

853126

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

ANALISIS ECONOMICO DEL REASEGURO EN EL SALVADOR
Y SU VINCULACION CON EL MERCADO INTERNACIONAL

TRABAJO DE GRADUACION

PARA OPTAR AL TITULO DE
LICENCIADO EN ECONOMIA

PRESENTADO POR

OSCAR EDGARDO AVALOS ZEPEDA

ABRIL DE 1984



SAN SALVADOR

EL SALVADOR

CENTRO AMERICA

T
368.012
A945a

Ej. 2

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

R E C T O R:

DR. MIGUEL ANGEL PARADA

S E C R E T A R I O:

DRA. ANA GLORIA CASTANEDA DE MONTOYA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

D E C A N O:

LIC. CARLOS HUMBERTO HENRIQUEZ

S E C R E T A R I O:

LIC. JOSE FERNANDO FLORES

JURADO EXAMINADOR:

LIC. ROGELIO SOTO APARICIO

LIC. ERNESTO CASTILLO CHICAS

LIC. CARLOS ROLANDO PLANAS



DEDICATORIA

A DIOS TODOPODEROSO

A MI ESPOSA: EDITH, QUIEN CON TANTO ESMERO Y ABNEGADO ESFUERZO MECANOGRAFIO MI TRABAJO DE GRADUACION, ALENTANDOME CON SU EJEMPLAR COMPRESION Y AYUDA.

A MIS HIJOS: OSCAR EDGARDO,
FABIO ALEXANDER, Y
MARISA EDITH.

A MIS PADRES: BLANCA DE LA --
CRUZ ZEPEDA Y TOMAS GONZALO --
AVALOS (Q.E.P.D.), POR FORTALE
CER MIS ASPIRACIONES PROFESIO-
NALES.

A MIS HERMANOS: FRANCISCO GUI-
LLERMO AVALOS, POR SUS INAPRE-
CIABLES PALABRAS DE ALIENTO Y
JUAN G. AVALOS (Q.E.P.D.) COMO
UN HOMENAJE POSTUMO.

AGRADECIMIENTO

- A LOS DISTINGUIDOS FUNCIONARIOS Y PERSONAL DE LOS DEPARTAMENTOS DE REASEGURO - DE LAS COMPAÑIAS ASEGURADORAS DE EL SALVADOR, POR LA VALIOSA COLABORACION QUE SE PERMITIERON BRINDARME PARA LLEVAR A CABO LA INVESTIGACION DEL MERCADO ASEGURADOR NACIONAL, PARA QUIENES DESEO EL - MAYOR DE LOS EXITOS EN EL NOBLE OBJETIVO DE LLEVAR SEGURIDAD A NUESTRA PATRIA.
- A MIS PROFESORES, POR SU CONTRIBUCION A MI FORMACION ACADÉMICA.
- A MIS FAMILIARES Y AMIGOS, POR HABER ESTIMULADO MIS DESEOS DE SUPERACION.

I N D I C E

INTRODUCCION	1
CAPITULO	
I EL SEGURO EN LA ECONOMIA	5
1. Concepto del seguro como un hecho económico .	5
2. Función económica del seguro	7
2.1 El seguro y el valor económico del hombre	7
2.2 El efecto del seguro en la economía	10
2.3 El seguro considerado dentro del proceso de desarrollo económico	16
A- El seguro de los grandes riesgos	16
B- Efecto del seguro en el desarrollo económico	20
a) El efecto sobre el ámbito de la infraestructura productiva	20
b) El efecto en el campo crediticio financiero	27
c) El efecto en el ámbito social	32
d) El efecto en el sector externo	34
CAPITULO	
II CONCEPTO Y METODOS DE REASEGURO	38
1. Concepto del contrato de reaseguro	38
1.1 Naturaleza del reaseguro	38
A- Orígenes, antecedentes y generalidades	38
B- Factores que caracterizan la natura- leza del reaseguro	43
1.2 Definición del Reaseguro	44
1.3 Aspectos legales del Contrato de rease- guro	46
1.4 Concepto	49
2. Retención	51

2.1	Concepto de Retención	51
2.2	Aplicación práctica de la retención ..	52
	A- La probabilidad de pérdida	52
	B- La naturaleza del riesgo	52
	C- La situación financiera de la a- seguradora	53
2.3	Otros factores que influyen en la po- lítica de retención	55
3.	Métodos de reaseguro	58
3.1	Método facultativo	58
3.2	Método obligatorio-proporcional	59
	A- Contrato de excedentes	60
	B- Contrato de cuota parte	61
	C- Contrato facultativo obligatorio ..	61
	D- Cobertura abierta (Open Cover)	61
3.3	Método no proporcional	62
	A- Exceso de pérdida riesgo por riesgo o de cobertura en segundo riesgo ..	63
	B- Exceso de pérdida por evento	64
	C- Exceso de pérdida con prioridad anual acumulada	65
	D- Exceso de pérdida catastrófico	65
	E- Exceso de siniestralidad (Stop Loss)	66

CAPITULO

III	EL REASEGURO EN EL SALVADOR	68
1.	Análisis del mercado	68
1.1	Introducción	68
1.2	Establecimiento y administración de los programas de reaseguro	69
1.3	Modalidades de reaseguro	71
1.4	Fijación de los niveles de retención ..	72

1.5	Determinación de los límites superiores en coberturas de catástrofe	73
1.6	Determinación de los costos de los reaseguros	74
1.7	Negociación de los reaseguros	75
1.8	Marco Legal del reaseguro	76
1.9	Conclusiones del análisis del mercado salvadoreño	78
2.	Las transacciones de reaseguro cedido al exterior y su efecto en la economía nacional	80
2.1	Análisis del reaseguro cedido de 1975 a 1981	80
2.2	Análisis de los siniestros recuperados por reaseguro cedido de 1975 a 1981 ..	83
2.3	Análisis del movimiento de reaseguro global con el exterior de 1975 a 1981.	88
2.4	Análisis de la retención nacional de 1975 a 1981	93
3.	Principales factores que determinan la dependencia internacional del reaseguro salvadoreño	112
3.1	En general	112
3.2	Carencia de una legislación adecuada .	116
3.3	Problemas en la toma de decisiones de reaseguro	117

CAPITULO

IV	ALGUNAS MEDIDAS Y ALTERNATIVAS QUE PERMITIRIAN DISMINUIR LA DEPENDENCIA DEL REASEGURO SALVADORENO	124
1.	Medidas	124
1.1	Adopción de medidas jurídicas adecuadas en materia de seguros y reaseguros	124

1.2 Otras medidas	130
2. Alternativas	136
2.1 Creación de un consorcio (Pool) Nacio- nal de Reaseguro.....	137
2.2 Coaseguro y Planes de intercambio de - retenciones	142
A- Coaseguro	142
B- Planes de intercambio de retencio- nes	146
2.3 Creación de una compañía nacional de reaseguro	147
 CAPITULO	
V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	160
1. Conclusiones	160
2. Recomendaciones	169
 BIBLIOGRAFIA	 176
 ANEXOS	 179

"INTRODUCCION"

En términos generales, el reaseguro es el sistema mediante el cual las empresas aseguradoras distribuyen entre otras, ya -- sean del mismo o de otros países, los riesgos cubiertos; diseminándose así los riesgos en gran cantidad de empresas y países. De igual forma, los ingresos por primas son distribuidos entre todas las compañías, en proporción a sus propias responsabilidades y es en esa misma proporción que todas contribuyen a pagar los siniestros acaecidos.

Ahora bien, la aplicación práctica del reaseguro no es tan sencilla como aparenta ser, pues requiere de técnicas, conocimientos especializados y personal idóneo que garanticen el correcto funcionamiento del sistema, el cual dependiendo del -- marco jurídico que lo sustente, influye en la mayor o menor dependencia de los países en relación a los mercados internacionales de reaseguro.

Al hacer una evaluación de la experiencia salvadoreña, se puede observar que en nuestro país, las cada vez mayores necesidades de aseguramiento surgieron como consecuencia del crecimiento experimentado por la economía en su conjunto, viéndose el mercado asegurador local ante la necesidad de obtener una protección adecuada para los riesgos cubiertos, a través de la cesión de una mayor parte de su reaseguro al exterior. La razón de tal comportamiento se dió principalmente, por la dificultad de no contarse en el país con las medidas legales apropiadas -- que favorecieran a nivel local una cesión más significativa, -- que si bien hubiera sido baja, no lo hubiera sido tanto; esto afectó y aún contribuye para generar un escaso desarrollo en la actividad reaseguradora nacional. Es necesario aclarar asimismo, que normalmente por la naturaleza intrínseca del reaseguro, -

aún los países industrializados han dependido y dependen del reaseguro internacional, aunque en menor grado, en virtud de poseer entre otros factores, un desarrollo económico más evolucionado, y un ventajoso sistema legal sobre la materia.

En tales circunstancias, es evidente que en los países desarrollados se retiene más de las primas percibidas por los riesgos cubiertos y que en los sub-desarrollados se retiene menos.

Al verificar las cifras estadísticas de las revistas de la Superintendencia del Sistema Financiero de 1975 a 1981, se observa que el agudizamiento de la dependencia internacional del reaseguro salvadoreño se reflejó primordialmente, en que un alto porcentaje (97%) de las cesiones de reaseguro se orientaron al extranjero.

Desde otro punto de vista, se percibe también, que las retenciones efectuadas por el país en el período, se decrementaron en un 8.4%; porcentaje que de por sí no es muy representativo, pero que tuvo sus repercusiones para la economía nacional.

En general y con el objeto de conocer un poco más respecto a las causas que motivaron las cifras reportadas y que estimularon el acrecentamiento de la dependencia internacional del reaseguro salvadoreño, es que se elaboró este condensado estudio, para que una vez conocidos los pormenores investigados, se pudiesen sacar algunas conclusiones y recomendaciones.

En atención a lo anterior, los objetivos que se persiguen son los siguientes:

- 10.) Plantear un marco teórico de los seguros y su relación con la economía, con el propósito de dar a conocer cierta conceptualización elemental e introductoria, que pueda servir para comprender fácilmente el campo de aplicación

del seguro, ya que el reaseguro no es más que el seguro de un seguro;

- 20.) Hacer un ligero enfoque de los elementos teóricos del -- reaseguro y de sus métodos tradicionales, para tener una noción sencilla del término, a efecto de que conjuntamente con el primer objetivo se complementen y formen un -- marco teórico indispensable, que permita visualizar una idea clara acerca de los conceptos, definiciones, etc. -- utilizados;
- 30.) Plasmar los resultados de la investigación del mercado -- asegurador salvadoreño, para conocer sus implicaciones -- en el movimiento de recursos, es decir, la medida en que los pagos de reaseguro al exterior afectan a la economía del país y la forma en que las compañías aseguradoras lo cales programan su reaseguro;
- 40.) Exponer las principales causas generadoras de la depen-- dencia internacional del reaseguro en El Salvador, y
- 50.) Establecer algunas bases para la formulación de medidas que permitan lograr una menor dependencia del reaseguro salvadoreño.

Como se comprenderá, el presente trabajo es un somero estudio sobre la incidencia del reaseguro en la economía de El Salvador, por lo que no se pretende haber agotado las posibilida-- des de encontrar soluciones viables para disminuir la dependen-- cia internacional del reaseguro salvadoreño. Se ha tratado -- además, de dirigirlo a las personas responsables de la activi-- dad reaseguradora y aseguradora del país, ya sean estas de los sectores privado o estatal, para que les pueda servir como una fuente de información primaria, que conjugada con sus propios conocimientos, experiencia y otros recursos de análisis, les -- brinde la oportunidad de tener un punto de partida para llevar a cabo una investigación más a fondo del problema. No se duda

que igualmente podrá ofrecer a los estudiantes y personas interesadas en el tema, algunos conceptos básicos para iniciarse en el estudio de aspectos más complejos, que por sus alcances teóricos o técnicos en el campo de los seguros y reaseguros, no pudieron ser incluidos en el desarrollo de la investigación.

Finalmente, es oportuno expresar, el especial agradecimiento -- que guarda el autor hacia las prestigiadas compañías aseguradoras locales, que gentilmente ofrecieron su apoyo moral y decidida colaboración para llevar a cabo el análisis del mercado asegurador nacional, actitud que dice mucho de la calidad profesional que sustenta la institución aseguradora salvadoreña.

CAPITULO I

EL SEGURO EN LA ECONOMIA

10. CONCEPTO DEL SEGURO COMO UN HECHO ECONOMICO

Desde los albores de la humanidad el hombre ha estado expuesto constantemente a distintos riesgos, los cuales dependiendo de su naturaleza, le han significado una mayor o menor posibilidad de pérdida económica.

Lo anterior se traduce en una de las razones básicas para -- que se hayan formado grupos humanos, con el objeto de satisfacer mas facilmente sus propias necesidades a través de la ayuda mútua. Como producto del desarrollo mismo de la sociedad, -- la aplicación de tal principio mutualista, ha contribuido en el mejoramiento de la satisfacción de dichas necesidades, permitiéndoles un desplazamiento temporal, en atención a la actitud previsora del hombre.

Es evidente que el hombre siempre ha satisfecho, en primer lugar, sus necesidades elementales, y en segundo término, las superfluas o accesorias, evolucionando sin duda en nuevas necesidades y formas de satisfacerlas, hasta llegar a crear necesidades de tipo cultural, producto del desarrollo del arte, -- la literatura, etc., y las suntuarias, provenientes de los -- grandes adelantos tecnológicos, con sus novedosos inventos en el campo de la electrónica, la fabricación de automóviles, joyas, etc.,

En un principio el hombre se prevenía colectivamente contra -- los daños materiales y luego de ocurridos acudía a repararlos, sin que a la fecha se manifestase un claro indicio de previsión.

La repetición constante de estos eventos en el transcurso del tiempo, inspiró la idea de que las pérdidas individuales se -- podían preveer, aunque no se determinara la persona, el momento o magnitud de las mismas. El perfeccionamiento de esta idea condujo al cálculo de probabilidades y a la Ley de los grandes números.

La revolución industrial inició una etapa en el desarrollo pre vencionista, que a la luz de nuevas consideraciones sociales y éticas, persuadieron al hombre a pensar seriamente en su protección. Los cada vez mejores avances tecnológicos produjeron los llamados riesgos industriales, con sus características de grandeza y peligrosidad, y que por ser tan necesarios para una sociedad en continuo desarrollo, el hombre se interesó en proteger asumiendo medidas tendientes a evitar el infortunio, o - al menos reducir sus efectos, con el propósito de reponer el - valor económico de los bienes dañados al menor costo posible. De dicha inquietud surgió la idea de unir a estas existencias económicas, para soportar en conjunto las posibles necesidades futuras y peligros inherentes a cada hombre y descargarlas sobre la colectividad, distribuyéndolas entre una multiplicidad de existencias económicas amenazadas por similares peligros. - Sin embargo, no bastaba con creer aisladamente en el relativo carácter eventual de estas necesidades, sino que era necesario comprender, que para que naciera el seguro se necesitaba, además, que dichas necesidades se produjesen con cierta regularidad dentro de un conjunto bastante grande de esas mismas existencias. De la comprensión de tal premisa, nació el seguro como una institución de trascendencia vital para la colectividad y para todos y cada uno de sus miembros.

Al entrar en la etapa perfeccionada del seguro, se observa que ha sido posible, porque éste ha marchado en estrecho paralelismo con el avance de la ciencia actuarial, que al basarse estrictamente en el cálculo de probabilidades, ha permitido determinar con un margen insignificante de error, más teórico que com probado, el precio equitativo de las primas; lográndose de esta manera un notorio progreso en el uso y apreciación de la actividad aseguradora.

Ante la necesidad de definir lo que significa el seguro, los - diferentes autores han emitido distintos criterios, ya sean -- éstos de carácter general, técnico o económico. El Autor Igna-

cio H. Larramendi, afirma que el seguro: "Es la actividad económica financiera que presta el servicio de transformación de los riesgos de diversa naturaleza a que están sometidos los patrimonios, en un gasto periódico presupuestable, que puede ser soportado fácilmente por cada unidad patrimonial". 1/ Desde este punto de vista, se obtiene una apreciación bastante generalizada del seguro, que puede servir como un apoyo importante en su evaluación, pero que no permite una interpretación económica suficiente para los fines del presente estudio. De igual manera se podrían citar otras definiciones de carácter técnico o jurídico, que no llenarían este último requisito. Por su parte, el profesor Alfredo Manes dice que el Seguro es: "Aquel sistema por medio del cual un gran número de existencias económicas amenazadas por idénticos peligros se organiza para atender mutuamente a posibles necesidades fortuitas y tasables de dinero". 2/

Definición que reúne convenientemente los elementos que permiten considerar al seguro como un hecho económico y que responde al planteamiento de este somero análisis.

20. FUNCION ECONOMICA DEL SEGURO

2.1 El seguro y el valor económico del hombre

El progreso material del hombre se ha debido al conocimiento y aprovechamiento cada vez más amplio y completo de los fenómenos naturales y sociales. Dicho conocimiento y su actitud previsorra, le han brindado además la oportunidad de forjarse un futuro relativamente mejor, aunque no haya logrado eliminar la incertidumbre y el temor al fracaso eventual.

En tal sentido y como producto de su misma existencia, el azar

1/ Diccionario Básico de Seguros, de la Revista Mexicana de Seguros, página 146.

2/ R. Doerr, El Seguro de incendio. Servicio de Colaboración -- Técnica de la Compañía Suiza de Reaseguros, abril de 1966, - página 9.

de las circunstancias, no solo le ha permitido obtener riquezas inesperadas e inmerecidas, que de hecho no perjudican al resto de seres humanos, sino que tambien pérdidas inesperadas o inmerecidas que pueden afectarlo y consecuentemente por razones materiales o afectivas a sectores más o menos extensos de la sociedad.

Este calificativo de inmerecido ha determinado en principio - el interés asegurable; porque la felicidad no es lo mismo que el infortunio, razón suficiente para que el hombre haya tratado de prevenirse a través del seguro. Luego, si el requerimiento fundamental de un seguro lo representa la existencia - de un interés asegurable, reviste una singular importancia para el hombre su propia existencia, expresión indubitable de un interés asegurable más valioso que el de cualquier otro -- bien. En términos generales, el interés asegurable consiste - en la necesidad de que el riesgo objeto del seguro, amenace - ocasionar una pérdida material al asegurado; en el caso presente, el riesgo sería la muerte y el interés asegurable la - vida del hombre. Por otra parte, el daño o pérdida no puede - ser objeto de especulación de ganancias, puesto que ello implica la ausencia de un verdadero interés asegurable; por consiguiente, el conocimiento previo de una pérdida elimina tambien el principio de interés asegurable y lo convierte en un evento cierto no asegurable, razón por la cual una persona -- que adolece de una enfermedad incurable o del uso pleno de -- sus facultades mentales, no es asegurable, tal como no lo es una de avanzada edad, para quien su esperanza de vida es menor que la de una persona joven.

Normalmente el hombre destina los ingresos provenientes de su trabajo, para cubrir gastos de consumo y para formación de - patrimonio. Sin embargo, es frecuente que no le dé la real importancia que tiene a su capacidad de producir ingresos y posiblemente por el carácter intangible del seguro, piensa muy a la ligera en sus beneficios, situación que no le resuelve sus dudas y sus temores, respecto al caso de una muerte prematura.

Más bien, el hombre se interesa por los riesgos que en vida - pueden significarle algún detrimento económico y es así que para poder pagar la hipoteca de sus edificaciones, en caso de siniestro, se previene asegurándolas contra incendio; procedimiento similar aplica con su automóvil, mercancías, etc., y relega a un 2º plano el más estratégico de sus activos, su vida. Al pensar seriamente todo individuo descubre el problema para su familia si él muriese, lo cual se puede aparentemente evitar pensando que no se morirá prematuramente.

Estas consideraciones implican la necesidad de técnicas especializadas para establecer el valor económico de la vida humana y por ende la función económica que se cumple mediante la aplicación de la rama del seguro de vida.

Siguiendo el criterio de José Salas Subirat ^{1/}, se calcula que el valor económico promedio de un hombre de 30 años, con un ingreso de \$ 1000.00 mensuales es de unos \$ 200.000.00. El valor de la vida humana cuando se le considera a base del rendimiento pecuniario para el hogar que sostiene, es similar al de una máquina o a una instalación industrial que involucra la inversión de capital.

El hombre con 30 años de edad y \$ 1000.00 de sueldo mensual, - no estaría en condiciones de emplear el 35.25% de sus ingresos, para un seguro ordinario de vida de \$ 200.000.00, pero sí podría costear un seguro de \$ 30.000.00 que absorbiera el 5.29% de los mismos.

Si el jefe del hogar vive de su salario y muere súbitamente - sin poseer seguro de vida, obviamente su familia se enfrentará con el problema, de no poder cubrir su nivel de ingresos - acostumbrados y los sobrevivientes se tendrán que adaptar a - su nueva situación en un plazo mínimo, que se ha calculado en dos años, siendo indispensable dicho plazo para obtener una - solución económica razonable; problema que se podría resolver de una forma satisfactoria por medio del seguro de vida.

El seguro pagado por muerte puede considerarse como un factor

^{1/} El seguro en la Economía, Editorial Américale, Edición 1970. páginas 210-211.

generador de riqueza en la economía de un país, toda vez que los beneficiarios destinen en mayor medida los recursos obtenidos para generar ahorro e inversión.

2.2. El efecto del seguro en la economía

El desarrollo de la economía universal es afectada por el crecimiento del comercio y la industria, lo cual trae como consecuencia que las distintas empresas hagan uso del crédito, poniendo a riesgo virtual los capitales en préstamo. El seguro da cobertura directa o indirecta al comercio y a la industria y alienta la concesión de créditos en constante aumento y evolución, para que la economía toda evolucione a su vez. En tal sentido, el seguro avala las distintas actividades económicas que están sujetas a las impredecibles pérdidas por siniestralidad, propias de cada rama de producción y comercialización, absorbiendo dichas pérdidas y atomizándolas entre las distintas empresas aseguradoras; lo que se traduce en un abaratamiento de la producción, al liberarse el costo aleatorio de pérdidas fortuitas en cuanto a su gravitación directa sobre cada área en particular.

En los orígenes del seguro podemos distinguir distintas modalidades o manifestaciones de la actitud previsorá del hombre, encuadradas dentro del espíritu y costumbres de cada época y que nos advierten acerca del pensamiento humano en su constante preocupación por encontrar un recurso elemental para hacer frente a la adversidad incontrolable.

En la Biblia se habla de José y el Faraón de Egipto, a quien José profetizó 7 años de bonanza y 7 posteriores de hambre, - situación que lo indujo a aconsejarle la reserva de víveres - en los primeros 7 años para prevenirse anticipadamente ante su carencia eventual.

El Código de Hamurabi, Rey de Babilonia alrededor del año 2250 antes de la era cristiana, contiene referencias similares en cuanto a la previsión, pudiéndose citar a manera de ejemplo - las siguientes:

"El hombre que haya sido asaltado hará en presencia de Dios, una exposición de su pérdida y la ciudad y el Gobernador en cuya jurisdicción el robo fuere cometido lo compensarán por lo que hubiere perdido".

"Si un comerciante diere dinero en calidad de préstamo y el prestatario fuere despojado de lo que llevara por un enemigo, jurará ante Dios y quedará libre de su deuda".

El principio de distribución del riesgo entre muchos individuos expuestos al mismo peligro, tuvo su aplicación según una Ley en la Isla de Rodas, alrededor del año 900 antes de Jesucristo; dicha Ley decía:

"Si un barco es sorprendido por la tormenta y hace hechazón de su carga, todos contribuirán para afrontar las pérdidas". Se podrían citar casos a través de la historia en que detectamos que el seguro se fue desarrollando poco a poco y que el principio de indemnización a base del prorrateo de pérdidas entre los distintos grupos sociales afectados, se practicaba, pero acompañado de elementos piadosos, caritativos, o de mera beneficencia. Es hasta que el seguro implica una medida anticipada del riesgo, suficiente como para definir la cuestión en su fase puramente comercial y económica, que se llega a la institución del seguro como se le conoce actualmente. Según José Salas Subirat ^{1/}, el seguro combina algunos elementos que concurren a fortalecer el desarrollo de la economía general, los cuales se pueden enunciar en las consideraciones siguientes:

A) Valor de la propiedad y las empresas privadas.

La Institución del seguro se identifica plenamente con la economía de mercado; en la medida que la propiedad y empresas privadas se han ido desarrollando, el seguro ha ido evolucionando.

^{1/} El seguro en la Economía, Editorial Américale, Edición 1970, páginas 60 a 64.

a efecto de constituirse en un mecanismo resarcitorio de pérdidas efectivo.

Esto se vincula con el pensamiento de que el seguro y el desarrollo de la industria y comercio privados han mantenido una estrecha relación, siendo el seguro un factor determinante de tal desarrollo; al alentar a los empresarios a crear nuevas -empresas, por cuanto se liberan del temor de lo incierto, del infortunio, siendo el único aspecto vulnerable para el fracaso sus propias valoraciones y capacidad personal para dirigir sus intereses económicos.

B) Gravitación de la economía individual en el progreso social. En la época que vivimos es de mucho valor un auténtico interés individual, por superar la miseria o cualquier forma de servilismo indeseable, y trabajar razonablemente para obtener el --bienestar que toda persona anhela en una sociedad civilizada. El manifestar una conducta normal, conduce frecuentemente a --la obtención de un soporte económico suficiente para liberarse de dependencias desagradables o imprevistas y en la forma en que se pueda lograr, se evidencia el bienestar conjunto de la comunidad y consecuentemente en el progreso social. El seguro actúa en el individuo con claros propósitos, garantizándole que su esfuerzo está solidamente respaldado y que su bienestar económico no quede desprotegido, efecto que repercute en el ámbito y el progreso conjunto de la sociedad.

C) Correlación entre el desarrollo del seguro y el equilibrio económico general.

Toda pérdida individual afecta el grupo social a que dicho individuo pertenece, en virtud de que lo limita para cumplir con sus compromisos financieros, comerciales, su consumo habitual, etc., y esto a su vez ejerce su efecto negativo en otros individuos, instituciones, etc. etc. vinculadas con él.

La existencia del seguro permite la dispersión de las pérdidas en forma automática, ya que estas han sido financiadas previa-

mente al evento, con el pago de las primas por parte de todos los individuos expuestos al mismo riesgo. Como consecuencia, se establece una correlación entre el equilibrio económico -- del conjunto social y el desarrollo del seguro en sus distintos tipos de coberturas.

D) Espíritu de cooperación.

La dispersión de los distintos riesgos a través del reaseguro en el ámbito universal, hace que en toda indemnización participen simultáneamente las compañías aseguradoras y reaseguradoras en general, atomizando la reparación de los daños y --- creando un espíritu de cooperación sin sacrificar a ningún sector en particular.

E) Dinamización de la economía.

Como resultado de la extensión de los beneficios del seguro -- por todo el mundo, se genera la formación de reservas que son encauzadas al fortalecimiento de los distintos procesos económicos productivos, ya sea en atención a disposiciones de tipo legal, como por la aplicación de las propias políticas financieras de las compañías aseguradoras. Vemos entonces, que por una parte, las pérdidas se atomizan de forma tal que se vuelven inofensivas, y por otra, las reservas acumuladas por las compañías son utilizadas como capitales dinamizadores de la economía general.

En tal sentido podemos hacer dos apreciaciones distintas del seguro. Desde el punto de vista de la empresa de seguros, su misión es la de dar protección al asegurado ante el infortunio y la incertidumbre económica durante la vigencia del seguro y desde el punto de la economía del país, su objetivo -- principal es el de mantener y asegurar la capacidad productiva.

El seguro permite al empresario como al consumidor, reducir el volumen de sus activos reservados para contingencias y hasta -- en determinadas circunstancias se le ha llegado a denominar --

como un factor productivo de ingresos, en contraste con los factores productivos de insumos (tierra, trabajo y capital). El efecto del seguro en la economía es más evidente, cuando se dan acontecimientos que por su grado de destrucción ponen en peligro, frenan o en última instancia anulan el desarrollo de las actividades económicas. En la medida en que tales eventos alcanzan mayores proporciones, se hacen sentir con más dureza sobre la sociedad. Ejemplos de grandes pérdidas, entre otras, soportadas por la sociedad en el presente siglo son las siguientes:

(SOLO DAÑOS MATERIALES EN MILLONES DE U.S. DOLARES) 1/

<u>AÑO</u>	<u>TIPO DE SINIESTRO</u>	<u>PERDIDA TOTAL</u>	<u>DAÑO ASEGURADO</u>
1957	Hundimiento del Vapor Andrea Beria	60	20
1965	Huracán Betsy EE.UU.	1400	700
1969	Huracán Camille EE.UU.	?	230
1970	Huracán Celia EE.UU.	?	300
1971	Incendio R.F.A. (Linde)	50	50
1972	Terremoto Managua, Nicaragua	700	100
1972	Tempestad en Europa del Norte	?	140
1974	Huracán Tracy, Darwin, Australia	400	240
1974	Incendio (Flixbereugh) England	?	65
1975	Avión B-727, Eastern Airlines	40	40
1976	Tempestad en Europa del Norte	?	400
1976	Terremoto en Guatemala	750	75
1977	Cheque de 2 aviones B-747 de las líneas Panam y KLM	120	120

1/ FUENTE: El Reaseguro de los Riesgos Generales. Servicio de Col. Técnica de la Compañía Suiza de Reaseguros, Tercera Edición Zurich 1978, página 14.

La reposición adecuada de los bienes siniestrados puede verse afectada por ciertos fenómenos económicos tales como, el auge, la inflación o la recesión. El hombre en sus distintas manifestaciones humanas como económicas, actúa de acuerdo a las condiciones particulares a que se ve sometida la sociedad en general y en épocas de auge es probable que multiplique sus distintas operaciones comerciales y financieras, lo cual influirá positivamente para que el mercado de seguros se expanda y por lo general pague los siniestros sin mayores problemas, a diferencia de épocas por ejemplo inflacionarias, en las que es frecuente que se suscriban los seguros cuando los bienes tienen un determinado valor y se paguen los siniestros cuando posiblemente los bienes asegurados poseen un valor superior, con los problemas que esto ocasiona, al no poderse reponer -- los bienes destruidos satisfactoriamente, ya sea por hacerse en forma un tanto limitada (bienes infrasegurados) o en definitiva porque no se repongan. Existen asegurados sumamente -- cuidadosos que se preocupan por asegurar adecuadamente sus -- bienes, sin embargo no es este un caso generalizado. La crisis económica repercute en las compañías aseguradoras, provocando una contracción, cierto estatismo o un mínimo crecimiento en sus operaciones, debido a que el mercado asegurador se ve afectado por las empresas que cierran, las que se infraseguran, las que dejan de asegurar sus intereses, además de que los mismos sucesos socio-políticos, fiscales y monetarios insiden en las decisiones de los inversionistas, industriales, comerciantes, profesionales, etc., quienes se ven motivados a actuar con gran cautela y en casos hasta asumir actitudes especulativas.

La siniestralidad en tales circunstancias no tiene un comportamiento definido, pero el grado de desequilibrio generado por la crisis, puede influir seriamente para provocar una siniestralidad más perjudicial a los intereses de asegurados, aseguradores y a la economía de un país.

En resumen podemos decir que el seguro ejerce ciertas influencias directas e indirectas en las operaciones de crédito, capitalización y mantenimiento de los ingresos personales (particularmente mediante algunas modalidades del seguro de vida), en la prevención de riesgos, en la asistencia técnica, especialmente en los riesgos de naturaleza industrial (prevención y protección contra incendios), así como de asistencia judicial, especialmente en los riesgos de responsabilidad civil.

2.3 El seguro considerado dentro del proceso de desarrollo económico.

El desarrollo económico se ha constituido en una de las preocupaciones más relevantes para los países del tercer mundo. - Dicha actitud se justifica por cuanto en la actualidad, aproximadamente dos terceras partes de la población mundial habitan en los países tipificados como sub-desarrollados. Después de evaluar y conocer algunas de las principales causas del problema, se ha llegado a considerar que el alcanzar y mantener el desarrollo económico, se sintetiza en tres factores básicos: 1º) el crecimiento de la población, 2º) la inversión y 3º) el producto.

Obviamente las tasas de crecimiento demográfico para los países sub-desarrollados son más elevadas que las de los países altamente industrializados, lo cual genera un aumento en la demanda agregada de bienes y servicios de consumo, situación que se ha tratado de resolver, aumentando la capacidad productiva de las economías. Ahora bien, como lo importante no es solo el aumentar la capacidad productiva, sino que garantizar el que ésta se mantenga, ha correspondido al seguro el ofrecer la protección indispensable a las fuertes inversiones de capital en la industria y en los diferentes proyectos de infraestructura y que caracterizan a esta etapa del proceso de desarrollo de los países mencionados.

A- El seguro de los grandes riesgos.

El seguro estudiado como elemento dinamizador de la economía en general, se traduce en un importante servicio que ocupa un lugar estratégico para los países en vías de desarrollo.

El mercado de seguros en la mayoría de estos países es algo - aún muy reciente. Originalmente las compañías extranjeras eran quienes se ocupaban de dar cobertura directa a sus intereses - económicos, bien a través de corredores o de agencias establecidas localmente. Conforme una gran mayoría de países fueron - adquiriendo autonomía en materia de seguros, optaron por ir -- orientando sus estrategias hacia el fortalecimiento de sus mercados nacionales de seguros y es así como se fueron conformando las distintas carteras de seguros de incendios, automotores, transportes, accidentes y de personas en general.

A medida que el crecimiento económico ha cobrado importancia, se han ido invirtiendo cantidades considerables en proyectos de infraestructura, desarrollo industrial y modernización de las economías; al grado de representar un medio para obtener atractivos ingresos en concepto de primas para los mercados nacionales de seguros.

En tales circunstancias, las dos fuentes principales de captación de primas por parte de las compañías de seguros se han -- identificado en: 1º) Los ingresos provenientes de los seguros por riesgos ordinarios o normales y 2º) Los derivados de los - seguros de grandes riesgos.

Sin embargo, la mayoría de países en vías de desarrollo encuentran un problema cuando se les plantea la necesidad de dar cobertura a estos últimos, por tratarse de riesgos de magnitud excepcional o de gran complejidad técnica.

Es necesario aclarar, que no por el hecho de que un establecimiento comercial o industrial represente una suma por asegurar muy elevada, significa que ese establecimiento se deba considerar como un gran riesgo; lo verdaderamente importante en el seguro de cosas, es la magnitud del riesgo en relación con las

probabilidades de pérdida, siendo que por lo general estas últimas están influidas por la magnitud del primero.

La mayoría de veces, los establecimientos, fábricas y almacenes más grandes son los que poseen las mejores medidas de prevención de siniestros y protección de incendios, lo cual puede favorecer una menor exposición a pérdida, aunque la magnitud del riesgo haya aumentado. Lo anterior significa, que aunque las probabilidades de pérdida no guarden siempre la misma relación porcentual respecto al aumento de la magnitud del riesgo, las inversiones reconcentradas en una sola unidad productiva son las que se han dado en llamar grandes riesgos, máxime si dicha unidad esta asegurada en distintos tipos de coberturas conexas, tales como de interrupción de negocios, responsabilidad civil en general, rotura de cristales, calderas y maquinarias, etc.

El hecho de definir lo que es un gran riesgo es difícil, aunque ya se haya planteado una forma de hacerlo. Por ejemplo, un asegurador podría relacionarlo con su propia capacidad de suscripción, aunque ésta sea una evaluación bien subjetiva. A nivel de mercado, la magnitud del riesgo tendrá que ser considerada respecto a la capacidad total del mercado, es decir las probabilidades de pérdida de cada riesgo en relación con el volumen total de primas de seguros de ese país.

Como de país a país hay diferencias de grado, lo que para un país podría ser un "gran riesgo" para otro podría ser un riesgo "corriente u ordinario"; expresado de otra manera, para algunos países en desarrollo el dar cobertura a sus grandes riesgos representa un problema mayor que para otros, aún cuando a nivel mundial, dichos riesgos no sean muy importantes o numerosos. Específicamente se pueden citar algunos de los ramos de seguros que normalmente dan cobertura a los grandes riesgos, por ejemplo, el seguro de incendios y líneas aliadas dá protección a los grandes establecimientos industriales, como fábricas texti

les, papeleras y metalúrgicas, refiné-rias de petróleo, indus-trias químicas, de productos alimenticios, de ensamblaje de -vehículos, etc.

Otro tipo de seguro contra grandes riesgos es el conocido como de Ingeniería y que es especialmente utilizado para proteger las grandes obras de desarrollo rural, urbano e industrial, en las cuales se invierten fuertes cantidades de dinero nacional, como del obtenido por empréstitos internacionales.

En cuanto al seguro de transportes terrestre, marítimo, y aéreo tanto como el de navegación aérea y marítima, se han hecho esfuerzos considerables por algunos países para establecer sus propios sistemas de transporte internacional, con notables logros; por lo que se le podría considerar igualmente como un seguro de grandes riesgos, dependiendo del volumen de sus operaciones y técnica desarrollada, como el capital invertido.

Los principales problemas que tienen los países en desarrollo para otorgar cobertura sobre los grandes riesgos se pueden resumir básicamente en tres:

1) La evaluación y la tarificación.

La evaluación es la tarea previa a la suscripción del seguro, y regularmente hay una gran escases de inspectores, o técnicos capacitados y de experiencia, que puedan evaluar correctamente un riesgo de grandes proporciones, razón por la cual se tiene que recurrir a los reaseguradores internacionales para obtener su asesoría y asistencia. Los relativamente pocos grandes riesgos hacen que las compañías por su parte no creen dentro de su organización departamentos especializados para esas tareas, - además de que la tarificación esta basada sobre todo en la experiencia mundial, ya que dichos riesgos dependen frecuentemente de tendencias que no pueden apreciarse en el reducido mercado nacional y de factores altamente tecnológicos que son de un mejor conocimiento por parte de extranjeros o técnicos expertos en la materia.

2) Condiciones de la cobertura y redacción de la Póliza.

En vista de que la cobertura de los grandes riesgos difiere de la de los riesgos corrientes y de que ésta tiende a ser más -- amplia, tiene que ser examinada por personal especializado y -- como este último es bien escaso, son los reaseguradores los que practicamente establecen las condiciones de cobertura.

De igual manera por las causas citadas, es usual que los términos de las pólizas sean fijados por los reaseguradores.

3) Pago de las indemnizaciones.

Es función del asegurador la tramitación y liquidación de las -- pérdidas, pero en este tipo de riesgos ha pasado a formar parte de la preocupación de los reaseguradores internacionales y es frecuente que estos impongan una condición de control de la liquidación de los siniestros, considerando la poca experiencia de las compañías nacionales de seguros, y dependiendo además de la naturaleza de cesión de reaseguro que se haya efectuado originalmente.

Los problemas mencionados están en vías de superación por los países sub-desarrollados y el grado de progreso en su resolución, depende de los logros que se vayan obteniendo en materia de desarrollo económico por los países afectados.

B- Efecto del seguro en el desarrollo económico.

a) El efecto sobre el ámbito de la infraestructura productiva.

El seguro ha ejercido su influencia en la infraestructura productiva, contribuyendo a sufragar los costos incurridos en la reposición de los bienes dañados, como consecuencia de los siniestros sufridos por estos a través de los años. Dicha reposición se ha llevado a cabo de la siguiente manera:

i) Reduciendo el efecto de los siniestros sobre los costos de producción y contribuyendo a estabilizar en distintas formas las actividades económicas, al compensar las pérdidas causadas por los riesgos cubiertos.

ii) Reponiendo los bienes productivos que han sido destruidos

y favoreciendo el reinicio de actividades después del siniestro, o lo que es lo mismo, garantizando la continuidad de los procesos productivos afectados, y

iii) Favoreciendo la reposición de la inversión y el capital de trabajo, al mantener el acervo de capital de la comunidad, que es tan difícil de obtener en países en vías de desarrollo, entre otras causas, por el costo del capital, la tecnología y la escases del ahorro por la mala distribución del ingreso.

Un indicador del desarrollo de la actividad aseguradora en la economía de nuestro país, es el que relaciona el valor de las primas directas con el producto nacional bruto y que se puede analizar en el cuadro No. 1.

Cuadro No. 1
"PARTICIPACION DE LAS PRIMAS DIRECTAS NETAS EN
EL P.N.B. DE EL SALVADOR"
(1970-1981)

(1) <u>AÑOS</u>	(2) <u>PRIMAS DIRECTAS NETAS</u> <u>(MILLONES ₡)</u>	(3) <u>P.N.B.</u> <u>(MILLONES DE ₡)</u>	(4)=(2)/(3) <u>P.D.N./P.N.B.</u> <u>%</u>
1970	26	2.550	1.02
1971	29	2.679	1.08
1972	32	2.855	1.12
1973	37	3.294	1.12
1974	49	3.891	1.26
1975	54	4.409	1.22
1976	70	5.689	1.23
1977	94	7.095	1.32
1978	117	7.562	1.55
1979	134	8.558	1.57
1980	142	8.816	1.61
1981	138	8.653	1.59

FUENTES: Revistas de Estadísticas de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras—años 1970 a 1981. Revistas del Departamento de Investigaciones económicas del B.C.R. de El Salvador de 1970 a 1981.

NOTA: Se han suprimido las cifras de miles de colones.

En 1970 las primas directas netas eran de 26 millones de colones y en 1981 de 138 millones, es decir un poco más de 5 veces las de 1970.

El P.N.B. de 1970 fue de 2550 millones de colones y en 1981 de 8653, correspondiendo esta cifra a un poco más de 3 veces la alcanzada en 1970.

La comparación de las cifras anteriores, nos indica que las primas directas netas crecieron en mayor medida de lo que se incrementó el P.N.B. Siendo esto una muestra de la expansión -- que experimentó en el período, el mercado de seguros salvadoreño.

Las primas directas netas mostraron en dicho período una participación creciente dentro del P.N.B., llegando a representar -- desde el 1.02% en 1970 hasta el 1.61% en 1980. Solamente en -- los años 1975 y 1981 observamos decrementos en relación a los años anteriores. En términos promedios, la relación P.D.N./ P.N.B. para los países desarrollados se sitúa de 4.2% a 7% o más y para los países en proceso de desarrollo, como es el caso de El Salvador, alrededor del 1%. 1/

Es incuestionable que en los últimos tiempos, El Salvador se ha visto presionado por factores internos y externos que limitan su desarrollo económico y social, de tal forma que las operaciones de seguros han resultado influenciadas por la alta siniestralidad experimentada en algunos ramos, por la reducción en el volumen de primas de seguros en otros, por una disminución en las sumas aseguradas (particularmente en los seguros de daños) y restringiendo como consecuencia el ritmo de crecimiento de las inversiones de las compañías de seguros.

1/ FUENTE: ONU-Yearbook of National Accounts-1975 Publicación de la Revista Mexicana de Seguros. Número 374 mayo de 1979 página 9.

De conformidad al Cuadro No. 2, otro índice que nos permite apreciar el efecto del seguro en la infraestructura productiva de El Salvador, es la relación entre los capitales asegurados y el producto territorial bruto.

CUADRO no. 2

"RELACION DE LOS CAPITALES ASEGURADOS CON EL
PRODUCTO TERRITORIAL BRUTO DE EL SALVADOR"
(EN MILLONES DE COLONES)
(1970-1981)

(1)	(2)	(3)	(4)=(2)/(3)
<u>AÑOS</u>	<u>SUMAS O CAPITALES ASEGURADOS</u>	<u>P.T.B. A PRECIOS DE MERCADO</u>	<u>CAPITALES ASEGURADOS/P.T.B. %</u>
1970	2.628	2.571	102
1971	2.996	2.704	111
1972	3.251	2.882	113
1973	3.904	3.332	117
1974	5.292	3.944	134
1975	7.696	4.478	172
1976	9.650	5.706	169
1977	13.936	7.167	194
1978	16.075	7.692	209
1979	18.561	8.619	215
1980	19.046	8.944	213
1981	15.115	8.786	172

FUENTES: Revistas de Estadísticas de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras de El Salvador de los años 1970 a 1981. Revistas del Departamento de Investigaciones Económicas - del Banco Central de Reserva de El Salvador de los años 1970 a 1981.

NOTA: Se han suprimido las cifras en miles de colones.

Este indicador a la vez de mostrarnos la creciente cobertura que el seguro dá a la economía nacional, nos permite apreciar en que medida, el seguro va dando dicha cobertura de acuerdo al crecimiento económico. Según el cuadro anterior vemos que la relación de capitales asegurados entre producto territorial bruto, alcanzó su máxima expresión en 1979 con un porcentaje del 215%, habiéndose más que duplicado el porcentaje de 102% del año de 1970.

En 1970 los capitales asegurados eran de 2628 millones de colones y en 1980 de 19.046 millones, o sea, 7.25 veces los de 1970.

El producto territorial bruto en 1970 fue de 2.571 millones de colones y en 1980 de 8.944 millones, equivalentes a casi 3 veces y media lo obtenido en 1970.

Al comparar las cifras citadas, se observa que el crecimiento de los capitales asegurados, fue mayor que el del producto territorial bruto, de tal forma que las compañías de seguros -- dieron una cobertura creciente a la infraestructura productiva y a un ritmo más acelerado del que aparentemente hubiese resultado necesario, de conformidad al ritmo mostrado en el crecimiento del producto territorial bruto.

En 1980 los efectos de la crisis se hicieron sentir y tanto -- los capitales asegurados como el producto territorial bruto -- experimentaron un bajo incremento y en 1981 en ambos casos -- se dió el único decremento en todo el período analizado, razón por la cual la relación de capitales asegurados entre -- P.T.B. disminuyó al 172%, porcentaje más bajo en los últimos 5 años.

El índice de siniestralidad es otra de las formas en que podemos medir el impacto del seguro en la economía nacional (ver cuadro No. 3).

De conformidad a las cifras mostradas, observamos que la siniestralidad para el seguro de incendio y riesgos conexos se agravó en el año de 1979, llegando a ser hasta del 1.23, es de

CUADRO No. 3

"INDICES DE SINIESTRALIDAD DEL
MERCADO ASEGURADOR SALVADOREÑO"
(1970-1981)

<u>AÑOS</u>	<u>RIESGOS CUBIERTOS</u>			
	<u>INCENDIO Y RIESGOS</u> <u>CONEXOS</u>	<u>AUTOMOTORES</u>	<u>MARITIMO Y</u> <u>TRANSPORTES</u>	<u>OTROS RAMOS</u>
1970 ¹ / _/	0.38	0.60	0.45	0.18
1971 ¹ / _/	0.87	0.62	0.42	1.02
1972 ¹ / _/	0.32	0.64	0.26	0.99
1973 ¹ / _/	0.30	0.64	0.58	0.17
1974 ¹ / _/	0.42	0.69	0.56	0.25
1975 ¹ / _/	0.75	0.72	0.52	0.62
1976 ² / _/	0.69	0.70	0.50	0.57
1977 ² / _/	0.61	0.60	0.50	0.43
1978 ² / _/	0.64	0.60	0.52	0.31
1979 ² / _/	1.23	0.77	1.02	0.26
1980 ² / _/	0.46	0.85	1.10	0.69
1981 ² / _/	0.42	0.56	0.22	0.74

FUENTES: Revistas de Estadísticas de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras de El Salvador de los años 1970 a 1981.

NOTA: En ningún año se incluye en el valor de los siniestros los gastos por ajustes u otros gastos adicionales, representando el valor neto de los siniestros.

¹/_/ Representa la relación de siniestros pagados a primas pagadas

²/_/ Representa la relación (siniestros pagados + Reserva para siniestros pendientes de pago al final del ejercicio - reserva para siniestros pendientes de pago al inicio del ejercicio) ÷ [Primas directas (netas de devoluciones y cancelaciones) + Reserva para riesgos en curso al inicio del ejercicio - reserva para riesgos en curso al final del ejercicio.]

cir, que por cada colón suscrito se pagaron ₡ 1.23 en concepto de daños.

