

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

"EL CONTRATO DE REASEGURO DE DAÑOS CON EMPRESAS  
EXTRANJERAS"

TESIS

PRESENTADA A LA JUNTA DIRECTIVA DE LA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

POR

HECTOR ARMANDO SICAJA MONTERROSO

Previo a conferírsele el título de  
CONTADOR PUBLICO Y AUDITOR

En el grado académico de

LICENCIADO

Guatemala, febrero de 1,997

DL  
03  
T(2989)

**JUNTA DIRECTIVA DE LA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS  
UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA**

Decano :	Lic. Donato Santiago Monzón Villatoro
Secretario:	Licda. Dora Elizabeth Lemus Quevedo
Vocal 1o. :	Lic. Jorge Eduardo Soto
Vocal 2o. :	Lic. Josué Efraín Aguilar Torres
Vocal 3o. :	Lic. Víctor Hugo Recinos Salas
Vocal 4o. :	P.C. Canton Lee Villela
Vocal 5o. :	P.C. Jorge Alfredo Orozco Flores

**TRIBUNAL QUE PRACTICO  
EL EXAMEN GENERAL PRIVADO**

Presidente :	Lic. Carlos Carrera López
Secretario :	Lic. Manuel F. Morales García
Examinador:	Lic. Carlos Tabarini Trigueros
Examinador:	Lic. Sergio González
Examinador:	Lic. Luis Cifuentes y Cifuentes



*Lic. José Fernando González Taracena  
Contador Público y Auditor  
Guatemala, C.A.*

---

Guatemala, 20 de febrero de 1997

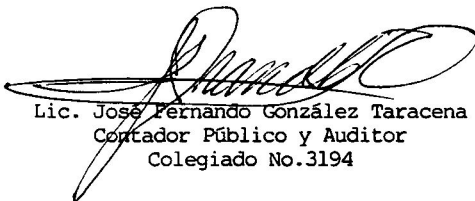
Licenciado  
Donato Santiago Monzón Villatoro  
Decano de la  
Facultad de Ciencias Económicas  
Universidad de San Carlos de Guatemala  
Ciudad Universitaria  
Guatemala, C.A.

Señor Decano:

En relación con la designación de que fui objeto para asesorar la tesis del estudiante Héctor Armando Sicajá Monterroso, denominada "**EL CONTRATO DE REASEGURO DE DAÑOS CON EMPRESAS EXTRANJERAS**", me complace comunicarle que el trabajo realizado es producto de la investigación y de varios años de experiencia del ponente en materia de seguros y reaseguros, lo cual da como resultado que el mismo esté debidamente sustentado y, de consiguiente, llene los requisitos que establece el reglamento respectivo.

En virtud de lo anterior, en mi opinión, dicha tesis puede ser aceptada para su discusión en el examen público del estudiante Sicajá Monterroso, previo a conferírsele el título de Contador Público y Auditor.

Me suscribo de usted, atentamente,



Lic. José Fernando González Taracena  
Contador Público y Auditor  
Colegiado No.3194

JFGT/aja



FACULTAD DE  
CIENCIAS ECONOMICAS

Edificio S-8  
Ciudad Universitaria, Zona 12  
Guatemala, Centroamérica

DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS:  
GUATEMALA, CUATRO DE ABRIL DE MIL NOVECIENTOS NOVENTA Y  
SIETE.

Con base en el dictamen emitido por el Lic. Fernando  
González Taracena, quien fuera designado Asesor y la  
opinión favorable del Director de la Escuela de  
Auditoría, se acepta el trabajo de Tesis denominado:  
"EL CONTRATO DE REASEGURO DE DAÑOS CON EMPRESAS  
EXTRANJERAS", que para su graduación profesional  
presentó el estudiante HECTOR ARMANDO SICAJA MONTERROSO,  
autorizándose su impresión.-----

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAR A TODOS"

Lic. DORA ELIZABETH LEMUS QUEVEDO  
SECRETARIO

LIC. DONATO MONZON VILLATORO  
DECANO



## DEDICATORIA

- A JESUCRISTO:** EL CAMINO, LA VERDAD Y LA VIDA.
- A MI ESPOSA:** Lorena Carolina
- A MIS HIJOS:** Diego Armando, Pablo Andrés y Juan Carlos.
- A MIS PADRES:** Adrian Sicajá  
Victoria Monterroso (QEPD)  
Clara Luz de Sicajá
- A REASEGURADORA DE  
CENTROAMERICA Y PANAMA, S.A.**
- A COMUNIDAD SAN PABLO:** Mi familia espiritual

# INDICE

## INTRODUCCION

### I. ANTECEDENTES HISTORICOS DEL SEGURO Y REASEGURO EN GUATEMALA

- |                    |   |
|--------------------|---|
| 1.1. DEL SEGURO    | 1 |
| 1.2. DEL REASEGURO | 2 |

### II. ASPECTOS GENERALES DEL SEGURO

#### 2.1. DEFINICIONES BASICAS

- |                  |    |
|------------------|----|
| 2.1.1. El seguro | 4  |
| 2.1.2. El riesgo | 5  |
| 2.1.3. La prima  | 5  |
| 2.1.4. Siniestro | 7  |
| 2.1.5. Tarifa    | 7  |
| 2.1.6. Asegurado | 10 |
| 2.1.7. Reaseguro | 10 |

#### 2.2. USOS E IMPORTANCIA DEL SEGURO

- |                                      |    |
|--------------------------------------|----|
| 2.2.1. En las empresas               | 10 |
| 2.2.2. Como fuente de crédito        | 11 |
| 2.2.3. Como beneficio a la comunidad | 11 |

#### 2.3. EL CONTRATO DE SEGURO

- |                        |    |
|------------------------|----|
| 2.3.1. Características | 12 |
| 2.3.2. Formalización   | 13 |

### **III. LAS EMPRESAS ASEGURADORAS**

<b>3.1. DEFINICION</b>	14
<b>3.2. CLASIFICACION</b>	
3.2.1. Privadas	14
3.2.2. Estatales	15
<b>3.3. RAMOS EN QUE OPERAN</b>	
3.3.1. Vida	16
3.3.2. Accidentes y enfermedades	17
3.3.3. Daños	17
<b>3.4. SU CONTROL Y FISCALIZACION</b>	18

### **IV. EL REASEGURO**

<b>4.1. DEFINICION</b>	19
<b>4.2. NECESIDAD DEL REASEGURO</b>	20
<b>4.3. FORMAS DE REASEGURO</b>	
4.3.1. Reaseguro automático	21
4.3.2. Reaseguro facultativo	23
<b>4.4. PROGRAMAS DE REASEGURO</b>	
4.4.1. La retención	27
4.4.2. Programa proporcional	33
4.4.3. Programa no proporcional	34
<b>4.5. EMPRESAS REASEGURADORAS</b>	
4.5.1. Nacionales	36
4.5.2. Extranjeras	38

<b>4.6. CORREDORES DE REASEGURO</b>	
4.6.1. Definición	39
4.6.2. Función	40
4.6.3. Importancia	43

## V. LOS CONTRATOS DE REASEGURO

<b>5.1. CLASIFICACION</b>	<b>44</b>
5.1.1. CONTRATOS PROPORCIONALES	45
5.1.1.1. Contratos de excedentes	45
5.1.1.2. Contrato cuota parte	49
5.1.1.3. Facultativo obligatorio	50
5.1.1.4. Cobertura abierta (Open cover)	51
5.1.2. CONTRATOS NO PROPORCIONALES	51
5.1.2.1. Exceso de pérdida de operación (Working cover)	51
5.1.2.1.1. Exceso de pérdida de operación riesgo por riesgo	52
5.1.2.1.2. Exceso de pérdida de operación riesgo por evento	54
5.1.2.2. Exceso de pérdida anual (Stop loss)	55
5.1.2.3. Exceso de pérdida catastrófico	56
5.1.2.3.1. Elementos del exceso de pérdida catastrófico	58
<b>5.2. PUNTOS PRINCIPALES PARA NEGOCIAR LOS CONTRATOS DE REASEGURO</b>	<b>59</b>
5.2.1. La prima	60
5.2.2. La comisión	60
5.2.3. Las reservas	63

5.2.4. Siniestros	65
5.2.5. Período de vigencia	66
5.2.6. Estados de cuenta	67
<b>5.3. ASPECTOS LEGALES Y TRIBUTARIOS</b>	<b>67</b>

## **VI PRINCIPALES CAUSAS DE LA DIFICULTAD PARA SUSCRIBIR CONTRATOS DE REASEGURO DE DAÑOS CON EMPRESAS EXTRANJERAS.**

<b>6.1. CAUSAS TECNICAS</b>	
6.1.1. Limitación de la capacidad mundial de reaseguro	70
6.1.2. Exposición catastrófica del territorio de Guatemala	72
6.1.3. Aplicación inadecuada de tarifas	76
<b>6.2. CAUSAS FINANCIERAS</b>	<b>79</b>
6.2.1. Alto índice de siniestralidad	79
<b>6.3. OTRAS CAUSAS</b>	<b>83</b>
6.3.1. Aspectos administrativos de las compañías de seguros	83
6.3.2. Condiciones socio-económicas del país	83

## **VII. CASO PRACTICO** **87**

- CONCLUSIONES
- RECOMENDACIONES
- BIBLIOGRAFIA
- ANEXOS

## INTRODUCCION

Una empresa de seguros asume riesgos por cuenta propia hasta el monto de su capacidad financiera, y limitarse únicamente a la suscripción de tales riesgos restringiría considerablemente su desarrollo, ya que no podría dar un servicio completo a sus asegurados y a la comunidad en general; por otro lado, los diferentes riesgos de la naturaleza y otros de carácter catastrófico, que amenazan con destruir un sin número de bienes a un mismo tiempo, obligan a toda aseguradora a tomar las medidas de precaución necesarias para evitar que tal suceso les cause graves problemas financieros, si no la bancarrota misma; por tales razones, una de las técnicas de precaución más importantes que toman las aseguradoras, la constituye la contratación de reaseguro. Sin embargo, tal como se expone en el presente trabajo, actualmente las empresas aseguradoras guatemaltecas tienen dificultad para realizar dicha contratación.

Dada la importancia que tiene el reaseguro para las empresas aseguradoras guatemaltecas, se presentan las principales causas desde el punto de vista técnico y financiero de la dificultad que tienen actualmente estas empresas para obtener un contrato de reaseguro de daños con empresas reaseguradoras extranjeras. Para lo anterior, se exponen siete capítulos, en los primeros se describen los antecedentes históricos del seguro y reaseguro en Guatemala así como también aspectos generales sobre el seguro y las empresas aseguradoras. Y en los capítulos IV y V se hace una descripción del reaseguro con el propósito de comprender su definición, importancia y forma de operarse y los aspectos legales y tributarios a los que están sujetos los contratos de reaseguro.

En los capítulos VI y VII se exponen las principales causas de la dificultad para suscribir contratos de reaseguro de daños con empresas extranjeras, dentro de las cuales figuran el alto índice de siniestralidad obtenido en los últimos años y la desproporción existente entre las primas suscritas y las responsabilidades asumidas



por las empresas aseguradoras, lo cual coincide con la hipótesis formulada al definir el tema de investigación.

Con el presente trabajo no se pretende solucionar la problemática en la contratación de reaseguro en Guatemala, pero, se dan a conocer aspectos importantes que ayudan a la solución de la misma. Además, se pretende proporcionar una referencia técnica sobre los contratos de reaseguro a quienes tienen la responsabilidad de tan importante actividad y a contadores públicos y auditores que en la ejecución de su trabajo tienen relación con éste tipo de operaciones.

# I. ANTECEDENTES HISTORICOS DEL SEGURO Y REASEGURO EN GUATEMALA

## 1.1. DEL SEGURO

La actividad del seguro privado en Guatemala data desde finales del siglo XIX, época en que ya el Código de Comercio regulaba el seguro en todos los aspectos de aquel tiempo. A partir de dicho Código, se emitió una serie de disposiciones legales que normaron los diferentes aspectos y operaciones de las empresas que se dedicaban a la actividad aseguradora, las cuales estaban constituidas como agencias o sucursales de compañías aseguradoras extranjeras.

Fueron casi cuarenta las sucursales de las empresas extranjeras de diferentes orígenes: inglés, alemán, canadiense, holandés y estadounidense que, a partir de esa época, prestaron la protección del seguro en Guatemala.

En cambio, de origen nacional solamente existían algunas agrupaciones gremiales y mutualistas que, mediante sistemas de llamamientos, brindaban alguna protección a sus asociados y una compañía de ahorro y préstamo denominada: "El Ahorro Mutuo, Sociedad Anónima", que principió a colocar pólizas de capitalización de ahorro combinado a veces con un seguro dotal incipiente.

En 1935 surge el Departamento de Seguros y Previsión de El Crédito Hipotecario Nacional de Guatemala, autorizado para promover la venta de seguros, como institución estatal guatemalteca.

A mediados de la década de los años cuarenta, se inició una nueva etapa en el desarrollo de la institución del seguro: surgieron algunas empresas privadas de capital nacional, entre las cuales figuran la empresa Seguros Granai & Townson, S.A., en materia de seguros, y Afianzadora Guatemalteca, S.A. en materia de fianzas.

Para controlar el funcionamiento del seguro en nuestro medio, en 1951 se encarga a la Superintendencia de Bancos el control y fiscalización de las empresas de seguros. Y se emitió una serie de disposiciones legales, siendo las principales: El Decreto No. 854 del Congreso de la República y sus reformas contenidas en el Decreto 935, también del Congreso, que establece la forma en que deben invertirse en el país, las reservas técnicas y matemáticas de las compañías de seguros; asimismo, se emite el Decreto-Ley No. 473, que fija normas para la constitución, intervención, disolución, liquidación y fusión de empresas de seguros y el Acuerdo Gubernativo del 14 de agosto de 1969, que contiene el Reglamento del citado Decreto-Ley No. 473; adicionalmente, el Decreto 403 del Congreso de la República, específicamente en el capítulo II, que fija normas para el control de las compañías de seguros y para el registro de pólizas, tarifas y demás documentos que deben remitir las compañías al órgano fiscalizador.

El seguro en Guatemala, se ha desarrollado de tal manera que no solo ha ido de empresas extranjeras a nacionales, sino que se ha ido manifestando de diferentes formas como son el seguro de vida, proyectado a los diferentes sectores de la sociedad guatemalteca con el propósito de mantener y fortalecer el desarrollo de la economía familiar, así como también la protección del patrimonio, tanto residencial como comercial e industrial, coadyuvando de esta manera en forma positiva al desarrollo socioeconómico de Guatemala.

## 1.2. DEL REASEGURO

No se tienen datos muy precisos sobre los comienzos del reaseguro en Guatemala. Al principio, los aseguradores solo aceptaban riesgos que podían asumir en su totalidad por cuenta propia, limitando dichos riesgos al monto de su capital.

En sus principios, el reaseguro se practicaba sobre una base facultativa únicamente. Con el desarrollo industrial y comercial a nivel nacional e internacional, a finales del siglo XIX, el seguro tomó tanto auge que hizo necesario buscar formas más

flexibles de cobertura. Por esta razón, el contrato automático de reaseguro se impuso cada vez más, porque cubre prácticamente todos los negocios aceptados por una empresa aseguradora en un determinado ramo.

La demanda creciente de coberturas, la competencia cada vez más intensa entre las empresas aseguradoras y la necesidad de éstas de obtener respaldo inmediato a través de reaseguro llevaron a que, en el año 1967, un grupo de aseguradores fundaran la primera y única empresa de reaseguro que ha existido en Guatemala, denominada "Reaseguradora de Centro América, S.A.". Sin embargo, tanto el asegurador como el reasegurador comprendieron en seguida que tan solo una repartición de sus negocios sobre una base muy amplia podría garantizar cierto equilibrio en sus carteras. Por esta razón, procuraron extender sus relaciones con empresas reaseguradoras extranjeras, las cuales desde hace muchos años hasta la presente fecha, cubren en gran medida las necesidades de reaseguro en Guatemala.

## II. ASPECTOS GENERALES DEL SEGURO

### 2.1. DEFINICIONES BASICAS

Para una adecuada comprensión de la terminología empleada en las operaciones de seguro y reaseguro a continuación se exponen las definiciones de los términos más importantes que serán utilizados en el presente trabajo, así:

#### 2.1.1. El seguro:

Con respecto al seguro, existen diversas definiciones, sin embargo, a continuación se exponen las que se consideran sobresalientes:

De acuerdo con la ley guatemalteca: "Por el contrato de seguro, el asegurador se obliga a resarcir un daño o a pagar una suma de dinero al realizarse la eventualidad prevista en el contrato, y el asegurado o tomador del seguro, se obliga a pagar la prima correspondiente."(1)

Bajo un punto de vista general, se puede considerar el seguro como: "La actividad económico-financiera mediante la cual, de acuerdo a una cantidad expresamente convenida llamada prima, una entidad especializada en el tratamiento de riesgos acepta la traslación de riesgos que hace una persona o un grupo de personas, para que en su eventual realización les indemnice los daños causados o sufridos."(2)

De acuerdo con las definiciones anteriores podemos decir, entonces, que el seguro es una operación en virtud de la cual una parte (asegurado) se hace acreedora mediante el pago de una cantidad de dinero (prima), de una prestación que habrá de satisfacerle la otra parte (asegurador) en caso de que se produzca un siniestro.

---

(1)Arto. 874 Código de Comercio de Guatemala, Dto. 2-70 del Congreso de la República.

(2)Girón Migoya, José Leonel. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS DEL REASEGURO EN LAS COMPAÑÍAS DE SEGUROS.FAC.CC.EE. USAC.GUAT.1978. pág.5

### 2.1.2. El riesgo:

La definición del riesgo en su sentido abstracto debe entenderse como "La posibilidad de sufrir una pérdida o daño", no obstante también se podría definir como "Incertidumbre".

En el campo del seguro y reaseguro, el riesgo se utiliza para indicar la cosa material, objeto del seguro, tales como: el hombre, un complejo industrial, un edificio, un avión, etc., ya que el seguro se basa en la existencia del riesgo y se otorga precisamente para proteger los bienes que están expuestos a sufrir pérdida, por lo que no hay seguro sin riesgo y no hay riesgo sin azar.

### 2.1.3. La prima:

La prima constituye la aportación económica que ha de satisfacer el contratante o asegurado a la empresa aseguradora por concepto de la traslación de riesgos que se efectúa y que la entidad aseguradora acepta cubrir y que la obliga a resarcir al asegurado o contratante la pérdida que se derive de la ocurrencia de siniestros amparados."<sup>(3)</sup>

El diccionario jurídico de Manuel Osorio, la define así: "Prima, cantidad que, en el contrato de seguro, cobra el asegurador al asegurado en compensación del riesgo que el afronta. Se le llama también Premio".

De acuerdo a su cálculo y forma de pago, la prima puede clasificarse de la siguiente manera:

- a) **Prima única:** Mediante el pago de la prima única, el asegurado continúa en su calidad de tal, sin pago ulterior de primas, hasta que llega el vencimiento del plazo estipulado en el contrato respectivo; el empleo de la prima única es poco usual debido a que el asegurado debe desembolsar una fuerte suma de dinero al inicio del seguro, situación ante la cual, es difícil encontrar numerosos asegurados.

---

(3)Girón Migoya, Op. Cit. página 15.

