

## **EFFECTOS FINANCIEROS EN LA CUENTA TÉCNICA DE LA CEDENTE MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE CONTRATOS PROSPECTIVOS “FINITOS”**

M<sup>a</sup> Victoria Rivas López  
*C.E.S Felipe II (U.C.M)*

### **RESUMEN**

Se analizan los efectos financieros y económicos en la cuenta técnica de la cedente, al utilizar para la financiación de riesgos potenciales futuros, los contratos prospectivos. Dichos productos dan cobertura a ciertos riesgos futuros, permitiendo la mejora de la cuenta de resultados de la cedente.. El objetivo principal de estos productos es distribuir los siniestros sobre un período plurianual, proporcionado en ese instante al asegurado, la liquidez y garantía del reasegurador. Estos mecanismos van permitir diluir los efectos adversos de una evolución errática de la siniestralidad sobre la política de suscripción de la compañía

**Palabras clave:** RIESGO, SEGURO, SINIESTRO, SOLVENCIA, CUENTA TÉCNICA.

## 1. INTRODUCCIÓN

Los orígenes del reaseguro finito (en dónde se encuadran los productos objeto de estudio) se remontan a los años 70, cuando en el mercado de seguros de Londres, debido a la falta de coberturas tradicionales para la prospección y extracción del petróleo, tuvieron que desarrollarse soluciones alternativas. El éxito decisivo del reaseguro riesgo finito, fue la incorporación del componente financiero, plasmándose de forma definitiva en USA.

En la presente descripción será importante establecer los límites entre los productos financieros y los de reaseguro. Será asimismo necesario, analizar las repercusiones en el resultado de la cedente y del reasegurador, presentando las ventajas y desventajas de la utilización de los mismos.

Respecto a su definición, no existe en la literatura una definición generalmente aceptada, pero lo que está claro es que representa una combinación de transferencia de riesgos asegurables y de riesgo financiero, haciendo énfasis en el valor temporal del dinero. Las soluciones de reaseguro financiero finito, giran en torno a la compensación del riesgo en el tiempo, para asegurados individuales.

Actualmente existe una elevada demanda de productos riesgo finito, tanto por parte de las compañías de seguro como por parte de grandes compañías industriales y de servicios, así como de sus cautivas. La utilización de estos productos ha cobrado una especial importancia, en la cobertura de determinados riesgos, como los denominados “grandes riesgos” así como los riesgos catastróficos. Las grandes corporaciones industriales han manifestado su creciente interés por estos productos, que permitan transferir o a establecer garantías de los riesgos denominados habitualmente como inasegurables.

La información necesaria para el establecimiento de un contrato “riesgo finito” es la misma que para la formalización de un contrato de reaseguro tradicional, destacando que en determinados ramos que desarrollo largo, como R.C., se requiere detalles de la experiencia de siniestralidad pasada, respecto al importe y desarrollo temporal de determinados siniestros que pudieran afectar a la protección deseada.

En el reaseguro “riesgo finito” de daños catastróficos se requiere igualmente conocimiento del riesgo transferido, con desglose de sumas aseguradas y zonas de exposición de la cartera a proteger, así como del programa suscrito, en la vía

tradicional. Todo ello es necesario, para evaluar el alcance en el balance de la cedente de un siniestro potencialmente catastrófico.

“Riesgo Finito” se ha aceptado como término para describir aquellos productos en los que fundamentalmente hay establecido un límite agregado de garantía (aggregate limit of liability), suele ser establecido en tiempo y en cantidad. Hay determinados productos que tienen un límite agregado pero que no son productos de “riesgo finito” al no aparecer en ellos el componente financiero, pero en todo producto “finito” aparecerá el citado límite.

Una vez analizadas las principales características de los productos de reaseguro financiero finito, se procede a presentar un análisis detallado de los efectos que tienen los productos prospectivos de reaseguro financiero finito en la cuenta de resultados de la compañía, presentando las ventajas de su utilización.

