestro: 23/04/2012

Fecha de pago del siniestro: 05/06/2013

El siniestro estará a cargo de los reaseguradores de la vigencia 2013. La póliza está emitida en el año 2012 genera un siniestro que ocurre en el año 2012 y que se paga en el año 2013, los reaseguradores del 2013 deberán recibir las primas correspondientes para hacerse cargo de los siniestros que hayan ocurrido en la vigencia anterior y que, posiblemente, se pagarán durante la vigencia del contrato en curso. Esta retribución será equivalente a la Provisión para Siniestros Pendientes y se denomina Traspasos de Cartera de Siniestros este tema lo ampliaremos adelante.

Este método permite al reasegurador, en cualquier cierre de operaciones y por consiguiente término de sus responsabilidades, retirarse bajo buenos términos. Aunque este método no tiene buena acogida por el reasegurador, desde el punto de vista estadístico ya que el resultado visto es netamente contable y no tiene mayor influencia como guía de acciones futuras o para la toma de posición respecto a una compañía o mercado. En este método las primas se imputan con movimientos de cartera y los siniestros de igual manera; es decir, retirada de cartera a 31 de diciembre y entrada de cartera a 1 de enero.

Para la cedente la ventaja radica en las operaciones contables, ya que se realizan dentro del propio ejercicio contable y no hay necesidad de mantener cuentas abiertas en años sucesivos. Sin embargo tiene una desventaja causada por los problemas que se le presentan cuando el reasegurador cancela su participación en el contrato. De hacerse realidad la cedente deberá hacerse cargo de todas las responsabilidades de ambas carteras, esto no nada recomendable en la práctica para ninguna cedente.

En síntesis y definitiva:

<b>Método</b>	<b>Base</b>	<b>Cartera de Primas</b>	<b>Cartera de Sinistros</b>
Año de suscripción	Fecha de emisión de la póliza	No	No
Año de ocurrencia	Fecha de ocurrencia del siniestro	Si	No
Año contable	Fecha de pago del siniestro	Si	Si

### 3.2.1 Traspasos de cartera primas y siniestros

Habíamos comentado que la vigencia de los contratos de reaseguros son doce meses calendario, por lo general desde el 01 de enero hasta el 31 de diciembre. Consideremos que cuando se produce el cierre de las cuentas de cada año al 31 de diciembre, las responsabilidades del reasegurador sobre el negocio cedido no quedan terminadas, debido a:

Las pólizas anuales emitidas y renovadas desde el 01 de Enero hasta el 31 de Diciembre irán venciendo a lo largo del siguiente año y generarán posibles siniestros que ocurran hasta el vencimiento de las pólizas. En este sentido el reasegurador ha recibido las primas correspondientes a estas pólizas y se obliga a participar en los siniestros de acuerdo a la proporción acordada con la cedente y estipulada en el contrato de reaseguros.

Sin embargo se mantienen siniestros pendientes al momento de realizar el cierre del ejercicio. Independientemente de que exista una reserva constituida para su posible pago según las estimaciones de su valor, también lo es que el monto exacto de los siniestros que no se conoce sino hasta su liquidación final. Se suman también los siniestros que ocurrieron afectando a estas pólizas y no se han declarado, estos se consideran como no conocidos por la compañía, hasta el transcurso de varios años. En definitiva, el reasegurador continuará ligado a la evolución que sufran sus siniestros hasta su liquidación, con libertad al momento en que ésta se realice.

Esta responsabilidad prolongada en el lapso del tiempo puede generar:

A la cedente:

Incertidumbre sobre la solvencia del reasegurador cuando haya que hacer frente a los pagos de siniestros postergados en el tiempo.

Excesiva carga de trabajo administrativo y costos, por mantener cuentas abiertas con varios reaseguradores por un período largo de tiempo.

Al reasegurador:

Igual que a la cedente conlleva el mismo problema administrativo al mantener las cuentas abiertas durante mucho tiempo. Para superar este inconveniente, la cedente y el reasegurador pueden convenir:

- **Traspaso de cartera de primas**

Es la transferencia de la proporción de la reserva de primas no consumidas a cargo de la cedente y de los reaseguradores del año A pactadas en las condiciones de reaseguro de este año, a la cedente y los reaseguradores del año A+1 pactadas en las condiciones del contrato de reaseguro del nuevo año.

La operación de transferencia de la cartera de primas involucra:

- Entrada de Cartera de Primas: Admite un cargo para la cedente y un abono para los reaseguradores del año A+1.
  
- Retirada de Cartera de Primas: Admite un abono para la cedente y un cargo para los reaseguradores del año A.

Observamos que la cartera de primas tiene por objetivo el traspasar las obligaciones adquiridas, desde el año A hasta el año A+1 del riesgo de las pólizas aseguradas que se devengarán en el año o ejercicio siguiente, de manera que los siniestros que ocurran en el año A+1 correspondientes a las pólizas emitidas en el año A, serán en todo caso pagados por la cedente y los reaseguradores en las proporciones acordadas que los contratos de reaseguro del año A+1 mencionen.

En la actualidad existen diversos métodos para fijar la cartera de primas, de entre los cuales mencionamos:

a. El método prorrata: Consiste en pasar la Cartera de Primas póliza por póliza, debiendo tener en cuenta la Provisión para Primas no Consumidas por la cesión de cada póliza una a una. La ventaja es que este método es más exacto, la desventaja es que incrementa el trabajo administrativo. Aunque con los avances de los sistemas informáticos se va reduciendo este problema y se vuelve más usual el utilizado.

b. Métodos de fraccionamiento: Consiste en fraccionar las primas no devengadas de acuerdo con los diferentes períodos de tiempo y estableciendo vencimientos simulados de las pólizas, este método es utilizado en el ejercicio que se está considerando. Estos métodos son los más utilizados en la actualidad y trataremos algunos casos adelante.

c. Método de Porcentaje fijo: Este método es el más inexacto, consiste en pactar un único fraccionamiento al 50%, esto significa que en el caso de que todas las pólizas vencen el día 30 de junio a mitad del ejercicio contable, se toma como referencia la mitad de las primas menos la comisión de reaseguro. Este método supone que la distribución de los

vencimientos de la cartera de la cedente es lineal, cuando conocemos que de acuerdo con la época del año se espera una mayor o menor de contratación de seguros. Se debe considerar bajo este método que no aplicarían los ramos llamados de ingeniería como todo riesgo montaje y construcción, que no necesariamente son de renovación anual y que el valor asegurado en el momento de contratar es prácticamente cero y va aumentando paulatinamente con el tiempo.

d. Fraccionamiento en doceavas partes 1/12: bajo este método todas las pólizas vencen el primer día o el último día de cada mes, de manera que si se considera que vencen el último día del mes, la fracción de primas ganadas en el mes de diciembre será del 12/12, y si por el contrario vencen el en enero será del 1/12. Si el vencimiento fuera el día 1 de cada mes, la fracción de prima ganada en diciembre será del 11/12.

e. Fraccionamiento en veinte y cuatro partes 1/24: bajo este método las pólizas vencen en promedio el día 15 de cada mes, de tal manera que las primas emitidas durante el mes de enero, están en el orden del 23/24 de las mismas, considerándose primas ganadas.

#### - **Traspaso de cartera de siniestros**

Es la transferencia de la proporción de la reserva de siniestros pendientes de la cedente y de los reaseguradores del año A en las condiciones de reaseguro de dicho año, a la cedente y los reaseguradores del año A+1 de acuerdo con las condiciones del contrato de reaseguro del nuevo año

La operación de transferencia de la cartera de primas involucra:

- Entrada de Cartera de Siniestros: Admite un cargo para la cedente y un abono para los reaseguradores del año A+1.

- Retirada de Cartera de Siniestros: Admite un abono para la cedente y un cargo para los reaseguradores del año A.



Observamos que la cartera de primas tiene por objetivo el traspasar las obligaciones desde el año A hasta el año A+1 por los siniestros pendientes, de esta manera los siniestros se pagan en el año A+1 aplicables a las pólizas emitidas en el año A e inclusive anteriores a este y serán pagados por la cedente y los reaseguradores en las proporciones estipuladas en los contratos de reaseguro del año A+1.

En el contrato de reaseguros el traspaso de cartera de siniestros se establecerá como un porcentaje de la reserva de siniestros pendientes al final de la vigencia del contrato de reaseguro. Este porcentaje varía normalmente entre el 100% y el 80% de la reserva de siniestros pendientes.

También debe estipularse en el contrato de reaseguros, en la cláusula de entrada y retirada de cartera de siniestros que al momento de suscitarse un siniestro de gran importancia, este podrá quedar a cargo de los reaseguradores del año de ocurrencia y hasta la totalidad de la liquidación. Con esto se consigue que los siniestros litigados, de relevancia, o sujetos a sentencia judicial y en la que hay una alta incertidumbre sobre el importe de su liquidación, se amparen con los reaseguradores del año de ocurrencia ya que recibieron las primas correspondientes.

#### **4. Contratos de Reaseguro, estudios a las modificaciones y cambios.**

##### **4.1 Cambio de contrato Cuota Parte a Excedente y a Protección de Exceso de Pérdida XL.**

###### **Análisis de implementación:**

La Compañía suscribirá riesgos promedio de valores con un límite de hasta US\$.10'000.000 por póliza. El patrimonio de la compañía asciende a US\$. 16'000.000 y los accionistas de la compañía a través de su gerente financiero instruyen

a la compañía para que la suscripción de los riesgos a su cargo sea de US\$. 2'000.000 por riesgo o el 1,25% de su capital.

Primas para este riesgo es de US\$.100.000

Límite capacidad: US\$. 10'000.000

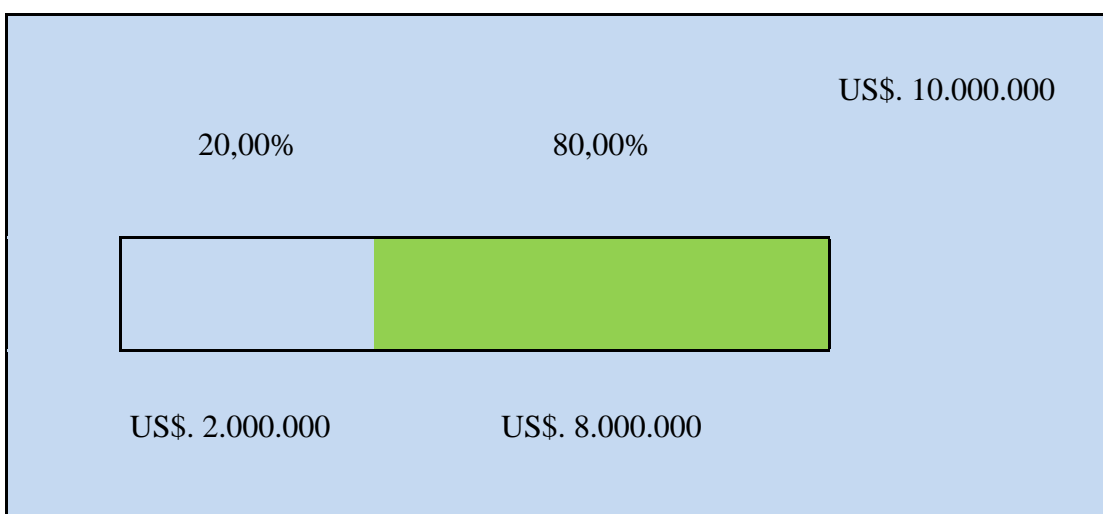
Retención de la cedente: US\$.2'000.000

E.P.I.: US\$. 1'000.000

La cedente bajo este esquema decide crear un contrato **Cuota Parte**

**Retención: 20%**

**Cesión: 80%**



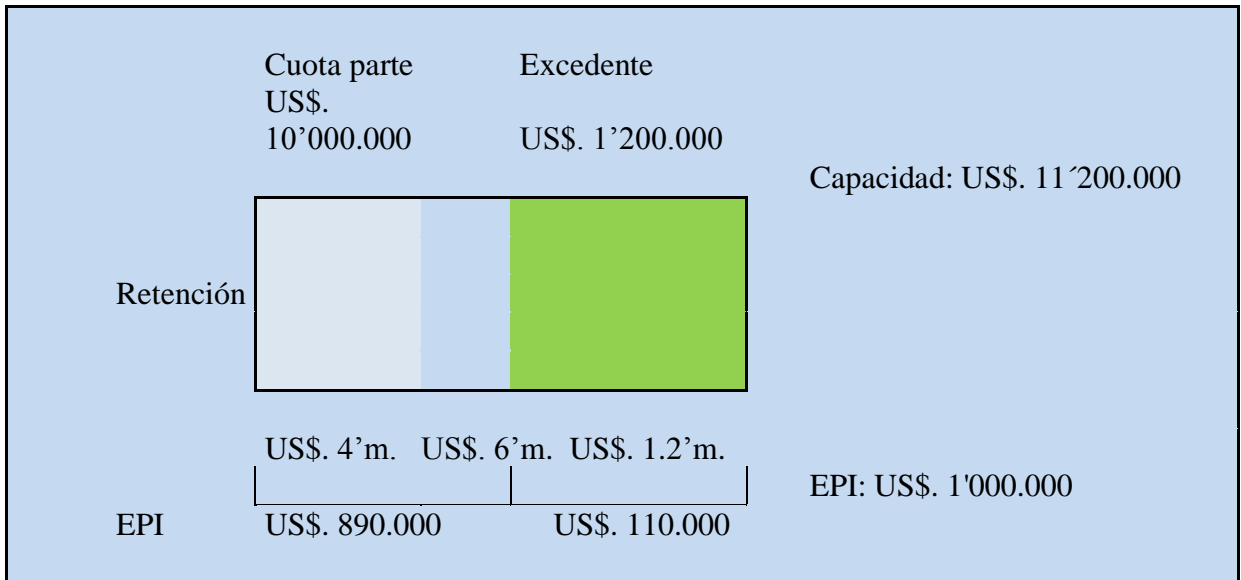
Elaborado por El Autor

En resumen la cedente retiene un 20% de las primas y cede el 80%, esta figura al reasegurador le genera algo de desconfianza ya que la cedente retiene a penas 20% del valor de sus riesgos, quedando la figura de que está suscribiendo exclusivamente para ceder.