En los años 1980 y 1981 los índices fueron menores para el seguro de incendio (0.46 y 0.42), en vista de que las aseguradoras empezaron a suspender las coberturas de actos maliciosos, huelgas, tumultos, alborotos populares, conmoción civil y explosión; considerando que los hechos de violencia representaban una agravación sustancial en los riesgos mencionados. Por otra parte, hay que tener presente que los capitales asegurados se incrementaron mínimamente en 1980 y decrecieron en 1981, llegando a ser el 79.36% del año anterior; a consecuencia de las empresas que cerraron, suspendieron actividades, disminuyeron sus operaciones, se trasladaron a otros países, no disponían de suficientes recursos económicos, o porque ya no podían obtener las coberturas eliminadas temporalmente.

El seguro de automotores experimentó una drástica siniestralidad de 0.77 en 1979 y de 0.85 en 1980, debido al incremento en los actos delictivos, tales como robos de vehículos, daños maliciosos, etc., bajando a un 0.56 en 1981, por los beneficios de una mejor selección de riesgos, como por los cambios en las políticas de aceptación de los mismos.

Caso similar ocurrió con los riesgos marítimos y de transportes, en que se alcanzaron índices de 1.02 para 1979 y de 1.10 para 1980, con una sensible baja a 0.22 en 1981, por la relativa disminución de las sumas aseguradas, y por los cambios operados en la selección y aceptación de riesgos por parte de las compañías de seguros; quienes en épocas de crisis limitan las coberturas de riesgos agravados, obteniendo un mejor control de la siniestralidad.

En los otros ramos de seguros se observa, que igualmente han soportado una alta siniestralidad en los años 1980 y 1981, que si no es la más alta en el período analizado, no es verdaderamente la deseable. Es así como a grandes rasgos, podemos ver que el seguro contribuye a reponer los bienes que han sido des

truidos y garantiza la continuidad de la producción de bienes y servicios.

b) El efecto en el campo crediticio financiero.

Las empresas de seguro poseen ciertas necesidades técnicas y económicas, que les permiten acumular importantes cantidades en concepto de reservas, que posteriormente son invertidas en la economía nacional.

Es necesario entonces aclarar, que si bien las primas que pagan los asegurados, constituyen una sustracción al consumo y una limitación a la inversión directa individual, la reducción obligada en el nivel general de la demanda de bienes y servicios, es compensada por las empresas de seguros cuando vuelven esos mismos fondos a la comunidad por medio del pago de las indemnizaciones por siniestros y con las inversiones que efectúan en los diferentes sectores económicos del país, generando ocupación, o un incremento en la producción y el ingreso; es decir, que además de resarcir pérdidas, normalmente destinan sus capitales y fondos para colocarlos en actividades económicas ajenas a la propia.

Los fondos que las compañías de seguros invierten, provienen de su propio capital y sus reservas técnicas y matemáticas y para garantizarse de una buena inversión, toman en cuenta lo siguiente: el factor seguridad (o sea no exponer los fondos en algo que pueda menoscabar su valor); la rentabilidad; la diversificación de dichas inversiones en destinos de uso; la liquidez, no comprometiendo fondos que perjudiquen el cumplimiento de sus obligaciones y la adecuada selección de sus oportunidades de inversión. En El Salvador las compañías aseguradoras generalmente invierten en los siguientes rubros:

- 1) bienes inmuebles;
- 2) préstamos hipotecarios y sobre pólizas;
- 3) títulos valores de renta fija, conforme las normas dictadas por la Junta Monetaria, y
- 4) Acciones de sociedades anónimas.

El seguro es un instrumento financiero que principalmente maneja recursos a largo plazo; característica que le permite cierta movilización a un bajo costo social de los medios de producción siniestrados.

Un índice importante para evaluar la contribución de las compañías aseguradoras a la economía nacional, es el que relaciona la inversión efectuada durante el año, con la Inversión Interna Bruta del país para ese mismo año. Lo anterior se puede observar en el cuadro No. 4.

Cuadro No. 4

"PARTICIPACION DE LAS COMPAÑIAS ASEGURADORAS DE EL SALVADOR,
EN LA INVERSION INTERNA BRUTA"
(1970-1981)
(MILLONES DE COLONES)

(1) AÑOS	(2) INVERSION INTERNA BRUTA (I.I.B.) ANUAL A PRECIOS CORRIENTES	(3) INVERSIONES ACUMULADAS DE LAS COMPAÑIAS ASEGURADORAS AL 31-Dic. de e/año	(4) INVERSION ANUAL DE LAS CIAS. DE SEGUROS	(5)=(4)/(2) INVERSION ANUAL CIAS. DE SEGS. INVERSION INTERNA BRUTA
1970	340.6	67.1	6.3	1.85%
1971	421.7	69.3	2.2	0.52%
1972	408.2	76.1	6.8	1.67%
1973	609.0	89.6	13.5	2.22%
1974	892.2	107.0	17.4	1.95%
1975	947.7	122.3	15.3	1.62%
1976	1.119.5	152.7	30.4	2.72%
1977	1.678.7	178.6	25.9	1.54%
1978	2.005.7	181.1	2.5	0.125%
1979	1.435.9	237.6	56.5	3.93%
1980	896.4	199.1	(38.5)	-
1981	1.083.0	248.7	49.6	4.58%

Fuentes: Revistas de Estadísticas de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras de El Salvador años 1970 a 1981.

Revistas del Departamento de Investigaciones Económicas del Banco Central de Reserva de El Salvador, años 1970 a 1981.

En el año de 1971, la participación de la inversión anual de las compañías de seguros en la I.I.B. era del 0.52% y en 1981 alcanzó su mejor contribución con un 4.58%; lo cual indica, que a pesar de la crisis prevaleciente, las compañías aseguradoras mantuvieron un relativo mayor financiamiento que en otros años. Se observa también que dicho índice no tiene un comportamiento definido, por ejemplo en 1970 fue de 1.85% y en 1971 de 0.52%; en los siguientes años se incrementa en unos, para caer nuevamente en otros, hasta llegar a 0.125% en 1978 y al caso extremo en el año de 1980, en el que la I.I.B. tuvo un decremento -- al igual que la inversión anual de las compañías aseguradoras; como consecuencia de la incertidumbre que en general prevalecía y que incidió para que su participación en la I.I.B. fuese negativa.

En 1971 las inversiones acumuladas de las compañías de seguros eran de 69.296.000 colones y en 1981 de 248.682.000, cifra que fue un poco más de tres veces y media la inversión de 1971; -- siendo los préstamos hipotecarios los que mayores fondos absorvieron.

Normalmente, el volumen de inversiones de una empresa aseguradora debe de guardar una adecuada relación con el monto de su capital y reservas, o dicho de otro modo, a mayor capital y -- reservas, mejores posibilidades de alcanzar óptimos niveles de inversión. Es oportuno mencionar, que a su vez las reservas -- técnicas y matemáticas se incrementan de acuerdo a la demanda de seguros, y que ante una expansión de la demanda, las reservas se expanden, y ante una contracción, éstas tienden a reducirse, o a lo sumo a mantenerse en un intervalo cercano a su -- nivel anterior; en particular sujeto al tipo de seguro afectado, ya que no todos los seguros acumulan los mismos porcentajes de reservas.

Según se indica en el cuadro No. 5, en el año de 1970 el total de inversiones correspondía al 87% del capital y reservas.

En 1977 se alcanzó el máximo porcentaje de 99.44%, el cual vi no a deteriorarse seriamente en 1980 con un 72.63%, (producto de la crisis del momento) y que en 1981 mejoró, llegándose a obtener el 86.11% representativo de una recuperación apreciable.

Después del análisis efectuado, se puede comprender que las - reservas no sólo le dan solidez a las empresas aseguradoras, - sino que además favorecen el financiamiento y desarrollo de - las actividades productivas, tan indispensables dentro del -- proceso de desarrollo económico de un país, cumpliendo el se- guro como consecuencia con una importante función, al operar como un efectivo instrumento de fomento del ahorro para la ca- nalización a la inversión a largo plazo.

Cuadro No. 5

"COMPORTAMIENTO DE LAS INVERSIONES RESPECTO AL CAPITAL Y RESERVAS
DE LAS COMPAÑÍAS DE SEGUROS DE EL SALVADOR DE 1970 a 1981"
(EN MILLONES DE COLONES)

(1) <u>AÑOS</u>	(2) <u>TOTAL DE INVERSIONES</u>	(3) <u>TOTAL DE LAS RVAS. TECNICAS Y MAT., CAP. Y RVAS DE CAP.</u>	(4)=(2)/(3) <u>TOTAL DE INVERSIONES CAPITAL Y RESERVAS</u>
1970	67	77	87.01
1971	69	84	82.14
1972	76	89	85.39
1973	89	101	88.12
1974	107	114	93.86
1975	122	128	95.31
1976	152	154	98.70
1977	178	179	99.44
1978	181	210	86.19
1979	237	260	91.15
1980	199	274	72.63
1981	248	288	86.11

FUENTE: Revistas de Estadísticas de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras de El Salvador de los años 1970 a 1981.

Uno de los efectos más significativos del seguro en el campo crediticio-financiero, es el de apoyar el ahorro interno, lo cual se puede apreciar en las cifras mostradas en el cuadro No. 6.

Cuadro No. 6

"AHORROS GENERADOS POR LAS COMPAÑIAS DE SEGUROS Y DE CAPITALIZACION
DE EL SALVADOR"
(1970-1981)
(EN MILLONES DE COLONES)

(1) <u>AÑOS</u>	(2) <u>AHORRO TOTAL DEL SECTOR</u> <u>FINANCIERO NACIONAL 1/</u>	(3) <u>AHORRO DE LAS COMPAÑIAS</u> <u>DE SEGUROS Y DE</u> <u>CAPITALIZACION</u>	(4)=(3)/(2) <u>% DE PARTICIPACION DE LAS CIAS.</u> <u>DE SEGS. Y DE CAP. EN EL AHORRO</u> <u>TOTAL DEL SECTOR FINANCIERO NAC.</u>
1970	478.3	57.9	12.10
1971	529.3	60.4	11.42
1972	590.5	63.2	10.70
1973	724.2	69.2	9.55
1974	824.5	75.3	9.13
1975	1.030.5	85.9	8.34
1976	1.292.9	100.7	7.79
1977	1.653.9	115.5	6.98
1978	1.192.9	180.2	15.10
1979	1.980.2	196.5	9.93
1980	2.088.8	237.8	11.38
1981	2.350.6	246.1	10.47

1/ Se considera Ahorro en el Sector Financiero Nacional, el capital puesto a disposición de Bancos y otras Instituciones, semi-estatales y privadas consideradas como Instituciones de Crédito u Org. Aux. por la ley respectiva, destinado a obtener utilidades directa o indirectamente mediante la ganancia de intereses. En consecuencia, este ahorro está formado por capitales provenientes directamente del público en general y excluye el capital puesto a disposición de dichas Instituciones por parte de ellas.

FUENTES: Revistas de Estadísticas de la Superintendencia de Bancos y otras Instituciones Financieras de El Salvador de 1970 a 1981

El total de ahorros producidos por las compañías de seguros y de capitalización de El Salvador, está conformado en su mayoría, por el monto de las reservas Técnicas y Matemáticas constituidas por dichas empresas, en un porcentaje que oscila entre el 95% y 97%.

Como se puede apreciar en el cuadro No. 6, el ahorro proveniente de las empresas aseguradoras, a pesar de no ser instituciones que perciben ingresos en concepto de depósitos a plazos o de ahorros y que paguen intereses al público, representa un porcentaje, que aunque no elevado, si corresponde a una razonable y oportuna participación dentro del ahorro interno del país y que necesariamente canalizado a los sectores productivos estimula el desarrollo de la economía nacional.

c) El efecto en el ámbito social.

La sociedad en general es la principal beneficiada de los efectos del seguro, los cuales se ponen de manifiesto en distintas formas y según el tipo de seguro, pero que evidentemente conllevan el propósito de garantizarle al hombre una existencia menos azarosa, tanto en su calidad de ente económico individual, como de organizador de la producción de bienes y servicios.

El seguro contribuye a estabilizar el consumo, en dos formas:

1) Al mantener las rentas derivadas de los bienes de capital que han sido repuestos, y 2) Manteniendo los ingresos del grupo familiar o beneficiarios de los trabajadores indemnizados por muerte, enfermedad o accidentes personales.

Sin lugar a dudas el seguro ejerce su influencia igualmente en el nivel de empleo de la población, pero cuantitativamente es un asunto complejo de determinar; lo.) por la insuficiente información estadística de que se dispone, 2o.) porque, por su efecto multiplicador en los distintos ordenes de la actividad económica, su influencia indirecta en el mantenimiento de los niveles de empleo y la creación de nuevas plazas se vuelve ---

difícil de valorizar con exactitud.

En El Salvador no se poseen cifras estadísticas que nos puedan indicar, cual es el número de personas que trabajan para la totalidad de empresas aseguradas o que número ha resultado favorecido al continuar su actividad laboral después de -- ocurrido un siniestro; sin embargo a falta de dicha información, sabemos que de 5.825 pólizas de incendio y riesgos conexos vigentes al 31 de diciembre de 1981 1/, 1.080 correspondían a riesgos industriales y 2.528 a riesgos comerciales; de los cuales, 105 riesgos industriales y 223 comerciales sufrieron siniestros, habiéndoseles garantizado a los trabajadores de dichas industrias o comercios, su permanencia en sus puestos de trabajo como consecuencia de las indemnizaciones pagadas. Por otra parte, la misma existencia de las compañías de seguros exige de cierta cantidad de personas en posiciones administrativas, técnicas, de ventas, etc., constituyéndose de esta manera en una fuente de adicionales oportunidades de trabajo, que favorecen el crecimiento de las actividades económicas del país.

En 1981, las empresas de seguros salvadoreñas pagaron a sus -- 1.591 empleados, entre vendedores y personal administrativo, -- el valor de \$ 1.689.314.00 en concepto de salarios y comisiones; a médicos y laboratoristas la cantidad de \$ 150.240.00, -- por honorarios correspondientes a exámenes de los asegurados en el ramo de vida, y en total \$ 16.649.813.00 en concepto de comisiones pagadas a corredores de seguros y agentes vendedores en general (incluidos los vendedores con carácter de empleados).

Indudablemente, el Estado es el principal impulsor de la seguridad social; sin embargo, el seguro privado coadyuva en tan

1/ FUENTE: Revista de estadística de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras de El Salvador de 1981.

importante labor, protegiendo adicionalmente a la fuerza laboral por medio del seguro colectivo de vida y a la vez su patrimonio familiar con el seguro de deuda, el cual garantiza a los dependientes que sobreviven al jefe de familia, el derecho a habitar y poseer en propiedad su vivienda, aún sin estar pagada totalmente. En nuestro país, al 31 de diciembre de --- 1981 1/, se encontraban en vigor 911 contratos de seguro colectivo de vida, que amparaban a 142.073 trabajadores por----- \$ 1.722.374.605.00, suma asegurada que corresponde al ----- 508.05% del monto asegurado en 1972, y con un número superior de trabajadores asegurados de 49.235 respecto al mismo año. - Al 31 de diciembre de 1981 1/, estaban en vigor 803 pólizas - de seguro de deuda con un monto asegurado de \$ 144.610.003.00. De esta manera se puede tener una aproximación del efecto que surte el seguro protegiendo el valor económico del trabajador, como también la solvencia crediticia y estabilidad de su grupo familiar; situaciones que contribuyen evidentemente al desarrollo social de la población.

d) El efecto en el sector externo.

Las frecuentes cifras negativas en la Cuenta de Servicios de la Balanza de Pagos, se pueden considerar como uno de los indicadores que reflejan el grado de dependencia del exterior - de los países subdesarrollados.

El seguro forma parte del sector servicios y debido a que este sector se encuentra en cierta dependencia de los sectores agropecuario y manufacturero, el relativo crecimiento de la actividad aseguradora depende del desarrollo de éstos últimos. En las economías poco desarrolladas, dichos sectores no evolucionan adecuadamente, razón por la cual, el seguro no tiende a expandirse como ocurre en los países industrializados y con 1/ FUENTE: Revista de estadísticas de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras de El Salvador de 1981.

secuentemente se pueden observar los resultados poco atractivos que arroja la Cuenta de Servicios.

El seguro, a pesar de la clara dependencia del reaseguro hacia el mercado internacional, por lo general no presenta saldos negativos de gran impacto en la Balanza de Pagos y la razón por la cual los países, en términos comparativos, muestran cifras de distinta importancia, es porque usualmente tienen distintos niveles de crecimiento económico, que dependen en parte de sus recursos potenciales y de su origen y evolución histórica.

El Salvador no es una excepción entre los países sub-desarrollados y durante el período de 1970 a 1980 reportó las cifras que se mencionan en el cuadro No. 7, en las cuales se puede ver el comportamiento del seguro dentro de la cuenta de servicios.

Es evidente que en ningún año del período analizado se obtuvo superavit. El déficit producido por los seguros es uno de los de menor importancia y muy por debajo del de los mostrados por otras cuentas, tales como las de Viajes e Ingresos de Inversiones Internacionales (ver anexo No. 2).

La cuenta de Fletes y Seguros sobre importaciones es una de las más deficitarias y ampara todos los pagos hechos a transportistas internacionales de mercancías importadas, así como los seguros contratados directamente en el extranjero (cuando se suscriben los pedidos de mercaderías a importar).

En los años 1979 y 1980, los seguros no produjeron déficit; esto como consecuencia de que en dichos años, la siniestralidad experimentada fue más elevada que la de los años anteriores y se obtuvieron ingresos adicionales en concepto de siniestros recuperados por reaseguro cedido. En el período de 1970 a 1978, el déficit promedio producido por los seguros, fue de 3% y en el año de 1972 se produjo el más alto déficit del mismo período, con un porcentaje del 4.50%.

Estos porcentajes desde luego, se podrían incrementar un poco,

CUADRO No. 7
"EL SEGURO EN LA CUENTA DE SERVICIOS DE LA BALANZA
DE PAGOS DE EL SALVADOR"
 (1970-1980)
 (SALDOS ANUALES EN MILES DE COLONES)

(1) <u>AÑOS</u>	(2) <u>FLETES Y SEGUROS</u> <u>S/IMPORTACIONES</u>	(3) <u>SEGUROS (EXCEPTUANDO</u> <u>LOS DE MERCANCIAS)</u>	(4) <u>TOTAL</u> <u>DEFICIT</u>	(5)=(3)/(4) <u>PARTICIPACION DEL SEGURO</u> <u>EN EL DEFICIT</u> <u>%</u>
1970	(48.687)	(5.215)	(117.436)	4.44
1971	(56.275)	(3.614)	(123.406)	2.93
1972	(71.864)	(5.792)	(128.704)	4.50
1973	(85.132)	(6.979)	(190.173)	3.67
1974	(104.102)	(9.488)	(237.516)	3.99
1975	(120.034)	(9.877)	(256.727)	3.85
1976	(139.374)	(1.857)	(241.124)	0.77
1977	(174.331)	(5.584)	(303.171)	1.84
1978	(194.933)	(4.838)	(469.235)	1.03
1979	(215.142)	27.889	(518.999)	--
1980	(162.815)	7.470	(491.773)	--
TOTAL	(1,372.689)	(17.885)	(3,078.264)	--

FUENTES: Revistas del Departamento de Investigaciones económicas del Banco Central de Reserva de El Salvador de los años 1970 a 1980.

si se incluyesen los seguros sobre importaciones, que están considerados en la cuenta de fletes.

Difícilmente puede un país en vías de desarrollo limitar la dependencia internacional del reaseguro, si no limita antes su dependencia de otros aspectos de la economía; sin embargo los mercados nacionales de seguros, pueden hacer esfuerzos orientados a disminuir dicha dependencia, a niveles que razonablemente puedan contribuir a mejorar los resultados de la Balanza de Pagos.

La forma principal en que el seguro manifiesta su dependencia internacional, es a través del reaseguro, en virtud de que, el reaseguro es el sistema mediante el cual las empresas aseguradoras distribuyen entre otras, ya sean del mismo o de otros -- países, los riesgos cubiertos; a fin de garantizar una equilibrada participación de todos los países del mundo en las pérdidas acaecidas. En el mercado salvadoreño, normalmente casi la totalidad de pólizas suscritas por las compañías, son participadas a las compañías reaseguradoras en el exterior, de acuerdo a los porcentajes fijados en los respectivos contratos de reaseguro, siendo esta mecánica la usual en todos los países como el nuestro.

La diferencia entre los países industrializados y los subdesarrollados consiste, entre otras causas, en que los primeros -- por su mismo desarrollo económico, están en condiciones de absorber mayores cantidades en concepto de sumas aseguradas y por lo consiguiente tienen una más significativa capacidad de retención, lo cual aunque no los libera de ser dependientes del exterior, hace que dicha dependencia sea menor.

Los países subdesarrollados por su parte, no han creado la suficiente capacidad reaseguradora, que les faculte a retener -- algo más de las elevadas responsabilidades de sus propias economías; debido en algunos casos, a la inexistencia de leyes -- adecuadas, a sus grandes limitaciones financieras y al escaso desarrollo alcanzado consecuentemente en la actividad reaseguradora.

y otras que quebraron por diversas circunstancias; durante los últimos años se ha observado a nivel internacional la fundación de muchas compañías de reaseguro. En El Salvador casi todas las compañías de seguros están autorizadas para operar el reaseguro, sin embargo hay un escaso desarrollo en este -- campo y hasta el momento no se cuenta con una compañía reaseguradora nacional dedicada exclusivamente a esta actividad. En la práctica todas las compañías que se dedican al seguro o al reaseguro, deben de observar el cumplimiento de ciertos -- principios. Los principios básicos que rigen para la existencia del seguro, son aplicables al reaseguro, aún cuando éste posee sus propias características especiales. Dichos principios son:

- a) La existencia de un interés asegurable;
- b) Máxima buena fé (Uberrimae Fide);
- c) Debe ser de indemnización, y
- d) El objeto asegurado debe existir al inicio del contrato.

Interés asegurable: para poder asegurar es necesario que el -- riesgo bajo el cual se dá cobertura a un bien, amenace con -- una pérdida material a su dueño. Las compañías de seguros por el mero hecho de emitir una póliza, tendrían una pérdida si -- el objeto asegurado sufriera algún daño, de tal forma que su responsabilidad se limita a la suma asegurada en dicha póliza. Para efectos de reaseguro si la póliza emitida es de automotores deberá reasegurarse bajo este riesgo y no de otro, como -- navegación, incendio o robo.

Máxima buena fé: debido a que el asegurador debe actuar con -- honestidad ante el reasegurador, en igual forma que el asegurado ante el asegurador, es que la relación entre la compañía cedente y el reasegurador debe caracterizarse por la más absoluta buena fé. Este principio es de validez universal y aplicable a todo contrato de seguro y reaseguro.

Indemnización: en el aspecto puramente técnico del negocio, -- el reasegurador se obliga a seguir la suerte del asegurador y

CAPITULO II

CONCEPTO Y METODOS DE REASEGURO

10. CONCEPTO DEL CONTRATO DE REASEGURO

1.1 Naturaleza del reaseguroA- Orígenes, antecedentes y generalidades

Los orígenes del reaseguro se remontan al año 1370 en Europa, cuando se emitió una póliza de seguro marítimo para un viaje de Génova a Slys y el trayecto más peligroso entre Cádiz y Slys fue reasegurado. En las ordenanzas de Luis XIV de Francia publicadas en 1681, se hace referencia igualmente al reaseguro, aunque de manera indirecta. Los primitivos convenios de reaseguro se llevaron a cabo en forma facultativa, o sea, - que las compañías aseguradoras no disponían de contratos automáticos que les dieran alguna capacidad fija de suscripción y todo seguro que ameritaba de reaseguro tenía que ser ofrecido a otra aseguradora, quedando a facultad de ésta última, el -- aceptarlo o no. Con el desarrollo industrial y comercial del siglo XIX se multiplicaron las transacciones económicas y el sistema de colocación facultativa se volvió sumamente engorroso, lo cual vino a favorecer el advenimiento del reaseguro a base de contratos automáticos. Las crecientes necesidades de aseguramiento y la competencia entre las compañías de seguros se intensificaron y esto llevó a la creación de las compañías profesionales dedicadas exclusivamente al reaseguro. La primera compañía profesional de reaseguro fue la Cologne Reinsurance Co., proyectada en 1842 y puesta a funcionar diez años después.

En 1873 se fundó la Compañía Suiza de Reaseguros y en 1907 la Mercantile and General, compañía inglesa que funciona aún en la actualidad. En la misma época y posteriormente surgieron - otras compañías en distintos países, unas que todavía existen

si este paga un siniestro que esté debidamente amparado en la póliza, será responsable de participar en dicha pérdida, en el porcentaje que le corresponde en el respectivo contrato de reaseguro, o sea, que el indemnizar es parte de la naturaleza misma del contrato.

El objeto asegurado debe existir al inicio del contrato: El -- asegurador, para poder emitir una póliza de seguro necesita, -- que al inicio de la vigencia del seguro, se pueda determinar objetivamente la existencia del bien o persona a asegurar; si estos no existen, obviamente no se podrá extender la póliza y como consecuencia lógica no hay reaseguro, porque la póliza es la base del contrato de reaseguro.

La naturaleza inherente al reaseguro lo hace poseer algunas características en particular, que permiten que el seguro manifieste su actual grado de desarrollo. Dichas características se relacionan con lo siguiente:

a) Permite flexibilidad en las transacciones de seguros.

Es responsabilidad de los reaseguradores ofrecer toda la flexibilidad posible a los aseguradores en los convenios de reaseguro, con el objeto de satisfacer ágilmente las necesidades del público. Esta característica es posible por las ventajas que permiten el cálculo de probabilidades y la Ley de los grandes números.

a.1) División de los riesgos.

La operación de reaseguros se lleva a cabo sobre la base de -- que los riesgos, que exceden los límites de suscripción de las compañías de seguros, son cedidos a uno o más reaseguradores, -- según sus propios criterios de aceptación y los tipos de riesgos de su preferencia.

Sin esta característica el seguro no tendría la flexibilidad indispensable para poder llevar a cabo su función.

a.2) Tratados para aceptación de reaseguro.

El crecimiento y desarrollo de las distintas actividades económicas, de una sociedad en evolución constante, se ha identifi-

cado progresivamente con nuevas y más numerosas necesidades de coberturas, para las cuales se han requerido procedimientos - menos detallados y laboriosos. Ante tal fenómeno han surgido - en diversas formas los tratados de reaseguros, consistiendo éstos, en contratos entre las compañías aseguradoras o cedentes y las reaseguradoras, en los cuales se convienen los límites - máximos de aceptación automática de reaseguro para determina-- dos riesgos, garantizándose de esta manera la flexibilidad en la suscripción de seguros.

b) El carácter internacional del reaseguro.

Esta característica se la confiere al reaseguro, el hecho de - ser una actividad económica de tipo universal, que relaciona a las compañías de seguros y reaseguros a través de todo el mun-- do.

c) El problema de los cúmulos.

Las instituciones de seguros se ven expuestas a los problemas que representan las acumulaciones de riesgos y las catástro--- fes. El reaseguro a base de tratados ofrece una alternativa pa-- ra resolver tan delicado problema, en vista de que contribuye a equilibrar los efectos de la siniestralidad ocasionada por - eventos relacionados con guerras, conmociones y desastres por fenómenos naturales.

d) El carácter profesional de las compañías de reaseguro.

La misión de ayudar y estimular a las compañías aseguradoras - corresponde a las reaseguradoras y esto solo es posible, si estas últimas desarrollan una actividad eminentemente profesional; que permita a las aseguradoras el adecuado desarrollo de la sus-- cripción de seguros, la cobertura al mayor número de riesgos po-- sibles y que en síntesis, propicie la expansión, equilibrio y - flexibilidad de las carteras de dichas compañías.

Para tener una idea de como se integra el mercado de reaseguros, podemos ver que este responde a los siguientes tipos de empre-- sas:

= Compañías aseguradoras nacionales.

Son aquellas que además de suscribir negocios directos, eventualmente aceptan reaseguros de otras compañías.

Existen además, compañías subsidiarias de compañías directas, dedicadas al reaseguro y que normalmente retroceden a éstas - los negocios aceptados; siendo su objetivo el ejercer la reciprocidad por sus propios reaseguros.

= Reaseguradoras profesionales o especializadas.

Estas compañías son las que han sido constituidas exclusivamente para reasegurar, retroceder o aceptar por retrocesión y que únicamente se entienden con compañías aseguradoras o corredores de seguros y reaseguros.

= Compañías aseguradoras y reaseguradoras internacionales.

Son aquellas cuyos intereses van sustancialmente más allá de - sus países de origen y que pueden ser estatales o privadas, -- con oficinas establecidas en las principales ciudades del mundo, y que aceptan reaseguro de cualquier región geográfica, toda vez que les sea propuesto por un corredor de Londres o de - una gran ciudad.

= "Lloyd's" de Londres.

Esta es una organización estructurada muy singularmente y que no tiene semejanza alguna con las tradicionales compañías de - seguros o reaseguros.

Está formada por más de 340 sindicatos o grupos, que representan a más de 15.000 suscriptores, cada uno de los cuales es -- responsable por si mismo y ninguno por los demás, en los seguros o reaseguros suscritos por los "Underwriters" a nombre de - los respectivos sindicatos. Solamente los corredores autorizados por el Comité de "Lloyd's" pueden efectuar negocios de seguros y reaseguros con dicha organización.

= "Pools".

Son asociaciones o consorcios formados por distintas compañías de seguros con el fin de aceptar el reaseguro de ciertos riesgos y que las compañías asociadas transfieren a éste, en su totalidad o en un porcentaje convenido previamente, para luego -

recibir la retrocesión sobre los mismos, o bien para pasar directamente sus seguros al "Pool" y recibir posteriormente sus participaciones por reaseguro. Los "Pools" pueden ser estatales o privados y generalmente son constituidos para aceptar los riesgos excluidos de los contratos automáticos, o riesgos grandes y azarosos, y no hay prácticamente un límite para su formación.

Después de haber brevemente mencionado, algunos aspectos vinculados con el reaseguro se puede observar que la naturaleza de éste, se encuentra estrechamente relacionada con la del seguro.

B- Factores que caracterizan la naturaleza del reaseguro.

El profesor Prölss ^{1/}, al analizar los factores o riesgos que influyen en el resultado del reaseguro, dá una explicación de la naturaleza del mismo.

Dicha explicación se podría reducir a lo siguiente:

a- Riesgos derivados del asegurado (riesgo original).

Estos son: el riesgo técnico que se corre al expedirse la póliza de seguro, y el contractual, que podría ser por ejemplo, el de una reclamación fraudulenta o dolosa. Ambos están amparados en la cláusula de "Comunidad de Suerte" del contrato de reaseguro.

b- Riesgos derivados del asegurador o del reasegurador.

La poca diligencia, ineptitud, métodos de selección inadecuados, siniestros pagados indebidamente, una producción incontralada, etc., por parte del asegurador, son todos factores que influirán en los resultados del reaseguro. Sin desestimar por su puesto que el riesgo moral mal conducido puede perjudicar tanto al asegurador como al reasegurador.

c- Riesgos independientes de la voluntad de las partes contratantes.

^{1/} El Reaseguro de los Ramos Generales, Servicio de Colaboración Técnica de la Compañía Suiza de Reaseguros, Tercera Edición, Zurich 1978, páginas 30 a 34.

El riesgo monetario afecta a aseguradores y reaseguradores, y está ligado a las inesperadas fluctuaciones monetarias que ejercen un desajuste no siempre previsto en los cálculos previos - del reasegurador; otra manifestación de este riesgo es el de la inflación, que afecta tanto a las inversiones, como a las estadísticas de primas, siniestros y costos, restándoles representatividad; las transferencias internacionales, igualmente son expuestas a este riesgo, porque en muchos países los controles de divisas son bien rigurosos y no agilizan las transacciones entre aseguradores y reaseguradores, y una última implicación de este riesgo, se refiere al depósito obligado de las reservas técnicas, debido a que el reasegurador no puede en estos casos invertirlas libremente en otros proyectos.

El riesgo fiscal se presenta más incisivamente en países que por sus limitados presupuestos, aplican impuestos tanto a aseguradores, como a reaseguradores.

d- Riesgos inherentes a la actividad reaseguradora.

El reasegurador se ve expuesto al riesgo de ser afectado por la acumulación de participaciones sobre los riesgos que acepta. Si no cuenta con una organización estructurada adecuadamente, que le facilite el control de esta situación, corre el riesgo de quebrar, como ya ha ocurrido en varias ocasiones, con reaseguradores que no tomaron las providencias a este respecto.

Por otra parte, en caso de quiebra de la aseguradora, la reaseguradora será responsable ante ésta, hasta las últimas consecuencias de su gestión técnica y en ningún caso participará en las responsabilidades comerciales, de la misma hacia sus proveedores, si los tuviere al momento de la quiebra.

1.2 Definición del reaseguro

El reaseguro al equilibrar los resultados de las carteras de las compañías de seguros, por la dispersión de los riesgos y el pago de su participación en los siniestros, desempeña una función de protección a:

- a- Los asegurados, porque minimiza las variaciones bruscas en el costo de las primas;
- b- A los accionistas de las compañías de seguros, garantizándoles un rendimiento estable sobre su capital social;
- c- Al personal de las Compañías de Seguros, permitiéndoles obtener y mantener sus puestos de trabajo.

Siendo tan compleja la función del reaseguro y tan vital para las compañías de seguros, a quienes ayuda a neutralizar los efectos de los cambios en el quehacer económico, en el sector social y en la misma técnica aseguradora, se constituye en algo sujeto de diversas interpretaciones, cuando se le trata de definir.

El art. 779, apartado 1, del Código de Comercio Alemán, lo define así: "El reaseguro es el seguro del riesgo asumido por el asegurador". 1/

El profesor Manuel Samaniego dice: "El reaseguro es un método por el cual el asegurador distribuye sus riesgos, cediendo parte de los mismos a otro asegurador o a un reasegurador con el fin de reducir la cantidad de su pérdida posible". 2/

J. Hémard en su libro "Theóorie et. pratique des assurances - terrestres" define el reaseguro así:

"El reaseguro es una operación por la cual una parte, el asegurado, mediante una remuneración, la prima se hace prometer para sí mismo o para un tercero, en caso de la realización de un riesgo, una prestación por otra parte, el asegurador, quien, - asumiendo un conjunto de riesgos, los compensa conforme las leyes de la estadística" 3/.

1/ El Reaseguro de los Ramos Generales, Cía Suiza de Reasegu-
ros, 1978, página 30.

2/ Manuel Samaniego, El Reaseguro En Venezuela, 1978, pág. 33.

3/ El Reaseguro de los Ramos Generales, Servicio de Colabora-
ción Técnica de la Cía Suiza de Reaseguros, 1978 pag. 13.

En otras palabras, una definición muy generalizada del reaseguro podría expresarse así: Es el sistema mediante el cual las -- compañías de seguros o cedentes, transfieren toda o parte de su responsabilidad sobre los riesgos cubiertos en la póliza de seguro, a otra u otras aseguradoras o reaseguradoras, a efecto de resarsirse en la proporción transferida, de cualquier pérdida -- probable en el interés económico asegurado.

1.3 Aspectos legales del contrato de reaseguro.

Según C.E. Golding "Una transacción de reaseguro es un convenio celebrado entre dos partes llamadas, respectivamente, la -- compañía cedente y el reasegurador, por medio del cual la compañía cedente conviene ceder y el reasegurador conviene aceptar -- una cierta participación fija en un riesgo bajo los términos -- descritos en el convenio". 1/ Jurídicamente, este convenio es un contrato que se basa en las disposiciones señaladas en nuestros Códigos y leyes acerca del contrato y, técnicamente, por -- tener su origen en el seguro, debe cumplir además, como ya se -- ha mencionado, con algunos principios y características propias del seguro. Cuando el reaseguro dá cobertura a una póliza de se -- guro, puede expresarse en una póliza de reaseguro, pero si ampa -- ra a varias pólizas, puede hacerse mediante un contrato.

La naturaleza asegurativa del seguro y el reaseguro requieren de la participación de ciertos elementos o partes, que son necesarios para la existencia de los contratos de seguro y reaseguro. Considerando que el reaseguro no es más que el seguro de un seguro, estas partes son: por el lado del seguro, un asegurado y un asegurador y por el lado del reaseguro, también un -- asegurado y un asegurador; con la diferencia de que para el reaseguro, el asegurado es la compañía cedente o asegurador -- original, y el asegurador, es el mismo reasegurador, que asegu -- ra la póliza o conjunto de pólizas emitidas por la compañía --

1/ C.E. Golding, Ll. D.F.C. I.I., Leyes y Prácticas del Reaseguro, 1965, página 15.

aseguradora o cedente, mediante una póliza de reaseguro o un contrato.

O sea, que para que haya reaseguro, debe antes existir una póliza de seguro, siendo ésta, como dice Golding, "La clave de la naturaleza verdadera de un reaseguro". 1/

Sin embargo, el asegurado según la póliza original, por no tener ningún interés en el reaseguro, no puede reclamar directamente al reasegurador y éste debe pagar única y exclusivamente su parte en cualquier siniestro que sufra el asegurado, a la compañía cedente o aseguradora, quien en forma directa deberá indemnizar a sus asegurados.

Al respecto, el Código de Comercio de El Salvador, en el artículo No. 1500 dice lo siguiente: "El asegurado directo y el beneficiario no tendrán acción alguna contra el reasegurador. El reasegurador no podrá oponer a aquellos excepción alguna derivada del reaseguro, aún contra pacto expreso en contrario". 2/ El asegurador debe pagar las pérdidas acaecidas y cubiertas en la póliza de seguro, independientemente de que el reasegurador le haya pagado o nó, a él, su participación de acuerdo al contrato de reaseguro.

La naturaleza asegurativa del reaseguro, requiere no solo de las partes o elementos personales del contrato, sino que también de otros elementos que se mencionan a continuación:

	<u>Seguro</u>	<u>Reaseguro</u>
Causas del Contrato	- Eliminación de un daño fortuito que afecta a un interés económico del asegurado, a cambio de una prima (de seguro)	- Eliminación de un daño fortuito que afecta a un interés económico (póliza) del asegurado (reasegurado) a cambio de una prima (de reaseguro)

1/ C.E. Golding, LL. D.F.C.I.I., Leyes y Práctica del Reaseguro, 1965, página 15.

2/ Código de Comercio de El Salvador.

	<u>Seguro</u>	<u>Reaseguro</u>
Elementos Contractuales	- Prima (de seguro)	- Prima (de reaseguro)
	- Interés (asegurado)	- Interés (reasegurado)
	- Riesgo (asegurado)	- Riesgo (reasegurado)
	- Valor del contrato (suma asegurada)	- Valor del contrato (suma reasegurada)

	<u>Seguro</u>	<u>Reaseguro</u>
Otros Elementos	- Aleatorio (dependiente de un suceso fortuito)	- Aleatorio (dependiente de un suceso fortuito)
	- Bilateral	- Bilateral
	- De duración (vigencia de la póliza)	- De duración (vigencia del contrato)
	- Regido por la buena fé contractual	- Regido por la buena fé contractual.

Dentro de los elementos contractuales, tenemos que, el riesgo reasegurado es la posibilidad de una disminución del patrimonio de la compañía cedente o asegurador original, por haber tenido que indemnizar a un asegurado de conformidad a su póliza de seguro.

El riesgo asegurado es distinto del reasegurado, porque el del seguro consistirá en la posibilidad de que se produzca un daño al asegurado y el del reaseguro es la posibilidad de que se disminuya el patrimonio del reasegurado por la indemnización pagada al asegurado.

La compañía cedente al reasegurarse, está buscando protegerse contra la deuda que nacerá de su patrimonio representada por la obligación de indemnizar a su asegurado. Ello quiere decir, que el objeto sobre el que recae el interés del asegurador es su patrimonio y como en definitiva es el único bien protegido por el reaseguro, el interés reasegurado recaerá siempre sobre dicho patrimonio, cualquiera que sea la forma que adopte el reaseguro. El valor del interés reasegurado corresponderá a la suma asegu

rada según la póliza de seguro original (seguro reasegurado), y la suma reasegurada, será el límite máximo fijado en el contrato de reaseguro, el cual en caso de siniestro garantizará al --asegurador, el resarcimiento de los daños sufridos en su patrimonio hasta la cuantía o límite de dicha suma.

El contrato de reaseguro es bilateral, porque de él nacen en reciprocidad dos obligaciones principales; pagar la prima por parte del reasegurado y la indemnización por parte del reasegura--dor. La primera exigible desde el momento en que se perfecciona el contrato y la segunda, desde el momento en que se produce el siniestro.

Es oneroso porque tanto el reasegurado como el reasegurador esperan obtener una prestación de la otra parte, bien en forma de indemnización que podrá exigir el reasegurado, o el pago de la prima de éste último al reasegurador, y es aleatorio, porque --del contrato de reaseguro nacen obligaciones para las dos par--tes, sin que ninguna de ellas sepa si se verá obligada a cum---plirlas; dado que la obligación de indemnizar del reasegurador, se subordina a que el reasegurado indemnice a su asegurado y esto es algo que está revestido de la incertidumbre natural de --los acontecimientos fortuitos.

1.4 Concepto

Desde el punto de vista económico, el reasegurar tiene por objeto hacer una cesión al reasegurador, de todo o parte del seguro cubierto por el asegurador, siendo ésta una manera tradicional y correcta de interpretar el problema. Sin embargo, jurídicamente hemos visto que el asegurador no cede el contrato de seguro, ni el mismo riesgo asegurado, lo que pretende con el reaseguro es buscar una cobertura que le proteja frente a la deuda que en su patrimonio nacerá, en el caso de verse obligado a pagar la -indemnización de un siniestro, que él en su calidad de asegura--dor, al no tener reaseguro, tendría que asumir totalmente.

Lo anterior se puede comprender, por el hecho siguiente: Si el asegurador cediera al reasegurador cualquiera de sus derechos y

obligaciones ante el asegurado, sería necesaria una notificación del asegurador al asegurado, informándole de ésta situación, para dar de esta forma origen a una relación jurídica entre el asegurado y el reasegurador; lo cual es desvirtuado en la práctica por el reaseguro, ya que no hay contractualmente necesidad de ninguna acción directa o notificación oficial del reasegurador hacia el asegurado o viceversa. La relación que se establece es entre asegurado y asegurador o entre asegurador y reasegurador.

Al asegurador original se le denomina como compañía cedente y al reasegurador como cesionario, en atención a la terminología acuñada por la costumbre y reiterada en todo contrato simple o tratado de reaseguro, que durante muchos años han utilizado estas expresiones, para las transacciones entre aseguradores y reaseguradores.

De lo expuesto se puede concluir, de que dependiendo del criterio, ya sea éste de carácter económico o jurídico, el concepto del contrato de reaseguro puede expresar dos interpretaciones distintas, con validez para ambas acepciones y que en la práctica del reaseguro, ninguna de las dos es excluyente de la otra, porque obedecen a objetivos diferentes y más bien se complementan para formar un criterio objetivo en la comprensión del término.

Desde el punto de vista económico, el concepto del reaseguro sería entonces como dice Robert L. Braddock así: "El reaseguro es la asunción de una compañía de seguros de todo o parte de un riesgo asumido originalmente por otra compañía de seguros. La compañía que compra el reaseguro es llamada la compañía cedente o reasegurado; la compañía que vende el seguro es el reasegurador. La compañía cedente compra el reaseguro para reducir su responsabilidad, para proveer soporte financiero a la compañía primaria o para ganar capacidad de suscripción. Por lo tanto, el reaseguro es una forma de seguro; y un mecanismo gerencial vital para la operación efectiva de la indus-

tria primaria de seguros". 1/

Jurídicamente según Bruck, "El reaseguro es el seguro contra el nacimiento de una deuda que soporta el patrimonio del asegurador, como consecuencia de un contrato de seguro anterior estipulado por él" 2/.

Por su parte el Diccionario Básico de seguros, dá una conceptualización técnica en los siguientes términos: "El reaseguro es un 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 asegurados los excesos en los riesgos de más volumen, permitiendo al asegurador directo (o reasegurador) operar sobre una masa de riesgos aproximadamente iguales, por lo menos si se computa su volumen con el índice de intensidad de siniestros" 3/.

20. RETENCION

2.1 Concepto de retención.

La retención es aquella parte de la suma asegurada que las compañías de seguros conservan bajo su responsabilidad directa; es decir, el importe económico que pueden absorber o poner en juego por cuenta propia, en la suscripción de cada seguro. Respecto a la clase de retención, ésta puede ser por riesgo y por evento.

La retención por riesgo es la proporción de la suma o sumas aseguradas, correspondientes a un objeto u objetos susceptibles

1/ Robert L. Braddock, El Reaseguro, Publicación del Instituto de Estudios Superiores de Administración de Caracas, Venezuela, página 1.

2/ El contrato de Reaseguro, Biblioteca Jurídica Aguilar, Publicado por la Revista Mexicana de Seguros 1961 página 44.

3/ Julio Castelo Matrán y José Pérez Escacho, Diccionario Básico de Seguros, Editorial Mapfre, S.A. 1976. página 126.

de ser afectados por un mismo riesgo en un siniestro y que las compañías aseguradoras están dispuestas a absorber con sus propios recursos financieros, o sea la pérdida máxima que están dispuestas a soportar en un solo riesgo no catastrófico.

La retención por evento u ocurrencia, es la referida a un conjunto de retenciones por riesgo que pueden ser afectadas por una catástrofe, ya sea esta un terremoto, un ciclón, etc..

El límite de retención viene dado por la suma asegurada máxima dentro de cierta categoría de riesgos, o el monto máximo de retención entre todas las categorías de riesgos, que el asegurador desea retener por cuenta propia. El límite de retención se designa también como pleno de retención o línea.

A partir de los plenos de retención, se construye la tabla de retenciones, que no es más que: El cuadro en que se refleja la parte de los riesgos que retiene por cuenta propia la compañía aseguradora respecto a las pólizas suscritas en un ramo específico y en función de la peligrosidad intrínseca de esos mismos riesgos.

2.2 Aplicación práctica de la retención.

La fase más importante para la compañía aseguradora es la de fijar su retención, aunque para ello se encuentra con la dificultad de no contar con reglas inflexibles y seguras que le ayuden a determinarla. En apoyo a lo anterior deberá tomar en consideración factores tales como los siguientes:

A- La probabilidad de pérdida.

Esta puede ser total o parcial y la suma asegurada no se relaciona mayormente con la probabilidad de pérdida. Este factor es difícil de precisar, sin embargo, tanto la Ley de probabilidades, como la experiencia pueden servir de guías.

B- La naturaleza del riesgo.

Es necesario clasificar la naturaleza según su peligrosidad, porque a mayor peligrosidad, más probabilidad de pérdida, de tal forma que al evaluar las posibilidades de pérdida se estudien la exposición y la probabilidad de pérdida total o par---

cial. En los países de un alto desarrollo en el campo de los seguros (Europa y U.S.A.) se usa el sistema P.M.L. (Probable Maximum Loss) o de pérdida máxima probable, el cual por su complejidad, ameritaría de un apropiado y laborioso análisis. En los países subdesarrollados es común operar a base de sumas aseguradas, ya que es un procedimiento menos complejo.

C- La situación financiera de la aseguradora.

Para fijar la retención por riesgo, las compañías de seguros toman en consideración sus propias políticas, experiencia y ramos de seguros en particular. La fijación de la retención máxima está influenciada por:

- El capital pagado y las reservas de capital.
- El importe de las inversiones fácilmente realizables y las disponibilidades efectivas en caja y bancos, que favorecen la agilidad en el pago de los siniestros.
- La composición de la cartera por tamaño de sumas aseguradas, o "perfil de la cartera".
- El volumen de primas en cada ramo, que permitirán absorber cualquier desequilibrio originado en la siniestralidad.

Las compañías más antiguas y desarrolladas tomarán generalmente en cuenta todos los factores anteriores, a diferencia de -- las compañías jóvenes que arriesgarán una proporción más importante de su capital, por el hecho de tener aún carteras de seguros menos equilibradas. En la práctica tanto las compañías grandes como las pequeñas o jóvenes, observan algunas reglas, que de acuerdo a diversos estudios seguidos se pueden resumir así: 1/ 2/.