## **2. “FINITE QUOTA SHARE O CONTRATO CUOTA PARTE FINITO”**

Es producto prospectivo se centra en la prevención de riesgos catastróficos y en la atenuación de las fluctuaciones futuras de los resultados. Es uno de los sistemas más antiguos de “riesgo finito” y es el medio ideal para obtener la financiación necesaria para desarrollar nuevos tipos de negocios y aumentar en margen de solvencia de la cedente.

Este contrato, en concreto se parece mucho al reaseguro cuota parte tradicional, pero tienen en cuenta de forma más directa y eficaz las necesidades financieras de la cedente.

En este tipo de contrato el asegurador cede también una parte de las primas al reasegurador financiero. La diferencia con el reaseguro tradicional estriba en que mientras en el tradicional la responsabilidad es ilimitada, en el cuota parte financiero, se limita los riesgos potenciales a un porcentaje de la prima cedida. (aggregate limit of liability). A cambio el reasegurador le cede una comisión que puede ser utilizada por la cedente para corregir la reducción de sus recursos propios. En definitiva, el reasegurador adelanta beneficios esperados por el asegurado en los años siguientes.

Está diseñado para el establecimiento de nuevos negocios, en los que el coste de adquisición son elevados y que no están sujetos al principio de devengo, como les sucede a las primas de seguro.

En épocas de costes de adquisición elevados, las cedentes se ven obligadas a recortes en resultados y en definitiva en los recursos propios, lo que afecta a su estrategia de expansión.

El objetivo fundamental, del citado producto es el de obtener financiación gracias a la comisión pagada por el reasegurador. Se produce una reducción del coste financiero del préstamo, debido a que el tipo de interés cobrado en una operación del reaseguro financiero es más barata, que los capitales obtenidos de cualquier otra fuente de financiación.

Este tipo de contrato se utiliza el cuota-parte con una comisión escalonada elevada al principio para obtener financiación y reducida a lo largo de los últimos años de contrato, para garantizar la devolución del préstamo.

Antes de otorgar una financiación, habrá que realizar un análisis del patrimonio financiero y económico de la cedente, y ofrecer este producto sólo en casos especiales o a cedentes con las cuáles el reasegurador mantenga buenas relaciones.

Respecto al cálculo de la prima el reasegurador finite risk recibe una parte proporcional de las primas suscritas por la cedente menos una comisión. El porcentaje de la comisión será igual a la devolución del préstamo más los intereses. Calculándose el citado préstamo en base a los métodos tradicionales (francés, americano, alemán, etc).

En este tipo producto el reasegurador se compromete a dos tipos de riesgos:

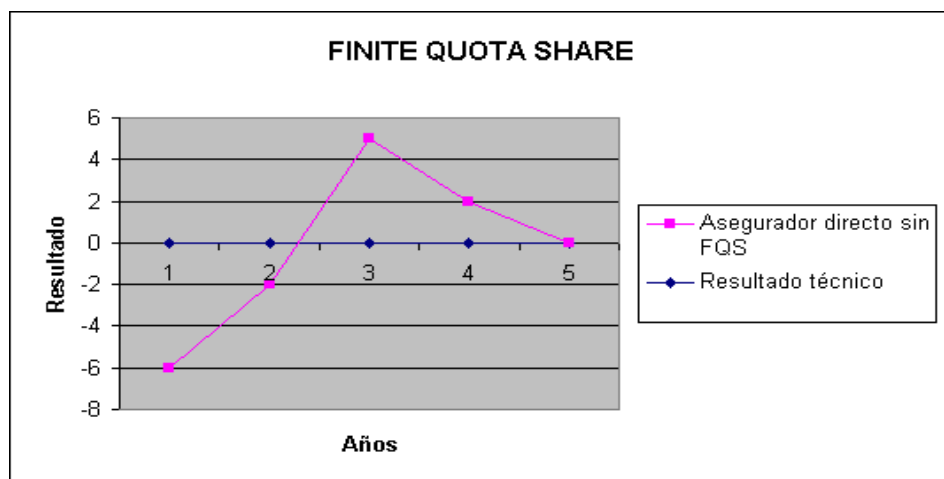
- ➔ El riesgo que representa que los siniestros se paguen con antelación a lo previsto (timing-risk)
- ➔ El riesgo que conlleva que el importe definitivo de los siniestros sobrepase la estimación que se realizó.
- ➔ Como, se ha indicado es una cobertura prospectiva extendiéndose la misma al año de suscripción en curso y años futuros.
- ➔ El reasegurador recibe parte de las primas de la cedente, y se compromete a remunerarle con comisiones escalonadas y a tomar una parte de los siniestros a su cargo.