Veamos lo que ocurre si la cedente decide contratar una nueva estructura para sus riesgos, con contratos cuota parte y de excedente.

Contrato cuota parte con capacidad de US\$. 10'000.000 y retención del 40%.

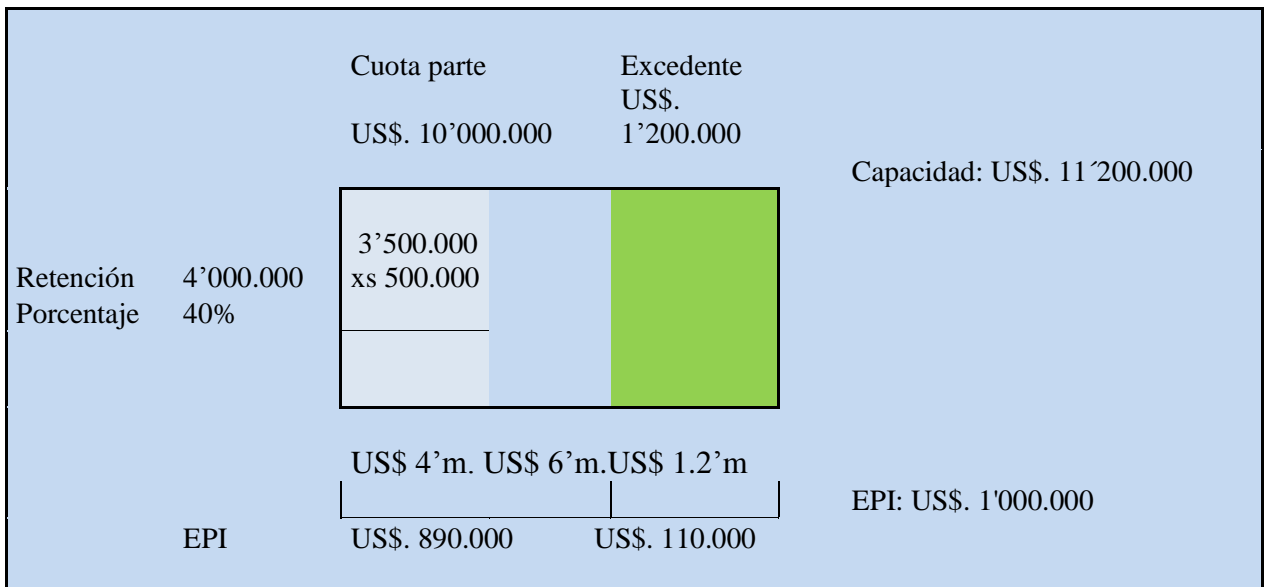
2. Un excedente de 3 plenos de retención.



Elaborado por El Autor

Esta cartera de riesgo se compone de riesgos básicos por lo que el mayor primaje se lo lleva los reaseguradores del contrato cuota parte. Ya comprobamos que el contrato de excedente es casi siempre un contrato con grandes desequilibrios, refiriéndonos a la relación responsabilidad/primas. En este caso el E.P.I. para el cuota parte es de US\$. 890.000 y valor restante va al excedente. De esta forma la cedente retiene US\$. 356.000, es decir, el 40% de US\$. 890.000

Finalizamos observando lo que sucede si la cedente decide comprar una protección XL adicional para su retención, considerando que su contrato cuota parte ahora será del 50%.



Elaborado por El Autor

Como sabemos, la retención de la cedente no puede superar el 40% por lo tanto, decide comprar para su retención en el cuota parte, que se eleva a 4'000.000, una protección X.L. de 3'500.000. xs 500.000

Veamos que repercusión tiene esta decisión de la cedente en la retención de primas:

Si tenemos 1'000.000 de E.P.I. para el cuota parte, la cedente retiene 400.000 que es la parte del 40% del cuota parte. Supongamos que el coste de la protección X.L. es del 15% de esos 400.000 de primas protegidas. Tenemos que el 40% de 1'000.000, es decir, 400.000 son retenidos por la cedente y el coste de protegerse en exceso de 600.000 asciende a 60.000

#### **4.2 Distribución de siniestros para la cedente**

##### **Análisis de implementación:**

La Compañía aseguradora suscribe un riesgo con valor asegurado de US\$. 500'000.000 y con un Siniestro de US\$. 140'000.000, este siniestro queda distribuido de acuerdo con los ejercicios:

##### **Aplicación 1.**

$20\% \times \text{US}\$. 140'000.000. = \text{US}\$. 28'000.000$  Siniestro a cargo de la cedente: US\$. 28'000.000

##### **Aplicación 2.**

Suma Asegurada = US\$. 500'000.000

Al cuota 1/3 = US\$. 250'000.000.

Siniestro 1/3 de US\$. 250'000.000 = US\$.83'333.333

Siniestro Cedente = US\$. 43'111.111

##### **Aplicación 3.**

Suma Asegurada = US\$. 500'000.000

Al Cuota 1/3 = US\$. 250'000.000.

Siniestro 1/3 de US\$.140'000.000. = US\$.83'333.333

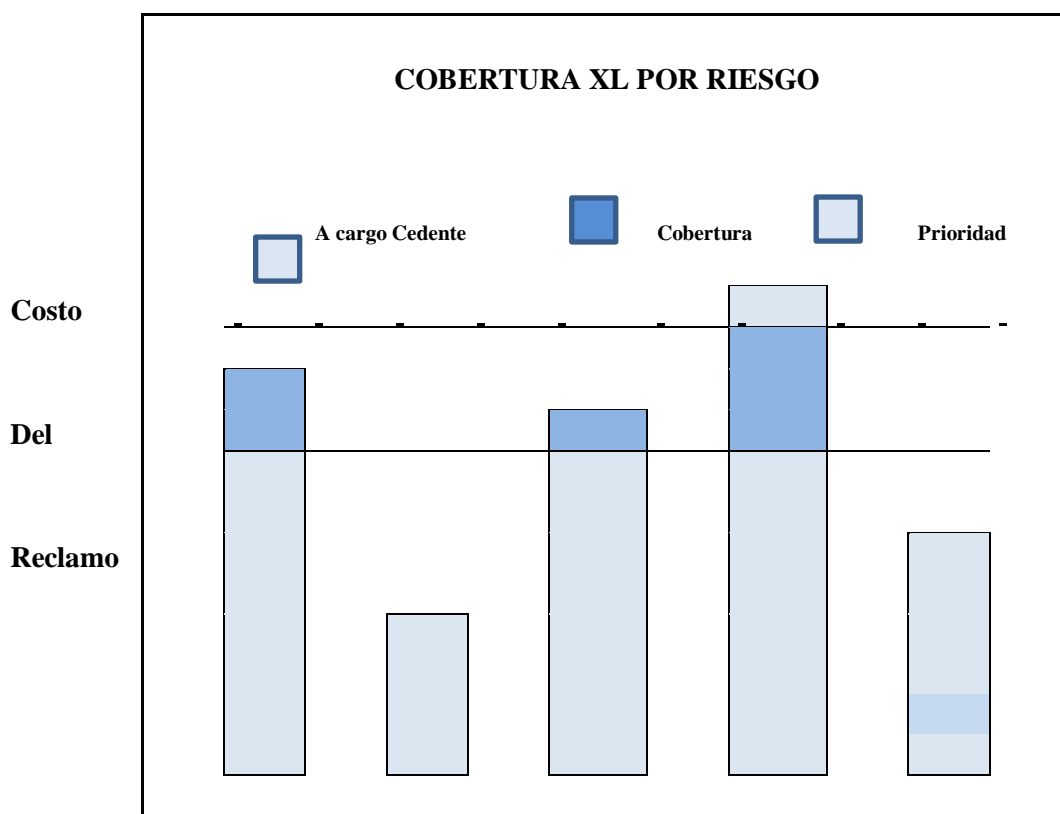
Siniestro Cedente = US\$. 83'333.333 x 80% = US\$. 66'666.666 menos la recuperación del X.L.130 xs 100 = 44'.000.000

### 4.3 Estudio de la cobertura bajo la modalidad por riesgo o WXL

Bajo esta modalidad la aseguradora se protege contra siniestros que excedan el valor que decidió asumir por cuenta propia en un determinado riesgo.

#### Análisis de implementación:

Observemos el caso de una empresa que se dedica a la metal mecánica, la aseguradora a inicios del año decide asumir por cuenta propia US\$. 1'000.000 en todas empresas de este giro de negocio, para nuestro caso US\$. 1'000.000 sobre el cúmulo de riesgos que forman parte de esta empresa: bienes muebles e inmuebles, maquinarias, contenidos, materias primas, productos en fabricación y productos terminados. La aseguradora necesita proteger su retención, bajo un contrato de exceso de pérdida que puede ser 750.000 xs 250.000, esto quiere decir que en caso de un siniestro de US\$. 1'000.000 la aseguradora asume los primeros US\$. 250.000 y el reasegurador US\$. 750.000. Si el siniestro en esta empresa metal mecánica se apertura por US\$. 380.000, la aseguradora asume US\$. 250.000 y el reasegurador la diferencia 130.000.



Elaborado por El Autor

Esta modalidad de cobertura puede reemplazar un porcentaje del programa de reaseguro en excedente, considerando que por cuestiones de costos de este contrato no puede igualar la capacidad, este tipo de contrato es más caro.

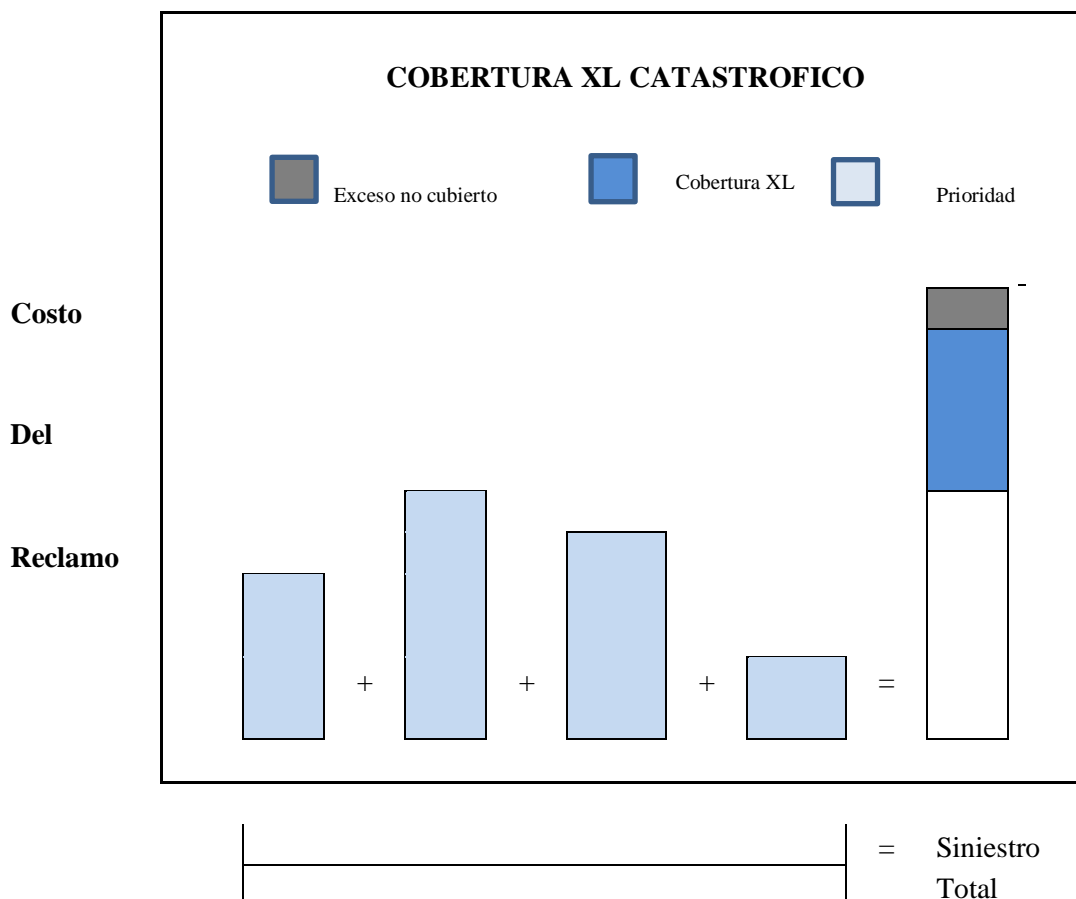
#### **4.4 Estudio de cobertura bajo la modalidad por evento o CAT**

Bajo esta modalidad la aseguradora contrata una protección de reaseguro contra los riesgos que pudieren formar cúmulos en razón de su número y cuyos siniestros sean originados por un mismo evento como maremotos, deslaves, lluvias fuertes, terremotos, tormentas tropicales, etc. En razón de que estos eventos afectan a muchas pólizas, este tipo de modalidad da cobertura a la retención de la aseguradora contra los riesgos catastróficos.

