

## Las ventajas de los mercados de reaseguros abiertos

### 1. Introducción

El acceso a los mercados de reaseguros es vital para que las reaseguradoras puedan operar de forma eficiente, diversificar riesgos a nivel global, fomentar el crecimiento continuo e impulsar la recuperación de las economías a nivel internacional y nacional. Las barreras impuestas al negocio del reaseguro socavan la eficiencia de los mercados de reaseguros lo que, a largo plazo, se traduce en un aumento de los costes de reaseguro y en una merma de las capacidades.

El reaseguro pone a disposición de las aseguradoras un mecanismo que les permite reducir el riesgo de suscripción en gran parte de los ramos de seguro Vida y No Vida. Asimismo permite consolidar su solvencia y ampliar la capacidad de absorber los diferentes tipos de riesgos a nivel del negocio y de los clientes, ya sean riesgos catastróficos o no catastróficos. Además, el reaseguro también ayuda a las aseguradoras a reducir la volatilidad de las ganancias y a beneficiarse de los consiguientes efectos positivos en el coste de capital, los cuales las aseguradoras pueden traspasar a los tomadores de seguro en forma, por ejemplo, de primas más bajas.

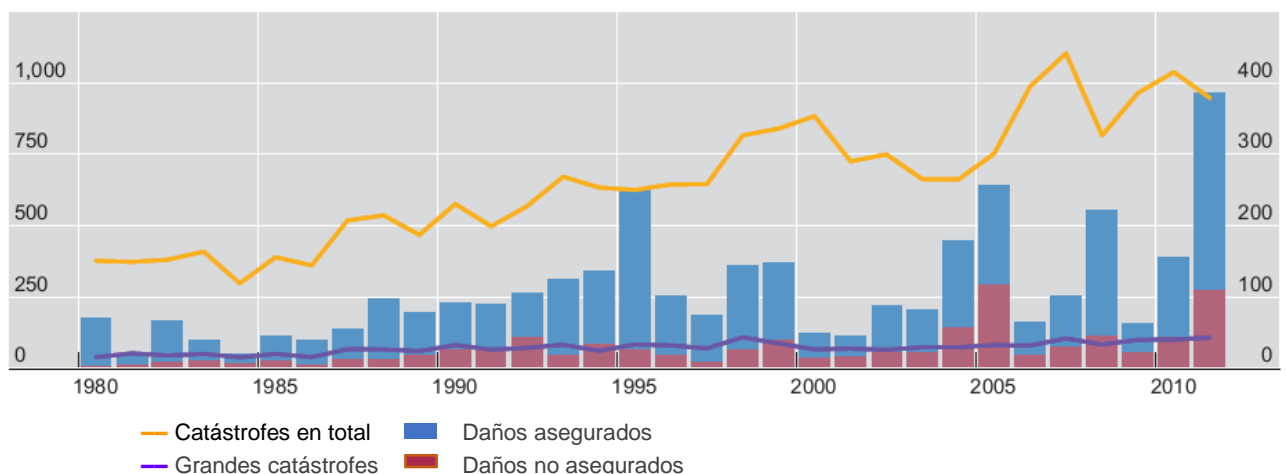
Una y otra vez ha quedado demostrado el valor del apoyo global que las reaseguradoras prestan en países afectados por daños catastróficos. Como ejemplo cabe citar el año 2011, cuando los daños causados por las catástrofes naturales se elevaron a la cifra histórica de 386.000 millones de US\$ (ver gráfica 1 abajo)<sup>1</sup>. El mercado internacional de reaseguros desembolsó miles de millones de dólares por los siniestros resultantes de los contratos de reaseguro, lo que contribuyó enormemente a la recuperación post desastre de los países más afectados como, por ejemplo, Australia, Chile, Japón, Nueva Zelanda y Tailandia.