- b) **Prima periódica:** Las pólizas de seguro se pueden comprar mediante cuotas sucesivas llamadas primas anuales o periódicas, las cuales son pagaderas por anualidades anticipadas hasta el final del plazo convenido.
- c) **Prima nivelada:** Para el asegurado resulta inconveniente, desde varios puntos de vista, la forma de pago de sus primas en el plan de primas únicas, puesto que, en primer lugar, por regla general no se encuentra en posesión de la suma necesaria para hacer su pago de una sola vez al asegurador. La solución a esto es la prima nivelada, ya que consiste en la distribución uniforme y periódica de la prima anual durante el plazo del contrato. El asegurado satisface, mediante la nivelación de las primas, primas mayores, respecto del riesgo, en los primeros años del contrato y menores que las que correspondería en los últimos años. Con las primas pagadas de más en los primeros años y sus intereses acumulados, el asegurador queda en condiciones de suplementar los ingresos cuando el costo del riesgo excede, en los últimos años del contrato, el importe de las primas que paga el asegurado. En otras palabras, el asegurado paga más de lo necesario al comienzo del seguro y menos durante los últimos años. La prima así fijada se designa con el nombre de prima nivelada. Es conveniente aclarar que esta prima es aplicada al seguro de vida.
- d) **Prima pura:** Es la que está determinada por los factores de mortalidad e interés, y calculada de acuerdo con fórmulas que indica la técnica actuarial.
- e) **Prima Comercial:** Así se denomina a la prima que resulta de sumar a la prima pura ciertos recargos adecuados para compensar los gastos de administración, adquisición y de cobranzas que aporta la empresa aseguradora, así como una porción para que la misma obtenga un beneficio.

#### **2.1.4. Siniestro:**

Siniestro no es más que la realización del riesgo asegurado que produce daños o pérdidas garantizados en la póliza hasta el límite de la suma asegurada. Siniestro es, pues, un evento que por originar daños o pérdidas concretas y previstas en la póliza, motiva la aparición del principio indemnizatorio obligando a la empresa aseguradora a satisfacer total o parcialmente al asegurado o a sus beneficiarios el capital garantizado en el contrato.

#### **2.1.5. Tarifa:**

En sentido amplio, se da este nombre al catálogo en que figuran los diferentes tipos de primas aplicables a los riesgos que se encuadran a cierta modalidad o ramo de seguro.

En sentido más estricto, también se da esta denominación al tipo o tasa de prima (tanto por ciento o tanto por mil) aplicable en concreto al valor asignado a determinado riesgo.

El método para determinar el precio o prima en el seguro de daños, se basa en estadísticas de los elementos que la conforman, como se ejemplifica a continuación para el riesgo de incendio. Supongamos que tenemos a nuestra disposición el resultado o elementos que nos proporcionaría el trabajo estadístico realizado. Las cifras consideradas son totalmente arbitrarias, sólo a manera de ejemplo.



**Cuadro No. 1****Compañía de Seguros xx, S.A.**

Estadística de pérdidas del ramo de incendio

Cifras en Quetzales

Año	No. de incendios	valor de las pérdidas
1,989	118	224,721
1,990	221	295,309
1,991	73	97,909
1,992	100	1,785,049
1,993	124	950,839
1,994	98	142,834
1,995	177	654,723
1,996	95	207,119
<b>Total</b>	<b>1,006</b>	<b>4,358,503</b>

O sea, que en 8 años se han producido 1,006 siniestros y las pérdidas han alcanzado Q. 4,358,503.

El promedio anual de ocurrencias sería entonces de 126 siniestros y el promedio anual de pérdidas de cada uno de Q. 4,332. Resulta pues que el promedio anual de las pérdidas sería el producto de  $126 \times 4,332$ , o sea Q. 545,832. Es necesario operar períodos largos para tener una base de cálculo razonable, ya que al observar el cuadro anterior notamos que existe una gran diferencia entre el promedio de Q. 545,832 y lo sucedido realmente en los años 1991 y 1992. Para suavizar estas desviaciones se recurre a un sistema correctivo o factor de seguridad, calculando un promedio de las desviaciones con respecto a la realidad y es lo que se denomina la desviación tipo o estandar que se agrega al simple promedio aritmético.

Con lo anterior, tendríamos ya el numerador de la fracción que nos sirve para determinar la probabilidad, o sea el número de casos favorables. Nos faltaría el denominador, o sea el número de casos igualmente posibles.

Cuál sería el número de casos igualmente posibles? Indudablemente estaría dado por la suma de todos los bienes expuestos al riesgo de incendio en la zona que realizamos el estudio. Determinar esta cifra es bastante complicado en este caso y no habría otro sistema para hacer estimaciones globales y ayudarnos nuevamente por la estadística y la ponderación.

Suponiendo que la suma de todos estos valores promediando en los 8 años, nos diera una cifra de más o menos Q. 250,000,000. La operación matemática sería:

$$\frac{545,832}{250,000,000} = 2.183 \text{ 0/00}$$

Al interpretar los cálculos, tendríamos que la tasa de siniestralidad pura, sería de 2.18 0/00. Si a la tasa así determinada le agregamos un coeficiente de seguridad de un 10% tenemos al fin un 2.28 0/00.

La carga de siniestro de incendio de 2.28 por millar que hemos establecido con el procedimiento antes descrito es genérica, promedial. Sin embargo, aprovechando el arsenal de información que se ha dispuesto podremos establecer que habrán diferenciaciones bien apreciables entre los riesgos, según sea su mayor o menor exposición al fuego, o el alcance a los elementos o acción para extinguirlo. Así es como surge la agrupación o clasificación de los riesgos que consiste en hacer grupos y subgrupos, tantos como sea necesario, para establecer una tasa específica diferenciada para cada uno de ellos. Así seguramente las construcciones de madera, nos indicarán un resultado de pérdidas más alto que una propiedad de concreto.

Como ilustración señalamos una lista de factores que pueden determinar, en el riesgo de incendio, mayores o menores tasas:

- Tipo de construcción.
- Naturaleza de la ocupación

- Aislación o colindancia
- Número de pisos (niveles)
- Ubicación en la ciudad
- Tipo de techumbre
- Actividad desarrollada en la propiedad.

### **2.1.6. Asegurado:**

En sentido amplio, podemos conceptualizar como asegurado a quien teniendo un interés asegurable (personas o patrimonio propio o ajeno), contrate una póliza de seguro con una empresa aseguradora, comprometiéndose al pago de las primas establecidas en el lugar y tiempo acordado, adquiriendo también el derecho a cobrar las indemnizaciones a que hubiera lugar en caso de siniestro.

En sentido estricto, es la persona sobre cuyas características individuales recae la cobertura del seguro. Así, en el ramo de vida, asegurado es la persona cuya vida económica futura se garantiza; en el ramo de daños es el propietario del bien cubierto por la póliza o quien tenga interés asegurable sobre quien recae la concepción del término asegurado.

### **2.1.7. Reaseguro:**

El reaseguro, es un contrato mediante el cual una institución toma a su cargo, total o parcialmente, un riesgo ya cubierto por otra, o el remanente de daños que exceda de la cantidad retenida por cuenta del asegurador directo.

## **2.2. USOS E IMPORTANCIA DEL SEGURO**

### **2.2.1. En las empresas:**

En caso de siniestro, el seguro permite a las empresas reponer el valor de los bienes mediante el seguro de daños, en forma inmediata, lo cual aminora sus pérdidas, así como también, permite que puedan dar continuidad a sus operaciones.

El empresario, al sentirse liberado de los mayores riesgos, puede dedicarse, gracias al seguro, a mejorar su eficacia en los detalles de mayor necesidad de refinamiento del manejo de su empresa, porque en conjunto pueden influir de manera muy apreciable en los resultados.

### **2.2.2. Como fuente de crédito:**

El seguro es fuente de crédito, ya que las inversiones que las compañías de seguros realizan en bonos u otros valores públicos, constituyen un crédito a largo plazo al mismo Estado. Así también se otorgan créditos a los propios asegurados con garantía de las reservas de sus pólizas de seguro de vida.

Mediante la eliminación de la incertidumbre, el crédito encuentra un campo mayor, pues, hoy en día no se concibe prácticamente un crédito hipotecario o una carta de crédito para el pago de mercancías al exterior, sin la presencia de una póliza de seguro.

### **2.2.3. Como beneficio a la comunidad:**

El beneficio que obtiene la comunidad de la actividad del seguro, lo podemos apreciar en los siguientes aspectos:

- a) Al proveer fondos en el momento crítico de la muerte del padre, el seguro de vida conserva la familia, contribuye a la educación de los niños huérfanos y provee independencia económica para las viudas. Esa misma independencia la

puede producir el seguro para los padres que no quieren llegar a ser una carga económica para sus hijos, mediante el otorgamiento de una renta vitalicia u otra forma de proveer a las personas, en su tercer edad, de los recursos necesarios para cubrir sus necesidades básicas.

- b) En el seguro de daños, mediante su función de indemnización, el seguro genera estabilidad económica, evitándose que siniestros puedan destruir los esfuerzos de muchos años (la empresa, la casa, el automóvil, etc.), reduciéndose al asegurado a un estado de pobreza. Hoy en día, con el desarrollo industrial y comercial que ha adquirido nuestra sociedad, el seguro de daños es imprescindible, por cuanto evita que los siniestros detengan el desarrollo económico del país, paralizando o desapareciendo la actividad industrial y comercial por daños inesperados a los medios de producción, como: maquinaria industrial, plantas de trabajo, centros comerciales y financieros, etc.

## **2.3. EL CONTRATO DE SEGURO**

### **2.3.1. Características:**

El contrato de seguro tiene las características principales siguientes:

- a). Es bilateral, en cuanto genera obligaciones para las partes. Para el asegurado la de pagar la prima y para el asegurador, la de asumir el riesgo y consecuentemente, la de pagar la indemnización si llega a producirse el evento que la condiciona.
- b). Es oneroso, en cuanto cada una de las partes se grava en beneficio de la otra. Es decir, las dos partes adquieren obligación económica, una al pago de la prima, y la otra a la indemnización llegado el caso.

- c). Es principal, en cuanto tiene individualidad propia y no está supeditado a ningún otro contrato.
- d). Es solemne, porque se perfecciona y prueba por medio de la póliza que constituye un documento legal y autorizado para que se ejerzan los derechos y las obligaciones pertinentes.
- e). Es indivisible, porque su existencia se debe a una relación bilateral que al desaparecer una de las partes deja de existir.

### **2.3.2. Formalización:**

El contrato de seguro, como en contratos de otro tipo, existe un proceso preliminar de elaboración que dá principio con una serie de tratos, conversaciones y deliberaciones entre las partes, en éste caso probable asegurado y asegurador, hasta culminar con la emisión de la póliza, documento por medio del cual el contrato se perfecciona. Esto no exime de responsabilidad a las partes pues la legislación guatemalteca es clara al expresar en el Decreto 2-70 del Congreso de la República (Código de Comercio) específicamente en los artículos 882, 886, 887 y 888 que el contrato de seguro cobra vigencia desde el momento en que el asegurado o contratante reciba la aceptación del asegurador, sin que pueda supeditarse la vigencia al pago de la prima inicial o a la entrega de la póliza o de un documento equivalente y también que si no está expresamente limitado el seguro a determinados riesgos, el asegurador responde de todos, salvo las excepciones legales.

### III. LAS EMPRESAS ASEGURADORAS

#### 3.1. DEFINICION

Al decir empresa aseguradora, nos referimos al asegurador directo; y la legislación guatemalteca define este concepto como: "... la Sociedad Mercantil autorizada legalmente para operar seguros, que asume los riesgos especificados en el contrato de seguro."(4)

De acuerdo a la definición anterior, cómo empresa aseguradora se entiende, la sociedad dedicada exclusivamente a la práctica del seguro y de las actividades con ella relacionadas como el reaseguro y la inversión de su capital y reservas técnicas y matemáticas.

#### 3.2. CLASIFICACION

En Guatemala, existen dos tipos de empresas de seguros: privadas y estatales, las cuales se describen a continuación.

##### 3.2.1. Privadas:

El Decreto Ley 473, que fija normas para la constitución, intervención, disolución, liquidación y fusión de empresas de seguros, en el artículo 1o, establece cuáles son y cómo deben constituirse y organizarse este tipo de empresas; por lo que a continuación se transcribe el primer párrafo de dicho artículo: "Empresas de Seguros. Las empresas privadas de seguros de naturaleza mercantil, cualquiera que sea el origen de su capital, solo pueden constituirse y organizarse como sociedades anónimas, conforme a las leyes del país. Su denominación debe expresarse en idioma español".

---

(4) Código de Comercio de Guatemala, Decreto 2-70 del Congreso de la República, artículo 875 inciso 1o.

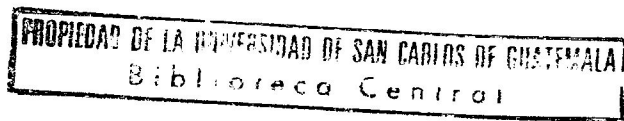
Actualmente, en Guatemala, existen 15 empresas privadas de seguros, las cuales contribuyen grandemente en el desarrollo socioeconómico del país; en primer lugar por ofrecer la cobertura de pérdidas inesperadas tanto a las personas en si mismas como a su patrimonio, y en segundo lugar porque constituyen una fuente importante de empleo para el país.

### 3.2.2. Estatales:

Como lo establece también el artículo 1o. del Decreto Ley 473, las empresas estatales de seguros, se regirán por la ley orgánica de su creación. Y en Guatemala, existe únicamente una empresa de este tipo y la constituye El Departamento de Seguros y Previsión de El Crédito Hipotecario Nacional, la cual se rige por el Decreto Numero 25-79, Ley Orgánica del Crédito Hipotecario Nacional de Guatemala; específicamente por los artículos 73 y 79 de dicha ley, que textualmente dicen: "**Artículo 73. Resultados de los Departamentos de Seguros y Previsión y de Fianzas.** Las utilidades netas de los departamentos de Seguros y Previsión y de Fianzas del Crédito Hipotecario Nacional de Guatemala, se distribuirán en la forma siguiente:

- a) El cincuenta por ciento (50%) de las utilidades anuales se destinarán a incrementar las reservas de capital de cada uno de los Departamentos de Seguros y Previsión y de Fianzas, según corresponda; y
- b) El cincuenta por ciento (50%) restante se destinará a incrementar la reserva para eventualidades de El Crédito Hipotecario Nacional de Guatemala. En caso de que ocurrieren pérdidas al cierre del ejercicio en los citados departamentos, estos serán soportados por los mismos en su totalidad."

"Artículo 79. Régimen legal. El Crédito Hipotecario Nacional de Guatemala se regirá por esta ley y sus reglamentos y las demás leyes de la República que le sean aplicables. Los Almacenes Generales de Depósito de El Crédito Hipotecario Nacional





de Guatemala, continuarán rigiéndose por los Decretos 1236 y 1746 y sus reformas y Decreto 76-69, todos del Congreso de la República.

Los Departamentos de Seguros y Previsión y de Fianzas continuarán rigiéndose por el Decreto Gubernativo 2956, por el Decreto del Congreso de la República 854 y sus reformas, por el Decreto Ley 473, por el Decreto 470 del Presidente de la República, así como por el Decreto Gubernativo 1986, y por las demás leyes relacionadas.

Quedan modificados por el artículo 73, de esta ley; el artículo 52 del Decreto Gubernativo número 2956 y el artículo 60. del Decreto Gubernativo número 1986".

Quiere decir, entonces, que las empresas privadas ha sido constituidas por capital aportado por los particulares y, en su caso, las estatales con aportes del Estado. Sin embargo, con excepción de un acuerdo gubernativo que faculta al Crédito Hipotecario Nacional para que privativamente sea el encargado de asegurar los bienes del estado, ambos tipos de de empresas operan dentro de un marco de libre competencia.

### **3.3. RAMOS EN QUE OPERAN:**

Las empresas aseguradoras guatemaltecas, operan en los ramos siguientes :

#### **3.3.1. Vida:**

El seguro de vida, es un compromiso de protección a la familia del asegurado, acreedores y otras personas naturales y jurídicas declaradas como beneficiarios en caso de muerte del asegurado.

En Guatemala, las empresas aseguradoras operan del seguro de vida los planes individuales, entre los cuales figuran el seguro dotal (si al final de la vigencia no ha ocurrido siniestro, se le devuelve la prima al asegurado), el seguro temporal (el cual se paga y cubre por un tiempo estipulado), el de vencimiento de plazo límite "vpl" (que consiste en que al vencimiento del plazo límite se extingue la cobertura, sin importar si no ha ocurrido siniestro) , los planes colectivos , que son aquellos que cubren el riesgo

de un número igual o mayor de 10 personas y los planes de rentas y pensiones, los cuales tiene el propósito de proporcionar una cuota fija de dinero a los beneficiarios al ocurrir el fallecimiento o incapacidad del asegurado.

### 3.3.2. Accidentes y enfermedades:

Respecto al ramo de accidentes y enfermedades, las aseguradoras guatemaltecas ofrecen coberturas sobre:

- **Salud y hospitalización.** Cubre los gastos médicos y de hospital por enfermedad o accidente.
- **Accidentes personales.** Paga al asegurado una cantidad determinada de dinero por daño personal en accidente; y
- **Accidentes en viajes.** Paga al asegurado una cantidad determinada de dinero por daño personal ocurrido en un viaje.

### 3.3.3. Daños:

Seguros de daños, son todos aquellos cuyo fin principal es reparar la pérdida sufrida en el patrimonio de la persona asegurada a causa de la realización de un riesgo cubierto bajo un contrato.

Los seguros de daños pueden dividirse en dos grupos: seguros de cosas y seguro de responsabilidades:

- a) **Seguro de cosas**, son destinados a resarcir al asegurado de las pérdidas materiales directamente sufridas en sus bienes, dentro de los cuales figuran:
  - **Seguro de incendio y líneas aliadas.** Daños materiales por incendio, terremoto, huracán, o daño malicioso sufridos en el bien asegurado.
  - **Seguro de vehículos automotores.** robo o daño de vehículos.

- **Seguro de transportes.** Cubre los daños a cosas transportadas.
  - **Seguro de cascos marítimos.** Daño a estructura de barcos.
  - **Seguro de cascos de aviones.** Daño a estructura de aviones.
  - **Seguro por robo y hurto.**
  - **Seguro de servicio y conservación de activos fijos**
  - **Seguro de rotura de cristales.**
- b) **Seguros de responsabilidades**, son los que garantizan al asegurado contra las implicaciones legales de carácter civil en que pueda incurrir ante terceros por actos de los que sea directamente responsable y que afecten su patrimonio, dentro de los cuales figuran los de:
- Responsabilidad civil por siniestros en:**
- Construcciones
  - Automóviles
  - Aviación
  - Barcos y lanchas, etc.

### **3.4. SU CONTROL Y FISCALIZACION:**

El carácter social y público de la actividad aseguradora y el sistema de adhesión con que se contratan las pólizas suscritas y todas las operaciones que de ella se derivan, incluyendo el reaseguro, exigen una vigilancia especial de dicha actividad; esta operación se realiza por mandato legal (Constitución de la República. Artículo 133 y la Ley Orgánica del Banco de Guatemala Capítulo IV), por medio de la Superintendencia de Bancos de Guatemala, órgano que mantiene el control y fiscalización de las empresas de seguros en Guatemala, con el objeto de que éstas mantengan la liquidez y solvencia necesarias para hacer frente a las obligaciones contraídas con sus asegurados.

## IV. EL REASEGURO

### 4.1. DEFINICION

Existen diversas definiciones de reaseguro, pero, con el propósito de ofrecer una visión clara y general al respecto, a continuación se presentan algunas de las más importantes:

"El reaseguro es el instrumento técnico del que se vale una compañía aseguradora, para conseguir la compensación técnico-económica que necesita, para igualar u homogenizar los riesgos que componen su cartera de bienes asegurados, mediante la cesión de parte de ellos a otras entidades de seguro o empresas dedicadas al negocio del reaseguro."(5)

Goldin E. E., en su obra "Leyes y Prácticas del Reaseguro" indica:

"El Reaseguro es un método por medio del cual un asegurador original distribuye sus riesgos dando la totalidad o una parte de ellos a otro asegurador, con el propósito de reducir la cantidad de su posible pérdida."(6)

La Compañía Suiza de Reaseguros en su libro "El Reaseguro de los Ramos Generales", cita el artículo 779, apartado 1, del Código de Comercio Alemán, que da la siguiente definición del reaseguro:

---

(5)Matran Julio Castelo / Pérez Escacha José María. DICCIONARIO BASICO DE SEGUROS'. Colección de Temas de Seguros , Editorial Mapfre, 2a. Edición 1976. Pág.126.

(6) Goldin E.E. LEYES Y PRACTICAS DEL REASEGURO. 1a. Edición. 1965. México, D.F. Pág., 27.