Es un contrato en cuota parte anticíclico, cuyo principio básico consiste en que el reasegurador abona a la cedente una comisión creciente a medida que va aumentando el índice de siniestralidad. Esta forma de comisión escalonada está concebida al revés de las variables usuales en el mercado.

El asegurador directo se beneficia de resultados de suscripción más estables, a la vez que se atenúan los efectos de una evolución errática de la siniestralidad, sobre la política de suscripción y sobre los objetivos estratégicos. La función más importante de FQS es la nivelación de los resultados, influyendo positivamente en el aumento o mantenimiento de la capacidad de suscripción. Destacar por último, que puede haber riesgo moral para el reasegurador, ya que la cedente puede aceptar primas bajas y las liquidaciones por siniestros sean demasiado generosas.

#### Caso práctico:

Asegurador (cedente) cede el 50% de sus ingresos de prima al reasegurador de riesgo finito. La vigencia del contrato es de 5 años. Por cada punto que aumente o disminuya el índice de siniestralidad, la comisión aumentará o disminuirá en un punto en el mismo sentido. Al término de la vigencia del contrato, la diferencia acumulada entre el resultado técnico cero y el efectivo del reasegurador se compensa en 50 u.m.



CUENTA TÉCNICA DEL ASEGURADOR DIRECTO (Cuadro n° 1)					
	Primer año	Segundo año	Tercer año	Cuarto año	Quinto año
Prima de seguro directo	100	100	100	100	100
Prima de reaseguro	-50	-50	-50	-50	-50
Siniestros	-71	-67	-60	-63	-65
Gastos	-35	-35	-35	-35	-35
Participación del reasegurador en los siniestros	35,5	33,5	30	31,5	32,5
Comisión de reaseguro	20,5	18,5	15	16,5	17,5
Resultado técnico	0	0	0	0	0
Asegurador directo sin FQS	-6	-2	5	2	0
Diferencia entre el resultado cero efectivo y técnico del reasegurador	-6	-2	5	2	0

## 2. “SPREAD LOSS TREATRIES”

Al igual que el anterior, es un producto prospectivo, ofreciendo al asegurador precios y capacidades de reaseguro calculables a medio plazo, basándose, gracias a su vigencia plurianual, en una compensación en el tiempo.

Su objetivo principal es distribuir año a año la pérdida siniestral durante un número determinado de años. Trata de suavizar las fluctuaciones de la cuenta de resultados. La cedente paga una prima anual basada en la experiencia contable (reflejada en balance).

Los intereses de la inversión se acreditan, en su mayor parte, a la cedente. Los pagos por siniestros y el margen del reasegurador se determina en base a la experiencia. (cuenta de experiencia). La prima menos un margen de gastos, costes de capital y beneficios, se abonan en el haber, de la denominada cuenta experiencia que sirve para financiar las posibles indemnizaciones por siniestros.

<sup>2</sup> Elaboración propia

El balance de la cuenta experiencia se ajusta con el cliente al finalizar el período del contrato plurianual. Si el saldo es negativo, la cedente paga una prima más alta y paga también por el saldo en el momento en que finaliza. Al revés en caso contrario.