##### **Análisis de implementación:**

La Aseguradora ha contratado un Reaseguro en Exceso de Pérdida bajo un esquema de reaseguro de US\$. 10'000.000 xs 1'000.000, esto quiere decir que en caso de un siniestro US\$.1.000.000 asume la aseguradora y el Reasegurador US\$.10'000.000. Si ocurre un siniestro catastrófico de terremoto y la aseguradora sufre la afectación de su cartera con 600 siniestros y cada uno de ellos tiene un valor de US. 20.000 retenidas por cuenta propia por la aseguradora, bajo esta modalidad este siniestro se reparte de la siguiente manera:

- Retención por siniestro: US\$.1'000.000
- Reasegurador: US\$.9'000.000
- Sin respaldo del reasegurador y a cargo de la aseguradora: US\$. 2'000.000
- Siniestro total: US\$.12'000.000



Elaborado por El Autor

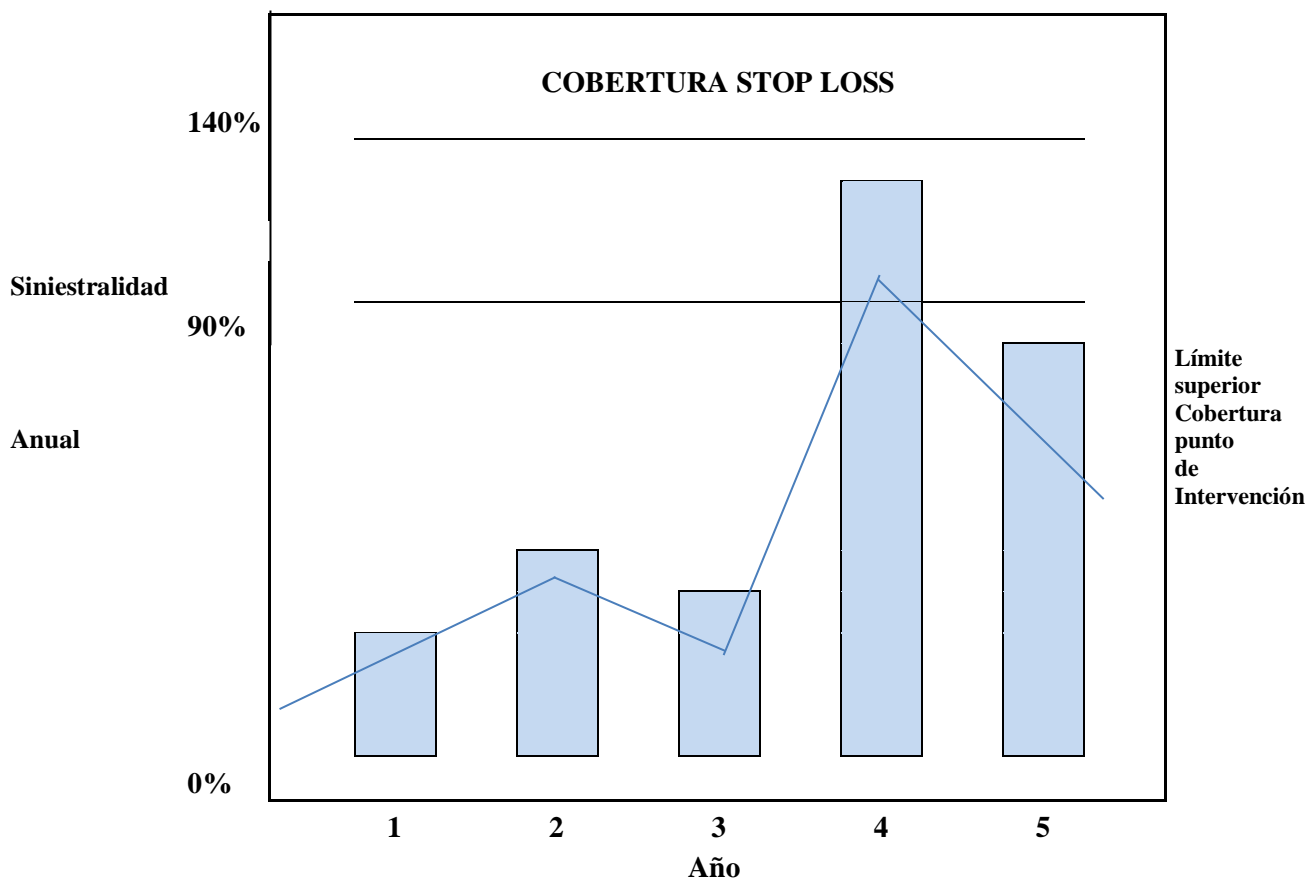
Esta modalidad de cobertura por evento se utiliza en la mayoría de ramos que pueden ocasionar cúmulo, como son accidentes personales, vida, incendio, transporte, casco aéreo, rotura de maquinaria, etc. Sin esta cobertura sería imposible que el seguro subsista.

#### 4.5 Estudio de la cobertura de exceso de pérdida anual o Stop Loss

Bajo esta modalidad la aseguradora opta por este contrato cuya finalidad es la de proteger los resultados anuales de la compañía, en un ramo o cobertura específicos y en caso de una desviación negativa por la ocurrencia masiva de siniestros que pudieren suceder en función a su importancia (severidad) o por su número (frecuencia).

### **Análisis de implementación:**

La aseguradora necesita proteger sus resultados en el ramo de incendio, cobertura de inundación, para lo cual requiere de una cobertura del 70% por encima del 100% de siniestralidad anual. Se comprueba que al finalizar el ejercicio y contabilizar las cuentas que la siniestralidad es del 138%. En este caso al reasegurador le corresponderá asumir el 38% de las pérdidas.



#### **4.6 Estudio de la prima de reinstalación.**

Los reinstalamentos son aplicables en los reaseguros no proporcionales y consiste en reponer la cantidad de la cobertura cuando esta fue agotada por un siniestro. Para lograrlo se cobra una prima proporcional al límite agotado prorrata al tiempo y prorrata al capital.



**Análisis de implementación:**

COBERTURA X.L. (Tramo) : US\$.800.000 xs US\$.800.000

PRIMA BASE PROTEGIDA : 37.000.000

TASA 0.43% : US\$.159.100,00

SINIESTRO F.G.U. : US\$.12.000.000

FECHA DEL SINIESTRO : 15/04/2013

PERIODO DE REASEGURO : 01/01/2013 - 31/12/2013

SINIESTRO A CARGO DE LA COBERTURA XL=900.000

1. Si la reinstalación es a doble prorrata, prorrata tiempo y prorrata capital.

Prima de reinstalación					
Afectación	Cobertura	X	No. Días que faltan por vencer	X	Prima
XL					
Límite de Cobertura XL			365		
En Cifras:					
900.000	X	260	X	159.100,00	= 127.497,95
800.000		365			

2. Si la reinstalación es prorrata exclusivamente sobre capital. La fecha del siniestro no se toma en cuenta.

Prima de reinstalación =	$\frac{900.000}{800.000}$	X	1	X	159.100,00 = 178.987,50
--------------------------	---------------------------	---	---	---	-------------------------

El método más utilizado en el reaseguro actual es la reinstalación al 100% prorrata capital.

#### 4.7 Estudio del R.O.L. /Pay Back

##### Rate On Line (R.O.L.)

Se denomina así a la relación entre la prima de reaseguro de un tramo en particular comparada con el límite de la cobertura expresada en porcentaje.

$\frac{\text{Prima de Reaseguro para el Tramo}}{\text{Límite del Tramo}} \times 100$
--

##### Análisis de implementación:

COBERTURA X.L. : US\$. 700.000 xs US\$. 700.000

PRIMA DEL TRAMO X.L : US\$. 265.000

$\text{ROL: } \frac{265.000}{700.000} \times 100 = 37,86\%$
---

##### Pay Back

Se denomina así al período de tiempo necesario durante el cual se puede recuperar un pago por un siniestro total, que haya afectado a un tramo en particular o a todo el contrato de exceso de pérdida expresado en años.

### **Análisis de implementación:**

En el caso anterior, el Pay Back será:

<b>Payback =</b>	$\frac{\text{Límite del Tramo}}{\text{Prima de Reaseguro para el Tramo}}$	<b>=</b>	$\frac{1}{\text{ROL}}$
------------------	---	----------	------------------------

#### **4.8 Estudio de la tramificación (Líneas).**

Para una mejor y variada cobertura, los contratos de exceso de pérdida, se dividen en tramos o capas o líneas. Los beneficios pueden comprender entre otras cosas lo siguiente:

A. Precio, existe una diferenciación en el costo dependiendo del tramo o capa contratada.

B. Amplitud del mercado reasegurador y por lo tanto mejor facilidad para colocar el negocio. Dependiendo de las capas existen reaseguradores que prefieren los tramos más bajos, estos manejan mayor prima pero están más expuestos a los siniestros y otros reaseguradores prefieren los tramos altos con menos primas y menor exposición a los siniestros.

### **Análisis de implementación:**

**Cobertura Requerida: US\$. 80.000.000 xs 2.000.000**

**Tramificación Requerida:**

2.000.000 xs 1.000.000  
2.000.000 xs 2.000.000  
5.000.000 xs 3.000.000  
8.000.000 xs 4.000.000  
10.000.000 xs 8.000.000  
20.000.000 xs 10.000.000  
30.000.000 xs 20.000.000  
50.000.000 xs 30.000.000  
60.000.000 xs 40.000.000

**Tramificación alternativa:**

1.000.000 xs 1.000.000  
1.500.000 xs 1.000.000  
3.000.000 xs 1.500.000  
5.500.000 xs 5.500.000  
9.000.000 xs 6.550.000  
14.000.000 xs 11.000.000  
33.700.000 xs 27.300.000  
40.000.000 xs 40.000.000

### **5. Estudio del precio del reaseguro y cálculo de la prioridad**

La compañía de seguros al momento de realizar el análisis para establecer la prioridad que puede asumir por cuenta propia, además de contemplar los factores comunes que existen en cualquier clase de contrato de reaseguro como probabilidad de siniestros, cuantía estimada, clase de cartera, etc. debe considerar en su afectación de gastos el precio que el reasegurador le va a calcular para otorgarle la cobertura solicitada, este precio es de tanta relevancia para la aseguradora que se lo establece en la contabilidad y en la cuenta de provisiones.

### **Análisis de implementación:**

La compañía aseguradora genera el cálculo que le permitirá en principio manejar por propia cuenta una prioridad de US\$. 250.000 con una prima de reaseguro del 7.5%, que excede sus cálculos iniciales. En este caso tiene dos alternativas.

1. Puede solicitar al reasegurador una segunda alternativa de cotización en la que se llegue a duplicar la prioridad inicial y recibiendo una propuesta de prima del 3,5% contra la nueva prioridad de US\$. 500.000
2. La aseguradora tendrá que volver a estimar si la desviación en la siniestralidad que le impactará en su retención es igual superior o inferior al 4% producto de la diferencia en la tasa de reaseguro, decidiendo si asume o no esta alternativa con prioridad mayor.

La compañía aseguradora se ve expuesta a varios factores que pueden complicar y hasta errar la decisión correcta, muchas veces al no contar con las herramientas adecuadas para generar estadísticas más reales, la compañía se arriesga por una alternativa que se verá influenciada entre otras cosas por:

- Modificaciones en la legislación.
- Riesgo político
- Mayor duración que la prevista en la liquidación de siniestros.
- Cambios inesperados en los tipos de interés.
- Cambios inesperados en los impuestos, etc.

#### **5.1 La experiencia siniestral del reasegurador**

Los reaseguradores que ofrecen respaldo de reaseguros a nivel internacional, cuentan con una vasta experiencia en el mercado, lo que conlleva a que las cedentes al momento de contratar sus reaseguros cuenten con este factor adicional que le permitirán tener una claridad con respecto al comportamiento de los riesgos de las carteras ofrecidas por las cedentes. Esto implica también que el reasegurador tiene que procurar fórmulas de compensación en la totalidad de su negocio.

## 5.2 Gastos no proporcionales working y prioridad

Este es un contrato operativo en el que la cedente que contrate solamente de esta protección tendrá que asumir por cuenta propia todos los siniestros medianos y pequeños, la prioridad que fije para el working será menor que el porcentaje de retención que hubiera fijado en el caso de un contrato proporcional de excedente. El nivel de prioridad que asuma dependerá del grado de fluctuación de la siniestralidad que la cedente esté dispuesta a asumir y de la distribución de los siniestros en volumen.

### Análisis de implementación:

Revisemos dos carteras X y Y en las que ha generado una tasa de siniestralidad para las dos del 55% con una desviación de más menos un 13% en los últimos años y unos gastos de administración del 16%.

Costo de los Siniestros		Valor de los Siniestros en tanto por ciento del total de los Siniestros de la Cartera	
Desde	Desde	Desde	Desde
0,00	50.000,00	35%	45%
50.000,00	100.000,00	20%	25%
100.000,00	150.000,00	40%	30%
150.000,00	200.000,00	5%	9%
Mas de 200.000			

Observando estos resultados podemos deducir que los siniestros pagados de la cedente X representan el 97% de su prioridad, adicional a estos costes también debe considerar la tasa de siniestralidad y el nivel de los gastos administrativos. Se puede aconsejar un esquema más razonable que le permita a la cedente reducir sus gastos en donde su prioridad estaría por el orden de los US\$. 150.000. Logrando reducir al 25% el importe de los siniestros que iría a cargo de la cobertura de reaseguro por riesgo-working. Para la cartera Y la misma prioridad de US\$. 150.000, le representaría una afectación del 19% al contrato de reaseguros.

