

# Informe sobre la 20ª Llamada de Consulta de la A2ii y la IAIS

## Reaseguros

26 de enero de 2017



*Las llamadas de consulta de la A2ii son organizadas junto con la IAIS para proporcionar a los supervisores una plataforma de intercambio de experiencias y lecciones aprendidas en la ampliación del acceso a los seguros.*

La 20ª Llamada de Consulta realizada el 26 de enero de 2017 se refirió al tema de los reaseguros. Este tema fue seleccionado a raíz de una solicitud del Comité Ejecutivo de la IAIS y de los supervisores latinoamericanos. Se llevaron a cabo cuatro llamadas: dos en inglés, una en francés y una en español.

Marcelo Ramella (Subdirectora de Estabilidad Financiera de la Autoridad Monetaria de Bermudas y Presidente del Grupo de Trabajo de Reaseguros de la IAIS) y Christelle Lacaze (Autoridad de Control Prudencial y Resolución, ACPR, de Francia) exploraron importantes cuestiones respecto de la supervisión de los reaseguros y las reaseguradoras, incluyendo temas relacionados con el cumplimiento de contratos, la supervisión del “fronting” y los contratos, entre otros. La supervisión de los reaseguros también se examinó en relación con los Principios Básicos de Seguros de la IAIS relevantes (los PBS) y los Principios Básicos de Seguros, en particular el PBS 13. Se presentó un estudio de caso de la Autoridad Regulatoria y de Desarrollo de los Seguros de la India y los expertos nacionales Joseph Owuor (de la Autoridad Regulatoria de Seguros de Kenia) y Patricio Espinoza (de la Superintendencia de Seguros y Valores de Chile) compartieron la experiencia de sus respectivas jurisdicciones en torno a la regulación de los reaseguros. La Oficina del Superintendente de Instituciones Financieras (OSFI) de Canadá compartió el marco regulatorio de los reaseguros de dicho país.

## ¿Qué son los reaseguros?

Si bien la definición precisa de los reaseguros puede variar según los diferentes marcos legales, en términos sencillos los reaseguros pueden concebirse como un seguro para aseguradoras (negocio entre negocios). Igual que las empresas y las personas compran seguros para cubrir peligros que no desean enfrentar, los aseguradores primarios adquieren reaseguros para cubrir los riesgos que no quieren retener completamente<sup>1</sup>. Al realizar sus negocios, las reaseguradoras siguen modelos de negocio similares a los de las aseguradoras primarias. Contratan con la aseguradora primaria (o cedente) para reembolsarse por cualquier reclamo futuro que pueda plantear el asegurador primario a cambio del pago de una prima presente. Para cubrir posibles reclamos futuros, las reaseguradoras aplican muchas de las mismas técnicas y modelos de seguros que emplean las aseguradoras primarias para la selección de riesgos, y siguen los mismos principios de contabilidad de seguros. Al igual que las aseguradoras primarias, las reaseguradoras se pre-financian mediante el pago de primas y aplican principios generales similares a los de la gestión de riesgos de activos. Como las reaseguradoras primarias y las reaseguradoras son negocios que se parecen en gran medida, la IAIS considera que en general la supervisión de las aseguradoras y reaseguradoras deberían estar alineadas entre sí. No obstante, se toman en cuenta las características distintivas de cada actividad.

*Los reaseguros son un contrato de indemnización entre dos partes, la aseguradora (cedente) y la reaseguradora, para proteger a la aseguradora contra parte de sus riesgos a cambio de una prima. En lo esencial, los reaseguros son seguros para aseguradoras.*

<sup>1</sup> Las reaseguradoras también pueden adquirir reaseguros, lo que se denomina retrocesión.

## Tipos de contratos de reseguros

Existen tres tipos generales de contratos de reseguros, que difieren fundamentalmente en los términos de la estructura contractual del riesgo cedido:

### → Reaseguro facultativo

- Se trata de un riesgo individual definido claramente que por lo general genera un significativo pago posible y que es cedido entre la aseguradora y la reaseguradora. Los contratos facultativos suelen ser contratos complejos y hechos a la medida que se superponen a un esquema o acuerdo previo. Por ejemplo, se cubre el riesgo de que se produzca un incendio en una gran planta de energía. Es importante que los supervisores comprendan las características específicas de dichos contratos caso por caso.

### → Reaseguro por tratado (obligatorio)

- Se cede a la reaseguradora un paquete de riesgos (o 'libro de negocios'). La reaseguradora debe aceptar el riesgo. Ejemplos de cobertura por tratado son los seguros para propietarios de vivienda y los seguros de automóviles cuyas pólizas comprenden múltiples riesgos (por ejemplo, robo, incendio, etc.). Para dichos acuerdos, la reaseguradora no verifica cada una de las pólizas individuales comprendidas en el tratado sino que más bien conviene en aceptar todas las pólizas que la aseguradora primaria coloque en el mercado. Ello comporta un elemento importante de confianza y una relación sólida entre aseguradora y reaseguradora.

### → Reaseguro obligatorio facultativo

- Se podría ceder a la reaseguradora un paquete de riesgos (o 'libro de negocios'). La aseguradora tiene la opción de transferir este riesgo bajo condiciones específicas que la reaseguradora no puede rechazar. Este tipo de contrato se utiliza cuando la relación entre la aseguradora y la reaseguradora ya está bien establecida y cuando existe entre ellas una sólida relación comercial. Implica un elemento importante de confianza y una sólida relación entre ambas entidades.