"El Reaseguro es el seguro del riesgo asumido por el asegurador."(7)

El Código de Comercio guatemalteco, Decreto 2-70 del Congreso de la República, en el artículo 1020 expone la siguiente definición:

"Por el contrato de reaseguro, el asegurador traslada a otro asegurador o reasegurador, parte o la totalidad de su propio riesgo."

Como puede apreciarse, existen varias formas de definir el reaseguro, algunas definiciones son amplias, otras son escuetas, pero todas permiten concluir que el reaseguro es una protección para la empresa aseguradora, la que después de haber asegurado un riesgo por un monto que sobrepasa su capacidad de aseguramiento, distribuye parte del mismo entre una o varias compañías reaseguradoras, protegiéndose así de los graves problemas financieros que correría ante la incidencia de siniestros, principalmente los de carácter catastrófico.

#### **4.2. NECESIDAD DEL REASEGURO**

Si bien el número de riesgos que una empresa aseguradora podría asumir con sus propios recursos es muy grande, limitarse a la suscripción de tales negocios restringiría considerablemente su desarrollo, ya que no podría dar un servicio completo a sus clientes y a la comunidad en general.

Por otro lado, los diferentes riesgos de la naturaleza y otros de carácter catastrófico, que amenazan con destruir un sin número de bienes a un mismo tiempo, obligan a toda aseguradora a tomar las medidas de precaución necesarias para evitar que tal suceso les cause graves problemas financieros si no la bancarrota misma.

---

(7) Compañía Suiza de Reaseguros. EL REASEGURO DE LOS RAMOS GENERALES. 4a. Edición. Zurich 1982. Pág.30.

Puede decirse entonces que son dos los motivos básicos que propician que una empresa aseguradora se reasegure:

- a) Reducir su exposición en riesgos cuyo valor asegurado es superior a su capacidad de retención.
- b) Limitar sus pérdidas en el caso de que un evento catastrófico produzca daños en varios bienes asegurados.

El uso del reaseguro proporciona a las empresas aseguradoras diversos beneficios, como son:

- a) Facilita el manejo de negocios que involucran grandes sumas aseguradas.
- b) Permite la dispersión de riesgos a través de un mercado reasegurador que brinda soporte y solidez.
- c) Estabiliza sus resultados técnicos año con año al absorber los siniestros grandes o catastróficos, manteniendo la tasa de siniestralidad dentro de rangos aceptables.

### **4.3. FORMAS DE REASEGURO**

Existen dos principales formas de reaseguro: Reaseguro Automático y Reaseguro Facultativo.

#### **4.3.1. Reaseguro automático:**

El reaseguro automático, es un acuerdo entre una empresa aseguradora, llamada la cedente, y otra compañía, llamada el reasegurador, por medio del cual este último acepta automáticamente una cierta responsabilidad en todos los riesgos suscritos por la

cedente que caigan dentro del alcance del acuerdo. Es de carácter obligatorio, ya que el reasegurador no puede declinar ningún riesgo y la cedente está comprometida a ceder al reasegurador todos los riesgos que estén contemplados en las condiciones del acuerdo. Está basado en la buena fe, como condición básica del seguro.

Al obtener una cobertura automática para todos los riesgos que suscribe, la empresa de seguros acelera sus operaciones notablemente y logra una sustancial reducción en sus costos administrativos.

La utilización de esta forma de reaseguro proporciona las siguientes **ventajas** y **desventajas**:

a) **Ventajas:**

- Reducir enormemente la cantidad de trabajo requerida por el **manejo** del reaseguro.
- Facilitar la **utilización** de la computadora para lograr una **simplificación** mayor del proceso.
- Tener libertad de criterio en cuanto a la suscripción de prácticamente todos sus riesgos, no importando que estos rebasen su capacidad de suscripción. Como consecuencia, la aseguradora está capacitada para otorgar a sus clientes coberturas inmediatas. Tales facilidades son de una importancia crucial para una empresa de seguros en la organización de la contratación del negocio, pues le permiten servir adecuada y oportunamente a sus clientes.

b) **Desventajas:**

- El reasegurador no puede rechazar ningún riesgo que esté comprendido dentro de las limitaciones del contrato, por más que lo juzgue mal cotizado o no

asegurable. A lo sumo puede sugerir a la cedente la no suscripción del negocio pero ésta tiene absoluta libertad de decisión.

- Los resultados que logra la cedente son a menudo diferentes de los que obtiene el reasegurador, ya que existe una cierta antiselección de riesgos en contra de este último.

Finalmente, debe enfatizarse que el reaseguro automático es esencialmente un arreglo a largo plazo entre la cedente y el reasegurador, por lo cual cada parte ha de velar por los intereses de la otra. El reasegurador mantendrá su respaldo aún en épocas de malos resultados y la cedente buscará que el reasegurador obtenga una utilidad razonable.

#### **4.3.2. Reaseguro facultativo:**

La forma de reaseguro facultativo, que actualmente ha sido sustituido en gran escala por el reaseguro automático, se conoció y practicó por muchos años antes de que se operara el reaseguro automático.

Se trata de un método en el cual tanto el asegurador como el reasegurador tienen absoluta libertad de tomar el riesgo. La compañía cedente puede ofrecerlo al reasegurador de su preferencia y, por otra parte, el reasegurador tiene completo derecho a aplicar su criterio y aceptar o declinar cualquier riesgo que le sea ofrecido. Consecuentemente, cada riesgo que va a ser reasegurado tiene que ser evaluado individualmente.

Para obtener reaseguro facultativo, la compañía cedente envía una oferta al reasegurador indicándole el tipo de riesgo, sus datos generales, específicos, condiciones y toda la información necesaria para que el reasegurador pueda analizarlo



y aceptar o no participar en el mismo. Una vez el reasegurador acepte participar en el negocio, le enviará a la cedente una nota de cobertura (ver anexo No. 1) con la cual quedará documentado el mismo.

Actualmente, el reaseguro facultativo es practicado cuando, por una u otra razón, no es factible utilizar los contratos automáticos existentes, o bien, cuando la capacidad de éstos, está totalmente agotada y parte del riesgo debe ser todavía colocada.

La mayor parte de los reaseguros facultativos son colocados en base proporcional (tema explicado en el punto 4.4.2 de éste capítulo); es decir, la compañía cedente y el reasegurador comparten el riesgo en determinadas proporciones. El reasegurador recibe su participación de las primas y paga la misma participación de los siniestros que eventualmente ocurran. Sin embargo, los facultativos también pueden ser colocados con base no proporcional, mediante contratos de exceso de pérdida. Esta práctica se ha hecho más frecuente en los últimos años.

Para establecer adecuadamente las bases del funcionamiento de la forma facultativa de reaseguro, es de especial interés considerar lo siguiente:

1. Al ceder la compañía original un riesgo al reasegurador, acostumbran que la proporción reasegurada sea la misma para todos los componentes del riesgo. Es decir, si se tratara de una póliza de incendio que cubre las secciones de edificio y contenidos, los porcentajes de retención y de cesión deberán ser los mismos para ambas secciones de la póliza. No obstante, existen casos de compañías que han obtenido autorización de algunos reaseguradores para colocar por aparte el reaseguro sobre la sección de contenido que incorpora la póliza. Esto es, si para el edificio no se requería reaseguro facultativo, pero al incluirse los contenidos su capacidad automática ya no es suficiente, la cedente efectúa la colocación facultativa sobre los contenidos únicamente.

Esto puede resultar sumamente cómodo para la compañía original; sin embargo, tal práctica puede prestarse a una antiselección de riesgos en contra del reasegurador, o bien, a que ocurra un siniestro en el que no esté comprometida la retención de la cedente, lo cual va en contra del principio elemental que señala que el reasegurador siempre debe seguir la suerte de la cedente.

2. Cuando una póliza cubre varios incisos o ubicaciones, la compañía cedente puede obtener, distribuir, contratar, etc. un reaseguro diferente para cada ubicación por separado, siempre y cuando se tengan cuotas específicas para cada ubicación. Si lo que se tiene es una cuota promedio para todas las ubicaciones, es preferible colocar un reaseguro único para toda la póliza. Esto se hace calculando la retención sobre el inciso de mayor acumulación y aplicando el mismo porcentaje en los otros.
3. Las pólizas de existencias que están sujetas a declaraciones periódicas, tienen establecido un límite de responsabilidad. Idealmente, el reaseguro debe distribuirse basándose en dicho límite, aún cuando en ocasiones las existencias puedan estar muy por debajo del mismo. Las primas y los siniestros son, claro está, repartidos exactamente en los mismos porcentajes en que se distribuye dicho límite. Esto es aplicable también a todo tipo de póliza abierta (transportes, montaje, etc.).

La utilización de esta forma de reaseguro facultativo proporciona las siguientes ventajas y desventajas:

a) **Ventajas:**

1. La principal ventaja del reaseguro facultativo es que permite al reasegurador actuar discriminadamente, es decir, puede suscribir o no el negocio que le ofrecen, mientras que bajo el reaseguro automático no puede optar sobre la

aceptación del negocio porque se compromete a asumir todos los riesgos que entren en el contrato.

2. Cuando se emplea el reaseguro facultativo la compañía cedente no es la única responsable de los resultados que obtienen sus reaseguradores, puesto que estos están usando sus propios criterios para suscribir los riesgos.
3. La compañía cedente puede seleccionar libremente a los reaseguradores de cada riesgo, obteniendo así una diversificación en su respaldo y recibiendo la asesoría de un gran número de reaseguradores y corredores de reaseguro.

b) **Desventajas:**

1. El mayor inconveniente que presenta el reaseguro facultativo es la cantidad de trabajo que requiere el tratar cada caso separadamente, lo cual hace que el costo para todas las partes, llámense compañía de seguros, corredor o reasegurador, sea muy alto. Cada riesgo debe ser suscrito con la suficiente información, por lo que los gastos de correspondencia (teléfono, telefax, etc.) y sobre todo de tiempo pueden ser muy altos.
2. Si un negocio será colocado facultativamente, el asegurador directo no puede dar inmediatamente cobertura a su cliente porque debe, en primer lugar, obtener el compromiso de los reaseguradores.
3. Una omisión dentro de la comunicación interna de la compañía puede provocar que un reaseguro facultativo no se coloque a su debido tiempo, quedando en tal caso la compañía aseguradora sin la cobertura precisa, corriéndose el riesgo de que ocurra un siniestro y tener que aportar el total de la pérdida.

#### 4.4. PROGRAMAS DE REASEGURO

Los programas de reaseguro son los convenios de reaseguro, suscritos para los distintos ramos de seguro en que opera una compañía aseguradora.

La aseguradora para estructurar sus programas de reaseguro debe tomar en cuenta los siguientes aspectos:

- a) Su retención en cada ramo.
- b) Clasificar sus programas de reaseguro en proporcional y no proporcional.

##### 4.4.1. La retención:

"La retención es el importe que la compañía puede y quiere poner en juego, por cuenta propia, en la suscripción de cada negocio o de un conjunto de riesgos."(8)

A continuación se dan algunos comentarios sobre los elementos principales de esta definición:

- a) La retención es llamada también corrientemente: pleno, conservación participación de la cedente, primer riesgo, franquicia, compromiso neto, etc., según la forma del contrato de reaseguro.

Este es el aspecto más delicado del programa de reaseguro, ya que de la correcta determinación de la retención depende que los resultados obtenidos por la compañía de seguros sean verdaderamente favorables.

---

(8)Compañía Suiza de Reaseguros. EL REASEGURO DE LOS RAMOS GENERALES. 4a. Edición. Zurich 1982. Pag.30.

b) **Importe:**

El importe de la retención puede expresarse en un porcentaje de la suma asegurada o en una cantidad determinada por riesgo o por siniestro. Ejemplos: A) un asegurador retendrá el 30% de todas las sumas aseguradas en el ramo rotura de cristales, B) un importe de Q. 100,000.00 sobre los seguros de incendio de casas de buena construcción y C) un monto de Q.15,000.00 en cada siniestro ocurrido en el ramo de automóviles.

c) **Puede poner en juego:**

Dentro de la actividad aseguradora y reaseguradora se establece que existe una retención legal y una retención técnica.

En cuanto a la retención legal, la legislación guatemalteca, al delegar en la Superintendencia de Bancos el control de las compañías aseguradoras, también le atribuye la facultad de fijar los plenos de retención; para el efecto en el artículo No.1 del Acuerdo Gubernativo del 10 de agosto de 1959 dice:

"La Superintendencia de Bancos, de conformidad con sus funciones de contralora de las Compañías de Seguros y/o Fianzas, queda facultada para fijar los límites de retención que las Compañías de Seguros puedan asumir sin reasegurar, con base en un porcentaje sobre el capital efectivamente pagado y reservas de capital de cada empresa."

El Acuerdo No. 16-68 de la Superintendencia de Bancos, fija los plenos de retención para los seguros de daños que contraten las empresas aseguradoras autorizadas para operar en el país. Y, en el artículo 1o. de dicho acuerdo, fija los porcentajes máximos de retención, de la siguiente manera:

<u>Ramo de daños</u>	<u>Porcentaje máximo de retención</u>
Incendio y Líneas Aliadas	8%
Transportes en general	5%
Vehículos automotores	2%
Otros seguros del ramo de daños	3%

En el entendido que las sumas que resulten de aplicar los porcentajes indicados se refieran al mejor de los riesgos y, en consecuencia, no excluyen la apreciación particular que, según la peligrosidad de cada riesgo, efectúen las compañías de seguros.

Además, en el artículo 2o. del mismo Acuerdo 16-68, se establece la forma para la determinación de la base de cálculo de los porcentajes de retención, así: " Para la determinación de la base de cálculo, se tomará el capital efectivamente pagado más las reservas de capital, menos el déficit acumulado y las pérdidas del ejercicio, en su caso. Por lo tanto, no se tomarán en cuenta para este efecto, el superávit por revaluación de activos ni el superávit no asignado."

La retención técnica es establecida por las políticas de suscripción implantadas, las cuales están en función de la peligrosidad intrínseca de los riesgos asegurados.

Existen dos áreas en las que hay que decidir la retención técnica: a) Por evento y b) Por riesgo.

- a) **Por evento:** Es la cantidad máxima que desea absorber la compañía como consecuencia de un evento (catástrofe) que afecte a varios riesgos.
- b) **Por riesgo:** Es la pérdida máxima que está dispuesta a soportar en un solo riesgo.

El principal objetivo al fijar la retención en ambas áreas es evitar las fluctuaciones exageradas en el índice de siniestralidad neto de cada ejercicio. Mientras más pequeña sea la retención, menores serán las fluctuaciones anuales de dicho índice, pero, por otro lado, el ingreso de primas retenidas es directamente proporcional al tamaño de la retención y, precisamente acrecentar ese ingreso es la misión fundamental de la empresa aseguradora para obtener la capacidad de hacerle frente a las pérdidas por siniestros, cubrir sus gastos de operación y proporcionar a sus accionistas resultados financieros positivos.

Podemos entonces enumerar los factores que influyen en la determinación de la retención, así: a) La composición de la cartera por tamaño de sumas aseguradas, mejor conocida como el "perfil de cartera", b) Las primas totales del ramo, c) El capital y las reservas, d) Los resultados de suscripción. Veamos a continuación cada uno de estos factores:

**a) Perfil de 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 solo algunos pocos de gran tamaño.

Para poder analizar el perfil de una cartera, es conveniente preparar una tabla como la que a continuación se presenta:

**Cuadro No. 2**  
**SEGUROS XXX DE GUATEMALA, S.A.**  
**PERFIL DE CARTERA DEL RAMO DE INCENDIO**  
**CIFRAS EN QUETZALES**  
**AL 31 DE AGOSTO DE 1996**

No.	INTERVALOS DE LAS SUMAS		No. DE RIESGOS	VALOR TOTAL ASEGURADO	PRIMAS
	ASEGURADAS DE	HASTA			
1	0	100,000	27	1,610,300	14,036
2	100,001	200,000	24	3,544,400	28,428
3	200,001	300,000	11	2,923,238	18,458
4	300,001	400,000	3	1,010,000	4,768
5	400,001	500,000	7	3,355,000	22,125
6	500,001	600,000	4	2,260,000	11,847
7	600,001	700,000	1	700,000	6,372
8	700,001	800,000	1	750,000	4,813
9	800,001	900,000	2	1,752,000	9,569
10	900,001	1,000,000	1	935,000	11,788
11	1,000,001	2,000,000	5	6,892,439	43,916
12	2,000,001	3,000,000	1	2,750,000	14,269
13	30,000,001 EN ADELANTE		3	32,770,000	162,658
<b>TOTAL</b>			<b>90</b>	<b>61,252,377</b>	<b>353,047</b>

Como se puede apreciar, el perfil de cartera nos muestra claramente el monto de primas y el valor total asegurado (llamado también cúmulo) por cada intervalo de sumas aseguradas.

A través de este perfil se puede determinar el total de primas y su correspondiente valor asegurado (cúmulo) que la compañía de seguros desea, con base en su capacidad (capital y reservas) retener y ceder en reaseguro. Por ejemplo: si se toma una retención de Q.200,000 (hasta el intervalo No.2) se estaría obteniendo una prima de Q.42,464 (14,036 + 28,428) y un valor asegurado de Q.5,154,700 (1,610,300 + 3,544,400), más la prima y valor asegurado a retener en los 39 riesgos restantes y el exceso se estaría cediendo en reaseguro.



**b) Las primas totales del ramo:**

Este es un factor muy importante para determinar la retención del asegurador directo, ya que éste toma en cuenta el volúmen de primas en cada ramo que permitirá absorber las fluctuaciones de la siniestralidad (siniestros/primas). Como el índice de siniestralidad neta está en función de las primas retenidas, entonces conociendo éstas con cierta aproximación y sabiendo qué tanto se puede 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.

**c) Capital y reservas:**

La misma discusión que se hizo respecto de las primas puede hacerse del capital y las reservas, los cuales constituyen los recursos propios con los que cuenta la aseguradora 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.

La necesidad de un régimen que permita obtener instrumentos básicos que sirvan de puntos de vigilancia y control de la Superintendencia de Bancos, así como una adecuada auto regulación de las compañías de seguros para garantizar su cumplimiento a las responsabilidades emanadas de sus operaciones, exige operar bajo un sistema de márgenes de solvencia, que consiste en determinar el monto necesario y suficiente de recursos patrimoniales para absorber pérdidas por variaciones en siniestros, inversiones y en el cumplimiento de obligaciones del reasegurador.

Los elementos que respaldan el margen de solvencia son:

Capital pagado

Capital complementario

Reservas de capital

Utilidades del ejercicio

La subvaluación o subestimación de activos

La sobrevaluación o sobreestimación de pasivos

**Menos:**

Gastos de constitución u organización

Pérdidas acumuladas de ejercicios anteriores

Pérdida del ejercicio

Sobrevaluación o sobreestimación de activos

Subvaluación o subestimación de pasivos.

#### **d) Resultados de suscripción:**

Es natural que en un ramo que tradicionalmente da buenos resultados a la compañía original, ésta tratará de tener una retención mayor. 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 tomarse en cuenta tanto para fijar su retención como al estructurar sus contratos de reaseguro.

#### **4.4.2. Programa proporcional**

Los sistemas de reaseguro proporcional tienen en común que tanto la suma asegurada, prima y siniestros, guardan la misma proporción en cada uno de los negocios que operan bajo estos contratos.

Los programas generalmente se implantan para un año y en ellos se desarrollan todas las características de los contratos concertados tal como: Tipo de contrato, si es de excedentes, cuota parte, facultativo obligatorio o de open cover ( los cuales se estudiarán profundamente en el capítulo V), ramo para el que ha sido adquirido, si es de incendio, automóviles, etc.; y las condiciones específicas de cada contrato y si se trabaja por medio de corredor de reaseguro, se especifica el nombre y participación de los reaseguradores que por su medio actúan.

Es importante para el reasegurador que el programa de reaseguro, tanto proporcional como no proporcional, contenga además de lo anterior, la siguiente información:

- Estadísticas de por lo menos 5 años, indicando para cada ejercicio las primas cobradas y los siniestros pagados.
- Explicación del motivo de una eventual desviación extraordinaria de los siniestros.
- Material de suscripción (pólizas y tarifas)
- Detalles técnicos relativos a cada ramo ( por ejemplo en incendio los límites de suscripción "terremoto" en cada contrato).