### 5.3 Prioridades escalonadas

En este esquema la cedente tiene la posibilidad de fijar las prioridades escalonadas y lo hará según grupos de riesgo y conforme a la posibilidad de que sufran un siniestro significativo.

#### Análisis de implementación:

La cedente tiene una cartera conformada por 10.000 riesgos y todos tienen la misma suma asegurada o PML de US\$. 2.000.000. Con una prioridad de US\$. 200.000 y conociendo estadísticamente que se producen 10 siniestros al año superiores a la prioridad, una frecuencia de un 2% y la cedente tendría cobertura operativa para todos los siniestros que superaran el 10% de tasa de siniestralidad.

Considérese que si la aseguradora dispone de estadísticas reales para clasificar los riesgos por grupos con condicionantes de frecuencia que sea distinta, mayor o menor, logrará reducir cuantiosamente las fluctuaciones en el negocio de retención.

Carteras	Costo de Siniestros	Prioridad en la cobertura working	Participación del Reasegurador
1	300.000	80.000	220.000
2	200.000	45.000	155.000
3	100.000	20.000	80.000
4	50.000	5.000	45.000

De esta forma la distribución de las prioridades minimizan las inseguridades en las fluctuaciones de la siniestralidad de la cedente y tendrá también influencia en el precio de la cobertura que normalmente está basado en el coste siniestral.

### 5.4 Prioridad y Stop Loss

Para esta modalidad de reaseguro la prioridad debe establecerse teniendo en cuenta los gastos de adquisición y administración de la compañía cedente, los ingresos financieros y el precio de cobertura del reaseguro, considerando que no sean bajos y esto provoque beneficios a la aseguradora. Esta estructura debe fijarse en los tramos medios y por encima del límite donde la aseguradora comienza a tener pérdidas.

Estas consideraciones hacen que sea complicado calcular la prioridad en riesgos que presenten normalmente variaciones mínimas en su siniestralidad, en el resultado final de la compañía influyen varios factores de tipo económico, como fluctuaciones en el tipo de interés o en los gastos de administración y posibles crecimientos inusuales en la entrada de primas, lo que rebajará la cuota de los gastos.

### **Análisis de implementación:**

La compañía aseguradora se ve afectada en su cartera sólo por fluctuaciones de menor importancia.

Imaginemos un periodo de 10 años y expresamos las cifras porcentaje de las primas ganadas.

	<b>Valor Medio</b>	<b>Valor Máximo</b>	<b>Valor Mínimo</b>
<b>Tabla de siniestralidad</b>	84%	99%	71%
<b>Tabla de Gastos</b>	16%	32%	19%
<b>Interés resultante de las primas</b>	9%	13%	6%

En este caso la cedente tratará de fijar su prioridad en un 90%, que sumada a una tasa media de gastos del 16% y deducida de esta suma un tipo de interés promedio del 9%, resultaría una pérdida del 97%.

### **El Reasegurador aceptaría este nivel de prioridad**

Lo más probable es que no, considerando que puede afectarse más si los gastos de administración disminuyen o la existe un mayor interés en las inversiones de la cedente, en el caso de que estas dos variables se cristalicen produciría a la cedente a obtener un lucro en el contrato

### **Entonces cual sería la mejor alternativa**

La compañía cedente debería elevar la prioridad al 99%, resultado de unos gastos del 19% imposibles de minimizar más, con un interés del 13% también imposible de superar. Calculado de esta forma se llegaría al mismo 97% de tasa de pérdida, pero con la ventaja de que existan mínimas probabilidades de que se produzca lucro para la cedente.



## 5.5 Las reinstalaciones

Para los tipos de contratos XL, la aseguradora cuenta con una capacidad, producto del respaldo obtenido. Se define claramente el número de veces que la cobertura sea otorgada en cada tramo. Esta reposición de cobertura se conoce como la reinstalación.

En este tipo de contratos las cláusulas de reinstalación indican que en caso de que uno o varios siniestros consumieran parte o inclusive la totalidad de la cobertura inicialmente acordada para el año en cuestión, quedará restaurada en la parte consumida de tal manera que vuelva a tener la cobertura completa hasta la extinción del número de reinstalaciones acordadas por ambas partes.

El número de reinstalaciones pueden ir desde cero hasta ilimitadas, pudiendo su costo ser gratis o necesitar una prima adicional.

Para calcular esta prima de reinstalación existen dos métodos:

1. A prorrata tiempo: Donde el cálculo es proporcional al periodo de duración del contrato pendiente de transcurrir y al valor del siniestro que ha de reponerse:

Prima de Reinstalación				
Afectación a la Protección XL	X	No. De días que faltan por vencer	X	prima X % de Reinstalación
Límite		365		

2. A prorrata capital:

Prima de Reinstalación			
Afectación a la Protección XL	X	prima	X % Reinstalación
Límite			

Las reinstalaciones se caracterizan por:

- Permite limitar la capacidad del reasegurador

Capacidad máxima del Tramo para el Reasegurador =  $(1 + \text{Número de Reinstalaciones}) \times \text{Límite}$

- Cuando tiene que pagar un siniestro al tramo y siempre que tenga que dar una capacidad suplementaria a la cedente, es la prima extra que recibe el reasegurador

### **Análisis de implementación:**

Prima base protegida: 40.000.000

Tramo 4.000.000 xs 2.000.000

Tasa 5%

Una reinstalación prorratea capita pagadera al 60%

- ¿Cuál es la prima de reaseguros y cuál es la capacidad máxima del reasegurador?
- ¿Cuál es la prima de reconstitución si ocurre un siniestro de 5.000.000?
- ¿Cuál es la prima de reconstitución si ocurre un segundo siniestro de 3.600.000?
- ¿Cuál es el resultado de este tramo para el reasegurador y cuál es la capacidad que dispone la cedente después de esos dos siniestros?

### **Soluciones:**

a. Prima de reaseguro = 2'000.000

Capacidad máxima:  $(1+1) * 4.000.000 = 8.000.000$

b. Si hay un siniestro de 5.000.000

Siniestro a cargo del tramo = 3.000.000

(Capacidad que repone el reasegurador = 3.000.000)

Prima de Reinstalación =  $\frac{3'000.000 * 2'000.000 * 60\%}{4'000.000} = 900.000$

c. Si hay un siniestro de 3.600.000

Siniestro a cargo del tramo = 1'600.000

(Capacidad que repone el reasegurador son solo 1'000.000 porque ya había repuesto 3.000.000 en el punto dos)

$\text{Prima de Reinstalación} = \frac{1'000.000 * 2'000.000 * 60\%}{4'000.000} = 300.000$
--

d. Prima de reaseguros = 2'000.000 (+)

Prima de reinstalación = 900.000 + 300.000 = 1'200.000 (+)

Siniestro a cargo del tramo = 3.000.000 + 1'600.000 = 4.600.000 (-)

Resultado - 1.400.000

Todavía la cedente dispone de una capacidad de

$8.000.000 - 3.000.000 - 1'600.000 = 3.400.000$

## 5.6 Gross Net Premium Income G.N.P.I.

Esta alternativa identifican las masas de primas suscritas por la cedente sobre las que se aplica la tasa requerida por el reasegurador. En seguros las siglas G.N.P.I significan en inglés Gross Net Premium Income.

En el tratado de reaseguro no proporcional la prima puede ser acordada de las siguientes formas:

- Estipulando un valor fijo. Se lo aplica en casos de mínima estadística siniestral en el pasado.
- Estipulando una tasa de prima fija, en porcentaje de las primas base protegidas. Las primas fijas, ya sean en valores o en porcentajes sobre G.N.P.I., no son utilizadas en coberturas working salvo en los tramos superiores y siempre para las coberturas catastróficas, en las que la aseguradora solicita del reasegurador, cubra los excesos de siniestro cuando se trate de siniestros agravados y menos frecuentes. La desventaja que tienen las primas fijas es que no se acoplan a las variaciones en el total de primas suscritas

por el reasegurador ni a las condiciones de suscripción reflejadas en la siniestralidad, por lo que se vuelve necesario revisarlas de año en año.

Existen dos clases de primas que en la actualidad se utilizan en este tipo de contratos:

1. Prima mínima: se la expresa en valor absoluto, esta prima mínima es el costo que la cedente pagará por la cobertura.
2. Prima de depósito: en ocasiones coincide con la prima mínima; es la cantidad que el asegurador paga al reasegurador por adelantado. Su costo suele oscilar entre el 75 y el 90% de la prima definitiva estimada.

- A tasa de prima variable: su cálculo va en función de la siniestralidad real ocurrida por el contrato de reaseguros, se establece una tasa máxima y otra mínima. Este cálculo es la mejor forma de ajustar el precio del reasegurador a los cambios que puedan sufrir los resultados del contrato, en especial las variaciones en la prima neta que, como sabemos, corresponde a la prima bruta deducidos anulaciones y otras primas de reaseguro que cubran el contrato.

La ventaja de ese sistema es que para acordar la prima, en caso de que la cobertura no haya sido afectada por ningún siniestro, la tasa mínima ofrece al reasegurador una cantidad por el riesgo sufrido; y en el caso de haber ocurrido una siniestralidad muy alta, la tasa máxima garantiza a la cedente que va a tener cobertura sea cual sea la siniestralidad.

#### **Análisis de implementación:**

Primas estimadas G.N.P.I.: 20.000.000

Retención: 400.000

Cobertura en exceso: 2.000.000

Prima mínima y de depósito P.M.D.: 300.000

(Pagaderas al 50% el 1/1 y el 1/7)

Tasa mínima: 4%

Tasa máxima: 10%

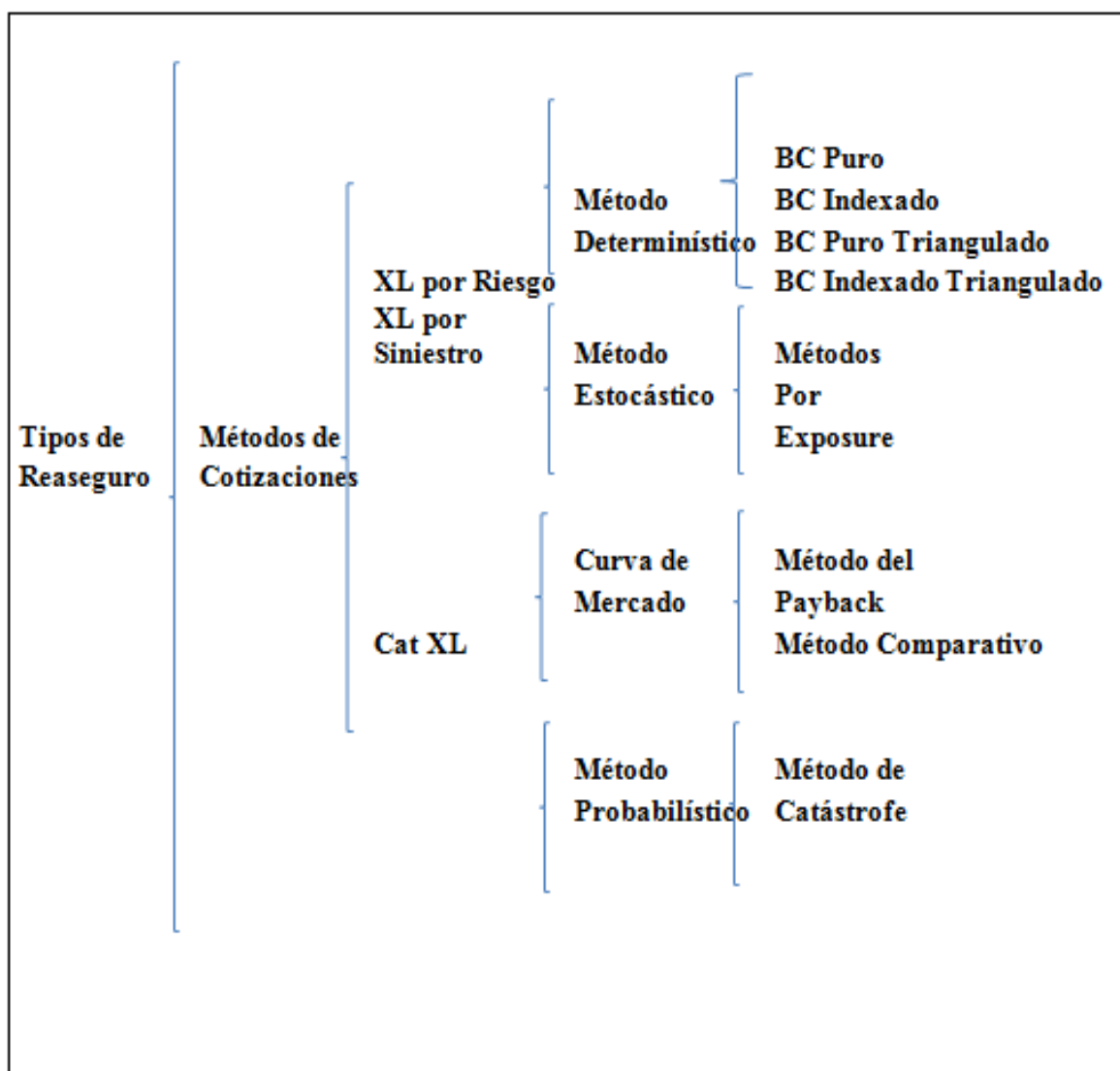
Resultantes de ajustar conforme a la siguiente fórmula:  $100/80 \times B.C.$

Siendo B.C. (Burning Cost o Coste Siniestral) el siguiente:

$$BC = \frac{\text{Siniestros a cargo de la cobertura X 100}}{\text{Total de Primas protegidas}}$$

## 6. Gestión para cotizar protecciones de reaseguro

Dependiendo de la cartera que mantenga la Compañía cedente, se pueden cotizar contratos de tipo XL Cat XL o XL por riesgo, Existen varios métodos de cotización de siendo los principales los siguientes:



Es necesario aclarar que este tipo de contratos fijan su costo por la protección dependiendo de factores como la siniestralidad ya que si el tramo que se va a cotizar se ha visto afectado por un siniestro considerable, se aplicara un costo adicional al precio, en caso de ocurrir lo contrario obtendrá un descuento. Otro factor es la capacidad del mercado reasegurador, a mayor capacidad libre en el mercado, menor precio.