## Formas de transferencia de riesgo mediante reseguros

Existen también dos categorías generales de formas de contratación de reseguros. Esta distinción es importante ya que cada una de ellas requiere un tipo diferente de supervisión.

### → Proporcional: el cedente y la reaseguradora comparten una proporción fija del riesgo

- El riesgo se comparte según ciertos porcentajes que se establecen desde un principio entre la aseguradora y la reaseguradora. Por ejemplo, en un contrato de reseguros por tratado para seguro de vivienda, la reaseguradora primaria podría desear retener 20% del riesgo y ceder el 80% o viceversa. Por tanto, las primas y reclamos se compartirán proporcionalmente de acuerdo a las cuotas convenidas establecidas en el tratado. La reaseguradora por lo general retiene un determinado monto y existe un monto máximo aceptado por la reaseguradora.

### → No-proporcional: la reaseguradora paga todas las pérdidas por encima de un cierto límite por determinados riesgos o eventos, generalmente hasta un monto máximo.

- La aseguradora y la reaseguradora coinciden en un punto de anclaje y gatillo tras el cual la reaseguradora efectúa los pagos. También se especifica un límite máximo. Considérese por ejemplo, un seguro de incendios para una planta de energía en el que la aseguradora y la reaseguradora se ponen de acuerdo respecto de un valor por debajo del cual la aseguradora retiene el riesgo pero que cuando se supera es cubierto por la reaseguradora hasta un máximo, tras el cual se agota la póliza y desaparece la obligación de la reaseguradora.

## ¿Por qué las aseguradoras compran reaseguros?

- **Para incrementar la capacidad de suscripción de la aseguradora primaria:** Cuando una aseguradora adquiere reaseguros utiliza la base de capital de un tercero y por tanto tiene una mayor capacidad para seguir suscribiendo seguros.
- **Para estabilizar las ganancias:** Las aseguradoras tienen un cierto nivel de tolerancia al riesgo. Podrían no desear superar una cierta tasa de pérdidas y, por tanto, adquieren cobertura de reaseguro que cubre escenarios calculados que excedan dicho límite.
- **Para asegurarse protección en caso de desastre:** Por ejemplo, en los países que están expuestos a catástrofes naturales, las aseguradoras tienden a adquirir reaseguros para protegerse contra eventos catastróficos que podrían desencadenar pagos masivos. En dichos casos, las aseguradoras suelen comprar reaseguros de base no proporcional.
- **Para ingresar a ciertos negocios o abandonarlos:** Es común que cuando una aseguradora ingresa a una línea de negocios con la que no estaba familiarizada adquiera reaseguros como forma de aprender acerca del negocio. Las aseguradoras igualmente podrían adquirir reaseguros para salir de una línea de negocio. Sin embargo, si bien transfieren el riesgo económico, siguen siendo responsables ante los asegurados.
- **Para aprovechar la experiencia de la reaseguradora:** Por ejemplo, al vender seguros transfronterizos o para abrir una subsidiaria, una reaseguradora podría decidir ceder sus riesgos a una reaseguradora con experiencia en el negocio para aprender acerca del nuevo mercado. Las reaseguradoras a menudo poseen un acervo de datos históricos que pueden ayudar a las aseguradoras a entender los negocios en los que están incursionando, ya sea en otro país o en una nueva línea de negocios.
- **Para facilitar la operación de grupos complejos de aseguradoras:** A menudo, los grandes grupos de aseguradoras recurren a los reaseguros intra-grupales para optimizar su asignación de capitales y gestión de riesgos así como para ingresar a nuevos mercados. Dichos grupos pueden fijar límites a sus distintas subsidiarias de tal manera que si una subsidiaria excede su límite, debe adquirir reaseguros de las aseguradoras internas del grupo.

## Regulación y supervisión de los reaseguros y las reaseguradoras

Los reaseguros son una importante herramienta de manejo de riesgos. Sin embargo, ceder un riesgo de reaseguros puede crear una serie de nuevos riesgos operativos, legales, de contraparte y de liquidez. La combinación de estos nuevos riesgos puede hacer que el reaseguramiento sea un negocio muy complejo y desafiante si se desea llevarlo a cabo de manera eficaz, por lo que se requiere prácticas sólidas de supervisión y regulación.

Los principios internacionales de la supervisión y regulación del reaseguramiento y las reaseguradoras se fundamentan principalmente en los Principios Básicos de Seguros #13<sup>2</sup> que comprende seis estándares.

### Principios Básicos de Seguros PBS 13: Reaseguro y otras formas de transferencia de riesgos

*El supervisor establece y hace cumplir las normas para el uso del reaseguro y otras formas de transferencia de riesgo, garantizando que los aseguradores controlen adecuadamente e informen de manera transpar-*

---

<sup>2</sup> IAIS (2011) Insurance Core Principles, Standards, Guidance and Assessment Methodology – Octubre 1, 2011.