#### **4.4.3. Programa no proporcional:**

En este sistema de reaseguro, a diferencia del proporcional, la participación del reasegurador no se regula en atención a las sumas aseguradas o riesgos asumidos sino que en relación al monto de las indemnizaciones en concepto de siniestros ocurridos y su potencialidad. Tampoco con base en cuotas sobre la cuantía global de ellas, sino de los excesos sobre un límite preestablecido que se denomina prioridad a cargo de la

reaseguradora. En estos casos, la prima de reaseguro no guarda una relación proporcional con la del seguro original sino que atiende al riesgo que asume el reasegurador. Por otra parte, este tipo de reaseguro, no guarda relación con riesgos específicos, sino que a un conjunto de riesgos en su probable ocurrencia.

El programa no proporcional regularmente se implanta para un año y, al igual que en el proporcional, debe contener información mínima, como la siguiente:

- Tipo de contrato de exceso de pérdida, si es de operación o catastrófico ( los cuales también se estudian profundamente en el capítulo V).
- Límite de suscripción.
- Monto de la cobertura.
- Prioridad.
- Tasa.
- Reinstalación.
- Territorio
- Vigencia..

Cabe destacar que cuanto más detallada sea la información, más ajustada a la realidad será la cotización de la cobertura; con otras palabras, el reasegurador podrá disminuir el margen de seguridad por fluctuaciones desconocidas.

#### **4.5. EMPRESAS REASEGURADORAS**

El último paso de la planeación del programa de reaseguro, que no por ello es menos importante que los anteriores, es la selección de los reaseguradores con los que se va a colocar el negocio.

Las empresas que se dedican únicamente a la captación de reaseguro, son conocidas como Reaseguradores Profesionales, debido a que son especialistas, están

capacitados para ofrecer a sus clientes servicio y asesoría bastante completos sobre la estructuración de sus programas de reaseguro y de políticas de suscripción de negocios.

Ellos son los primeros en quien generalmente se piensa cuando se quiere ofrecer un programa de reaseguro y su opinión es de gran importancia para decidir las condiciones de los contratos de reaseguro.

Lo que no debe ser olvidado es que las compañías cedentes, además de buscar un programa de reaseguro económico, deben asegurarse que sus reaseguradores sean en verdad un respaldo suficiente para el sano desarrollo de sus operaciones.

Las características básicas que deben reunir los reaseguradores, son básicamente cuatro:

- a) Solidez financiera.
- b) Servicio oportuno y eficiente.
- c) Capacidad para ofrecer asesoría técnica.
- d) Cumplir con las disposiciones legales del país de la cedente.

Es importante también conocer la localización de los reaseguradores, por lo que a continuación se hace referencia a los nacionales y a los extranjeros:

#### **4.5.1. Nacionales:**

Pretender obtener el autoabastecimiento en la contratación de reaseguro, a nivel de mercado nacional, si a alguien se le ocurriese proponerlo, constituiría terminantemente una propuesta inalcanzable, dado el carácter internacional del reaseguro, la tendencia global de la economía mundial que requiere de una mayor eficiencia y competitividad, las limitadas capacidades del mercado y la conveniencia de la diseminación de riesgos ante las probables pérdidas catastróficas; pero, una propuesta para obtener mejor aprovechamiento de los recursos locales, es válida, pues

si se aplican procedimientos profesionales, mediante la utilización del equipo técnico y humano con que cuenta el mercado y la implantación de condiciones financieras y técnicas aceptables, indudablemente el intercambio de reaseguro nacional sería todo un éxito.

Entre las formas más comunes que pueden utilizarse para el intercambio de reaseguro nacional, se encuentran la reciprocidad, el reaseguro facultativo y los pools.

Por reciprocidad se entiende como el intercambio de negocios, colocando contratos de reaseguro que han tenido buenos resultados, con empresas que puedan ofrecer contratos de la misma calidad.

Los objetivos de la reciprocidad son:

- Mantener el ingreso de primas de retención.
- Reducir el costo de reaseguro y, por lo tanto, aumentar la utilidad; y,
- Lograr una dispersión del riesgo, especialmente cuando el intercambio es con una compañía que suscribe negocios con otra región.

Sin embargo, la reciprocidad tiene las siguientes desventajas.

- El negocio recibido puede ser que no sea tan productivo como el cedido.
- La cedente puede encontrar que está suscribiendo riesgos que normalmente hubiera rechazado en forma directa.
- La cedente no recibe la asesoría y servicios que puede obtener de un reasegurador profesional; y
- Si los resultados tienden a descomponerse, lo más probable es que la reciprocidad no pueda mantenerse por mucho tiempo.

Pools: este sistema de reaseguro puede estar referido a: **1o.** Una determinada clase de riesgos de naturaleza especial, como accidentes de trabajo en una industria minera . **2o.** A un conjunto de riesgos de determinada modalidad como incendio y riesgos especiales. Esto ocurre cuando la capacidad de algunas empresas aseguradoras se encuentra limitada por sus propios recursos o por razones técnicas que aconsejan una actuación colectiva para lograr una adecuada cobertura.

El pool es administrado por una organización creada para tal efecto por los miembros del mismo. A él pasan todos los riesgos preestablecidos que provengan de tales miembros los cuales vuelven a ser colocados o retrocedidos entre éstos, de acuerdo a un porcentaje determinado o bien en proporción a los respectivos volúmenes de participación.

#### **4.5.2. Extranjeras:**

Ya que uno de los propósitos fundamentales del reaseguro es la dispersión de los riesgos tan ampliamente como sea posible, el reaseguro se ha convertido en un negocio internacional. Como vimos en el punto anterior, las sumas aseguradas y la acumulación geográfica de los riesgos hace imposible que la distribución total del reaseguro sea absorbida por las aseguradoras nacionales. Por tanto, hoy en día encontramos que los riesgos importantes estén dispersos por todo el mundo a través de reaseguradoras extranjeras. Algunas de ellas han evolucionado tanto que en la actualidad cuentan con expertos en prácticamente todos los ramos del negocio de seguros. Entre los más prestigiosos están la Compañía Suiza de Reaseguros, Muenchener Ruckversicherungs, Mercantile and General, Gerling Konzern, Skandia y AFIA Re. No puede dejar de mencionarse en este renglón la capacidad, flexibilidad y seguridad que continúa ofreciendo el famoso Lloyd's de Londres.

En realidad los reaseguradores extranjeros que operan en el mercado guatemalteco de seguros, son de todo el mundo. Sin embargo, se ha logrado obtener

un alto porcentaje de reaseguro a través de reaseguradores latinoamericanos, como lo son las compañías mexicanas, Reaseguradora Patria y Reaseguros Alianza y la compañía panameña Reaseguradora de Centroamérica y Panamá.

A la par del desarrollo del seguro, el número de compañías que se dedican parcial o totalmente al negocio del reaseguro ha crecido sensiblemente. Esto ha ayudado al negocio del seguro en Guatemala, ya que en la mayoría de países, además de los aseguradores puros, existen compañías directas que suscriben reaseguro y reaseguradores profesionales, casi todos los cuales captan negocio a nivel mundial. Esto ha ocasionado un crecimiento enorme en la capacidad mundial para todos los ramos del seguro.

La variedad y cantidad de empresas reaseguradoras obligan a la cedente a analizar con gran cuidado con cuales de ellas desea que su negocio esté cubierto, puesto que no siempre la situación financiera de estas empresas es completamente sólida.

#### **4.6. CORREDORES DE REASEGURO:**

##### **4.6.1. Definición:**

Es conveniente indicar que la legislación guatemalteca no define al corredor de reaseguro propiamente, sin embargo, a manera de exponer claramente la definición de corredor de reaseguro, se presenta el Código de Comercio, Decreto 2-70 del Congreso de la República, en su artículo 292, literalmente dice: "...Es corredor el que en forma independiente y habitual, se dedica a poner en contacto a los interesados en la conclusión de un negocio, sin estar ligado a ninguna de las partes por relaciones de colaboración, dependencia o representación."



Conociendo la definición de corredor, podemos decir que es corredor de reaseguro quien en forma independiente y habitual, se dedica a poner en contacto al asegurador y reasegurador para la celebración de un contrato de reaseguro.

#### **4.6.2. Función:**

Si bien las funciones de los agentes y corredores de reaseguro son bien conocidas, no siempre se aprecian en su verdadera dimensión.

Algunos corredores de seguros trabajan no solo en seguro directo sino que también en reaseguros. Hay también grandes y famosas firmas de corredores de reaseguros que no tocan para nada el seguro directo. La función básica del corredor de reaseguro, la encontramos claramente en su definición, que es la de servir de intermediario entre las empresas de seguros y los reaseguradores para colocar los contratos ya sea de reaseguro automático o facultativo.

Con la extensión del reaseguro cada vez más a mercados internacionales sus operaciones se han vuelto más complejas. El corredor de reaseguros con un conocimiento especializado del mercado y de las fórmulas y condiciones usuales, está capacitado para colocar negocios a satisfacción de ambas partes, garantizando a las compañías cedentes una total protección y a los reaseguradores la percepción de una prima adecuada. El corredor de reaseguros presta por lo tanto servicios diversos: puede asesorar al asegurador directo sobre nuevas modalidades de reaseguro, limar asperezas entre partes y ayudar a realizar negocios bajo un régimen de reciprocidad.

El corredor de reaseguro puede ser llamado para concertar un nuevo contrato, para modificar uno existente ya sea sobre nuevas bases o con nuevos reaseguradores, o simplemente para colocar parte de un contrato existente (cesión de cartera). El corredor algunas veces debe elaborar un borrador del contrato. Cuando éste es

aprobado por ambas partes, prepara la documentación en definitiva para que sea firmado. Los servicios que presta no terminan con la firma del contrato ya que debe continuar en relación con las partes y, aunque no es responsable por la exactitud de las cuentas, debe revisarlas para saber si están a su juicio razonablemente correctas e invitar a que se hagan las correcciones que se crean pertinentes. El corredor cobra las primas devengadas y procede también al pago de siniestros de acuerdo con los términos del contrato de reaseguro, siempre con la anuencia de los reaseguradores.

La remuneración de los corredores de reaseguro se efectúa en la misma forma que a un agente directo, principalmente por el pago de una comisión sobre los negocios realizados denominada corretaje. Tal comisión es pagada por los que en definitiva reciben las primas cedidas (los reaseguradores). Por lo general, en los contratos proporcionales las comisiones son del 2 al 5%, y en los no proporcionales del 10 al 15%. Las comisiones dependen también en cierta forma de la calidad de los contratos y de sus resultados. Es conveniente aclarar que las diferencias de comisiones (corretajes) que se pagan a los corredores en los contratos de reaseguro, consisten en que normalmente los resultados financieros de los no proporcionales son mejores que los proporcionales.

Debido a la responsabilidad que tiene el corredor de reaseguro con las partes que pone en contacto, para la colocación de un contrato de reaseguro, debe efectuar un estricto análisis de las mismas, utilizando en los casos de mayor importancia al Contador Público y Auditor que es el profesional idóneo para efectuarlo; así:

**a) Análisis del asegurador:**

Este análisis se realiza sobre diversos aspectos, pero principalmente abarca lo financiero, técnico y moral.

Dentro del aspecto financiero, se realiza sobre la base de los estados financieros de las empresas aseguradoras, haciendo uso de los métodos siguientes: índices

económicos, de liquidez, solvencia, solidez, y otros índices financieros: Índices de potencialidad, de utilidad en relación a los activos, al capital de trabajo, etc.

El análisis del aspecto técnico es de suma importancia ya que el reasegurador con su capital estará respaldando en gran parte los riesgos suscritos por la cedente y es necesario conocer si las personas encargadas de la política de suscripción gozan de preparación técnica adecuada para la realización de su función.

Y dentro del aspecto moral, el análisis recae sobre los funcionarios que se encargan de la administración de la empresa, porque si una empresa que cuenta con solidez financiera, buen personal técnico, tiene como administradores a personas con antecedentes delictivos o de dudosa reputación los efectos de las relaciones con los reaseguradores y reasegurados serían de resultados impredecibles.

#### **b) Análisis del reasegurador:**

Los principios aplicados al análisis del asegurador directo son aplicables también al del reasegurador, pues el corredor de reaseguro tiene que satisfacer también, las necesidades de garantía de solidez financiera y solvencia económica que una empresa de seguros necesita para contar con contratos de calidad.

Por lo general es más fácil detectar algún problema en el reasegurador que en la cedente. La única obligación que tiene el reasegurador es la de pagar la parte de los saldos a su cargo, tiene que procurar una buena selección de riesgos, aplicar tarifas adecuadas, ajustes de pérdidas, etc. O sea que la compañía cedente ejerce actividades que están fuera del control de los reaseguradores, aunque no se excluye el derecho contractual que éstos tienen para inspeccionar las actividades que crean convenientes y siempre derivados de la relación de reaseguros.

Actualmente se da mucha importancia al análisis y selección del reasegurador con el propósito de garantizar el cumplimiento de sus obligaciones, y para ello existen además de los indicados anteriormente, diversos parámetros que permiten calificarlos,

siendo estos: a) análisis de los informes de las entidades supervisoras y fiscalizadoras para tener confianza en su situación económica; b) Conocer el prestigio y honorabilidad de sus directores para fortalecer el principio del reaseguro de buena fe, c) analizar sus antecedentes económicos y cumplimiento de obligaciones anteriores, para confiar el respaldo al riesgo que asuma.

De hecho, en varios países, como México por ejemplo, según la ley ningún reasegurador nacional o extranjero podrá operar en su territorio si no es calificado de acuerdo con determinados parámetros.

#### **4.6.3. Importancia:**

La importancia de los corredores de reaseguro estriba en su función, ya que llevan a cabo una serie de tareas que van bastante más allá de obtener una orden de la cedente y colocarla con el reasegurador. En primer lugar, su conocimiento del mercado reasegurador les permite saber con qué reaseguradores conviene colocar cada clase de negocio o cuales están otorgando las mejores cuotas para los excesos de pérdida.

Los grandes corredores, al igual que los reaseguradores profesionales, tienen especialistas en cada ramo del seguro, por lo que pueden asistir a las cedentes en la suscripción y en la planeación de sus programas de reaseguro.

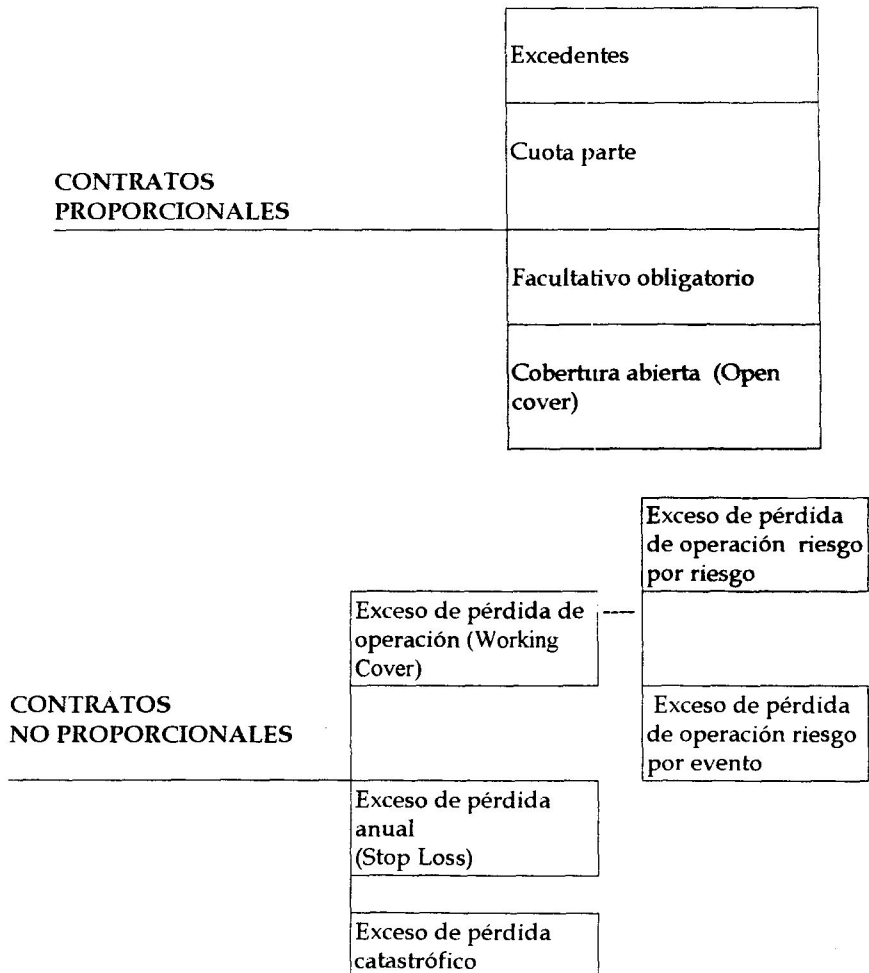
En realidad el corredor contribuye para la colocación de la mayor parte de contratos no proporcionales y, además, existe el caso de que todo reaseguro que se coloque en Lloyd's, por ejemplo, debe ser a través de un corredor inglés.

En resumen, el corredor puede ser una enorme ayuda, tanto para la cedente como para el reasegurador, pero como todos los aspectos del reaseguro, debe analizarse muy bien cuando conviene utilizarlo y cuando es mejor trabajar en forma directa.

## V. LOS CONTRATOS DE REASEGURO

### 5.1. CLASIFICACION

Con el propósito de obtener una clara visión de los contratos de reaseguro, se hace la siguiente clasificación:



A continuación se describe cada uno de los contratos anteriores.

## 5.1.1. CONTRATOS PROPORCIONALES

Dentro de los contratos proporcionales se describen los siguientes:

### 5.1.1.1. Contratos de excedentes:

Cuando se utiliza un contrato de excedentes para cierto ramo o cartera, la compañía debe decidir de acuerdo al tipo de riesgo, cual será el límite de responsabilidad que puede retener en un riesgo dado. Este límite se conoce como la **retención máxima** de la cedente ya que en algunos casos podrá retener cantidades **menores** si así lo desea. Esto significa que si la suma asegurada de un determinado riesgo es inferior o igual a la retención fijada para el mismo, la cedente asume el cien por ciento de la responsabilidad. En cambio, si el monto asegurado rebasa dicha retención, la compañía original traspasa la responsabilidad excedente a sus contratos, y en **algunos** casos efectúa colocaciones por la vía facultativa.

Idealmente, la cedente debería analizar al detalle cada póliza para determinar su retención de acuerdo a la calidad del riesgo; sin embargo, en la práctica esto resulta sumamente complicado, por lo que se consideran **parámetros generales** que se aplican en forma sistemática. Muchas compañías utilizan lo que se conoce como tabla de plenos o retenciones, en la que establece cuál debe ser el monto de su retención, dependiendo fundamentalmente de dos variables, que pueden ser el rango de la cuota y la ubicación del objeto asegurado (esto se da sobre todo en el ramo de incendio).

Ejemplo de tabla de plenos del ramo de Incendio:

**Cuadro No. 3****COMPANÍA DE SEGUROS XX, S.A.****TABLA DE PLENOS DEL RAMO DE INCENDIO Y LINEAS ALIADAS****CIFRAS EN QUETZALES**

<b>CUOTA</b>	<b>ZONA A</b>	<b>ZONA B</b>	<b>ZONA C</b>
Menos de 2%	50,000	40,000	30,000
Más de 2% a 5%	45,000	35,000	25,000
Más de 5% a 8%	40,000	30,000	20,000
Más de 8% a 10%	35,000	25,000	15,000
Más de 10%	30,000	20,000	10,000

Así, la ZONA A, corresponde a las localidades con mayores facilidades para el combate de incendios, mientras que las ZONAS B y C tienen pocas o ninguna de estas facilidades.

