
CURSO DE REASEGURO

Transferencia Alternativa de Riesgo

Asociación Mexicana de Actuarios
Elsa González Franyutti
Mayo 2010

PARTE III.

Transferencia Alternativa de Riesgo (TAR)

- Función y características del Reaseguro Tradicional.
- Programas de riesgo finito y de riesgo primario.
- Cautivas / programas de auto-retención.
- Coberturas de descuento (retrospectivas o prospectivas).
- Coberturas multi-riesgo

Función del Reaseguro.

- Capacidad.
- Estabilidad.
- Protección Catastrófica.
- Experiencia.
- Apoyo financiero.

Características del Reaseguro Tradicional.

- El contrato tiene que cubrir un riesgo asegurable con respecto a un evento fortuito.
- La medición de costos nace de la reunión de un suficiente número de expuestos que puedan usarse para medir y predecir pérdidas.
- Tiene que haber un interés asegurable y demostrarse una pérdida económica.
- La transferencia se formaliza en un contrato que establece las bases de indemnización.

Características del Reaseguro Tradicional.

- El contrato debe incluir oferta, aceptación y ser ejecutado con conocimiento y propósito legal. Las bases se originan en una serie de declaraciones del asegurado en máxima buena fe.
- El costo se determina en base a la prima de riesgo (el siniestro esperado estadísticamente) más recargos.
- Existe un derecho de subrogación de los derechos de recuperación.
- -> Se considera por excelencia el contrato con máxima transferencia de riesgo.

Tipos de productos TAR

Se clasifican en 7 grandes grupos:

- Programas de riesgo finito y de riesgo primario.
- Cautivas / programas de auto-retención.
- Coberturas de descuento (retrospectivas o prospectivas).
- Coberturas multi-riesgo o de integración de riesgos.
- Bursatilización y mercados de capital.
- Fondo de siniestros ocurridos (estructuras de capital contingente).
- Derivados de seguros.

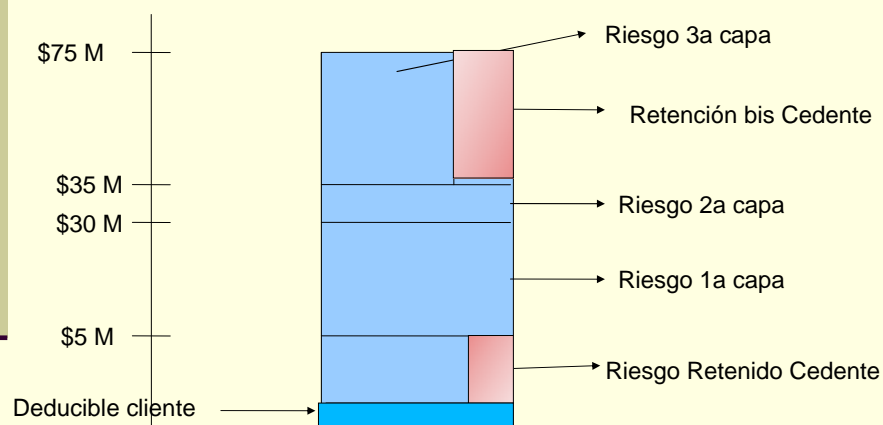
Programas de riesgo finito y riesgo primario.

Estos programas sirven para reducir la transferencia de riesgo, incrementar la retención y en consecuencia pagar menos prima. La aseguradora puede:

- Establecer límite o sublímites en una póliza.
- Topar la pérdida máxima expuesta
- Incrementar deducibles.

- Ceder con coberturas o condiciones diferentes a la de la póliza original.

Programas de riesgo finito y riesgo primario.



Esquema con coaseguro, deducible y cob catastrófica.

Programas de riesgo finito y riesgo primario.

- Son usados para administrar riesgos asociados con exposición a pérdidas o ratios de siniestralidad. Son mecanismos que ofrecen protección al balance y a los flujos de efectivo más que protección al capital.
- Riesgos pueden ser retenidos por un número diferente de mecanismos incluyendo autoseguro, programa de retención (deducibles) o diferencia en condiciones.