*ente sus programas de transferencia de riesgos. El supervisor toma en cuenta la naturaleza del negocio de reaseguros cuando supervisa reaseguradoras con sede en su jurisdicción.*

El PBS 13 requiere que los supervisores fijen estándares respecto del uso de reaseguros, y requiere que las aseguradoras controlen de manera adecuada sus programas de reaseguros y transferencia de riesgos y evacúen informes cabales al respecto. Al analizar la relación entre reaseguros y estabilidad financiera, la IAIS reconoce las similitudes generales de las maneras en que las reaseguradoras y las aseguradoras primarias llevan a cabo sus negocios. No obstante, si bien se espera que aseguradoras y reaseguradoras reciban el mismo trato, la IAIS insta a los supervisores a que tengan en cuenta algunas de las características únicas de los reaseguros al supervisar las reaseguradoras que operan en sus jurisdicciones. Por ejemplo, la IAIS asume que la relación comercial de la empresa reaseguradora se establece entre actores sofisticados y, por consiguiente, que el nivel de asimetría de la información característica de los seguros primarios y, en consecuencia, la protección al consumidor que se requiere por parte del ente supervisor, no se encuentra presente en los reaseguros.

Actualmente el Grupo de Trabajo de Reaseguros de la IAIS está revisando el PBS 13. Se espera la presentación de dicha versión revisada ante el Comité Técnico y de Estabilidad Financiera de la IAIS en el transcurso del año.

### **Estándar #1**

*El supervisor requiere que los cedentes tengan reaseguros y estrategias de transferencia de riesgo apropiadas al tamaño, naturaleza y complejidad de sus negocios, ya que son parte de una estrategia de administración de capital y de suscripción de riesgo bastante.*

*El régimen de supervisión también requiere que los cedentes tenga sistemas y procedimientos para garantizar que esas estrategias se apliquen y cumplan, y que los cedentes tengan en funcionamiento sistemas y controles adecuados sobre sus operaciones de transferencia de riesgos y que los cedentes cuenten con sistemas y controles apropiados para las transacciones de transferencia de riesgos.*

El Estándar 1 del PBS 13 requiere que los supervisores exijan a las aseguradoras contar con estrategias claras de transferencia de riesgos y que manejen y controlen dichas estrategias con principios sólidos. Los cedentes deben tener claros su apetito de riesgo y lógica de cesión de riesgos, el método para escoger las reaseguradoras, y sus estrategias de administración y gestión de las cesiones, entre otros elementos. Depende de las aseguradoras preparar sus propias estrategias, y establecer límites y combinaciones de negocios. Sin embargo, los supervisores deben evaluar y cuestionar a las aseguradoras cuando sea necesario para asegurar que el contenido de sus estrategias de reaseguros sean firmes y consistentes respecto de su estrategia general de gestión de riesgos y capitales.

Existen varias maneras en que los supervisores pueden regular el cumplimiento de este estándar en la práctica. Por ejemplo, la Autoridad Australiana de Regulación Prudencial (APRA) ha establecido un estándar (Estándar Prudencial GPS 230) que describe el comportamiento esperado de la aseguradora y le exige contar con un documento de estrategia de gestión de reaseguros que explique la estrategia de reaseguramiento de la aseguradora, el modo de control y cómo se controla y aplica esta estrategia, así como la participación del Directorio. Este documento normativo nos muestra cuál es la estrategia y gestión de reaseguramiento de la aseguradora, y permite a la APRA exigir que se le aclare cualquier duda. La APRA también requiere declaraciones anuales de actualización de la situación de los acuerdos de reaseguros de las aseguradoras. La APRA exige que las aseguradoras presenten una declaración anual constatando la vigencia de los contratos y su carácter vinculante de acuerdo a ley. Canadá (Pauta B-3) y Hong Kong (Nota de Orientación sobre Reaseguradoras, No. 17) también han adoptado enfoques normativos similares.

## Estándar #2

*El supervisor requiere que los cedentes sean transparentes en sus acuerdos de reaseguros y riesgos asociados, y permitan así al supervisor comprender el impacto económico del reaseguro y otras formas existentes de acuerdos de transferencia de riesgo.*

La definición de una transferencia de riesgo a menudo varía según las normas contables de cada jurisdicción. Es importante que los supervisores puedan comprender el fondo del riesgo transferido en los acuerdos de reaseguros, algunos de los cuales pueden ser particularmente complicados, para poder regular sólidamente el mercado de reaseguros. En la práctica, los supervisores deben contar con pleno acceso a la documentación de los contratos individuales de tal manera que se pueda identificar el riesgo cedido más allá de toda duda. Existen algunas alertas a las que los supervisores pueden prestar atención para juzgar la medida en que un contrato de reaseguros efectivamente transfiere un riesgo. Por ejemplo, cuando las primas parecen ser demasiado elevadas frente a la exposición adoptada, cuando se paga a la reaseguradora comisiones no razonables, cuando las cláusulas de conmutación permiten que la reaseguradora cancele la transferencia del riesgo sin aviso previo, si el contrato de reaseguro se refiere a otro contrato que podría modificar las reglas del juego o si aparecen demasiados términos y estipulaciones no definidos. Un enfoque usual y sencillo para la supervisión consiste en solicitar directamente una declaración de la aseguradora acerca de la transferencia del riesgo.