El utilizar la cuota como parámetro de la retención permite considerar conjuntamente todas aquellas variables que se toman en cuenta para asignarle a un riesgo su cuota y que necesariamente están en función de la mayor o menor peligrosidad del mismo, que es precisamente lo que nos interesa al fijar la retención. (En otras palabras, a mayor peligrosidad corresponde una menor retención).

**Distribución del reaseguro en los contratos de excedentes:**

Una vez determinada la retención en cada riesgo, la responsabilidad excedente se traspa a los contratos. El monto de suma asegurada que como máximo puede cederse a un contrato de excedentes es un múltiplo de la retención que se fija para el riesgo en cuestión. Por ejemplo, una empresa de seguros puede tener un primer excedente de 40 plenos y un segundo excedente de 20 plenos, lo que significa que si la

cedente retiene, digamos, en un edificio de condominios 50,000 Quetzales, al primer excedente puede asignarle hasta 2 millones (40 X 50,000) y al segundo excedente no más de 1,000,000 de Quetzales (20 X 50,000).

Debe destacarse que, por lo general, un segundo excedente no es utilizado sino hasta que la capacidad del primero es agotada.

El siguiente cuadro muestra cómo se distribuirían diferentes riesgos basándonos en la tabla de plenos anterior y en los dos contratos recién mencionados:

**Cuadro No. 4**  
**COMPañIA DE SEGUROS XX, S.A.**  
**DISTRIBUCION DE RIESGOS**  
**CIFRAS EN QUETZALES**

SUMA ASEGURADA TOTAL	CUOTA	ZONA	RETENCION 1 PLENO	PRIMER EXCEDENTE 40 PLENOS	SEGUNDO EXCEDENTE 20 PLENOS	FACULTA- TIVO
30,000	4.10%	A	30,000	0	0	0
90,000	3.20%	C	25,000	65,000	0	0
200,000	2.50%	B	35,000	165,000	0	0
500,000	5.00%	B	30,000	470,000	0	0
1,200,000	6.30%	C	20,000	800,000	380,000	0
2,900,000	1.90%	A	50,000	2,000,000	850,000	0
3,500,000	3.70%	B	35,000	1,400,000	700,000	1,365,000

Como se puede observar en el cuadro anterior, los montos correspondientes a los contratos de primer y segundo excedente dependen de la retención que calcule la compañía de seguros; en el primer riesgo retiene Q 30,000 que constituye el total de la suma asegurada por lo que no existe excedente y, consecuentemente, el reaseguro es cero, mientras que en los siguientes riesgos la suma asegurada es mayor a la retención y por lo tanto el reaseguro cedido a los contratos de excedentes es igual a la multiplicación de la retención por el número de plenos correspondientes (40 y 20). Y si existe excedente después de asignar los montos a los contratos, como es el caso del



último riesgo que tiene un excedente de Q 1,365,000, éste será cedido en forma facultativa.

Recordemos también que, como característica de los contratos proporcionales, la prima original es compartida entre la cedente y sus reaseguradores en la misma proporción en que se distribuye la suma asegurada y, similarmente, cualquier siniestro que ocurra.

A continuación se presentan algunas ventajas y desventajas del contrato de excedentes:

**Ventajas:**

- Permite a la compañía variar su retención según lo desee, dependiendo de las características de cada riesgo.
- En comparación con el contrato Cuota Parte, que en seguida trataremos, la compañía absorbe una mayor proporción del ingreso de primas totales de la cartera en cuestión.

**Desventajas:**

- El determinar la retención en cada riesgo individual es una labor que requiere habilidad y que consume gran cantidad de tiempo, por lo que la administración de un contrato de excedentes puede ser muy costosa.
- Los resultados del contrato de excedentes pueden ser muy diferentes de los resultados netos de la cedente, especialmente cuando aquel está desequilibrado.

### 5.1.1.2. Contrato cuota parte:

Cuando se utiliza un contrato cuota parte, la compañía original se obliga a ceder y el reasegurador se obliga a aceptar, un porcentaje fijo de todos los riesgos o pólizas de la cartera cubierta por el contrato. Esto marca la diferencia con el contrato de excedentes, en el cual la proporción de riesgo asegurado varía de acuerdo al tamaño de la suma asegurada. Se dice entonces que el cuota parte es una sociedad pura, ya que el reasegurador recibe el porcentaje convenido de las primas, sufraga el mismo porcentaje de los siniestros y, por medio de la comisión de reaseguro, reembolsa a la compañía cedente su porcentaje de los gastos.

Normalmente, un contrato cuota parte es más atractivo para el reasegurador, ya que participa en todos los riesgos suscritos por la cedente. Esto es, no existe una selección por parte de la compañía original de los negocios que transfiere al reasegurador como la hay en el contrato de excedentes. Por esta razón la comisión de reaseguro tiende a ser mayor en un cuota parte que en un excedente.

Bajo un cuota parte la compañía cedente se desprende de una gran proporción de sus ingresos de primas (y de sus utilidades). Por ello, el método de cuota parte es utilizado más que nada para cubrir necesidades a corto plazo más que como una cobertura duradera. Por ejemplo:

- a) Cuando la cartera de la cedente está apenas desarrollándose y su capacidad de retención es pequeña.
- b) Al entrar la cedente a una nueva clase de negocio o en un territorio desconocido, de tal manera que se restrinjan las posibles desviaciones.

A continuación se presentan algunas ventajas y desventajas del contrato cuota parte:

**Ventajas:**

- El reasegurador comparte totalmente los resultados de suscripción de la cedente, lo cual fomenta la confianza entre ambas partes.
- La administración es sumamente simple.
- Resulta fácil estimar las consecuencias de un aumento o una disminución en la retención de la cedente.

**Desventajas:**

- La compañía original transfiere una porción demasiado grande de su ingreso de primas.
- La cedente no tiene posibilidad de variar su retención dependiendo de la calidad del riesgo.
- El límite de responsabilidad que se puede manejar es relativamente más pequeño.

Las otras formas de contratos proporcionales son, en realidad, derivaciones del contrato de excedentes. Se utilizan principalmente para ampliar la capacidad automática de las compañías de seguros. Los principales son:

**5.1.1.3. Facultativo obligatorio:**

Cuando a pesar de contar con los contratos de excedentes adecuados, la cedente tiene en su cartera un buen número de negocios que requieren reaseguro facultativo,

puede contratarse un facultativo obligatorio, que siendo una cobertura automática, generalmente tiene comisiones similares a las de los facultativos puros. A semejanza del contrato de excedentes, el límite de responsabilidad que puede cederse al facultativo obligatorio es un múltiplo de la retención que la cedente fija para cada riesgo.

#### **5.1.1.4. Cobertura abierta (Open cover):**

Como su nombre lo indica consiste en una cobertura abierta, es decir sin limitaciones precisas. En efecto, la cedente tiene la facultad de reasegurar y el reasegurador tiene que aceptar todos los negocios aportados al contrato hasta un importe determinado, sin que el límite de cobertura sea expresado en un número de plenos.

Esta es quizás la más flexible de todas las formas de contratos proporcionales. Se utiliza tanto para ampliar la capacidad automática de la compañía como para cubrir secciones específicas de la cartera. El límite de responsabilidad es único y no depende de la retención que la cedente asigne a los distintos riesgos, por lo cual es una cobertura que los reaseguradores otorgan a compañías con las que han mantenido exitosas relaciones durante muchos años.

### **5.1.2. CONTRATOS NO PROPORCIONALES**

#### **5.1.2.1. Exceso de pérdida de operación (Working cover):**

Los contratos no proporcionales, poseen características que no se encuentran en los proporcionales; como por ejemplo:

- a) Los contratos no proporcionales ( o excesos de pérdida) no se aplican a los riesgos específicos sino a los siniestros, limitando el monto a cargo de la cedente en un determinado evento.
- b) La cedente decide anticipadamente el monto máximo que desea absorber de un siniestro y el reasegurador asume las cantidades que excedan de dicho monto.
- c) El reasegurador recibe una prima fija o un porcentaje de las primas totales a cambio de sus servicios. El importe de primas que recibe al final, no corresponde al monto de los siniestros que liquida.

Los excesos de pérdida de operación, mejor conocidos como working cover, tienen la peculiaridad de que pueden verse afectados por un siniestro que involucre a un solo riesgo, o sea que no es necesario que ocurra una catástrofe para que el reasegurador participe en el pago del siniestro. Basta con que un siniestro consuma una buena parte de un mismo riesgo para que el reasegurador se vea afectado.

Su finalidad principal es cortar la responsabilidad de la cedente o de uno de sus contratos proporcionales al ocurrir un siniestro que dañe sustancialmente algún riesgo, evitando así una desviación importante en la cartera protegida.

Existe una gran variedad de working cover, de los cuales los tres que se comentan son los más importantes y de los que se derivan algunas adaptaciones de éstos.

#### **5.1.2.1.1. Exceso de pérdida de operación riesgo por riesgo:**

Para incrementar el volumen de primas retenidas, sin exceder una suma excesiva en cada siniestro, la cedente puede aumentar su límite de responsabilidad a retención

utilizando un working cover riesgo por riesgo. Por ejemplo, supongamos que una compañía no desea retener más de Q.50,000 en riesgos de incendio, pero la conformación de su cartera se presta para un nivel de retención mayor, se puede negociar un working cover que cubra Q.100,000, en exceso de Q.50,000, de tal manera que su retención bruta máxima en un solo riesgo se eleve a Q.150,000, con el beneficio de primas retenidas correspondientes y, en caso de siniestro, una responsabilidad no mayor de Q.50,000. La cantidad a cargo de la cedente se denomina "prioridad" y el monto a cargo del reasegurador se conoce como "límite del contrato".

En el cuadro No. 5 se ilustra lo que ocurre con la retención de primas en un grupo de pólizas cuando se utiliza un working cover riesgo por riesgo.

Debe aclararse que aún cuando un mismo siniestro afecte dos o más riesgos, la cedente es responsable hasta por su prioridad en cada uno de ellos y, el reasegurador es responsable por el límite del contrato también en cada uno de los riesgos afectados. No obstante, es bastante usual en algunos ramos que la responsabilidad del reasegurador originada por un mismo evento se restrinja a un determinado número de veces el límite por riesgo del contrato. Esto es particularmente cierto en el ramo de incendio y líneas aliadas en países con alta exposición al riesgo de terremoto.

#### Cuadro No. 5

#### COMPañIA DE SEGUROS XX, S.A.

Ejemplo de aplicación del Working Cover Riesgo por Riesgo. Q.100,000 en exceso de Q.50,000.

FECHA DEL SINIESTRO	#.RIESGOS AFECTADOS	MONTO SINIESTRO POR RIESGO	MONTO A CARGO DE LA CEDENTE	MONTO A CARGO DEL REASEGURADOR
10-febrero	1	65,000	50,000	15,000
19-abril	1	38,000	38,000	-.-
30-agosto	3	73,000	50,000	23,000

### 5.1.2.1.2. Exceso de pérdida de operación riesgo por evento:

A diferencia del tipo de contrato recién analizado, en el working cover riesgo por evento, tanto la prioridad como el límite del contrato son considerados una sola vez en cada evento aún cuando se vean afectados varios riesgos.

Por ejemplo, supongamos que una aseguradora tiene una protección de Q.400,000 en exceso de Q.100,000, por riesgo o evento en el ramo de aviación y como consecuencia de una colisión, empresas propietarias de dos aviones presentan reclamación, una por Q.80,000 y otra por Q.210,000; la afectación al working cover se calcularía como sigue:

Total reclamado en el evento (80,000 + 210,000)	Q.	290,000
Prioridad a cargo de la cedente		<u>100,000</u>
Cantidad a cargo del reasegurador	Q.	190,000
		=====

Si en cambio el working cover contratado hubiera sido riesgo por riesgo, la cantidad a cargo del reasegurador hubiera sido determinada como se describe en seguida:

		1	2
Total reclamado por riesgo	Q.	80,000	Q. 210,000
Prioridad a cargo de la cedente		<u>80,000</u>	<u>100,000</u>
Cantidad a cargo del reasegurador	Q.	0	Q. 110,000
		=====	=====

Por tanto, las principales diferencias entre estos dos tipos de working cover son:

- a) En el working cover por riesgo o evento se aplica la prioridad a la pérdida neta final derivada del evento, en cambio en el working cover riesgo por riesgo esta prioridad es aplicable tantas veces como riesgos se vean afectados por el evento. Esto significa que la compañía original (aseguradora) está menos expuesta bajo un working cover riesgo o evento.
  
- b) En el working cover riesgo por riesgo la protección que concede el reasegurador también se multiplica en función de los riesgos afectados, mientras que bajo un working cover por riesgo o evento existe un límite de responsabilidad fijo para el reasegurador sin importar el numero de riesgos que se vean afectados en el evento.

En consecuencia, para determinar cuál de los dos tipos de working cover es más conveniente para la cedente requiere de un análisis de la cartera del ramo en cuestión y de la evaluación de las cuotas que se puedan obtener en cada caso.

### **5.1.2.2 Exceso de pérdida anual (Stop loss):**

La cobertura de stop loss, también conocida como exceso de siniestralidad, impide que la compañía cedente tenga pérdidas que excedan un determinado porcentaje de las primas anuales de la clase de negocio en cuestión.

El reasegurador no es responsable del pago de siniestro alguno hasta la tasa de siniestralidad anual que excede un porcentaje convenido de las primas. A partir de este punto, el reasegurador paga todos los siniestros, grandes o pequeños, pero sin rebasar el límite de responsabilidad establecido en el contrato. Este límite está también expresado en la forma de una tasa de siniestralidad.

Por ejemplo, el contrato puede cubrir las cantidades en exceso de un 80% de siniestralidad hasta 120% ( es decir, cubre un 40% de siniestralidad adicional). Es



usual que la compañía cedente retenga para cuenta propia una proporción de la cantidad reasegurada, por ejemplo 10%. En ese caso, el reasegurador tendría que pagar 90% de todos los siniestros en exceso de una tasa de siniestralidad de 80% y hasta un 40% adicional.

También resulta necesario fijar un límite monetario de responsabilidad para el contrato, el cual al ser agotado el porcentaje de siniestralidad cubierto no haya sido alcanzado. Esto impide que la compañía cedente incremente demasiado su ingreso de primas, aumentando simultáneamente el compromiso del reasegurador.

En realidad este tipo de reaseguro es más de carácter catastrófico, ya que, raramente tiene una prioridad menor del 70 u 80% de siniestralidad. No puede garantizar una utilidad a la cedente. La tasa siniestral encima de la cual opera la cobertura es siempre suficientemente alta para asegurar que la cedente haya sufrido una pérdida antes de afectar al reasegurador.

Por tales características, esta clase de contrato no proporcional tiene pocas aplicaciones prácticas, siendo la más conocida la del seguro agrícola, que tradicionalmente puede tener varios años de siniestralidad relativamente baja y alguna vez en la temporada de lluvia o granizo produzca pérdidas sustanciales que eleven el índice de siniestralidad.

### **5.1.2.3. Exceso de pérdida catastrófico:**

El objetivo de este tipo de contrato no proporcional es reducir hasta un nivel adecuado las consecuencias financieras para la cedente de un aumento inesperado en la frecuencia de siniestros de una cartera. Este aumento puede deberse en muchas ocasiones a fenómenos de la naturaleza, como son terremoto, huracán, ciclón, etc. Otros sucesos que pueden afectar un gran número de riesgos son los alborotos populares, la caída de aviones y las conflagraciones.

La mayor parte de los excesos de pérdida catastróficos ( llamados también X.L), son aplicables a carteras de incendio, automóviles y transportes, incluyendo aviación y cascos de embarcaciones. Existen ramos como el de responsabilidad civil cuya frecuencia de siniestros prácticamente no está sujeta a variaciones por causa alguna.

Al ocurrir un evento que afecte un cierto número de riesgos en la cartera de la cedente, la suma de sus retenciones en cada uno de estos riesgos puede resultar excesiva y, por tanto, la cedente puede verse en dificultades para hacer frente al pago de los siniestros.

Es por ello que la cedente debe determinar cuál es el monto máximo que desea absorber en el caso de un evento tal y reasegurar mediante un X.L. catastrófico el resto de sus responsabilidades acumuladas a retención.

Bajo un X.L. catastrófico el reasegurador es responsable por las pérdidas derivadas de un mismo evento que excedan la prioridad de la cedente y hasta un límite convenido.

Por ejemplo, un contrato catastrófico puede decir:

"El reasegurador conviene en indemnizar a la cedente el 95% de la porción de su pérdida neta final que exceda Q.100,000 a cuenta de cada y toda pérdida por evento, sin que la suma recuperable bajo este contrato exceda 95% de Q.900,000 por cada y toda pérdida o evento".

Dentro del párrafo anterior encontramos dos conceptos que son de especial importancia en el X.L. catastrófico y por tanto deben ser claramente comprendidos.

1. Pérdida neta final: se refiere a la suma total realmente pagada por la cedente respecto a sus responsabilidades en el negocio cubierto, más los gastos de litigio

en su caso, más todo otro gasto o pérdida (excluyendo gastos de administración de la cedente), menos el importe de salvamentos y recuperaciones incluyendo recuperaciones de todos los demás reaseguros efectuados por la cedente.

2. **Pérdida por evento:** se refiere a todas las pérdidas individuales que se originen y sean directamente ocasionadas por un accidente o por una catástrofe.

Normalmente, para cada tipo de catástrofe se define una duración máxima (frecuentemente 72 horas), pasada la cual y si continúa el acontecimiento, se considera éste como un segundo evento. La cedente tiene la opción de seleccionar en que momento inicia la duración del primer evento.

#### **5.1.2.3.1. Elementos del exceso de pérdida catastrófico:**

**a) Cartera cubierta:**

Son los riesgos suscritos por la cedente en un determinado ramo ( o ramos). Incluye tanto los riesgos cedidos como los retenidos por cuenta propia.

**b) Prioridad:**

Es la cantidad máxima que la cedente desea asumir en una pérdida por evento.

**c) Límite de reaseguro:**

Es la responsabilidad máxima del reasegurador en exceso de la prioridad de la cedente, en una pérdida por evento.

**d) Cuota:**

Se refiere al porcentaje que se aplica a las primas derivadas de la cartera cubierta, para obtener la prima que recibe el reasegurador como pago por la cobertura que otorga. A diferencia de los working cover, esta cuota siempre es un porcentaje fijo o una suma fija.

e) **Prima mínima y de depósito:**

Es la cantidad que se paga al reasegurador por adelantado a cuenta de la prima definitiva que se calcula después de terminado el ejercicio en base a la cuota aplicada al monto de primas retenidas durante el período.

Como último comentario respecto de los excesos de pérdida catastróficos, cuando una compañía tiene una cartera con acumulaciones expuestas a alguno de los riesgos de índole catastrófico, debe observar que sus coberturas sean verdaderamente adecuadas y respaldadas por reaseguradores de primera clase. Esto es quizás la parte más delicada de la correcta planeación de su programa de reaseguro. Para lo cual deberá tener en consideración los aspectos siguientes.

## **5.2. PUNTOS PRINCIPALES PARA NEGOCIAR LOS CONTRATOS DE REASEGURO**

Las cláusulas comunes en los contratos de reaseguro varían de un reasegurador a otro en su redacción (los intentos de uniformarlas no han tenido mucho éxito), lo que obliga frecuentemente a las cedentes a imponer el texto del reasegurador líder o a redactar su propio modelo de contrato.

El contrato de reaseguro legaliza los acuerdos tomados entre la cedente y el reasegurador en el curso de una conversación personal o telefónica, por carta o fax. Muchas veces, especialmente cuando un negocio es colocado por intermedio de un corredor de reaseguros, las condiciones esenciales del acuerdo son resumidas en un volante ("slip"); el texto del contrato mismo será intercambiado más tarde, cuando ya esté en vigor, lo que subraya una vez más la relación de confianza y buena fe existente entre cedente y reasegurador en sus negocios.

Las modificaciones al contrato de reaseguro se hacen normalmente por apéndice numerado.

Entre las condiciones principales de un contrato de reaseguro, están: el límite de suscripción, la retención de la cedente, la participación del reasegurador, la prima, la comisión de reaseguro, las reservas sobre primas, los siniestros, vigencia de reaseguro y lo referente a los estados de cuenta. Para observar claramente la redacción de estas condiciones en un contrato de reaseguro, se incluye un modelo de un contrato (ver anexo No.2).