Programas de riesgo finito y riesgo primario.

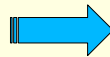
Aún cuando exista una responsabilidad limitada o acotada, hay transferencia de riesgo cuando se cumplen las reglas mencionadas sobre el Reaseguro Tradicional y existe una pérdida real al reasegurador.

Programas de riesgo finito y riesgo primario.

Beneficios Cobertura

| | Costo prima | Deducible | Límite | Coaseguro | Exclusiones |
|---|-------------|-----------|--------|-----------|----------------|
| 1 | \$5M | 0 | \$10M | 0 | Ninguna |
| 2 | \$4M | \$1M | \$8M | 5% | D&O |
| 3 | \$3M | \$2M | \$7M | 10% | Interrupciones |
| 4 | \$2M | \$3M | \$6M | 15% | Terremoto |
| 5 | \$2M | \$3M | \$5M | 10% | D&O |
| 6 | \$1M | \$5M | \$7M | 5% | Ninguna |

Incremento deducibles, reduzco el límite, incremento el coaseguro, incremento exclusiones



Contrato parcial, menor transferencia, mayor retención, prima más baja

Programas de riesgo finito y riesgo primario.

Estos reaseguros finitos son los que muchas veces se identifican como “reaseguro financiero” pues es una facilidad o instrumento financiero con riesgo limitado que el reasegurador pone a disposición de la cedente.

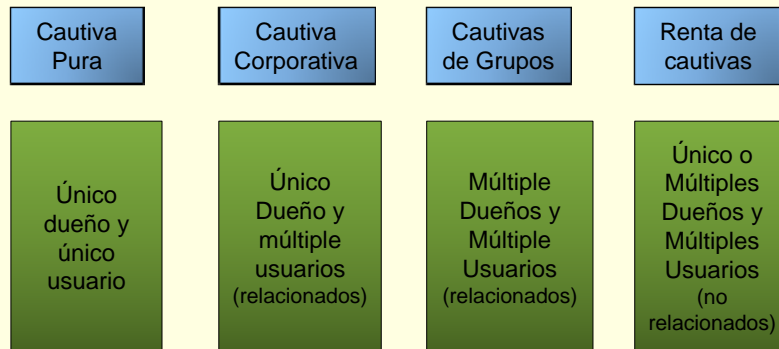
Programa de Cautivas

- Mecanismo de administración de riesgo donde se utiliza una aseguradora o reaseguradora que pertenece al dueño de una empresa o corporativo y que sirve para poner en práctica la estrategia de retención y transferencia de riesgo de dicho corporativo.
- Las cautivas representan un componente central del mercado TAR y son el canal más utilizado para retener capas primarias de riesgo que contienen un elemento importante de **predictibilidad**.
 - **Se retiene y administra riesgos de alta frecuencia de una forma efectiva.**

Tipos de Cautivas

- Cautiva Pura
- Cautiva Corporativa
- Cautiva de Grupos
- Renta de Cautivas
- Agencia de cautivas