## Estándar #3

*El supervisor toma en cuenta la naturaleza de la supervisión de las reaseguradoras y otros pares, incluso cualquier acuerdo de reconocimiento de supervisión existente.*

Los reaseguros son, por su propia naturaleza, un negocio global. Las reaseguradoras diversifican sus riesgos comprando y vendiendo reaseguros internacionalmente. Esto plantea cuestiones acerca de su solvencia y solidez. Los supervisores, por tanto, deben tratar entrar en acuerdos más formales con el supervisor de la jurisdicción de origen de la reaseguradora. Ello se puede lograr a través de diversas herramientas de supervisión, tales como la aceptación unilateral del régimen de reaseguros de un tercer país; a través de acuerdos bilaterales (por ejemplo, mediante Memorandos de Entendimiento); con acuerdos multilaterales o diversos acuerdos estructurales, tales como el de “Equivalencia” en concordancia con el Principio de Solvencia II de la Unión Europea. En los Estados Unidos, la NAIC, por ejemplo, cuenta con un proceso para determinar “Jurisdicciones Aptas” mediante el cual evalúan la solidez del marco de supervisión de diversos países y establecen una lista de jurisdicciones “aptas” reconocidas para poder establecer un régimen de equivalencia de reaseguros. Mientras mayor sea la cooperación internacional entre entes supervisores, mayor será la eficiencia en la asignación de recursos.

## Estándar #4

*Los requisitos de documentación vinculante para los contratos de reaseguros es una cuestión de leyes contractuales jurisdiccionales. Sin embargo, el supervisor requiere que las partes de los contratos de reaseguros documenten, en forma oportuna, los términos y condiciones económicos y de cobertura principales acordados por las partes, y que cumplan con el contrato de reaseguro de manera oportuna.*

A menudo las aseguradoras y reaseguradoras dedican bastante tiempo a la negociación de términos y condiciones del contrato y tienden a llegar a un acuerdo solo en las últimas etapas previas a la renovación

del mismo. Estos acuerdos se documentan en un resumen de reaseguros o “slip” que cubre los principales términos financieros y de cobertura, dejando el cierre del contrato total para fecha posterior. Es sumamente importante que los supervisores aseguren que no se produzcan demoras innecesarias en el cierre de los contratos formales y que exijan a las aseguradoras que preparen la documentación oficial de manera oportuna. En algunas jurisdicciones se fijan plazos inalterables (por ejemplo, la APRA concede dos meses para determinar las condiciones económicas principales y los términos del “slip”, y seis meses para el contrato final). En otras jurisdicciones no se establece ninguna fecha límite en absoluto. La norma puede exigir una declaración de la aseguradora, incluso si no se ha llegado a reunir la totalidad de la información firme.

## **Estándar #5**

*Los supervisores evalúan si los cedentes controlan su posición de liquidez para tomar en cuenta la estructura de los contratos de transferencia de riesgos es apropiada y los posibles patrones de pagos que surgen de ellos.*

Aunque la liquidez generalmente se ha considerado un riesgo sustancial del sector bancario, y no del sector de seguros, en los últimos años esta opinión se ha ido modificando. Debido al prolongado periodo de bajas tasas de interés, el riesgo de liquidez ha cobrado prominencia, ya que muchas aseguradoras han aumentado la proporción de sus inversiones en activos no líquidos. Las aseguradoras, igual que otras instituciones financieras, están trasladando sus activos a inversiones menos líquidas que ofrecen mayores retornos. Los supervisores deben responder a este fenómeno asegurando que la aseguradora no solo sea solvente sino también líquida, y pueda pagar los siniestros al momento de su vencimiento. Las aseguradoras dependen, a menudo significativamente, de los reaseguros recuperables de la reaseguradora para afrontar los siniestros. Desde una perspectiva de supervisión, sería una buena práctica asegurar que las empresas de seguros realicen pruebas de estrés de su posición de liquidez y que se incluya los reaseguros en la evaluación global.

## **Estándar #6**

*Cuando está permitida la transferencia de riesgo a los mercados de capital, los supervisores pueden comprender la estructura y operación de dichos acuerdos, y evaluar los problemas que puedan surgir.*

En algunos casos, la aseguradora cede el total de su exposición al riesgo a una estructura financiada en el mercado de capitales. Si bien la mayor parte de jurisdicciones no permiten dichas transacciones, en los países donde sí es posible, los supervisores deben ser capaces de comprender la estructura y operaciones de dichos acuerdos para asegurar la estabilidad y solidez financieras del acuerdo. Por ejemplo, dichas estructuras suelen ser muy sencillas y funcionar bajo el supuesto de que toda la exposición quedará completamente financiada. Los supervisores, por tanto, deben determinar si existen suficientes fondos para pagar la exposición total durante toda la duración del riesgo. Más aún, estos fondos se usan en inversiones, en lugar de dejarlos ociosos en efectivo. Por consiguiente, los supervisores deben comprender los tipos de inversiones que se han realizado con dichos fondos para asegurar que sean suficientes y estén disponibles al momento del pago de siniestros. Más aún, aproximadamente la mitad de las transferencias de riesgos a los mercados de capitales se realiza usando “gatillos” paramétricos, que estipulan por anticipado que los pagos se realizarán en caso de ocurrencia de un evento “gatillo”. Dichos acuerdos pueden incorporar un riesgo base, que la aseguradora tendrá que compensar incluso si el evento gatillo no se ha producido. El supervisor debe poder entender cómo operan los gatillos paramétricos en la práctica y evaluar el riesgo base involucrado.