1/ El Reaseguro de los Ramos Generales, Servicio de Colaboración Técnica de la Compañía Suiza de Reaseguros 1978 página 49.

2/ R. Doerr. El Seguro de Incendios, Servicio de Colaboración Técnica de la Cía. Suiza de Reaseguros 1966-pags. 58-59.

Compañías

	<u>grandes y</u> <u>desarrolladas</u>	<u>pequeñas o</u> <u>jóvenes</u>
--	--	-------------------------------------

a) El % del capital y reservas libres que corresponde a la <u>re</u> tención máxima por riesgo y - por siniestro, es hasta del.....	1%	5%
b) El % del volumen de primas retenidas por cuenta propia, del ramo en cuestión, que corresponde a la retención por siniestros es de....alrededor del	1% hasta el	10%
c) El % de los medios líquidos disponibles, que corresponde a la retención máxima por <u>sinie</u> stro en el ramo más importante, es hasta del	20%	-

Para determinar la retención por evento u ocurrencia catastrófica, se debe tomar en cuenta que éstas no se dan a menudo y que los períodos bastante largos entre una y otra, permiten a las compañías acumular reservas de previsión creadas para estos casos; además de que adicionalmente pueden recurrir, de - ser necesario, a sus reservas de capital, y la retención por evento podría fijarse también como un múltiplo de la reten---ción por riesgo (de dos a cuatro veces generalmente) 1/, quedando al criterio de cada compañía el porcentaje respectivo,- el cual a su vez deberá ser compatible con el contrato de reaguro de exceso de pérdida que se convenga con los reasegurado res, para proteger la retención de la cedente contra acumulaciones imprevistas o catastróficas.

1/ Planeación de Programas de Reaseguro. Publicación Provin-- cial de Seguros, México 1980, página 9.

2.3 Otros factores que influyen en la política de retención.

Entre otros factores que pueden modificar las políticas de retención, se pueden citar:

- Los resultados de suscripción de la aseguradora.

Es algo normal que en los ramos que tradicionalmente se obtienen buenos resultados, las compañías cedentes traten de fijar una retención mayor y en cambio en los ramos de alta siniestralidad, opten por una proporción menor del negocio.

En estas circunstancias las compañías reaseguradoras al verse afectadas, tratarán de negociar con las cedentes, para obtener una mayor participación en los riesgos buenos y ofrecerles soporte en los ramos con resultados regulares o malos; puesto -- que el reaseguro funciona para absorber los excedentes de cada riesgo aceptado, es decir, lo que sobrepase la suma que con seguridad la cedente puede retener y no para ceder solamente --- riesgos malos. La compañía cedente tiene derecho a retener la totalidad de los riesgos pequeños no peligrosos, una gran parte de los riesgos más grandes pero no muy peligrosos y una menor parte de los más peligrosos.

- La situación económica.

En períodos de crisis y prosperidad económica las compañías -- aseguradoras se ven influenciadas en sus operaciones al igual que otras instituciones comerciales, industriales o financieras, aunque en distinta forma; y no necesariamente el efecto -- causado en las compañías más grandes y antiguas tendrá que ser exactamente igual al de las más jóvenes, como también no lo será el efecto que experimenten las compañías de países desarrollados en relación a las de países subdesarrollados. Las consecuencias específicas de estos fenómenos son difíciles de generalizar, sin embargo se pueden mencionar las que son más relevantes o que pueden ejercer algún cambio en la política de retención de las compañías afectadas.

En épocas de crisis el asegurador dará más importancia primeramente a la calidad moral de los asegurados y, especialmente, don

de ya puedan existir antecedentes sobre dudosa reputación, dado que se pueden presentar casos de personas, que al amparo de situaciones anormales pretendan especular indebidamente con su seguro.

Por otra parte, es común que solo se aseguren las empresas más estables y fuertes, que esperan poder superar la crisis sin daños permanentes, y que, como el resto de empresas, se encuentran mayormente expuestas a los riesgos de huelgas, actos maliciosos, alborotos populares, motines, etc. En casos extremos, como lo ha sido el de El Salvador a partir de 1980, ante la práctica imposibilidad de obtener reaseguro para dichos riesgos en el mercado internacional, las compañías de seguros se vieron en la necesidad de suspender temporalmente las coberturas para tales riesgos, con las consecuencias lógicas de reducir aún más sus carteras de seguros y las probables implicaciones sobre sus políticas internas de fijación de retenciones y programación del reaseguro.

En períodos de auge, por la competencia entre aseguradoras se tiende con más facilidad a que se rebajen las tarifas de primas y hasta las empresas menos sólidas se aseguran. Se nota cierta relativa despreocupación de patronos y obreros redundando en una menor calidad y estabilidad de la mano de obra, lo cual no garantiza un mejor mantenimiento de la maquinaria y equipo, o un buen cuidado de los materiales, situación que lleva al asegurador a tomar en segundo lugar, sus precauciones en relación a las cualidades profesionales de los empresarios, de sus empleados y obreros.

De acuerdo a las consideraciones anteriores, los aseguradores en lugar de reducir sus plenos de retención en tiempos de crisis o prosperidad, lo harán pero de manera más bien selectiva, con respecto a cierto tipo de negocios que son más susceptibles de ser sujetos de los efectos de la situación económica.

- El financiamiento de la reserva para riesgos en curso.

La reserva para riesgos es aquella que se constituye sobre la

base de un porcentaje de las primas emitidas durante el ejercicio económico anual y que corresponde a la fracción de los riesgos suscritos que la compañía correrá en el año siguiente. Por lo general la constitución de esta reserva se hace en cumplimiento a disposiciones de carácter legal. En El Salvador es del 45% 1/, en otros países como Venezuela 2/, o Colombia 3/ es del 40%. Esta reserva aunque significa una disminución a las utilidades, representa un incremento de las reservas libres, que en períodos normales no es motivo de mayor preocupación, pero que sí lo debería ser, si se desean aumentar las retenciones, sin antes hacer un estudio adecuado.

En tal sentido, habrá que investigar el efecto que tendrá dicho aumento sobre las primas retenidas y elaborar un nuevo presupuesto anual.

Uno de los supuestos principales para que el incremento en las retenciones sea ventajoso, lo implica el hecho de que hay que partir de un nivel de ventas superior en la nueva proyección, para que las primas cedidas en reaseguro, no disminuyan. El -- que las ventas se aumenten o nó, depende de factores internos que se pueden controlar más fácilmente, y externos, que las compañías aseguradoras deberán preveer con mucha visión para ajustar sus planes ante cualquier cambio imprevisto. En el caso de que la cartera no aumente en la misma proporción que las primas retenidas, entonces las primas cedidas en reaseguro disminuirán, lo cual repercutirá en una disminución de las comisiones, participación en las utilidades, contribución en los siniestros y financiación de las reservas de primas por reaseguro cedido. Lo anterior significa que si se aumenta la reten---

1/ Circulares No. 509 y 543 de 1968 de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras de El Salvador.

2/ Ley de Empresas de Seguros y Reaseguros de Venezuela, artículo No. 65.

3/ R. Doerr. El Seguro de Incendios, Servicio de Colaboración Técnica de la Cía. Suiza de Reaseguros 1966 página 93.

ción en la situación mencionada, la compañía aseguradora soportará un incremento en la reserva para riesgos en curso por --- cuenta propia, que podría representar una carga muy grande para su capacidad financiera y que si se persiguen resultados -- globales equilibrados, se deberá evaluar previamente con sumo cuidado.

30. METODOS DE REASEGURO.

En general, las formas de reaseguro se clasifican en: reaseguro facultativo y reaseguro obligatorio o automático. Dentro de cada una de ellas podemos distinguir varios métodos, los cuales pueden clasificarse, según el caso, en proporcionales y no proporcionales, siendo el obligatorio proporcional el básico y -- principal.

3.1 Método Facultativo.

"El reaseguro facultativo es un método en el cual tanto la cedente como el reasegurador tienen absoluta libertad para ceder o aceptar, es decir, la cedente puede ofrecerlo al reasegurador que prefiera, mientras que el reasegurador puede libremente -- aplicar su criterio y sin trabas aceptar o declinar cualquier riesgo que se le ofrezca". 1/

En la actualidad, el reaseguro facultativo es practicado en -- los casos siguientes: cuando las coberturas automáticas u obligatorias están agotadas; cuando el riesgo está excluido de los contratos obligatorios; cuando el asegurador no desea afectar sus contratos automáticos con riesgos azarosos y cuando un asegurador no dispone de contratos automáticos para un ramo, en -- el cual emite pólizas de manera esporádica.

El reaseguro facultativo generalmente paga menos comisión sobre las primas cedidas y su desventaja más evidente consiste -- en que hay necesidad de tratar cada caso individualmente, con la cantidad de trabajo y costo adicional que esto significa, -- razón por la que ha sido desplazado por el método obligatorio.

1/ Manuel Samaniego, El Reaseguro en Venezuela, Editorial Venegráfica C.A. Caracas. 1978 - página 43.

dentro del volumen normal de transacciones de reaseguro, excepto en los casos citados en el párrafo anterior.

Además del reaseguro facultativo puro, existen otras dos formas facultativas que se describirán como integrantes del método obligatorio proporcional y que son el facultativo obligatorio y la cobertura abierta u "Open Cover".

3.2 Método obligatorio proporcional.

El desarrollo del mercado de seguros ha sido un importante factor para que el método obligatorio proporcional haya podido -- llegar a desplazar a un segundo lugar al reaseguro facultativo; en virtud de su conveniencia al requerir menos trabajo y costo administrativo. Existen varios tipos de tratados de reaseguro, pero sus principios generales son comunes entre sí, ya que prevén la cesión de todos los riesgos comprendidos en sus cláusulas y en los cuales la cedente o aseguradora no puede dejar de ceder al reasegurador y este a su vez declina su derecho de rechazar cualquier riesgo incluido en ellos.

El tratado de reaseguro se puede definir entonces, como un convenio entre un asegurador directo y uno o más reaseguradores, -- por medio del cual el asegurador acuerda ceder y el o los reaseguradores aceptar cesiones dentro de ciertos límites y condiciones preestablecidas. Se le llama proporcional porque la participación de la cedente y del reasegurador se calcula en base a la suma asegurada.

Las formas más usuales de contratos o tratados proporcionales son las siguientes:

- Contratos de excedentes y
- Contratos de cuota parte.

Como derivaciones de los contratos de excedentes, surgen las -- siguientes formas de contratos que sirven para ampliar la capacidad automática de las compañías de seguros:

- Contrato facultativo obligatorio y
- Contrato de cobertura abierta (Open Cover)

Una característica de los contratos proporcionales, es de que

la prima original es compartida entre la aseguradora y sus -- reaseguradores en la misma proporción en que se distribuye la suma asegurada y, similarmente, cualquier siniestro que ocurra es absorbido por ambos en idéntica proporción.

Por otra parte, los reaseguradores reconocen a la aseguradora, un porcentaje de comisión sobre las primas cedidas para compensarle los costos totales en los contratos cuota parte y el total de los gastos de adquisición y parte de los administrativos en los contratos de excedentes, pudiendo además haber una participación en utilidades (profit commission), calculada sobre los resultados anuales de los contratos.

A- Contrato de excedentes.

En este tipo de contrato la aseguradora solo reasegura aquellos importes que no desea retener bajo su propia responsabilidad en un riesgo dado. El límite de su responsabilidad se conoce como retención máxima, puesto que en algunos casos sí puede retener cantidades menores si así lo desea. Cuando la suma asegurada es inferior o igual a la retención máxima, la aseguradora puede asumir el ciento por ciento de la responsabilidad, y si el monto asegurado excede dicha retención la aseguradora traspasa la responsabilidad excedente a sus contratos, y en ocasiones, cuando las sumas aseguradas son superiores a la capacidad de los contratos, la diferencia es colocada por la vía facultativa pura. El monto de suma asegurada que como máximo se puede ceder a un contrato de excedentes es un múltiplo de la retención fijada por la cedente.

Estos contratos se establecen en forma de plenos o líneas de retención y cada contrato puede tener 10, 15 o 20 líneas, o el número que de común acuerdo convengan la cedente y los reaseguradores; de esta manera la compañía cedente puede cubrir automáticamente su propio pleno de retención, en el número de veces deseado. Es usual que se puedan negociar contratos de un primero, segundo y hasta un tercer excedente, y algo elemental és, de que la responsabilidad del reasegurador empieza

automática y simultáneamente con la de la cedente respecto al exceso de retención de ésta.

B- Contratos de cuota parte.

En estos contratos la compañía aseguradora se obliga a ceder y la reaseguradora a aceptar una proporción fija de todos los negocios de cierta clase, emitidos por la aseguradora mediante el pago de las primas correspondientes por parte de ésta a la reaseguradora.

El contrato cuota-parte requiere de una fácil administración y la compañía cedente no puede ejercer una selección de los riesgos que cederá al reasegurador, porque éste participa en todos los riesgos con un porcentaje fijo, el cual puede ser del 50%, 80% etc. según se haya convenido.

En oportunidades se puede combinar el contrato de cuota parte y el de excedente, pero siempre en este orden y nunca al revés. La razón por la que la aseguradora desea obtener un contrato mixto de cuota parte y excedente, suele ser la de mantener baja su retención con un límite alto de cobertura.

C- Contrato facultativo obligatorio.

Este contrato automático tiene las características básicas de uno por excedentes y se conviene cuando las aseguradoras poseen en su cartera un buen número de negocios que requieren de reaseguro facultativo y de esta forma eliminan el problema de estar haciendo colocaciones individuales.

Se diferencia del de excedentes en que la aseguradora no tiene obligación de ceder al contrato, sino que tiene el derecho de decidir que negocios y la amplitud en que los desea reasegurar. El reasegurador por su lado se obliga a aceptar todas las cesiones dentro de los términos del contrato.

D- Cobertura abierta u (Open Cover).

Este contrato es utilizado para dar cobertura a secciones específicas de la cartera y para ampliar la capacidad automática de la cedente. Se considera como una derivación del facultativo obligatorio y ampara una cobertura, como su nombre lo indi-

ca, abierta sin más limitaciones que los riesgos excluidos en su respectiva tabla de características. Usualmente el límite de responsabilidad es único y no depende de la retención que la aseguradora asigne a los distintos riesgos, por lo que el límite de cobertura no puede ser expresado en un número de plenos. (Excepcionalmente hay reaseguradores que sí admiten una tabla de plenos). La retención es fijada por la aseguradora de acuerdo a sus políticas internas.

3.3 Método no proporcional.

Es difícil precisar exactamente la fecha en que se utilizó por primera vez este tipo de reaseguro. En el año 1910 en Inglaterra se otorgó la que se supone fue la primera cobertura no proporcional. Según D.E. Gibbs 1/ en su libro sobre el Lloyd's de Londres, poco después del terremoto de San Francisco (U.S.A.) en 1906, Cuthbert Heat del Lloyd's, ideó una forma de reaseguro que tenía efecto únicamente cuando el reasegurador tuviese que pagar siniestros por valores anormalmente altos y originados en un mismo evento, es decir, lo que conocemos como un reaseguro de exceso de pérdida; pero no fue sino a partir de 1920 que el interés en esta clase de reaseguro cobró una mayor importancia y que se ha extendido a casi todos los ramos de seguros en la actualidad.

Los contratos de reaseguro no proporcionales se caracterizan porque las responsabilidades entre la aseguradora y la reaseguradora se reparten sobre la base de los siniestros y no sobre la suma asegurada como se hace con los contratos proporcionales, además de que, entre otras particularidades, permiten una disminución de los gastos de administración; la prima de reaseguro se calcula sobre la cartera total o una parte de la cartera dentro de un ramo; el costo del reaseguro es calculado

1/ El Reaseguro de Exceso de Pérdida, Instituto de Seguros de Londres, Publicación de Editorial Mapfre, S.A. Madrid, página 6.

de antemano y normalmente la aseguradora no gana participación en las utilidades.

Los sistemas básicos de reaseguro de siniestros son:

- De exceso de pérdida
- De exceso de siniestralidad o cobertura de exceso de pérdida anual (stop loss).

En el exceso de pérdida se establece por anticipado cuanto es el límite máximo de siniestros que desea soportar la compañía aseguradora o cedente y la reaseguradora absorbe el exceso de esta suma.

A la cifra o suma a cargo de la compañía aseguradora se le denomina Prioridad, conocida también como Franquicia.

Los reaseguros de exceso de pérdidas, se subdividen en los siguientes tipos de coberturas:

i) Excesos de pérdida de suscripción o de operación (WXL-Working Covers-Excess of Loss): en estos contratos la prioridad es efectivamente el monto máximo que una compañía puede perder en uno o varios siniestros y cuyas tres más conocidas modalidades son:

- Exceso de pérdida de riesgo por riesgo
- Exceso de pérdida por evento
- Exceso de pérdida con prioridad anual acumulada.

ii) Exceso de pérdida catastrófico (XL-Catastrophe cover).

A- Exceso de pérdida riesgo por riesgo o de cobertura en segundo riesgo.

Se utiliza para aumentar el volumen de primas retenidas por la cedente, sin representar una suma excesiva en cada siniestro y su finalidad es la de reducir o reemplazar el reaseguro proporcional normal.

En este tipo de reaseguro cuando un mismo siniestro afecta uno o mas riesgos, la cedente es responsable hasta por su prioridad en cada uno de ellos y la reaseguradora hasta por el límite del contrato en cada uno de los riesgos afectados. Si el siniestro excediera el límite del contrato, este exceso sería a

cargo de la cedente.

El límite del contrato por riesgo será, entonces, el monto máximo por el cual el reasegurador es responsable en cada riesgo y el cálculo de la prima del reasegurador, o costo del reaseguro se efectúa mediante el procedimiento denominado con las palabras inglesas "Burning Cost", el cual está dado por: $q = (s/B) \cdot (f)$ en donde; s = siniestros que afectaron el W.C.; B = primas sujetas a la protección del W.C.; f = factor de ajuste: es el recargo a los siniestros para compensar al reasegurador sus gastos, y oscila entre el 100/70 al 100/80, cuando existe un corredor de reaseguros como intermediario.

De tal forma que:

$$P = (q) \cdot (B) \quad \text{si } C_1 < q < C_2$$

$$\text{ó } P = (C_1) \cdot (B) \quad \text{si } q \leq C_1$$

$$\text{ó } P = (C_2) \cdot (B) \quad \text{si } q \geq C_2$$

PD = máximo $\{P, PM\}$, en donde;

P = Prima resultante

C_1 = Cuota o tasa mínima

C_2 = Cuota o tasa máxima

PD = Prima definitiva para el reasegurador

PM = Prima mínima y de depósito

B = Exceso de pérdida por evento.

Este contrato funciona cuando uno o más riesgos se ven afectados en uno o más eventos y tanto la prioridad como el límite del contrato son considerados una sola vez en cada evento, o sea en cada caso la prioridad se aplica a la pérdida neta final derivada del evento, a diferencia del exceso de pérdida riesgo por riesgo, en el que la prioridad es aplicable tantas veces como riesgos sean afectados por el siniestro. Por otra parte, el exceso de pérdida por evento admite un límite de responsabilidad fijo para el reasegurador, sin tomar en cuenta el número de riesgos que se vean afectados por el evento.

La prima del reasegurador también se calcula por el método del

"Burning Cost".

C- Exceso de pérdida con prioridad anual acumulada.

Esta forma de contrato se deriva del de exceso de pérdida riesgo por riesgo y se utiliza para reducir un poco el costo del contrato de reaseguro, o sea la prima, aunque para ello el asegurador tenga que absorber una mayor participación en los siniestros, al elevar su prioridad según sus propias políticas financieras.

Según esta modalidad, el asegurador fija su prioridad anual acumulada sobre la base del límite hasta el cual pagará los siniestros que exceden su prioridad por riesgo y una vez que se sobrepasa esta cifra, el reasegurador absorbe los siniestros a partir de ella; es decir, el asegurador tiene dos prioridades, la primera, por riesgo y la segunda, hasta el límite acumulado y fijado previamente para el año y que como su nombre lo indica, está dada por la acumulación de siniestros adicionales retenidos por la aseguradora hasta cubrir el límite contratado para el año en cuestión.

La prima de reaseguro no se calcula por el método del "Burning Cost", sino que de conformidad a la cuota fija que determina el reasegurador en el contrato.

D- Exceso de pérdida Catastrófico.

Aún con el especial cuidado con que las compañías de seguros establecen sus bases de protección, no están exentas de peligro de los cúmulos que resultan cuando se suscitan numerosos siniestros que son causados por el mismo evento y que quedan fuera del control normal de suscripción. Esta cobertura en general ampara la retención contra los riesgos catastróficos, producto de tormentas, tempestades, huracanes, terremotos y otras fuerzas de la naturaleza, además de conflagraciones de carácter social, en gremios tales como de estibadores portuarios, camioneros en transporte de mercancías, alborotos populares, etc., o la típica cobertura de accidentes personales, destinada a proteger las acumulaciones de riesgos en siniestros de navegación aérea, marítima y terrestre, en las que un alto número de personas es-

tán expuestas a morir o sufrir lesiones en un accidente común.

Bajo este tipo de contrato, la prioridad es mayor que el monto máximo que la aseguradora puede perder en varios siniestros producidos por un solo evento, por lo que el reasegurador es responsable por las pérdidas consecuentes a dicho evento, y que -- exceden la prioridad de la aseguradora hasta el límite convenido.

Usualmente para cada catástrofe se asigna una duración máxima -- que por lo general es de 72 horas, con el propósito de definir cuando empieza y termina el evento.

La prima de reaseguro se calcula una vez terminado el período -- de cobertura y se liquida contra la prima mínima y de depósito dada al inicio de la vigencia.

E- Exceso de siniestralidad (Stop Loss).

Las compañías aseguradoras reducen su responsabilidad en riesgos individuales, a montos que están dentro de sus posibilidades de cubrir, mediante el uso de contratos proporcionales, -- sin embargo, puede suceder que se produzca una siniestralidad que permita que la razón de siniestros entre primas al finalizar el ejercicio sea excesivamente alta, en estas circunstancias las compañías de seguros pueden optar por un reaseguro de exceso de siniestralidad.

Este contrato de reaseguro no proporcional, protege a la compañía aseguradora contra los resultados negativos originados en una incidencia de siniestros por encima de un determinado porcentaje de las primas anuales de un conjunto o cartera de negocios.

El reasegurador es responsable de pagar todos los siniestros -- hasta el límite establecido en el contrato, a partir del momento en que la tasa de siniestralidad anual excede un porcentaje convenido de las primas. Por ejemplo: si la compañía desea reasegurar determinado riesgo, con una cobertura del 40% por arriba del 80% de siniestralidad anual y al cerrar el ejercicio se

verifica una siniestralidad del 115%, el asegurador participará con el 80% y el reasegurador con el 35%. Generalmente la compañía aseguradora retiene un pequeño porcentaje adicional de la cantidad reasegurada y en el contrato se conviene también un límite monetario, independientemente del porcentaje de siniestralidad, el cual por el carácter del contrato, rara vez tiene una prioridad menor del 70 u 80% de siniestralidad. Este tipo de --reaseguro no garantiza utilidad alguna a las compañías aseguradoras, más bien pretende disminuir sus pérdidas y su uso está --orientado más que todo a los riesgos agrícolas (riesgo de granizo).

CAPITULO III

"EL REASEGURO EN EL SALVADOR"

10. ANALISIS DEL MERCADO,

1.1 Introducción

En El Salvador las compañías nacionales de seguros son de creación reciente y tienen su punto de partida en 1915, año en que se fundó La Centroamericana, S.A. En relación a las compañías extranjeras, La Royal Ins. Co. inició sus operaciones de seguros de daños en 1892, y en vida lo hizo la -- Pan American Life Ins. Co. en 1928. En 1955 se organizó la Compañía General de Seguros, S.A. y posteriormente en los -- últimos veinticinco años, han ido apareciendo, de acuerdo a las necesidades impuestas por las crecientes actividades -- económicas del país, nuevas compañías aseguradoras que le -- dan a nuestro mercado la característica de estar conformado en su mayoría, por un grupo de jóvenes empresas.

Propiamente el mercado asegurador salvadoreño no cuenta con ninguna compañía reaseguradora nacional, sino que son los de partamentos de reaseguros de las aseguradoras directas, los que manejan los pocos negocios de reaseguro aceptado a nivel local y los eventuales del extranjero. Las compañías que -- aceptan reaseguro son ocho y de ellas siete venden a la vez seguros de daños y personas. Por otra parte, las compañías -- que venden seguros generales normalmente son a la vez afianzadoras.

En la actualidad existen catorce compañías de seguros, de -- las cuales once son nacionales y tres extranjeras. Entre estas existen ocho que venden simultáneamente seguros de daños y personas; dos venden solo seguros de daños; dos venden so -- lo seguro de personas; una seguro funerario y una que vende parcialmente algunos ramos de seguros de daños.

Es indudable que el papel que juegan las compañías de seguros en la economía del país es importante, tal como se planteó en el capítulo I del presente trabajo, y por lo tanto es conveniente observar, aunque sea ligeramente, la forma en que estas planean su reaseguro, dado que influye en la calidad de las transacciones económicas generadas entre el mercado salvadoreño y el internacional.

El implementar una adecuada programación del reaseguro es una actividad delicada, que requiere no solo de conocimientos técnicos especializados, sino que también de habilidad directriz y una conveniente noción del mercado sobre el que se opera; de tal manera que tratándose de un tema y actividad tan complejos, se presta para que existan distintas opiniones de personas igualmente preparadas, lo cual nos indica que son pocas las reglas invariables que guían al asegurador en su objetivo de estructurar un plan de reaseguro, que satisfaga totalmente las necesidades de su empresa.

A fin de conocer como funciona la toma de decisiones en materia de reaseguros por las compañías aseguradoras, se ha hecho un análisis que involucra a 7 de ellas, que representan el 77% 1/ del volumen de primas directas suscritas por el mercado al 31 de diciembre de 1981. El análisis incluye compañías de distintos tamaños, antigüedades y básicamente nacionales que efectúan operaciones de reaseguro, y que casi en su totalidad venden simultáneamente seguros de personas, daños y fianzas y que sin excepción negocian sus contratos de reaseguro con el mercado internacional.

1.2 Establecimiento y administración de los programas de reaseguro.

Del análisis del mercado salvadoreño se puede apreciar, que en la planificación de los programas de reaseguro y el establecimiento de sus políticas, el 43% de las empresas lo hace al-

1/ FUENTE: Revista de estadísticas de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras de El Salvador 1981

más alto nivel dentro de la organización. El 57% restante lo hace siempre al más alto nivel pero consultando a los departamentos técnicos correspondientes.

En cuanto a los objetivos generales perseguidos por las compañías de seguros en sus planes de reaseguro, la mayoría le asigna carácter prioritario a la homogeneización de riesgos, y casi igual importancia a la protección de cúmulos de riesgos. Poco menos importante estiman la estabilización de pérdidas -- anuales y la reducción de los riesgos de catástrofe.

Los objetivos de aumentar la capacidad financiera y la capacidad de suscripción, son tan importantes como los anteriores para algunas compañías, pero en conjunto se les asigna poca relevancia.

La actualización y revisión de los distintos programas se efectúa en un ciento por ciento de los casos en forma anual y, considerando que los contratos tienen vigencia de un año, se hace por lo general de septiembre a noviembre y ocasionalmente hasta diciembre, a fin de renovarlos a partir de enero del año siguiente.

En la evaluación de alternativas de planes de reaseguro se trata más bien de hacer una revisión de contratos y no de metodologías que permitan una comparación de planes globales o alternativas dentro de los planes específicos, en vista de que, en primer lugar, el hacerlo implicaría gastos adicionales; esto por que se tendrían que determinar los costos de los reaseguros para distintas modalidades de contratos y diferentes niveles de retención, a efecto de seleccionar el contrato más ventajoso, una vez se hubieran simulado los resultados a obtener a partir de los datos estadísticos de una serie de años por cada compañía; y en 2o. lugar, por que, dada la crisis económica y social desde 1979, el mercado internacional de reaseguros no muestra gran interés en El Salvador, lo que restringe el número de reaseguradores dispuestos a concedernos reaseguro, así como -- las probables alternativas para planes distintos; por lo anterior el mercado salvadoreño se ha orientado a planear su rea-

seguro dentro de los tradicionales esquemas utilizados y que los reaseguradores han aceptado y en ocasiones sugerido. La política de reaseguros está directamente relacionada con la planificación general de las compañías aseguradoras y no depende de la política de inversiones; o sea, que la toma de decisiones en materia de inversiones no tiene relación con la programación y contratación del reaseguro. Aunque ambas políticas forman parte integral de los planes generales, se deciden independientemente una de la otra.

1.3 Modalidades de reaseguros.

De acuerdo al análisis realizado, las modalidades de reaseguro empleadas son: tratados proporcionales de cuota parte, excedentes y facultativo obligatorio; tratados no proporcionales de excesos de pérdidas operativos y catastróficos, y facultativos para los casos en que las sumas a reasegurar exceden las capacidades de los contratos automáticos. El contrato de Stop Loss o de exceso de siniestralidad no se usa en el mercado salvadoreño.

Los tratados de cuota parte se usan sobre todo para ramos cuyas carteras son pequeñas o que no han arrojado muy buenos resultados en el pasado. Los tratados de excedentes se destinan para los ramos de seguros, que por tradición las compañías -- han identificado como ramos nobles, por ser los que producen los mejores resultados o mayores volúmenes de primas y por -- que principalmente permiten homogeneizar la calidad con el tamaño de los riesgos asegurados.

Para el reaseguro de incendio y terremoto, todas las compañías investigadas utilizan tratados de uno o más excedentes por -- riesgos individuales y, en un 71% utilizan igualmente el facultativo obligatorio.

Tanto el exceso de pérdidas catastrófico como el facultativo puro son utilizados en un ciento por ciento de las empresas -- encuestadas. El reaseguro de automotores se contrata a base -- de exceso de pérdidas en un 86% de las compañías.

Para efectos de control de cúmulos de terremoto y de reporte a los reaseguradores, todas las compañías registran estadística y contablemente por separado, las sumas aseguradas, siniestros y primas de incendio y líneas aliadas de las de terremoto.

La totalidad del mercado investigado recibe de los reaseguradores, porcentajes fijos de comisiones y participación en utilidades en la mayoría de sus tratados, y solo un 57% de las empresas tienen adicionalmente condicionados sus tratados, especialmente en el riesgo de incendio, con comisiones y participaciones a escalas según la menor o mayor siniestralidad reportada.

Los tratados de reciprocidad no son usados y solo una compañía los trabaja en forma limitada a nivel centroamericano, excluyendo el mercado salvadoreño. Estos tratados se utilizaron en el pasado, pero se descontinuaron debido a que se prestaban a algunas irregularidades que llevaron a una competencia no deseada por parte de las compañías participantes.

Una modalidad de reaseguro que ha empezado a despertar la atención del mercado, es el reaseguro facultativo local, el cual sin llegar a constituirse en una práctica generalizada para todos los tipos de seguros, ha logrado interesar a las compañías especialmente en el riesgo de incendio y líneas aliadas.

1.4 Fijación de los niveles de retención.

El establecimiento de los niveles de retención constituye quizás la fase más compleja en la estructuración de los programas de reaseguro, por cuanto hay una heterogeneidad de criterios al respecto y son pocas las reglas inmutables que guían al asegurador para determinar un nivel óptimo de acuerdo a los objetivos de su compañía, y en consecuencia favorable a los intereses económicos de su país. El nivel de retención debe fijarse tanto para los contratos proporcionales como para los no proporcionales.

Si bien el fijar el nivel de retención involucra simultáneamente diversos factores, unos en mayor proporción que otros, de conformidad al análisis del mercado salvadoreño, el 57% de las empresas aseguradoras establecen prioritariamente sus niveles de retención de acuerdo a su capital y reservas libres; el 29% lo hacen según la clase de riesgos involucrados y el 14% restante, en atención al criterio, conocimiento del mercado y experiencia de la alta dirección. Factores como el volumen de primas, costos de los reaseguros y estimación de la Pérdida Máxima Probable (P.M.L.) se consideran de menos importancia.

El concepto de suma a riesgo para fijar la retención se encuentra ampliamente difundido y el de (P.M.L.) solo es usado limitadamente por una compañía; debido a que la mayoría de empresas estiman que en nuestro medio no disponemos aún de suficientes elementos, práctica y las técnicas especializadas necesarias para utilizar eficazmente este último concepto, el cual es de notable utilización más que todo en áreas altamente desarrolladas como lo son Estados Unidos y Europa. En relación a los contratos no proporcionales, la retención o prioridad se fija tomando en cuenta que el costo de este tipo de contratos se hace menor en la medida que la retención es más alta, de tal manera que la tendencia de la mayoría de empresas es hacia ser conservadoras, no fijando retenciones muy elevadas, con el propósito de: lo.) en el caso de incendio y terremoto, reducir los riesgos de catástrofe por cuenta propia y 2o.) en el caso de los demás ramos de seguros, obtener una cobertura de reaseguro que sea compatible con los resultados de suscripción y que no implique un costo oneroso para las capacidades financieras de cada compañía.

1.5 Determinación de límites superiores en coberturas de catástrofe.

A efecto de determinar los límites superiores en coberturas de catástrofe, y particularmente de los riesgos de incendio y

terremoto, por ser estos los riesgos que se relacionan más directamente con la infraestructura productiva nacional, el 71% de las compañías analizadas manifiestan optar por el método de fijar su límite superior entre el 25% y el 35% de sumas aseguradas en cúmulos de riesgos de las zonas de mayor exposición; el 29% restante lo hace aplicando el método del 15% al 25%.

Como se puede comprobar, una mayor proporción del mercado asegurador salvadoreño prefiere aplicar porcentajes que sean representativos de una mejor garantía para hacerle frente a sus responsabilidades en el fortuito caso de una catástrofe.

Por otra parte, las compañías en general coincidieron en que la zona de mayor concentración de riesgos, se encuentra ubicada en San Salvador y sus alrededores y que esta área les es básica para fijar los límites superiores de sus coberturas de catástrofe en incendio y terremoto.

1.6 Determinación de los costos de los reaseguros.

Los costos de los reaseguros para los contratos proporcionales son determinados por el 71% de las empresas encuestadas, en base a la diferencia de las comisiones percibidas por las primas cedidas y los gastos de adquisición y administración incurridos en función de esas mismas primas cedidas; el 29% restante no tienen un método específico. Así mismo, la mayoría de empresas investigadas coinciden en establecer por ramos el costo de sus reaseguros.

Es evidente que a pesar de haberse especificado en gran parte el método utilizado, parece ser que las metodologías empleadas no son del todo bien definidas y no se calcula el costo real del reaseguro, sino que, o se hace en forma parcial, o se obtienen algunos coeficientes acerca de la gestión técnica por cada ramo de seguro al final del ejercicio, o bien se concretan a estimar el costo probable de acuerdo a las comisiones a percibir en el contrato de reaseguro, según el ramo correspondiente. Lo anterior nos sugiere de que por ahora no se le ha dado a esta fase de la programación del reaseguro, el papel --

que sería conveniente asignársele; por las probables implicaciones en favor de una disminución de costos, o que por lo menos sirviera a las compañías aseguradoras como una alternativa adicional que les permitiera tener mas información respecto a sus costos.

1.7 Negociación de los reaseguros.

La totalidad de las compañías investigadas negocian sus reaseguros con el mercado internacional, apreciando en primer lugar la solvencia y solidez financiera de las compañías reaseguradoras, atributos que son característicos, por lo general, de las compañías de más prestigio y experiencia a nivel mundial. Se toma como criterio alterno, pero en segundo plano, el negociar con compañías de solvencia y solidez financiera y -- que adicionalmente pudieran reunir alguna característica como de seriedad, flexibilidad, confianza y capacidad técnica.

El mercado internacional hacia donde principalmente se orientan en su mayoría las empresas salvadoreñas, para negociar su reaseguro, es el de Estados Unidos, Inglaterra y Alemania. Le siguen con una proporción un poco menor Suiza y Francia.

La agudización de la crisis política, económica y social salvadoreña desde 1979, ha influido para que el mercado internacional de reaseguros haya reducido su interés en el mercado asegurador local, razón por la cual las compañías de seguros han optado en un 71% por no hacer estudios comparativos de -- costos en la contratación de su reaseguro, en vista de que no hay prácticamente mayores alternativas a considerar, pues no se dispone de un número de reaseguradores suficientes, que fa cilita hacer dichas evaluaciones. Este fenómeno es algo que se puede observar tambien en otros países del mundo, donde se sufre el problema de los hechos de violencia; sin embargo, por la misma solidez y prestigio de que gozan la mayoría de reaseguradores del mercado salvadoreño, éste en ningún momento ha quedado sin respaldo, si bien con algunas limitaciones. Otra razón por la que no se hacen estudios comparativos según algu

nas compañías, es porque las condiciones reflejadas en las distintas ofertas de contratos, por lo general no difieren mucho unas de otras, debido a que siempre se emplean reaseguradores de un prestigio similar; pero sí se acostumbra analizar alternativas distintas para las cotizaciones de reaseguros facultativos.

Los corredores de reaseguro son utilizados sin excepción por todas las compañías encuestadas y sus servicios, más que todo, son aprovechados para la contratación de los excesos de pérdida, facultativos, y en oportunidades especiales.

1.8 Marco legal del reaseguro

La Ley del Régimen Monetario, establece en su artículo 6o., literal d), que las instituciones de seguros y fianzas, se considerarán como integrantes del sistema financiero.

La Ley de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares en su artículo 4o., literal b), exceptúa de sus disposiciones a las instituciones de seguros y fianzas, pero en su artículo 5o. aclara sin embargo, que a pesar de estar exceptuadas de la Ley, deberán someterse a la inspección y vigilancia de la Superintendencia del Sistema Financiero, quien realizará su actividad en forma coordinada con los organismos a quienes se encomiende la fiscalización prevista en las leyes especiales. Así mismo, la Ley del Régimen Monetario en su artículo 11o. al referirse a la Superintendencia, indica que ésta dependerá de la Junta Monetaria, y "vigilará el cumplimiento de los acuerdos y disposiciones tomados por aquella, sin perjuicio de las funciones y actuaciones que le confieran otras disposiciones legales". De igual manera, en el artículo 13 de dicha Ley, se otorga a la Superintendencia del Sistema Financiero la atribución de fiscalizar y vigilar el funcionamiento y operación de los bancos y otras instituciones financieras, públicas o privadas, nacionales y extranjeras, establecidas en el país; razón por la cual, las compañías de seguros dependen en primera instancia de la Superintendencia del Sistema Financiero, quien

para desarrollar su importante labor se apoya en la Ley del Régimen Monetario, y secundariamente en la Ley de Instituciones de Crédito y Organizaciones auxiliares; sujetándose a las disposiciones que como organismo superior dicte la Junta Monetaria.

En El Salvador no hay una Ley específica que regule las operaciones de seguros y reaseguros y en ese sentido solo se cuenta con las disposiciones legales que el Código de Comercio contiene en su título X "Contrato de Seguro".

En lo que respecta estrictamente al reaseguro no existe una legislación que resulte adecuada para esta indispensable actividad dentro del campo de los seguros, pues el Código de Comercio es bastante escueto y le dedica solo dos artículos. Dicho Código, promulgado en 1970, en su título X Capítulo IV y artículos 1499 y 1500 se refiere así al reaseguro; artículo 1499 dice: "En lo no previsto por las partes, se aplicarán al reaseguro las normas generales para el contrato de seguro, las referentes al seguro contra daños y, especialmente, al seguro contra la responsabilidad"; el artículo 1500 dice: "El asegurado directo y el beneficiario no tendrán acción alguna contra el reasegurador. El asegurador no podrá oponer a aquellos excepción alguna derivada del reaseguro, aún contra pacto expreso en contrario".

Algo importante que deja bien definido el artículo 1500 del Código de Comercio, es el absoluto desligamiento contractual entre el reasegurador y el asegurado o beneficiario, ya que la relación de éstos últimos es con el asegurador directo y por ningún motivo con el reasegurador; en tales circunstancias el asegurador es responsable ante el asegurado o su beneficiario, y el reasegurador únicamente ante el asegurador.

El artículo 1499 del mismo Código le dá un tratamiento bastante ligero al reaseguro, por cuanto se le trata de asemejar demasiado con un contrato de seguro y queda prácticamente al criterio de las partes, un alto porcentaje de la interpretación de las bases sobre las que ha de funcionar la actividad rease-

guradora. Si bien es cierto que el acordar los términos sobre los que se ha de convenir el contrato de reaseguro, corresponde a las partes, no se puede dejar sin legislar algunos aspectos que por su naturaleza pueden ser sujetos de interpretaciones y prácticas distintas.

1.9 Conclusiones del análisis del mercado salvadoreño.

Las conclusiones más importantes a que se puede llegar después de la investigación anterior son las siguientes:

A) La planeación del reaseguro se realiza al más alto nivel jerárquico en las compañías aseguradoras salvadoreñas y los objetivos generales perseguidos se relacionan principalmente con lograr la homogeneización y la protección de cúmulos de riesgos. Con una importancia un poco menor le siguen la estabilización de pérdidas y la reducción de los riesgos de catástrofe. En realidad, las prioridades sobre los objetivos especificados no difieren mucho unas de otras y casi siempre se les asigna una valoración bastante similar, pero en general hay cierta predilección por los primeros.

La actualización y revisión de los programas de reaseguro se hace anualmente, y el análisis de las alternativas de reaseguro se hace en forma cualitativa.

B) Las modalidades de reaseguros utilizadas son contratos de: cuota parte, excedentes, facultativos obligatorios, excesos de pérdidas y facultativos puros.

El reaseguro de incendio y terremoto se trabaja bajo uno o más tratados de excedentes, y para la protección contra catástrofe se usa el exceso de pérdidas; un 71% de las compañías encuestadas usa igualmente el facultativo obligatorio y, sin excepción, todas las compañías utilizan las colocaciones facultativas.

C) Los niveles de retención son fijados considerando factores diversos, pero en atención básicamente a: 1o.) al capital y reservas libres; 2o.) La clase de riesgos involucrados y 3o.)

La actitud y criterio personal que la gerencia general tenga al respecto, según su experiencia.

D) En la determinación de los límites superiores en coberturas de catástrofe para el riesgo de terremoto, un alto porcentaje de las compañías investigadas adoptan una posición conservadora, al preferir fijar su límite entre el 25% y el 35% de sumas aseguradas en cúmulos de riesgos de las zonas de mayor exposición. El área de mayor concentración de riesgos la constituye la ciudad de San Salvador y sus alrededores.

E) En referencia a la determinación de los costos de los reaseguros, la mayoría de empresas lo hace considerando la diferencia entre las comisiones percibidas por las primas cedidas y los gastos de adquisición y administración incurridos en función de esas mismas primas. Tal procedimiento no permite obtener un costo real, sino más bien parcial o estimativo, además de que las metodologías empleadas no parecen estar bien definidas, lo cual sugiere que no se le ha dado mayor importancia a esta fase de la programación.

F) La solvencia y solidez financiera aunadas al prestigio y experiencia de las compañías reaseguradoras del exterior, son atributos comunes señalados por el mercado asegurador salvadoreño, como requisitos exigidos prioritariamente para negociar los contratos de reaseguros con el mercado internacional. Los mercados principalmente utilizados por las compañías salvadoreñas son los de U.S.A., Londres y Alemania. Le siguen Suiza y Francia. Por el momento y como consecuencia de no contar con un número significativo de compañías reaseguradoras interesadas en nuestro país, por la crisis social, política y económica, las empresas aseguradoras locales no elaboran estudios comparativos de costos para los diferentes contratos de reaseguros.

Normalmente, las compañías aseguradoras mantienen relaciones de negocios simultáneamente con las reaseguradoras profesionales y con los corredores de reaseguro, a quienes utilizan especial

mente para contratar los excesos de pérdidas y en oportunidades para negociar parte de los contratos automáticos.

G) En realidad no se encontraron diferencias apreciables entre las compañías investigadas en relación a su forma de programar el reaseguro, dadas las limitaciones propias del mercado sobre el que operan y sobre todo por el tamaño de las compañías encuestadas.

H) Respecto al marco legal del reaseguro, actualmente no se tiene una Ley de Seguros y Reaseguros, y únicamente el Código de Comercio en sus artículos 1499 y 1500 hace referencia al reaseguro. Siendo el reaseguro una actividad tan compleja desde el punto de vista contractual, técnico, administrativo, etc., se hace necesario que jurídicamente se le dé el tratamiento adecuado para que no se corra el riesgo de que pueda ser sujeto de distintas interpretaciones, situación que se puede evitar al poseer una Ley apropiada.

20. LAS TRANSACCIONES DE REASEGURO CEDIDO AL EXTERIOR Y SU EFECTO EN LA ECONOMIA NACIONAL.

2.1 Análisis del reaseguro cedido de 1975 a 1981.

De acuerdo a las cifras mostradas en el cuadro No. 8, las compañías aseguradoras salvadoreñas cedieron reaseguro durante el período 1975 a 1981 por el valor de 374.084.000.00 colones, de los cuales se destinaron al mercado internacional el 97%, o sea 361.159.000.00 colones. En los años 1976 y 1977 dicho porcentaje fue del 93%, siendo el más bajo del período, y en 1979 alcanzó su máxima expresión con un 99%, posiblemente por la actitud conservadora del mercado asegurador salvadoreño ante la crisis del momento. En el año de 1980 se alcanzó la cifra más alta de reaseguro total cedido, como del cedido al exterior.

Cuadro No. 8
 "RESUMEN GLOBAL DEL REASEGURO CEDIDO DE 1975 a 1981"
 (en miles de colones)

AÑOS	REASEGURO TOTAL CEDIDO	REASEGURO CEDIDO A CIAS. LOCALES		REASEGURO CEDIDO AL EXTERIOR	
		(3)	(3)÷(2) %	(4)	(4)÷(2) %
1975	22.906	1.347	6	21.559	94
1976	33.196	2.333	7	30.863	93
1977	49.038	3.649	7	45.389	93
1978	58.983	1.937	3	57.046	97
1979	68.296	917	1	67.379	99
1980	72.935	1.340	2	71.595	98
1981	68.730	1.402	2	67.328	98
	374.084	12.925	3	361.159	97

Fuentes: Revistas de estadísticas de la Superintendencia de --
 Bancos y Otras Instituciones Financieras de El Salva-
 dor de 1975 a 1981.

Según el cuadro No. 9, el reaseguro cedido de daños, absorbió en todo el período la mayor cantidad del reaseguro total cedido, de tal manera que en 1977 llegó a ser hasta del 84%. El incremento gradual de la demanda de seguros de vida hasta 1978 y la declinación mayor en el ritmo de crecimiento de la demanda de seguros de daños, en relación a la de vida desde 1979, entre otras causas, influyó para que en 1980 dicho porcentaje bajara al 77% y, en sentido inverso, permitió que el reaseguro de vida aumentara del 10% en 1977 al 16% en 1980 y 22% en 1981; por su parte, la demanda de seguros de daños llegó hasta a decrementarse en 1981, lo que redujo al 71% su reaseguro cedido.

De acuerdo al cuadro No. 10, los seguros de daños se han caracterizado en el período, por figurar con porcentajes elevados --

Cuadro No. 9
 "RELACION DEL REASEGURO CEDIDO POR CLASE DE SEGURO
 Y FIANZAS CON EL TOTAL CEDIDO"
 (de 1975 a 1981)

AÑOS	SEGURO DE VIDA	SEGURO DE ACC. Y ENF.	SEGURO DE DAÑOS	FIANZAS
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	%	%	%	%
1975	13	5	81	1
1976	11	4	83	2
1977	10	4	84	2
1978	11	4	83	2
1979	11	5	82	2
1980	16	6	77	1
1981	22	4	71	3
	14	5	79	2

Nota: El seguro de vida incluye beneficios adicionales, seguro de deuda y de rentas y pensiones.

de reaseguro cedido al exterior (arriba del 94%) y, como del total del reaseguro cedido le corresponde a estos el 79% (ver cuadro No. 9), el reaseguro global cedido al exterior se ha visto afectado y ha tendido a mantenerse, principalmente por esta causa, con porcentajes altos que van del 93 al 99% (ver cuadro No. 8).