Tipos de Cautivas



Programa de Cautivas

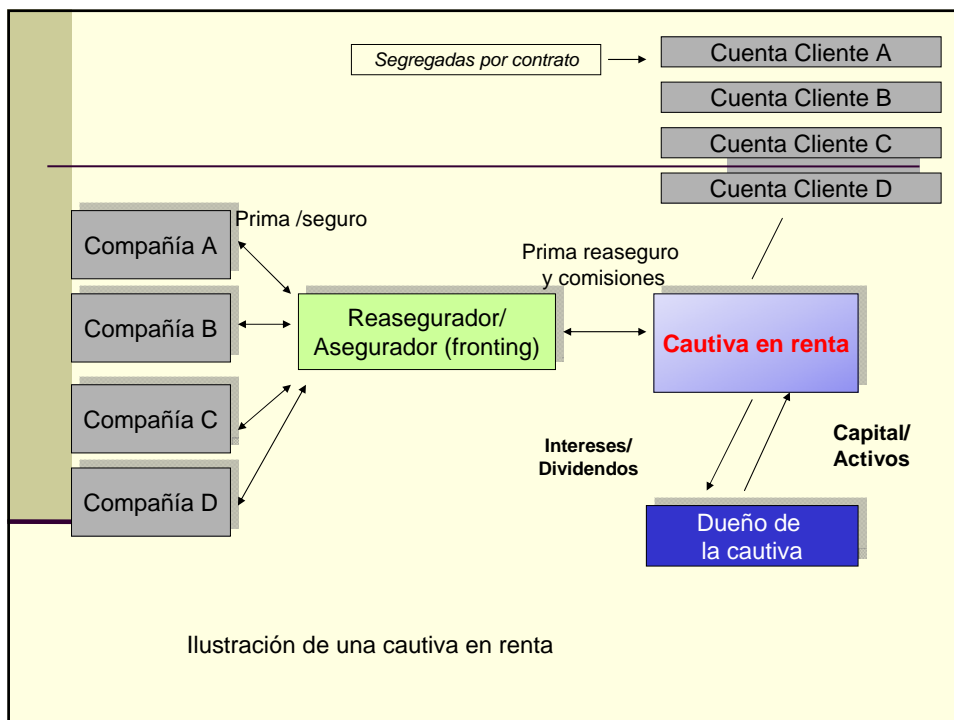
■ Beneficios:

- Cobertura de riesgo apropiada y flexible particularmente para exposiciones que de otra forma puedan ser difíciles de asegurar.
- Costos bajos al evitar comisiones de corredores/agentes.
- Puede haber ventajas fiscales importantes.
- Incentivos a implementar medidas de prevención/control de siniestros.
- Disminución de la volatilidad de utilidades al incrementar la predicción de siniestros (evita los ciclos de mercados duros/blandos del reaseguro).
- Incremento de la utilidad potencial si se añaden negocios de terceros.
- Acceso fácil usualmente a costo competitivo.

Programa de Cautivas

■ Costos (desventajas):

- Requiere de aportación inicial de capital \$\$\$ para establecimiento inicial.
- Reduce la flexibilidad de la administración del capital al “amarrar” esos recursos en la cautiva por un periodo de tiempo indefinido (i.e. el capital no se puede retirar por los inversionistas aunque algunas entidades como Hawaii permiten préstamos sobre el capital).
- Tienen que adherirse a reportes regulatorios, reportes y absorber incrementos en los niveles de los costos.
- No siempre tienen ventajas fiscales – dependiendo de la estructura y de la jurisdicción.



Coberturas de descuento (retrospectivas o prospectivas).

Se conocen también como coberturas de descuento. Están diseñados para permitir a una aseguradora descontar reserva de siniestros a través del reaseguro. El propósito es establecer la provisión completa de las reservas pero considerar el valor del dinero en el tiempo.

La motivación puede ser el eliminar una vieja cartera del balance, presentar un mejor control en las responsabilidades de siniestros, presentar estados financieros más limpios.

Pueden ser retrospectiva o prospectiva.

Coberturas de descuento (retrospectivas o prospectivas).

Retrospectivos:

Es un contrato finito donde se traspasan las reservas netas de responsabilidades que ya existen y siniestros que ya ocurrieron a un reasegurador mediante el pago de una prima y un costo por el servicio del reasegurador.

Coberturas de descuento
(retrospectivas o prospectivas).

Retrospectivos:

Ej. Una subsidiaria de un grupo con reservas de siniestros X compra un reaseguro en exceso de Y a fin de dar mayor estabilidad al corporativo . La prima se determina en el valor descontado de la reserva Y transferida. Como la prima es menor que el monto de las reservas requeridas se tiene en ese momento una mejora en el balance.

Coberturas de descuento
(retrospectivas o prospectivas).

Retrospectivos:

Ej..Una cedente recibe aviso de siniestros e incrementa sus reservas en \$600. De esa cantidad, decide ceder \$300 a un reasegurador quien recibe una prima de \$200. La cedente deduce el monto de la prima de sus ingresos en el estado de resultados y sus números lucen como sigue:

Coberturas de descuento (retrospectivas o prospectivas).