### **5.2.1. La prima:**

En cuanto a la prima se refiere, es indispensable definirla de acuerdo a los efectos del contrato. Ocurre con frecuencia que el asegurado paga un importe mucho más elevado que la prima indicada en la tarifa. Los recargos pueden ser constituidos por derechos de póliza, impuestos o recargos especiales para cubrir, por ejemplo, un aumento en los gastos de administración de las compañías debido a nuevas disposiciones legales o técnicas. Es costumbre dejar a la cedente el beneficio del "derecho de póliza", destinado a compensar una parte de los gastos de emisión.

### **5.2.2. La comisión:**

En principio, esta contribución llamada comisión de reaseguro, debe satisfacer los gastos de adquisición y administración del asegurador directo. En la práctica este principio se desvirtúa ya que lo normal es que la comisión de reaseguro implique, además de los gastos de adquisición y administración, un margen de utilidad para el asegurador directo. Se trata desde luego de una compensación promedio expresada en porcentaje sobre las primas cedidas al reasegurador, ya que resulta muy difícil efectuar un cálculo exacto del volumen de los costos que originan estas operaciones.

En efecto, si por una parte las comisiones del agente de seguros y de los supervisores son factores conocidos, cómo podrían distribuirse sobre las distintas clases de seguro las contribuciones que se reciben de los reaseguradores por concepto de gastos de organización?; y, por otra parte, cómo se distribuirían los gastos de administración y adquisición? Es relativamente fácil determinar los costos de un departamento técnico, por ejemplo el de incendio; pero resulta completamente difícil la distribución de los gastos del departamento de contabilidad, de mercadeo, etc.

Mientras el costo de adquisición puede variar ostensiblemente de un ramo a otro, el costo promedio de administración, según experiencias y análisis sobre la base de balances a diciembre de 1995 publicados por compañías aseguradoras, gira alrededor de un 20% de las primas, siendo este porcentaje inferior en compañías con cierto volumen, que pueden aprovechar una mecanización relativamente adelantada y mucho mayor en pequeñas empresas que están haciendo un esfuerzo grande por desarrollarse y en aquellas en que se están implantando sistemas nuevos de suscripción. El reasegurador por su parte, tratará siempre de mantener la comisión de reaseguro en un nivel que le permita soportar dos o tres años de siniestralidad, a fin de no tener que volver a negociar nuevas condiciones en los contratos concertados apenas se haya producido la primera experiencia adversa. También es lógico que tomen muy en cuenta, además de la calidad, el equilibrio del negocio ofrecido o sea la relación entre responsabilidad máxima asumida en un contrato, y las primas cedidas al mismo, calculando cuanto tiempo necesitará para recuperarse de una pérdida considerable. Por último desempeña una participación en negocios de reaseguro, ya que podrá así estimarse si la utilidad esperada cubrirá los gastos originados por la concentración y administración de los contratos de reaseguro.

Hoy en día la comisión de reaseguro es sobre todo una función de la oferta y la demanda. Negocios de buena calidad, como un contrato bien equilibrado de Incendio por ejemplo, pueden conseguir comisiones muy superiores a las que serían necesarias para compensar los gastos efectivos de la adquisición y administración del sistema de reaseguro. Por otra parte, en cierta clase de negocios de experiencia desfavorable

puede ser que la compañía cedente tenga dificultades para conseguir comisiones adecuadas, tal como el caso del reaseguro del riesgo de terremoto en el cual la comisión para el mercado de Guatemala es del 35%.

Aparte de la comisión básica, se establecen otros tipos de comisión: a) comisión adicional y b) comisión sobre utilidades:

**a) Comisión adicional:**

Generalmente en los contratos de reaseguro se incluye que la compañía aseguradora tendrá derecho al final del año, a una comisión adicional de acuerdo a la tasa de siniestralidad (siniestros incurridos dividido primas devengadas). Esta normalmente se calcula de acuerdo a la tabla de porcentajes previamente establecida en el contrato. El espíritu de esta contribución del reasegurador, es motivar e incentivar un proceso de vigilancia en los riesgos asumidos por la cedente, lo mismo que a seleccionar sus riesgos y a la adopción de una política de suscripción de calidad.

**b) Comisión sobre utilidades:**

La comisión sobre utilidades suele estipularse en los contratos de reaseguro como una participación del reaseguro en los beneficios del reasegurador, obtenidos durante la operación en cada uno de los contratos concertados.

De esta condición contractual surge, pues, la obligación de parte del reasegurador de hacer participe al asegurador de sus ganancias. Desde un punto de vista financiero, esta participación tiende a compensar al reasegurado por sus gastos de gestión y administración que en aras de una cartera equilibrada suelen ser bastante altas.

Este tipo de comisión se calcula generalmente sobre la base de una cantidad que oscile entre el 30% y el 60% de la ganancia del contrato, aunque en algunas circunstancias puede ser más alta.

El método de cálculo normalmente se realiza de una de las tres maneras siguientes: En primer lugar, la comisión sobre utilidades puede aplicarse sobre la ganancia anual del contrato; es decir, considerando la utilidad de cada año separadamente. Este método no es muy utilizado por el hecho de que el negocio de reaseguro por su propia naturaleza está sometido a considerables fluctuaciones, de modo que el reasegurador podría pagar una participación sobre utilidades durante un cierto número de años y tener en cambio graves pérdidas en otros.

Otro método es calcular la comisión sobre utilidades de acuerdo a los resultados promedio del contrato. El más importante de estos métodos es el denominado promedio de tres años de mayor uso en los contratos de incendio. Bajo este sistema la utilidad del contrato se calcula de una manera normal para el año en cuestión y posteriormente se promedia con los resultados obtenidos en los dos años anteriores. La comisión de utilidades se calcula sobre el beneficio promedio de tres años.

El otro sistema o método de cálculo se denomina método de pérdida hasta su extinción. En este método la pérdida existente en un año es arrastrada en la declaración de beneficios del año siguiente y en la de años sucesivos hasta que queda totalmente extinguida. El reasegurador pagará en consecuencia la comisión sobre utilidades solo cuando los resultados acumulados del contrato, tengan una utilidad real.

### **5.2.3. Las reservas:**

En realidad el tipo de reservas que normalmente se estipulan en un contrato de reaseguro son: a) las reservas para riesgos en curso y b) reserva de siniestros pendientes:



**a) Reservas para riesgos en curso:**

Al llegar el cierre del ejercicio quedan todavía muchas pólizas cuya vigencia abarca el ejercicio siguiente. Como las primas suelen ser pagadas por adelantado, no pueden considerarse como ganadas todas las primas suscritas en el año, por lo que procede deducir una parte de las mismas, en calidad de reservas para garantizar la estabilidad económica de la empresa.

Dentro de los contratos de reaseguro, debe estipularse qué porcentaje se deducirá de las primas para constituir este tipo de reserva. Generalmente este porcentaje oscila entre el 25 al 40% dependiendo el ramo del seguro. En algunos casos como son fondos ajenos administrados por las compañías de seguros, en los contratos de reaseguro proporcionales se establece que deben devengar un interés, el cual se abona al efectuarse la liberación de reservas. Ese porcentaje podría considerarse elevado, si se toma en cuenta las altas deducciones por concepto de contribución a los gastos, pero por otra parte tiene ventaja de que se forma así indirectamente una reserva para siniestros ocurridos no avisados.

Para satisfacer esta obligación contractual del asegurador, el reasegurador acepta la retención de la reserva para riesgos en curso que efectúa la cedente. A ese fin, se le carga el porcentaje correspondiente de las primas cedidas en cada cuenta trimestral, reembolsándole la reserva constituida en el mismo trimestre del año siguiente. En caso de rescisión, el depósito se libera a medida que disminuyen las responsabilidades del reasegurador.

**b) Reserva de siniestros pendientes:**

Otro tipo de reserva de reaseguro, tan importante como la comentada anteriormente, es la de siniestros pendientes de pago; es decir, la cantidad reservada al final de cada año para cubrir los siniestros avisados que no han sido liquidados y que corren a cargo del reasegurador. La reserva de primas calculadas como suficiente para

los riesgos en curso, no provee una cobertura para los siniestros pendientes y desde este punto de vista, la compañía cedente tiene que hacer sus provisiones para hacer frente a estas obligaciones.

Las reservas de siniestros pendientes de pago se registran, pero no al 100% para la compañía aseguradora, sino que se carga a cada reasegurador la parte proporcional en cada participación, quedando a cargo de la cedente la proporción que corresponde a sus retenciones.

Todos estos ajustes son necesarios y tienden a determinar, hasta donde es posible, los resultados reales de las operaciones de reaseguro para que la participación de utilidades sea cierta y que, en todo caso, al haber traslado de cartera de primas y siniestros no se perjudique al reasegurador que termina su relación ni al que la inicia.

#### **5.2.4. Siniestros:**

Este tipo de condición contractual generalmente estipula que la cedente comunicará al reasegurador cualquier siniestro susceptible de exceder el importe indicado en las condiciones particulares, tan pronto como tenga conocimiento del mismo.

El importe a partir del cual la cedente deberá avisar un siniestro al reasegurador es en general el mismo que para el pago de los siniestros al contado (explicado en el último párrafo de este punto). Se trata de la cantidad que irá a cargo del reasegurador o de todos los reaseguradores del contrato. En otras palabras, un siniestro puede ser muy importante para la compañía y no ser avisado a los reaseguradores si no afecta mucho al contrato, por haber sido cedida facultativamente la mayor parte del riesgo.

Para el reasegurador, el aviso de siniestro es un instrumento importante. Le permite preparar los fondos necesarios para el pago y le proporciona, una idea de la

evolución de los negocios, ante todo cuando aún dispone, para las negociaciones, de las últimas cuentas.

Generalmente en la evaluación y cuantificación de las pérdidas por siniestros, en los casos difíciles, la aseguradora requerirá la colaboración de expertos independientes especialistas en la liquidación de siniestros. Es por ello que se establece en el contrato de reaseguro que el reasegurador contribuye en la proporción de su participación a los gastos de ajuste, de peritajes y de procesos, pero no así a los sueldos fijos de empleados de la cedente y sus gastos generales.

Dentro de los contratos de reaseguro también se estipulan los siniestros de contado, donde se expresa que si la compañía cedente lo solicita, el reasegurador le envía inmediatamente la parte que le corresponde de cualquier siniestro pagado por ella si el mismo excede del importe estipulado en las condiciones particulares. En este caso, el reasegurador puede deducir los saldos que la compañía le adeude por el concepto que sea.

#### **5.2.5. Período de vigencia:**

El reasegurador tiene derechos y obligaciones derivados del contrato de reaseguro por el período que dure el mismo. Por lo que se estipula una vigencia del contrato, que generalmente es por un año, período que puede ser renovable o quedar cancelado a su vencimiento.

También se maneja otra modalidad de vigencia, la cual es a extinción, y que consiste en mantener los derechos y obligaciones del asegurador y reasegurador por tiempo indefinido.

### 5.2.6. Estados de cuenta:

En los contratos de reaseguro se estipula, que la compañía cedente remitirá al reasegurador cuentas periódicas (normalmente trimestrales) en moneda original, en el caso de Guatemala en Quetzales y por ramos reasegurados.

A manera de tener una visión más clara de lo que es un estado de cuenta de reaseguro y la información que conlleva a continuación se presenta un ejemplo del mismo:

**COMPAÑÍA SEGUROS XXX, DE GUATEMALA, S.A.**  
**ESTADO DE CUENTA DE REASEGURO CEDIDO**

REASEGURADOR: Reasegurador Extranjero, S.A.

Ramo	: Incendio	CONTRATO: Primer excedente
período	: IV trimestre 1996	EJERCICIO: 1996
MONEDA	: Quetzal.	

CUENTA	DEBE	HABER
PRIMA		50,000
COMISION (35%)	17,500	
RESERVA RETENIDA (40%)	20,000	
RESERVA DEVUELTA		25,000
INTERESES S/RESERVA (5%)	1,250	
SINIESTROS	8,000	
IMPUESTOS	1,563	
SALDO A FAVOR DEL REASEGURADOR	26,687	
<b>TOTALES</b>	<b>75,000</b>	<b>75,000</b>

### 5.3. ASPECTOS LEGALES Y TRIBUTARIOS

Los contratos de reaseguro como cualquier otro contrato se perfeccionan con el consentimiento de las partes cuya prueba definitiva consiste en la firma de los dos

ejemplares tanto por la compañía cedente como por la empresa reaseguradora. Internacionalmente y conforme al principio general de que el reaseguro se contrata entre profesionales, las simples firmas son suficientes para darle validez legal a tales contratos tal como lo expresa el segundo párrafo del artículo 1020 del Código de Comercio que textualmente dice: "Todos los contratos de reaseguro deberán registrarse en la entidad fiscalizadora, sin que sea exigible ningún otro trámite o legalización cuando los reaseguradores sean extranjeros."

Con respecto a la documentación adicional exigida por la Superintendencia de Bancos, que consiste en la copia del Balance General correspondiente al último ejercicio contable del reasegurador y una constancia de las autoridades fiscalizadoras del país de origen, en donde conste que está legalmente autorizado para operar en reaseguros, es necesario que se llenen los tramites respectivos para el pase de ley.

En cuanto a los aspectos tributarios, la regla general es que cuando un reasegurador no se encuentre establecido permanentemente en el país no hay responsabilidad de tributación en el país de la cedente en relación a los beneficios que pudiera derivar el contrato de reaseguro. Si existe un establecimiento permanente, se gravarán únicamente los beneficios en el grado de la permanencia del reasegurador en el país. Pero esta es la regla general, pues en la práctica hay disposiciones legales que obligan a la cedente a cargarles a los reaseguradores la parte de impuestos a que dé lugar su participación en los contratos de determinados ramos. Tal el caso de Guatemala en que la Ley del Impuesto sobre la Renta en los artículos 34 y 44 establecen que el 10% de las primas cedidas representan ganancia del reasegurador y sobre la cual debe efectuarse la retención correspondiente del 30% con carácter definitivo. Esto significa que si, por ejemplo, una aseguradora cede Q. 100,000 en concepto de primas, deberá retener Q. 3,000 en concepto de impuesto sobre la renta.

Los intereses sobre reservas de primas que se liberan trimestralmente también generan impuestos cuando se trata de empresas reaseguradoras no establecidas en el

país, los cuales se le cargan en su liquidación trimestral. De acuerdo a la misma ley, artículo 45, el porcentaje de impuesto a retener como impuesto definitivo es del 20%.

En cuanto al **Impuesto al Valor Agregado (IVA)** el Decreto No. 27-92 del Congreso de la República, en el artículo 7 inciso 4), establece que las operaciones de reaseguro están exentas de dicho impuesto.

Cuando las relaciones de reaseguro se manifiestan a nivel local, en la rendición de cuentas no se registra ningún cargo por impuestos debido a que cada empresa ya sea aseguradora o reaseguradora debe hacer frente a su carga impositiva en forma individual.

## VI. PRINCIPALES CAUSAS DE LA DIFICULTAD PARA SUSCRIBIR CONTRATOS DE REASEGURO DE DAÑOS CON EMPRESAS EXTRANJERAS.

Existen varias causas, tanto de carácter técnico como financiero, que dificultan a las compañías aseguradoras guatemaltecas suscribir contratos de reaseguro de daños con empresas extranjeras. Es conveniente indicar que aunque se haga una separación en técnico y financiero de dichas causas, las mismas mantienen estrecha relación. A continuación se exponen las más sobresalientes:

### 6.1. CAUSAS TECNICAS

#### 6.1.1. Limitación de la capacidad mundial de reaseguro:

Actualmente la capacidad de reaseguro, comparada con la que en décadas anteriores se contaba a nivel mundial es limitada, debido a la crisis en que se han visto envueltas las empresas de reaseguro, sobre todo en los últimos nueve años a raíz de experimentar pérdidas desproporcionadas por las diferentes catástrofes naturales y los eventos de terrorismo causados por el hombre, catalogadas como los siniestros más costosos de los últimos años, los cuales se describen a continuación:

<u>Año</u>	<u>Nombre del siniestro</u>	<u>En billones de dólares</u>	<u>Total del año</u>
1988	Piper Alpha	1.30	
	Huracán Gilbert	1.00	
	Enchova	0.70	3.00
1989	Huracán Hugo	4.00	
	Petrolero Philips	1.00	
	Terremoto S.F.	1.00	6.00
1990	Tempest. Europa	8.00	8.00
1991	Incendio Oakland	2.00	
	Tifón Japón	5.00	7.00
1992	Inundación Chicago	0.50	
	Bomba en Londres	1.50	
	Disturbios Los Angeles	1.00	
	Huracán Andrés	14.00	
	Huracán Inike	3.00	20.00

FUENTE: V Congreso Regional COPAPROSE. AREA C.A. NORTE. Lic. Fernando González C.

Lo anterior sin contar los desastres del año 1993 con el ataque terrorista en el World Trade Center y eventos mucho más recientes como el huracán Calvin, el terremoto de Japón (el más fuerte en la última década en ese país) y los efectos de las tormentas en el estado de Iowa con los desbordes de los ríos Missouri y Mississipi.

Todo esto ha hecho que las mismas raíces de reaseguro en el mundo, representadas por la Lloyds de Londres, llegaran a los niveles más bajos en su historia con horrendos resultados que han venido obteniendo al cierre de sus operaciones anuales. Es impresionante conocer que los disturbios en la ciudad de Los Angeles y el huracán Andrew, hicieron perder a la Compañía de Seguros State Farma, la prima de 30 años.

Los miles de millones de dólares de estas pérdidas, han afectado fuertemente el **reaseguro** mundial incidiendo, como se menciona anteriormente, en la capacidad de **cobertura**.

Es muy importante que se comprenda que el endurecimiento del mercado de reaseguro que reduce la capacidad del mismo, es real e indefinido y que afecta el mercado asegurador guatemalteco. No se piense que la dificultad de suscripción se va a resolver por la importancia de nuestro mercado de seguros, ya que si así se piensa, se debe conocer lo siguiente:

Al cuantificar la importancia de los mercados, se ha determinado que América Latina en el contexto mundial de los seguros apenas representa el 2% de la prima mundial; siendo en América Latina los más importantes los siguientes:

<u>Pais</u>	<u>Primas en millones de dólares</u>	<u>%</u>
México	5,000	34
Brasil	5,000	34
Argentina	3,000	21
Chile	1,000	07
Panamá	250	03
Guatemala	<u>80</u>	<u>01</u>
<b>Total</b>	<b>14,330</b>	<b>100</b>

=====

FUENTE: V Congreso Regional COPAPROSE. AREA C.A. NORTE. Lic. Fernando González C.



De acuerdo a lo anterior, vemos que Guatemala representa el 1% dentro de los países sobresalientes en el mercado latinoamericano de seguros, lo cual indica que el mercado asegurador guatemalteco depende en gran medida de las políticas internacionales de reaseguro.

### 6.1.2. Exposición catastrófica del territorio de Guatemala:

Jack Foster(9), en el Tema "Dificultades en el Mercado de Reaseguro Latinoamericano", indica:

"Hay una exposición irremediable a la pérdida de catástrofe por toda Latinoamérica. México, casi toda la América Central, Venezuela, Colombia y las naciones andinas del Sur, son todos sujetos al terremoto".

La Munchener Ruck Munich Re, uno de los líderes reaseguradores mundiales, incluye a Guatemala en su publicación especial "Mapa Mundial de los Peligros de la Naturaleza", como un territorio expuesto y afectado por las principales catástrofes de la naturaleza ocurridas en todo el mundo.

Para confirmar lo anterior, a continuación se exponen algunos antecedentes inmediatos de catástrofes que han afectado el territorio de Guatemala:

Según una publicación de el Instituto de Estudios e Investigaciones del Seguro de Centroamérica, Panamá y el Caribe (ISCAPC), en lo que a Guatemala se refiere, se han registrado las siguientes catástrofes en los últimos cinco siglos:

- 1541 Destrucción de la parte vieja de la capital, por inundación de fango del volcán de Agua.
- 1773 Daños de terremoto gravísimos en la capital Antigua Guatemala; lo que obliga el traslado al lugar actual.