Gráfica 1: Catástrofes naturales: frecuencia y daños

#### Total catástrofes naturales

Frecuencia

Miles de mill. USD

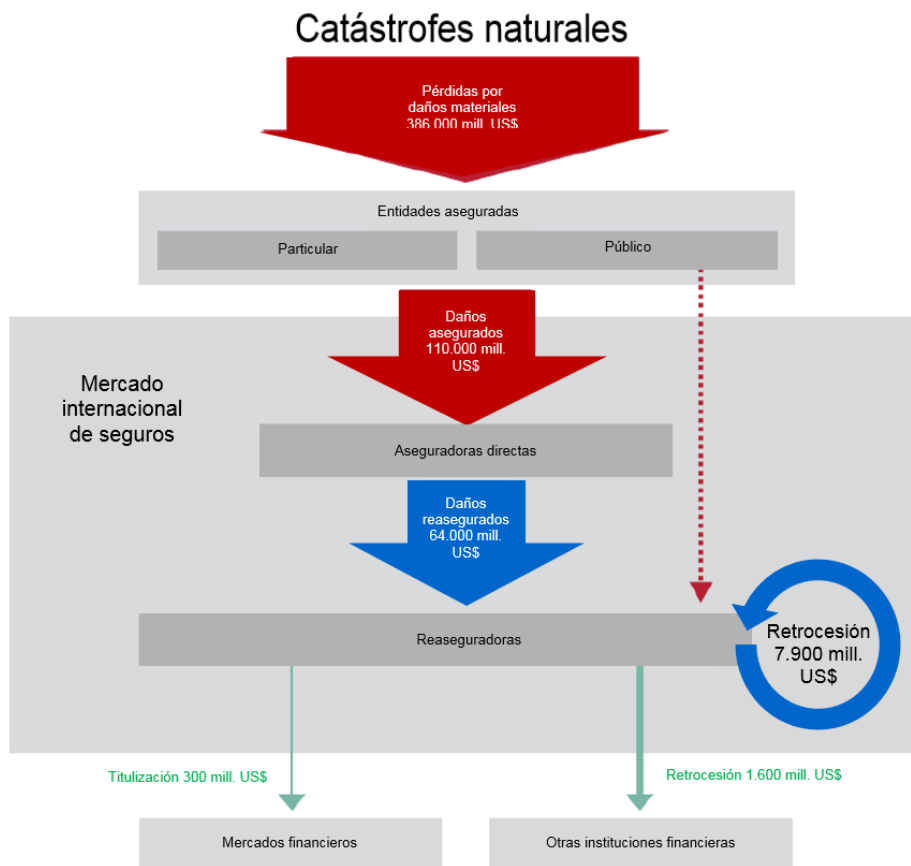


<sup>1</sup> Bank for International Settlements, 2012: Natural catastrophes and global reinsurance – exploring the linkages, [http://www.bis.org/publ/qtrpdf/r\\_qt1212e.pdf](http://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt1212e.pdf)

En los últimos años, las reaseguradoras también asumieron la carga de siniestros significativos ocasionados por inundaciones en Canadá, huracanes en México, inundaciones en Europa central y tormentas en EE.UU., así como grandes siniestros ocurridos en el ámbito de Transportes y Aviación.

Daños asegurados por orden descendente –desde los tomadores de seguro hasta los últimos portadores de riesgos (ver gráfica 2 abajo, que muestra la transferencia del riesgo de catástrofes en 2011); las reaseguradoras generalmente amparan del 55 al 65% de los siniestros asegurados ocasionados por grandes desastres naturales<sup>2</sup>.

Gráfica 2: Transferencia del riesgo de catástrofes en 2011



## 2. Importancia del reconocimiento regulatorio de los modelos de negocio de las reaseguradoras

Es de importancia crucial que se reconozca de la forma correspondiente el valor que aportan el reaseguro y los modelos de negocio de las reaseguradoras si se quiere que las reaseguradoras continúen ejerciendo una función clave en el comercio global.

<sup>2</sup> Bank for International Settlements, 2012: Natural catastrophes and global reinsurance – exploring the linkages, [http://www.bis.org/publ/qtrpdf/r\\_qt1212e.pdf](http://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt1212e.pdf)

La función clave de las reaseguradoras en el comercio global incluye:

- Proporcionar a las aseguradoras directas el capital requerido para reducir el nivel de los riesgos asumidos por ellas y así limitar el impacto adverso de las perturbaciones en sus posiciones financieras y la volatilidad de las ganancias.
- Facilitar a las aseguradoras directas la diversificación de sus exposiciones al riesgo.
- Ofrecer servicios adicionales al sector del seguro directo, incluyendo asesoramiento, apoyo técnico en la suscripción, análisis financiero de los riesgos y de las carteras, y capacidad operacional en la gestión de siniestros.