## Otras normas pertinentes de la IAIS para la supervisión del reaseguro

- **PBS 14 “Valuación” – Estándar 14.6.2:** trata las consideraciones sobre la situación crediticia de una reaseguradora al evaluar la solvencia de una (re)aseguradora cedente y cómo encaja en la gestión del riesgo empresarial de la aseguradora.
- **PBS 16 “Gestión de riesgo empresarial para efectos de solvencia (ERM)” – Estándar 16.7.5:** requiere que los supervisores, a su vez, exijan que los cedentes afronten el riesgo de crédito de las reaseguradoras como parte del ERM del cedente.
- **ICP 17 “Adecuación del capital” – Estándar 17.7.3:** trata de los cargos contra el capital del cedente, relacionados con los títulos-valores del reasegurador del asegurador, ya sea a través de calificaciones de riesgo, pagos de siniestros u otros datos cuantitativos.
- **ICP 20 “Divulgación” – Estándares 20.6 and 20.7:** sobre la divulgación del programa de reaseguro de un asegurador, por ejemplo mediante datos cuantitativos sobre exposiciones brutas o netas, ganancias y pérdidas, activos y pasivos sobre reaseguros o reservas de reaseguro.

## Estudios de caso: India, Kenia, Canadá y Chile

### INDIA

La India es un mercado emergente que está experimentando un rápido crecimiento económico. El crecimiento del PBI, a su vez, ha llevado a una expansión del mercado de seguros que ha aumentado las primas y ha aumentado la necesidad de que las aseguradoras compren reaseguros. Actualmente operan en la India 30 compañías de seguros generales, dos reaseguradoras y siete reaseguradoras extranjeras, así como 361 reaseguradoras extranjeras que participan en el Programa de Reaseguros del mercado de reaseguros de la India. Para realizar negocios de reaseguros, los reaseguradores, nacionales o extranjeros, pueden abrir sus oficinas en Zonas Económicas Especiales. A pesar de la presencia de un puñado de empresas locales de reaseguros, a menudo no existe capacidad ni experiencia locales para esta actividad.

### Enfoque regulatorio de los reaseguros

El desarrollo de una capacidad local de reaseguro es un objetivo importante de la Autoridad de Regulación y Desarrollo de Seguros de la India (IRDAI). Los objetivos de IRDAI, en lo referido a los reaseguros, son maximizar la retención dentro del país, desarrollar capacidad local adecuada, asegurar la mejor protección posible de los reaseguros a un costo razonable y simplificar la administración del negocio de reaseguros.

### Cesión y retención obligatorias

Para apuntalar el sector local de reaseguros, el IRDAI exige realizar un porcentaje fijo de cesiones obligatorias, cuyo valor se determina anualmente con la aprobación del gobierno indio. Además, IRDAI asegura que las aseguradoras y reaseguradoras se participen en negocios de acuerdo con su solidez financiera,



calidad de riesgo y volumen de negocio; que la retención del reaseguro esté justificada; y que las aseguradoras y reaseguradoras que operan en el país no se limiten a hacer “fronting” para una reaseguradora internacional. Si bien estas políticas permiten aumentar la capacidad local, la compra de reaseguro sólo a los reaseguradores locales puede generar riesgos que se originan en la capacidad de las partes cedentes para diversificar adecuadamente el riesgo de cesión o para fijar precios competitivos.

#### **Control de los acuerdos de reaseguros**

IRDAI analiza los siguientes aspectos de los acuerdos de reaseguros en concordancia con el PBS 13:

- Límites y parámetros que contribuyen a una mayor retención
- Informes de ingresos por primas reales y proyectadas
- Estructura de los arreglos proporcionales (incluida la capacidad del tratado, los límites de retención, las comisiones, etc.)
- Estructura de acuerdos no proporcionales (incluso límites de cobertura, deducibles, provisiones de reincorporación, etc.)
- Adecuación de acumulaciones catastróficas y su protección (gestión de catástrofes)
- Coste real y proyectado del reaseguro

Las aseguradoras y reaseguradoras deben presentar sus acuerdos previstos y finales de reaseguros para cada año siguiente.

#### **Reaseguradoras internacionales**

Como se trata de un mercado en crecimiento, la India ha estado abriendo consistentemente su mercado y permitiendo las cesiones, filiales y sucursales transfronterizas en el país en un esfuerzo para atraer al país la pericia y capacidades del mercado internacional. Para asegurar que el reaseguro transfronterizo se maneje adecuadamente, el IRDAI exige el cumplimiento con ciertos parámetros para la supervisión de la reaseguradora tanto en la India como en el país de origen (PBS 13, Norma # 3).

Las reaseguradoras transfronterizas deben satisfacer los criterios mínimos de admisibilidad para participar en el mercado de reaseguros de la India:

- Deben ser reguladas y supervisadas por su regulador y supervisor de origen
- El regulador local debe supervisar la solidez financiera, la calidad de la gestión y las metodologías para establecer las reservas técnicas
- Las reaseguradoras deben gozar de por lo menos una calificación de BBB por Standard & Poor's, o su equivalente en los tres años anteriores
- Su solvencia / adecuación de capital no debe ser menor a lo estipulado por el regulador / supervisor del país de origen
- Su desempeño en siniestros debe ser satisfactorio en los últimos tres años

Las reaseguradoras transfronterizas que no cumplan los criterios anteriores podrán operar con la aprobación especial de IRDAI.