## **6.1 Cotización método XL por riesgo / métodos determinísticos**

En general los métodos determinísticos se basan en la comparación de la prima y los siniestros de años anteriores, proyectándolos al año de la cotización, es el cálculo de la prima necesaria para el reasegurador en base a la experiencia de la cedente. Para estos métodos es imprescindible tener una experiencia de siniestralidad suficiente para estimar los diferentes Burning cost.

### **6.1.1 (BCP) Burning Cost Puro**

Bajo este método el cálculo del Burning Cost Puro se basa en el porcentaje que resulta al dividir los siniestros a cargo del tramo por las primas de la cartera protegida. Es decir se procede a comparar las primas contabilizadas durante los años anteriores por la aseguradora y por el ramo al que vaya a aplicarse esta cobertura de reaseguro, con el valor de los siniestros que hubieren sucedido durante esos años a cargo del reasegurador.

Para obtener el BCP se considera:

- Los siniestros individuales del tramo afectado y
- El comportamiento de la prima de la cartera protegida junto con su proyección para el año de cotización.
- Short tail: Al menos 5 años.
- Long Tail: Al menos 10 años.

Cálculos a tener en consideración:

- Calcular la parte de los siniestros individuales al tramo.
- Calculo del BCP por año:
- Suma de los reclamos individuales a cargo del tramo del año
- Prima del año

**Análisis de implementación 1:**

La cedente solicita al reasegurador el precio o tasa comercial para su tramo 750.000 xs 250.000 con lo cual pretende proteger su cartera del ramo de ramos técnicos para el año 2014.

Los datos que presenta la cedente son los siguientes:

<b>Año</b>	<b>Primas</b>	<b>Stro. Individuales</b>
2009	9.500.000,00	100.000,00
		320.000,00
		123.000,00
		187.500,00
		537.000,00
2010	11.000.000,00	100.000,00
		741.000,00
		312.000,00
2011	14.800.000,00	400.000,00
		200.000,00
		199.000,00
		1.000.000,00
2012	16.300.000,00	111.000,00
		333.000,00
		555.000,00
2013	17.950.000,00	346.900,00
		200.001,00
		800.000,00
		233.000,00
		127.000,00
EPI 2014	19.000.000,00	

Fuente: Liberty Seguros

En función de esta información se puede calcular el Burning Cost Puro, el precio o tasa comercial y el (ROL) Rate On Line

<b>Año</b>	<b>Stros. Individuales</b>	<b>Stros. a cargo del tramo</b>
2009	100.000,00	0,00
	320.000,00	70.000,00
	123.000,00	0,00
	187.500,00	0,00
	537.000,00	287.000,00
<b>Total 2009</b>		<b>357.000,00</b>
2010	100.000,00	0,00
	741.000,00	491.000,00
	312.000,00	62.000,00
<b>Total 2010</b>		<b>553.000,00</b>
2011	400.000,00	150.000,00
	200.000,00	0,00
	199.000,00	0,00
	1.000.000,00	750.000,00 Limite
<b>Total 2011</b>		<b>900.000,00</b>
2012	111.000,00	0,00
	333.000,00	83.000,00
	555.000,00	305.000,00
<b>Total 2012</b>		<b>388.000,00</b>
2013	346.900,00	96.900,00
	200.001,00	0,00
	800.000,00	550.000,00
	233.000,00	0,00
	127.000,00	0,00
<b>Total 2013</b>		<b>646.900,00</b>



<b>RESUMEN DEL CALCULO DEL (BCP) BURNING COST</b>			
<b>Año</b>	<b>Stro. a cargo del tramo</b>	<b>Primas</b>	<b>BCP</b>
2009	357.000,00	9.500.000,00	3,76%
2010	553.000,00	11.000.000,00	5,03%
2011	900.000,00	14.800.000,00	6,08%
2012	388.000,00	16.300.000,00	2,38%
2013	646.900,00	17.950.000,00	3,60%
<b>Total</b>	<b>2.844.900,00</b>	<b>69.550.000,00</b>	<b>4,09%</b>
Tasa Técnica:	4,09%		
Tasa Comercial:	4,09	X	1,25 = 5,11%
EPI 2014	19.000.000,00		
Prima Esperada:	815.100,00		
ROL	243%		
Payback	0,527		

Como se demuestra en nuestro análisis si quitamos o añadimos un año de suscripción al cálculo del BCP, variará el resultado. En resumen la tasa comercial es el Burning Cost recargado al 25% en fórmula quedaría de la siguiente manera:

$$\begin{array}{r}
 \text{Prima Pura Burning Costo u otros métodos} \\
 + \text{ Recargo de seguridad por posible desviación siniestral} \\
 \hline
 = \text{ Prima de Riesgo} \\
 + \text{ Gastos del reasegurador} \\
 + \text{ Margen del reasegurador} \\
 \hline
 = \text{ Tasa Comercial}
 \end{array}$$

### 6.1.2 (BCI) Burning Cost Indexado

En el cálculo del BCP se busca el importe de los siniestros que hubieran sido durante esos años a cargo del reasegurador. Sin embargo si estos siniestros hubieran pasado hoy, habrían sido más costosos debido a que existe inflación. Por ejemplo en asistencia médica los cambios legales, normativos, o la misma inflación obligan al reasegurador a reactualizar los siniestros pasados con una superinflación, o en caso de una cobertura de incendio, los gastos de la reconstrucción serian una buena referencia como inflación.

De la misma forma, podemos revalorizar la prima debido a la inflación y a los cambios en las tasas originales.

La actualización de los siniestros y de la prima se lo hace en dos etapas:

Calculando los factores de ajuste para actualizar la prima y los siniestros:

$$\text{Factor de ajuste (año 1)} = \frac{\text{Indice año de cotización}}{\text{Indice año } j}$$

Indexando las primas y los siniestros pasados:

**Prima indexada (Año 1)** = Factor de ajuste (año 1) x Prima (año 1)

**Siniestro indexado (Año 1)** = Factor de ajuste (año 1) x Siniestro individual (año 1)

Finaliza la indexación de las primas y los siniestros, se sigue los mismos procesos realizados en el cálculo del BCP.

Bajo este cálculo el factor de ajuste puede ser diferente entre la prima y los siniestros.

#### **Análisis de implementación 2:**

La cedente solicita al reasegurador la tasa comercial del tramo 750.000 xs 250.000 para proteger su cartera de ramos técnicos para el año 2014.

Los datos proporcionados son los mismos que del análisis de implementación 1.

Para este cálculo disponemos también de los porcentajes de inflación. Para simplificar el análisis, aplicaremos los mismos factores de ajuste a las primas y a los siniestros:

<b>Indices de Inflación</b>	
2009	101,50
2010	107,12
2011	113,23
2012	118,99
2013	123,77
<b>2014</b>	<b>127,66 Estimación</b>

El cálculo de los factores de ajustes será:

<b>Año</b>	<b>Factores de ajuste</b>
2009	1,2577 (=127,66/101,50)
2010	1,1917 (=127,66/107,12)
2011	1,1274 (=127,66/113,23)
2012	1,0729 (=127,66/118,99)
2013	1,0314 (=127,66/123,77)
2014	1,0000 (=127,66/127,66)

Para el análisis vamos a incrementar la prima y los siniestros del año de suscripción 2010 de 11.91% para actualizarlos al año de cotización 2014.

El cálculo de la indexación de las primas es el siguiente:

<b>Año</b>	<b>Primas</b>	<b>Factores de Ajuste</b>	<b>Primas Indexadas</b>
2009	9.500.000,00	1,2577	11.948.472,91
2010	11.000.000,00	1,1917	13.109.223,30
2011	14.800.000,00	1,1274	16.686.107,92
2012	16.300.000,00	1,0729	17.487.671,23
2013	17.950.000,00	1,0314	18.514.155,29

Cálculo de los siniestros indexados y de la parte del siniestro a cargo del tramo:

<b>Año</b>	<b>Stros. Individuales</b>	<b>Factor de Ajuste</b>	<b>Siniestros Indexados</b>	<b>Stros. a cargo del tramo</b>
2009	100.000,00	1,2577	125.773,40	0,00
	320.000,00	1,2577	402.474,88	152.474,88
	123.000,00	1,2577	154.701,28	0,00
	187.500,00	1,2577	235.825,12	0,00
	537.000,00	1,2577	675.403,15	425.403,15
<b>Total 2009</b>				<b>577.878,03</b>
2010	100.000,00	1,1917	119.174,76	0,00
	741.000,00	1,1917	883.084,95	633.084,95
	312.000,00	1,1917	371.825,24	121.825,24
<b>Total 2010</b>				<b>754.910,19</b>
2011	400.000,00	1,1274	450.975,89	200.975,89
	200.000,00	1,1274	225.487,94	0,00
	199.000,00	1,1274	224.360,51	0,00
	1.000.000,00	1,1274	1.127.439,72	750.000,00 Limite
<b>Total 2011</b>				<b>950.975,89</b>
2012	111.000,00	1,0729	119.087,82	0,00
	333.000,00	1,0729	357.263,47	107.263,47
	555.000,00	1,0729	595.439,11	345.439,11
<b>Total 2012</b>				<b>452.702,58</b>
2013	346.900,00	1,0314	357.802,81	107.802,81
	200.001,00	1,0314	206.286,88	0,00
	800.000,00	1,0314	825.143,41	575.143,41
	233.000,00	1,0314	240.323,02	0,00
	127.000,00	1,0314	130.991,52	0,00
<b>Total 2013</b>				<b>682.946,22</b>

<b>RESUMEN DEL CALCULO DEL (BCI) BURNING COST INDEXADO</b>				
<b>Año</b>	<b>Stro. a cargo del tramo</b>	<b>Primas</b>	<b>BCI</b>	
2009	577.878,03	11.948.472,91	4,84%	
2010	754.910,19	13.109.223,30	5,76%	
2011	950.975,89	16.686.107,92	5,70%	
2012	452.702,58	17.487.671,23	2,59%	
2013	682.946,22	18.514.155,29	3,69%	
<b>Total</b>	<b>3.419.412,92</b>	<b>77.745.630,65</b>	<b>4,40%</b>	
Tasa Técnica:	4,40%			
Tasa Comercial:	4,40	X	1,25	= 5,50%
EPI 2014	19.000.000,00			
Prima Esperada:	1.045.000,00			
ROL	262%			

En conclusión el (BCI) Burning Cost Indexado será generalmente más alto que el (BCP) Burning Cost Puro.

Si comparamos los análisis de implementación 1 con el 2:

BCP = 4.09% < BCI = 4.40%.

### **6.1.3 (BCPT) Burning cost puro triangulado**

Bajo este método diseñado para negocios de larga duración (Long Tail), los siniestros se liquidan en un lapso de varios años desde su constitución. Estos siniestros se derivan de daños y perjuicios causados a terceros y que son sometidos a litigios legales, por ende obligados a esperar los fallos de los órganos jurídicos.

Este cálculo puede llegar a ser complicado de fijar el costo del siniestro, por dos razones puntuales:

#### 1. Problemática en la apreciación de las pérdidas:

1.1. Responsabilidad: En muchos casos el llegar a determinar el grado de responsabilidad del causante de un accidente puede depender de fallos de orden jurídico. Dependiendo del país, la decisión puede tardar años antes de conocer el grado de responsabilidad del asegurado.

1.2. Médicas: es posible que dependiendo de las coberturas amparadas en un accidentes el asegurado, afecte los amparos médicos los cuales generan gastos varios como de ambulancia, gastos por medicinas, hospitalización, consultas, médicas etc. entonces hay que esperar la consolidación de todas estas afectaciones para determinar los daños totales.

#### 2. Constitución incorrecta de Reservas de los siniestros de mayor cuantía:

2.1. Ayuda muchísimo el tener un personal altamente preparado y calificado como lo son médicos, abogados, actuarios etc. esto permite tener una estimación más real de los siniestros desde el inicio.

2.2. La estructura y la organización de la compañía puede ralentizar una buena estimación de los siniestros de mayor cuantía.

El desarrollo de los siniestros desde cero o "from ground up" (FGU), reflejan también un desarrollo de los mismos a cargo del tamo XL contratado. Es decir, si un siniestro "from ground up" es volátil, lo será aún más en exceso de una prioridad.

**Análisis de implementación:**

Ejemplos de desarrollo de siniestros individuales por un mismo año de suscripción: 2013 y 4 años de desarrollo.