Lo anterior, aunado a que los demás ramos siguen la tendencia de ceder al exterior casi todo su reaseguro, acrecentó la cesión global al 97%.

El seguro de vida hasta 1977, cedía al exterior porcentajes no mayores del 78%, pero la crisis y sus efectos en la siniestralidad, real y esperada, motivaron al mercado local a no desear correr mayores riesgos y es así como en 1980 se llegó a ceder hasta un ciento por ciento de los seguros suscritos.

Cuadro No. 10

"RELACION DEL REASEGURO CEDIDO AL EXTERIOR CON EL
TOTAL CEDIDO POR CLASE DE SEGURO Y FIANZAS"
(de 1975 a 1981)

AÑOS	SEGURO DE VIDA	SEGURO DE ACC. Y ENFERMEDAD	SEGURO DE DAÑOS	FIANZAS
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	%	%	%	%
1975	68.0	100.0	98.0	100.0
1976	78.0	99.9	94.0	100.0
1977	77.0	99.9	94.0	99.9
1978	85.0	99.9	98.0	100.0
1979	99.9	99.8	98.0	100.0
1980	100.0	99.9	98.0	100.0
1981	99.2	100.0	97.0	100.0
	92.0	99.9	97.0	99.9

Nota: El seguro de vida incluye beneficios adicionales, seguro de duda y de rentas y pensiones.

En síntesis, el reaseguro cedido localmente, según el cuadro No. 8, no excedió del 7% en el período analizado y en los -- últimos 3 años disminuyó al 1 y 2%, con un porcentaje promedio del 3% en todo el período. El comportamiento en miles de colones y porcentualmente, ramo por ramo y por año, se puede ver en los anexos No. 3-A, B, C y D.

2.2 Análisis de los siniestros recuperados por reaseguro cedido de 1975 a 1981.

El total de siniestros pagados de 1975 a 1981, según el cuadro No. 11, asciende a 371.778.000.00 colones, de los cuales el 61% fueron recuperados del exterior. El año que reportó el mayor cúmulo de siniestros pagados fue 1980 con 98.044.000.00 colones y, el que a su vez, generó el porcentaje más alto de siniestros recuperados del ext. (67%); obviamente fue el año más difícil para las compañías aseguradoras en cuanto a sinies

tros pagados, pero no en siniestros netos a su cargo, ya que el año de 1977 registró un 48% a cargo del mercado local, es decir, el más alto del período y, aunque en términos monetarios, las cifras de siniestros a cargo de las compañías locales para el año 1977, fueron aproximadamente el 51% las de 1980, en este último año las compañías locales obtuvieron solo el 33% de siniestros a su cargo, siendo el más bajo del período.

De conformidad al cuadro No. 12, los seguros de daños son los que muestran el porcentaje más elevado de siniestros pagados en relación al total y le siguen a continuación los seguros de vida.

Resulta interesante observar, que 1980 fue uno de los años en que los siniestros pagados de seguros de daños tuvieron el 2o. porcentaje más bajo del período analizado (64%), y que en el año de 1981 obtuvieron solo el 50% del total. Entre algunas de las razones que han influido para la obtención de dichos resultados, se pueden citar, el hecho de que la demanda de seguros de daños se incrementó menos que la de seguro de vida en 1980 y hasta decreció en 1981, además de que los reaseguradores del exterior condicionaron sus contratos de reaseguro, eliminando temporalmente ciertas coberturas de gran exposición a los hechos de violencia y que, por otra parte, la siniestralidad del seguro de vida aumentó, ocasionando que su participación en los siniestros pagados pasara del 16% en 1975 al 30% en 1980 y 41% en 1981. El año de 1975 arrojó el más alto porcentaje de siniestros de seguro de daños con un 80%, a pesar de que en moneda nacional alcanzó solo aproximadamente el 62% de los siniestros de daños pagados en 1981 (ver anexo No. 4-C).

Al observar las cifras del cuadro No. 13, vemos que en la mayoría de veces, los seguros de daños detentan el primer lugar en la recuperación de siniestros del exterior, de tal forma,-

Cuadro No. 11
 "SINIESTROS PAGADOS Y RECUPERADOS DEL EXTERIOR
 POR REASEGURO CEDIDO DE 1975 a 1981"
 (en miles de colones)

AÑOS	TOTAL DE SINIESTROS PAGADOS	SINIESTROS RECUPERADOS DEL EXTERIOR	SINIESTROS NETOS A CARGO DE CIAS. LOCALES		
(1)	(2)	(3)	(3)÷(2)	(4)	(4)÷(2)
			%		%
1975	24.790	13.316	54	11.474	46
1976	31.850	17.866	56	13.984	44
1977	34.779	18.192	52	16.587	48
1978	50.503	30.902	61	19.601	39
1979	67.548	44.758	66	22.790	34
1980	98.044	65.393	67	32.651	33
1981	64.264	35.755	56	28.509	44
	371.778	226.182	61	145.596	39

Notas: a) Las cifras de siniestros pagadas representan la suma total de lo correspondiente a seguro directo y reaseguro tomado.

b) Las cifras de siniestros pagados representan el "Valor Neto", ya que no incluyen gastos de ajustes u otros gastos adicionales.

Fuentes: Revistas de estadísticas de la Superintendencia de -- Bancos y Otras Instituciones Financieras de El Salvador de 1975 a 1981.

que en el período analizado alcanzan un 70% promedio, y en los años 1979 y 1980 un 75%. El año de 1975 fue el que le produjo a daños el porcentaje más bajo (62%), aunque según el cuadro No. 12 le correspondió la mayor participación en los siniestros pagados (80%), y resulta paradójico que en el año de 1981 se recuperaran del exterior por siniestros de daños el 65%, con una participación del 50% en el total de siniestros

Cuadro No. 12

"RELACION DE LOS SINIESTROS PAGADOS POR CLASE
DE SEGURO Y FIANZAS CON EL TOTAL PAGADO"
(de 1975 a 1981)

AÑOS	SEGURO DE VIDA	SEGURO DE ACC. Y ENF.	SEGURO DE DAÑOS	FIANZAS
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	%	%	%	%
1975	16	3	80	1
1976	17	6	77	-
1977	19	7	67	7
1978	21	5	73	1
1979	21	7	70	2
1980	30	6	64	-
1981	41	8	50	1
	27	6	66	1

pagados, que es la menor (para daños) en todo el período (ver cuadro No. 12).

En realidad, de acuerdo al análisis, han contribuido varios factores para que los seguros de daños hayan recuperado proporcionalmente más siniestros del exterior, y es en atención a que en términos absolutos, son los que más reaseguro han cedido, han pagado más siniestros, y absorben, como veremos -- mas adelante, la mayor parte de las carteras de las compañías aseguradoras.

El seguro de vida mejoró poco a poco su recuperación de siniestros; del 15% en 1975 pasó al 44% en 1981, debido principalmente a que al incrementarse su demanda y los efectos de la crisis en la siniestralidad, las compañías de seguros fueron cediendo al exterior, año con año, porcentajes un tanto superiores de su reaseguro, sin llegar a representar, como --

Cuadro No. 13

"RELACION DE LOS SINIESTROS RECUPERADOS DEL EXTERIOR
CON EL TOTAL PAGADO POR CLASE DE SEGURO Y FIANZAS"

(de 1975 a 1981)

AÑOS	SEGURO DE VIDA	SEGURO DE ACC. Y ENFERMEDAD	SEGURO DE DAÑOS	FIANZAS
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	%	%	%	%
1975	15	45	62	46
1976	28	45	63	98
1977	23	61	65	5
1978	29	58	71	42
1979	36	62	75	86
1980	47	61	75	-
1981	44	54	65	57
	39	57	70	57

posteriormente se verá, una proporción elevada en relación a las primas suscritas, pero que a fin de cuentas afectaron los resultados obtenidos.

Respecto a las fianzas y los seguros de accidente y enfermedad, sus resultados no han causado gran impacto, tanto porque sus carteras han sido las más pequeñas, como porque, por lo general, las compañías aseguradoras han operado su reaseguro a base de contratos de cuota parte o combinados con excedentes, lo cual les ha permitido recuperar una parte que viene a corresponder relativamente a las proporciones en que están siendo cedidos. Por ejemplo, accidentes y enfermedad reportaron un 57% de siniestros recuperados en el período y en el mismo cedieron al exterior el 49% de su reaseguro. Las fianzas recuperaron el 57% y cedieron al exterior el 56% (ver cuadro No. 13 y anexo No. 6-D).

2.3 Análisis del movimiento de reaseguro global con el exterior de 1975 a 1981.

Para evaluar el movimiento de entradas y salidas de divisas -provenientes del reaseguro generado por las compañías aseguradoras salvadoreñas, es indispensable estudiar globalmente la experiencia de los últimos años con el exterior, en lo pertinente a primas tomadas y cedidas, siniestros pagados y recuperados, y comisiones pagadas y recibidas.

El cuadro No. 14, contiene las cifras de entradas y salidas de divisas del período analizado. Los porcentajes de comisiones recibidas del exterior de 1975 a 1977 (columna 7), se han estimado en un 31%, ya que éste es el promedio que corresponde a las recibidas de 1978 a 1981; en vista de que no se tiene información sobre comisiones a esa fecha y dado que es hasta a partir de 1978 que la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras empezó a publicar datos en ese sentido. En todo caso, los resultados por comisiones recibidas -del exterior difícilmente pueden mostrar variaciones sensibles, porque de acuerdo a lo investigado sobre la forma de programar el reaseguro, por parte de las compañías salvadoreñas, se originan casi siempre en porcentajes fijos de las primas cedidas y convenidos año con año, en los diferentes contratos de reaseguro. Generalmente estos porcentajes son similares en todos los años, por lo que ofrecen cierto grado de relativa estabilidad.

Los siniestros recuperados del exterior en el período, ocupan el primer lugar en las entradas de divisas con un 67%, siendo el año de 1980, por la alta siniestralidad experimentada, el de máxima recuperación con un 74%. Se observa alguna relativa estabilidad en el comportamiento de este rubro, pues reporta porcentajes que fuera del año 1980, oscilan entre el 63% y 69%.

El otro rubro importante es el de las comisiones recibidas del exterior, las cuales ocupan el 2o. lugar en el período con un

Cuadro No. 14

" MOVIMIENTO DE REASEGURO CON EL EXTERIOR "

(de 1975 a 1981)

AÑOS	PRIMAS		SINIESTROS		COMISIONES		DIVISAS	
	TOMADAS DEL	CEDIDAS AL	PAGOS AL	RECUP. DEL	PAGADAS AL	RECIB. DEL	ENTRADAS	SALIDAS
	EXTERIOR		EXTERIOR		EXTERIOR			
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	En miles de ₡	
							(8)=2+5+7	(9)=3+4+6
1975	3	98	2	66	-	31	20.148	21.918
1976	4	96	4	65	-	31	27.370	32.190
1977	4	98	2	65	-	31	28.067	46.354
1978	2	98	2	64	-	36	49.700	58.238
1979	1	99	1	69	-	30	65.817.	68.313
1980	1	99	1	74	-	25	88.431	72.566
1981	1	99	1	63	-	36	56.439	68.148
	2	98	2	67	-	31	335.972	367.727

Notas: a) Resumen global de todos los ramos de seguros y fianzas.

b) Para analizar las cifras en colones ver anexos Nos. 5-A, B, C, D y F.

Fuentes: Revistas de estadísticas de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras de El Salvador, de 1975 a 1981.

31% en la generación de divisas.

El reaseguro tomado del exterior es intrascendente y apenas contribuye con el 2%.

Las salidas de divisas son mayormente absorbidas en el período por las primas cedidas al exterior en un elevado porcentaje -- (98%), y los siniestros pagados al exterior, a pesar de ser solo el 2%, ocasionan en los siete años una salida de divisas -- en exceso de las ingresadas por las primas tomadas, de -----

¢ 635.000.00. En resumen, las salidas de divisas exceden a las entradas en todo el período, excepto en el año de 1980.

A efecto de verificar a que clase de seguro se le puede atribuir en particular el déficit, el cuadro No. 15(A y B), nos permite apreciar, que tanto el seguro de daños provoca las mejores entradas, como las mayores salidas de divisas. El análisis se practica de 1978 a 1981 porque son los años en que se dispone de total información.

El seguro de daños posee en el período un 78% de salidas, -- contra un 76% de entradas y absorbe un alto porcentaje del déficit total; que asciende a 6.878.000.00 en los cuatro años -- (Cuadro No. 15-D). En realidad dicho déficit no es de gran representatividad, si nos ponemos a considerar que en el mismo período la operación de seguros y fianzas, amparó en sus distintas coberturas nada menos que a 17.109.313.000.00 colonas en capitales asegurados 1/.

El seguro de accidentes y enfermedad es el único que no reportó déficit en ningún año.

Cuadro No. 15
"MOVIMIENTO DE REASEGURO CON EL EXTERIOR
DE 1978 a 1981".

(A)

AÑOS	SEGURO DE VIDA	ACC. Y ENF.	SEGURO DE DAÑOS	FIANZAS	ENTRADA DE DIVISAS
	%	%	%	%	miles de ¢
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1978	9	5	85	1	49.700
1979	11	6	81	2	65.817
1980	18	6	74	2	88.431
1981	26	7	66	1	56.439
	16	6	76	2	260.387

1/ Fuentes: Revistas de estadísticas de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras de 1978 a 1981.

(B)

AÑOS	SEGURO DE VIDA	ACC. Y ENF.	SEGURO DE DAÑOS	FIANZAS	SALIDA DE DIVISAS
	%	%	%	%	Miles de ₡
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1978	10	4	85	1	58.238
1979	11	5	81	3	68.313
1980	16	6	76	2	72.566
1981	22	4	71	3	68.148
	15	5	78	2	267.265

(C)

AÑOS	SEGURO DE VIDA	ACC. Y ENF.	SEGURO DE DAÑOS	FIANZAS	SALDO DE DIVISAS
	%	%	%	%	Miles de ₡
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1978	(13)	-	(82)	(5)	(8.538)
1979	(26)	-	(71)	(3)	(2.496)
1980	30	7	62	1	15.865
1981	-	-	(90)	(10)	(11.709)
					(6.878)

(D)

SALDOS EN MILES DE ₡ DE 1978 a 1981				
SEGURO DE VIDA	ACC. Y ENF.	SEGURO DE DAÑOS	FIANZAS	DIVISAS
2.917	3.091	(11.061)	(1.825)	(6.878)
-	-	86%	14%	

Nota: No se incluyen los años 1975, 76 y 77, por no disponer de la información referente a comisiones.

Fuentes: Revistas de estadísticas de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras de El Salvador de 1978 a 1981.

El reaseguro de daños produjo en el período un déficit de ---- 11.061.000.00 colones, equivalentes al 86% de la pérdida acumulada por ramos; el restante 14% correspondió a las fianzas. -- Los reaseguros de vida y accidentes y enfermedad obtuvieron un saldo positivo en el movimiento de divisas.

El cuadro No. 16 se refiere con exclusividad a las transacciones de reaseguro de daños con el exterior. Los siniestros recuperados participaron mayoritariamente en las entradas de divisas con un promedio del 65%; en el año de 1980 se obtuvo un -- 72% que es el máximo del período. Las comisiones recibidas del exterior absorbieron en promedio el 33% de las divisas ingresadas. Las primas cedidas al exterior significaron el 98% de las salidas de divisas.

Es indudable que son las primas cedidas las que influyeron determinadamente en los saldos negativos de daños y por tratarse de la cartera más voluminosa, transmitieron dicho efecto negativo a los resultados globales.

Cuadro No. 16

"MOVIMIENTO DE REASEGURO CON EL EXTERIOR
DE 1978 a 1981"

SEGURO DE DAÑOS								
AÑOS	PRIMAS		SINIESTROS		COMISIONES		D I V I S A S	
	TOMADAS DEL	CEDIDAS DEL	PAGOS AL	RECUP. DEL	PAGADAS AL	RECIB. DEL	ENTRADAS	SALIDAS
	EXTERIOR		EXTERIOR		EXTERIOR		En miles de \$	
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)=2+5+7	(9)=3+4+6
1978	2	98	2.	62	-	36	42.102	49.261
1979	1	98	1.5	67	0.5	32	53.322	55.620
1980	1	98	1.5	72	0.5	27	65.421	55.561
1981	1	98	1.5	57	0.5	42	36.970	48.434
	2	98	1.5	65	0.5	33	197.815	208.876

Nota: no se incluyen los años 1975, 1976 y 1977, por no disponerse de información referente a Comisiones.

FUENTES: Revistas de estadísticas de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras de El Salvador de 1978 a 1981.

2.4 Análisis de la retención nacional de 1975 a 1981.

La retención nacional está formada por el monto de las retenciones parciales efectuadas por las distintas compañías de seguros del mercado. Como ya se explicó antes, la retención es la parte del riesgo por la cual el asegurador es responsable directamente en la suscripción de cada seguro. Tratándose de la retención nacional, ésta sería la parte de los diferentes riesgos por los cuales el mercado asegurador salvadoreño es responsable directamente en la suscripción de todos los seguros que componen la cartera global del país, es decir el importe económico que puede absorber por cuenta propia, sin poner en peligro su estabilidad financiera.

En el cuadro No. 17 se puede ver, que las primas retenidas en el país de 1975 a 1981 ascendieron a 409.1 millones de colones, equivalentes al 53.1% de las primas suscritas, o sea, que se retuvo el 6.2% más de lo que se cedió al exterior. En el año de 1975 se retuvo el 61.5% de las primas suscritas y fue el mejor año en ese sentido.

En los años siguientes, se fue descendiendo paulatinamente hasta llegar al 50.6% en 1979 y se logró un pequeño incremento al 52.3% en 1981. Es evidente que las primas suscritas de 1975 a 1981 sufrieron un aumento de dos veces y media su volumen, y las primas retenidas, si bien se duplicaron, crecieron menos en dicho período. El año de 1980 fue el año de máxima suscripción de primas (145.5 millones de colones), máximas cesiones al exterior (71.6 millones de colones) y máximo valor de primas retenidas (73.9 millones de colones), sin embargo, arrojó el 20. más bajo nivel de retenciones en el período (50.8%). El año de 1975 fue, en moneda nacional, el de menor suscripción de primas, menores cesiones y retenciones, pero es el que obtuvo proporcionalmente las retenciones más altas (61.5%).

A medida que la suscripción de primas creció, porcentualmente las primas retenidas disminuyeron, hasta situarse en un 9.2% más bajo en 1981 que en 1975. No se duda que el agravamiento de la crisis ha influenciado este fenómeno, pues en los años 1979 y 1980, a pesar de ser los de mejor suscripción, se aplicó una menor retención; posiblemente por la incertidumbre e inseguridad propias de los hechos de violencia de la época y que son aspectos de ineludible valoración por parte de las -- compañías aseguradoras, con el propósito de proteger su patrimonio y no correr riesgos que pudiesen, poner en peligro su estabilidad financiera.

Es conveniente, así mismo recordar, que una de las más complejas fases dentro de la programación del reaseguro, la constituye la fijación del nivel de retención, por lo que es un tanto difícil juzgar a priori, si el nivel de retención del país en un año es técnicamente más adecuado que en otro, dado que intervienen en ello diversos factores, unos de carácter endógeno y otros de tipo exógeno, que afectan a las compañías de seguros, tanto en lo individual, como al mercado asegurador local, en función del sector económico a que pertenece. Entre los factores exógenos al país merece mencionarse, la imagen de éste ante los demás países, lo cual influye en la calidad de relaciones que se puedan mantener de conformidad al momento histórico que se esté viviendo y que repercute en la accesibilidad a mejores condiciones de reaseguro, y que a su vez puede afectar la política de retenciones de las compañías aseguradoras locales. En todo caso, lo que sí resulta obvio, es, que toda vez que se pueda ceder menos reaseguro al exterior, se dispondrá de más recursos, que vengán a reforzar las disponibilidades de las aseguradoras, para canalizarse con el resto de sus fondos, a los distintos fines de inversión a que normalmente se destinan, en pro de fortalecer nuestra infraestructura productiva.

Lo anterior sería factible, toda vez que debido a esto: lo.) -

No se desequilibre la capacidad financiera del mercado asegurador salvadoreño, y 2o.) que las necesidades básicas de aseguramiento de la economía nacional estén debidamente cubiertas, en vista de que, el retener más allá de lo razonable significaría adolecer de respaldo efectivo al momento de una catástrofe o de una alta siniestralidad. La frase, "ceder menos reaseguro - al exterior", debe interpretarse entonces, como un equivalente de no ceder más allá de lo necesario, y que venga a ser congruente con la capacidad indemnizatoria del mercado asegurador local, según su patrimonio y representativo de una confiable cobertura a los riesgos a que están expuestos los bienes y personas, con el propósito de favorecer en última instancia el desarrollo económico del país.

Cuadro No. 17

"PRIMAS SUSCRITAS, CEDIDAS AL EXTERIOR Y RETENIDAS EN EL PAIS DE 1975 a 1981".

(1)	(2)	(3)		(4) = (2) ÷ (3)	
AÑOS	PRIMAS SUSCRITAS ^{1/}	REASEGURO CEDIDO AL EXTERIOR		PRIMAS RETENIDAS EN EL PAIS	
	EN MILLO NES DE ₡	EN MILLO NES DE ₡	% (3) ÷ (2)	EN MILLO NES DE ₡	% (4) ÷ (2)
1975	56.1	21.6	38.5	34.5	61.5
1976	72.7	30.9	42.4	41.9	57.6
1977	97.4	45.4	46.6	52.0	53.4
1978	121.1	57.0	47.1	64.0	52.9
1979	136.5	67.4	49.4	69.1	50.6
1980	145.5	71.6	49.2	73.9	50.8
1981	141.0	67.3	47.7	73.7	52.3
	770.3	361.2	46.9	409.1	53.1

^{1/} Nota: incluido el reaseguro tomado del exterior.

Fuentes: Revistas de estadísticas de la Superintendencia de Bancos y otras Instituciones Financieras de El Salvador de 1975 a 1981.

Según el cuadro No. 18, los seguros de daños ocupan el primer lugar en la suscripción de primas de 1975 a 1981, con 407.7 millones de colones equivalentes al 52.9% del total suscrito, y les siguen los seguros de vida con 312.7 millones de colones y el 40.6% de la suscripción (ver anexo No. 6-A y C). De 1975 a 1981 los seguros de daños suscritos han experimentado un incremento del 131% y los seguros de vida un 167%.

El año de 1980 fue el de máxima suscripción de daños con 76.9 millones de colones y 1981 lo fue para vida con 64.5 millones. Paradójicamente los seguros de vida suscritos se han incrementado de 1978 a 1981 en el 40%, en tanto que los de daños se han decrementado en el 0.9%, es decir, que el volumen de primas de daños alcanzado en 1980 (76.9 millones de colones) se vino abajo en 1981 (a 66.9 millones de colones), sufriendo un decremento del 13% de un año para otro.

Es evidente que en el período analizado, los seguros de vida suscritos aumentaron año con año, fenómeno que podría llevar a pensar que la expansión de la demanda de seguros de vida fue progresiva todos los años, o que, estratos cada vez más importantes de la población, tomaron mejor conciencia de las ventajas de estar asegurados y propiciaron tal fenómeno.

Lo anterior sin dejar de tener algún grado de verdad, no fue exactamente lo correcto, porque el seguro de vida recibió también el impacto del desequilibrio económico general y su demanda no creció con el mismo ritmo observado hasta antes de 1979. De este año en adelante su ritmo decreció hasta alcanzar un 14.3%. Los seguros de daños por la misma causa experimentaron una reducción en el crecimiento de su demanda y ésta se hizo sentir, pero a partir de 1978, con los efectos ya comentados.

En el cuadro No. 19, se tiene la distribución porcentual de las primas retenidas. El seguro de vida es el que retuvo proporcionalmente más de las primas suscritas en el período investigado (34.4%), así como año por año. En 1980 redujo sus -

Cuadro No. 18

"DISTRIBUCION DE LAS PRIMAS SUSCRITAS DE 1975 a 1981"

(en millones de colones)

AÑOS	SEGURO DE VIDA	ACCIDENTES Y ENFERMEDAD	SEGURO DE DAÑOS	FIANZAS	TOTAL ^{1/}
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1975	24.2	2.	28.9	1.	56.1
1976	29.8	2.8	38.7	1.4	72.7
1977	36.9	3.7	54.6	2.2	97.4
1978	46.0	4.8	67.5	2.8	121.1
1979	52.9	6.5	74.2	2.9	136.5
1980	58.4	7.5	76.9	2.7	145.5
1981	64.5	7.2	66.9	2.4	141.0
	312.7	34.5	407.7	15.4	770.3

^{1/} Nota: incluido el reaseguro tomado del exterior.

Fuentes: Revistas de estadísticas de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras de El Salvador de 1975 a 1981.

retenciones respecto a 1975 en un 7.3% y las mejoró en 1981 -- con un 3.10% de aumento. El seguro de daños solo retuvo el --- 15.6% de las primas suscritas de todo el período. Las reten--- ciones de vida representaron dentro del total retenido en el - período, el 64.7%, siendo el año de 1981 en el que mejor par-- ticipación lograron con un 67.6% (Ver anexo No. 7- A y E). El seguro de daños, a pesar de ser el que conformó el 52.9% -- (Ver anexo No. 7 - C y E), de las primas suscritas, fue supera do en más del doble por el seguro de vida, en lo que a reten-- ciones se refiere. Las cifras anteriores son atribuibles entre otros factores, a que, por la forma en que se usan y están es- tructuradas las tarifas de primas para los seguros de vida, se puede ejercer un mejor control sobre los resultados esperados y retener un poco más de las primas, lo cual se refleja eviden

temente en una menor siniestralidad comparada con la obtenida por los seguros de daños. Esto último significa, que por la heterogeneidad de los bienes asegurados o por asegurar en daños y en oportunidades por su magnitud o atractivo económico, las compañías de seguros entran en una fuerte competencia, -- que muchas veces produce disminuciones sensibles en las tarifas, o provoca cualquier otro tipo de concesiones, que conllevan a un abaratamiento de la prima y que en consecuencia favorece el incremento del índice de siniestralidad, que en --- épocas de crisis, y según la gravedad de los acontecimientos, tiende a volverse más pronunciado, como perjudicial para los intereses del mercado asegurador, presionando a éste a retener menos, ante la aparente posibilidad, de que cediendo más al exterior, la siniestralidad neta a cargo de las compañías aseguradoras pueda ser menor, y corriéndose el riesgo de que, por la incertidumbre y demás reacciones propias del momento, - se llegue a ceder al exterior más de lo necesario, o lo que es igual, a disminuir la retención.

Lo anterior no significa que no haya competencia en el seguro de vida, o que no existan discrepancias entre las tarifas utilizadas, lo que ocurre es que dichas discrepancias, como son mínimas, son cubiertas con más facilidad, bien dando un mejor servicio al asegurado, o compensadas en forma tal, que el --- cliente se siente satisfecho y las compañías no se ven precisadas a rebajar tarifas para obtener los negocios. Además, de que las cesiones al exterior deben ser en base a las tarifas aprobadas o previamente sugeridas por los reaseguradores, y no de tarifas reducidas (por efectos de la competencia) y que vendrían a trastornar los cálculos actuariales sobre los que fueron diseñadas.

Vale aclarar que, normalmente, las tarifas de vida individual - (para diferenciarlo del colectivo de vida, temporal decreciente y popular) son calculadas a largo plazo y sobre un riesgo - más homogéneo que los de seguros de daños.

Excepcionalmente, en el seguro colectivo de vida 1/, al igual que en el de daños, las compañías aseguradoras otorgan concesiones y rebajas sobre las tarifas, con los efectos que más adelante se evaluarán.

Un factor adicional, que favorece la estabilidad de los resultados en los seguros de vida, es que, un alto porcentaje son de tipo dotal y el costo de éstos involucra una prima complementaria de ahorro para cubrir la posibilidad de supervivencia del asegurado al producirse el vencimiento del contrato.- Otro aspecto importante, es el hecho, de que en los seguros de vida individual, las comisiones de adquisición del negocio, que están computadas entre otros recargos a la prima, generalmente en los primeros años de la póliza son mas altas que las de los seguros de daños 2/, situación que faculta, de acuerdo a los contratos de reaseguro, al asegurador, a hacer una mayor retención para poder cumplir con esta obligación ante el agente vendedor.

Si bien se aprecia, que las retenciones en seguro de vida son mayores y que la siniestralidad es menor, por las razones ya mencionadas, es conveniente considerar, que si la suscripción de daños bajará excesivamente, el pago de los siniestros de vida podría crear alguna falsa imagen en la apreciación del fenómeno, ya que, aún sin tener una gran siniestralidad, pudiera aumentar en mayor medida que las indemnizaciones pagadas por daños, lo cual vendría a no reflejar una mayor siniestralidad, sino más bien, un mayor valor de indemnizaciones pagadas.

Ampliando los criterios expuestos, podemos observar, que de acuerdo al anexo No. 7 - G le correspondió al seguro de vida individual el 60.4% del total de primas suscritas de vida de 1975 a 1981 y al colectivo de vida el 22.1%. Este último, excepto en el año de 1979 en que prácticamente se mantuvo, fue -

1/ incluye seguro temporal decreciente.

2/ Los seguros de daños se contratan anualmente y los de vida por varios años o toda la vida del asegurado.

poco a poco desde 1975 aumentando su suscripción, y no así el seguro de vida individual, el cual aumentó en menor proporción, porque decreció en el ritmo de su demanda.

Las primas suscritas de colectivo, casi quintuplicaron en 1981 las de 1975 y las de vida individual no pasaron del 227% en el mismo lapso. El seguro colectivo de vida absorbió el 59.4% del total de siniestros pagados y el seguro individual el 38.1% -- (ver anexo No. 7-F). Como causa-efecto de lo anterior, el colectivo de vida reportó en 1980 el 911% de los siniestros pagados en 1975 y absorbió con sus pérdidas el 120% de las primas suscritas en 1980; su relación de siniestros pagados a primas suscritas en todo el período fue de 82.9%. En cambio el seguro de vida individual reportó una relación del 19.4% y en su peor año no pasó del 28.9%. Los siniestros pagados de colectivo de vida fueron el 156% de los de vida individual y en definitiva fueron los que afectaron negativamente el rubro de los seguros de vida. Es oportuno aclarar que la tarifa que se usa en el colectivo de vida, por tratarse de un ramo de seguro distinto, también es diferente a la de vida individual y que adicionalmente a la casi nula selección de riesgos en dicho ramo, la práctica de concesiones ya comentada, no favoreció los resultados globales, lo cual sugiere que eliminando tal práctica y -- con una tarifa más adecuada, la siniestralidad podría ser menor y hasta estimular una mejor retención. Sin embargo, aún -- con todo y estos inconvenientes, la siniestralidad de los seguros de daños fue superior, como se verá a continuación.

Según los anexos Nos. 4, 6 y 7 podemos ver que de 1975 a 1981, en ningún año, sea éste normal o no, la relación de siniestros pagados a primas suscritas de vida ha llegado a ser igual a la de daños. En 1980, año de mayores pagos de siniestros en ambos casos, llegó a ser del 49% y la de daños el 81%. En 1981, año en que la suscripción de seguros de vida, respecto a 1980, se incrementó en el 10.4% y que los seguros de daños se decrementaron en un 13%, la relación de vida llegó a ser del 41% y la de daños el 48%. Es conveniente señalar, que contribuyó de ma-

nera especial en los resultados del seguro de personas, el sistema de tarificación empleado para el seguro de vida individual, por ser los de mayor suscripción dentro del rubro de seguro de vida y porque las tarifas usadas están calculadas sobre bases técnicas y actuariales producto de muchos años de estudio y de constante comprobación, a pesar de que no corresponden a la mortalidad de nuestra población, ya que han sido confeccionadas a partir de las tablas de mortalidad de otros países, -- principalmente de aquellos a quienes cedemos nuestro reaseguro de vida.

Se puede concluir entonces, que los nobles resultados obtenidos en el seguro de vida, son un factor que se vincula estrechamente, por las razones aludidas, con una mayor retención de primas, que en los seguros de daños y las fianzas.

Cuadro No. 19

"INDICES DE PRIMAS RETENIDAS DE 1975 a 1981"

AÑOS	SEGURO DE VIDA	ACCIDENTES Y ENFERMEDAD	SEGURO DE DAÑOS	FIANZAS	PRIMAS RETENIDAS TOTALES
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1975	39.6	1.7	19.2	1.0	61.5
1976	37.0	2.	17.6	1.0	57.6
1977	34.0	1.6	16.6	1.2	53.4
1978	33.4	2.1	16.0	1.4	52.9
1979	33.1	2.3	14.3	0.9	50.6
1980	32.3	2.4	15.3	0.8	50.8
1981	35.4	3.1	13.7	0.1	52.3
	34.4	2.3	15.6	0.8	53.1

Nota: Los índices o porcentajes de primas retenidas corresponden a la relación del total de retenciones por clase de seguros y fianzas, entre el total de primas suscritas incluyendo el reaseguro tomado del exterior.

Cuadro No. 20

"SEGURO DE INCENDIO Y RIESGOS CONEXOS DE 1975 a 1981"
(en millones de colones)

AÑOS	PRIMAS SUSCRITAS <u>1/</u>	SINIESTROS PAGADOS <u>2/</u>	PRIMAS RETENIDAS	%
(1)	(2)	(3)	(4)	(4)÷(2)
1975	14.9	11.4	3.	20.1
1976	20.9	15.1	3.7	17.7
1977	27.1	12.3	2.2	8.1
1978	34.3	21.4	1.9	5.5
1979	39.5	27.1	2.0	5.1
1980	43.3	34.8	4.7	10.8
1981	33.2	14.5	1.3	3.9
	213.2	136.6	18.8	8.8

1/ Las primas suscritas incluyen el reaseguro tomado del exterior.

2/ Los siniestros pagados incluyen los pagados por reaseguro - tomado.

Cuadro No. 21

"PARTICIPACION DEL SEGURO DE INCENDIO EN EL TOTAL SUSCRITO"
(de 1975 a 1981)

AÑOS	% PRIMAS SUSCRITAS
(1)	(2)
1975	26.6
1976	28.7
1977	27.8
1978	28.3
1979	28.9
1980	29.8
1981	23.5
	27.7

Nota: los porcentajes corresponden a la relación de las primas

Entre los seguros de daños, el seguro de incendio y riesgos conexos es el que reportó las cifras más significativas durante el período en estudio.

En el cuadro No. 20 vemos que el seguro de incendio suscribió 213.2 millones de colones en el período, equivalentes al 52.3% de la suscripción total de daños, le siguió el seguro de automotores con el 21.1% y luego el seguro marítimo y de transportes con el 13% (Ver anexo No. 7-I, J). El decremento en la suscripción de seguros de daños en 1981, se le puede acreditar casi en su totalidad al seguro de incendio, que de 43.3 millones de colones en 1980 disminuyó hasta 33.2 millones al año siguiente. Por el lado de los siniestros, incendio es el que más pérdidas pagó en todo el período, llegando en 1979 a alcanzar su -- más alto índice de siniestralidad (1.23% 1/) y con una participación del 55.4% en el total de los siniestros de daños pagados en el período; le siguió el seguro de automotores con el -- 22.6% y en su orden los seguros de marítimo y transportes con -- el 10%. El seguro de incendio se caracterizó igualmente por -- ser el que menos primas retenidas reportó de 1975 a 1981 y prácticamente vino de arriba hacia abajo, pues en 1975 retuvo el 20.1% de las primas suscritas del ramo y en 1981 solo el 3.9%, excepto en 1980 que logró un 10.8%. Coincidió 1981, en ser el único año en que se experimentó una rebaja en el nivel de suscripción de incendio y en el que simultáneamente se retuvo menos que en los demás años (3.9%). En este mismo año las pérdidas se redujeron a 14.5 millones de colones, disminuyendo a un 41.7% las obtenidas en 1980 y amortiguando en cierta forma el

suscritas, del ramo de incendio y riesgos conexos entre el total de primas suscritas incluyendo el reaseguro tomado del exterior.

Fuentes: Revistas de est. de la Superintendencia de Bcos. y --- Otras Inst. Financieras de El Salvador de 1975 a 1981.

1/ Fuente: Revista de estadísticas de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras de El Salvador de 1975 a 1981.

duro impacto de los 34.8 millones de colones del año anterior. Esta fuerte erogación pareciera que influyó para que el mercado asegurador retuviera menos al año siguiente, como una posible medida preventiva, al extremo de retenerse solo el 43.3% - de lo retenido en 1975, año de la más baja suscripción (44.9% de 1981).

De conformidad al cuadro No. 21, el seguro de incendio absorbió un poco más de la cuarta parte del total de las primas suscritas del período (27.7%) y solo en 1981 es que bajó al 23.5%, para otorgar al seguro de vida individual el lugar privilegiado de ser el ramo de mayor suscripción en el año, con el 25.1% y que éste había perdido a partir de 1976.

Según el anexo No. 7-LL los seguros de automotores son los que más retuvieron de los seguros de daños, en porcentajes que van desde el 67.6% en 1976, hasta el 85.2% en 1981 y con un promedio del 77.3% en el período investigado.

Una de las razones que originaron estos resultados, se relaciona con la clase de contratos de reaseguro que se usan en el ramo de automotores, puesto que la mayoría de empresas utilizan el exceso de pérdidas, pudiendo de esta forma fijar su retención o prioridad más arriba de lo que es usual en un contrato automático proporcional.

En lo que se refiere a los ramos de marítimo y transportes y otros, más o menos guardan el mismo comportamiento en lo que respecta a las retenciones y obedece dicha conducta a que los contratos de reaseguro usados por las compañías, son por lo general de cuota parte, o cuota parte combinados con excedentes. Sobre todo en marítimo y transportes, algunas compañías prefieren el exceso de pérdidas, pero la mayoría opta por los reaseguros automáticos proporcionales (para ampliar el análisis se pueden ver los anexos 7 I, J, K, L, LL, M).

En síntesis, el seguro de incendios y riesgos conexos es el -- que afecta determinantemente los resultados de daños, porque -- es el que posee la mayor suscripción, el mayor volumen de si--

niestros pagados, el 91.2% de su reaseguro cedido al exterior de 1975 a 1981 y en consecuencia el 8.8% de primas retenidas - en el país, en relación a las primas suscritas del ramo.

En el cuadro No. 23, se trata de comparar de 1975 a 1981, el - comportamiento de la siniestralidad neta a cargo de las compa- ñías aseguradoras, con el de las primas cedidas al exterior, - para luego hacer una evaluación de los resultados, conjuntamente con los niveles de retención del período.

Para el seguro de vida el índice de primas cedidas al exterior fue creciente, excepto en el año de 1977. Igualmente el índice de siniestralidad neta de 6.2% en 1978 creció hasta alcanzar - el 10.5% en 1981; o sea, que el hecho de ceder más reaseguro - al exterior, no contribuyó todos los años y en apariencia a - hacer menor la siniestralidad neta a cargo de las compañías lo cales, o, si contribuyó, la mortalidad fue de tal magnitud, -- que probablemente afectó una considerable cantidad de vidas -- aseguradas en pólizas de bajo monto y que como era de esperar se consumieron gradualmente más de las retenciones, no tanto - por las sumas en riesgo, cuanto por los numerosos siniestros. A continuación tenemos en el cuadro No. 22, que las defuncio-- nes por causa accidental y de violencia a partir de 1979 incrementaron mas fuertemente la siniestralidad en los seguros de - vida, y considerando que en colectivo, los montos asegurados -

Cuadro No. 22

"DEFUNCIONES EN SEGURO DE VIDA"

(A)

AÑOS	VIDA POPULAR		VIDA INDIVIDUAL		VIDA COLECTIVO	
	TOTAL MUERTES	FOR VIOLEN- CIA O ACC.	TOTAL MUERTES	FOR VIOLEN- CIA O ACC.	TOTAL MUERTES	FOR VIOLEN- CIA O ACC.
De 1976 a 1978	223	70	313	151	1221	532
De 1979 a 1981	293	153	836	582	3818	2729

MUERTES POR VIOLENCIA
O ACCIDENTES

(B)

AÑOS	VIDA POPULAR	VIDA INDIVIDUAL	VIDA COLECTIVO
De 1976 a 1978	31%	48%	44%
De 1979 a 1981	52%	70%	71%
Incre- mento	21%	22%	27%

Fuentes: Revistas de estadísticas de la Superintendencia de -- Bancos y Otras Instituciones Financieras de El Salvador de 1976 a 1981.

normalmente no son muy altos, con sucesivos aumentos en las -- muertes por medios violentos, no se duda que alguna repercusión pudo haberse ejercido en el índice de siniestralidad neta a cargo de las compañías salvadoreñas; sin desestimar las otras causales de muerte y el simultáneo incremento en la mortalidad de vida individual y popular.

Volviendo al cuadro No. 23, el índice de primas cedidas al exterior de los seguros de daños se incrementó del 32.2% en 1975 - al 40.1% en 1979 y disminuyó hasta el 33.8% en 1981 (influido entre otros factores, por la merma en la suscripción de los seguros de incendio, que llegó a ser en ese año la menor en todo el período). El comportamiento de la siniestralidad neta a cargo de las compañías aseguradoras en daños, fue irregular. En 1975 fue del 13.4% con un índice de cesiones al exterior del 32.2% y en 1981 con un índice similar (33.8%), bajó al 7.8%; - por otra parte, en 1979 con un índice de cesiones al exterior del 40.1%, el mayor de todo el período, la siniestralidad neta no pasó del 8.5%.

Se puede sacar en conclusión, que, si bien las primas cedidas al exterior fueron de orden ascendente hasta 1979 y la sinies-

Cuadro No. 23

"INDICES DE PRIMAS CEDIDAS AL EXTERIOR Y SINIESTRALIDAD NETA A
CARGO DE COMPAÑIAS LOCALES"
(De 1975 a 1981)

AÑOS	SEGURO DE VIDA		ACCIDENTES Y ENFERMEDAD		SEGURO DE DAÑOS		FIANZAS	
	PRIMAS CEDIDAS AL EXT.	SINIESTRALIDAD NETA	PRIMAS CEDIDAS AL EXT.	SINIESTRALIDAD NETA	PRIMAS CEDIDAS AL EXT.	SINIESTRALIDAD NETA	PRIMAS CEDIDAS AL EXT.	SINIESTRALIDAD NETA
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
1975	3.5	6.2	1.8	0.7	32.2	13.4	0.9	0.2
1976	3.9	5.3	1.9	1.3	35.6	12.6	1.0	-
1977	3.9	5.2	2.1	1.0	39.5	8.5	1.1	2.4
1978	4.7	6.2	1.9	1.0	39.7	8.9	0.8	0.2
1979	5.7	6.7	2.4	1.3	40.1	8.5	1.2	0.1
1980	7.8	10.4	2.8	1.7	37.5	10.8	1.0	-
1981	10.4	10.5	2.0	1.7	33.8	7.8	1.5	0.1
	6.2	7.7	2.2	1.3	37.3	9.6	1.1	0.3

Notas: a) El índice de primas cedidas al exterior corresponde a la relación de las primas cedidas al exterior entre el total de primas suscritas de todos los ramos incluyendo el reaseguro tomado del exterior.

b) El índice de siniestralidad neta corresponde a la relación de los siniestros netos a cargo de las compañías locales entre el total de primas suscritas de todos los ramos incluyendo el reaseguro tomado del exterior.

tralidad neta a cargo del mercado asegurador siguió una tendencia a disminuir, a partir de 1980 los resultados reportados reflejan un cambio contradictorio, pues en 1981 se obtuvo la menor siniestralidad neta a pesar de contar con uno de los índices de cesiones más bajos del período; es decir, que no necesariamente el ceder más reaseguro al exterior, favoreció el que se obtuviese una siniestralidad neta menor.

Siguientemente vemos, que en ningún año del período, el índice de

primas cedidas al exterior de los seguros de vida, excedió el - de la siniestralidad neta a cargo de las aseguradoras, en par-- te, porque los seguros de vida retuvieron de las primas, más -- allá de lo que cedieron al exterior (85% retenido). Los seguros de daños en contraste con los resultados logrados por los segu- ros de vida, cedieron de las primas al exterior más de lo que - retuvieron en el país (29% retenido), razón que les valió para que la siniestralidad neta a cargo de las aseguradoras, fuese - menor que el índice de primas cedidas al exterior.

En el anexo 7-H vemos, que los seguros de daños cedieron al ex- terior el 71% de sus primas suscritas en el período y obtuvie- ron el 18% de siniestros netos a cargo del mercado salvadoreño. Los seguros de vida cedieron al exterior el 15% y generaron el 19% de siniestros netos, o sea, que con una cesión equivalente al 21.1% de daños, los seguros de vida casi igualaron el porcen- taje de siniestros netos de daños.

Al evaluar los datos del cuadro No. 24, se aprecia que en los - seguros de vida, los siniestros netos a cargo del mercado absor- ben una menor parte de las primas retenidas, que los seguros de daños:

	<u>Seguros de daños</u> 1975-1981	<u>Seguros de vida</u> 1975-1981
Primas Retenidas	29%	85%
(-) Siniestros netos	<u>18%</u>	<u>19%</u>
Diferencia	<u>11%</u>	<u>66%</u>

De 1979 a 1981, como ya lo hemos visto, los hechos de violencia contribuyeron a incrementar la mortalidad, reflejándose esto en que los seguros de vida disminuyeron sus retenciones a los nive- les más bajos del período y los siniestros netos expresaron sus cifras más elevadas. En los mismos años, las retenciones de da-

Cuadro No. 24

"COMPARACION PORCENTUAL DE LAS PRIMAS RETENIDAS
CON LOS SINIESTROS NETOS A CARGO DEL MERCADO
ASEGURADOR SALVADOREÑO DE 1975 a 1981"

AÑOS	SEGURO DE DAÑOS		SEGURO DE VIDA	
	PRIMAS RETE- NIDAS	SINIES- TROS NETOS	PRIMAS RETE- NIDAS	SINIES- TROS NETOS
	%	%	%	%
1975	37	26	92	14
1976	33	24	90	13
1977	30	15	90	14
1978	29	16	88	16
1979	26	16	85	17
1980	29	21	80	26
1981	29	17	77	23
1975- 1981	29	18	85	19

Nota: ver anexo No. 7 - A.C.

ños tambien fueron representativas de los porcentos más bajos y los siniestros netos, excepto un brusco incremento en 1980, se mantuvieron conservadoramente dentro de un margen no muy -- amplio de un año a otro.

Según el cuadro No. 25, tenemos que las primas retenidas en el país de 1975 a 1981, representaron el 0.8% del producto nacional bruto, observándose que la participación de las primas retenidas en el P.N.B. se fue acomodando cada año, de tal manera que no experimentó cambios significativos. En 1975 dicha relación fue de 0.8%, bajó a 0.7% en 1976 y 1977 y luego se recuperó en los años restantes, hasta obtener un 0.9% en 1981, como resultado de que las primas retenidas se mantuvieron en 74 millones de colones, en tanto que el P.N.B. sufrió un decremento de 163 millones.

Realmente las primas retenidas no causaron cuantitativamente -- gran impacto en el P.N.B. y más bien la importancia de ellas se derivó del efecto dinamizador del seguro en la economía, por el papel estratégico que jugó la institución aseguradora, en el -- fortalecimiento del ahorro interno, la reposición de los bienes de capital y todas las demás ventajas y características que se plantearon en el capítulo I. En otras palabras, si cuantitativa mente su importancia no es del todo apreciable, cualitativamente adquiere más relevancia que cualquier otra aportación que el país haya recibido de los distintos sectores, ya que la generación de riqueza y la seguridad necesaria para que esta pueda -- darse, han descansado en la garantía que les ha ofrecido el seguro.

En todo caso, no solo la economía salvadoreña estuvo protegida de 1975 a 1981, sino que además se obtuvieron 409 millones de -- colones que vinieron a estimular la actividad económica nacional; sin embargo dicho estímulo no fue uniforme en todos los -- años y más bien tendió a deteriorarse a partir de 1979, porque el ritmo de crecimiento mantenido en las retenciones hasta 1978, empezó a declinar, hasta llegar a paralizarse en 1981.