El reasegurador deposita esta prima en un fondo que producirá intereses. El reasegurador establecerá un límite de responsabilidad, en función de la cantidad del fondo constituido, bien por pagos al año o por la duración completa del contrato.

El reasegurador asume el riesgo crediticio del asegurador si el balance de la cuenta experiencia se vuelve negativo. El importe de la prima se fija con antelación en el contrato. La prima se calcula en base a el valor presente de los siniestros futuros. En la práctica se materializa por la constitución de un fondo alimentado por las primas pagadas por la cedente, y a cargo del reasegurador los siniestros de sus competencia, hasta el límite definido contractualmente.

Los intereses generados por el fondo revierten en su mayor parte a la cedente. El fondo debe ser suficiente para satisfacer a los pagos corrientes por siniestros y margen del reasegurador. Esta cobertura no tradicional presenta dos rasgos característicos:

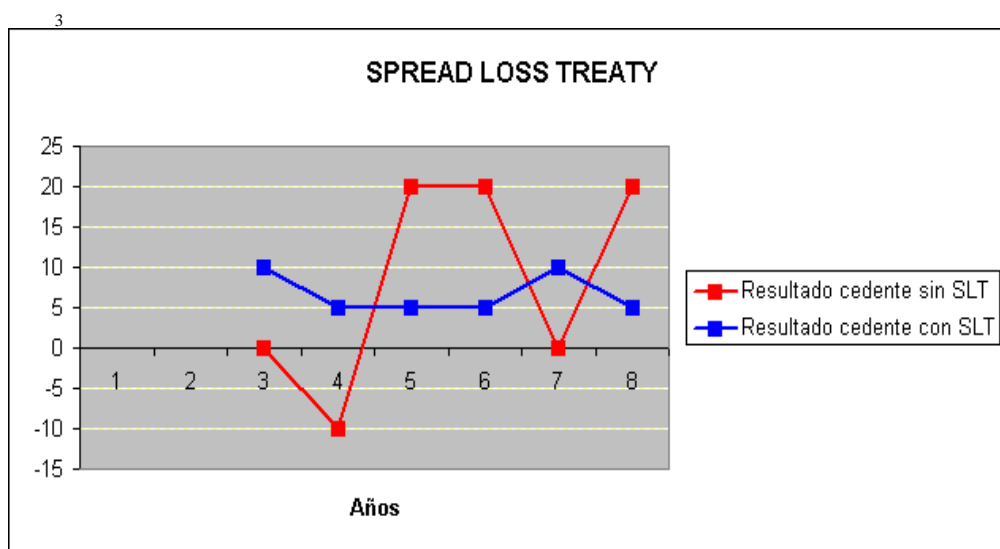
- ➔ Las primas se acumulan durante toda la vigencia del contrato
  
- ➔ Los siniestros que van produciéndose se distribuyen sobre un período plurianual

Por regla general, este tipo de contratos conlleva un riesgo de suscripción muy limitado, pero le proporciona al asegurado la liquidez y garantía del reasegurador.

El reasegurador asume el riesgo crediticio de la prefinanciación de las pérdidas. A menudo, la cuantía de la transferencia de riesgos es baja, pero tiene que cumplir los requisitos necesarios, para poder calificar el acuerdo, como un contrato de reaseguro.

Las ventajas para la cedente por contratar este producto son:

- Reparto de la siniestralidad futura en el tiempo, lo que equivale a una constitución, bajo la forma de pago de primas de reaseguro (deducibles fiscalmente), de reservas de estabilización, sin violar las posibles disposiciones reglamentarias.
- Estabilización de los resultados



---

<sup>3</sup> Elaboración propia

CUENTA TÉCNICA DEL ASEGURADOR DIRECTO Sin SLT (Cuadro nº 2) <sup>4</sup>						
	Primer año	Segundo año	Tercer año	Cuarto año	Quinto año	Sexto año
Ingresos de primas	30	30	30	30	30	30
Gastos de adquisición y explotación	-10	-10	-10	-10	-10	-10
Siniestros	-20	-30	0	0	-20	0
Resultado cedente sin SLT	0	-10	20	20	0	20