ESTADO DE RESULTADOS

| | Sin transferencia de la cartera de siniestros | Con la transferencia de la cartera de siniestros |
|-----------------------------|--|---|
| Prima | 1,000.00 | 800.00 |
| Siniestros pagados | -100.00 | -100.00 |
| Incremento en reservas | -600.00 | -300.00 |
| Gastos | -350.00 | -350.00 |
| Resultado Técnico | -50.00 | 50.00 |
| Ingreso por inversiones | 50.00 | 50.00 |
| Resultado | 0.00 | 100.00 |
| Factores financieros claves | | |
| Siniestralidad | 70% | 50% |
| % gastos | 35% | 43.75% |
| % combinado | 105% | 93.75% |

Coberturas de descuento (retrospectivas o prospectivas).

Retrospectivos:

La característica principal es entonces, que la prima se determina en función exclusiva del valor del dinero en el tiempo con una predeterminada o reducida transferencia del riesgo al reasegurador.

Desde el punto de vista contable, el contrato no debería tener efecto en la solvencia de la compañía porque la probabilidad de ruina permanece sin cambio.

La NAIC ha adoptado un sistema empírico donde verifica de posibles resultados y si existe una pérdida real "en el tiempo" para el reasegurador y con eso aceptar la existencia o no de transferencia de riesgo.

Coberturas de descuento
(retrospectivas o prospectivas).

Prospectivos:

Es un contrato finito donde la compañía paga una prima para fondear siniestros que se vayan a originar de cierta fuente.

El reasegurador establece una cuenta de experiencia para el beneficio de la cedente donde acredita las primas sus intereses y se resta los cargos del reaseguro. Usualmente cumplen los requisitos mínimos de transferencia.

Coberturas de descuento
(retrospectivas o prospectivas).

Prospectivos:

Ej. La cedente establece un límite catastrófico X para terremoto y negocia con un reasegurador tener cobertura en los próximos 15 años hasta el límite X.

Durante ese periodo la cedente pagará a valor descontado $X/15$ más los costos del reasegurador.

Si en ese periodo hay un siniestro, el reasegurador paga la diferencia entre el siniestro y el fondo acumulado. Si no hay siniestro, al terminar el periodo convenido regresa el fondo acumulado a la aseguradora.

Coberturas multi-riesgo o de integración de riesgos

Funcionan como programas para consolidar el riesgo de una empresa.

Se utilizan para reasegurar contratos donde algunos riesgos son muy difíciles de colocar por su grado de incertidumbre y se combinan con líneas de negocio más demandadas.

Son multianuales y buscan suavizar las líneas de exposición.

Coberturas multi-riesgo o de integración de riesgos

Son multianuales y buscan suavizar las líneas de exposición. Establecen primas, deducibles y límites agregados.

Por ej. Daños, negocio catastrófico, responsabilidad civil, diversos, transportes y aviación.

Se motivan porque causan menor costo de transacción, se esperan menores primas por la diversificación y menos oportunidad de sobre asegurarse.

Coberturas multi-riesgo o de integración de riesgos

En ocasiones, se negocia con instrumentos “detonador o gatillo”. A diferencia de las coberturas donde se paga restitución de un siniestro de un riesgo nombrado, las coberturas con un detonador se pagan cuando y solo cuando todas las condiciones pactadas en el contrato ocurren (aún cuando no existe una pérdida real).

En estas coberturas la determinación de la correlación de los eventos es esencial. Usualmente, uno de los valores es externo e independiente a la empresa.

Coberturas multi-riesgo o de integración de riesgos

Ej. Una empresa que produce bienes pudiera tener un impacto financiero importante con siniestros de riesgo de trabajo (primer detonador) y si a eso le agregamos que se diera una baja importante en el precio de sus productos (segundo detonador), la empresa difícilmente pudiera continuar sus operaciones. Tal vez uno de los dos factores los pudiera sobrellevar, pero no los dos al mismo tiempo por lo que pudiera comprar un seguro para protegerse en caso de que ambos eventos ocurrieran.