	<b>Al 31/12/2011</b>	<b>Al 31/12/2012</b>	<b>Al 31/12/2013</b>	<b>Al 31/12/2014</b>
<b>Reclamo 1</b>	<b>0</b>	<b>1.000.000</b>	<b>1.700.000</b>	<b>2.000.000</b>
<b>Reclamo 2</b>	<b>2.100.000</b>	<b>2.500.000</b>	<b>2.100.000</b>	<b>1.950.000</b>
<b>Reclamo 3</b>	<b>1.323.000</b>	<b>0</b>	<b>1.900.000</b>	<b>3.000.000</b>

Si el tramo contratado es 2.100.000 xs 900.000

	<b>Al 31/12/2011</b>	<b>Al 31/12/2012</b>	<b>Al 31/12/2013</b>	<b>Al 31/12/2014</b>
<b>Reclamo 1</b>	<b>0</b>	<b>100.000</b>	<b>800.000</b>	<b>1.100.000</b>
<b>Reclamo 2</b>	<b>1.200.000</b>	<b>1.600.000</b>	<b>1.200.000</b>	<b>1.050.000</b>
<b>Reclamo 3</b>	<b>423.000</b>	<b>0</b>	<b>1.000.000</b>	<b>2.100.000</b>
<b>Total:</b>	<b>1.623.000</b>	<b>1.700.000</b>	<b>3.000.000</b>	<b>4.250.000</b>

Para cotizar los tramos de ramos “Long Tail”, es necesario recibir de la cedente el desarrollo de sus siniestros individuales, sus pagos y la reserva de cada siniestro; esto le permitirá al reasegurador calcular también la rapidez de pago y el rendimiento financiero de la reserva. Calcularemos la parte técnica solamente.

Se requiere seguir los siguientes pasos:

- a) Calcular los siniestros individuales a cargo del tramo afectado por año de suscripción y por año de desarrollo.
- b) Sumar los siniestros individuales al tramo por año de suscripción y por año de desarrollo.



c) Triangular la siniestralidad utilizando el método escalera de la cadena (Chain Ladder) se estimará una valoración al último año de desarrollo, este método probablemente es el más popular para extrapolar, es muy sencillo y simple:

	AD 1	AD 2	AD 3	AD 4	AD 5	AD 6	ULTIMO
AS 2009	■	■ ■	■				
AS 2010	■	■ ■	■				
AS 2011	■	■ ■	■				
AS 2012	■	■ ■	■				
AS 2013	■	■					
AS 2014	■	■ ■	■				

Nomenclatura:

AS = Año de suscripción.

AD = Año de desarrollo.

**Suma** = Coeficiente Age To Age ( o factor ATA) para pasar del AD 1 = AD 2

**Suma**

**Suma** = Coeficiente Age To Age (o factor ATA) para pasar del AD 2 = AD 3

**Suma**

Valoración AD2 del AS 2014 = **Suma** X Valoración AD 1 del AS 2014

**Suma**

Valoración AD 3 del AS 2014 = **Suma** X Valoración AD 2 del AS 2014

**Suma**

Valoración AD 3 del AS 2013 = **Suma** X Valoración AD 2 del AS 2013

Extrapolar hasta el último año de desarrollo.

<b>Cálculo del BC último por año de suscripción</b>	=	$\frac{\text{Suma de los reclamos individuales al tramo desarrollado por año}}{\text{Prima por año}}$
---	---	---

<b>Cálculo del BC último global</b>	=	$\frac{\text{Suma de los reclamos individuales al tramo desarrollado por año}}{\text{Prima por año}}$
-------------------------------------	---	---

Existen muchos métodos para triangular la siniestralidad a cargo del tramo afectado, de entre los cuales los tres principales son:

1. Método Escalera de la Cadena (Chain Ladder): Triangulación de los siniestros como mencionados anteriormente.
2. Método “Cap Cod”: Triangulación de los siniestros tomando en cuenta la evolución de la prima
3. Método “Bornhuetter-Ferguson”: Triangulación de los siniestros tomando cuenta la prima y los LR’s iniciales

Observaciones:

1. Se puede triangular también los pagos o la frecuencia de siniestralidad (números de siniestros que sobrepasan la prioridad).
2. Problema del último factor ATA: El último factor ATA (en nuestro ejemplo, del año de desarrollo 5 a 6) es el que más influye aunque se basa solamente en el desarrollo de un único año de suscripción. En algunos casos, nos veremos obligado de cambiarlo manualmente.
3. Problema: Si al momento de triangular, la valoración AD1 del AS 2009 es igual a 0, su valoración al último será igual a 0.

### Análisis de implementación 3:

La cedente solicita al reasegurador el costo comercial del tramo 3.500.000 xs 1.500.000 para proteger su cartera incendio para el año 2014.

<b>Información suministrada por la cedente</b>	
<b>Año</b>	<b>Primas</b>
2009	9.500.000,00
2010	11.000.000,00
2011	14.800.000,00
2012	16.300.000,00
2013	17.950.000,00
EPI 2014	19.000.000,00 <b>Estimación</b>

Fuente: Liberty Seguros

<b>Siniestros</b>						
<b>Año</b>		<b>dic-09</b>	<b>dic-10</b>	<b>dic-11</b>	<b>dic-12</b>	<b>dic-13</b>
2009	Stro. 1	2.000.000,00	2.000.000,00	2.000.000,00	2.000.000,00	2.200.000,00
	Stro. 2	1.700.000,00	1.900.000,00	1.650.000,00	1.650.000,00	1.650.000,00
	Stro. 3		1.900.000,00	1.900.000,00	1.650.000,00	1.650.000,00
2010	Stro. 4		1.601.000,00	1.713.000,00	1.713.000,00	1.713.000,00
	Stro. 5		1.908.000,00	1.908.000,00	1.908.000,00	2.101.000,00
	Stro. 6		2.470.000,00	3.720.000,00	3.720.000,00	3.720.000,00
2011	Stro. 7			1.900.000,00	1.900.000,00	2.015.000,00
	Stro. 8			1.600.000,00	2.100.000,00	2.800.000,00
	Stro. 9			1.600.000,00	1.515.000,00	3.000.000,00
2012	Stro. 10				2.800.000,00	2.800.000,00
	Stro. 11				1.850.000,00	1.850.000,00
	Stro. 12				2.000.000,00	1.970.000,00
2013	Stro. 13					1.968.000,00
	Stro. 14					2.798.000,00
	Stro. 15					2.225.000,00

a) Se calculan los siniestros a cargo del tramo:

<b>Siniestros a Cargo del Tramo</b>						
<b>Año</b>		<b>dic-09</b>	<b>dic-10</b>	<b>dic-11</b>	<b>dic-12</b>	<b>dic-13</b>
2009	Stro. 1	500.000,00	500.000,00	500.000,00	500.000,00	700.000,00
	Stro. 2	200.000,00	400.000,00	150.000,00	150.000,00	150.000,00
	Stro. 3		400.000,00	400.000,00	150.000,00	150.000,00
<b>Total</b>		<b>700.000,00</b>	<b>1.300.000,00</b>	<b>1.050.000,00</b>	<b>800.000,00</b>	<b>1.000.000,00</b>
2010	Stro. 4		101.000,00	213.000,00	213.000,00	213.000,00
	Stro. 5		408.000,00	408.000,00	408.000,00	601.000,00
	Stro. 6		970.000,00	2.220.000,00	2.220.000,00	2.220.000,00
<b>Total</b>			<b>1.479.000,00</b>	<b>2.841.000,00</b>	<b>2.841.000,00</b>	<b>3.034.000,00</b>
2011	Stro. 7			400.000,00	400.000,00	515.000,00
	Stro. 8			100.000,00	600.000,00	1.300.000,00
	Stro. 9			100.000,00	15.000,00	1.500.000,00
<b>Total</b>				<b>600.000,00</b>	<b>1.015.000,00</b>	<b>3.315.000,00</b>
2012	Stro. 10				1.300.000,00	1.300.000,00
	Stro. 11				350.000,00	350.000,00
	Stro. 12				500.000,00	470.000,00
<b>Total</b>					<b>2.150.000,00</b>	<b>2.120.000,00</b>
2013	Stro. 13					468.000,00
	Stro. 14					1.298.000,00
	Stro. 15					725.000,00
<b>Total</b>						<b>2.491.000,00</b>

b) Se constituye el triángulo:

<b>AS</b>	<b>AD 1</b>	<b>AD 2</b>	<b>AD 3</b>	<b>AD 4</b>	<b>AD 5</b>
<b>2009</b>	700.000,00	1.300.000,00	1.050.000,00	800.000,00	1.000.000,00
<b>2010</b>	1.479.000,00	2.841.000,00	2.841.000,00	3.034.000,00	
<b>2011</b>	600.000,00	1.015.000,00	3.315.000,00		
<b>2012</b>	2.150.000,00	2.120.000,00			
<b>2013</b>	2.491.000,00				

c) Se estiman los factores ATA:

<b>Cálculo de ATA</b>				
<b>De AD 1</b>	<b>a De AD 2</b>	<b>De AD 2</b>	<b>a De AD 3</b>	
700.000,00	1.300.000,00	1.300.000,00	1.050.000,00	
1.479.000,00	2.841.000,00	2.841.000,00	2.841.000,00	
600.000,00	1.015.000,00	1.015.000,00	3.315.000,00	
2.150.000,00	2.120.000,00	5.156.000,00	7.206.000,00	
4.929.000,00	7.276.000,00			
De DY 1 a DY 2	7.276.000,00 :	4.929.000,00	=	1,4762
De DY 2 a DY 3	7.206.000,00 :	5.156.000,00	=	1,3976
De DY 3 a DY 4	3.834.000,00 :	3.891.000,00	=	0,9854
De DY 4 a DY 5	1.000.000,00 :	800.000,00	=	1,2500

d) Se realiza la triangulación de los siniestros al ramo por el método Chair Ladder:

<b>AS</b>	<b>AD 1</b>	<b>AD 2</b>	<b>AD 3</b>	<b>AD 4</b>	<b>AD 5</b>
<b>2009</b>	700.000,00	1.300.000,00	1.050.000,00	800.000,00	1.000.000,00
<b>2010</b>	1.479.000,00	2.841.000,00	2.841.000,00	3.034.000,00	3.792.500,00
<b>2011</b>	600.000,00	1.015.000,00	3.315.000,00	3.266.601,00	4.083.251,25
<b>2012</b>	2.150.000,00	2.120.000,00	2.962.912,00	2.919.653,48	3.649.566,86
<b>2013</b>	2.491.000,00	3.677.214,20	5.139.274,57	5.064.241,16	6.330.301,45
<b>ATA</b>	1,4762	1,3976	0,9854	1,2500	

e) Se calcula el Burning Cost Puro Triangulado:

Año	Primas	Siniestros desarrollados	BCPT
2009	9.500.000,00	1.000.000,00	10,53%
2010	11.000.000,00	3.792.500,00	34,48%
2011	14.800.000,00	4.083.251,25	27,59%
2012	16.300.000,00	3.649.566,86	22,39%
2013	17.950.000,00	6.330.301,45	35,27%
<b>Total</b>	69.550.000,00	18.855.619,55	27,11%
	Tasa Comercial	0,34%	(27,11%*1,25)
EPI 2014	19.000.000,00		
Prima	64.600,00		
ROL	1076,63%		

#### 6.1.4 Cotización por “Exposure”

Hasta aquí, los métodos revisados se basan en la experiencia siniestral pasada. La cotización por exposición o exposure se basa sobre:

1. El perfil de cartera actual de la compañía cedente.
2. Una curva de distribución de los siniestros de mercado.

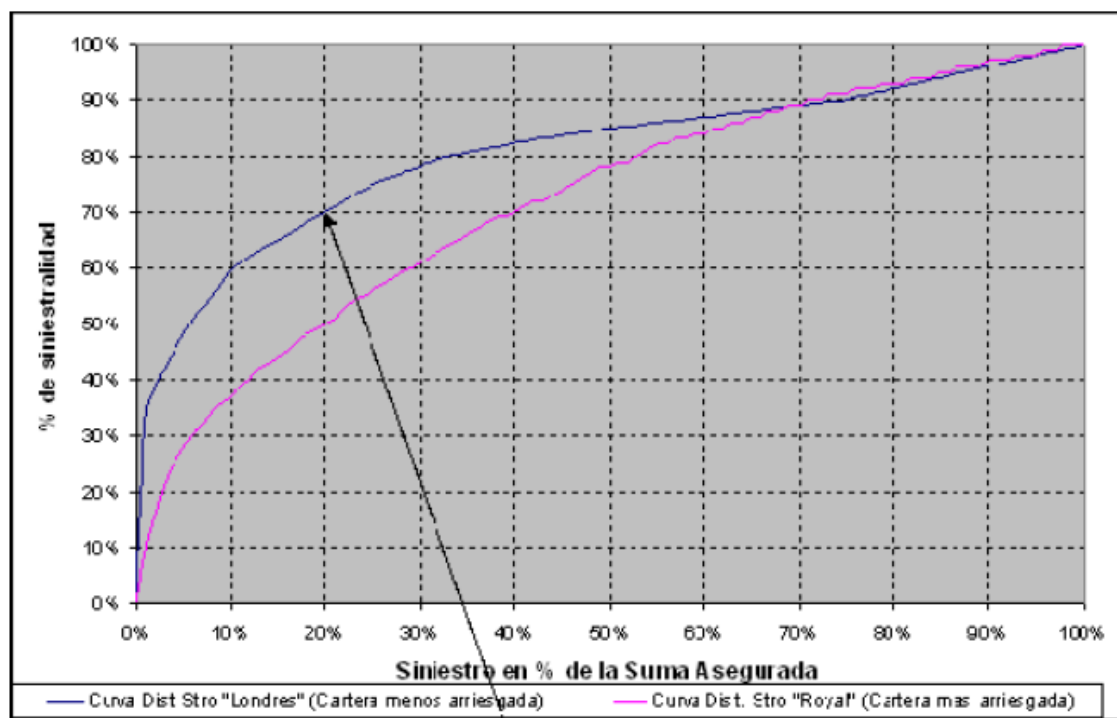
Esta curva de distribución de los siniestros ha sido estimada por un estudio de mercado del sector asegurador y reasegurador, donde básicamente se consideró dos elementos de la siniestralidad: la probabilidad de siniestralidad y el siniestro con respecto a su suma asegurada total.