De acuerdo al cuadro No. 26, vemos que de un crecimiento del -- 23.5% en las primas retenidas en 1976, llegamos al 7.8% en 1979 y al 0% en 1981. Por su parte el P.N.B. p.m. tuvo un comporta-- miento bien irregular en todo el período y del 29% de crecimiem to en 1976, pasó a un decremento del 1.8% en 1981.

Indudablemente el decrecimiento en el P.N.B.p.m. repercutió en el estatismo del nivel de retenciones de dicho año, por cuanto el total de primas suscritas disminuyó, como efecto de la con-- tracción de la economía en su conjunto y solo mediante un incre miento proporcional en las retenciones del 1.5% (respecto a las primas suscritas), se pudieron obtener los mismos 74 millones de colones del año 1980. La disminución de primas se dió sobre to-- do en el ramo de incendio y fue compensada aproximadamente en -- un 60% en suscripciones de seguros de vida, que permitieron --

ese pequeño aumento en las retenciones del año.

Cuadro No. 25

"RELACION DE RETENCIONES A PRODUCTO NACIONAL BRUTO"

De 1975 a 1981
(en millones de colones)

AÑOS	PRIMAS RETENIDAS EN EL PAIS	PRODUCTO NACIONAL BRUTO p.m.	%
(1)	(2)	(3)	(4)
1975	34	4.409	0.8
1976	42	5.689	0.7
1977	52	7.095	0.7
1978	64	7.562	0.8
1979	69	8.558	0.8
1980	74	8.816	0.8
1981	74	8.653	0.9
	409	50.782	0.8

Fuentes: Revistas de estadísticas de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras de El Salvador de 1975 a 1981.

Revistas del Departamento de Investigaciones Económicas del Banco Central de Reserva de El Salvador - de 1975 a 1981.

Cuadro No. 26

"CRECIMIENTO DE LAS RETENCIONES Y EL P.N.B.p.m."

De 1976 a 1981.

%

	Crecimiento de las retenciones	Crecimiento de P.N.B.p.m.
1976	23.5	29
1977	23.8	24.7
1978	23.1	6.6
1979	7.8	13.2
1980	7.0	3.0
1981	0.	(1.8)

30. PRINCIPALES FACTORES QUE DETERMINAN LA DEPENDENCIA INTERNACIONAL DEL REASEGURO SALVADOREÑO.

3.1 En general.

Ha quedado de manifiesto, que los riesgos que exceden los límites de suscripción de las compañías de seguros, son cedidos en primera instancia, a uno o más reaseguradores, según sus propios criterios de aceptación y los tipos de riesgos de su preferencia, y así sucesivamente hasta atomizarlos a través de todo el mundo, de tal suerte que ninguna aseguradora, reaseguradora o país con economía de mercado, escapa al influjo de ésta división de los riesgos, por ser precisamente el mecanismo en que descansa el sistema y que le otorga al reaseguro su carácter internacional.

Los países sub-desarrollados como los desarrollados, dependen entonces del reaseguro internacional y por principio, no es posible evitar esa dependencia, porque si así fuese, el esquema sobre el que se fundamenta la actividad reaseguradora sería distinto. Ahora bien, existe una diferencia entre la dependencia de unos y otros y ésta consiste en que la de los países desarrollados es menos acentuada que la de los sub-desarrollados, en virtud de que cuentan con disposiciones legales que facilitan el ordenamiento de las transacciones de reaseguro, y porque ellos mismos se constituyen en reaseguradores de buena parte de su propio mercado y de otras regiones geográficas, además de poseer un mayor desarrollo técnico y económico .

En El Salvador, un país tipificado como sub-desarrollado, el 64% de las compañías tienen una antigüedad máxima de 21 años y una mínima de siete y solo 2 compañías de seguros generales tienen 28 años o más (sin exceder de 68) de estar operando en el mercado 1/. Esta experiencia no resulta muy satisfactoria, como para creer que hemos logrado un avanzado grado de desa-----

1/ Fuente: Revista de estadísticas de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras de El Salvador 1980.

rollo en materia de seguros y particularmente de reaseguros, situación que puede comprenderse mejor, al constatar que en nuestro país de 1975 a 1981 se cedió el 97% de reaseguro al extranjero y que en 1979 se cedió localmente apenas el 1% del total.

En todo el período no se alcanzó a ceder localmente más del 3% y en el mejor año el 7%, lo cual implica que tenemos una alta dependencia del reaseguro internacional. Obviamente las compañías de seguros locales no han asimilado mucho del reaseguro cedido y, la inexistencia en el país de compañías reaseguradoras nacionales, aunado a la estrechez del mercado de seguros salvadoreño, con las probables limitaciones económicas que de ello provienen, han sido algunos de los factores que han influido para que no se haya desarrollado más ampliamente la actividad reaseguradora en El Salvador y en tal sentido, el monto de las primas cedidas al mercado internacional de reaseguros, ha tendido a incrementarse como consecuencia. Dentro del reaseguro total cedido, de 1975 a 1981 los ramos de daños ocuparon el 79% y dentro del cedido al exterior por ramos, ninguno cedió menos del 92% y en años hasta el 100%. Los ramos de daños son los que causaron el mayor impacto con el 97% de su reaseguro al exterior por corresponderles a su vez el 79% del total; igualmente asimilaron el 66% del total de siniestros pagados y recuperaron del exterior el 70% de esos siniestros.

En relación al movimiento de reaseguro con el exterior, las salidas de divisas excedieron a las entradas, excepto en el año de 1980, debido a que los siniestros recuperados del exterior por reaseguro cedido aumentaron por arriba del promedio de los demás años. Estos mismos siniestros ocuparon el primer lugar en las entradas de divisas con un 67% y en las salidas de divisas, las primas cedidas al exterior con el 98%.

Los ramos de daños se atribuyeron el 86% del déficit de 1978 a 1981 y el restante 14%, las fianzas. Tanto los seguros de

vida, como los de accidentes y enfermedad, reportaron superavit y en resumidas cuentas, fueron los seguros de daños los que provocaron mayormente el que las salidas de divisas superaran las entradas, por el alto porcentaje de primas cedidas al exterior.

Según el análisis planteado, podría erróneamente llegarse a creer que la mayoría de las primas suscritas se ceden al exterior, sin embargo, eso no es así, solamente se cedieron en el período el 46.9% y se retuvieron el 53.1%.

Es necesario tomar en consideración, que si bien, no se cedió más de lo que se retuvo, a medida que la suscripción de primas creció, proporcionalmente las primas retenidas disminuyeron en 6 de los 7 años investigados, hasta reducirse en un 9.2% en el último año (1981), respecto al primero (1975). Lo importante realmente es comprender porque, si en 1975 se dió un nivel de retenciones del 61.5%, éste no se mantuvo, ni se superó en los sub-siguientes años.

El seguro de vida fue el que proporcionalmente retuvo más en todo el período (34.4% en relación a las primas suscritas totales); le siguieron los seguros de daños con el 15.6%. Dentro de estos últimos, el seguro de incendio es el que obtuvo los resultados record; fue el que más primas suscribió (52.3%), el que más pérdidas pagó (55.4%) y el que menos primas retuvo, pues el 20.1% en 1975, bajó al 3.9% en 1981, con un promedio del 8.8% en todo el período y cediendo el 91.2% de reaseguro al exterior, siendo el ramo que afectó determinadamente los resultados de daños.

Otro aspecto interesante, tanto en los seguros de vida, como de daños, es el hecho, de que por ceder más reaseguro al exterior, no se produjo necesariamente un decremento en la siniestralidad neta a cargo del mercado, o sea, que el ceder más reaseguro al exterior, no fue suficiente para rebajar la siniestralidad neta, porque hubieron años como por ejemplo 1981 en que la siniestralidad neta de daños fue la menor del período,-

a pesar de que el índice de primas cedidas fue uno de los menores en el mismo lapso. El fenómeno se presenta con diferentes matices para los seguros de vida y daños y se vuelve imprescindible estudiar los factores que contribuyen, a que la siniestralidad neta se haga menor, pues al descansar solo en el incremento de las cesiones al exterior, se intensifica la dependencia, sin favorecer adecuadamente un objetivo tan vital como es, el de controlar la siniestralidad neta a cargo del mercado local.

Se puede apreciar, que son los seguros de daños los causantes principales de que se haya acentuado la dependencia del reaseguro salvadoreño hacia el mercado internacional y especialmente los seguros de incendio, como ya se explicó antes.

A manera de ejemplo evaluemos lo siguiente: los seguros de daños cedieron al exterior el 71% de sus primas suscritas y lograron un 18% de siniestros netos a cargo del mercado salvadoreño, en cambio los seguros de vida, pese a los malos resultados del seguro colectivo, cedieron al exterior el 15% y obtuvieron el 19% de siniestros netos. En otras palabras, los seguros de daños retuvieron de 1975 a 1981 el 29% de sus primas suscritas y se adjudicaron el 18% de siniestros netos, y los seguros de vida el 85% de retenciones, contra el 19% de siniestros netos, ventaja que habla por sí sola sobre la calidad de los resultados obtenidos, sin desestimar por supuesto que se trata de dos clases de seguros distintos y que ello -- alentó la disparidad de tales resultados.

Podemos concluir entonces, que toda vez que los pagos de reaseguro cedido al exterior, dejen de incrementarse (en relación a las primas suscritas), como consecuencia de ceder al extranjero únicamente lo necesario, representarán un factor que repercute mas favorablemente en la economía nacional, por el efecto multiplicador que ejercerían esos fondos al invertirse, en la infraestructura productiva, por el fortalecimiento al ahorro interno y por el mejor aprovechamiento de las divisas, ya

que las no utilizadas en estos pagos, se podrían destinar para cubrir otras obligaciones del país, en relación al resto de actividades económicas; sin subestimar por supuesto, los beneficios que de ello se podrían derivar para el mismo mercado asegurador salvadoreño.

3.2 Carencia de una legislación adecuada.

El carecer de una Ley de Seguros y Reaseguros en El Salvador, es un factor que no contribuye al fortalecimiento del mercado asegurador salvadoreño y permite que la dependencia internacional del reaseguro se acentúe.

El Código de Comercio es bien escueto en lo que al reaseguro se refiere, pues con dos artículos es bien difícil que pueda abarcar en forma adecuada una operación tan compleja como lo es la del reaseguro; aunque trate de cubrirlo con las disposiciones relativas a los seguros de daños. Como consecuencia de tal vacío, se dejan sin legislar algunos aspectos de trascendental importancia para que la actividad reaseguradora se desarrolle más eficientemente y sobre todo que no se tiende a limitar la dependencia del exterior a niveles más razonables. Entre los aspectos no legislados y que pueden ayudar a disminuir el problema, se pueden citar los dos siguientes:

1o.) No se regula la colocación de los reaseguros facultativos, los cuales podrían repartirse obligatoriamente dentro del mercado nacional y cederse al extranjero únicamente los excesos de la capacidad automática del mercado, o los excesos o parte de estos, que las compañías pudieran demostrar a satisfacción de las autoridades que es imposible colocar dentro del mercado nacional.

Disposición que podría ser aplicada no necesariamente a todos los ramos de seguros, sino más bien a aquellos en que se creyera conveniente.

2o.) No se regulan los límites de los niveles de retención de cada compañía, a fin de que la solvencia de las compañías no

corra peligro debido a una política de retención impropia, o que una proporción indebida del negocio se ceda al exterior. Para que las regulaciones anteriores puedan ejercer el efecto positivo esperado, debieran estar igualmente legislados los dos aspectos siguientes:

- a) Las disposiciones pertinentes (en la misma ley), para la creación de un organismo con funciones consultivas en la reglamentación de las operaciones de seguros y reaseguros, con representación de cada una de las empresas aseguradoras, y reaseguradoras nacionales si las hubiere, conjuntamente con la participación del o los representantes de la Superintendencia del Sistema Financiero, para que como parte de sus atribuciones estuviera proponer con base técnica y profesional, a la Junta Monetaria a través del Superintendente, los criterios sobre los que pudieran llevarse a la práctica, no solo las regulaciones citadas anteriormente, sino que cualquier otro tipo de estudios, análisis o establecimiento de normas que se creyeran oportunas para fortalecer el mercado nacional.
- b) Los requisitos para constituir y operar empresas reaseguradoras nacionales, puesto que la inexistencia de estas en la actualidad no implica que no pudiera llegar a organizarse al menos una, toda vez que el inversionista privado se sintiera atraído hacia una actividad que le resultara atractiva por las ventajas de una ley que le pudiera garantizar un porcentaje obligatorio del reaseguro de los contratos automáticos de las compañías aseguradoras directas.

3.3 Problemas en la toma de decisiones de reaseguro.

La toma de decisiones en materia de reaseguro, por parte de las compañías aseguradoras, tiene que ver con la planificación de la política de reaseguro en todas y cada una de las compañías del mercado nacional. Como es lógico, todo país en desarrollo tropieza con una serie de problemas relativos a su condición de retraso, razón que irradia sus negativos efectos a todas las esferas del quehacer económico y social.

La industria aseguradora nacional no escapa a este fenómeno y se encuentra afectada por tal situación, presentando algunos no muy serios problemas, pero que sí aportan una cuota no deseable para la agudización de la dependencia internacional del reaseguro salvadoreño en los últimos años.

De manera bien generalizada se podría decir, que al planificar el reaseguro, se persiguen dos objetivos fundamentales: - lograr la protección adecuada mediante el reaseguro (con la consiguiente seguridad y continuidad) y la economía del costo. La protección adecuada se puede obtener planificando las operaciones de reaseguro, de tal manera que el reasegurado retenga por su cuenta, el valor óptimo que lo faculte a soportar las fluctuaciones de la frecuencia de siniestros o su magnitud, según su capacidad financiera y, la economía del costo - nos advierte de la selección de un plan que no solo sea adecuado, sino que vaya orientando a reducir al mínimo las salidas netas por concepto de reaseguro.

En nuestro caso, la investigación del mercado nos muestra que, el primer objetivo se trata de cumplir, excepto que las retenciones se han disminuido y que consiguientemente, se le ha -- brindado menos atención de la deseable al objetivo segundo -- (economía del costo).

Lógicamente, y en términos generales todas las empresas establecen su plan de reaseguro en función de la naturaleza y volumen de sus operaciones, sus necesidades particulares, el tipo y magnitud de los riesgos que habrán de cubrir, de la calidad de su cartera global, de su experiencia anterior, de sus perspectivas futuras, de su capacidad financiera, de sus necesidades administrativas, de sus posibilidades de colocar - los riesgos dentro del marco de cada plan y las condiciones que con arreglo a ellos se pueden obtener, etc.

Ahora bien, este plan no puede garantizar a las empresas el costo óptimo si se le llega a considerar como parte de un sistema rígido o estático, ya que amerita ser revisado periódicamente, tener en cuenta el desarrollo de la empresa, los cam--

bios registrados en el tipo de operaciones y en los mercados de reaseguro y reajustarlo o modificarlo según proceda. Por ahora, la revisión y ajuste de los planes de las empresas locales, se ha concretado mas bien a una actualización de contratos, ya que se argumenta que el hacer una comparación de - alternativas de planes globales o alternativas dentro de los planes específicos, por el momento no reportaría las ventajas probables que se obtendrían, si se contara con un mayor número de reaseguradores interesados en competir por ofrecernos - condiciones más favorables. Sin restarle validez a la situa--ción prevaleciente y toda vez que el hacer un estudio y comparación de alternativas de planes distintos no significara gastos excesivos o mucho tiempo invertido, que vinieran a elevar el costo del reaseguro, valdría la pena que las empresas de - mayor tamaño o antigüedad, y que poseen una cartera más volu--minosa, evaluaran la conveniencia de efectuar este tipo de -- análisis que no se duda podría favorecer una economía en el - costo.

Una fase adicional a la que no se le ha dado el papel que merece dentro de la programación del reaseguro, es la determinación del costo de los reaseguros y que igualmente tiene que - ver con la economía en el costo.

Cuando hablamos de costo de los reaseguros, nos referimos al - importe económico que pagan las compañías cedentes por su reaseguro. Dicho importe persigue identificarse con el costo real del reaseguro contratado por ramo y expresado generalmente como una proporción de las primas de seguro directo devengadas - (por el lado de la compañía cedente) o de las primas devenga--das de reaseguro cedido (por el lado de la compañía reasegura--dora). Se podría considerar igualmente y en adición, un método que ofreciera una medida porcentual que pudiera compararse di--rectamente con las ganancias conseguidas por las compañías ce--dentes, derivadas de los ingresos de las primas totales deven--gadas.

En el medio salvadoreño el 71% de las compañías aseguradoras calculan su costo en base a la diferencia de las comisiones percibidas por las primas cedidas y los gastos de adquisición y administración incurridos en función de esas mismas primas cedidas; método que proporciona una idea general de cuanto es lo que se paga por el reaseguro, pero que no resulta totalmente adecuado para reflejar el costo del reaseguro, porque se supone que el reasegurador ha de cubrir sus gastos y percibir una ganancia, y si un asegurador recibe una comisión de reaseguro del 42%, mientras que sus gastos generales alcanzan el 35%, la diferencia del 7% no es un margen de ganancia propiamente dicho, sino que de la ganancia del reasegurador se ha traspasado una parte al asegurador y ha de ser considerada en justicia como un gasto sufrido por la compañía aseguradora -- (la cual, ha sido cargada en los cálculos de la prima de reaseguro cedido); como erróneo sería creer que se ha tenido una pérdida si la política de remuneración de agentes de la aseguradora ha cambiado y ha elevado al 45% los gastos generales. Lo más aproximado sería creer, que posiblemente en el primer caso se esté ganando más, pero tampoco podemos advertir certeramente, si estamos perdiendo o aún ganando en la segunda, porque en este método el costo se calcula estimativamente (a priori), y como es un procedimiento bien a la ligera, que no ofrece mucha dificultad en su aplicación, tampoco garantiza que la información suministrada sea de una calidad como la esperada. Referente a la fijación de los niveles de retención, el problema amerita de cierta valoración en particular.

Debemos tener presente que el término "retención" tiene dos usos distintos; con el primero se designa el volumen total de transacciones retenido por una compañía para su propia cuenta neta, o lo que se conoce como retención global, y con el segundo, para designar el pleno de retención adoptado por la compañía para cada riesgo o, acumulativamente, para cada suceso. El objetivo primordial de toda política de retención glo-

bal es evitar fluctuaciones excesivas de las utilidades anuales de la empresa, o en otras palabras mantener esas fluctuaciones dentro de límites que la compañía considere tolerables. A su vez, el doble objetivo de la política de fijación de plenos de retención, será por un lado mantener las fluctuaciones de las utilidades anuales globales en los límites tolerables ya mencionados, e impedir por otro que los costos globales de reaseguros superen la mínima cuantía técnicamente posible; siendo este uno de los problemas técnicos más difíciles que le toca resolver a la planificación del reaseguro. En verdad, si los plenos son demasiado bajos se sub-utilizará el potencial de retención de la compañía y se cederá reaseguro innecesariamente; en cambio, si son demasiado altos, se producirán obligadamente fluctuaciones superiores a los márgenes tolerables.

El problema se vuelve en realidad complejo, porque como ya se ha expuesto, hay bastantes opiniones y teorías para elaborar tablas de retención por riesgo, pero en gran cantidad de casos, no se tiene una fórmula única que pueda abarcar todos los factores y sintetizarlos en una ecuación manejable o de fácil utilización. En general, sea cual fuere el tipo de contrato de reaseguro, se han dado en considerar como válidos para fijar la retención, seis aspectos principales: 1/ lo.) Actitud de la gerencia, 2o.) Capital y Reservas libres de la compañía, 3o.) Volumen de primas, -- 4o.) Clase de riesgos involucrados, 5o.) Territorios y 6o.) Costos.

El mercado asegurador nacional le dá más importancia relativa al capital y reservas libres, luego a la clase de riesgos involucrados y por último al criterio de la alta dirección. No se duda que la juventud del mercado salvadoreño lo está haciendo pasar por un período de reestructuración gradual y que lo habrá de llevar a un nivel de retención más ventajoso en la medida que se va desarrollando y las actividades económicas del país se vayan

1/ R.C. Reinartz, "Property and Liability Reinsurance Management" Mission Publishing Co. 1968 (versión traducida) pag. 135 y 136

normalizando.

En ese sentido adquieren singular importancia los seguros de incendio y líneas aliadas, porque es en dichos seguros donde se ha detectado, mediante el análisis que los niveles de retención han decrecido mayormente en los últimos años, sin subestimar -- por supuesto la importancia que pudiera tener evaluar las políticas de retención de los demás ramos de seguros y fianzas.

Parece ser evidente, que en países como El Salvador, la mayoría de compañías tienen todavía carteras relativamente pequeñas que adolecen aparentemente de desequilibrio debido a la escasez de sus ingresos totales en concepto de primas y a la insuficiente diversificación de los riesgos, y en tales circunstancias es ese desequilibrio el que persuade a los jóvenes mercados aseguradores a recurrir ampliamente al reaseguro extranjero.

Por otra parte, y en relación a los seguros de daños, la ausencia de un volumen suficiente de operaciones corrientes, hace difícil establecer un equilibrio entre los grandes riesgos y los riesgos ordinarios, de tal manera que el método aplicado para determinar la proporción a retener de los grandes riesgos limita el nivel de retención, porque se retiene muy poco y es usual que el reaseguro facultativo absorba la diferencia. Es decir, algunos grandes riesgos, como por ejemplo de incendio, aviación, etc., (una vez efectuada la retención) pueden ser aplicados o no primariamente a los contratos automáticos y el excedente cederse facultativamente al extranjero, y hay otros para los cuales no se tienen contratos automáticos que se usa el reaseguro facultativo en su totalidad (en los últimos años, ante la dificultad para obtener divisas, el mercado asegurador salvadoreño ha optado por incrementar las cesiones facultativas entre -- compañías, aunque esto no ha llegado a darse en todos los casos o con gran regularidad; situación parecida se ha dado con las operaciones de coaseguro, pero aún con menos frecuencia que las cesiones facultativas).

Teóricamente, todos los métodos de reaseguro son aplicables a

los grandes riesgos, pero en la práctica, ya sea por su naturaleza, magnitud o limitado número, no es así. Como algunos grandes riesgos caen dentro de la categoría de los que no hay una demanda frecuente, se suscriben contratos de reaseguro solo para aquellos tipos de seguros, como de incendio 1/, transportes, automotores o similares cuya demanda es constante y los grandes riesgos se reaseguran a menudo al margen de los contratos, o en una pequeña proporción dentro de estos; además de que como la capacidad de los contratos no es muy amplia, ha sido normal recurrir también al reaseguro facultativo para colocar los excedentes de los riesgos ordinarios, que por su magnitud sobrepasan los límites superiores de los contratos.

Es conveniente apreciar igualmente, que el crecimiento de la industria nacional de seguros, aparejado al aumento del número de riesgos ordinarios asegurados, ha tendido a incrementar la capacidad de retención del mercado nacional, reduciendo la necesidad de reaseguros extranjeros. En cambio, el aumento de magnitud y complejidad de un pequeño número de grandes riesgos ha sido demasiado rápido y pronunciado para que esos riesgos hayan podido ser asimilados por las compañías locales y por consiguiente se ha tenido que recurrir en gran medida al reaseguro extranjero, sin pasar inadvertido que la incertidumbre característica de la crisis de los últimos años, como se ha planteado antes, ha cobrado su cuota indiscutible para presionar hacia una disminución en las retenciones, factores que en conjunto han contribuido para que el objetivo general segundo (economía del costo) de la planeación del reaseguro salvadoreño haya salido afectado, con un relativo incremento al acentuarse la dependencia hacia el mercado internacional.

1/ Del riesgo de incendio es característico que se puedan originar tanto grandes riesgos, como ordinarios.

CAPITULO IV

"ALGUNAS MEDIDAS Y ALTERNATIVAS QUE PERMITIRIAN DISMINUIR LA
DEPENDENCIA DEL REASEGURO SALVADOREÑO"

10. MEDIDAS

1.1 Adopción de medidas jurídicas adecuadas en materia de seguros y reaseguros.

La inmensa mayoría de países en desarrollo, realizan variados esfuerzos para reducir la dependencia internacional de su reaseguro, pero ello se ve limitado cuando no poseen una legislación adecuada que venga a normar las operaciones de las compañías aseguradoras y reaseguradoras y se establezca un mejor ordenamiento de dicha actividad.

En El Salvador no se tiene una Ley de seguros y reaseguros, y es prioritario que se dicte una Ley en ese sentido, con el objeto de legislar eficazmente las transacciones de las compañías aludidas. Actualmente existe un Proyecto de Ley el cual podría ser sujeto de análisis, para verificar si llena los requisitos elementales que pudieran favorecer una disminución en la dependencia internacional del reaseguro.

Como ya se explicó en el capítulo precedente, en primer lugar, se necesitaría regular la colocación de los reaseguros facultativos, de tal forma que cuando una empresa aseguradora hubiese cubierto la capacidad de sus contratos automáticos, cediera el excedente bajo el régimen de reaseguro facultativo a empresas nacionales de seguros o reaseguros (si las hubiere), por montos y bajo condiciones que estuviesen de acuerdo a la capacidad financiera de las empresas a quienes se ofreciera dicho excedente pudiéndose ceder al exterior solo aquella parte que no se hubiese podido colocar localmente; lo mismo aplicaría cuando una empresa aseguradora no tuviese contrato automático para un riesgo en especial.

En segundo lugar, sería provechoso regular la fijación de los niveles de retención, para evitar una cesión excesiva, o una retención por arriba del límite considerado como razonable, estableciéndose además, la manera en que las empresas aseguradoras tendrían que informar a la Superintendencia del Sistema Financiero, la cuantía que se proponen retener en cada uno de los ramos de seguros y fianzas en que operan. La Superintendencia evaluaría si la cuantía de las retenciones está en consonancia con la capacidad financiera y de aceptación de las empresas aseguradoras, pudiendo solicitar a éstas últimas, de ser necesario las razones técnicas justificativas de los niveles de retención fijados, y una vez analizados aprobarlos u ordenar la reducción o aumento según el caso.

En verdad que el implementar y desarrollar este tipo de medidas no sería tarea fácil, ni el improvisar personas para tan delicada responsabilidad sería recomendable, pues al hacerlo, lejos de beneficiar, se estaría perjudicando al mercado asegurador nacional y no se obtendrían los positivos resultados que se esperan de una medida que se supone estratégica para coadyuvar al fortalecimiento de la economía nacional. Afortunadamente, si no se contara con el elemento idóneo, que poseyera los conocimientos técnicos adecuados para apoyar el cumplimiento de los objetivos propuestos, se le podría especializar y capacitar debidamente, a fin de lograr los mejores rendimientos posibles.

Es conveniente, que de introducirse este tipo de medidas, se considerara igualmente en la ley, la creación de un Consejo de Seguros, dependiente de la Superintendencia del Sistema Financiero, con un carácter de organismo consultor, e integrado por el Superintendente, un representante de cada una de las empresas de seguros, un representante de cada una de las empresas reaseguradoras (si las hubiere) y por representantes de cualquier otro sector, que a juicio de las autoridades ameritara de estar representado por su vinculación con la actividad aseguradora y reaseguradora; tanto el período de funciones, como la forma de organización, quedarían al criterio de los legislado--

res, quienes tendrían que tomar como básicas entre las funciones a desarrollar por este organismo, las siguientes:

- 1) Estudiar las condiciones económicas del país, respecto a la actividad aseguradora y reaseguradora y comunicar a la Junta Monetaria, a través del Superintendente, los informes sobre los estudios realizados y las conclusiones a que se ha llegado;
- 2) Llevar a cabo los análisis o estudios ordenados por la Junta Monetaria;
- 3) Estructurar disposiciones normativas para la práctica de la industria del seguro y esforzarse por su mejoramiento;
- 4) Someter para su autorización a la Superintendencia, reglas administrativas, contables y de regulación a las tasas, que deberían ser uniformes para todo el mercado;
- 5) Hacer del conocimiento del Superintendente, toda observación o queja en relación a las actividades de la Superintendencia, y
- 6) Desarrollar toda otra función o actividad similar y que estuviera dentro del ámbito de sus objetivos de creación, o los que le señalasen las leyes y reglamentos.

La constitución de un Consejo de Seguros como un organismo consultor, podría si así se creyere acertado, revestirse de cualquier otra configuración, toda vez que las compañías del mercado estuvieren representadas l/ y que entre sus objetivos se persiguiera el fortalecimiento del mercado asegurador nacional y consecuentemente de la economía del país; para ello se podría recurrir a la legislación y Superintendencia de Seguros de países como Venezuela, cuyas leyes contemplan la existencia de un organismo como el citado y que nos podrían aportar lo valioso de su experiencia al respecto.

Es evidente que en nuestro medio, la actividad reaseguradora -- (independientemente de la aseguradora), no cuenta con ninguna l/ Por ser el sector directamente involucrado y que posee un dominio más especializado del campo de los seguros.

reaseguradora nacional. Sería oportuno, ya que se trata de desarrollar esta actividad, dictar las disposiciones legislativas -- pertinentes, para que el capital privado salvadoreño se pudiera interesar en esta actividad económica. A tal efecto se tendrían que dar los lineamientos específicos y requisitos para fomentar su creación. Es indudable que por la pequeñez de nuestro mercado, no habría en realidad mucho campo para que se desarrollara -- un mercado reasegurador muy amplio, pero es innegable que al menos una reaseguradora nacional podría funcionar, toda vez que si simultáneamente se dispusiera en la ley, que un porcentaje de los contratos automáticos, basados en los sistemas conocidos como -- excedentes de retención o de cuota-parte, de los aseguradores -- directos, obligatoriamente se cediera al mercado reasegurador -- nacional y, a menos que una aseguradora demostrara a satisfac-- ción de la Superintendencia del Sistema Financiero, que no pudo colocar totalmente ese porcentaje en el país se pudiera ceder -- al extranjero dicho porcentaje no colocado localmente.

No se puede perder de vista, que el organizar una empresa reaseguradora requiere al igual que el implementar las medidas aquí mencionadas, de los conocimientos especializados del caso y, -- complementariamente, de una capacidad financiera adecuada, dado que un conocimiento limitado del negocio y una capacidad financiera insuficiente, pondría en peligro el que las aseguradoras directas pudieran cumplir con sus compromisos, pues se correría el riesgo de no poderse atender eficazmente los compromisos adquiridos al momento de los siniestros, por falta de respaldo -- efectivo de la compañía reaseguradora; de tal manera que estos vendrían a ser aspectos que debieran estar legislados para prevenir y eliminar en lo posible cualquier situación anómala y -- origen de graves problemas futuros.

Es importante aclarar, que el hecho de que se hable de la constitución probable de una o un (menos probable) pequeño número -- de reaseguradoras, no es porque se pretenda fomentar el monopolio u oligopolio, sino que es porque se desea hacer un plantea-

miento lógico y realista que sea consecuente con lo reducido de nuestro mercado.

A fin de formarnos una idea más objetiva, acerca de las medidas legales sugeridas, podemos apreciar brevemente el tipo de medidas puestas en práctica, en otros países en desarrollo.

De acuerdo a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo 1/ en la República de Venezuela "a) Las empresas están obligadas a ceder el 40% o más de todas sus primas de reaseguro al mercado nacional. Solo se trata sin embargo, de las primas de reaseguro que dimanen de contratos de reaseguro proporcionales; b) las empresas de reaseguro establecidas en el país aceptan estos negocios otorgando a las empresas cedentes condiciones económicas análogas a las que esas empresas reciben de sus reaseguradores en el extranjero; c) Por encima de los montos de los riesgos cubiertos por contratos de reaseguro automáticos, la empresa debe colocar los excedentes, en reaseguro facultativo, en empresas nacionales de seguro o de reaseguro; solo la saturación de la capacidad de suscripción de esas empresas podrá justificar el recurso al reaseguro extranjero; d) La autoridad de control tiene la facultad de pronunciarse sobre las condiciones de los contratos de reaseguro. Si juzga excesivamente onerosas esas condiciones, preguntará a las empresas que razones técnicas y económicas las justifican. Si considera insuficientes las explicaciones, la autoridad de control podrá exigir las correcciones necesarias en los contratos de que se trate".

En México, la Ley obliga a que por lo menos el 50% de las primas de reaseguro en los ramos principales se cedan al mercado nacional. En Colombia la retención en el país no debe ser inferior al 60% de las primas suscritas por ramo. Para vida individual se establece el 75% de retención y el 90% mínimo para vi-

1/ Los seguros en los países en desarrollo en 1975-1976, Estudio preparado por la secretaría de la UNCTAD-TD/B/C. 3/141 del 19 de julio de 1977, páginas 10-11.

da colestivo (o grupo); el Decreto número 655 del 25 de abril de 1925 dice en su artículo 14: "Las compañías de seguros de transporte e incendio deberán reasegurar una parte de sus --- riesgos en otras compañías de reconocida solidez y solvencia, por medio de contratos de reaseguros en la forma automática.- La proporción que se establezca para la cesión de los riesgos, y por consiguiente la parte de ellos que la compañía reserva para sí, deberá ser aprobada por la Superintendencia Bancaria en vista del capital y reservas que tenga la compañía. Tam--- bien con el Art. lo. de la Resolución No. 151 de mayo 17 de - 1952 se limita la retención por riesgo al 20% del capital y - reservas" 1/.

En Marruecos, para evitar en la medida de lo posible los reaseguros al exterior, se ha dispuesto aumentar la retención y se ha pedido a las empresas aseguradoras que hagan participar a la Sociedad Central de Reaseguro con el 50% de los contra-- tos de reaseguro obligatorio, recíprocamente las empresas recibirán una parte de los negocios que la Sociedad Central de Reaseguro reciba de sus retrocesionarios en el exterior. En - adición a ello se utiliza otra medida de protección al merca-- do asegurador marroquí, que consiste en que los riesgos de in-- cendio, cuyas tasas y sumas aseguradas exceden ciertos lími-- tes, deben en principio ser coasegurados en el mercado local, y se excluye toda cesión de reaseguro al exterior, si antes - no se han agotado las posibilidades de coaseguro local 2/ .

Como en los países anteriormente citados, podríamos encontrar que en otros, también se dispone de regulaciones tendientes a

-
- 1/ Charles E. Howe - El Reaseguro - publicación de LARSA - Co lombia pag. 138 (resolución 033/66, art. 6 y 8 - Circular 15, numeral 7 ord. 2o. y resolución # 419 -27/febrero/1973.
- 2/ Los seguros en los países en desarrollo en 1975-1976 - Estu dio preparado por la secretaría de la UNCTAD - Junta de Co mercio y Desarrollo - TD/B/C/ 3/141 del 19/7/1977 - pág. 11.

disminuir la dependencia internacional del reaseguro y si bien cada país posee sus propias características que hacen que la fórmula de resolución de su problema, no resuelva a cabalidad la de otros, se podrían evaluar los distintos resultados obtenidos y adecuar a nuestro país todo aquello que mediante un análisis consciente nos pudiera ofrecer una alternativa viable en la solución del problema que nos atañe.

1.2 Otras Medidas

Las compañías aseguradoras no solo desempeñan un importante papel protegiendo la economía de un país, sino que en adición a ello pueden contribuir individualmente mediante la planeación de su reaseguro, a disminuir los costos globales del reaseguro. En los países en desarrollo, son básicamente dos los objetivos que conducen a una reducción relativa de dichos costos:

1o.) A nivel de las compañías aseguradoras; a través de una planeación adecuada del reaseguro, para obtener más seguridad a un costo menor, y

2o.) A nivel de los mercados nacionales; por medio de una coordinación de esfuerzos conjuntos de Estado y compañías aseguradoras, encaminados a lograr que los mercados dependan menos del exterior, fomentando la retención local. No está demás considerar, que si bien el segundo objetivo tiene que ver con el incremento de la retención nacional, está más relacionado con medidas de tipo legal, institucional, regional, etc., siendo menor la iniciativa individual requerida por parte de las compañías aseguradoras, en tanto, que en el primer objetivo, son las compañías aseguradoras quienes deben tomar la iniciativa para disminuir sus costos de reaseguro y a la vez de aumentar su retención, si no fuese la óptima, es decir, que ambos objetivos aunque desde distintos puntos de vista se vinculan con un propósito semejante, con la diferencia de que en el primero las compañías tienen mayor libertad de acción.

Por consiguiente, si fuese factible mejorar los contratos de --

reaseguro en lo que concierne a sus condiciones y costo y, adaptarlos más eficientemente a las necesidades técnicas de las compañías, no solo estas podrían obtener utilidades más ventajosas, sino que disminuirían los costos que el reaseguro extranjero representa para su país.

No obstante, cabe la posibilidad de que, aún obteniéndose la proporción óptima de reaseguro y la cobertura apropiada, los esfuerzos de las compañías resultaran insuficientes, y los costos globales de reaseguro del país continuaran siendo elevados (por lo menos para un buen número de países en desarrollo), como consecuencia de que no se hubiesen a ese momento tomado las medidas adicionales que vinieran a fortalecer a dichos mercados y que se pudiera dar cumplimiento, al segundo objetivo.

Ahora bien, refiriéndonos específicamente al caso salvadoreño y de acuerdo a los resultados obtenidos en la investigación del mercado asegurador, se podría inferir, que las compañías salvadoreñas tienen posibilidades de implementar algunos ajustes en sus planes de reaseguros, para ayudar a que la retención nacional aumente y que el costo global del reaseguro disminuya. Claro está, que cualquier esfuerzo que el mercado asegurador hiciera, no podría llegar más allá de lo que corresponda a sus propias capacidades, en vista de que no depende solo de él, promover el incremento de la retención nacional.

En resumen puede afirmarse, que es conveniente que las compañías aseguradoras, independientemente unas de otras, asuman las dos siguientes medidas:

10.) Que estudien la posibilidad de utilizar otro método que se crea más apropiado para calcular el costo del reaseguro, ya que en la actualidad las metodologías empleadas, en algunos casos, no parecen estar bien definidas. Por otra parte, la mayoría de las empresas aseguradoras no trabaja a base de un procedimiento que relacione toda la información que podría resultarles útil, en vista de que, para establecer este costo, siguen el método de considerar la diferencia entre las comisiones percibidas por

las primas cedidas y los gastos de adquisición y administración incurridos en función de estas mismas primas, no siendo este un sistema que suministre los datos adecuados, por las razones que se expusieron en el capítulo anterior.

Lo ideal sería que se llegara a uniformar el método empleado, - porque no solo se beneficiarían las compañías individualmente, - sino que serviría para conocer el costo global del país.

No es el propósito de este trabajo señalar o sugerir metodologías, puesto que como es natural, es una responsabilidad más -- bien de los técnicos en la materia, sin embargo, queriendo ayudar en el aporte de alternativas viables, en el anexo No. 8 se describen algunos métodos que reúnen las características que a juicio de los Profesores David Shpilberg y Manuel Samaniego 1/, cumplen con los requisitos para evaluar de mejor forma el costo del reaseguro. Se supone que una vez se disponga de un dato más exacto acerca del costo del reaseguro, las compañías aseguradoras (que no lo hubiesen hecho) estarán en posesión de la información que necesitan para evaluar cualquier otra medida, dentro de la planeación de su reaseguro, y que venga a disminuir tanto su costo individual como el global del mercado. Las razones que podrían influenciar el tipo de ajustes o medidas correctivas in ternas en cada compañía, estarían en función de la manera parti cular asumida por cada una para planear su reaseguro, lo que en otras palabras podría expresarse, como el grado de efectividad que se hubiese logrado en la estructuración de los diferentes - planes, de acuerdo al estilo de dirección impuesto en cada uno.

1/ El Prof. e Ing. David Shpilberg es Ph. D., en Investigación de Operaciones y Segs., Director del Centro de Investigación de Riesgo y Seg. del I.E.S.A. en Caracas, Venezuela y autor de diversas publicaciones aparecidas en el Journal of Risk and Insu rance y la Revista Fire Technology, y el Prof. Manuel Samaniego es el Vice-presidente Ejecutivo de la Sociedad de Corretaje de Reaseguros "C.A. COVER", de Venezuela.

2o.) Según el análisis del capítulo IV, es necesario aumentar la retención nacional. Es indiscutible que el aumentar la retención a niveles óptimos es una de las formas de disminuir los costos del reaseguro, y que por su complejidad e importancia, amerita de que las compañías aseguradoras consideren en carácter prioritario.

Pretender proponer o sugerir una fórmula única para elevar el nivel de retención del mercado resulta en verdad difícil y - sin temor a equivocaciones una pretensión ingénua, dado que, - cada compañía tiene sus propias particularidades que la distinguen de las demás y tanto el grado de influencia de un aumento de la capacidad de retención en la cartera de cualquiera de ellas, como la forma de introducir dicho aumento, depende no solo del potencial inicial de cada una de ellas antes de darse el aumento, sino que también de la forma en que se hubiesen estructurado sus planes de reaseguro. En general y - teóricamente puede afirmarse que, tratándose de las compañías de mayor tamaño y antigüedad, cuya capacidad de retención probablemente pudiera ser elevada en comparación de los riesgos asegurados, el aumento de dicha capacidad podría no influir - en mayor grado, sobre el volumen de las primas netas retenidas, pues la capacidad incrementada solo permitiría aumentar la proporción de seguros retenidos en el número relativamente reducido de pólizas que excedieran del pleno de retención que ya se presume pudiera ser elevado.

En cambio, la influencia del aumento de la capacidad de retención podría ser muy importante en el caso de carteras o compañías más pequeñas y jóvenes, pues ese aumento se aplicaría a un mayor número de contratos de seguros que hasta entonces sobrepasaban los bajos plenos de retención fijados antes del aumento de número de riesgos (se supone que los riesgos han ido aumentando gradualmente).

En la práctica, si los niveles de retención alcanzados y los volúmenes de las carteras de las compañías aseguradoras fue-

ran como los supuestos anteriormente, el efecto del aumento en la capacidad de retención, sería como el indicado, pero si no fuesen así, lo más razonable pudiera ser, que no hubieran diferencias muy grandes en la forma de fijar los niveles de retención relativos (al tamaño) de las compañías del mercado, o si los hubieran no fueran del todo apreciables, por tratarse de casos aislados, en que o se pudiera tener un nivel elevado de retención o retenerse muy poco (según el grado de efectividad logrado en la planeación del reaseguro). En lo que sí obviamente hay diferenciación, es en el volumen de las carteras, ya que las empresas más antiguas son las que tienden a ser las de mayor tamaño.

En todo caso, ya sea que se tenga un nivel de retención relativamente bajo o uno supuesta o realmente más elevado, es oportuno que las compañías aseguradoras hagan las evaluaciones pertinentes para favorecer, en primer lugar, su economía en el costo del reaseguro y, en segundo lugar, el costo global del país; en especial debe prestarse atención al ramo de incendio y líneas aliadas, pues como se vio en el capítulo III, es el que está incidiendo más desfavorablemente en los resultados del mercado nacional; no significando esto que no se puedan evaluar, si así se desea, los niveles de retención de cada uno de los demás ramos de seguros y fianzas, en vista de que, pudieran en algunas empresas no corresponder a su óptimo técnico.

Por otra parte, según la investigación solo una compañía del mercado utiliza limitadamente el concepto de Pérdida Máxima -- Probable (PML o MPL) en su procedimiento de fijar la retención de incendio y líneas aliadas, y el resto lo hace en base al concepto de suma a riesgo.

El criterio de casi todas las empresas investigadas fue, de que el concepto de P.M.L. es de un uso más frecuente en mercados desarrollados como de U.S.A. y Europa.

Como de lo que se trata, es de encontrar procedimientos que ayuden a elevar la retención global y por riesgo en el ramo de incendio, sería oportuno evaluar la conveniencia de utilizar el concepto de Pérdida Máxima Probable, sin pasar inadvertidas las desventajas que por su indebida utilización en nuestro medio, se pudieran tener. En tal sentido, corresponderá al personal técnico de las distintas compañías, por ser el conocedor de estos aspectos, sugerir lo que más convenga, ya -- que por los alcances y naturaleza de esta investigación, quedan al margen de la misma, todo tipo de consideraciones técnicas especializadas. No obstante en el anexo No. 9, se incluye cierta aclaración de términos y la interpretación de P.M.L. -- que hace el señor Tor Melgard de "Storebrand".

Resumiendo, y a fin de tener una definición aceptada mundialmente sobre la Pérdida Máxima Probable, tenemos lo que dice -- la UNCTAD al respecto: "En vista de las diferencias de opi--- nión que existen acerca de lo que constituye un solo riesgo y de los criterios en que se basa la estimación de las pérdidas máximas, sería especialmente útil que los aseguradores de los países en desarrollo aceptaran las definiciones establecidas por asociaciones internacionales como la Reinsurance Offices' Association (ROA), de Londres. La ROA define la Pérdida Máxima Estimada (o Probable), en lo que respecta al incendio, la explosión y los daños materiales, en los términos siguientes: un cálculo de la pérdida monetaria que podrían sufrir los ase-- guradores por un solo riesgo como resultado de un solo incendio o explosión que el asegurador considere que entra dentro del ámbito de lo probable. En ese cálculo no se tienen en -- cuenta coincidencias tan remotas como las catástrofes, que si bien están dentro de lo posible, siguen siendo improbables".

1/

1/ Comercio Invisible: Seguros. El seguro de grandes riesgos -- en los países en desarrollo -- Estudio de la Secretaría de -- la UNCTAD TD/B/C/. 3/137 del 22 de julio de 1977, página 17

Prosiguiendo con el análisis sobre la importancia de elevar la retención del seguro de incendio y líneas aliadas (ramo de mayor impacto en la economía del país), encontramos que todas las empresas aseguradoras nacionales prefieren, como es lógico, utilizar el tratado de excedentes para este ramo.

Claro está, que en este tipo de contrato, como para los demás, hay procedimientos que los expertos y técnicos sugieren a fin de fijar los límites de retención aconsejables en cada caso. - Sobre el particular, todas las empresas, no se duda, poseen amplios conocimientos y solo como una alternativa adicional, para algunos no desconocida, se plantea un sencillo método para fijar la retención del ramo de incendio, según el anexo No. 10, - con el afán de que pueda servir a las empresas aseguradoras, - de acuerdo a sus propias necesidades.

En el capítulo II de este trabajo, igualmente se pueden encontrar ciertos conceptos elementales acerca de la retención y que complementan lo expresado en el anexo citado.

Como conclusión final tenemos entonces, que es conveniente que las empresas aseguradoras del país, que no lo han hecho, asuman las medidas pertinentes en la planeación de su reaseguro, a --- efecto de elevar su retención a niveles apropiados de acuerdo a sus capacidades financieras, para que las necesidades de cobertura de la economía nacional, no solo sigan siendo debidamente satisfechas, sino que, sin poner en peligro su estabilidad, el mercado asegurador nacional disminuya en la medida de sus posibilidades, los pagos de reaseguro al exterior, con el consiguiente mejor aprovechamiento de las divisas por ese concepto.

20. ALTERNATIVAS

Existen simultáneamente a las medidas anteriores, ciertas alternativas que sin restarle validez a las medidas mencionadas, podrían contribuir a elevar la retención nacional, toda vez que se adecuasen a las necesidades del momento; es decir, que cual

quiera de las alternativas señaladas a continuación, podrían ser o no provechosas, atendiendo al alcance de las medidas que previamente se hubiesen o no tomado (en particular las asumidas por parte del Estado).

2.1 Creación de un Consorcio (POOL) Nacional de Reaseguro.

Los consorcios pueden ser de dos clases:

- Para operaciones de seguro directo (consorcio de aseguradores)
- Para operaciones de reaseguro (consorcio de reaseguro)

Consorcio de aseguradores: es aquel que se constituye por un grupo de aseguradores para trabajar conjuntamente en un ramo cierta clase de pólizas de seguro directo, cuyo volumen e índice mayor de peligrosidad no favorecen su cobertura en forma individual, de tal manera que en la póliza emitida por el consorcio, aparecen todas las compañías asociadas, con el porcentaje de su participación en el monto suscrito y del cual se hacen directamente responsables ante el asegurado. Se le conoce también como Consorcio o Pool de coaseguradores.