## KENIA

### Marco legal de los reaseguros en Kenia

El negocio de reaseguros en Kenia se rige por la Ley de Seguros, Capítulo 487, así como por otras regulaciones y directrices. Los componentes relevantes de la ley incluyen:

- **Sección 8:** otorga a la Autoridad Regulatoria de Seguros (Insurance Regulatory Authority, IRA) la autorización para revisar todos los tratados y contratos de reaseguros celebrados por las compañías de seguros y dar instrucciones sobre la idoneidad de dichos acuerdos.
- **Sección 20:** restringe el negocio de reaseguros con aseguradoras no registradas legalmente a menos que se cuente con la aprobación previa del Comisionado.
- **Section 29:** establece el requisito de que las empresas elaboren regímenes de reaseguros apropiados al obligar a las aseguradoras a que sus acuerdos sean aprobados por la IRA y establece las condiciones de dicha aprobación.

### Directrices sobre los acuerdos de reaseguro en Kenia

En abril de 2013, el IRA emitió una directriz prudencial sobre los acuerdos de reaseguros con la intención de alinear el sector de reaseguros en Kenia con el PBS 13. La directriz puso un gran énfasis en el papel del Consejo de Administración de una aseguradora y la gestión de los contratos de reaseguros. Algunos de los principios clave introducidos implican que:

- las firmas de seguros deberán contar con una Estrategia de Gestión de Reaseguros documentada y aprobada por el Directorio;
- la estrategia debe tomar en cuenta el modelo de negocio, los niveles de capital y la combinación de negocios de la aseguradora; y
- que la responsabilidad de desarrollar y aceptar una estrategia recae en el Directorio y en la gerencia de la aseguradora

La Directriz requiere específicamente lo siguiente:

- El Directorio de la aseguradora debe establecer límites sobre el riesgo neto a retener y determinar el monto máximo agregado previsible de protección de reaseguros para la empresa que se obtendrá de los reaseguradores aprobados
- La gerencia debe contar con políticas claras y procedimientos documentados para implementar la estrategia de reaseguro establecida por el Directorio
- El Consejo de Administración revisará la estrategia de reaseguramiento al menos cada dos años y cada vez que se produzcan cambios importantes en las circunstancias de la empresa
- La aseguradora realizará transacciones con reaseguradores con una calificación crediticia mínima de BBB (Standard & Poor's o una agencia de calificación crediticia equivalente)
- La aseguradora debe contar con procesos para mantener una documentación precisa y completa de sus reaseguros a la fecha de inicio de sus contratos de reaseguramiento
- La aseguradora controlará su posición de liquidez teniendo en cuenta la estructura de los contratos de transferencia de riesgo y sus probables patrones de pago

- La aseguradora debe contar con procesos específicos para aprobar, monitorear y confirmar la colocación de cada riesgo facultativo

La Directriz prohíbe las siguientes prácticas:

- que las aseguradoras contraten acuerdos de reaseguros por los cuales no se transfiere ningún riesgo de seguro de la aseguradora primaria a la reaseguradora
- que las aseguradoras transfieran todo el riesgo a una reaseguradora, a menos que la IRA lo autorice
- los acuerdos de fronting, a menos que sean aprobados por la IRA

La promulgación de la Directriz sobre acuerdos de reaseguramiento ha ayudado a las aseguradoras y la IRA a garantizar la claridad y certidumbre de los contratos de reaseguro; cumplir con los requisitos del PBS 13; y ajustarse a otros principios clave de la IAIS relacionados con el reaseguramiento, como las calificaciones crediticias para evaluar la solvencia y los cargos de capital de la aseguradora.

## CANADA

En 2010, la Oficina del Superintendente de Instituciones Financieras (OSFI) emitió una guía de principios, acorde con el PBS 13, que detalla lo que se espera de las aseguradoras sobre prácticas y procedimientos de reaseguro efectivos. Si bien se considera un documento autorizado, la directriz no tiene fuerza de ley. La directriz B-3 establece cuatro principios clave que deben cumplir las aseguradoras :

1. **Las aseguradoras son responsables de tener su propia política de gestión integral de riesgos de reaseguro.** La política, que debe ser supervisada por el Directorio e implementada por la gerencia, debe reflejar la escala, naturaleza y complejidad de los negocios de la aseguradora y considerar el apetito y la tolerancia de riesgo de la empresa. La política debe documentar todos los elementos del enfoque de la aseguradora para gestionar el riesgo de reaseguro y, por lo tanto, incluir el objetivo de conseguir reaseguros, los límites de concentración de riesgos y las prácticas y procedimientos para gestionar estos riesgos. La política también debe detallar las funciones y responsabilidades de los encargados de aplicar la política, así como el proceso para garantizar que se actualice periódicamente.
2. **Un asegurador debe realizar suficientes procedimientos continuos de diligencia sobre sus contrapartes de reaseguros.** Un cedente debe realizar su propia diligencia debida sobre la solidez financiera de sus contrapartes de reaseguros en lugar de confiar únicamente en recomendaciones de terceros (por ejemplo, en las evaluaciones de agencias de calificación o el análisis de agentes).
3. **Los términos y condiciones del contrato de reaseguro deben ser claros e inequívocos.** La aseguradora debe tener procesos y procedimientos establecidos para asegurar que el acuerdo de reaseguros sea completo, por escrito y que se ejecute el contrato vinculante de seguros. Idealmente esto debería hacerse antes de la fecha de entrada en vigencia de la cobertura de reaseguro.
4. **Se debe asegurar que existan cláusulas de insolvencia explicitando que la reaseguradora debe seguir pagando completamente a un cedente insolvente sin ninguna reducción que sea consecuencia de la insolvencia del cedente.**