En un informe elaborado por el Grupo de los Treinta sobre "Reaseguro y Mercados Financieros Internacionales" se describe de la siguiente forma el valor que representa la industria del reaseguro:

*"A través de los canales [arriba mencionados], la industria del reaseguro, en tanto que opere de forma efectiva, permite a los sectores privados, corporativos y públicos así como al mismo sector financiero cubrir los riesgos de forma más eficiente, económica y segura de lo que sería capaz de hacer por sí sola la industria del seguro directo"*

Hay distintas formas de lograr un trato regulatorio adecuado para los modelos de negocio de las reaseguradoras.

Una forma importante se refiere al cálculo del requisito de capital regulatorio de las reaseguradoras.

Las reaseguradoras participan en las actividades B2B (entre empresas), ofreciendo a las cedentes un reaseguro que muchas veces ampara riesgos grandes y complejos y, a veces, riesgos catastróficos. Evidentemente, no tendría sentido exigir a las reaseguradoras que calcularan su capital regulatorio sobre la base de fórmulas estándares derivadas de un modelo de negocio que prevé una provisión de cobertura para riesgos del negocio de particulares más corrientes y altamente estandarizados.

Así, Solvencia II, tras previa aprobación de la autoridad regulatoria, permite la utilización de modelos internos y parámetros específicos de la empresa (PEE) para calcular los módulos de suscripción de Vida, No Vida y Salud.

Es importante que en la evaluación de los modelos internos y los PEE de las reaseguradoras los supervisores no apliquen criterios o supuestos muy diferentes que expongan a las reaseguradoras a condiciones de competencia desiguales en cuanto a requisitos de capital regulatorio inadecuados respecto al tipo y el volumen de las actividad que desarrollan.

### 3. Libertad de reaseguro y acceso a mercados

Las compañías de reaseguros profesionalmente gestionadas y con sólida dotación de capital que están sujetas a los requisitos de solvencia, han de estar en condiciones de operar en mercados abiertos a nivel mundial para que puedan lograr una diversificación efectiva de los riesgos.

La cobertura de reaseguro se puede vender o bien de forma transfronteriza, a través de sucursales o de filiales. Los modelos de negocio de las reaseguradoras internacionales se basan en la distribución de riesgos más amplia posible (economías de escala) y en la utilización de los efectos de diversificación (economías de alcance). Las reaseguradoras se benefician de estas economías, suscribiendo un volumen elevado de riesgos diversificados en el mayor número posible de mercados.

Es por ello que el acceso ilimitado a los mercados mundiales, la libertad de contrato y la completa fungibilidad del capital son de enorme importancia para las empresas que cuentan con los correspondientes conocimientos específicos, los debidos instrumentos para la gestión de riesgos y el capital adecuado a los riesgos.

El acceso a los mercados de reaseguros debería ser igual para todos los mercados del mundo. Europa ha de actuar con ejemplaridad y no crear barreras inapropiadas o desproporcionadas al negocio de reaseguro en Europa llevado a cabo por reaseguradoras no europeas.

El sector de reaseguros siempre ha abogado por este concepto de "libertad de reaseguro" y continuará haciéndolo en el futuro.

#### 4. Negocio transfronterizo

No deberían existir restricciones o desincentivos a los negocios transfronterizos (ya sean operaciones entre compañías afiliadas o no afiliadas), como, por ejemplo, retenciones o limitaciones, o diferencias respecto al trato de las operaciones, incluido créditos para el reaseguro concedidos a las empresas cedentes, con base exclusiva en la ubicación geográfica de una reaseguradora o su forma legal.

Tener acceso pleno al capital internacional y al reaseguro transfronterizo conlleva ventajas concretas para cualquier industria de seguros local, para los consumidores y la economía en general.

En los últimos años hubo propuestas en algunas jurisdicciones de restringir o penalizar el reaseguro transfronterizo que pueden considerarse como barreras comerciales discriminatorias. El resultado de tales propuestas sería la restricción del acceso a las capacidades y servicios del reaseguro internacional.