Consorcio de reaseguro: es el "conjunto de reaseguradores (o aseguradores) asociados para la cobertura de riesgos determinados, caracterizados por su gran volumen o especial peligrosidad. Se denomina también "pool" y es análogo al consorcio de aseguradores" 1/. En esta clase de "pool" las compañías miembros -- emiten sus propias pólizas y las ceden en su totalidad al "pool", o únicamente en el exceso de su retención.

En cuanto a los socios que intervienen en un "pool", estos pueden ser activos y pasivos.

Los socios activos son aquellos que ceden reaseguro al "pool" y aceptan de este una parte del reaseguro generado por los negocios ingresados. Los socios pasivos son los que solo aceptan reaseguro del "pool."

1/Diccionario Básico de Seguros - Revista Mexicana de seguros página 45.

Un "pool" o consorcio bien organizado y administrado, puede convertirse en un instrumento excelente al servicio de un país y de sus compañías miembros, e inversamente puede constituirse en una fuente de graves problemas y pérdidas, sino es bien fundamentada su creación; en tales circunstancias al organizarse, es recomendable que se analicen todos los aspectos de interés, para ver si es efectivamente lo que se requiere para resolver el problema común a las compañías interesadas en formarlo.

En general, las características principales de un consorcio son las siguientes:

- a) Cada compañía miembro participa en las operaciones de todas las demás;
- b) La responsabilidad es repartida entre todas las compañías miembros según su capacidad;
- c) Se aprovecha más a cabalidad la capacidad de retención de todos los miembros;
- d) Los gastos ocasionados por la administración del "pool" pueden ser distribuidos entre los miembros en proporción al volumen de negocios cedidos al "pool";
- e) Se tiende a uniformar las condiciones, modalidades y tarifas utilizadas en el mercado, y
- f) Es factible que se puedan recoger y analizar datos estadísticos o de otra naturaleza en relación al volumen y calidad de los negocios cedidos al "pool" y asumir una acción preventiva conjunta.

En los países desarrollados, el propósito de los consorcios -- persigue la utilización racional del potencial combinado de -- las compañías participantes, originándose este concepto en la creencia de que ese potencial es superior a la mera suma de -- las capacidades de las compañías miembros del consorcio.

Por su lado, en los países en desarrollo, existe cierta categoría de riesgos que sobrepasa la capacidad de cada compañía considerada aisladamente y que viene a ser la justificación fundamental para la creación de los consorcios, puesto que de es-

ta manera se puede retener en mayor medida en estos países, al ser utilizada la capacidad conjunta de varias compañías. Entre estos riesgos se pueden citar, los del ramo de aviación, los riesgos agravados del seguro de automotores, de incendio (algodón), cascos y carga marítima, de minas, petróleos y gas líquido, para riesgos excluidos de los contratos automáticos, para reaseguros facultativos, etc.

En oportunidades el "pool" puede retener una parte en los riesgos aceptados y normalmente su retención consistirá en un porcentaje de las sumas que ha asumido; pudiendo funcionar como un sistema de reaseguro de cuota parte o de excedentes. Si las cesiones exceden del límite del "pool", entonces la administración -- puede contratar reaseguro adicional de otros retrocesionarios extraños al "pool" y concertar, de ser necesario, uno o varios -- contratos automáticos para los saldos no cubiertos dentro del "pool".

Complementariamente, la administración del "pool" puede convenir un contrato de exceso de pérdida o de exceso de siniestralidad para proteger el conjunto reasegurado.

No obstante las ventajas que se obtienen de un consorcio, se -- corren también ciertos riesgos, entre los cuales se pueden citar:

- a) existe el peligro de que algún miembro tienda a aceptar riesgos que habría rechazado de no existir el consorcio;
- b) se puede llegar a una gran acumulación de riesgos, que podría resultar perjudicial, especialmente en los ramos en que -- existe un gran peligro de catástrofe;
- c) si el "pool" fuese afectado por pérdidas catastróficas, no cubiertas adecuadamente, no solo esto repercutiría negativamente en el "pool", sino que también a nivel nacional, puesto que la -- economía del país no sería compensada por los reaseguradores -- extranjeros, como lo habría sido si los riesgos se hubiesen -- reasegurado en el exterior en la forma ordinaria, y
- d) para evitar al consorcio los inevitables grandes riesgos --

(o riesgos punta) y los siniestros catastróficos, sería de capital importancia que la administración estuviese alerta ante el peligro de la acumulación y, si fuese necesario, contratar un reaseguro por medio de una cuenta común, aunque esto entrañara gastos adicionales, que lamentablemente podrían representar la desventaja de ser una onerosa erogación para las compañías participantes más pequeñas.

En relación a su funcionamiento, cuando se constituye un consorcio de reaseguro se debe definir en sus estatutos de creación lo siguiente:

- su modo de organización,
- su objetivo y radio de acción,
- los derechos y obligaciones de sus miembros,
- el tipo y alcance de las operaciones a desarrollar,
- las condiciones y directrices para las posibles exclusiones, los gastos y la modalidad de pago.

Debe de ser representativo igualmente, del carácter de un acuerdo privado entre las compañías miembros, no poseer personería jurídica y no mantener relación alguna con los asegurados.

Una vez determinado el riesgo o ramo de seguro a operar y el consorcio ha iniciado su actividad, todas las pólizas emitidas en el ramo o riesgo involucrado, deben ser (por lo general automáticamente) cedidas parcial o totalmente al consorcio, de acuerdo a sus estatutos de creación y excepto que la administración del consorcio esté facultada, podrá rechazar algunas cesiones en particular, quedando prohibido que los miembros puedan realizar el mismo tipo de operaciones fuera del consorcio.

El propósito de un consorcio viene a ser la administración de riesgos y es en atención a ello, que se constituye una comunidad de estos, para redistribuirlos entre los miembros, según las condiciones previamente pactadas, y lo que en consecuencia, permitirá a cada miembro, participar en todos los riesgos cedidos; de acuerdo a su volumen de operaciones cedidas, su capacidad de retención o cualquier otro criterio convenido. Cuando -

un consorcio está compuesto de un reducido número de compañías miembros, es recomendable que la distribución de los riesgos - se efectúe previniendo que entre los riesgos retrocedidos a un miembro, no se incluyan los cedidos por este. Esta molesta precaución tiende a desaparecer cuando el número de compañías participantes es superior y se puede llegar a prescindir de ella si es necesario.

Normalmente, los consorcios operan a base de un sistema de cuota parte o excedente, pero esto no excluye que puedan funcionar - con arreglo a un sistema de exceso de siniestro, o sea, responder, con responsabilidad limitada o ilimitada, por el pago de los siniestros en cuanto excedan de cierta cuantía por cada suceso. Así mismo, atendiendo al alto costo de las cesiones facultativas, y siendo el consorcio un medio adecuado para disminuir los gastos, pueden funcionar también consorcios para el - reaseguro facultativo de riesgo por riesgo.

La administración del consorcio puede estar bajo la responsabilidad de una organización que no dependa de ninguna compañía, - o a cargo de cada miembro, quien administrará sus propios negocios por cuenta de los restantes (procedimiento sumamente complicado), o a cargo de una compañía gestora miembro del consorcio que funcione como oficina central. La elección del tipo de administración dependerá de consideraciones financieras, personal idóneo y medios de que se disponga, y sin pasar inadvertido de que es indispensable que la administración elegida debe ser absolutamente imparcial, eficaz e independiente; dado que los miembros del consorcio seguirán actuando en competencia mútua, por lo menos en los ramos no comprendidos en el consorcio.

En el caso salvadoreño, el ramo de seguro que amerita estudiar se detenidamente, como ya se vió, es el de incendio y líneas aliadas, y podría representar probablemente algún atractivo para - un consorcio de reaseguro facultativo riesgo por riesgo, sin - subestimar por supuesto, todo otro ramo que al buen criterio - de las compañías aseguradoras salvadoreñas pudiera integrarse

al sistema. Todo depende de las condiciones y necesidades presentes al momento de evaluarse una alternativa como la planteada.

Los detalles, refinamientos e investigaciones precisas, vendrían a ser parte de un consciente estudio, según el ramo que se pretendiera adscribir a esta alternativa.

Actualmente en El Salvador, ya se opera un "pool" para el riesgo de explosión, de tal manera que la experiencia lograda, sería muy valiosa si se llegara a considerar la posibilidad de crear otro tipo de consorcio.

2.2 Coaseguro y planes de intercambio de retenciones.

A- Coaseguro.

El coaseguro es un sistema que consiste, en la distribución de una póliza o contrato de seguro entre varias compañías aseguradoras. Lo normal cuando se le usa, es que una de las compañías participantes, denominada la abridora, actúe en representación de las otras para emitir la póliza, tarificar el o los riesgos cubiertos y fijar las condiciones y modalidades de contratación. El resto de compañías, recibe posteriormente de la abridora, el boletín o "slip" en el que se les notifica de la operación efectuada. En ocasiones, aunque no es lo usual, las compañías emiten por separado sus propias pólizas y ya no hay necesidad de girar el mencionado boletín; pero, en todo caso, ya sea que exista o no una compañía abridora, la obligación de las coaseguradoras ante el asegurado es en su carácter individual, en vista de que cada una de ellas se vincula con él a través de un contrato independiente, sin solidaridad alguna entre sí; lo que se conoce como un contrato mancomunado. La asunción de una alternativa como la del coaseguro, ofrece para un país en desarrollo, la probabilidad de utilizar más plenamente la capacidad del mercado, en virtud de que constituye un procedimiento ventajoso para distribuir uno o más riesgos, de elevadas sumas aseguradas, entre varias compañías. Cuando estos riesgos no son participados en coaseguro, cada compañía se ve obligada a

cederlos facultativamente, por lo general al exterior, porque su capacidad de retención individual y de aceptación automática no son suficientes, como para absorberlos totalmente o en un porcentaje considerable, en cambio, si se recurre al coaseguro, cada compañía utiliza su capacidad de retención y de reaseguro contractual, antes de hacer uso del reaseguro facultativo, con el consiguiente aumento en la capacidad de retención del mercado.

En adición a lo anterior, el uso del coaseguro permite a las compañías aseguradoras obtener un mayor volumen de comisiones de reaseguro, provenientes de sus contratos automáticos, situación que viene a contribuir al mejoramiento de sus resultados financieros.

Así mismo es usual, que las compañías abridoras reciban del resto de coaseguradoras, una retribución económica que se calcula sobre la base de un pequeño porcentaje de la prima de seguro generada. Este porcentaje es considerado como el costo de producción del negocio y la abridora lo deduce de la prima que posteriormente hace llegar a las compañías participantes. Ocasionalmente, la compañía abridora puede recibir también, una modesta comisión adicional, destinada a sufragar básicamente los gastos de administración.

Los Gobiernos de los países en desarrollo, pueden jugar un estratégico papel para promocionar el uso del sistema de coaseguro; en primer lugar, pueden contratar todos los seguros de bienes del Estado, repartiéndolos con arreglo al sistema de coaseguro, entre las empresas del mercado nacional. En El Salvador sería de mucho beneficio que se llegase a adoptar una alternativa como esta para elevar la retención nacional.

Es oportuno manifestar, que en la actualidad las compañías aseguradoras salvadoreñas, hacen uso eventual del sistema de coaseguro para grandes riesgos, y la actitud del mercado se ha observado favorable para un mejor uso de dicho sistema.

En segundo lugar, se puede, de ser necesario, llegar hasta a -

dictar medidas legales, tendientes a fortalecer el uso adecuado del sistema de coaseguro. Por ejemplo, en Marruecos se ha legislado específicamente para los riesgos de incendio y líneas aliadas, de tal modo, que cuando los tipos de prima y capitales asegurados han superado ciertos límites, deben ser primeramente coasegurados en el mercado nacional, excluyéndose todo reaseguro exterior si antes no se han agotado las posibilidades de coaseguro local. 1/.

A pesar de las evidentes ventajas del coaseguro, el sistema está expuesto a algunos inconvenientes. Para el asegurado, podría llegar a ser hasta un procedimiento engorroso, si no se decretara oportunamente una compañía abridora y por esa razón tuviese que negociar con distintos aseguradores.

Otro inconveniente podría ser, el hecho de que la responsabilidad no es solidaria para los coaseguradores, y si uno de ellos fuese insolvente, los otros responderían tan solo por su propia parte, soportando el asegurado las consecuencias de esto; y por último, en caso de desacuerdo entre aseguradores y asegurado, este tendría que iniciar acciones contra cada asegurador, trámite que no favorecería los intereses del asegurado. Sin embargo, se podría previniendo tal situación, establecer en el contrato, que la compañía abridora pudiese actuar en representación de los demás coaseguradores y que la decisión de aquella obligara también a estos.

Por parte del asegurador, la desventaja podría detectarse por el lado de la competencia, ya que a una aseguradora le convendría absorber la totalidad del riesgo y aumentar el volumen de su cartera, que compartirlo con otras compañías. A tal efecto es conveniente no perder de vista, que al adoptarse formalmente este sistema y repartirse todos los riesgos que sobrepasen

1/ Los Seguros en los países en desarrollo en 1975-1976, Estudio preparado por la Secretaría de la UNCTAD, TD/B/C. 3/141 del 19 de julio de 1977, página No. 11.

determinados límites, tasas, etc. (o de acuerdo a las condiciones o requisitos previamente estipulados), las compañías no solo tendrían que repartir los riesgos de su propia cartera, sino que recibirían parte de otros que hasta entonces no tenían, con la ventaja, de que necesitarían menor cantidad de divisas -- para pagar al exterior el reaseguro correspondiente; de las -- que hubiesen sido necesarias, si cada riesgo no se hubiese --- coasegurado y se hubieran cedido facultativamente al extranjero.

Algo que se advierte igualmente al adoptar este sistema, es que cuando las compañías de un país participan en seguros de elevadas sumas (riesgos punta) y ceden parte de estas a sus contratos de reaseguro, los reaseguradores de dichos contratos (que pueden ser mayoritariamente los mismos para todas las compa---ñías) pueden llegar a tener acumulaciones excesivas de riesgos y por esa circunstancia verse obligados a imponer la inclusión de cláusulas restrictivas.

Sin subestimar los inconvenientes señalados, podemos concluir, que en realidad las ventajas que se obtienen del coaseguro, -- restan importancia al negativo efecto de sus inconvenientes, -- dado que, en algunos casos son factibles hasta de evitar. Por ejemplo, el riesgo de insolvencia de uno o varios coaseguradores, se puede eludir mediante la emisión de pólizas solidarias, en las cuales las compañías convienen en asegurar por partes -- iguales, determinados tipos de riesgos en forma solidaria y -- mancomunada, para que en caso de incumplimiento por parte de -- una de ellas, las restantes se hagan cargo del déficit. En lo que respecta al temor de las acumulaciones, tratándose de reaseguradores profesionales o de prestigio, estos suelen tener -- en cuenta este problema, y no es remoto, que además se pueda -- negociar con ellos para que no impongan cláusulas que restrinjan el accionar de las compañías del mercado.

El implementar el uso más frecuente de este sistema en el país, o el que se dicten disposiciones tendientes a fomentarlo, trae

ría probablemente mejores resultados, que los logrados hasta el momento con las prácticas ya conocidas.

B- Planes de intercambio de retenciones.

Este sistema se aplica generalmente para los seguros de incendio y líneas aliadas, pero nada impide que se pueda usar en -- otros ramos.

Lo fundamental del sistema consiste, en que la totalidad o una parte de las compañías aseguradoras de un país, conciertan un acuerdo de caracter permanente, por el cual cada una de ellas, después de hacer uso de su capacidad de retención en un riesgo y antes de realizar la cesión de conformidad a sus contratos -- de reaseguro, debe ofrecer a las demás una participación previamente convenida del riesgo asegurado. Para ello es indispensable que con anterioridad se hayan estipulado las cuantías mínimas, fijas o variables de las retenciones de las compañías -- involucradas.

Un segundo método que se utiliza y facilita el funcionamiento del sistema, consiste en que todas o parte de las compañías -- que operan en el mercado, se comprometen a intercambiar a prorrata un porcentaje de los seguros que contraten.

Por lo general, este porcentaje es fijo para todas las compañías que intervienen en el convenio y la cedente ha de preparar un estado de cuenta por las aplicaciones (créditos y débitos) a todas las compañías, según lo pactado. Como se puede -- comprender, este segundo método, aunque satisface menos los -- propósitos perseguidos, es más sencillo en cuanto a su manejo administrativo.

Si el volumen de transacciones del mercado fuera considerable, el primer método resultaría muy engorroso, porque cada compañía cedente tendría que completar los plenos de retención de -- las demás compañías con cuantías predeterminadas para cada -- riesgo en particular. Ahora bien, ya sea que se utilice el primero o segundo método, cada compañía debe aceptar por cuenta -- propia los riesgos que se le hayan cedido conforme al plan, y

a fin de obtener una protección razonable para las retenciones obtenidas, es usual que contrate complementariamente un reaseguro de exceso de siniestralidad, sobre la base de una cuenta común.

En cuanto a las comisiones de adquisición de los negocios, comisiones sobre los beneficios, etc., son fijados con arreglo a lo dispuesto en el plan y es normal que se confíe a una entidad independiente o a una compañía reaseguradora nacional (si es que existe) la administración del plan por cuenta de las -- compañías participantes. En este caso, tanto las cuentas periódicas, como los estados de comisiones sobre los beneficios, -- son preparadas por la oficina administradora a partir de las -- cuentas presentadas por las compañías adscritas al plan. Los -- gastos de gestión son calculados en base a los realmente efectuados, o como porcentaje de los ingresos brutos de primas. En relación a los pro y los contras de este plan, guardan cierta similitud con los presentados por el sistema de consorcios y básicamente su desventaja principal estriba en que: el plan de intercambio de retenciones disminuye el equilibrio de los contratos de reaseguro de cada compañía, en vista de que solo que darían los seguros de elevadas sumas (riesgos punta) para ser cedidos a dichos contratos.

Corresponderá, a las compañías del mercado asegurador salvadoreño evaluar, el grado de conveniencia que les pudiera reportar el uso de este sistema, dependiendo del tipo de medidas vigentes en ese momento; especialmente en el ramo de incendio y líneas aliadas.

2.3 Creación de una compañía nacional de reaseguro.

La creación de una compañía nacional de reaseguro en El Salvador, en las circunstancias actuales, no constituye una alternativa viable para disminuir la dependencia internacional del -- reaseguro, pues su operatividad no se ve favorecida por el tipo de legislación vigente. Suponiendo que se llevara a cabo --

una evaluación conjunta de las disposiciones legales en vigor y de las características estructurales del mercado asegurador salvadoreño, y que en base a ello se llegara a promulgar la -- Ley de Seguros y Reaseguros, el relativo éxito de la creación de una compañía reaseguradora nacional, estaría en función del alcance de los objetivos de la citada Ley, que se supone tendría que haber considerado, no solo el ordenamiento jurídico vigente, sino que también los cambios que a esa fecha se hubiesen o no dado en la estructura del mercado asegurador nacional, por la conveniencia que esto representaría a los intereses del país y que vendría a fortalecer tanto la creación de la mencionada entidad, como el funcionamiento de las compañías aseguradoras.

En otras palabras, previamente a la toma de tan delicada decisión, tendría que hacerse el correspondiente diagnóstico, para conocer integralmente las necesidades del mercado, e implementar correctamente la alternativa en estudio, tendiente a que -- pudiera lograrse la óptima satisfacción de dichas necesidades. Igualmente hay que tomar en cuenta, que no por el hecho de que en otros países pudieran haberse obtenido buenos resultados, al crear una compañía nacional de reaseguro (apoyándose en determinadas medidas jurídicas), tendría que necesariamente ocurrir lo mismo en nuestro país, lo más probable es, que si adoptáramos unas medidas apropiadas a las características y necesidades de reaseguro del país, se obtendrían unos resultados que -- lógicamente tenderían a ser parecidos, pero no iguales, en función de las diferencias que se dan de país a país.

Con tal propósito, como ya se ha explicado, sería indispensable que se legislara previamente y de acuerdo, o con medidas análogas a las planteadas en el numeral primero de este capítulo. En atención a su naturaleza jurídica, la creación de una compañía nacional de reaseguro podría hacerse con arreglo a cualquiera de las tres modalidades siguientes: 1o.) Ser de carácter estatal; 2o.) De economía mixta, y 3o.) De capital privado.

Sería estatal, si el propietario de la compañía fuera el Estado; de economía mixta, si los accionistas fuesen el Estado y el sector empresarial privado (Por lo general tratándose de este último accionista, la invitación a participar es dirigida en especial a las compañías nacionales de seguros, que luego pasan a convertirse en los principales asociados de la entidad reaseguradora de su país), y de capital privado, que como su nombre lo indica, es constituida por accionistas privados en su totalidad, pudiendo ser estos las mismas compañías aseguradoras nacionales, o bien cualquier otro grupo de capitalistas interesados en formar parte de la entidad reaseguradora.

En cuanto a la conveniencia de que la compañía nacional de reaseguro fuese estatal, de economía mixta o de capital privado, pueden haber muchos criterios, sin embargo, es oportuno hacer ciertas apreciaciones para valorar que es lo que realmente necesitamos, partiendo de la experiencia, desarrollo, conocimiento técnico y potencial financiero de que disponemos.

Un criterio, más bien fundamentado en cierto desconocimiento técnico del reaseguro y su funcionamiento, y que podría ejercer algún grado de influencia en la decisión de crear una compañía estatal de reaseguro, pudiera ser la creencia de que el Estado podría dar cobertura, total o por arriba de lo que normalmente se estima como razonable, al conjunto de riesgos asegurados en el país, sin acudir al reaseguro extranjero. En situaciones de cambios, no es raro que se puedan esbozar criterios como el enunciado, sobretodo por el apareamiento de ideas que aunque con la sana intención de limitar la dependencia exterior y proteger la economía, pueden incluso llegar hasta a constituirse en un grave problema por no haberse madurado debidamente.

De conformidad a lo que hemos venido estudiando, tal criterio no sería aplicable, debido a que por la naturaleza inherente al reaseguro, éste se caracteriza por llevar a cabo transacciones de tipo internacional, que relaciona a aseguradores y rea-

seguradores a través de todo el mundo, en virtud de ser un sistema, que para existir necesita de distribuir los riesgos entre muchos reaseguradores, de forma tal, que las altas responsabilidades asumidas estén debidamente cubiertas, y se garantice en todo momento que un siniestro, por grande que sea, pueda ser indemnizado con arreglo a los términos del contrato de seguro. De no ser así, cualquier país se vería expuesto irremediablemente a los problemas que representan las acumulaciones de riesgos y las catástrofes. En relación a la necesidad del reaseguro extranjero, Roca Guillén 1/ dice lo siguiente: "El reaseguro no cumpliría plenamente su función si se limitara al espacio de un país, ya que, debido a su misma índole, el reaseguro no puede reconocer fronteras, y sería vana presunción quererle reducir su campo en actividad, porque el excedente global de los riesgos de una determinada nación que no puedan absorber sus propias aseguradoras y reaseguradoras, o las que operen dentro de ella, han de cederse a las de otra nación, si bien como contrapartida o compensación se pueden aceptar los excedentes de los riesgos de aquel país al cual se han cedido los propios".

Baste recordar el perjudicial efecto de cuantiosas pérdidas catastróficas en diversos países, para comprender que el Estado no puede soportar por sí solo el peso del reaseguro nacional, sin poner en peligro su economía.

Por ejemplo, tenemos el gran incendio de Chicago en 1871, el cual arrojó pérdidas por US \$ 200.000.000.-, valor que sería más elevado al poder adquisitivo de la moneda actual. Para pagar esta pérdida se necesitaron más de 200 compañías de seguros, muchas de ellas extranjeras. Algo similar ocurrió en el año de 1872 en Boston y con el gran incendio de Baltimore en -

1/ Jaime Roca Guillén, Estudio del Reaseguro, en Revista de Derecho Mercantil enero-feb./1949 (Alberto de Juan Rodríguez-Política de Seguros, Revista Mexicana de Seguros pag. 251.)

1904. En 1906 el terremoto de San Francisco ocasionó cerca de US \$ 300.000.000.- de pérdidas y sus consecuencias pesaron sobre 107 compañías, entre extranjeras y norteamericanas. En esta oportunidad el Gobernador de San Francisco dijo: "que si -- los bienes destruidos hubieran estado asegurados o reasegurados por el Poder público, habrían significado la bancarrota -- práctica para toda California. El principio fundamental del seguro, es la distribución del riesgo, y ningún gobierno puede -- convertirse en el asegurador de todos los bienes dentro de sus límites" 1/ .

Como los anteriores, tenemos entre otros, los siguientes siniestros catastróficos acaecidos con saldo de cuantiosas pérdidas; la explosión de Blauser-Mitholz, en Suiza, que produjo pérdidas por más de cien millones de francos suizos, la de Tesenderloo, en Bélgica, que ascendió a setenta y cinco millones de francos Belgas 1/, el Terremoto de Managua en 1972, que reportó daños por US \$ 700.000.000.-, de los cuales aproximadamente solo US \$ 100.000.000.- fueron indemnizados, porque el resto no estaba asegurado, y el de Guatemala en 1976, que costó US \$ 750.000.000.- de pérdidas y solo se recuperaron cerca de Us.. \$ 75.000.000.- (10%) porque al igual que en el caso de Managua, los bienes destruidos no estaban asegurados en su totalidad. Di difícilmente Guatemala o Nicaragua, de no haber estado aunque sea parcialmente asegurados, hubieran podido reponer adecuadamente y con sus propios medios los daños sufridos (en la parte en que participaron los reaseguradores extranjeros), dado que, después de una catástrofe, las necesidades se multiplican y son necesarias reservas monetarias suficientes para hacerle frente al -- problema creado.

Se puede sacar en conclusión, que si lo que se desea es sencillamente tratar de encauzar y dirigir en mejor forma las actividades reaseguradoras para disminuir la dependencia interna--

1/ Alberto de Juan Rodríguez - Política de Seguros, Publicación de la Revista Mexicana de Seguros, páginas 251 y 252.

cional, en razón de que el Estado no puede funcionar aislada-
mente sin recurrir al reaseguro extranjero, se podría estimar
que el constituir una compañía estatal de reaseguro, no vendría
a ser por sí misma una solución trascendental para la economía
de un país, en vista de que lo único que se estaría logrando -
es que se sustituyera la posible existencia de una reasegurado-
ra de economía mixta, o de capital privado por una estatal, ya
que, en uno u otro caso, se actuaría en forma similar, es decir,
cediendo los excedentes al exterior.

El erudito y respetado maestro del seguro español D. José Ma-
ría de Delás dice: "Aún tratándose de un Estado reasegurador, -
no podría sustraerse a las inexorables leyes técnicas del segu-
ro; no reuniendo las cualidades necesarias para convertirse en
exportador e importador, los riesgos que en su mano se reunie-
ran representarían una carga insoportable y un cúmulo de res-
ponsabilidades que, no pudiendo ser diluidas mediante cesiones
y aceptaciones recíprocas, determinarían necesariamente el fra-
caso de la combinación. Será siempre una quimera pretender en-
cerrar el reaseguro dentro de los pequeños moldes haciéndole -
impracticable; y es que el reasegurador necesita de la retroce-
sión, o sea el reaseguro del reaseguro, como el seguro de éste,
y entre seguro y reaseguro se forma una onda que se extiende a
los más remotos países, y en su mérito los riesgos son transfe-
ridos de compañía en compañía a todos los mercados mundiales -
de seguro y las mayores sumas aseguradas se convierten en peso
soportable, sostenido por numerosos hombres".^{1/}

En países como El Salvador, en que el mercado de seguros es re-
ducido, difícilmente se puede llegar a contar con varias rease-
guradoras y para la existencia de al menos una, no solo es im-
prescindible disponer de una legislación idónea que favorezca

^{1/} José María de Delás: Reflexiones sobre el funcionamiento del
Reaseguro y su influencia en el cambio, pag. 12 (Alberto de
Juan Rodríguez, Política de Seguros, publicación de la Re-
vista Mexicana de Seguros, página 255).

la creación de dicha compañía, sino que es de particular conveniencia que de ser posible las mismas compañías aseguradoras del mercado participen en la constitución de la entidad mencionada, en razón de que por tratarse de una institución nueva, se vuelve bien importante la experiencia técnica acumulada por dichas compañías, así como sus conocimientos sobre aspectos organizativos, y acerca del funcionamiento de los mercados internacionales de reaseguro.

De igual manera, no es remoto suponer que al crearse una institución nacional de reaseguro, se modificarían los vínculos que el mercado mantiene con los reaseguradores del exterior. En tal sentido es de esperar que se reduciría el volumen de negocios de estos reaseguradores con las compañías directas, aunque posteriormente fuesen parcialmente compensados con los resultados más equilibrados que cabe esperar de las operaciones realizadas por la compañía nacional, y con la probable ventaja adicional, que representaría tanto para los reaseguradores extranjeros, como para los aseguradores locales, la observancia de una mayor disciplina por parte del mercado nacional, en lo referente a las tarifas y cualquier otra disposición que tuviera su origen en el nuevo sistema.

Según un estudio preparado por la UNCTAD en el año de 1973 ^{1/} una institución nacional de reaseguro, puede ofrecer a su país varias ventajas, y depende de la amplitud y definición correcta de sus objetivos, para que se puedan obtener más alentadores resultados. Entre las más conocidas ventajas, podemos referirnos a las siguientes:

10.) Por lo general se reduce la salida de divisas causadas por los pagos de reaseguro al exterior. Esta reducción de divisas se obtiene como consecuencia de que se limitan las necesidades de reaseguro extranjero, de acuerdo a ciertos principios técnicos y el mejor aprovechamiento de la capa

^{1/} Problemas de Reaseguro de los Países en Desarrollo, UNCTAD, New York 1973 - páginas 37 y 38.

- cidad financiera del mercado; recurriéndose al exterior únicamente cuando se ha utilizado adecuadamente la capacidad nacional;
- 20.) La capacidad nacional de retención o capacidad de asunción de riesgos aumentada según el numeral anterior, se puede llegar a ampliar a un nivel un tanto mayor, si los excedentes de riesgos de la reaseguradora nacional se redistribuyen, hasta ciertos límites, entre las compañías cedentes del país;
- 30.) La compañía nacional de reaseguro, al participar en todos los negocios suscritos en el país, puede actuar como un centro de información para el mercado, de tal modo, que facilite a las compañías aseguradoras locales, datos sobre riesgos, tarifas, siniestros y en general datos acerca de las condiciones del mercado. En especial puede contribuir a disminuir una competencia perjudicial entre las compañías, al proporcionarles una base técnica más apropiada para sus operaciones;
- 40.) En gran número de casos, las instituciones nacionales de reaseguro, por centralizar buena parte de las operaciones que se han de ofrecer al extranjero y poseer un mejor conocimiento técnico producto de varios años de experiencia, llegan a adquirir una posición negociadora más fuerte ante los reaseguradores del exterior, que la que podrían tener las compañías aseguradoras aisladamente, lo cual puede conducir a la obtención de mejores condiciones de reaseguro y a un menor desembolso de divisas por el mismo tipo de cobertura, y
- 50.) La formación de capital para proyectos de desarrollo se vé favorecida, por el papel que la compañía nacional de reaseguro suele desempeñar como órgano de inversión y financiamiento. Los fondos disponibles para tal efecto provienen de dos fuentes: en primer lugar, de su capital y reservas libres, y en segundo lugar, de sus reservas téc-

nicas, o de cualquier otro fondo.

Normalmente, cuando se crea una institución de reaseguro en un país en desarrollo, se establece un sistema de cesiones obligatorias para las compañías aseguradoras directas. Estas cesiones obligatorias, pueden ser en distintas proporciones y tratándose de países en que se adopta un contrato de cuota-parte, pueden oscilar entre un 5 y 30% 1/ de cada riesgo, quedando repartida la responsabilidad entre la reaseguradora nacional y las compañías cedentes según el porcentaje acordado previamente. Si la parte a cargo de una compañía cedente llegara a exceder de la capacidad de sus contratos automáticos, podría reasegurarla facultativamente en la misma institución nacional, o en otras aseguradoras locales; pudiendo ceder al extranjero, solamente que no hubiese alcanzado a cubrir el riesgo en la forma mencionada.

Otro sistema que es empleado, y que daría una asistencia eficaz al mercado, es aquel en que la institución nacional de reaseguro participa en un porcentaje de los excedentes de las compañías de seguro directo. Mediante este sistema, la reaseguradora nacional absorbería la parte que le correspondiera de los riesgos que las compañías no pudiesen retener, y se abstendría de todos aquellos riesgos menores que no excedieran de la capacidad de retención de las aseguradoras locales.

Por ejemplo, una compañía de seguro directo que haya suscrito una póliza por \$ 500.000.-, con una retención de \$ 50.000.-, tendría que ceder a la institución nacional un porcentaje de los \$ 450.000.- restantes. Cuando se adopta este sistema, los aseguradores locales deben conceder a la reaseguradora nacional una participación de sus contratos proporcionales, y en particular de los de excedentes. Sin pasar inadvertido, que al usar esta última modalidad (de cesión obligatoria a base

1/ Problemas de Reaseguro de los Países en Desarrollo, UNCTAD, New York 1973, página 38.

de excedentes), la estabilidad y dispersión de los riesgos suele disminuir para el reasegurador, e inversamente aumentar para la compañía cedente, en virtud de que este sistema se aplica a los riesgos más grandes, cuyo número es relativamente reducido en la cartera de la compañía cedente y, que el problema se agudiza cuando las tarifas son insuficientes, y no se detecta a tiempo, bien por descuido o porque las estadísticas del mercado no lo llegan a revelar o lo hacen muy raramente. A tal efecto, para crear una institución nacional de reaseguro con arreglo al sistema de excedentes, sería prioritario efectuar previamente un análisis a fondo de los siniestros acaecidos en el mercado y estudiar los efectos esperados de la posible combinación de una insuficiencia general de tarifas, con una tarificación insuficiente en los riesgos de mayor cuantía.

Algo bien importante que se deriva de los sistemas y medidas anteriormente expuestos, es que no se identifican con lo que pudiera ser un monopolio; el cual sería incompatible con la flexibilidad indispensable que necesita el mercado para el funcionamiento de los mecanismos de su actividad aseguradora y reaseguradora. Ello se explica por el hecho, de que si bien, las medidas legales sugeridas favorecerían la creación de al menos una compañía reaseguradora nacional, esta no percibiría la totalidad del reaseguro generado en el país, ya que las aseguradoras locales, podrían colocar entre sí los reaseguros facultativos que desearan, hasta los límites técnica, financiera y legalmente posibles y ceder al extranjero los excedentes que el mercado local no pudiera cubrir. La razón esencial para que se dispusieran las cesiones obligatorias, sería una especie de protección legal a la nueva institución, que la facultara a iniciar sus operaciones con una cartera bastante amplia y que le permitiera subsistir sin correr el riesgo de un fracaso por no percibir un volumen aceptable de primas.

Es menester recordar, que el implantamiento de un sistema como el anunciado, podría no contar con una aprobación unánime y

ser objeto de diversas críticas, razón por lo cual, se volvería imperativo aprovechar lo valioso de toda objeción el mismo, para que se estructurase debidamente, asumiendo las medidas correctivas del caso, en beneficio del mercado y de la proyectada entidad.

Una duda que podría surgir, es la relativa a los desiguales resultados de las carteras de seguros de las compañías locales, dado que, aunque por lo general, o por lo menos a largo plazo, producen importantes utilidades, tales resultados podrían variar de un año a otro como consecuencia de un siniestro catastrófico. Pudiese por consiguiente creerse, que un evento de esta naturaleza es más fácilmente asimilable por las compañías aseguradoras, y que una entidad reaseguradora nacional estaría más expuesta a las fortuitas acumulaciones de riesgos y eventos catastróficos. Lo cierto es, que si la entidad no llegara a monopolizar el reaseguro total del país, la presunción de tal peligro tendería a desvanecerse, porque la responsabilidad no recaería, en primera instancia, únicamente en la institución reaseguradora nacional, sino que sería compartida por ésta con los aseguradores directos y además en un porcentaje más razonable con los reaseguradores del exterior.

Para finalizar, y dando por sentado el inconveniente que representa el monopolio del reaseguro para lograr el desarrollo y fortalecimiento del mercado asegurador, como las desventajas que conlleva para la misma institución reaseguradora, se concluye que lo ideal sería, si se llegara a concretar la creación de dicha entidad, que absorbiera solo una participación del reaseguro generado en el país, de conformidad a las medidas que se han venido discutiendo en el presente capítulo y toda vez que para ello se hubiera elaborado un consciente estudio de viabilidad que tomara en cuenta las condiciones de funcionamiento de la institución, que de acuerdo a la UNCTAD 1/,

1/ Problemas de Reaseguro de los Países en Desarrollo, UNCTAD, New York 1973, página No. 40.

podrían sintetizarse en lo siguiente:

- a) Debe existir un mercado nacional de cierta amplitud, que pueda proporcionar a la institución una cartera básica durante los primeros años de su funcionamiento;
- b) La institución ha de contar con personal técnico competente y debe programarse la capacitación del personal a fin de satisfacer las necesidades actuales y futuras;
- c) La institución debe disponer de un sólido respaldo financiero, a fin de que su posición sea suficientemente sólida en el mercado nacional y de que tenga la envergadura necesaria para operar en el mercado internacional;
- d) Es de la mayor importancia que las condiciones y modalidades de las cesiones sean satisfactorias para las compañías cedentes nacionales y extranjeras que operan en el país, a fin de que -- además de las cesiones obligatorias, la institución pueda -- atraer cesiones facultativas;
- e) La institución de reaseguro ha de gozar de libertad de acción financiera para realizar operaciones con el extranjero y no han de imponerse restricciones a su libre actuación en el mercado internacional;
- f) La institución y su personal deben inspirar confianza respetando las tradiciones internacionales en materia de reaseguros;
- g) La institución procurará ser políticamente independiente en lo que se refiere a sus vinculaciones comerciales, a fin de mantener una línea de conducta estable;
- h) Durante los primeros años, la constitución de reservas debe tener prioridad sobre la distribución de beneficios;
- i) La actividad de la institución ha de trascender del ámbito nacional o regional, mediante la realización de operaciones en el mercado internacional, tan pronto como haya adquirido suficiente experiencia y siempre que su personal esté debidamente

capacitado para realizarlas;

j) En la inversión de los fondos de seguro deben armonizarse - las condiciones técnicas con los intereses del desarrollo económico del país".

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1o. CONCLUSIONES

El mercado asegurador salvadoreño desempeñó de 1970 a 1981 un importante papel a favor de la economía nacional, al darle cobertura a diversos riesgos que podrían haber afectado negativamente el desarrollo de distintas actividades económicas en el país.

En base a ello podemos afirmar, que el seguro como elemento dinamizador de la economía, cumplió su objetivo de mantener y asegurar la capacidad productiva, a pesar de que a partir de 1979, El Salvador se vió en graves dificultades ocasionadas por la profundización de la crisis social, política y económica, la cual con sus perjudiciales efectos causó un serio deterioro a la economía en general; situación que a la fecha aún trasciende con sus nocivas repercusiones para los diferentes sectores del quehacer económico salvadoreño.

No obstante lo anterior, las compañías aseguradoras se caracterizaron por la obtención de algunos resultados, que sin lugar a dudas, ponen de manifiesto la importancia que ha ido adquiriendo la institución aseguradora local en los últimos años. Entre los logros alcanzados en el período analizado podemos mencionar los siguientes:

- a) Las primas directas netas suscritas por el mercado asegurador, se incrementaron (en casi todo el período) en mayor medida que el incremento experimentado por el producto nacional bruto y solo a finales del período (1981) se operó un decremento en ambos casos, como consecuencia de la crisis;
- b) El crecimiento de los capitales asegurados fue (en un 82% del período) mayor que el del producto territorial bruto, de

tal forma que las compañías de seguros dieron una cobertura -- creciente a la infraestructura productiva y a un ritmo más ace lerado del que se hubiera podido estimar como necesario, de -- conformidad al ritmo mostrado en el crecimiento del producto - territorial bruto. Al igual que en el literal anterior, en 1981 en ambos casos se dió un decremento, aunque los capitales ase- gurados decrecieron menos que el producto territorial bruto;

c) En 1981, las inversiones acumuladas de las compañías de se- guros alcanzaron la cifra de ₡ 248.682.000.- 1/ equivalentes a un poco más de tres veces y media la inversión acumulada en -- 1971, habiéndole correspondido a los préstamos hipotecarios -- una participación mayoritaria en dichos fondos;

d) Al 31 de diciembre de 1981, el mercado asegurador salvadoreño daba ocupación a 1591 personas, entre vendedores y empleados administrativos, habiendo pagado en concepto de comisiones y - sueldos el valor de ₡ 1.689.314.- y llegando a una cifra de .. ₡ 16.649.813 1/, al considerar simultáneamente las comisiones pagadas a los corredores de seguros y vendedores con caracter de empleados, generando de esta manera una fuente adicional de ingresos para la población, y

e) Como consecuencia de las operaciones de reaseguro, el mercado asegurador local reportó de 1970 a 1978 resultados negati-- vos en la cuenta de seguros de la Balanza de Pagos, que compa- rados con los saldos de otras cuentas, tales como de Viajes, e Ingresos de Inversiones Internacionales, no parecieron ser real- mente significativos (ver anexo No. 2), ya que si bien la con- tribución de la cuenta de seguros en el déficit vino a ser no solo una de las menores, complementariamente fue compensada -- con la protección de grandes sumas en capitales asegurados, -- que por ejemplo, solo en el año de 1978 llegaron a ser de ₡ 16.349.744.862.- 1/.

1/ Revistas de estadísticas de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras de El Salvador años 1978-81

En realidad, es un tanto difícil para los países en desarrollo limitar la dependencia internacional de su reaseguro, si antes no realizan esfuerzos por minimizar la dependencia de otros -- sectores de sus economías, sin embargo, no se puede, ni se debe ignorar la conveniencia de agotar todos los recursos a disposición, para hacer que dicha dependencia resulte menos desfavorable, coordinando medidas, que simultáneamente vengán a manifestar su efecto en la obtención de mejores resultados en la balanza de pagos.

Para valorar el grado de dependencia internacional del reaseguro salvadoreño y saber que tipo de medidas son recomendables -- para aminorar el problema, es menester conocer antes tres aspectos fundamentales de éste. El primero de ellos tiene que -- ver con la calidad de resultados que las transacciones de reaseguro cedido al exterior, han producido en la economía del -- país durante el período en estudio; el segundo, se relaciona -- con el marco legal que contiene las diferentes disposiciones -- jurídicas que rigen para la actividad aseguradora y reaseguradora, y el tercer aspecto, que se refiere al funcionamiento del mercado asegurador del país, en lo que respecta a la planeación de su reaseguro; puesto que la toma de decisiones en materia de reaseguros, es una actividad delicada que por combinar: a) el dominio de conceptos técnicos especializados, b) una visión objetiva acerca del mercado en que opera y c) la asistencia de una bien calificada labor de dirección gerencial, se -- vuelve importante para coadyuvar en la percepción de mejores -- resultados, tanto a nivel de empresas, como de mercado.

En el caso salvadoreño, y en atención a los aspectos citados, -- podemos llegar a las siguientes conclusiones:

1.1 Resultados principales de las transacciones de reaseguro -- cedido al exterior de 1975 a 1981.

El Salvador además de no contar con ninguna compañía reaseguradora nacional, no dispone de ordenamientos jurídicos que propi

cien un aumento en las cesiones de reaseguro a nivel local; en tal sentido, el mercado asegurador salvadoreño se ha visto --- obligado a recurrir, en un alto porcentaje, al mercado reasegurador internacional y ocasionalmente a efectuar cesiones entre compañías aseguradoras del país. Como producto de tal situa--- ción, la actividad reaseguradora no se ha desarrollado mayor--- mente y tenemos que de 1975 a 1981, el 97% de nuestras cesiones de reaseguro se orientaron al exterior, y en el año de 1979 por ejemplo, se cedió localmente apenas un 1% del total; en los -- años 1976 y 1977 se cedió el 7% (que fue el mejor porcentaje), y en todo el período no se cedió más del 3% (cuadro No. 8). En efecto, no es tarea fácil estimar cual es el porcentaje ideal para ceder localmente, puesto que puede variar de país a país, según su potencial y grado de desarrollo económico, y para hacerlo se necesitaría en principio de hacer un diagnóstico acerca de la capacidad financiera y el tamaño del mercado, del tipo de medidas legales que pudieran haberse adoptado o que se pretendiesen adoptar, de cualquier otro tipo de medidas asumidas o por asumir por parte de las compañías locales, y en general dependería, de la objetividad de los cambios que se pretendieran introducir, en base al análisis practicado sobre el mercado y su marco legal, para lo cual resultaría provechoso haber evaluado los logros de otros países que hubiesen pasado por una experiencia similar.

Prosiguiendo con el análisis de las cifras de 1975 a 1981, vemos que los seguros de daños absorbieron el 79% del total del reaseguro cedido en el período, y de éste cedieron al exterior un promedio del 97%, o sea, que en el período completo cedieron al extranjero el 76.63% del reaseguro total cedido (cuadros No. 9 y 10). Por el lado de los siniestros, los seguros de daños asimilaron el 66% del total pagado y recuperaron del exterior el 70% de esos siniestros (cuadros Nos. 12 y 13).

Excepcionalmente en el año de 1980, los siniestros totales recuperados del exterior aumentaron por arriba del promedio de -

los demás años del período, provocando que las entradas de divisas superaran a las salidas. El primer lugar en las entradas de divisas de 1975 a 1981, lo ocuparon los mencionado siniestros con un 67% y en las salidas les correspondió este lugar a las primas cedidas al exterior con el 98% (cuadros Nos. 14 y 15). Los seguros que provocaron una salida de divisas más sustancial, fueron los de daños, por su alto porcentaje de primas cedidas al exterior, atribuyéndose el 86% del déficit de 1978 a 1981.

De acuerdo al planteamiento anterior, podría pensarse equivocadamente que las primas cedidas al exterior fueron superiores a las retenidas en el período, apreciación que resultaría falsa, porque se retuvo el 53.1% y se cedió el 46.9% (cuadro No. 17). Como es de esperar, la cifra no dice mucho, pero si investigamos un poco más, vemos que en seis de los siete años analizados, las primas retenidas se redujeron en un 9.2% (globalmente) hasta decrementarse del 61.5% en 1975 al 53.1% en 1981. Al profundizar en la razón de tal fenómeno, encontramos que los seguros de daños retuvieron solo un 15.6% (en relación a las primas totales suscritas en el período), de tal manera que al reducir -- sus retenciones del 19.2% en 1975 al 13.7% en 1981 (cuadro No. 19), fueron los que más influyeron para que se diera un decremento del 9.2%. Como dato interesante observamos, que dentro de los seguros de daños, los de incendio fueron los que más se -- destacaron al suscribir el 52.3% de las primas, pagar el 55.4% de los siniestros, disminuir más sus retenciones, del 20.1% en 1975 al 3.9% en 1981, y lograr un 8.8% de primas retenidas promedio en el período, contra una cesión del 91.2% al exterior (anexos 7 I, J, K).

Es obvio, que los seguros de daños incidieron más drásticamente que los demás ramos de seguros, en el incremento de la dependencia internacional del reaseguro salvadoreño, por haber cedido al exterior el 71% de sus primas suscritas y ser éstas las que conformaron el porcentaje relativamente más elevado del total

suscrito (cuadro No. 18). Siendo los seguros de incendio y líneas aliadas los que más estimularon la obtención de tales resultados.

En términos generales, y en atención al análisis expuesto, se puede concluir, que las cifras reportadas en el período investigado, tuvieron su origen en la evidente juventud del mercado - asegurador salvadoreño, el cual ante la inexistencia de una -- Ley de Seguros y Reaseguros, no pudo (como no lo pudo haber hecho antes por la misma causa) desarrollarse en mejor forma para evitar que se incrementara, como ocurrió, el monto de las primas cedidas al mercado internacional de reaseguros.