Gracias a este estudio de mercado, se ha generado curvas de distribución de los siniestros.

A continuación se muestra la curva de distribución de los siniestros elaborado por Londres

Siniestralidad / Suma Asegurada	Londres %								
1,0%	32,5	21,0	71,0	41,0	82,6	61,0	87,2	81,0	92,4
2,0%	37,5	22,0	72,0	42,0	82,8	62,0	87,4	82,0	92,8
3,0%	40,0	23,0	73,0	43,0	83,0	63,0	87,6	83,0	93,2
4,0%	45,0	24,0	74,0	44,0	83,3	64,0	87,8	84,0	93,6
5,0%	50,0	25,0	75,0	45,0	83,6	65,0	88,0	85,0	94,0
6,0%	52,0	26,0	75,6	46,0	83,9	66,0	88,2	86,0	94,4
7,0%	54,0	27,0	76,3	47,0	84,2	67,0	88,4	87,0	94,8
8,0%	56,0	28,0	76,7	48,0	84,5	68,0	88,6	88,0	95,2
9,0%	58,0	29,0	77,5	49,0	84,7	69,0	88,8	89,0	95,6
10,0%	60,0	30,0	78,1	50,0	85,0	70,0	89,0	90,0	96,0
11,0%	61,0	31,0	78,8	51,0	85,2	71,0	89,2	91,0	96,4
12,0%	62,0	32,0	79,4	52,0	85,4	72,0	89,4	92,0	96,8
13,0%	63,0	33,0	80,0	53,0	85,6	73,0	89,6	93,0	97,2
14,0%	64,0	34,0	80,2	54,0	85,8	74,0	89,8	94,0	97,6
15,0%	65,0	35,0	80,6	55,0	86,0	75,0	90,0	95,0	98,0
16,0%	66,0	36,0	80,9	56,0	86,2	76,0	90,4	96,0	98,4
17,0%	67,0	37,0	81,2	57,0	86,4	77,0	90,8	97,0	98,8
18,0%	68,0	38,0	81,5	58,0	86,6	78,0	91,2	98,0	99,2
19,0%	69,0	39,0	81,9	59,0	86,8	79,0	91,6	99,0	99,6
20,0%	70,0	40,0	82,2	60,0	87,0	80,0	92,0	100,0	100,0

De igual manera se adjunta la gráfica de dos curvas de distribución de siniestros muy conocidas: Elaboradas por Londres y Royal.



De esta curva resultó que los siniestros que se originan en carteras menos arriesgadas o más conservadoras muestra que; si se sucede el siniestro, tenemos una probabilidad del 70% de tener un siniestro que representa menos de 20% de la suma asegurada. O de modo contrario se concluye que si ocurre un siniestro, tenemos una probabilidad del 30% (100% -70%) de tener un siniestro que cueste más del 20% de la suma asegurada.

### **Análisis de implementación:**

Riesgo X: Valor Asegurado 430 M

Prima de Riesgo = 550.000

Protección de Reaseguros = 250 M xs 80 M

Utilizando la curva de exposición de siniestro menos arriesgada: Londres

1. Calcular la protección de reaseguros en porcentaje de la suma asegurada:

Corresponde a una protección que va de 19% hasta 77% en el gráfico.

$$\frac{250 \text{ M xs } 80 \text{ M}}{430 \text{ M}} = 58\% \text{ xs } 19\%$$

2. Calcular la probabilidad de siniestralidad que corresponde a este tramo: 86,8% - 69%  
= 17,80%

3. Calcular la prima de reaseguros = 17,80% \* 550.000 = 97.900

### **Generalidades de este tipo de cotización:**

El reasegurador debe elaborar las curvas de exposición, como dato general, las compañías de reaseguros tienen curvas de exposición solamente para el ramo incendio.

Para que esta cotización sea lo más real, deben considerarse el mayor número de bandas de suma asegurada.

Consideremos que las curvas de distribución de siniestros se basan sobre la suma asegurada, si la cedente no suministra su perfil de cartera en PML, no podemos calcular el "BC" por exposure.



## **Conclusión para la cotización XL por riesgo**

Estos modelos de cotización brindan una amplia variedad de cálculos y de resultados para un sólo tramo. En este punto el suscriptor del reasegurador debe elegir el método que considera más idóneo para estimar el mejor precio por la protección requerida por la Compañía Aseguradora.

### **6.2 (CATXL) Métodos Pay Back y Comparativo**

Estos métodos de cálculo están diseñados para obtener el precio correcto por los eventos o siniestros que pueden causar los fenómenos de la naturaleza como erupción volcánica, maremoto, terremoto, ciclón, huracán, inundación, deslave etc. o inclusive riesgos de origen político muy latentes en la actualidad mundial, que de presentarse puede tener un impacto muy significativo en el resultado de la aseguradora, se trata de sabotaje y/o terrorismo.

El cálculo correspondiente se vuelve muy complicado si se utiliza la información estadística, debido a que el elevado número de riesgos que pueden verse afectados por un evento representa un potencial de daños muy elevado, ya que estos eventos de magnitud pueden producirse con periodos de retorno ampliados, desde par de años hasta siglos inclusive.

El periodo de retorno esperado en un evento catastrófico se conceptualiza como el espacio medio de tiempo con que se espera que dicho fenómeno se repita, en la misma magnitud y zona geográfica, es inversamente proporcional a la frecuencia con que ocurre el evento.

Estadísticamente un evento con características particulares, tendrá un periodo de retorno de 1000 años cuando afecte a una frecuencia de ocurrencia de 1 vez cada 1000 años, o lo que es lo mismo 0,1% de probabilidad de ocurrencia. Esto no significa que hasta los próximos 1000 años no tendremos ningún evento similar, sino que cada 1000 años en media tendremos 1 evento de esas características.

Es muy importante que la aseguradora calcule adecuadamente la probabilidad de esta clase de eventos para evitar cálculos incorrectos. Los métodos específicos de catástrofes que se utilizan para llevar a cabo estimaciones equilibradas del riesgo son:

### **6.2.1 Método Pay Back**

Este método de cotización se basa en la intensidad de los riesgos catastróficos, para lo cual se apoya en las siguientes mediciones:

- Para calcular la intensidad de los terremotos: Escala “Mercalli Modificada”
- Para calcular la intensidad de los huracanes: Escala “Saffir-Simpson”

Se define un Siniestro Máximo Probable (PML) y un periodo de retorno (PR) para cada una de las escalas usadas.

$$\text{Prima Pura} = \text{Capital Asegurado} * \left( \sum (\text{Cargas XL} * \text{Probabilidad de Ocurrencia}) \right)$$

La tabla de daños y de frecuencias es muy imprecisa, ya que este método se basa sobre estimaciones no tan reales para permitir una tarificación, esto causa que las desviaciones entre las frecuencias sean demasiado significativas.

Esta desviación causa que se provisione un recargo de seguridad expresado de la siguiente manera:

$$\text{Recargo de Seguridad} = 10\% (\text{prima Pura} * \text{Limite}) 1/2$$

Entonces deducimos que:

$$\text{Prima de riesgo} = \text{Prima Pura} + \text{Recargo de Seguridad}$$

Con este método se podría aplicar a todas las zonas en las que la aseguradora tenga exposición. Y con el PML para cada tipo de construcción se podría estimar de mejor manera esta protección.

**Análisis de implementación:**

EPI: 50.000.000

Acumulaciones Agregadas (Suma Asegurada) de la zona de control: 800.000.000

Disponemos de la tabla siguiente para la zona de control:

Intensidad (Mercalli Modificada)	VI	VII	VIII	IX	X
PML	1%	5%	10%	20%	35%
Periodo de Retorno en años	9	55	100	300	750

Determinar el precio del tramo siguiente: 67.000.000 xs 43.000.000

Tramo en % de las Acumulaciones Agregadas: 11% xs 7 %

Intensidad (Mercalli Modificada)	VI	VII	VIII	IX	X
Cargas XL	0%	2%	5%	11%	13%
Probabilidad de Ocurrencia	1/9 15,01%	1/5 6,93%	1/100 5,29%	1/300 1,33%	1/750 0,87%

Prima Pura = 800 Mio \* (5% \* 5.29% + 11% \* 1.33% + 13% \* 0.87%)

= 800 Mio \* 0,00114403%

= 915.227

Recargo de seguridad = 10% \* (915.227 \* 67.000.000)<sup>1/2</sup> = 678.431

Prima de Riesgo = 915.227 + 678.431 = 1.593.658

Tasa Técnica = 1.593.658 / 50.000.000 = 3.1873%

### 6.2.2 Método comparativo

Bajo este método es necesaria la comparación del Rate On Line y los tramos con respecto con la suma asegurada protegida.

La comparación se hará gracias a dos elementos:

- El Rate On Line (ROL) es el precio del tramo en función de la capacidad del mismo.

$$\text{ROL} = \frac{\text{Tasa} * \text{EPI}}{\text{Límite del Tramo}} = \frac{\text{Prima de Reaseguro del Tramo}}{\text{Límite del Tramo}}$$

- El tramo expresado en función de las acumulaciones agregadas cubierta por la cedente se calculará por el punto medio del tramo (en inglés, el “Midpoint Layer”), es decir:

$$\text{Punto medio del tramo} = \frac{\text{Prioridad} + (\text{Límite} / 2)}{\text{Acumulaciones Agregadas}}$$

### Análisis de implementación:

Dos aseguradoras tienen respectivamente un tramo.

Compañía 1	Compañía 2
EPI 70.000.000,00	EPI 40.000.000,00
Agregado	Agregado
Tramos Tasa	Tramos Tasa
7.500.000 xs	3.000.000 xs
1 7.500.000 0,90%	1 3.000.000 0,90%

En este caso parece que las prioridades y los límites son diferentes, pero si observamos los tramos en función de las acumulaciones agregadas respectivas, los dos tramos empiezan a 0.0001 de las acumulaciones agregadas y terminan a 0.0002.

Los puntos medios del tramo expresado en función de las acumulaciones agregadas son iguales para la compañía 1 y 2: 0.00015.

La tasa de los dos tramos son iguales pero, si expresamos el precio en función de la capacidad, es decir el ROL, el tramo de la compañía 1 esta mejor pagado que el de la compañía 2. (ROL = 9% (> 7.15%)).

Compañía 1				Compañía 2			
Prioridad /Agregado	Prioridad + Límite / Agregado	Midpoint Layer	ROL	Prioridad /Agregado	Prioridad + Límite / Agregado	Midpoint Layer	ROL
0,00013	0,00026	0,00019	9,00%	0,00013	0,00026	0,00019	7,15%

#### Generalidades de estos métodos:

Los tramos tienen que ser comparables:

- La situación o la distribución geográfica de los riesgos de la cartera de cada cedente tiene que ser comparativamente idéntica.
- Los riesgos cubiertos deben ser iguales
- Los tipos de riesgos de la cartera protegida tienen que ser relativamente parecidos.
- El peso relativo de los riesgos industriales, comerciales, hogar o los riesgos agrícolas tiene que ser idéntico.
- El realizar comparaciones entre compañías aseguradoras facilita la colocación relacionando la capacidad al mejor precio, sin embargo no ayuda a conocer si el costo es el adecuado.