Algunas de estas propuestas suponen un fuerte incentivo a las aseguradoras locales a que coloquen su negocio en reaseguradoras locales o a que otorguen a estas reaseguradoras el derecho preferente (right of first refusal - ROFR).

Disposiciones prudenciales discriminatorias para las reaseguradoras transfronterizas debilitarían claramente la fortaleza de cualquier mercado de seguros local debido a que:

- se reduce el acceso a la capacidad de reaseguro internacional y a los conocimientos técnicos en gerencia de riesgos,
- se contrarresta el objetivo de una diversificación de riesgos,
- no se apoya la orientación hacia las normas de regulación globales y de buenas prácticas,
- se está socavando, potencialmente, las negociaciones de equivalencia así como las negociaciones en curso con otras instituciones reguladoras y socios internacionales, y
- se pone en peligro la estabilidad financiera en el caso de grandes catástrofes, en las que los siniestros pueden concentrarse en las aseguradoras y reaseguradoras nacionales en lugar de distribuirse a nivel mundial, lo que, en algunos casos, obligaría a los Estados a intervenir.

El valor económico del seguro y del reaseguro se encuentra más bien en la difusión y diversificación del riesgo que en la generación de primas dentro de fronteras nacionales. En el caso de grandes catástrofes naturales o provocadas por el hombre, la concentración de riesgos en una sola jurisdicción o región también puede tener consecuencias negativas desde el punto de vista macroeconómico.

Gran parte de este efecto se va acumulando con el tiempo. El impacto más significativo, sin embargo, sólo se hará evidente después de un siniestro de dimensiones catastróficas. Por lo tanto, es posible que, durante

muchos años, los costes económicos verdaderos de las restricciones al reaseguro transfronterizo no salten a la luz, mas luego puede ser muy difícil o incluso imposible evitar las consecuencias.

Es importante que aquellos países que están a la cabeza del desarrollo de una supervisión prudencial eficiente de las aseguradoras y su perfil de riesgo de reaseguro desarrollen enfoques basados en conceptos prudencialmente válidos (p.ej., el reconocimiento de las ventajas que traen consigo la diversificación y disminución de riesgos, lo que se refleja mejor en modelos internos de capital), que eliminen desincentivos, garanticen la igualdad de trato entre reaseguradoras extranjeras y locales y que reconozcan marcos regulatorios sólidos. Estos países servirán de modelo para otros países en su respectiva región y en todo el mundo.

## 5. Sucursales

Las sucursales desempeñan un papel esencial para muchas reaseguradoras que quieren acceder a mercados extranjeros y prestar allí sus servicios a las cedentes. No son entidades jurídicas separadas. De esta forma, las cedentes que operan con las sucursales de las reaseguradoras pueden beneficiarse de toda la solidez del capital de las reaseguradoras y no se ven limitadas por el alcance de los recursos de capital que existen dentro de la sucursal. Las ventajas para las cedentes son obvias.

Muchas veces, las reaseguradoras entran en un mercado sobre una base transfronteriza antes de establecer allí una oficina. Si, por razones comerciales, optan por mantener una presencia física en forma de una sucursal o filial, muchas reaseguradoras prefieren establecer sucursales en vez de sociedades filiales. Las primeras pueden aprovechar mejor las ventajas que conlleva el mercado mundial de reaseguros, promover una diversificación prudente de los riesgos asumidos por la reaseguradora y gestionar el uso eficiente del capital para cubrir riesgos a los que de otra forma no podrían asignar capital.

Los supervisores locales también ven grandes ventajas en el establecimiento de sucursales sin necesidad de una operación subsidiaria en la jurisdicción local. En el ámbito de la reglamentación internacional se ha avanzado en el intercambio de información y en la cooperación entre supervisores a nivel de grupo y del país de origen.

El Memorando de Entendimiento Multilateral (MMoU, por sus siglas en inglés) de la Asociación Internacional de Supervisores de Seguros (AISS) es un marco internacional para la cooperación y el intercambio de informaciones entre los organismos de supervisión de la industria aseguradora. Los supervisores de la industria aseguradora podrían tomar más medidas hacia un reconocimiento mutuo de la regulación en materia del seguro, tal y como se discutió en el documento de trabajo de AISS de 2007 acerca de un reconocimiento mutuo de la supervisión de reaseguros.