Ahora bien, es oportuno mencionar, que toda vez que los pagos por reaseguro cedido al extranjero dejen de incrementarse (respecto a las primas suscritas), como consecuencia de ceder únicamente lo necesario, representarán una fuente adicional de -- fondos que vendrá a beneficiar a la economía nacional, por su efecto multiplicador al invertirse en la infraestructura productiva, por el fortalecimiento al ahorro interno y por un -- uso más racional de las divisas.

1.2 Marco legal del reaseguro.

Como ya se ha explicado en el Capítulo III del presente trabajo, el Código de Comercio hace referencia al reaseguro únicamente en dos de sus artículos y en uno de ellos el 1499 dice:-- "En lo no previsto por las partes, se aplicarán al reaseguro -- las normas generales para el contrato de seguro, las referentes al seguro contra daños y, especialmente, al seguro contra la responsabilidad".

Es fácil de comprender, que para actividades tan complejas como lo son la aseguradora y reaseguradora, se necesita de una -- Ley que venga a normar tanto las transacciones realizadas como el funcionamiento de las mismas instituciones del mercado y difícilmente se puede, como en el caso presente, con dos artículos, que a su vez remiten a las disposiciones legales para los -- seguros de daños, cubrir satisfactoriamente los aspectos rela-

cionados con el reaseguro, por revestir este, entre otras, ciertas características técnicas y contractuales que lo diferencian del seguro.

Se puede concluir, que la legislación actual para los seguros y reaseguros es insuficiente y que no contribuye al fortalecimiento del mercado asegurador salvadoreño y permite que la dependencia internacional del reaseguro se acentúe y, que a falta de una Ley idónea, se dispone solamente para los seguros, de lo preceptuado en los capítulos del I al III y para los reaseguros, del capítulo IV (artículos 1499 y 1500) del título X Contrato de Seguro del Código de Comercio. Por su parte, las leyes del Régimen Monetario y de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, se han venido complementando para prever lo concerniente al control de las compañías aseguradoras, y de acuerdo a ello, se han fijado las responsabilidades que le corresponden a la Superintendencia del Sistema Financiero, como organismo encargado de inspeccionar y vigilar el funcionamiento y operación de las compañías de seguros, quienes de conformidad al artículo 6o. literal d) de la Ley del Régimen Monetario son consideradas como integrantes del Sistema Financiero.

1.3 Funcionamiento del mercado.

a) La planeación del reaseguro es realizada al más alto nivel jerárquico de las compañías aseguradoras y los principales objetivos perseguidos son los de lograr la homogeneización y la protección de cúmulos de riesgos. En efecto, pareciera que las compañías son unánimes en la definición de los objetivos mencionados, sin embargo, no es así, porque también se le asigna casi igual prioridad a la estabilización de pérdidas y a la reducción de riesgos de catástrofe, aunque en general es a los primeros a los que se les confiere una importancia relativamente mayor. La actualización y revisión de los programas de reaseguros se ha -

efectuado en forma anual, pero ha consistido más bien en una actualización y revisión de contratos, que en una comparación de alternativas de planes globales o alternativas dentro de planes específicos, debido en parte, a lo reducido del mercado y al no muy numeroso grupo de reaseguradores que muestran interés en el mercado local.

b) Las modalidades de reaseguro utilizadas son: contratos de cuota parte, excedentes, facultativos obligatorios, excesos de pérdida y facultativos puros.

c) Los niveles de retención son fijados de acuerdo a distintos criterios, pero básicamente con apego al orden siguiente: 1) al capital y reservas libres de las compañías, 2o.) la clase de riesgos involucrados y 3o.) la actitud y criterio personal de la gerencia general según su experiencia y conocimiento del negocio. Los seguros donde se ha detectado que el nivel de retención ha decrecido con mayor intensidad en el período investigado son los de incendio y líneas aliadas, porque parece ser, que el volumen de operaciones realizadas en este ramo no ha sido lo suficientemente amplio, como para permitir que se establezca un equilibrio entre los grandes riesgos y los riesgos ordinarios, de tal modo, que el sistema aplicado para fijar la retención de los grandes riesgos ha posiblemente limitado el nivel de retención, al absorber el reaseguro facultativo la mayor parte de las sumas aseguradas suscritas, además de que por la poca amplitud en la capacidad de los contratos de reaseguro, estos han resultado insuficientes como para satisfacer en mejor forma las necesidades de reaseguro para grandes riesgos de las compañías locales; sin pasar inadvertido que, normalmente, también se ha recurrido al reaseguro facultativo para ceder los excedentes de los riesgos ordinarios, que por su magnitud han sobrepasado igualmente los límites superiores de los referidos contratos.

En atención a las circunstancias comentadas, podría ser que adicionalmente los métodos utilizados por algunas compañías -

aseguradoras, en el proceso de fijación de las retenciones global y por riesgo, estén repercutiendo para no lograr un mejor nivel de retenciones; en particular de los seguros de incendio. La objetividad o no de esta suposición, podrá ser comprobada -- por cada empresa según la evaluación que pueda hacer de los -- métodos que ha venido empleando.

Una de las soluciones que ocasionalmente ha dispuesto el mercado asegurador salvadoreño para resolver el problema, ha consistido en efectuar cesiones facultativas entre compañías locales, y que últimamente ante la dificultad para la obtención de divisas, se ha venido a adoptar con más frecuencia. Asimismo, se -- han realizado operaciones en coaseguro, aunque con menos regularidad que las anteriores.

d) La zona de mayor concentración de riesgos la constituye la ciudad de San Salvador y sus alrededores y gran parte de las -- compañías fijan sus límites superiores para coberturas de cá-- tástrofe entre el 25% y el 35% de las sumas aseguradas en cúmu los de riesgos de las áreas de mayor exposición.

e) Los costos de los reaseguros se obtienen en la mayoría de -- casos, en forma estimativa, considerando la diferencia entre -- las comisiones que estipula el contrato de reaseguro sobre las primas cedidas al mismo y los gastos de adquisición y administración incurridos en función de las mencionadas primas. En el resto de casos las metodologías no parecen estar bien definidas, o se calcula el costo en forma parcial. Esta fase de la planea ción del reaseguro amerita de un consciente análisis, porque -- es a través de ella que se puede llegar a tener una valiosa -- información relacionada con la economía del costo; y consideran do que el costo del reaseguro para las aseguradoras, es el im porte económico en que éstas incurren por la cobertura que ob tienen de los reaseguradores, de acuerdo a los distintos con-- tratos de reaseguro, es que se vuelve necesario que el mercado asegurador local evalúe la conveniencia de conformar un método que le ofrezca la ventaja de poseer un dato más exacto, y que

le pudiera servir hasta para probablemente obtener unas condiciones más favorables ante los reaseguradores.

f) La negociación de los reaseguros se lleva a cabo principalmente con reaseguradores de U.S.A., Londres y Alemania; le siguen en su orden de importancia Suiza y Francia. Especialmente se negocia con reaseguradores que, en primer lugar, reúnan -- atributos de solvencia y solidez financiera, en segundo lugar, prestigio y experiencia, y en tercer lugar, que a juicio de los aseguradores locales, puedan ofrecer una atractiva combinación de los atributos indicados y que normalmente, ya sea en mayor o menor proporción los reaseguradores de reconocido prestigio internacional poseen.

g) La forma particular de programar el reaseguro, de una compañía a otra, no es representativa de diferencias relevantes y, -- más bien, si se dán algunos cambios, son atribuibles más que -- todo al tamaño de las compañías más grandes o antiguas, puesto que debido a ello, sus necesidades de reaseguro tienden a va-- riar un poco y hacen necesaria la adopción de diferen-- terios, en ciertos casos. Por otra parte, las limitaciones que en la actualidad se imponen en nuestro país, no permiten un -- crecimiento ideal en el mercado de seguros, por lo que los ta-- maños de las compañías no llegan a ser de gran magnitud y la -- mayoría de empresas poseen carteras relativamente pequeñas, lo cual influye para que la forma de programar el reaseguro no -- acuse generalmente diferencias notables de una compañía a otra.

2o. RECOMENDACIONES

De conformidad a las necesidades de reaseguro reportadas por -- el mercado asegurador salvadoreño, es indispensable que se asu -- man algunas medidas que vengán a contribuir en el desarrollo -- de la actividad reaseguradora nacional.

Con tal propósito, a continuación se mencionan resumidamente -- ciertas opciones, que a la luz de la investigación efectuada, -- se podrían recomendar como alternativas probables para ayudar

en la resolución del problema:

- = Medidas de carácter legal,
- = Medidas a nivel de las empresas aseguradoras, y
- = Otras alternativas a nivel del mercado.

2.1 Medidas de carácter legal

En cuanto a este tipo de medidas, tiene prioridad la creación de una Ley de Seguros y Reaseguros, en virtud de que es fundamental para que se puedan implementar ciertas regulaciones --- esenciales para el mejor funcionamiento del mercado asegurador salvadoreño.

Entre las transacciones y demás aspectos que deberían ser normados en la mencionada Ley, tenemos los siguientes:

- a) La colocación de los reaseguros facultativos; para que cuando una empresa aseguradora haya cubierto la capacidad de sus contratos automáticos, pueda ceder el excedente a otras empresas nacionales de seguro (o reaseguro), por montos y bajo condiciones compatibles con la capacidad financiera de dichas empresas, debiéndose ceder al extranjero solo aquella parte no colocada en el mercado nacional;
- b) La fijación de los niveles de retención; a fin de evitar -- que se incurra en una cesión excesiva al exterior o que se re tenga más de lo razonable. Para ello la Superintendencia del Sistema Financiero, tendría que tomar las medidas adecuadas para ejercer una correcta supervisión y control de los procedimientos utilizados por las compañías aseguradoras;
- c) La creación de un Consejo de Seguros; como un ente consultor dependiente de la Superintendencia del Sistema Financiero, y con representación de las empresas aseguradoras (o reaseguradoras si las hubiere), para asesorar al o los organismos responsables de velar por la buena marcha del mercado asegurador nacional, y
- d) Que la referida ley incluyera los lineamientos, requisitos

y demás disposiciones necesarias para que se posibilitara la constitución de al menos una compañía reaseguradora nacional, fijándose el porcentaje obligatorio de reaseguro que localmente tendrían que cederle de sus contratos automáticos (cuota --- parte o excedentes) las compañías aseguradoras directas.

2.2 Medidas a nivel de las empresas aseguradoras

De acuerdo a la investigación del mercado asegurador salvadoreño, sería conveniente que las compañías aseguradoras pudiesen introducir en la programación de su reaseguro las siguientes medidas:

a) La utilización de métodos más exactos para calcular el costo del reaseguro, dado que los que se usan actualmente no satisfacen a cabalidad las necesidades de las compañías, situación que podría incidir en otros aspectos de la negociación de los reaseguros.

Si se pudiera contar con un método uniforme para todo el mercado, sería lo ideal, por cuanto se podría conocer el costo global del país; 1/ y

b) Aumentar con carácter prioritario (en los casos que se precisara), la retención del ramo de incendio y líneas aliadas, sin subestimar los esfuerzos que pudieran hacerse con los otros ramos de seguros, especialmente de daños. 2/

2.3 Otras alternativas a nivel de mercado

Simultáneamente, o en ausencia de las medidas anteriores, se podrían asumir otro tipo de medidas alternas, que vinieran a -

1/ En el anexo 8 se describen algunos métodos que talvez pudieran interesar a las compañías que opten por evaluar sus metodologías actuales.

2/ Por considerarlo oportuno, en el anexo No. 10 se plantea un método que es sugerido por los técnicos del Grupo Nacional Provincial de México para fijar la retención de incendio y que pudiera ofrecer alguna utilidad para las compañías salvadoreñas.

reforzar la estructura del mercado asegurador nacional y a incrementar su retención. Sin embargo, ello dependería de que la alternativa seleccionada correspondiera estratégicamente a las medidas legales en vigor y al tipo de necesidades que prevalecieran en el mercado asegurador local.

Entre las alternativas sugeridas se podrían mencionar las siguientes:

a) Creación de un Consorcio (Pool) Nacional de Reaseguro.

Obviamente, al ramo de seguro que por el momento podría servir con más efectividad un consorcio nacional de reaseguro (facultativo riesgo por riesgo), es al de incendio y líneas aliadas, por cuanto de esta forma incrementaría su retención, y tanto - el marco jurídico vigente, como la organización particular del mercado, no representarían problema alguno para su creación, - ya que, solo ameritaría de un apropiado estudio e investigación de los pormenores administrativos y técnicos a cubrir (por parte de las compañías aseguradoras), a fin de que pudieran - lograrse unos resultados satisfactorios.

Respecto a la probabilidad de crear otro tipo de consorcio para los seguros de incendio, podría ser materia de un consciente análisis, y constituirse según las exigencias que pudiera - presentar el mercado nacional; no excluyéndose de esta alternativa los demás ramos de seguros, si así se creyere conveniente.

b) Coaseguro.

En defecto de la existencia de un consorcio nacional de reaseguro para el ramo de seguro de incendio y líneas aliadas, el - implantamiento de un sistema de coaseguro para este mismo ramo, brindaría al mercado asegurador local la perspectiva de -- usar más plenamente su capacidad, por constituir un procedimiento ventajoso para distribuir uno o más riesgos de elevadas sumas aseguradas entre varias compañías, incrementándose la capacidad de retención del mercado.

En nuestro país eventualmente es utilizado este sistema, sobre todo cuando se trata de seguros de instituciones estatales, au tónomas o semiatónomas. A falta de una Ley que fomente mejo-

res niveles de retención, el gobierno salvadoreño podría ayudar en este sentido, distribuyendo permanentemente los seguros del Estado entre todas las compañías aseguradoras, mediante el sistema de coaseguro.

Es innegable que como todo sistema, el de coaseguro tiene sus inconvenientes, pero su uso más frecuente en el país, traería en apariencia mejores logros que los obtenidos a la fecha - con la tradicional forma de asegurar los grandes riesgos, en particular de los seguros de incendio y que redundaría en una relativa reducción de las divisas requeridas para pagar al exterior el reaseguro correspondiente;

c) Creación de una compañía nacional de reaseguro

Esta alternativa es quizás la más importante para disminuir - la dependencia internacional del reaseguro salvadoreño, no -- obstante, si la analizamos objetivamente, advertimos que en la actualidad, con el tipo de legislación vigente no nos garantizaría ninguna expectativa de éxito; en razón de que, sería - indispensable la existencia previa de una Ley de Seguros y -- Reaseguros, que permitiera ofrecer a la naciente institución, no solo la oportunidad de reducir la dependencia salvadoreña, sino que también el descartar cualquier posibilidad de fracaso por falta de previsión, que de darse sería de impredecibles consecuencias para el mercado asegurador local y la economía del país.

Es indudable, que la creación de una compañía nacional de reaseguro podría ofrecernos una alternativa viable para incrementar la retención nacional y desarrollar la actividad reaseguradora, pero toda vez que se basara en una Ley estructurada - en disposiciones orientadas a fortalecer el mercado asegurador local y proteger la economía en su conjunto. En el capítulo IV del presente trabajo se han mencionado ciertos criterios, sobre los aspectos que se deberían investigar y tomar - en cuenta para decidir el tipo y naturaleza jurídica que podría resultar recomendable para una institución reaseguradora

salvadoreña.

Algo que igualmente no se debería pasar por alto, es la experiencia sufrida por otros países en una situación similar, -- con el objeto de no caer en los errores, en que muchas veces se incurre, por no prevenir y estudiar a fondo las diferentes variables que intervienen en el problema. En nuestro caso, sería beneficioso que las empresas aseguradoras locales, que lo desearan, pudieran participar, sino en un ciento por ciento -- del capital de la institución sugerida, por lo menos en algún buen porcentaje, a efecto de aprovechar su experiencia, conocimientos técnicos y relaciones con el mercado internacional de reaseguros.

Usualmente, cuando se crea una institución nacional de reaseguro, es necesario que en la Ley se establezcan las bases para el funcionamiento de un sistema de cesiones obligatorias -- por parte de las compañías aseguradoras directas. El determinar dichas bases y los porcentajes obligatorios, vendría a -- ser uno de los puntos culminantes del estudio que se llevaría a cabo, a fin de que la creación de la reaseguradora nacional rindiera los óptimos resultados.

Cuando hablamos de una reaseguradora nacional, no es con la -- idea de fomentar el monopolio, sino más bien es tratando de -- aportar objetividad al análisis, ya que por lo reducido de -- nuestro mercado, el volumen de transacciones económicas no -- permitirían el establecimiento aparente de más de una compañía, por lo menos al principio, sin correr el riesgo de un fracaso, ya que aunque la ley obligara a las aseguradoras directas a ce -- der un porcentaje de sus contratos de cuota parte o excedentes, difícilmente el volumen de operaciones sería lo suficientemente amplio, como para favorecer la existencia inicial de más de una compañía reaseguradora.

Finalmente es de suponer, que entre otras consecuencias, la -- presente alternativa repercutiría lo.) en una modificación de los vínculos mantenidos por los aseguradores directos con los reaseguradores internacionales; 2o.) en la probable obtención

de unos resultados más equilibrados por parte de la reaseguradora nacional y, 3o.) en la posibilidad de que el mercado asegurador local acataría con mayor disciplina el cumplimiento de las tarifas vigentes y cualquier otra disposición que tuviera su origen en el nuevo sistema. Asimismo, la retención nacional se incrementaría, el costo del reaseguro tendería a ser menor y la dependencia internacional del reaseguro salvadoreño se reduciría en atención a que, entre otros factores, los pagos en concepto de reaseguro al exterior serían menores que en la actualidad.

BIBLIOGRAFIA

BUK DE GHETEA ANITA Y SHPILBERG DAVID, "Toma de Decisiones de Reaseguro: Análisis del Mercado Venezolano" Estudio conducido por el Centro de Investigaciones de Riesgo y Seguro IESA, Caracas, Venezuela 1978.

C. E. GOLDING, LL.D., F. I. I., "Leyes y Práctica de Reaseguro", Publicación en castellano autorizada por Bugkley y Press Ltd., Tipografía Rougier, Primera edición, México, 1972.

DE JUAN RODRIGUEZ ALBERTO, "Política de Seguros" unica Edición Revista Mexicana de Seguros, México.

DOERR R., "El Seguro de Incendio" Editado por Servicio de Colaboración Técnica de la Compañía Suiza de Reaseguros, condensado del segundo seminario de especialización de seguros que tuvo lugar en San Salvador, abril de 1966.

HOWE CHARLES E., "El Reaseguro" publicación auspiciada por Latino Americana de Reaseguros, S.A., Colombia, Lito Formas de Colombia, Ltda.

MATRAN JULIO CASTELO Y PEREZ E. JOSE MARIA, "Diccionario Básico de Seguros" Colección Temas de Seguros, Editorial Mapfre, Segunda edición, Madrid 1976.

R.C. REINARZ, "Property and Liability Reinsurance Management" Mission Publishing Co. 1968 (versión traducida).

REIGEL ROBERT Y MILLER JEROME S., "Seguros Generales, Principios y Práctica", Compañía Editorial Continental, S.A., Primera Edición en Español, México D.F. Marzo 1965.

ROY YVES, SHPILBERG DAVID Y CUMMINS DAVID, "Características - Institucionales de la Industria del Seguro en Venezuela" trabajo conducido por el Centro de Investigaciones de Riesgo y Seguros del IESA, Caracas, Venezuela 1978.

SALAS SUBIRAT JOSE, "El Seguro en la Economía" de la Serie -- Nueva Biblioteca de Cultura Social, publicación de Editorial Americalee, Buenos Aires 1970.

SAMANIEGO MANUEL, "El Reaseguro en Venezuela" Editora Vene-
gráfica, C.A., versión preliminar, Caracas, Venezuela 1978.

BANCO CENTRAL DE RESERVA DE EL SALVADOR, "Revistas del Depar-
tamento de Investigaciones económicas" años 1970 a 1981.

BANCO CENTRAL DE RESERVA DE EL SALVADOR, "Revistas de estadís-
ticas de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones
Financieras" años 1970 a 1981.

COMPANÍA SUIZA DE REASEGUROS, "El Reaseguro de los Ramos Ge-
nerales". Tercera Edición, Zurich, Suiza 1978.

FIDES, "Memoria XV Conferencia de La Federación Interamerica-
na de Empresas de Seguros", San Salvador, Noviembre 1975.

CHARTERED INS. INSTITUTE OF LONDON, "Manual de Reaseguro", de
la Colección "Temas de Seguros", Editorial Mapfre, S.A., Ma-
drid 1973.

MEMORIA DEL QUINTO CONGRESO MUNDIAL DE DERECHO DE SEGUROS --
(AIDA), "Prevención y Seguro", Editorial Mapfre, S.A., Madrid
1978.

REVISTA MEXICANA DE SEGUROS, "Curso de Reaseguros" de la Se--
rie Cursos de Seguros por Correspondencia.

REVISTA MEXICANA DE SEGUROS, "El Contrato de Reaseguro" Biblio-
teca Jurídica Aguilar, Madrid 1961.

SECRETARIA DE LA UNCTAD, "Problemas de Reaseguro de los Paí--
ses en Desarrollo", Conferencia de la ONU sobre Comercio y De

sarrollo en Ginebra, Publicación de la ONU, Nueva York, 1973.

SECRETARIA DE LA UNCTAD, "El Seguro de Grandes Riesgos en los países en Desarrollo" Conferencia de la ONU sobre Comercio y Desarrollo, Ginebra 1977.

SECRETARIA DE LA UNCTAD, "Los seguros en los países en Desarrollo", Conferencia de la ONU sobre Comercio y Desarrollo, - Ginebra 1977.

THE INSURANCE INSTITUTE OF LONDON (Informe del Grupo de Estudios Superiores No. 201), "El Reaseguro de Exceso de Pérdida", Colección Temas de Seguros, Editorial Mapfre, S.A., Madrid.

EL SALVADOR, "Código de Comercio" 1970.

VENEZUELA, "Ley de Empresas de Seguros y Reaseguros" 1975 y - "Reglamento de la Ley de Empresas de Seguros y Reaseguros" -- 1969.

-----oOo-----

ANEXO No. 1

COMPORTAMIENTO DE LAS INVERSIONES RESPECTO AL CAPITAL Y RESERVAS DE
LAS COMPAÑIAS DE SEGUROS DE EL SALVADOR DE 1970 A 1981
(EN MILLONES DE COLONES)

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	9 = (7 ÷ 8)
<u>AÑOS</u>	<u>PRESTAMOS HIPOTECARIOS</u>	<u>PRESTAMOS Y DESCUENTOS</u>	<u>INVERSIONES INMOBILIARIAS</u>	<u>INVERSIONES EN VALORES</u>	<u>PRESTAMOS PRENDARIOS</u>	<u>TOTAL DE INVERSIONES</u>	<u>TOTAL DE LAS RVAS. TECNI- CAS Y MATEMATICAS, CAP. Y RVAS. DE CAP.</u>	<u>TOTAL INVERSIO- NES/CAP. Y RVAS. (%)</u>
1970	35	19	6	5	2	67	77	87.01
1971	36	21	6	5	1	69	84	82.14
1972	42	21	6	6	1	76	89	85.39
1973	49	21	6	11	2	89	101	88.12
1974	58	25	7	15	2	107	114	93.86
1975	62	28	7	22	3	122	128	95.31
1976	75	33	7	29	8	152	154	98.70
1977	83	39	10	38	8	178	179	99.44
1978	77	42	9	47	6	181	210	86.19
1979	111	53	10	56	7	237	260	91.15
1980	74	49	8	60	8	199	274	72.63
1981	99	56	11	72	10	248	288	86.11

FUENTE: Revistas de Estadísticas de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras, años 1970 a 1981.

NOTA: Se han omitido las cifras de miles de colones.

"EL SEGURO EN LA CUENTA DE SERVICIOS DE LA BALANZA DE PAGOS DE EL SALVADOR"

(1)	(Salidos anuales en miles de colones)										100 (5) ÷ (9)
	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(%)		
AÑOS	FLETES Y SEGUROS S/IMPOR TACIONES	TRANSPORTES	VIAJES INTERNACIONALES	SEGUROS (EXCEPTUANDO LOS DE MERCANCIAS)	INGRESO DE INVERSIONES INTERNACIONALES	OPERACIONES DEL GOBIERNO NO	OTROS SERVICIOS	TOTAL	PARTICIPACION DEL SEGURO EN EL DEFICIT		
1970	(48.687)	(13.285)	(29.897)	(5.215)	(22.107)	1.993	(238)	(117.436)	4.44		
1971	(56.275)	(12.984)	(25.773)	(3.614)	(25.641)	4.186	(3.305)	(123.406)	2.93		
1972	(71.864)	3.362	(23.796)	(5.792)	(27.407)	329	(3.536)	(128.704)	4.50		
1973	(85.132)	4.800	(61.210)	(6.979)	(32.831)	(4)	(8.817)	(190.173)	3.67		
1974	(104.102)	2.965	(53.284)	(9.488)	(52.727)	5.252	(26.132)	(237.516)	3.99		
1975	(120.034)	(45)	(38.516)	(9.877)	(72.206)	(4.965)	(11.084)	(256.727)	3.85		
1976	(139.374)	(7.516)	(55.691)	(1.857)	(35.274)	(7.422)	6.010	(241.124)	0.77		
1977	(174.331)	3.376	(65.297)	(5.584)	(83.686)	(1.700)	24.051	(303.171)	1.84		
1978	(194.933)	7.384	(166.273)	(4.838)	(151.364)	3.973	36.816	(469.235)	1.03		
1979	(215.142)	9.077	(230.174)	27.889	(156.832)	(19.448)	65.631	(518.999)	--		
1980	(162.815)	16.590	(231.797)	7.470	(209.242)	(10.280)	98.301	(491.773)	--		
TOTAL	(1,372.699)	13.724	(981.706)	(17.885)	(869.317)	(28.086)	177.697	(3,078.264)	--		

Fuentes: Revistas del Departamento de Investigaciones Económicas del Banco Central de Reserva de El Salvador de los años 1970 a 1980.

ANEXO No. 3

" A "

"REASEGURO CEDIDO DE 1975 A 1981"

(EN MILES DE COLONES)

AÑOS	SEGURO DE VIDA					
	REASEGURO TOTAL CEDIDO		REASEGURO CEDIDO A COMPAÑÍAS - LOCALES		REASEGURO CEDIDO AL EXTERIOR	
	(2)	%	(3)	(3) ÷ (2) %	(4)	(4) ÷ (2) %
(1)						
1975	2.871	100	931	32	1.940	68
1976	3.662	100	820	22	2.842	78
1977	4.954	100	1.158	23	3.796	77
1978	6.629	100	997	15	5.632	85
1979	7.724	100	5	0.06	7.719	99.94
1980	11.414	100			11.414	100
1981	14.820	100	119	0.8	14.701	99.2
	52.074	100	4.030	8	48.044	92

" B "

ACCIDENTES Y ENFERMEDAD

1975	1.034	100			1.034	100
1976	1.399	100		0.02	1.399	99.98
1977	2.059	100		0.01	2.059	99.99
1978	2.263	100		0.01	2.263	99.99
1979	3.331	100	5	0.15	3.326	99.85
1980	4.042	100	4	0.09	4.038	99.91
1981	2.772	100			2.772	100
	16.900	100	9	0.06	16.891	99.94

" C "

SEGURO DE DAÑOS

1975	18.478	100	416	2	18.062	98
1976	27.452	100	1.513	6	25.939	94
1977	40.960	100	2.489	6	38.471	94
1978	49.011	100	940	2	48.071	98
1979	55.605	100	908	2	54.697	98
1980	55.957	100	1.336	2	54.621	98
1981	48.964	100	1.282	3	47.682	97
	296.427	100	8.884	3	287.543	97

" D "							
"REASEGURO CEDIDO DE 1975 A 1981"							
(EN MILES DE COLONES)							
FIANZAS							
AÑOS	REASEGURO TOTAL CEDIDO		REASEGURO CEDIDO A COMPAÑIAS LOCALES		REASEGURO CEDIDO AL EXTERIOR		
	(1)	(2)	%	(3)	(3) ÷ (2) %	(4)	(4) ÷ (2) %
1975	523		100			523	100
1976	683		100			683	100
1977	1.065		100	1	0.1	1.064	99.99
1978	1.079		100			1.079	100
1979	1.637		100			1.637	100
1980	1.523		100			1.523	100
1981	2.173		100			2.173	100
	8.683		100	1	0.1	8.682	99.9

" E "

RESUMEN GLOBAL DE TODOS LOS RAMOS							
1975	22.906		100	1.347	6	21.559	94
1976	33.196		100	2.333	7	30.863	93
1977	49.038		100	3.649	7	45.389	93
1978	58.983		100	1.937	3	57.046	97
1979	68.296		100	917	1	67.379	99
1980	72.935		100	1.340	2	71.595	98
1981	68.730		100	1.402	2	67.328	98
	374.084		100	12.925	3	361.159	97

Fuentes: Revistas de Estadísticas de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras de El Salvador de 1975 a 1981.

" A "

"SINIESTROS PAGADOS Y RECUPERADOS DEL EXTERIOR POR REASEGURO CEDIDO DE 1975 A 1981"
(EN MILES DE COLONES)

SEGURO DE VIDA ^{1/}				
(1)	(2)	(3)	(4) = (2) - (3)	(5) = (3) ÷ (2)
AÑOS	TOTAL DE SINIESTROS PAGADOS	SINIESTROS RECUPERADOS DEL EXTERIOR	SINIESTROS NETOS A CARGO DE COMPAÑIAS LOCALES	RELACION DE LOS SINIESTROS RECUPERADOS DEL EXTERIOR CON EL TOTAL (%)
1975	4.090	608	3.482	15
1976	5.390	1.520	3.870	28
1977	6.550	1.480	5.070	23
1978	10.625	3.116	7.509	29
1979	14.271	5.092	9.179	36
1980	28.901	13.649	15.252	47
1981	26.498	11.716	14.782	44
	96.325	37.181	59.144	39

" B "

ACCIDENTES Y ENFERMEDAD				
(1)	(2)	(3)	(4) = (2) - (3)	(5) = (3) ÷ (2)
AÑOS	TOTAL DE SINIESTROS PAGADOS	SINIESTROS RECUPERADOS DEL EXTERIOR	SINIESTROS NETOS A CARGO DE COMPAÑIAS LOCALES	RELACION DE LOS SINIESTROS RECUPERADOS DEL EXTERIOR CON EL TOTAL (%)
1975	707	318	389	45
1976	1.768	798	970	45
1977	2.372	1.439	933	61
1978	2.716	1.564	1.152	58
1979	4.792	2.956	1.836	62
1980	6.273	3.827	2.446	61
1981	5.322	2.857	2.465	54
	23.950	13.759	10.191	57

" C "

SEGURO DE DAÑOS				
(1)	(2)	(3)	(4) = (2) - (3)	(5) = (3) ÷ (2)
AÑOS	TOTAL DE SINIESTROS PAGADOS	SINIESTROS RECUPERADOS DEL EXTERIOR	SINIESTROS NETOS A CARGO DE COMPAÑIAS LOCALES	RELACION DE LOS SINIESTROS RECUPERADOS DEL EXTERIOR CON EL TOTAL (%)
1975	19.804	12.303	7.501	62
1976	24.571	15.430	9.141	63
1977	23.420	15.157	8.263	65
1978	36.847	26.089	10.758	71
1979	47.289	35.682	11.607	75
1980	62.587	46.801	15.786	75
1981	31.964	20.907	11.057	65
	246.482	172.369	74.113	70

^{1/} El seguro de vida incluye beneficios adicionales, seguro de deuda y de rentas y pensiones.

ANEXO No. 4

" D "

"SINIESTROS PAGADOS Y RECUPERADOS DEL EXTERIOR POR REASEGURO CEDIDO DE 1975 A 1981"
(EN MILES DE COLONES)

FIANZAS

(1)	(2)	(3)	(4) = (2) - (3)	(5) = (3) ÷ (2)
AÑOS	TOTAL DE SINIESTROS PAGADOS	SINIESTROS RECUPERADOS DEL EXTERIOR	SINIESTROS NETOS A CARGO DE COMPAÑIAS LOCALES	RELACION DE LOS SINIESTROS RECUPERADOS DEL EXTERIOR CON EL TOTAL (%)
1975	190	88	102	46
1976	121	118	3	98
1977	2.437	117	2.320	5
1978	316	133	183	42
1979	1.196	1.028	168	86
1980	283	1.117	(834)	-
1981	478	274	204	57
	5.021	2.875	2.146	57

" E "

RESUMEN GENERAL DE TODOS LOS RAMOS

1975	24.790	13.316	11.474	54
1976	31.850	17.866	13.984	56
1977	34.779	18.192	16.587	52
1978	50.503	30.902	19.601	61
1979	67.548	44.758	22.790	66
1980	98.044	65.393	32.651	67
1981	64.264	35.755	28.509	56
	371.778	226.182	145.596	61

Notas: a) Las cifras de siniestros pagados representan la sumatoria de lo correspondiente a seguro directo y reaseguro tomado.

b) Las cifras de siniestros pagados representan el "Valor Neto", ya que no incluyen gastos por ajustes, u otros gastos adicionales.

Fuentes: Revistas de estadísticas de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras de El Salvador de 1975 a 1981.

ANEXO No. 5

" A "

"MOVIMIENTO DE REASEGURO CON EL EXTERIOR DE 1975 A 1981"
(EN MILES DE COLONES)

SEGURO DE VIDA

AÑOS	PRIMAS		SINIESTROS		COMISIONES		DIVISAS	
	TOMADAS DEL EXTERIOR	CEDIDAS AL EXTERIOR	PAGOS AL EXTERIOR	RECUPERA- DOS DEL EXTERIOR	PAGADAS AL EXTERIOR	PERCIBIDAS DEL EXTERIOR	ENTRADAS	SALIDAS
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)=2 + 5 + 7	(9)= 3+4+6
1975	2	1.940		608			610	1.940
1976	12	2.842		1.520			1.532	2.842
1977	18	3.796	10	1.480			1.498	3.806
1978	34	5.632	1	3.116		1.367	4.517	5.633
1979	42	7.719	11	5.092		1.734	6.868	7.730
1980	57	11.414	26	13.649		2.490	16.196	11.440
1981	118	14.701	59	11.716		3.065	14.899	14.760

" B "

ACCIDENTES Y ENFERMEDAD

1975		1.034		318			318	1.034
1976	112	1.399	176	798			910	1.575
1977		2.059		1.439			1.439	2.059
1978		2.263		1.564		940	2.504	2.263
1979		3.326		2.956		1.135	4.091	3.326
1980		4.038		3.827		1.349	5.176	4.038
1981		2.772		2.857		862	3.719	2.772

" C "

SEGURO DE DAÑOS

1975	582	18.062	359	12.303			12.885	18.421
1976	895	25.939	1.151	15.430			16.325	27.090
1977	1.155	38.471	954	15.157			16.312	39.425
1978	975	48.071	961	26.089	229	15.038	42.102	49.261
1979	830	54.697	726	35.682	197	16.810	53.322	55.620
1980	835	54.621	700	46.801	240	17.785	65.421	55.561
1981	535	47.682	580	20.907	172	15.528	36.970	48.434

Nota: No se detallan cifras de comisiones en los años 1975 - 1976 y 1977 porque no hay información al respecto.

" D "								
"MOVIMIENTO DE REASEGURO CON EL EXTERIOR DE 1975 A 1981"								
(EN MILES DE COLONES)								
FIANZAS								
AÑOS	PRIMAS		SINIESTROS		COMISIONES		DIVISAS	
	TOMADAS DEL EXTERIOR	CEDIDAS AL EXTERIOR	PAGOS AL EXTERIOR	RECUPERADOS DEL EXTERIOR	PAGADAS AL EXTERIOR	PERCIBIDAS DEL EXTERIOR	ENTRADAS	SALIDAS
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)=2+5+7	(9)=3+4+6
1975	1	523		88			89	523
1976		683		118			118	683
1977		1.064		117			117	1.064
1978	3	1.079		133	1	441	577	1.080
1979	6	1.637		1.028		502	1.536	1.637
1980	9	1.523	2	1.117	3	513	1.639	1.528
1981	30	2.173		274	9	546	850	2.182

" E "

RESUMEN GLOBAL DE 1975 A 1977								
1975	585	21.559	359	13.317			13.902	21.918
1976	1.019	30.863	1.327	17.866			18.885	32.190
1977	1.173	45.390	964	18.193			19.366	46.354
	2.777	97.812	2.650	49.376			52.153	100.462

Nota: No se detallan cifras de comisiones de 1975 a 1977 por no haber información al respecto.

" F "

RESUMEN GLOBAL DE 1978 A 1981								
1978	1.012	57.046	962	30.902	230	17.786	49.700	58.238
1979	878	67.379	737	44.758	197	20.181	65.817	68.313
1980	901	71.595	728	65.393	243	22.137	88.431	72.566
1981	683	67.328	639	35.755	181	20.001	56.439	68.148
	3.474	263.348	3.066	176.808	851	80.105	260.387	267.265

Nota : Resumen global de todos los Ramos de Seguros y Fianzas

Fuentes: Revistas de estadísticas de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras de El Salvador de 1975 a 1981.

ANEXO No.5

"MOVIMIENTO DE REASEGURO CON EL EXTERIOR DE 1975 A 1981"								
" G "								
AÑOS	PRIMAS		SINIESTRO		COMISIONES		DIVISAS	
	TOMADAS DEL	CEDIDAS AL	PAGOS AL	RECUP. DEL	PAGADAS AL	RECIB. DEL	ENTRADAS	SALIDAS
	EXTERIOR		EXTERIOR		EXTERIOR			
	(%)		(%)		(%)		EN MILES DE ₡	
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)=2+5+7	(9)=3+4+6
1975	4	98	2	96			13.902	21.918
1976	5	96	4	95			18.885	32.190
1977	6	98	2	94			19.366	46.354
1978	2	98	2	62		36	49.700	58.238
1979	1	99	1	69		30	65.817	68.313
1980	1	99	1	74		25	88.431	72.566
1981	1	99	1	63		36	56.439	68.148
	2	98	2	72		26	312.540	367.727

Notas: a) Resumen global de todos los Ramos de Seguros y Fianzas

b) En los años de 1975 a 1977 no se incluye dato de comisiones, por no haber información al respecto, en las fuentes utilizadas.

"MOVIMIENTO DE DIVISAS POR OPERACIONES DE REASEGURO DE 1978 A 1981"						
(EN MILES DE COLONES)						
" H "						
AÑOS	SEGURO DE VIDA			ACCIDENTES Y ENFERMEDADES		
	DIVISAS			DIVISAS		
	ENTRADAS	SALIDAS	SALDOS	ENTRADAS	SALIDAS	SALDOS
1978	4.517	5.633	(1.116)	2.504	2.263	241
1979	6.868	7.730	(862)	4.091	3.326	765
1980	16.196	11.440	4.756	5.176	4.038	1.138
1981	14.899	14.760	139	3.719	2.772	947
	42.480	39.563	2.917	15.490	12.399	3.091

Fuentes: Revistas de estadísticas de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras de El Salvador de 1978 a 1981

Anexo No.5

"MOVIMIENTO DE DIVISAS POR OPERACIONES DE REASEGURO DE 1978 A 1981"

(EN MILES DE COLONES)

" I "

AÑOS	SEGURO DE DAÑOS			FIANZAS		
	DIVISAS			DIVISAS		
	ENTRADAS	SALIDAS	SALDOS	ENTRADAS	SALIDAS	SALDOS
1978	42.102	49.261	(7.159)	577	1.080	(503)
1979	53.322	55.620	(2.298)	1.536	1.637	(101)
1980	65.421	55.561	9.860	1.639	1.528	111
1981	36.970	48.434	(11.464)	850	2.182	(1.332)
	197.815	208.876	(11.061)	4.602	6.427	(1.825)

Nota: No se incluyen los años 1975 a 1977 por no disponer de información referente a comisiones.

Fuentes: Revistas de estadísticas de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras de 1978 a 1981.

" A "

"PRIMAS SUSCRITAS, CEDIDAS AL EXTERIOR Y RETENIDAS EN EL PAIS DE 1975 a 1981"
(EN MILES DE COLONES)

S E G U R O D E V I D A

AÑOS	PRIMAS SUSCRITAS SEGURO DIRECTO	REASEGURO ACEPTADO DEL EXTERIOR	TOTAL SUSCRI- TO Y REASEGU- RO DEL EXTERIOR	REASEGURO CEDIDO		PRIMAS RETENIDAS	
				AL EXTERIOR	%	EN EL PAIS	%
(1)	(2)	(3)	(4)=(2)+(3)	(5)	(5)÷(4)	(6)=(4)-(5)	(6)÷(4)
1975	24.170	2	24.172	1.940	8	22.232	92
1976	29.828	12	29.840	2.842	10	26.998	90
1977	36.867	18	36.885	3.796	10	33.089	90
1978	45.947	34	45.981	5.632	12	40.349	88
1979	52.905	42	52.947	7.719	15	45.228	85
1980	58.363	57	58.420	11.414	20	47.006	80
1981	64.375	118	64.493	14.701	23	49.792	77
	312.455	283	312.738	48.044	15	264.694	85

" B "

ACCIDENTES Y ENFERMEDAD

1975	2.005	-	2.005	1.034	52	971	48
1976	2.730	112	2.842	1.399	49	1.443	51
1977	3.668	-	3.668	2.059	56	1.609	44
1978	4.813	-	4.813	2.263	47	2.550	53
1979	6.483	-	6.483	3.326	51	3.157	49
1980	7.511	-	7.511	4.038	54	3.473	46
1981	7.174	-	7.174	2.772	39	4.402	61
	34.384	112	34.496	16.891	49	17.605	51

" C "

SEGURO DE DAÑOS

1975	28.304	582	28.886	18.062	63	10.824	37
1976	37.830	895	38.725	25.939	67	12.786	33
1977	53.441	1.155	54.596	38.471	70	16.125	30
1978	66.530	975	67.505	48.071	71	19.434	29
1979	73.349	830	74.179	54.697	74	19.482	26
1980	76.067	835	76.902	54.621	71	22.281	29
1981	66.410	535	66.945	47.682	71	19.263	29
	401.931	5.807	407.738	287.543	71	120.195	29

" D "

"PRIMAS SUSCRITAS, CEDIDAS AL EXTERIOR Y RETENIDAS EN EL PAIS DE 1975 a 1981"
(EN MILES DE COLONES)

F I A N Z A S

AÑOS	PRIMAS SUSCRITAS SEGURO DIRECTO	REASEGURO ACEPTADO DEL EXTERIOR	TOTAL SUSCRI TO Y REASEGU RO DEL EXTERIOR	REASEGURO CEDIDO		PRIMAS RETENIDAS	
				AL EXTERIOR	%	EN EL PAIS	%
(1)	(2)	(3)	(4)=(2)-(3)	(5)	(5)÷(4)	(6)=(4)-(5)	(6)÷(4)
1975	1.030	1	1.031	523	51	508	49
1976	1.388	-	1.388	683	49	705	51
1977	2.241	-	2.241	1.064	47	1.177	53
1978	2.761	3	2.764	1.079	39	1.685	61
1979	2.859	6	2.865	1.637	57	1.228	43
1980	2.683	9	2.692	1.523	57	1.169	43
1981	2.368	30	2.398	2.173	91	225	9
	15.330	49	15.379	8.682	56	6.697	44

" E "

RESUMEN GENERAL DE TODOS LOS RAMOS

1975	55.509	585	56.094	21.559	38	34.535	62
1976	71.776	1.019	72.795	30.863	42	41.932	58
1977	96.217	1.173	97.390	45.390	47	52.000	53
1978	120.051	1.012	121.063	57.046	47	64.017	53
1979	135.596	878	136.474	67.379	49	69.095	51
1980	144.624	901	145.525	71.595	49	73.930	51
1981	140.327	683	141.010	67.328	48	73.682	52
	764.100	6.251	770.351	361.160	47	409.191	53

Fuentes: Revistas de estadísticas de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras de El Salvador de 1975 a 1981.

" F "

"RELACION DE LAS PRIMAS SUSCRITAS POR CLASE DE SEGUROS Y FIANZAS CON EL TOTAL SUSCRITO
DE 1975 a 1981"^{1/}

AÑOS	SEGURO DE VIDA	ACCIDENTES Y ENFERMEDAD	SEGURO DE DAÑOS	FIANZAS
	%	%	%	%
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
1975	49	3.6	51.5	1.9
1976	41	3.9	53.2	1.9
1977	37.9	3.8	56	2.3
1978	38	4	55.8	2.2
1979	38.8	4.8	54.4	2
1980	40.1	5.2	52.8	1.9
1981	45.7	5.1	47.5	1.7
	40.6	4.5	52.9	2

^{1/} Notas: incluye reaseguro tomado del exterior.

" G "

"RELACION DE LAS RETENCIONES POR CLASE DE SEGUROS Y FIANZAS CON EL TOTAL RETENIDO
de 1975 a 1981"

AÑOS	SEGURO DE VIDA	ACCIDENTES Y ENFERMEDAD	SEGURO DE DAÑOS	FIANZAS
	%	%	%	%
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
1975	64.4	2.8	31.3	1.5
1976	64.4	3.4	30.5	1.7
1977	63.6	3.1	31	2.3
1978	63.0	4	30.4	2.6
1979	65.5	4.6	28.2	1.7
1980	63.6	4.7	30.1	1.6
1981	67.6	6	26.1	0.3
	64.7	4.3	29.4	1.6

" A "

ANÁLISIS COMPARATIVO DE PRIMAS, SINIESTROS Y RETENCIONES
DE 1975 a 1981

SEGURO DE VIDA								
AÑOS	TOTAL PRIMAS SUSCRITAS Y REASEGURO ACEPTADO DEL EXTERIOR	TOTAL DE SINIESTROS PAGADOS		SINIESTROS NETOS A CARGO DE COMPAÑÍAS LOCALES			PRIMAS RETENIDAS EN EL PAÍS	
			%		%		%	
(1)	(2)	(3)	(3)÷(2)	(4)	(4)÷(3)	(4)÷(2)	(5)	(5)÷(2)
1975	24.172	4.090	17	3.482	85	14	22.232	92
1976	29.840	5.390	18	3.870	72	13	26.998	90
1977	36.885	6.550	18	5.070	77	14	33.089	90
1978	45.981	10.625	23	7.509	71	16	40.349	88
1979	52.947	14.271	27	9.179	64	17	45.228	85
1980	58.420	28.901	49	15.252	53	26	47.006	80
1981	64.493	26.498	41	14.782	56	23	49.792	77
	312.738	96.325	31	59.144	61	19	264.694	85

" B "

ACCIDENTES Y ENFERMEDAD

1975	2.005	707	35	389	55	19	971	48
1976	2.842	1.768	62	970	55	34	1.443	51
1977	3.668	2.372	65	933	39	25	1.609	44
1978	4.813	2.716	56	1.152	42	24	2.550	53
1979	6.483	4.792	74	1.836	38	28	3.157	49
1980	7.511	6.273	84	2.446	39	33	3.473	46
1981	7.174	5.322	74	2.465	46	34	4.402	61
	34.496	23.950	69	10.191	43	30	17.605	51

" C "

SEGURO DE DAÑOS

1975	28.886	19.804	69	7.501	38	26	10.624	37
1976	38.725	24.571	63	9.141	37	24	12.786	33
1977	54.596	23.420	43	8.263	35	15	16.125	30
1978	67.505	36.847	55	10.758	29	16	19.434	29
1979	74.179	47.289	64	11.607	25	16	19.482	26
1980	76.902	62.587	81	15.786	25	21	22.281	29
1981	66.945	31.964	48	11.057	35	17	19.263	29
	407.738	246.482	60	74.113	30	18	120.195	29

" D "

"ANALISIS COMPARATIVO DE PRIMAS, SINIESTROS Y RETENCIONES
DE 1975 a 1981"

F I A N Z A S

AÑOS	TOTAL PRIMAS SUSCRITAS Y REASEGURO ACEPTADO DEL EXTERIOR	TOTAL DE SINIESTROS PAGADOS		SINIESTROS NETOS A CARGO DE COMPAÑIAS LOCALES			PRIMAS RETENIDAS EN EL PAIS	
			%			%		%
(1)	(2)	(3)	(3)÷(2)	(4)	(4)÷(3)	(4)÷(2)	(5)	(5)÷(2)
1975	1.031	190	18	102	54	10	508	49
1976	1.388	121	9	3	2	0.2	705	51
1977	2.241	2.437	109	2.320	95	10.4	1.177	53
1978	2.764	916	11	183	58	7	1.685	61
1979	2.865	1.196	42	168	14	6	1.228	43
1980	2.692	283	11	(834)			1.169	43
1981	2.798	478	20	204	43	9	225	9
	15.379	5.021	33	2.146	43	14	6.697	44

" E "

RESUMEN GENERAL DE TODOS LOS RAMOS

1975	56.094	24.790	44	11.474	46	20	34.535	62
1976	72.795	31.850	44	13.984	44	19	41.932	58
1977	97.390	34.779	36	16.587	48	17	52.000	53
1978	121.063	50.503	42	19.601	39	16	64.017	53
1979	136.474	67.548	49	22.790	34	17	69.095	51
1980	145.525	98.044	67	32.651	33	22	73.930	51
1981	141.010	64.264	46	28.509	44	20	73.682	52
	770.351	371.778	48	145.596	39	19	409.191	53

FUENTES: Revistas de estadísticas de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras de El Salvador de 1975 a 1981.