---

(9) Jack Foster, Publicación "Dificultades en el Mercado de Reaseguros Latinoamericanos". ISCAPC, Boletín No. 21. Enero 1979. pag. 11.

1902 La Ciudad de Quezaltenango queda totalmente destruída por terremoto.  
Graves daños también en los municipios.

1917/

1918 La capital queda ampliamente destruída. Enormes daños materiales, muchos muertos.

1976 La mayor catástrofe sísmica de América Central, más de 25,000 muertos.  
Daños materiales cuantiosos. (10)

El último terremoto en Guatemala, ocurrió el 4 de febrero de 1976 alrededor de las 3 de la mañana, sacudiendo casi la totalidad del territorio, causando los mayores estragos en la parte central de la república, en todo el sector comprendido entre Puerto Barrios y Quezaltenango.

Según fuentes de la CEPAL -Comisión Económica para la América Latina de las Naciones Unidas-, los daños estimados fueron por US\$748 millones, así:

"Destrucción y daños de edificios privados.	US\$468 Millones
Servicios Públicos como escuelas, hospitales, acueductos, monumentos, calles.	US\$147 "
Transporte, carreteras, puentes, telecomunicaciones, aeropuertos, ferrocarriles, etc.	US\$ 75 "
Daños a compañías dedicadas a la industria, comercio y otros servicios.	US\$ 58 "

---

(10). Lic. Mauricio Santamaría y Lic. Ismael Warleta. Publicación: "La Experiencia sobre el Riesgo de Terremoto en Centroamérica". ISCAP. Boletín No. 19, julio 1977. pags. 22,23,24.

De acuerdo con las cifras emanadas de la Asociación de Compañías de Seguros, las pólizas de seguro de terremoto afectadas por reclamaciones, se estima que alcanzaban un monto de US\$533 millones de los cuales correspondían US\$193 millones a edificios, US\$297 millones a contenido y US\$43 millones a interrupción de negocios, aproximadamente. En base a esos seguros se tramitaron aproximadamente 8,000 reclamos por una suma de US\$55 millones, de los cuales correspondían US\$36 millones a edificios, US\$13 millones a contenido y US\$6 millones a interrupción de negocios. El índice del total pagado con respecto al valor nominal del seguro fue, en promedio, del 10.2%; correspondiendo a edificios el 18.7% a contenido el 4.3% y a interrupción de negocios el 13.4%. La mayor parte de estas indemnizaciones se otorgaron en la propia ciudad de Guatemala, en donde lógicamente está concentrado el potencial económico financiero del país".

A continuación se presenta la información estadística de 1976, cuya siniestralidad se vió agravada ante la ocurrencia del terremoto del 4 de febrero.

**Cuadro No. 6**  
**RELACION DE PRIMAS Y SINIESTROS DIRECTOS EN LOS**  
**RAMOS DE DAÑOS**  
**COMPAÑIAS NACIONALES**  
**AÑO 1976**  
**(Cifras en Quetzales)**

Ramo	Primas	Siniestros	%Siniestralidad
Total Ramos	21,999,492	75,782,505	344
Incendio y L.A.	9,487,898	66,231,987(*)	698
Vehículos Automotores	7,517,229	5,559,455	74
Transportes	2,509,477	1,572,662	63
Robo y Fidelidad	270,670	188,451	70
Serv. y Conserv. de Activos Fijos	481,014	220,115	46
Cascos Marítimos	176,104	127,384	72
Rotura de Cristales	39,465	70,882	180
Aviación	844,183	801,585	95
Seguros Diversos	270,347	779,385	288
Responsabilidad Civil	403,105	230,599	57

\* Incluye Siniestros de Terremoto.

FUENTE: Boletín de Estadísticas de Seguros y Fianzas 1976. Superintendencia de Bancos de Guatemala.

Como puede apreciarse, la mayor siniestralidad corresponde al ramo de incendio y líneas aliadas, que durante muchos años fue considerado como el "mejor" ramo de daños, es decir el menos afectado por la siniestralidad.

La reacción de los reaseguradores ante la alta siniestralidad fue inmediata. Según José Angel Chacón (11): "La situación creada por el terremoto de Guatemala dió lugar a que un grupo de reaseguradores que operaba en el área centroamericana tomara la drástica decisión de tratar de imponer ciertas condiciones de aseguramiento y restricciones a sus tratados".

Parte de su política se encuentra resumida en un télex remitido a todas las compañías aseguradoras cedentes, de fecha 13 de marzo de 1976, cuyos términos fueron los siguientes:

"Motivados por el lamentable evento ocurrido en días pasados en la República de Guatemala los reaseguradores abajo firmantes que operamos en el mercado, recomendamos se introduzca desde este momento un deducible mínimo de 2% sin límite con relación a la suma asegurada y cláusula de coaseguro de 20 % a cuenta del asegurado en la cobertura de terremoto así como llevar a cabo todas las recomendaciones emanadas de la reunión de ejecutivos de alto nivel celebrada en San Salvador el 12 y 13 de julio de 1973...".

Los reaseguradores que recomendaron cambios en la cobertura de terremoto, desistieron de su propuesta, ante la manifestación de desacuerdo de la compañías aseguradoras de toda Centroamérica; sin embargo, cuando las compañías guatemaltecas tramitaron la renovación de los contratos anuales automáticos para 1977, como era de esperarse, la mayoría de los reaseguradores establecieron cambios para la cobertura de terremoto, reestructurando las condiciones contractuales. Entre los cambios introducidos se pueden citar los siguientes:

---

(11) José Angel Chacón M. "El Seguro y Reaseguro de Terremoto en América Central" Publicaciones de ISCAP. Marzo 1978. pag. 24.

- Reducción en la comisión de reaseguro, o bien incremento en el porcentaje de prima de riesgo para la cobertura de terremoto.
- Incremento en las cuotas de ajuste de los Excesos de Pérdida Catastróficos de Incendio y Líneas Aliadas.
- Exclusión de las primas cedidas de terremoto, para el cálculo anual de la comisión de utilidades.
- Se estableció la obligación de proporcionar la información de cúmulos de terremoto.

Conforme lo indicado anteriormente, el territorio de Guatemala está expuesto a ser azotado por los fenómenos de la naturaleza de carácter catastrófico, tales como terremotos, huracanes, inundaciones y otros. Esta situación no pasa desapercibida ante los reaseguradores, quienes aceptan colocaciones pero con cierto recelo y llevan control específico de la acumulación de riesgos para limitar su exposición en caso de pérdida catastrófica.

### **6.1.3. Aplicación inadecuada de tarifas:**

Cuando en un país el conjunto de compañías de seguros, que en él operan, presentan pérdida técnica es incuestionable que exista un inadecuada selección de riesgos y que la tarifa que aplican es anti-técnica y, tarde o temprano, la insuficiencia de prima les creará serios problemas, empezando con la dificultad para suscribir sus contratos de reaseguro, ya que deja de ser un mercado agradable para el reasegurador, por lo que si las aseguradoras no toman las medidas necesarias para corregir la insuficiencia de prima, éste preferirá no participar en los riesgos de dicho mercado.

En el siguiente cuadro se muestra la tendencia que ha tenido la tasa de primas del ramo de incendio y líneas aliadas, en los últimos 6 años.

## Cuadro No. 7

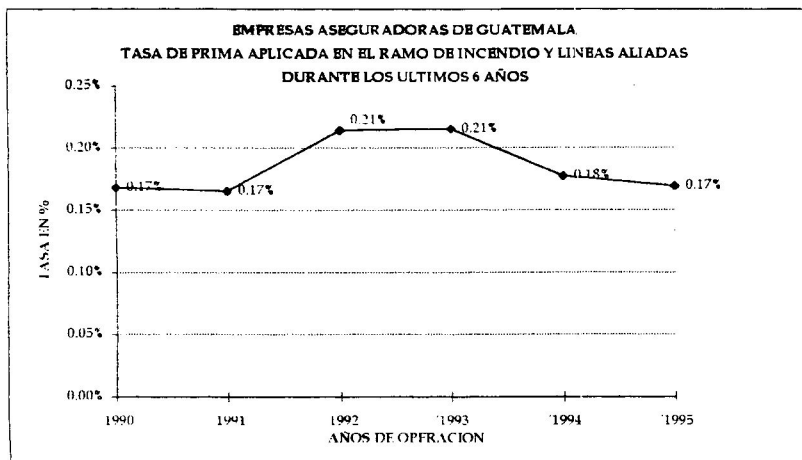
**EMPRESAS DE SEGUROS DE GUATEMALA**  
**SUMAS ASEGURADAS Y PRIMAS POR REASEGURO CEDIDO**  
**RAMO DE INCENDIO Y LINEAS ALIADAS (En miles de Quetzales)**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
SUMA ASEGURADA	20,222,509	23,529,228	26,495,371	39,110,604	51,757,007	56,890,499
PRIMAS	34,043	38,930	56,652	84,026	91,558	96,101
TASA APLICADA	0.17%	0.17%	0.21%	0.21%	0.18%	0.17%

Fuente: BOLETIN ANUAL DE ESTADISTICAS DE SEGUROS Y FIANZAS 1995 DE LA SUPERINTENDENCIA DE BANCOS DE GUATEMALA.

Como se puede observar en el cuadro anterior, la tasa de prima actualmente tiene una tendencia decreciente, para el año 1995 dicha tasa fue del 0.17%, la cual se considera inadecuada en base al parámetro general del mercado internacional de seguros, en donde dicha tasa debe ser como mínimo del 0.28%. Esta tendencia decreciente se puede apreciar claramente en la siguiente gráfica.

Gráfica No. 1



FUENTE: ELABORACION DEL AUTOR CON DATOS DEL BOLETIN ANUAL DE ESTADISTICAS DE SEGUROS Y FIANZAS 1995 DE LA SUPERINTENDENCIA DE BANCOS.

Existen diversas razones por la cual en Guatemala se observa una inadecuada aplicación de tarifas de prima; sin embargo, la principal es la competencia anti-técnica de obtener negocios (**guerra de tarifas**).

A la fecha, una indiscriminada guerra de tarifas en Guatemala ha traído un deterioro en la producción de resultados técnicos positivos a consecuencia de la competencia desleal. Lamentablemente las compañías serias y responsables que existen en el país, se encuentran indefensas ante las compañías inescrupulosas que utilizan equivocadamente el pretexto de "la libre competencia es sana", sin tomar en cuenta el peligro en que pueden poner a la masa asegurada, ya que una compañía que sistemáticamente aplica tarifas por abajo de lo técnicamente necesario, **se está poniendo en peligro de no poder responder ante sus compromisos derivados de sus contratos.** Ante esta realidad, las compañías serias y responsables, **para evitar perder su cartera se ven obligadas a igualar a su competencia desleal, que en consecuencia, también produce un deterioro en sus resultados técnicos.**

La realidad en nuestro país es que, cada año al efectuarse la renovación de tales seguros, la prima que se le cobra al asegurado es menor a la del año anterior, ya sea porque se lo llevó una compañía que rebajó la prima o bien porque la compañía que lo tenía tuvo que igualar dicha prima rebajada, para no perder el cliente, y el resultado es que en nuestro país existen infinidad de riesgos que están pagando un pequeño porcentaje de lo que conforme al análisis técnico individual deberían estar pagando, lo que por lógica trae como consecuencia insuficiencia en los resultados técnicos y un endurecimiento en el mercado reasegurador; esto se observa al comparar el índice del resultado técnico obtenido por las aseguradoras a agosto de 1995 que fue de 0.21 mientras que a agosto de 1996 fue de 0.11, lo cual marca una variación negativa en dichos resultados (según indicadores técnicos y financieros de octubre de 1996 del Departamento de Análisis de la Superintendencia de Bancos de Guatemala).

Otro factor importante en ésta guerra de tarifas es que, a la fecha prácticamente no hay agente o corredor de seguros que presente una cotización de seguro elaborada por él, se concretan a solicitar cotización a todas o casi todas las compañías del país y al obtener las mismas se las presentan a su cliente, o bien en muchos casos, se presentan con copia de la póliza que tiene en vigor el cliente, ofreciéndole a otra compañía dicho seguro si da las mismas coberturas a una prima menor (aún cuando la prima actual ya esté por abajo del costo técnico) y, desafortunadamente, siempre encuentran alguna compañía que los respalde, dejando en manos de los agentes o corredores la suscripción técnica de sus negocios, lo cual irá, en la mayoría de los casos, en función de los intereses de ellos, sin importar el tipo de riesgo.

La reacción de los reaseguradores a este fenómeno es inmediata, al proporcionar cobertura únicamente en aquellos ramos que guarden una proporción razonable entre la suma asegurada y su correspondiente prima.

## **6.2. CAUSAS FINANCIERAS**

Dentro de las principales causas financieras que en su mayoría, son producto de las técnicas tenemos las siguientes:

### **6.2.1. Alto índice de siniestralidad:**

Siendo la siniestralidad un factor importante en los resultados técnicos y financieros de una compañía de seguros y reaseguros, es conveniente analizar cual ha sido la tendencia del volumen de siniestros con relación al volumen de las primas de reaseguro cedido del mercado guatemalteco de seguros en el ramo de daños. Para ello se presenta el siguiente cuadro.



## Cuadro No. 8

## Mercado asegurador guatemalteco

Comparativo de primas y siniestros de reaseguro cedido del ramo de daños

Correspondiente a los últimos 6 años

(Cifras en miles de Quetzales)

<u>Concepto</u>	<u>1,990</u>	<u>1,991</u>	<u>1,992</u>	<u>1,993</u>	<u>1,994</u>	<u>1,995</u>
Primas cedidas	90.175	110.294	160.482	212.217	264.024	317.383
Siniestros	<u>79.833</u>	<u>99.478</u>	<u>100.929</u>	<u>114.207</u>	<u>151.269</u>	<u>125.279</u>
% siniestralidad	88.531	90.193	62.891	53.816	57.294	39.472

Fuente: BOLETIN ANUAL DE ESTADISTICAS DE SEGUROS Y FIANZAS 1995 DE LA SUPERINTENDENCIA DE BANCOS DE GUATEMALA.

Como se puede observar en el cuadro anterior, la siniestralidad general en el ramo de daños, en los años 1990 y 1991 alcanzó porcentajes del 88.53 y 90.19% respectivamente, lo cual indica que en dichos años, los reaseguradores obtuvieron un impacto negativo en sus resultados; sin embargo a partir de 1992, hubo un aumento en la producción de primas y el índice de siniestralidad empieza a disminuir hasta llegar a 1995 con un porcentaje de 39.47 que es bastante razonable para los reaseguradores. Sin embargo, debe tomarse en cuenta que son cifras generales, correspondientes a todos los ramos de daños, y para tener una referencia específica de cada ramo de presenta el siguiente cuadro de índices de siniestralidad:

## Cuadro No. 9

EMPRESAS DE SEGUROS DE GUATEMALA  
 INDICE DE SINIESTRALIDAD POR REASEGURO CEDIDO AL FINAL DE CADA PERIODO  
 RAMO DE DAÑOS

Ramos	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Incendio y Líneas Aliadas	144.32%	132.69%	65.62%	65.34%	85.59%	41.29%
Terremoto	0.11%	50.01%	1.07%	0.40%	0.13%	0.12%
Vehículos automotores	171.24%	99.70%	101.07%	95.86%	81.10%	59.99%
Transportes	20.30%	43.11%	49.03%	44.00%	59.19%	55.83%
Robo y hurto	70.84%	167.53%	172.97%	107.76%	117.32%	162.24%
Servicio y conservación de activos fijos	18.75%	2.50%	0.00%	0.00%	13.33%	6.25%
Cascos marítimos	0.00%	0.31%	1.81%	0.16%	3.61%	4.84%
Rotura de Cristales	42.47%	218.09%	159.85%	96.13%	193.27%	152.63%
Aviación	31.90%	69.50%	5.09%	14.25%	10.76%	14.25%
Responsabilidad civil	41.64%	31.64%	77.55%	62.39%	78.98%	47.55%
Seguro obligatorio Ley de Tránsito	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Riesgos técnicos	34.43%	52.87%	36.35%	32.66%	21.97%	61.60%
Diversos	85.20%	100.74%	210.83%	58.35%	212.20%	194.25%

FUENTE: COMPOSICION DEL AUTOR, SEGUN DATOS ESTADISTICOS DEL BOLETIN ANUAL DE ESTADISTICAS DE SEGUROS Y FIANZAS 1995 DE LA SUPERINTENDENCIA DE BANCOS DE GUATEMALA.

Como puede observarse en el cuadro anterior, los ramos de incendio y líneas aliadas, vehículos automotores, robo y hurto, rotura de cristales y diversos, presentan altos índices de siniestralidad que en algunos sobrepasa el 100%.

El ramo de incendio y líneas aliadas presenta un volúmen alto de siniestros, que en 1990 y 1991 fueron superiores al de las primas, consecuentemente el índice de siniestralidad sobrepasó el 100% llegando a 144.32% y a 132.69% respectivamente. A partir de 1993 empieza a disminuir el volúmen de siniestros, lo cual empieza a ser atractivo para los reaseguradores que han tenido que cargar con tan alto volúmen de siniestros.

El ramo de vehículos, es uno de los que tiene el más alto índice de siniestralidad llegando a alcanzar un 171.24% en 1990, el cual para 1995 se reduce a un 59.99%.

Cabe señalar que actualmente este ramo es afectado en un alto porcentaje por razones de robo, a consecuencia de alto nivel de delincuencia que opera en nuestro país. Esto ha tenido su efecto también en el ramo de robo y hurto que desde el año 1991 los siniestros han sido superiores a las primas, como puede apreciarse en el cuadro No. 9; realmente el volúmen de siniestros de este ramo es exagerado, lo que demuestra que en Guatemala, opera una ola de violencia y delincuencia bastante alta. Lo anterior ocasiona que el reasegurador extranjero pierda confianza en el mercado asegurador guatemalteco, para proporcionarle resultados positivos, y retire su respaldo en reaseguro.

Los ramos de cristales y diversos constituyen los ramos con más alto índice de siniestralidad, debiéndose básicamente a que contienen riesgos altamente expuestos a siniestros, los cuales son cubiertos únicamente por los reaseguradores que obtienen resultados positivos en otros ramos para cubrir las pérdidas de éstos.

La consecuencia de los altos índices de siniestralidad, además de que los reaseguradores no quieran dar cobertura para algunos ramos, es que para los ramos en que lo otorguen, endurecen ciertas condiciones como son las comisiones otorgadas a los aseguradores por el reaseguro cedido. Veamos el siguiente cuadro.

#### Cuadro No. 10

#### Mercado asegurador guatemalteco

Comparativo de primas y comisiones de reaseguro cedido del ramo de daños

Correspondiente a 6 años

(Cifras en miles de Quetzales)

<u>Concepto</u>	<u>1,990</u>	<u>1,991</u>	<u>1,992</u>	<u>1,993</u>	<u>1,994</u>	<u>1,995</u>
Primas cedidas	90.175	110.294	160.482	212.217	264.024	317.383
Comisiones	15.48	22.276	22.496	22.475	30.53	35.814
% Comisiones	17.167	20.197	14.018	10.591	11.563	11.284

FUENTE: COMPOSICION DEL AUTOR, SEGUN DATOS ESTADISTICOS DEL BOLETIN ANUAL DE ESTADISTICAS DE SEGUROS Y FIANZAS 1995 DE LA SUPERINTENDENCIA DE BANCOS DE GUATEMALA.

Como se puede observar en el cuadro anterior, el porcentaje de comisión de reaseguro ha disminuído abajo de los parámetros normales del mercado internacional de reaseguro, que oscilan entre el 20 y 30%. Esto es resultado de una medida técnica y financiera del reasegurador para compensar de alguna manera los altos índices de siniestralidad del mercado asegurador guatemalteco.

El cuadro anterior demuestra también que, aunque, ha crecido la producción de primas de Q. 90,175,000.00 en 1990 a Q. 317,383,000.00 en 1995, el porcentaje de comisiones ha disminuído del 17% al 11% de 1990 a 1995.