CUENTA TÉCNICA DEL ASEGURADOR DIRECTO Sin SLT (Cuadro nº3) <sup>5</sup>						
	Primer año	Segundo año	Tercer año	Cuarto año	Quinto año	Sexto año
Ingresos de primas	30	30	30	30	30	30
Gastos de adquisición y explotación	-10	-10	-10	-10	-10	-10
Siniestros	-20	-30	0	0	-20	0
Resultado cedente sin SLT	0	-10	20	20	0	20

CUENTA TÉCNICA DEL ASEGURADOR DIRECTO con SLT (Cuadro nº 4) <sup>6</sup>						
	Primer año	Segundo año	Tercer año	Cuarto año	Quinto año	Sexto año
Ingresos de primas	30	30	30	30	30	30
Gastos de adquisición y explotación	-10	-10	-10	-10	-10	-10
Prima de reaseguro	-10	-15	-15	-15	-10	-10
Resultado de suscripción con SLT	10	5	5	5	10	5

Por último se destaca que, la utilización de ambos productos “FQS” y “SLT”, por sus características se ha visto intensificada debido en situaciones de falta de capacidad, con necesidad de capacidad. Hechos como el 11 de septiembre

<sup>4</sup> Pag 144, “Integrating Corporate Risk Management” Prakash A. Shimpi, FSA, CFA, Ed: Texere New-York, London. Año 2001

<sup>5</sup> Pag 144, “Integrating Corporate Risk Management” Prakash A. Shimpi, FSA, CFA, Ed: Texere New-York, London. Año 2001

<sup>6</sup> Pag 144, “Integrating Corporate Risk Management” Prakash A. Shimpi, FSA, CFA, Ed: Texere New-York, London. Año 2001

de 2001, o el surgimiento de un mayor número de riesgos (terrorismo, riesgos relacionados con RC, por ej: asbestos, etc), o escándalos financieros, configuran un panorama, que permitirá en principio, intensificar la implementación de estos productos.

### 3. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALCÁNTARA GRADOS, F.M (2001)“La cobertura de riesgos catastróficos desde la óptica de la solvencia de las entidades aseguradoras: La función del reaseguro tradicional y sus alternativas”. Tesis Doctoral, U.C.M. Facultad de CC. Económicas y Empresariales. Departamento de Economía Financiera y Actuarial.
- AON GROUP AND ZURICH INTERNATIONAL AND JIM BANNISTER DEVELOPMENTS LIMITED (2000) “Alternative Risk Financing: Changing the faces of insurance”
- APARICIO, RAFAEL ISIDRO (2002) “ART. Soluciones Alternativas a la Transferencia Tradicional de Riesgos”. Ponencia, Fundación Mapfre Estudios. Elaboración propia.
- BRUNO LAVAL . XL CAPITAL WINTERTHUR (2003) VII Jornada Expectativas de renovación de los programas de seguros: “La concentración de los mercados aseguradores en segmento de grandes riesgos”
- CECAR&JUNTHEAU, J&H MARSH&Mc.LENNAN (1998) y elaboración propia. “Les Financements alternatifs des riches” Une approche concreté. Rencontres AMRAE.
- IRMI (1997) “Risk Financiing Cash Flow/Alternative Market Plans”, Dallas (Texas),
- MÉNDEZ JIMÉNEZ, CRISTINA, (1997-2000) Documento nº 173 “Master en Dirección Aseguradora: trabajos de investigación seleccionados de la décima promoción”. ICEA
- PRAKASH A. SHIMPI, FSA, CFA (2001) “Integrating Corporate Risk Management, Ed: Texere New-Yok, London.

- SWISS RE, SIGMA N° 5 (1997). “La transferencia alternativa de riesgos mediante el reaseguro “Finite Risk”: Una contribución eficaz a la estabilidad de la industria de seguros”