### **Administración de la directriz**

La OSFI exige que las aseguradoras tengan y proporcionen, si así se les solicita, su política de gestión de riesgos de reaseguro, así como una descripción completa de todos los acuerdos de reaseguramiento, incluidos los niveles de reaseguro, la diligencia debida de las contrapartes y la proporción de cesiones a otras entidades. Si una aseguradora no cumple con los principios esbozados, la OSFI podría no otorgar créditos de capital o de activos para el reaseguro, o usar su autoridad normativa discrecional para reajustar los requerimientos de capital para que se alcancen los índices de solvencia meta para compensar el riesgo de reaseguro que no es o no puede ser totalmente efectivo o fiable. La OSFI supervisa muy de cerca a las aseguradoras mediante informes y visitas periódicas de campo. Canadá también cuenta con leyes que exigen aprobación previa para las compañías de seguros que desean reasegurar con una parte relacionada no regulada por la OSFI. Este nivel adicional de escrutinio requiere que las aseguradoras obtengan la aprobación previa del superintendente antes de reasegurar con la parte relacionada mediante la presentación de una solicitud que demuestre que han realizado la diligencia debida apropiada de la contraparte de reaseguro.

## **CHILE**

### **Regulación de los reaseguros en Chile**

En Chile, la Norma General N° 139 establece los requisitos para las empresas que operan como reaseguradoras, tanto nacionales como extranjeras. El reglamento estipula que:

- Las reaseguradoras nacionales requieren un capital mínimo de US \$ 4,8 millones al 23 de enero de 2017
- Las reaseguradoras extranjeras sólo podrán operar en Chile si mantienen una calificación de riesgo internacional igual o superior a BBB
- El acuerdo de reaseguro puede ser realizado directamente por las entidades designadas o por medio de corredores de reaseguros que estén inscritos en el Registro de Corredores de Reaseguros Extranjeros de la Superintendencia de Valores y Seguros (SVS)

La Norma N°. 325 para el manejo de riesgos estipula directrices generales sobre lo que debe considerarse como un adecuado manejo de los reaseguros. Algunos aspectos que deben considerarse en la gestión del reaseguramiento son: a) selección de los reaseguros y b) mantenimiento y aplicación de contratos de reaseguramiento.

### **Supervisión de los reaseguros en Chile**

La SVS supervisa las operaciones de reaseguro de manera que se cumpla con los requisitos y procedimientos definidos en el marco regulatorio antes mencionado. La SVS supervisa el cumplimiento, por ejemplo, de la clasificación de riesgo BBB que debe tener la reaseguradora extranjera. Adicionalmente, la SVS supervisa la solidez de la gestión de riesgos de las aseguradoras evaluando el riesgo cedido en comparación con la solvencia general de la aseguradora.

### Nuevas normas sobre reaseguros

La SVS publicó recientemente un informe de desarrollo normativo (para recibir comentarios del público) sobre la gestión de reaseguros y los programas y contratos de reaseguro. Las nuevas normas establecen cinco principios de buena gestión de reaseguros a través de la revisión, aprobación y control de una política adecuada de gestión de reaseguros por parte del Directorio, además de requerir informes anuales de los contratos de reaseguro (en junio de cada año).

- **Principio 1:** La compañía de seguros debe contar con una política de gestión de reaseguros adecuada y completa, aprobada y sujeta a la supervisión del Directorio e implementada por la alta gerencia.
- **Principio 2:** La compañía de seguros debe contar con una política de gestión del riesgo de crédito asociada a contrapartes de reaseguro.
- **Principio 3:** La compañía de seguros debe contar con procedimientos y sistemas de control para asegurar que los términos del reaseguro formen parte de un contrato formal, con términos y condiciones claros y vinculantes.
- **Principio 4:** La eventual insolvencia de una aseguradora cedente no debe afectar la ejecución del contrato de reaseguro.
- **Principio 5:** La compañía de seguros debe contar con políticas para recurrir a los servicios de corredores de reaseguro y procedimientos o sistemas de control para monitorear sus operaciones.

## Preguntas y debate

### ¿Cómo se trata el reaseguro bajo la Directiva de Solvencia II de la Unión Europea?

Bajo la Directiva de Solvencia II, el reaseguro se trata como una técnica de mitigación del riesgo del principal. Existen disposiciones muy claras sobre lo que constituye la transferencia de riesgos mediante reaseguros. Se establece que la transferencia de riesgos debe ser muy clara e incontrovertida. Hay sin duda muchas disposiciones sobre cómo se maneja la solidez de la reaseguradora para cubrir el crédito de reaseguro que se proporciona a la aseguradora. Existe una sección completa sobre el reaseguro como técnica de mitigación del riesgo no tanto en la Directiva, ya que es un documento de política de nivel muy general, sino en los reglamentos de la Sección 10, los Artículos 208 a 215 de 2015. Estos artículos abordan cuestiones tales como los acuerdos de garantía, las garantías y la condición de las contrapartes. También aborda la transferencia de riesgo al mercado de capitales. El capítulo 15 del reglamento de solvencia de 2015 contempla la transferencia del riesgo al mercado de capitales. Solvencia II también contiene las disposiciones que regulan a la reaseguradora, la transferencia de riesgos y la garantía proporcionada por la reaseguradora a la aseguradora.