### **6.3. OTRAS CAUSAS**

#### **6.3.1. Aspectos administrativos de las compañías de seguros:**

Dentro de los aspectos administrativos importantes que influyen a que los reaseguradores no revisen las ofertas de reaseguro de algunos aseguradores y, consecuentemente, no ofrezcan respaldo, son entre otros la demora en enviar información acerca de los negocios realizados, como estados de cuenta, listado de siniestros (borderó) y demás estadísticas que sirven al reasegurador para la toma de decisiones respecto a la cobertura que mantienen. Otro aspecto importante es la demora en los pagos de cuenta corriente, porque quizás los resultados y saldos técnicos sean positivos, pero si existe un retraso del pago de los mismos, ello repercute negativamente en la relación comercial entre asegurador y reasegurador.

#### **6.3.2. Condiciones socio-económicas del país:**

Como producto de la crisis económica que ha afectado a Guatemala principalmente en la década anterior, todos los sectores productivos han sufrido transtornos en sus operaciones. Una crisis considerada por el Banco de Guatemala

como la más severa después de la de los años treinta. En 1982 y 1983 el PIB registró contracciones de -3.5% y el -2.3%, respectivamente. Sus causas comprenden factores estructurales y coyunturales, tanto externos como internos. Los problemas coyunturales internos que más han destacado giran alrededor de la política económica del gobierno, la contracción de la producción y la inversión privada, y el desempleo, todos agravados por la violencia política que afectó a las regiones del altiplano y de la costa sur.

Los factores coyunturales externos que más han afectado la economía guatemalteca desde la década anterior son el descenso de los precios de los productos de exportación, el aumento de los precios de las importaciones, la contracción de los mercados externos (el superávit con el Mercado Común Centroamericano en la década anterior se redujo a menos de la mitad con respecto a años anteriores) provocada por la crisis económica occidental, y la disminución del ingreso de capitales de exterior.

Guatemala ha atravesado una complicada etapa de inestabilidad económica y política que será fácil de superar, si se logran para el efecto grandes inyecciones de capital en pro de la reactivación económica, el cese de la violencia para recuperar la confianza internacional y la de los propios connacionales que han depositado sus capitales en el exterior, además, de la adopción de políticas de gobierno que procuren un verdadero desarrollo del país.

La crisis económica prevaleciente en los últimos trece años en Guatemala, constituye una causa coadyuvante en las dificultades que afrontan las compañías de seguros para la contratación de reaseguro, pues aunada a la violencia social y política, provocan que los reaseguradores desconfíen en el cumplimiento de las obligaciones contractuales y evadan aceptaciones de riesgos ubicados en Guatemala, o bien, que impongan restricciones para la aceptación de los mismos.

A pesar de lo anterior las condiciones actuales en Guatemala, han mejorado de tal manera que puede esperarse en forma optimista un crecimiento en la economía

nacional, que traerá como consecuencia un desarrollo positivo en el mercado asegurador guatemalteco.

Veamos algunos factores económicos actuales.

Al finalizar el año 1996, Producto Interno Bruto creció 3.1%. El índice inflacionario se mantuvo en niveles moderados y manejables, habiendo alcanzado un 10.8% durante el año, lo cual se contrasta con niveles de inflación promedio de 25% registrados en el área centroamericana. Además el déficit fiscal, que en 1995 se situó en 560 millones de quetzales, se redujo a 52 millones en 1996 siendo esta relación una de las mejores en la región centroamericana; el índice de precios al consumidor al cierre del año 1995 fue 8.61% y la tasa de desempleo urbano fue de 4.3%, mientras que a noviembre de 1996 el índice de precios aumenta a 8.97%. El impuesto al valor agregado (IVA) al cerrar 1995 fue de 7%, sin embargo a partir del 01 de enero de 1996 se incrementa al 10%.

Un dato muy importante lo constituyen las Reservas Internacionales netas, las cuales ascendieron al finalizar el año 1995 a 675.8 millones de dólares estadounidenses. y a noviembre de 1996 aumentan a 754.1 millones de dólares.

El tipo de cambio de Quetzal con respecto al dólar mantuvo en el año algunas fluctuaciones importantes y al cierre fue de Q 5.97, sin embargo en los últimos días de 1996 el cambio sobrepasa los Q 6.00 por dólar estadounidense. Aunque ha habido variación en el tipo de cambio, este se ha mantenido dentro de un rango razonable.

Sumado a lo anterior, con la firma de la paz entre el gobierno y la guerrilla de Guatemala, el retorno de capitales e inversiones al país, las expectativas de desarrollo son positivas y además según lo expresa el boletín "El Informador Técnico No. 10" del Instituto de Estudios e investigaciones del Seguro de Centroamérica, Panamá y el Caribe (ISCAPC) : " Tratando de superar el retraso de varios meses debido a las crisis

económica sufrida por México, este país y la República de Honduras acordaron impulsar las negociaciones en torno a El Salvador y Guatemala." respecto al Tratado de Libre Comercio, y "Se tiene proyectada la meta de llegar a un futuro acuerdo, entre las naciones centroamericanas y México antes de finalizar 1997".

Esto, se espera que coadyuve al fortalecimiento del mercado asegurador guatemalteco, y consecuentemente a las relaciones con las empresas reaseguradoras extranjeras para beneficio de Guatemala.

## VII. CASO PRACTICO

Con el propósito de presentar claramente las causas que dificultan la suscripción de contratos de reaseguro con empresas extranjeras y las condiciones de los mismos se presenta el siguiente caso práctico:

Se trata de Compañía de Seguros XXX, S.A., que pretende renovar sus contratos de reaseguro de primer y segundo excedente para el año 1997; y para lo cual envía a su reasegurador las estadísticas siguientes:

**Empresa de Seguros XXX, S.A.**  
Reaseguro cedido durante el año 1996  
Del ramo de Incendio  
Cifras en Quetzales

Contrato	Prima	Comisión		Sinistros		Impuesto % S/la renta	Resultado Técnico
		Q.	%	Q.	%		
1er. Excedente	1,500,000	525,000	35	1,245,000	83	45,000	(315,000)
2do. Excedente	1,250,000	450,000	36	1,087,500	87	37,500	(325,000)
<b>Totales</b>	<b>2,750,000</b>	<b>975,000</b>	<b>35</b>	<b>2,332,500</b>	<b>85</b>	<b>82,500</b>	<b>(640,000)</b>

Al efectuar el análisis correspondiente el reasegurador observa que en los contratos de 1er. y 2do. excedentes, el resultado técnico fue negativo y al revisar las estadísticas de años anteriores también se da cuenta que dicho resultado ha sido negativo por haber alcanzado un alto índice de siniestralidad que sobrepasa el 80%.

Además de lo anterior el reasegurador analiza la relación que existe entre las primas y las responsabilidades en el perfil de cartera siguiente:



**Empresa de Seguros XXX, S.A.**  
 Perfil de cartera al 31 de diciembre de 1996  
 Del ramo de Incendio  
 Cifras en Quetzales

No.	Rango		No. de Riesgos	Suma total asegurada	Prima	Tasa(%)
	De	A				
1	0	100,000	700	52,500,000	94,500	0.18
2	100,001	200,000	600	90,000,000	171,000	0.19
3	200,001	300,000	750	187,500,000	281,250	0.15
4	300,001	400,000	600	195,000,000	331,500	0.17
5	400,001	500,000	350	148,750,000	297,500	0.20
6	500,001	600,000	825	433,125,000	822,938	0.19
7	600,001	700,000	300	187,500,000	318,750	0.17
8	700,001	800,000	35	25,725,000	46,305	0.18
9	800,001	900,000	125	100,625,000	201,250	0.20
10	900,001	En adelante	90	90,000,000	189,000	0.21
<b>Totales</b>			<b>4,375</b>	<b>1,510,725,000</b>	<b>2,753,993</b>	<b>0.18</b>

Al analizar el perfil anterior, se observa que la tasa de prima aplicada a la suma total asegurada oscila entre 0.15% y 0.21%, la cual se considera baja con relación a la tasa ideal de mercado que oscila entre 0.30% y 0.35%. Esto trae como consecuencia que se adquiera un volumen demasiado grande de responsabilidad y la prima no sea suficiente para cubrir el monto elevado de siniestros.

De acuerdo a lo anterior el reasegurador decide no renovar los contratos de reaseguro con la Compañía de Seguros XXX, S.A.

Finalmente la compañía de seguros le ofrece sus contratos a otro reasegurador, quien después de efectuar su propio análisis decide aceptar una mínima parte de los mismos, bajo condiciones duras para el asegurador, como bajar las comisiones de reaseguro a porcentajes inferiores del 25% para compensar de alguna manera los resultados negativos si los hubiere.

El ejemplo anterior presenta un caso típico de empresas aseguradoras guatemaltecas que tienen dificultad para suscribir contratos de reaseguro de daños con empresas extranjeras debido a las condiciones negativas en las que operan.

Sin embargo, al analizar el estado de resultados de la Compañía de Seguros XXX, S.A. se observa que aunque tuvo pérdida técnica su resultado neto final fue positivo, derivado de inversiones y operaciones diferentes a la finalidad para la cual fue constituida. Es importante indicar que una compañía de seguros es en realidad una administradora de una mutualidad y la mutualidad se basa en el principio de que entre todos los participantes (asegurados) en la misma, deben cubrir los siniestros que ocurren en un período determinado, por lo tanto las primas que aplica deben ser suficiente para cubrir dichos siniestros, los gastos de adquisición, los gastos de administración y por supuesto para proporcionar un margen razonable de utilidad neta.

Cuando una compañía de seguros, como es el caso de la compañía que es nuestro ejemplo, presenta pérdida técnica es incuestionable que la tarifa que aplica es inadecuada y anti-técnica y tarde o temprano la insuficiencia de prima le creará serios problemas técnicos y financieros, empezando con la dificultad para colocar sus contratos de reaseguro, ya que como los reaseguradores no participan en los beneficios del resultado neto, son los primeros que se dan cuenta que las primas no son adecuadas y si la compañía de seguros no toma las medidas adecuadas para corregir dicha insuficiencia de prima, preferirán retirar su cobertura de reaseguro.

Para evitar la situación anterior y mejorar los resultados técnicos, es conveniente que los responsables de suscribir riesgos en las compañías de seguros de Guatemala hagan conciencia del peligro de esta práctica destructiva y fomenten a través de sus asociaciones, el intercambio de seguros entre empresas, ya sea por medio de coaseguro o reaseguro, lo cual además de fortalecer a las aseguradoras, debe servir para disminuir

la guerra de tarifas. Asimismo, es recomendable la contratación de un Contador Público y Auditor para la evaluación de sus resultados técnicos y financieros.

## CONCLUSIONES

1. Con el desarrollo industrial y comercial que ha adquirido nuestra sociedad, el seguro de daños es necesario, por cuanto garantiza la reactivación de la industria y comercio en beneficio del desarrollo económico del país, al proporcionar indemnizaciones en los casos de siniestros catastróficos o daños inesperados a los medios de producción.
2. A través del reaseguro las empresas aseguradoras reducen su exposición en riesgos cuyo valor asegurado es superior a su capacidad de retención; y limitan sus pérdidas en caso de que un evento catastrófico produzca daños en varios bienes asegurados. Por lo tanto el reaseguro contribuye a que las empresas aseguradoras conserven su estabilidad financiera.
3. El mercado asegurador guatemalteco depende en gran medida de las políticas internacionales de reaseguro, debido a que únicamente cubre el 1% del mercado latinoamericano de seguros que representa solo el 2% del mercado mundial de seguros.
4. Actualmente la capacidad de reaseguro comparada con la que en décadas anteriores se contaba a nivel mundial es limitada, debido a la crisis en que se han visto envueltas las empresas reaseguradoras extranjeras, a raíz de experimentar grandes pérdidas por catástrofes naturales y los eventos de terrorismo causados por el hombre.

5. El territorio de Guatemala está expuesto a ser azotado por fenómenos naturales de carácter catastrófico, tales como terremotos, huracanes, inundaciones y otros. Esta situación hace menos atractiva la participación de los reaseguradores extranjeros en riesgos del mercado nacional de seguros e incrementa los costos por reaseguro a las compañías aseguradoras.
  
6. Dentro de las principales causas técnicas y financieras de la dificultad que tienen las empresas aseguradoras guatemaltecas para suscribir contratos de reaseguro de daños con empresas extranjeras, figuran el alto índice de siniestralidad obtenido y la aplicación inadecuada de tarifas (guerra de tarifas), que han afectado negativamente los resultados técnicos y financieros de los reaseguradores.

## RECOMENDACIONES

1. Debido a la importancia del reaseguro en las empresas aseguradoras, es conveniente que éstas cuenten con personal calificado para una adecuada elaboración de sus programas de reaseguro.
2. Debido a que el propósito de una empresa aseguradora es obtener resultados técnicos positivos, es necesario que dichas empresas sean eficientes en la selección y clasificación de riesgos, con el fin de disminuir la probabilidad de siniestros y proporcionar al reasegurador resultados razonables para que mantenga interés en el mercado asegurador guatemalteco.
3. Fomentar a través de las asociaciones de seguros de Guatemala, el uso de criterios técnicos de cotización de riesgos, aplicando tarifas que guarden una proporción razonable con las responsabilidades asumidas para desarrollar un mercado transparente sin competencia desleal, en beneficio del desarrollo ordenado de las compañías aseguradoras guatemaltecas.
4. Es necesario que el Estado de Guatemala adopte las medidas necesarias para proveer a las compañías aseguradoras de un marco legal transparente que les permita tener un desenvolvimiento adecuado de libre mercado, con el propósito de coadyuvar al desarrollo económico del país.
5. Es importante que tanto las empresas aseguradoras como las empresas reaseguradoras, utilicen los servicios del Contador Público y Auditor para el análisis de su situación financiera y tomar las medidas necesarias para mejorar el rendimiento de las mismas.

## BIBLIOGRAFIA

- Centro de Formación Aseguradora. ASPECTOS FINANCIEROS Y ANALISIS DE BALANCE. Zurich, Suiza. 1979.
- Centro de Formación Aseguradora. RESULTADOS TECNICOS. Zurich, Suiza. 1979.
- Cover Latinoamericana, S.A. II SEMINARIO, SEGURO Y REASEGURO. CONTRATOS DE REASEGURO. Panamá, 1983.
- Cover Latinoamericana, S.A. SEMINARIO DE CONTABILIDAD DE REASEGURO. Panamá, 1983.
- Cover Latinoamericana, S.A. VI SEMINARIO HISPANO AMERICANO DE GERENCIA EN LAS COMPAÑIAS DE SEGUROS. Panamá, 1982.
- Girón Migoya, José Leonel. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS DEL REASEGURO EN LAS COMPAÑIAS DE SEGUROS. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad de San Carlos de Guatemala. 1978.
- Lansberg Henriquez, Ivan. EL SEGURO, FUNDAMENTOS Y FUNCION. Caracas. 1968.
- Latinoamericana de Seguros, S.A. 1er. CONCURSO TECNICO LITERARIO SOBRE SEGUROS Y REASEGUROS. Panamá, 1981.
- Martínez Medina, Miguel Angel. PROCEDIMIENTOS ACTUARIALES DE REASEGURO A PRIMA RIESGO. Facultad de Ciencias. Universidad Autónoma de México. México, D.F. 1975.

- Marroquín Ramírez, Martha Julia. LA PROBLEMÁTICA DE SUSCRIPCIÓN DE REASEGURO DE DAÑOS EN GUATEMALA EN LOS INICIOS DE LA DÉCADA DE LOS OCHENTA. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad de San Carlos de Guatemala. 1989.
- Morales Cortés, Alfredo. LOS ESTADOS FINANCIEROS EN EMPRESAS REASEGURADORAS DE DAÑOS. Escuela Libre de Contabilidad y Administración. Instituto de Ciencias Sociales, Económicas y Administrativas. México, D.F. 1967.
- Riegel Robert, Miller Jerome. SEGUROS GENERALES. PRINCIPIOS Y PRÁCTICA. 4ta. Edición. México, D.F. Editorial Continental. 1970.
- REVISTA IBEROAMERICANA DE SEGUROS No. 25. 1er. Trimestre, Panamá. 1985.
- Superintendencia de Bancos de Guatemala. BOLETÍN DE ESTADÍSTICAS DE SEGUROS Y FIANZAS 1976 Y DE 1990 A 1995. Guatemala.
- X Congreso de Aseguradores de Centro América, Panamá y El Caribe. INSUFICIENCIA EN LOS RESULTADOS TÉCNICOS COMO RESULTADO DE LA COMPETENCIA. Panamá. 1981.
- V Congreso Regional COPAPROSE Área Centroamericana norte. Lic. Fernando González C. PUNTO DE VISTA SOBRE EL FUTURO DEL REASEGURO EN CENTROAMÉRICA. Guatemala. 1993.
- Zerecero Acosta, José Luis. LOS SEGUROS DE DAÑOS. México, D.F. 1977.



ANEXOS

**ANEXO No. 1**  
**REASEGURADORA XX, S.A.**  
**NOTA DE COBERTURA**  
**REASEGURO FACULTATIVO**

**COMPAÑIA CEDENTE:** COMPAÑIA DE SEGUROS XX, S.A.  
**RAMO:** Incendio y Líneas Aliadas.  
**ASEGURADO:** Grupo Financiero XX.  
**BIENES ASEGURADOS:** Edificios, contenidos, inventarios e interrupción de negocios.  
**UBICACION DEL ASEGURADO:** Varias en la República de Guatemala.  
**MONEDA:** Quetzal.  
**SUMA TOTAL ASEGURADA:** Q. 5,000,000.00.  
**SUMA REASEGURADA:** Q. 1,000,000.00.  
**COMISION DE REASEGURO:** 20% incluyendo impuestos.  
**RESERVAS:** No aplica  
**GARANTIA DE PAGO:** 90 dias.  
**VIGENCIA:** Del 01 de enero al 31 de diciembre de 1997.  
**OBSERVACIONES:** Si al vencimiento de la garantía de pago, no ha sido pagada la prima, se cancelará la cobertura.

Guatemala, 31 de diciembre de 1996.

(F)  
REASEGURADORA XX, S.A.

**ANEXO No. 2**

**CONTRATO DE REASEGURO PRIMER EXCEDENTE  
DEL RAMO DE INCENDIO Y LINEAS ALIADAS  
PARA EL AÑO 1996**

**CONDICIONES PARTICULARES**

COMPAÑIA CEDENTE	:	<i>COMPAÑIA DE SEGUROS XX, S.A.</i>
REASEGURADOR	:	<i>REASEGURADORA XX, S.A.</i>
RAMO	:	Incendio y Lineas Aliadas.
TIPO	:	Primer excedente.
NEGOCIO CUBIERTO	:	Las aceptaciones de la compañía cedente con respecto a todos los negocios suscritos como seguro directo del ramo de incendio y lineas aliadas, así como pólizas a todo riesgo o daño físico directo a la propiedad asegurada, ocasionada por cualquier siniestro accidental, súbito e imprevisto originado por causas externas.
TERRITORIO	:	República de Guatemala
PARTICIPACION DE REASEGURO:	:	10%
RETENCION	:	Q. 500,000.00 por riesgo.
LIMITE	:	15 Lineas de Q.500,000.00 cada una o limite por Q.7,500,000.00.
IMPUESTOS	:	De acuerdo a leyes guatemaltecas.
COMISION	:	35% para incendio y 28 % para terremoto.
COMISION S/UTILIDADES	:	30%, excluyendo primas de terremoto.
GASTOS DEL REASEGURADOR:	:	10%
RESERVA DE PRIMA	:	25%
INTERESES SOBRE RESERVA	:	7.5%
SINIESTROS DE CONTADO	:	Q.500,000.00 para el 100% del contrato.
ESTADOS DE CUENTA	:	Trimestrales.
VIGENCIA	:	Contrato continuo desde el 1 de enero de 1996 al 31 de diciembre de 1996.
(F)	:	(F)
<i>COMPAÑIA DE SEGUROS XX, S.A.</i>	:	<i>REASEGURADORA XX, S.A.</i>