La iniciativa de la AISS para crear un marco común enfocado en la supervisión de las compañías de seguros activas a nivel internacional también seguirá fomentando una mayor armonización respecto a la supervisión de grupos activos a nivel internacional, incluyendo las grandes reaseguradoras.

Por otra parte, la gran mayoría de las principales reaseguradoras mundiales ha desarrollado sólidos marcos de gestión de riesgos empresariales que son supervisados en sus países de origen desde el punto de vista de grupo o de una sola entidad.

### **Los requisitos de capital a los sucursales conllevan costes de reaseguro más elevados**

Unos requisitos adicionales de solvencia (y otros requisitos de capital) a nivel local para las sucursales de empresas extranjeras de reaseguros significan una desventaja competitiva, dado que aumentan los requisitos de solvencia global de las reaseguradoras que operan a nivel mundial y limitan su capacidad de transferir el

capital conforme a los siniestros ocurridos – sin mejorar la protección de los tomadores de seguro o crear más estabilidad para el mercado local de seguros.

Al imponer requisitos muy generales relativos al capital de solvencia a las sucursales de las reaseguradoras líderes en el mundo, su capacidad de gestionar la liquidez se vería reducida; ello, a su vez, llevaría a mayores costes y una reducida capacidad de reaseguro para el mercado asegurador, penalizando así a las aseguradoras y los tomadores de seguro.

### **Los requisitos de capital llevan a una reducción de la diversificación**

El modelo de negocio de la industria de reaseguros se basa en una acentuada diversificación geográfica y de riesgos. Para conseguir tal diversificación geográfica, la mayoría de las compañías de reaseguros opera en muchos países, a menudo a través de sucursales. Las reaseguradoras globales tienen negocios diversificados, de modo que a través de la diversificación pueden reducir el riesgo de solvencia en general, lo cual se benefician sus empresas cedentes.

Imponer cargas adicionales de capital a las sucursales significaría socavar una diversificación efectiva. Para las cedentes, la consecuencia sería un incremento de los costes que probablemente daría lugar a primas más altas para los consumidores sin que aumente la estabilidad financiera. Para la industria del reaseguro significaría una reducción de la capacidad global, ya que el capital se dispersa y los recursos se dedicarían a satisfacer los requisitos de capital local, por lo cual ya no estarían disponibles para satisfacer una cartera de riesgos diversificada.

## 6. Responsabilidad de las Cedentes

Creemos que se debería acentuar más el enfoque de la “responsabilidad de la cedente”.

El reaseguro es una transacción de empresa a empresa, realizada por participantes sofisticados de la industria del reaseguro que operan en un mercado global. Estas reaseguradoras internacionales pueden asumir los riesgos más grandes y complejos porque suscriben carteras internacionalmente diversificadas y colocan estos riesgos en sus jurisdicciones domésticas bajo modelos de capital globalmente diversificados.

Los regímenes reguladores deberían permitir un acceso eficiente y prudente a las capacidades mundiales de reaseguro. Además deberían incentivar a las cedentes a que administren y justifiquen su estrategia de reaseguro prudente basada en el riesgo y no hacer distinciones entre reaseguradoras financieramente fuertes que operan bajo regímenes bien regulados y reaseguradoras en sus propias jurisdicciones.

De hecho, los principios de la Asociación Internacional de Supervisores de Seguros (AISS) establecen que la supervisión de la adquisición de activos de reaseguro no debería hacerse en forma de restricciones respecto a las actividades de las reaseguradoras extranjeras, sino que debería ser parte central de la supervisión de la propia cedente, y que la regulación se concentre en el enfoque prudente de la cedente respecto a la adquisición de reaseguro y la gerencia de riesgos<sup>3</sup>.

---

<sup>3</sup> ICP13.1.3 “La responsabilidad por el desarrollo y por los acuerdos respecto a una estrategia [de reaseguro] debería estar en manos de la Junta Directiva y de los Altos Gerentes de la cedente”

## 7. Impacto en la industria (re)aseguradora local

Las restricciones al reaseguro transfronterizo y las sucursales de reaseguradores extranjeros pueden, en contra de lo que se cree, socavar en vez de fortalecer a las aseguradoras y reaseguradoras locales.