### **6.2.3 Análisis financiero final**

Tomando en consideración el estudio realizado, se evidencia que una contratación unidireccional y basada en la aplicación de los métodos directrices de análisis de la información actual, los costos de la contratación 2015 será de \$ 3.292.782,00 los cuáles versus los costos del 2014 de \$ 4.034.937,66 genera una reducción del 18.40%

ESTUDIO DEL PROGRAMA DE REASEGURO INTERNACIONAL DE LA COMPAÑÍA LIBERTY SEGUROS S.A.  
ECUADOR Y SU INCIDENCIA ECONÓMICA FRENTE A EVENTOS SINIESTRALES DURANTE LA  
OPERACION 2014

<b>CUADRO DE COSTOS 2014</b>							
<b>CONTRATOS NO PROPORCIONALES RAMOS GENERALES Y PERSONAS</b>							
<b>VIGENCIA 01 DE ENERO 2014 AL 31 DE DICIEMBRE 2014</b>							
<b>WXL OPERATIVO - Ramos Generales</b>							
<b>Reaseguradores</b>	<b>Participación</b>	<b>COSTO 100%</b>	<b>MINDEP</b>	<b>FECHAS DE PAGO WXL GENERALES</b>			
		1.277.500,00	1.149.750,00	01/03/2014	01/06/2014	01/09/2014	01/11/2014
EVEREST REINS CO - GLOBAL REINS BROK	50%	638.750,00	574.875,00	143.718,75	143.718,75	143.718,75	143.718,75
LIBERTY SYNDICATES	20%	255.500,00	229.950,00	57.487,50	57.487,50	57.487,50	57.487,50
ODYSSEY RE CO- GLOBAL REINS BROK	10%	127.750,00	114.975,00	28.743,75	28.743,75	28.743,75	28.743,75
NAVIGATORS INS CO - GLOBAL REINS BROK	10%	127.750,00	114.975,00	28.743,75	28.743,75	28.743,75	28.743,75
VALIDUS RE LTD - GLOBAL REINS BROK	10%	127.750,00	114.975,00	28.743,75	28.743,75	28.743,75	28.743,75
		1.277.500,00	1.149.750,00	287.437,50	287.437,50	287.437,50	287.437,50
<b>WXL OPERATIVOS - Ramos Personas</b>							
<b>Reaseguradores</b>	<b>Participación</b>	<b>COSTO 100%</b>	<b>MINDEP</b>	<b>FECHAS DE PAGO WXL VIDA</b>			
		132.129,42	120.000,00	01/03/2014	01/06/2014	01/09/2014	01/11/2014
ARCH REINSURANCE LIMITED	70%	92.490,59	84.000,00	21.000,00	21.000,00	21.000,00	21.000,00
SCOR GLOBAL LIFE SE	30%	39.638,83	36.000,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00
		132.129,42	120.000,00	30.000,00	30.000,00	30.000,00	30.000,00
<b>CAT XL - Ramos Personas</b>							
<b>Reaseguradores</b>	<b>Participación</b>	<b>COSTO 100%</b>	<b>MINDEP</b>	<b>FECHAS DE PAGO CAT VIDA</b>			
		49.000,00	49.000,00	01/03/2014	01/06/2014	01/09/2014	01/11/2014
ARCH REINSURANCE LIMITED	70%	34.300,00	34.300,00	8.575,00	8.575,00	8.575,00	8.575,00
SCOR GLOBAL LIFE SE	30%	14.700,00	14.700,00	3.675,00	3.675,00	3.675,00	3.675,00
		49.000,00	49.000,00	12.250,00	12.250,00	12.250,00	12.250,00
<b>CAT XL - Ramos Generales</b>							
<b>Reaseguradores</b>	<b>Participación</b>	<b>COSTO 100%</b>	<b>MINDEP</b>	<b>FECHAS DE PAGO CAT VIDA</b>			
		2.576.308,24	2.318.677,42	01/03/2014	01/06/2014	01/09/2014	01/11/2014
AON	60%	1.545.784,94	1.391.206,45	347.801,61	347.801,61	347.801,61	347.801,61
GUY CARPENTER	40%	1.030.523,30	927.470,97	231.867,74	231.867,74	231.867,74	231.867,74
		2.576.308,24	2.318.677,42	579.669,35	579.669,35	579.669,35	579.669,35
<b>TOTALES</b>		4.034.937,66	3.637.427,42	909.356,85	909.356,85	909.356,85	909.356,85

ESTUDIO DEL PROGRAMA DE REASEGURO INTERNACIONAL DE LA COMPAÑÍA LIBERTY SEGUROS S.A.  
ECUADOR Y SU INCIDENCIA ECONÓMICA FRENTE A EVENTOS SINIESTRALES DURANTE LA  
OPERACION 2014

<b>CUADRO DE COSTOS 2015</b>								
<b>CONTRATOS NO PROPORCIONALES RAMOS GENERALES Y PERSONAS</b>								
<b>VIGENCIA 01 DE ENERO 2015 AL 31 DE DICIEMBRE 2015</b>								
90,00%								
<b>Reaseguradores</b>		<b>Participación</b>	<b>COSTO 100%</b>	<b>MINDEP</b>	<b>FECHAS DE PAGO</b>			
			1.732.695,00	1.559.425,50	01/03/2015	01/06/2015	01/09/2015	01/11/2015
LIBERTY MUTUAL INSURANCE COMPANY (SUB LAYER)		100%	323.860,00	291.474,00	72.868,50	72.868,50	72.868,50	72.868,50
LIBERTY MUTUAL INSURANCE COMPANY (LAYER 1)			192.578,00	173.320,20	43.330,05	43.330,05	43.330,05	43.330,05
LIBERTY MUTUAL INSURANCE COMPANY (LAYER 2)			780.138,00	702.124,20	175.531,05	175.531,05	175.531,05	175.531,05
LIBERTY MUTUAL INSURANCE COMPANY (LAYER 3)			436.119,00	392.507,10	98.126,78	98.126,78	98.126,78	98.126,78
			1.732.695,00	1.559.425,50	389.856,38	389.856,38	389.856,38	389.856,38
90,00%								
<b>Reaseguradores</b>		<b>Participación</b>	<b>COSTO 100%</b>	<b>MINDEP</b>	<b>FECHAS DE PAGO</b>			
			1.385.000,00	1.246.500,00	01/03/2015	01/06/2015	01/09/2015	01/11/2015
LIBERTY MUTUAL INSURANCE COMPANY (LAYER 1)		100%	155.000,00	139.500,00	34.875,00	34.875,00	34.875,00	34.875,00
LIBERTY MUTUAL INSURANCE COMPANY (LAYER 2)			382.500,00	344.250,00	86.062,50	86.062,50	86.062,50	86.062,50
LIBERTY MUTUAL INSURANCE COMPANY (LAYER 3)			247.500,00	222.750,00	55.687,50	55.687,50	55.687,50	55.687,50
LIBERTY MUTUAL INSURANCE COMPANY (LAYER 4)			600.000,00	540.000,00	135.000,00	135.000,00	135.000,00	135.000,00
			1.385.000,00	1.246.500,00	311.625,00	311.625,00	311.625,00	311.625,00
100,00%								
<b>Reaseguradores</b>		<b>Participación</b>	<b>COSTO 100%</b>	<b>MINDEP</b>	<b>FECHAS DE PAGO</b>			
			49.000,00	49.000,00	01/03/2015	01/06/2015	01/09/2015	01/11/2015
LIBERTY MUTUAL INSURANCE COMPANY (LAYER 1)		100%	49.000,00	49.000,00	12.250,00	12.250,00	12.250,00	12.250,00
			49.000,00	49.000,00	12.250,00	12.250,00	12.250,00	12.250,00
91,21%								
<b>Reaseguradores</b>		<b>Participación</b>	<b>COSTO 100%</b>	<b>MINDEP</b>	<b>FECHAS DE PAGO</b>			
			126.087,00	115.000,00	01/03/2015	01/06/2015	01/09/2015	01/11/2015
LIBERTY MUTUAL INSURANCE COMPANY (LAYER 1)		100%	126.087,00	115.000,00	28.750,00	28.750,00	28.750,00	28.750,00
			126.087,00	115.000,00	28.750,00	28.750,00	28.750,00	28.750,00
<b>TOTALES</b>			3.292.782,00	2.969.925,50	742.481,38	742.481,38	742.481,38	742.481,38



## **7. Conclusiones y Recomendaciones**

### **Conclusiones**

Una contratación de reaseguro exitosa y beneficiosa para la compañía depende completamente del conocimiento respecto de riesgos suscritos, de los indicadores económicos y de siniestralidad, de la supervisión y comportamiento del mercado y la ambición de crecimiento que la compañía aspira.

Actualmente el desarrollo y la evolución de las compañías de seguros, demanda mejores ofertas y coberturas por parte del mercado reasegurador quienes a su vez han tenido que establecer múltiples herramientas de análisis para entregar la mejor de sus cotizaciones a sus clientes, acompañada de niveles óptimos de cobertura y términos y condiciones acordes a cada mercado.

Reducir en su mayor probabilidad la diversificación de opciones de reaseguradores, favorece al análisis de las estadísticas y acelera los tiempos de respuesta, los costos se reducen en gran medida dada la ausencia de intermediaciones, los requerimientos se minimizan dada la cercanía de los contratantes y los esfuerzos se centran en crear un diseño estándar que facilite las pruebas subsecuentes y la adaptabilidad frente al marco regulatorio del país.

Establecer relaciones perdurables con reaseguradores de primera línea favorece el acompañamiento y la adaptabilidad de los mismos a las normas cambiantes y nuevas regulaciones que permanecen inconstantes en el mercado asegurador ecuatoriano.

La transparencia de la información que la cedente proporciona al reasegurador es clave para obtener un nivel óptimo de compra de cobertura y es un componente transcendental para ser favorecidos con los mejores términos, condiciones y beneficios contractuales.

## **Recomendaciones**

En vista que el mercado de seguros en el Ecuador está presentando un crecimiento significativo es necesaria una evolución del reaseguro tanto en la forma de negociación, contratación y administración. Lo anterior se consigue mediante la capacitación y entrenamiento de personal técnico especializado, lamentablemente en el Ecuador la disponibilidad de cursos o carreras afines limita la capacidad de desarrollo de las personas que se desenvuelven en ésta rama.

En todo momento es importante proteger la inversión de los asegurados, una compañía de seguros se juega su permanencia en el mercado mediante la contratación de sus reaseguros los cuáles deben ser contratados de forma suficiente para enfrentar pagos de siniestros a sus clientes, con terminología contractual flexible para mantener una nivelación de los resultados frente a la naturaleza de sus riesgos y estar preparados para enfrentar la práctica anti técnica de la competencia.

Si bien es cierto que el reaseguro es un procedimiento interno en una compañía de seguros, debería comenzar a formar parte de la información que recibe el público en general, esto generaría mayor seguridad entre los asegurados quienes estarían consientes que detrás del servicio que reciben se encuentran respaldándolos otras compañías fuertes que comúnmente corresponden a grandes marcas multinacionales.

El organismo regulador del sector asegurador en el Ecuador debe vigilar la correcta aplicación técnica de procedimientos de contratación de reaseguros.

Un análisis específico de los factores de experiencia, solvencia, solidez y tiempo de respuesta de cada reasegurador contactado es indispensable al momento de decidir el mercado al cuál dirigirse pues en éste negocio no es permisible subestimar costos cuando que se encuentra en juego el patrimonio de miles de clientes asegurados.

## 8. Bibliografía

1. Contratos de Reaseguros, Liberty Seguros.
2. Publicaciones SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS  
www.sbs.gob.ec
3. Curso de introducción al Seguro, MAPFRE – FITSE.
4. Enciclopedia Logística Empresarial, César A. Marthans Gardo, Tomo 3, Ediciones Buho.
5. Introducción al derecho de seguros, Dr. José Alvear Icaza, editorial Andino.
6. Régimen Legal de Seguros. Legislación básica, leyes, reglamentos y disposiciones conexas, resoluciones de la superintendencia de bancos. Actualizada a octubre de 1998. Corporación de estudios y publicaciones.
7. Publicaciones UNESPA www.unespa.es
8. Manual de derecho de seguros. Dr. Eduardo Peña Triviño, segunda edición, editorial Edino, Ecuador, 2000.
9. SEGOVIA VARGAS, María Jesús. Análisis de la solvencia en entidades aseguradoras mediante la metodología Rough Set. Editorial Civitas S. 2005
10. PAZ COBO, Sonia de. La transferencia alternativa de riesgos. Editorial Civitas S.A., 2005
11. El reaseguro. Charles E. Howe Fellow Chartered. Insurance Institute. Latinoamericana de Reaseguro S.A. Varsa Agosto 1986.
12. Rodríguez Pastor, Carlos (1987) " Derecho de Seguros y Reaseguros". Fundación MJ. Bustamante de la Fuente. Lima.
13. Suiza de Reaseguros, (1988) “El Reaseguro de los Ramos Generales”. Zurich RE. Suiza
14. CASTELÓ MATRÁN, Julio, Diccionario MAPFRE de Seguros, Editorial MAPFRE S.A., Madrid – España, 1988, pág. 228-229

15. Curso de Introducción al Seguro y Reaseguro, LARG, página 19.
16. Superintendencia de Bancos y Seguros. (2014, 02 de septiembre) Código Monetario Financiero. [Homepage]. Consultado el día 09 de marzo de 2015 de la World Wide Web:  
[http://www.sbs.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/normativa/codigo\\_organico\\_monetario\\_financiero\\_2014.pdf](http://www.sbs.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/normativa/codigo_organico_monetario_financiero_2014.pdf)
17. IAIS – Subcomité de Reaseguro. (2002, 11 de octubre) Principios sobre Requerimientos Mínimos para la Supervisión de Reaseguradores. [Homepage]. Consultado el día 27 de enero de 2014 de la World Wide Web:  
[http://www.sib.gob.gt/c/document\\_library/get\\_file?folderId=18200&name=DLFE-902.pdf](http://www.sib.gob.gt/c/document_library/get_file?folderId=18200&name=DLFE-902.pdf)
18. Eficiencia económica y financiera del sector seguros y reaseguros en el Ecuador 1998-2002: el caso de los seguros generales, Andrade Hernández, Marisol Paulina
19. El seguro y el reaseguro en el Ecuador en la década de crisis y cambios (1991-2001), Cobo Chacón, Santiago Rafael.
20. Análisis objetivo del sistema de seguros y reaseguros del sector privado ecuatoriano en la década 1970-1980 / Leopoldo Dobronsky ; Xavier Maldonado. Dobronsky, Leopoldo.
21. El contrato de reaseguro (1994), Grijalva, Jorge Ernesto.
22. Análisis del seguro y reaseguro privado en el país en un período de crisis e inestabilidad económica (1980-1987), Leiva Mora, Alexandra
23. Competencia y cooperación en compañías de seguros y reaseguros. El modelo de coaseguro como posible solución (1995), Maldonado García, Alejandro.

24. El reaseguro: normas y principios internacionales acerca de su evolución y aplicación a la legislación ecuatoriana (2004), Ponce Tarré, Mónica.
  
25. Philomenia : glosario de seguros y reaseguros : recopilación de términos usuales (2011), Rodríguez Borja, Ramón