ANEXO No. 7

" P "

"RESUMEN DE LOS SINIESTROS PAGADOS DE SEGURO DE VIDA DE 1975 a 1981"
(EN MILES DE COLONES)

AÑOS	SEGURO POPULAR		VIDA INDIVIDUAL		SEGURO COLECTIVO DE VIDA		TOTAL DE SINIESTROS PAGADOS	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1975	237	5.8	1.780	43.5	2.073	50.7	4.090	100
1976	264	4.9	2.312	42.9	2.814	52.2	5.390	100
1977	280	4.3	2.817	43.0	3.453	52.7	6.550	100
1978	287	2.7	4.291	40.4	6.047	56.9	10.625	100
1979	347	2.4	6.920	48.5	7.004	49.1	14.271	100
1980	523	1.8	9.486	32.8	18.892	65.4	28.901	100
1981	514	1.9	9.096	34.3	16.888	63.8	26.498	100
	2.452	2.5	36.702	38.1	57.171	59.4	96.325	100

Notas: a) Incluye los siniestros pagados de reaseguro tomado.

b) Los siniestros pagados por reaseguro tomado de 1975 a 1977, se han distribuido proporcionalmente de acuerdo al promedio de la experiencia real de 1978 a 1981, en vista de que la fuente consultada no dispone de la información en esos años.

" G "

"PRIMAS SUSCRITAS DE SEGURO DE VIDA DE 1975 a 1981"
(EN MILES DE COLONES)

AÑOS	SEGURO POPULAR		VIDA INDIVIDUAL		SEGURO COLECTIVO DE VIDA		TOTAL DE PRIMAS SUSCRITAS	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1975	4.920	20.4	15.578	64.4	3.674	15.2	24.172	100
1976	5.638	18.9	19.325	64.8	4.877	16.3	29.840	100
1977	6.582	17.8	24.054	65.2	6.249	17.0	36.885	100
1978	7.747	16.8	28.675	62.4	9.559	20.8	45.981	100
1979	9.145	17.3	33.203	62.7	10.599	20.0	52.947	100
1980	9.746	16.7	32.870	56.3	15.804	27.0	58.420	100
1981	10.951	17.0	35.326	54.8	18.216	28.2	64.493	100
	54.729	17.5	189.031	60.4	68.978	22.1	312.738	100

Nota: c) incluye las primas de reaseguro tomado del exterior.

Fuentes: Revistas de estadísticas de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras de El Salvador de 1975 a 1981.

ANEXO No. 7

" H "								
"PARTICIPACION DE LAS PRIMAS CEDIDAS AL EXTERIOR Y LOS SINIESTROS NETOS A CARGO DE COMPAÑIAS LOCALES EN LAS PRIMAS SUSCRITAS 1/ DE 1975 a 1981"								
AÑOS	SEGURO DE VIDA		ACCIDENTES Y ENFERMEDAD		SEGURO DE DAÑOS		FIANZAS	
	PRIMAS CEDIDAS AL EXT.	SINIESTRALIDAD NETA	PRIMAS CEDIDAS AL EXT.	SINIESTRALIDAD NETA	PRIMAS CEDIDAS AL EXT.	SINIESTRALIDAD NETA	PRIMAS CEDIDAS AL EXT.	SINIESTRALIDAD NETA
	%	%	%	%	%	%	%	%
1975	8	14	52	19	69	26	51	10
1976	10	13	49	34	67	24	49	0.2
1977	10	14	56	25	70	15	47	104
1978	12	16	47	24	71	16	39	7
1979	15	17	51	28	74	16	57	6
1980	20	26	54	33	71	21	57	-
1981	23	23	39	34	71	17	91	9
	15	19	49	30	71	18	66	14

1/ Las primas suscritas incluyen el reaseguro tomado del exterior.

Nota: Tanto los porcentajes de primas cedidas al exterior, como la siniestralidad neta a cargo de las compañías locales, se han determinado respecto a las primas suscritas por clase de seguro y fianzas.

ANEXO No. 7

" I "									
"PRIMAS SUSCRITAS DE SEGURO DE DAÑOS DE 1975 a 1981"									
(EN MILLONES DE COLONES)									
AÑOS	SEGURO DE INCENDIO Y RIESGOS ANEXOS		MARITIMO Y TRANSPORTES		SEGURO DE AUTOMOTORES		OTROS RAMOS		TOTAL DE PRIMAS SUSCRITAS
	(1)	(2)	%	(3)	%	(4)	%	(5)	%
1975	14.9	51.6	5.1	17.6	6.1	21.1	2.8	9.7	28.9
1976	20.9	54.0	6.2	16.0	7.4	19.1	4.2	10.9	38.7
1977	27.1	49.6	9.8	17.9	13.0	23.8	4.7	8.7	54.6
1978	34.3	50.8	8.5	12.6	14.9	22.1	9.8	14.5	67.5
1979	39.5	53.2	8.4	11.3	16.2	21.9	10.1	13.6	74.2
1980	43.3	56.3	7.5	9.8	14.4	18.7	11.7	15.2	76.9
1981	33.2	49.6	7.3	10.9	14.2	21.2	12.2	18.3	66.9
	213.2	52.3	52.8	13.0	86.2	21.1	55.5	13.6	407.7

Nota: incluye las primas de reaseguro tomado del exterior.

" J "									
"RESUMEN DE LOS SINIESTROS PAGADOS DE DAÑOS DE 1975 a 1981"									
(EN MILLONES DE COLONES)									
AÑOS	SEGURO DE INCENDIO Y RIESGOS ANEXOS		MARITIMO Y TRANSPORTES		SEGURO DE AUTOMOTORES		OTROS RAMOS		TOTAL DE SINIESTROS PAGADOS
	(1)	(2)	%	(3)	%	(4)	%	(5)	%
1975	11.4	57.6	2.8	14.1	4.2	21.2	1.4	7.1	19.8
1976	15.1	61.4	2.5	10.2	4.9	19.9	2.1	8.5	24.6
1977	12.3	52.6	3.5	14.9	5.8	24.8	1.8	7.7	23.4
1978	21.4	58.2	3.9	10.6	8.2	22.3	3.3	8.9	36.8
1979	27.1	57.3	5.0	10.6	10.7	22.6	4.5	9.5	47.3
1980	34.8	55.6	3.8	6.1	12.8	20.4	11.2	17.9	62.6
1981	14.5	45.3	3.2	10.0	9.1	28.4	5.2	16.3	32.0
	136.6	55.4	24.7	10.0	55.7	22.6	29.5	12.0	246.5

Nota: incluye los siniestros pagados de reaseguro tomado

Fuentes: Revistas de estadísticas de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras de El Salvador de 1975 a 1981.

ANEXO No. 7

" K "

"PRIMAS SUSCRITAS, CEDIDAS AL EXTERIOR Y RETENIDAS DE SEGUROS DE DAÑOS DE 1975 a 1981"
(EN MILLONES DE COLONES)

SEGURO DE INCENDIO Y RIESGOS CONEXOS

AÑOS	PRIMAS SUSCRITAS 1/	REASEGURO CEDIDO AL EXTERIOR		PRIMAS RETENIDAS EN EL PAIS	
			%		%
(1)	(2)	(3)	(3 - 2)	(4) = (2) - (3)	(4 - 2)
1975	14.9	11.9	79.9	3.0	20.1
1976	20.9	17.2	82.3	3.7	17.7
1977	27.1	24.9	91.9	2.2	8.1
1978	34.3	32.4	94.5	1.9	5.5
1979	39.5	37.5	94.9	2.0	5.1
1980	43.3	38.6	89.2	4.7	10.8
1981	33.2	31.9	96.1	1.3	3.9
	213.2	194.4	91.2	18.8	8.8

" L "

SEGURO DE MARITIMO Y TRANSPORTES

1975	5.1	3.0	58.8	2.1	41.2
1976	6.2	4.0	64.5	2.2	35.5
1977	9.8	6.9	70.4	2.9	29.6
1978	8.5	5.6	65.9	2.9	34.1
1979	8.4	6.6	78.6	1.8	21.4
1980	7.5	5.9	78.7	1.6	21.3
1981	7.3	5.6	76.7	1.7	23.3
	52.8	37.6	71.2	15.2	28.8

" LL "

SEGURO DE AUTOMOTORES

1975	6.1	1.5	24.6	4.6	75.4
1976	7.4	2.4	32.4	5.0	67.6
1977	13.0	3.2	24.6	9.8	75.4
1978	14.9	3.8	25.5	11.1	74.5
1979	16.2	3.8	23.5	12.4	76.5
1980	14.4	2.8	19.4	11.6	80.6
1981	14.2	2.1	14.8	12.1	85.2
	86.2	19.6	22.7	66.6	77.3

1/ Las primas suscritas incluyen el reaseguro tomado del exterior.

FUENTES: Revistas de estadísticas de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras de El Salvador de 1975 a 1981.

ANEXO No. 7

" M "					
"PRIMAS SUSCRITAS, CEDIDAS AL EXTERIOR Y RETENIDAS DE SEGUROS DE DAÑOS DE 1975 a 1981"					
(EN MILLONES DE COLONES)					
OTROS RAMOS DE SEGUROS DE DAÑOS					
AÑOS	PRIMAS SUSCRITAS ^{1/}	RESEGURO CEDIDO AL EXTERIOR		PRIMAS RETENIDAS EN EL PAIS	
			%		%
(1)	(2)	(3)	(3 ÷ 2)	(4) = (2) - (3)	(4 ÷ 2)
1975	2.8	1.6	57.1	1.2	42.9
1976	4.2	2.3	54.8	1.9	45.2
1977	4.7	3.4	72.3	1.3	27.7
1978	9.8	6.3	64.3	3.5	35.7
1979	10.1	6.8	67.3	3.3	32.7
1980	11.7	7.4	63.2	4.3	36.8
1981	12.2	8.1	66.4	4.1	33.6
	55.5	35.9	64.7	19.6	35.3

^{1/} Las primas suscritas incluyen el reaseguro tomado del exterior.

FUENTES: Revistas de estadísticas de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras de El Salvador de 1975 a 1981.

ANEXO No. 8

-PROCEDIMIENTOS PARA CALCULAR EL COSTO DE LOS REASEGUROS

METODO "A" 1/

El método que se indica a continuación, ofrece la facilidad de que se pueden comparar los resultados de costos obtenidos por la compañía cedente con los de la compañía reaseguradora. Para una mejor comprensión de dichos costos, estos deben ser calculados por ramos y representados como un porcentaje de las primas devengadas, tanto de seguro directo como de reaseguro cedido. Los cuadros que deben de prepararse son los siguientes:

Compañía Cedente:

- 1º Primas devengadas
- 2º Costo directo total
- 3º Siniestros incurridos
- 4º Resultados Gestión Técnica (1-2-3)

Compañía Reaseguradora:

- 5º Primas devengadas por Reaseguradoras
- 6º Gastos pagados por Reaseguradoras
- 7º Siniestros incurridos por Reaseguradoras
- 8º Costo del reaseguro (5-6-7)
- 9º Resultado Neto de Gestión Técnica = (4 - 8)

1/ David Shpilberg y Anita Buk de Ghetea "Toma de decisiones de reaseguro: Análisis del mercado venezolano" Centro de Investigación de riesgo y seguros del I.E.S.A. Caracas, enero/1978.- Manuel Samaniego, "El Reaseguro en Venezuela, Teoría Práctica y Función" (versión preliminar), 1978.

RESULTADOS PORCENTUALES DE LA GESTION TECNICA

	<u>Cedente</u>	<u>Reaseguradora</u>
Costo Directo Total	2/1	2/5
Gastos pagados por Reaseguradora	6/1	6/5
Siniestros incurridos	3/1	3/5
Siniestros incurridos por Reaseguradora	7/1	7/5
Resultado Bruto	4/1	4/5
Costo Reaseguro	8/1	8/5
Resultado Neto	9/1	9/5

Primas devengadas: Primas cobradas + Reserva de primas año 0 -
Reserva de primas año 1.

Costo directo total: Comisiones de adquisición + Gastos directos

Siniestros incurridos: Siniestros pagados - Siniestros pendientes
año 0 + Siniestros pendientes año 1

Gastos pagados por Reaseguradoras: Comisiones + Participación -
en beneficios + Impuestos pa
gados.

METODO "B" 1/

Este método proporciona una cifra porcentual que puede compararse directamente con las utilidades obtenidas por las compañías aseguradoras, derivadas de los ingresos de las primas totales devengadas.

En términos generales, el método consiste en sumar los porcentajes de las primas netas devengadas de reaseguro cedido, más los gastos administrativos originados por el reaseguro cedido y a -

1/ R.C. Reinartz, "Property and Liability Reinsurance Management
Mission Publishing Co. 1968.

esta suma deducirle la cifra de siniestros recuperados por reaseguro cedido, expresada como un porcentaje de las primas devengadas de seguro directo.

El resultado obtenido corresponde al balance neto entre el porcentaje de las salidas de fondos y el de los fondos ingresados o recuperados.

El procedimiento mencionado se puede representar mediante la fórmula siguiente:

I- Primas netas devengadas correspondientes a reaseguro cedido:

$$\frac{\text{Primas deveng. de reaseguro menos comisiones deveng.}}{\text{Primas devengadas en seguro directo}} = \%$$

Más:

II- $\frac{\text{Gastos originados por el reaseguro cedido}}{\text{Primas suscritas en seguro directo}} = \%$

Salida total de fondos %

Menos:

III $\frac{\text{Siniestros y gastos recuperados por reaseguro cedido}}{\text{Primas devengadas de seguro directo}} = \%$

Entrada/salida neta de
fondos %

Ejemplo:

1o. Total de primas correspondientes al reaseguro cedido devengado	₡ 100.000.00	
2o. Comisiones de reaseguro devengadas (40%)	₡ 40.000.00	
3o. Primas netas de reaseguro cedido devengadas		₡ 60.000.00
4o. Primas de seguro directo devengadas		₡ 1.000.000.00
5o. Gastos originados por el reaseguro cedido	₡ 5.000.00	
6o. Primas de seguro directo suscritas	₡ 1.200.000.00	

7o. Siniestros y gastos recuperados por reaseguro cedido ₡ 50.000.00

$$\text{I } \frac{\text{₡ } 60.000.00}{\text{₡ } 1.000.000.00} = 6. \% (+)$$

Más:

$$\text{II } \frac{\text{₡ } 5.000.00}{\text{₡ } 1.200.000.00} = \underline{0.42\%}$$

Salida total de fondos 6.42%

Menos:

$$\text{III } \frac{\text{₡ } 50.000.00}{\text{₡ } 1.000.000.00} = \underline{5. \%}$$

Salida neta de fondos 1.42%

Como se puede observar, las salidas y entradas de fondos han de medirse dentro de los períodos en que fueron devengados, en lugar de hacerlo en los que fueron recibidos; excepto en la cifra de gastos, ya que estos se han dado en el ejercicio corriente y se han pagado con los ingresos en curso, razón por la cual deben relacionarse de este modo. Estos gastos se refieren a los costos indirectos del reaseguro, relativos a su producción o adquisición, contratación, mantenimiento y gastos actuales de funcionamiento del programa y que deben de aplicarse a los ingresos en curso (Primas suscritas en seguro directo). La dificultad de este método consiste en la determinación de cuales son estos gastos, pero bien vale la pena analizar en que consisten estos costos, porque algunas veces aumentan en proporciones cada vez más elevadas y pasan inadvertidos para muchas empresas. En el ejemplo anterior vemos que el asegurador paga por la cobertura anual de reaseguro el 1.42% de sus ingresos por primas devengadas. Este porcentaje corresponde a las utilidades que -

hubiera logrado el asegurador, si este hubiera asumido la responsabilidad plena de todos los riesgos que ha cedido en vez de reasegurarlos él mismo (por su propia cuenta). Si suponemos que el asegurador consigue un beneficio del 5% en la suscripción, el porcentaje de utilidad hubiese sido el 6.42%. Como se puede ver, el costo de 1.42% nos parece intrascendente respecto al ingreso de primas devengadas, pero si lo relacionamos con las utilidades toma otra fisonomía, pues constatamos que es igual al 28% de aumento en las mismas. Dicho de otra manera, la compañía aseguradora paga el 28% de sus utilidades para obtener una cobertura del 10% de su riesgo, en virtud de que en el ejemplo estudiado se trataba de un contrato de cuota-parte con una retención del 10%.

ANEXO No. 9

DEFINICION DE "P.M.L." EN EL SEGURO DE INCENDIO

Tomado de la Revista Inglesa
Policy junio de 1972.

Un problema actual para los reaseguradores es la definición y la aplicación del término "PML", por lo cual miembros del "Reinsurance Offices Association" atendieron con gran interés el discurso pronunciado por el Sr. Tor Melgard de "Storebrand", sobre lo que el llamó "la confusión del término PML".

El Sr. Melgard comentó que las tres letras PML causan total confusión. Primero, la "P" significa "probable" para unos y "posible" para otros. Además, cuando significa "probable", no se ha determinado el grado de probabilidad a considerar. También, una cantidad de compañías usan sus propias abreviaturas, las cuales no tienen significado para personas que no forman parte de las mismas. Como ejemplo, mencionó unas diez abreviaturas utilizadas en ofertas de reaseguros, todas ellas como posibles interpretaciones similares, tales como: MPL - Pérdida Máxima Probable, PML - Probable Pérdida Máxima, y MFI - Pérdida Máxima Prevista, para citar sólo unas cuantas. O sea que, en su opinión, es muy importante que los reaseguradores tomen medidas activas para "aclarar esta confusión", un punto de vista con el cual, sin duda, estarán de acuerdo todos los reaseguradores. Sugirió que una solución sencilla sería la de los reaseguradores alemanes, los cuales, en su mercado nacional dijeron: "No nos importa que los llamen PML o MPL; pero si llegaran a equivocarse, ustedes mismos lo pagarán".

DEFINICION EN REASEGURO

Antes de presentar sus sugerencias, el Sr. Melgard expuso en breve, la situación actual y su desarrollo, y comentó sobre lo que se había hecho, por otros, para definir el PML. Citó el caso del reaseguro de una típica y antigua compañía de seguros de incendio, que oscilaba entre asegurar sobre la base de la suma asegurada por la póliza, hasta asegurar sobre la base de la pérdida máxima probable; es decir, la pérdida máxima que pudiera -

ocurrir bajo circunstancias normalmente desfavorables, y sugirió que esta situación, tan imprecisa y vaga fue la que lo llevó hasta la raíz del problema.

Luego elaboró sobre lo que se ha hecho por otros para obtener la correcta definición de PML, principalmente por el American Casualty Actuarial Society en 1969, las reuniones del CEA en 1970 y 1971, y la reunión del International Machinery Insurers Association en 1971. Además, la Assemblée Plénière francesa en 1963, al introducir una tarifa que regulaba primas adicionales, por riesgos de altos valores, en base de "la acumulación de valores expuesto a un sólo incendio", llamó la atención sobre lo que sería considerado como "monto máximo sujeto a un solo incendio".

Asimismo, quería una definición estricta de este término y de lo que llaman "Siniestro Maximun Possible". Estaba en contra del uso del término PML o MPL en este sentido. Simplemente, porque resultaba demasiado parecido al término "Pérdida Máxima Probable", y además desafortunadamente, las dos abreviaturas eran iguales.

Habría una gran confusión adicional, si la delegación francesa a la próxima conferencia del Comité Técnico de la Organización Europea de Seguros, en junio, lograba conseguir que la abreviatura francesa "SRE" (Sinistre Raisannablement Escomptable) fuera reconocida internacionalmente, reemplazando a "PML". El Sr. Melgard pensó que este término nunca se podría aceptar internacionalmente, ni sería realístico esperar que una traducción del mismo al inglés (por ejemplo, "Maximum Fire Reasonably Expected") fuera utilizable por reaseguradores de incendio. Insistió que este campo es uno en el cual los reaseguradores deben tener sus propios criterios, ya que son ellos los más interesados en que la terminología internacional, sea plenamente comprensible para todas las compañías cedentes y por las reaseguradoras mismas.

Otro aspecto importante fue que la recomendación a ser presentada a la CEA, tenía una definición de "Pérdida Máxima Probable",

que la mayoría de los reaseguradores no estaban dispuestos a -- aceptar, ya que la "Pérdida Máxima Probable" se presentaba igual a pérdida máxima que podría ocurrir, bajo circunstancias normales. Pensó que esta definición no era suficientemente amplia. - En efecto, si los inspectores de riesgos al analizar el objeto asegurado, usaran esta definición los reaseguradores se encon-- trarían con muchas sorpresas desagradables.

CUATRO SUGERENCIAS

Con miras a erradicar toda esta terminología confusa, las abreviaturas ambigüas y las definiciones no aclaradas , el Sr. Melgard presentó ciertas sugerencias para ser discutidas ampliamente por la ROA.

Su primera sugerencia fue que el término "Probable Pérdida Máxima (o Pérdida Máxima Probable) abreviada como PML (o MPL), de - uso mundial, debe ser también el término reservado para lo que cada suscriptor definirá, en el futuro, como la pérdida máxima que a su parecer pueda ocurrir, al concurrir coincidentalmente una serie de circunstancias desfavorables y desafortunadas, pero posibles. Para elaborar, PML no debe significar "Pérdida Normal Probable" ni "Pérdida Promedio Probable", ni tampoco la pérdida máxima causada por "circunstancias desfavorables moderadas"

PML debe significar la pérdida máxima que podría ocurrir cuando coinciden un número de circunstancias muy desfavorables. Ejemplos de estas circunstancias desfavorables fueron: (a) tardanza en la detención del incendio; (b) demora en la llegada de los bomberos; (c) bomberos ineficientes y también la necesidad de salvar vidas antes que bienes materiales; (d) abastecimiento de agua; (e) rociadores descompuestos; (f) condiciones atmosféricas especiales (tormenta, dirección del viento, frío extremo); - (g) puertas de incendio que no funcionen.

Dijo que una muy difícil pregunta era cuál sería el grado de -- probabilidad que tiene uno que aceptar dentro del término Pérdida Máxima Probable. Como ejemplo, un suscriptor que ha tenido -

más de un error PML (PML es decir, un excedido en más de un 20%) del total de 100 incendios de más de 10.000 libras esterlinas - no sería suficientemente conservador; el que un suscriptor incurra solamente en un error PML del total de 1000 incendios sería, posiblemente demasiado conservador. O sea, que uno tiene que estar preparado para los errores PML bajo circunstancias especiales (en contraste, un error en la cantidad sujeta a la Pérdida Máxima Absoluta no debe ocurrir más que una vez en la vida de - un suscriptor responsable).

La segunda sugerencia del Sr. Melgard fue que uno debe de evi--tar el uso del término o de la abreviatura PML para denotar la cantidad máxima sujeto a un incendio, o la pérdida máxima posible.

Su tercera sugerencia fue la de buscar un término y una abreviatura para Pérdida Absoluta Máxima Posible, definida como sigue: "la pérdida máxima que pueda resultar de un incendio, bajo las circunstancias más desfavorables imaginables, pero con las limitaciones mencionadas a continuación:

- 1.- Sabotaje o incendio premeditado.
- 2.- La caída de aeronaves.
- 3.- Distancia libre de 30 metros (hasta de 20 metros en el caso de edificios resistentes al fuego de una sola planta).
- 4.- Una pared de fuego sin comunicaciones".

Aunque el término Pérdida Máxima Posible debería ser un término razonablemente lógico para usarse en este sentido, es demasiado similar al "probable" del término PML. Otros encontrarán un término adecuado en el idioma inglés, pero el Sr. Melgard sugirió:

- (a) Pérdida Máxima Previsible (Maximum Foreseeable Loss - MFL)
- (b) Cantidad Máxima Expuesta (Maximum Amount Subject - MAS)
- (c) Pérdida Máxima Absoluta (Absolute Maximum Loss - AML)

Su sugerencia final fue que la ROA tiene que ponerse en contacto con la CEA y tratar de encontrar una base común para las definiciones y la determinación de PML, y la cantidad máxima sujeta a un incendio. Especialmente en relación a las coberturas de

pérdida de utilidades, hay una necesidad imperiosa de clasificación.

El Sr. Nordman de "Pohjola" comentó que las definiciones de las expresiones "Pérdida Máxima Probable" y "Cantidad Máxima Sujeta a un incendio" tendrían que ser discutidas y acordadas entre -- los suscriptores. Sin embargo, es deber de los reaseguradores, -- el recordar a los aseguradores de incendio y a sus organizaciones, cuáles son sus consideraciones y explicarles ampliamente -- todo lo concerniente a los intereses de aquellos. También será necesario poner nombres y abreviaturas correctas, sobre las definiciones aplicables de incendio, pérdidas consecuenciales, maquinarias, etc., acordadas por expertos, y luego exigir que todos los reaseguradores sigan estrictamente sus recomendaciones, sea cual sea el idioma usado, y sin importar si han cedido o -- aceptado el reaseguro.

El Sr. Nordman cree que la clave para resolver todo el problema, es la última sugerencia del Sr. Melgard: que la ROA tiene que -- ponerse en contacto con la CEA; pero espera que no lo hagan antes de que un conjunto de empleados de la ROA, haya expuesto una detallada sugerencia, basada en los puntos de vista expresados -- en esta reunión.

AMPLITUD DEL COSTO

En un comentario; el Sr. Julius Neave, Presidente de la sesión, declaró que dudaba si otros negocios permitieran tal distribu-- ción de costos, como la que se permitía por el sistema del segu-- ro de propiedad, MPL, en condiciones tecnológicas modernas. En el negocio de contratar o de fabricar, es el contratista o el -- fabricante el que paga por los ocasionales pero costosos erro-- res, y su bancarrota sólo se produce si sus cálculos para un -- proyecto o costo de un producto, en vez de dar una ganancia del 20%; resultaban en una pérdida del 50% o más. No así para los -- aseguradores. Si aseguraban un riesgo con la suma de 550.000 libras esterlinas sobre la base del 5% MPL, cubriendo su retención total de 50.000 libras esterlinas por un contrato de reaseguro--

de excedente de diez líneas, y luego lo cubierto por el seguro era destrozado en un 70%, el costo del error era de 32.500 libras esterlinas, pero diez veces más para sus reaseguradores, quienes en ningún momento participaron en la evaluación de pérdida máxima probable. En estas condiciones no sería de más, y hasta se podrían beneficiar los aseguradores originales, si -- los reaseguradores impusieran una tolerancia máxima sobre el -- grado de error que se preparaban a aceptar en el avalúo del --- MPL impuesto sobre ellos.

ANEXO No. 10

ALGUNOS CRITERIOS PARA FIJAR LA RETENCION EN EL SEGURO DE INCENDIO.

El tratado de excedentes fue creado, según Reinartz, para que las aseguradoras obtuviesen homogeneidad entre la calidad y tamaño de los riesgos asegurados, es decir, que se pudiera reducir eficazmente el pleno retenido por la compañía cedente a límites adecuados y proporcionar un equilibrio entre el tamaño y la calidad de los riesgos aceptados. O sea, que la retención tendría que fijarse en un nivel que: 1º) permitiese conseguir la homogeneidad de los riesgos, y 2º) que tuviese en cuenta la relación entre la exposición correspondiente a la retención propuesta y las primas producidas por el ramo que va a cubrirse; de tal modo, que la pérdida máxima probable del tratado no debería superar los ingresos de primas previstas para el mismo. A continuación se citan algunos índices para conocer cuando el contrato está equilibrado y, que podrían interesar a las compañías que deseen analizar las ventajas y desventajas del uso del concepto de Pérdida Máxima Probable, en el proceso de fijación de la retención.

Dice Reinartz: "Normalmente, los interesados en el negocio de seguros aceptarán que un índice (de ingreso de primas dividido entre la pérdida máxima probable) inferior a 1, indica que el tratado está desequilibrado. La zona gris en que el tratado resulta «justo en equilibrio» lo encontramos en el ramo de seguro de cosas entre el índice 1 y el índice 5, para el caso de una compañía reciente, relativamente pequeña, pero deseosa de crecer. El índice para los aseguradores más arriesgados estará muy próximo a 1, mientras que el de los más prudentes tenderá hacia 5. Las compañías más antiguas dedicadas al seguro de cosas cuyo volumen de primas es más importante, considerarán que un tratado cuyo índice fluctúa entre 5 y 10 está «justo en equilibrio» mientras que considerarán bien equilibrado un índice igual a 20. Cuanto mayor sea el índice más equilibrado será el tratado" 1/.

1/ R.C. Reinartz, "Property and Liability Reinsurance Management" Missión Publishing Co. (versión española) 1968 - pag. 144.

"FACTORES QUE INFLUYEN EN LA DETERMINACION DE LA RETENCION"

De conformidad a estudios seguidos por el personal especializado del Grupo Nacional Provincial de México, son cuatro los factores que influyen en la determinación de la retención y con el propósito de aportar algunas ideas que sirvan para ampliar, aunque sea ligeramente el tema de la retención, se presenta a continuación, una transcripción textual de la parte que se refiere a dichos factores en la publicación titulada "Planeación del Reaseguro".

Los cuatro factores que influyen en la determinación de la retención son:

- a) La composición de la cartera por tamaño de sumas aseguradas, mejor conocida como el "perfil de la cartera".
 - b) Las primas totales del ramo.
 - c) El capital y las reservas.
 - d) Los resultados de suscripción.
- a) Perfil de la Cartera - Es evidente que los valores asegurados tienen una configuración distinta en cada ramo. Por ejemplo, las sumas aseguradas en el ramo de automóviles son sumamente homogéneas, mientras que en incendio existe un gran número de riesgos pequeños y medianos y tan sólo algunos pocos de gran tamaño.

Para poder analizar el perfil de una cartera, es conveniente preparar una tabla de frecuencia como la que a continuación se ilustra:

CARTERA DE 10,000 RIESGOS EN EL RAMO DE INCENDIO

TAMAÑO DE LA SUMA ASEGURADA	NUM. DE RIESGOS	NUM. ACUMULADO	SUMA PROMEDIO	FREC. %	FREC. ACUM.	PRIMAS	PRIMAS ACUM.
Hasta 10,000	250	250	6,200	2.5	2.5	4,650	4,650
10,000-20,000	2,300	2,550	14,700	23.0	25.5	94,700	99,350
20,000-30,000	3,200	5,750	25,350	32.0	57.5	283,900	383,250
30,000-40,000	2,000	7,750	34,400	20.0	77.5	220,150	603,400
40,000-50,000	1,050	8,800	45,100	10.5	88.0	177,600	781,000

TAMAÑO DE LA SUMA ASEGURADA	NUM. DE RIESGOS	NUM. ACUMULADO	SUMA PROMEDIO	FREC. %	FREC. ACUM.	PRIMAS	PRIMAS ACUM.
50,000-75,000	700	9,500	66,600	7.0	95.0	181,800	962,800
75,000-100,000	200	9,700	85,900	2.0	97.0	68,700	1.031.500
100,000-150,000	150	9,850	122,750	1.5	98.5	55,250	1.086.750
150,000-200,000	80	9,930	178,300	0.8	99.3	60,600	1.147.350
200,000-300,000	20	9,950	245,150	0.2	99.5	14,200	1.161.550
más de 300,000	50	10,000	949,300	0.5	100.0	118,650	1.280.200

SUMAS ASEGURADA ACUMULADA = \$ 381.479.500

CUOTA PROMEDIO = $\frac{1.280.200}{381.479.500}$ = 3.36%

Si se traza una gráfica en la que el eje vertical represente la suma asegurada y el eje horizontal la frecuencia acumulada, obtenemos la representación gráfica de la siguiente página.

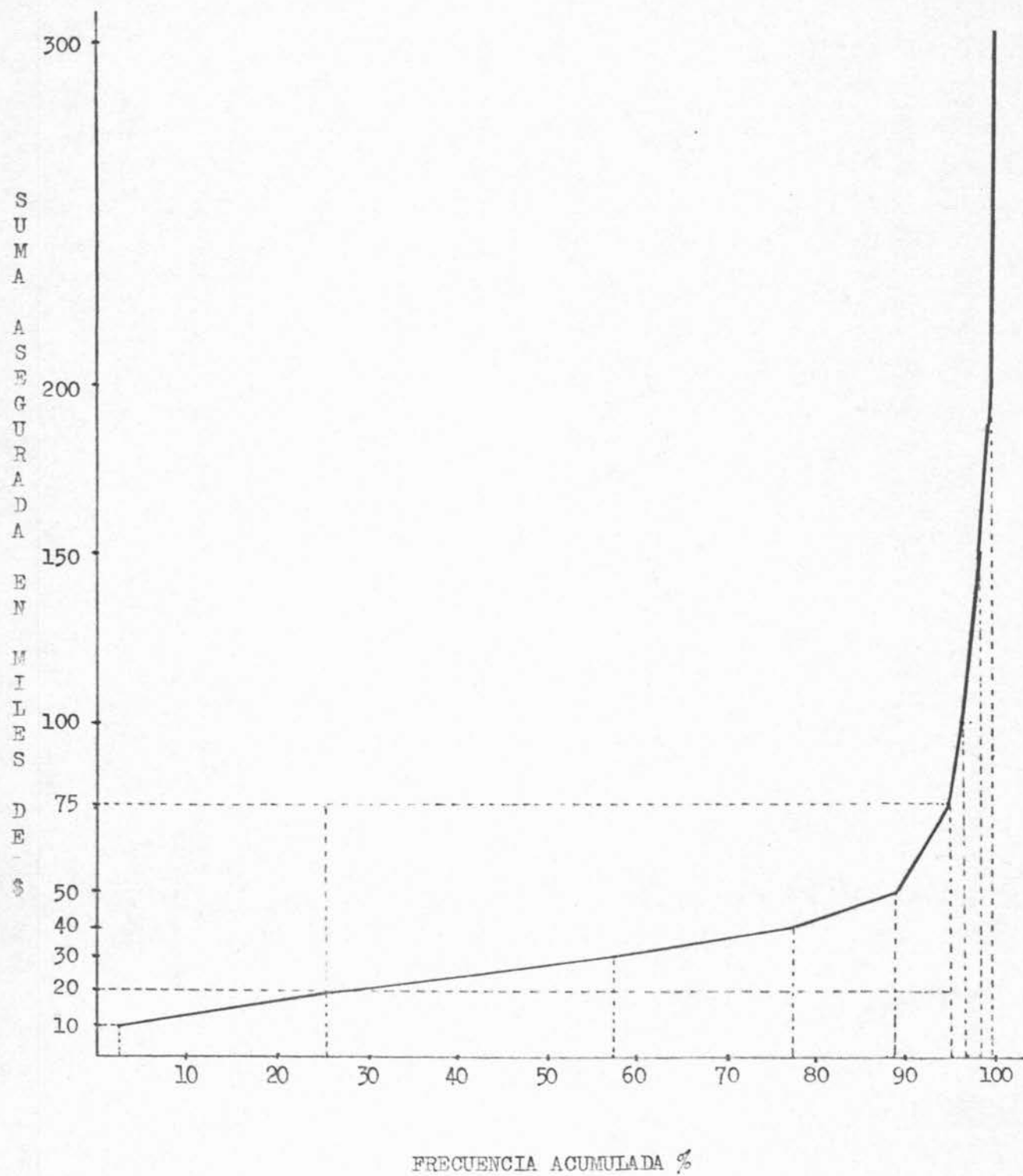
Si se selecciona una retención de \$ 20,000 o menor, es claro que la variación en el tamaño de sumas retenidas es muy reducida. Si en cambio se retuvieran \$ 75,000 o más, aunque la mayoría de los siniestros fueren mas bien pequeños, bastaría una pérdida substancial en un riesgo grande para que la experiencia total sufriera una desviación.

Por tanto, la gráfica permite concluir que la retención para esta cartera debe ser menor de \$ 75,000 y mayor de \$ 20,000.

b) Primas totales del ramo.

Supongamos que en un riesgo donde se aplicó la retención máxima se tiene una pérdida total. ¿Qué peso tiene esta pérdida en el porcentaje de siniestralidad a retención? Si ese evento incrementa la siniestralidad en 10 puntos o más, se trata entonces de una verdadera calamidad, pero si el aumento en el -

PERFIL DE LA CARTERA DE 10,000 RIESGOS RAMO INCENDIO



índice de siniestralidad anual es del uno por ciento o menos, prácticamente no nos está modificando nada.

Lo anterior es cierto por ejemplo en el ramo de Incendio, -- donde la frecuencia de siniestros es relativamente baja. En Automóviles, en cambio, si el siniestro mayor a retención mo difica el índice en 2 o 3 puntos con seguridad la compañía - tendrá graves fluctuaciones en sus resultados cada año.

Como el índice de siniestralidad neta está en función de las primas retenidas, entonces conociendo estas con cierta aproximación y sabiendo qué tanto debemos permitir que un solo - siniestro aumente la tasa de siniestralidad, podemos fijar - la retención máxima por riesgo como un porcentaje de las primas retenidas anuales.

En el ramo de Incendio, como decíamos, la retención por riesgo puede ser mayor de 1%, pero siempre menos de 10%. Es más, la gran mayoría de las compañías de seguros han fijado su retención máxima por riesgo en Incendio entre el 1 y el 4% de las primas retenidas.

En automóviles podría hablarse de entre un 0.2%. y un 1%, - debido a que es el ramo con mayor frecuencia de siniestros.

En el resto de los ramos, puede decirse que la retención por riesgo nunca es menor del 0.5% ni mayor de 5% de las primas netas anuales.

c) Capital y Reservas

La misma discusión que se hizo respecto de las primas puede - hacerse respecto del capital y las reservas, los cuales constituyen los recursos con los que cuenta la empresa para absorber desviaciones en la siniestralidad.

Por ello, la retención máxima por riesgo debe estar acotada por un porcentaje de dichos recursos de tal manera que una - pérdida individual no llegue a significar una reducción sensible en los mismos.

Cada compañía puede decidir qué es una "reducción sensible",

dependiendo de su tamaño y su política, pero como regla general, la retención máxima por riesgo no debiera ser superior al 4 o 5% del capital más las reservas libres asignadas al ramo en cuestión.

d) Resultados de Suscripción

Es natural que en un ramo que tradicionalmente dá buenos resultados a la compañía original, ésta tratará de tener una retención mayor (por ejemplo Incendio y Responsabilidad Civil). En cambio, en ramos con siniestralidad muy alta, la cedente puede querer conservar una proporción menor del negocio.

Claro está que los intereses del reasegurador se ven muy afectados en uno u otro caso, por lo que éste tratará de negociar una mayor participación en los ramos "buenos" a cambio de otorgar su soporte en los ramos con resultados regulares o malos.

No obstante, para la compañía cedente este es un aspecto muy importante que debe tomar en cuenta tanto al fijar su retención como al estructurar sus contratos.

Basándonos en la cartera de 10,000 riesgos de incendio, descrita anteriormente, trataremos de determinar una retención adecuada.

Extraigamos primeramente los intervalos de interés de la tabla de distribución de frecuencias:

<u>INTER- VALO</u>	<u>TAMAÑO DE LA SUMA ASEG.</u>	<u>NUM. ACUMULADO DE RIESGOS</u>	<u>FRECUENCIA ACUMULADA</u>	<u>PRIMAS ACUMULADAS</u>	<u>%</u>
3	20,000 - 30,000	5,750	57.5	383,250	29.9
4	30,000 - 40,000	7,750	77.5	603,400	47.1
5	40,000 - 50,000	8,800	88.0	781,000	61.0
6	50,000 - 75,000	9,500	95.0	962,800	75.2

Las primas que se retendrían adoptando como retención por riesgo el límite superior de cada intervalo son las siguientes:

<u>INTER- VALO</u>	<u>PRIMAS RETENIDAS</u>	<u>PRIMAS RETENIDAS</u>	<u>PRIMAS RETENIDAS</u>	<u>% DE TOTAL</u>
	<u>POR RIESGOS BAJO LA RETENCION</u>	<u>POR RIESGOS SOBRE LA RETENCION</u>	<u>TOTALES</u>	
3	383,250	431,400	814,650	63.6
4	603,400	310,650	914,050	71.4
5	781,000	201,200	982,200	76.7
6	962,800	116,500	1,079,300	84.3

Analicemos ahora el porcentaje que representa la retención máxima en cada intervalo de las primas retenidas totales:

<u>INTERVALO</u>	<u>RETENCION MAXIMA</u>	<u>PRIMAS</u>	<u>%</u>
	<u>POR RIESGO</u>	<u>RETENIDAS</u>	
3	30,000	814,650	3.68
4	40,000	914,050	4.38
5	50,000	982,200	5.09
6	75,000	1,079,300	6.95

En este caso, por tratarse de una cartera pequeña (apenas un millón y cuarto de dólares de primas) la retención puede llegar al tope de 4%, que estaría según la tabla anterior, entre \$ 30,000 y \$ 40,000 de retención máxima por riesgo.

Supongamos que el capital más las reservas libres asignados al ramo de Incendio suman \$ 950,000, entonces una retención de entre \$ 30,000 y \$ 40,000, representaría entre el 3 y 4% de estos recursos.

Si además los resultados del ramo han sido buenos en los últimos años, la retención definitiva bien podría fijarse en \$ 35,000.

Para concluir lo relativo a la retención por riesgo, cabe mencionar que mientras las compañías fuertemente desarrolladas podrán tener en cuenta todos los factores indicados anteriormente, las compañías jóvenes, que tienen carteras aún muy desequilibradas, deberán fijar retenciones que, ante todo, estén en función de su capacidad financiera; ellas "pondrán en juego" una propor

ción mas importante de su capital (manteniéndose por cierto dentro del marco de las disposiciones legales y de las normas naturales de prudencia) que las compañías grandes.

Luego de fijar la retención por riesgo, la compañía deberá tomar una decisión respecto a la cantidad que desea poner en juego en un evento catastrófico.

Se debe tener en cuenta el hecho de que las catástrofes no se producen con frecuencia y que los intervalos bastante largos - entre una y otra permiten a las compañías acumular reservas especiales de previsión.

Por lo tanto, la retención por evento podría fijarse en un múltiplo de la retención por riesgo (de dos a cuatro veces generalmente).

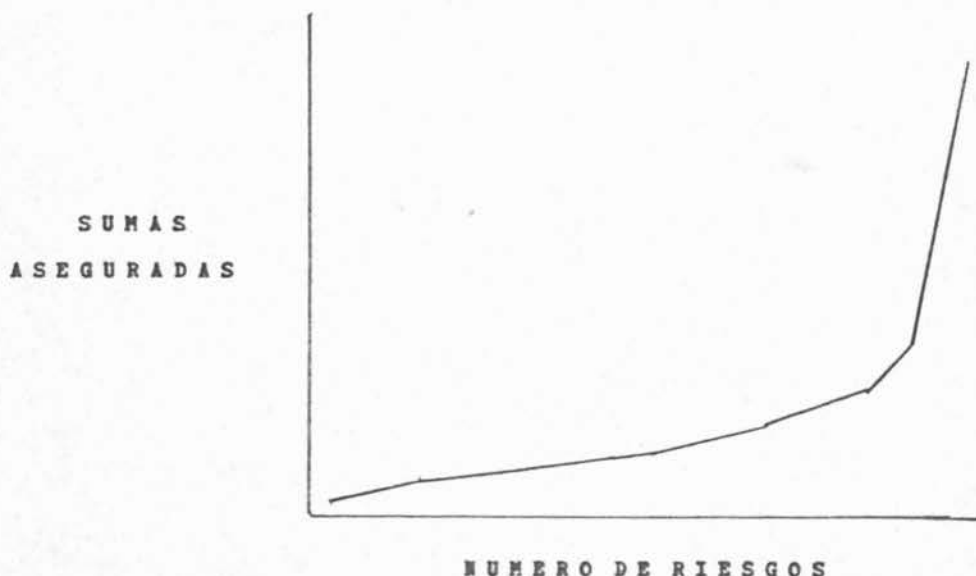
FORMULACION DEL PROGRAMA PROPORCIONAL

A continuación estudiaremos algunos criterios para determinar los contratos proporcionales que resultan adecuados para cada ramo.

Por ser de mayor importancia para las compañías y los más sui generis en la estructura de su cartera, únicamente nos concentraremos en los ramos de Incendio, Automóviles y Mercancías.

Incendio

Al igual que para fijar la retención, lo primero que se requiere para estructurar los contratos proporcionales es analizar el perfil de la cartera. En el caso de Incendio como vimos, el perfil muestra una gráfica bastante singular:



Un Cuota Parte no sería conveniente ya que la compañía cedente "regalaría" una gran proporción de las primas correspondientes a los numerosos riesgos pequeños, al buscar cobertura (en el mismo porcentaje) para los pocos riesgos grandes.

El reaseguro en Excedentes es el sistema comúnmente utilizado en el ramo de Incendio. Permite a la cedente conservar en cada riesgo el importe más adaptado a sus posibilidades.

Volviendo al ejemplo de la cartera de incendio con 10,000 riesgos, supongamos que finalmente la retención se fijó en \$30,000.

La siguiente incógnita consiste en cuál ha de ser el tamaño del contrato Primer Excedente para esta cartera.

Antes que nada, debemos recordar la importancia que tiene el equilibrio de los contratos proporcionales (Primas V.S. Responsabilidad Máxima). Debemos entonces seleccionar un contrato que sea lo más amplio posible y que a la vez esté equilibrado.

Para facilitar este análisis, definiremos "Exposición del Contrato" como el porcentaje que representa la responsabilidad -- máxima de las primas cedidas.

En nuestro ejemplo podemos obtener la siguiente tabla para los límites posibles del contrato de Excedentes:

<u>LIMITE DEL</u> <u>CONTRATO</u>	<u>NO. DE</u> <u>LINEAS</u>	<u>PRIMAS BAJO</u> <u>EL LIMITE</u>	<u>PRIMAS SOBRE</u> <u>EL LIMITE</u>	<u>PRIMAS CEDIDAS</u> <u>TOTALES</u>	<u>% DE EXPOSICION</u>
45,000	1 1/2	179,650	69,850	249,500	18.0
70,000	2 1/3	220,400	92,000	312,400	22.4
120,000	4	267,350	67,150	334,500	35.9
170,000	5 2/3	313,300	29,200	342,500	49.6
270,000	9	334,650	29,600	364,250	74.1

Puede verse que, estableciendo un límite de 120,000 o uno de 170,000, se logra una capacidad suficiente para cubrir el 98.5% y el 99.3%, respectivamente de los riesgos y la exposición es razonable, por lo que cualquiera de los dos límites podría funcionar, dependiendo de la experiencia del negocio, la comisión deseada, si se desea obtener reciprocidad, etc.

En otras carteras de incendio, llegan a necesitarse un segundo y un tercer excedente, cuya exposición puede ser el doble y el triple, respectivamente, de la exposición del primer excedente. Incluso, para aumentar la capacidad automática, un facultativo obligatorio o un open cover son recomendables, y en esos contratos la exposición prácticamente pierde importancia. Sin embargo, esto únicamente sucede en carteras bastante grandes.