Si se obliga o incentiva a las aseguradoras nacionales a ceder más de sus riesgos a reaseguradoras locales, se presentan las siguientes consecuencias:

- mayor concentración de riesgos en estas jurisdicciones y compañías particulares,
- mayor impacto de siniestros de gran magnitud en economías regionales y locales,
- reducida capacidad de reaseguro a disposición de aseguradoras nacionales,
- precios más altos y menos seguridad para los asegurados,
- y, por último, reducida competitividad de las aseguradoras locales.

Aunque pueda parecer una medida atractiva aumentar los costes del reaseguro y reaseguro transfronterizo de las sucursales de las reaseguradoras extranjeras en comparación con las provisiones locales para apoyar así el desarrollo de la capacidad local de reaseguro, también puede tener efectos contrarios. Las cedentes más grandes con presencia multinacional simplemente podrían tratar comprar su reaseguro en una jurisdicción que no aplica tales sanciones.

La imposición de requisitos discriminatorios puede llevar a que otras jurisdicciones impongan barreras recíprocas, lo que reduciría la capacidad de las reaseguradoras nacionales a acceder al negocio desde fuera de su propio territorio. Esto, a su vez, podría limitar en gran medida la capacidad de esas reaseguradoras de crear una cartera geográficamente diversificada y de desarrollar conocimientos técnicos. Al fin y al cabo podría perjudicar su capacidad de ofrecer tarifas competitivas fuera de su propia jurisdicción.

## 8. Conclusiones

Están aumentando en algunos mercados las barreras o desincentivos a aseguradoras nacionales que acceden a reaseguros de reaseguradoras extranjeras, ya sea mediante operaciones transfronterizas o por medio de sucursales, a pesar de las tendencias mundiales hacia una regulación que se basa en mayor medida en el riesgo.

Estas barreras pueden limitar el potencial de crecimiento económico, imponer costes mayores y aumentar los riesgos para las aseguradoras locales y, en última instancia, reducir la disponibilidad y la asequibilidad de los seguros para los consumidores.

En contra de lo esperado, también pueden socavar la estabilidad financiera, introducir incentivos no prudenciales respecto a decisiones de adquisición e impedir, en lugar de impulsar, el desarrollo de una capacidad local de reaseguro.

Dado que los siniestros por catástrofes están aumentando en todo el mundo como consecuencia del desarrollo económico, del cambio climático y de la globalización de las cadenas de producción y distribución, es más importante que nunca que se mantenga una eficiente distribución internacional de riesgos y que las principales reaseguradoras aboguen a favor de mercados abiertos y la ausencia de barreras discriminatorias al reaseguro transfronterizo.

Los gobiernos y los organismos públicos así como el sector privado se beneficiarán de un acceso sin restricciones al reaseguro transfronterizo y a la experiencia de la industria aseguradora en la aminoración de



daños, ya que siguen buscando formas innovadoras y rentables de gestionar los choques financieros causados por eventos catastróficos.

También es esencial que las normas reguladoras reconozcan los modelos de negocio de las reaseguradoras, sus operaciones globales, su naturaleza B2B y las características de los riesgos que suscriben.

#### **Acerca de Insurance Europe's Reinsurance Advisory Board**

El Insurance Europe's Reinsurance Advisory Board (RAB) es un órgano representativo especial de la industria de reaseguro europea. A nivel de los Directores Generales (CEO) está representada por las siete mayores compañías de reaseguros europeas: General Reinsurance Corporation, Hannover Rück SE, Lloyd's of London, Münchener Rück AG, Partner Re, SCOR y Swiss Reinsurance Company Ltd; Insurance Europe pone a disposición el secretariado.

A través de sus órganos miembros, el RAB representa alrededor del 60% de todo el primaje de reaseguro mundial. El RAB contribuye a un entorno de mercado estable, innovador y competitivo. Además, aboga por un marco regulatorio y comercial que facilite la transferencia de riesgos globales a través de soluciones de reaseguro y otras soluciones de capital vinculadas al seguro.