### ¿Cuál es la regla que norma el uso de valores vinculados a ingresos (Income Linked Securities, ILS) para aumentar la capacidad de reaseguramiento?

El término «valores vinculados a ingresos» se usa de manera general para definir el tipo de valores que se venden en el mercado de capitales para financiar el riesgo de reaseguramiento. El reciente aumento de la capacidad del mercado de reaseguros puede atribuirse en parte a la mayor presencia de dichos valores. Dado que los ILS son, por definición, operaciones de reaseguro, los supervisores deben comprender la estructura y las operaciones de dichos acuerdos de transferencia de riesgo. Por ejemplo, es

importante que los supervisores sepan si la entidad que asume el riesgo es una reaseguradora con licencia, si es administrada adecuadamente y si su administración y gestión de riesgos son sólidos. Anualmente, la IAIS publica el Informe Global de Mercado de Seguros que, entre otras cosas, actualiza la transferencia de riesgos al mercado de capitales y la vigilancia del sector.

### **¿Cuáles son los riesgos para el asegurador de involucrarse en arreglos de “fronting”? ¿Existen reglas que rijan en las jurisdicciones?**

“Fronting” es un término informal que se utiliza a menudo en el léxico comercial, en lugar de estar definido en las leyes. El fronting no es intrínsecamente bueno ni malo. Bermuda, por ejemplo, es una jurisdicción en la que muchas grandes empresas multinacionales industriales o comerciales han creado una aseguradora cautiva. Estas empresas cautivas suscriben riesgos de seguros situados en el extranjero; a veces, la empresa cautiva usará arreglos de fronting debido a que las regulaciones locales requieren que ciertos riesgos sean colocados con un portador local. El fronting en el negocio cautivo no es inusual. Los supervisores deben centrar su atención en el escrutinio del contrato de reaseguro para entender el contexto y el motivo detrás del fronting en relación con el riesgo de las entidades y la estrategia de administración de capital, en lugar de censurar el proceso mismo. Las disposiciones legales o las prácticas varían según las jurisdicciones. Algunos países prohíben el fronting completamente, mientras que otros establecen límites sobre la cantidad de riesgo que se puede ceder a la reaseguradora. Sin embargo, la práctica más fundamental es entender el contrato en sí para asegurarse de que se está transfiriendo válidamente el riesgo y que tiene un propósito genuino como parte de la cesión y aceptación de riesgos.

### **¿Cómo pueden determinar los reguladores si es adecuado el límite del contrato de reaseguro y si se ha elegido el contrato “correcto”?**

Corresponde a la aseguradora determinar su propio apetito y tolerancia al riesgo. Según cuáles sean los límites y las tolerancias de la empresa, habrá un monto fijo de riesgo de seguro que se mantendrá y un monto fijo que será cedido. No habría una cantidad fija absoluta que se tenga que ceder, y no se debe alentar a los reguladores a establecer una cantidad absoluta, ya que podrían crear un riesgo moral. Más bien, corresponde a las empresas desarrollar su propia estrategia de gestión de riesgos, que el supervisor puede revisar y determinar si la tolerancia al riesgo y los límites que aparecen en la estrategia se reflejan en el contrato o no. Algunas aseguradoras querrán mantener un límite más alto y otras optar por límites menores. Los supervisores no deben fijar un nivel correcto o incorrecto, sino determinar si la retención y los límites son consistentes con la estrategia y los objetivos que se han fijado las mismas empresas. Si hay dudas, entonces deben aclararse y los supervisores deben cuestionar a los altos funcionarios y a la gerencia sobre las inconsistencias que se hayan identificado.

### **¿Cuáles son las principales cláusulas que debe negociarse en un contrato de reaseguro?**

Esto depende de qué parte se trate. Para el contratante, son la estructura del contrato, las condiciones de reaseguro y su alineación con las condiciones del riesgo subyacente. Es importante analizar la calidad de la relación de confianza con la reaseguradora. La fecha de inicio y el período de cobertura también se tienen en cuenta para evitar lagunas en la cobertura. Para el jurista, las cláusulas de activación, las exclusiones y las cláusulas de salida son cruciales y a menudo no se negocian bajo el pretexto de la baja probabilidad de que ocurran. Sin embargo, también deben considerarse las cláusulas de confidencialidad, resolución alternativa de disputas, revisión y la ley aplicable al contrato. Para el contralor, las cláusulas de solvencia y la prudente valoración de las provisiones son consideraciones importantes para la salud financiera de una empresa. También deben tenerse en cuenta las normas sobre sanciones y el alcance del contrato. Para el actuario, los términos de tarificación (expansión de la capacidad, por año o por evento) y

reservas (datos históricos disponibles y pérdidas esperadas) son un factor decisivo para una adecuada transferencia de riesgo. Los procedimientos contables y de pago (moneda, periodicidad, gastos, etc.) son cruciales para optimizar la gestión de liquidez, principalmente con nuevos socios. La reaseguradora estará interesada en la posibilidad de obtener información sobre el riesgo (historial, notificación de importes de siniestros, posibilidad de intervención y auditoría de la empresa). Es importante tener en cuenta que los principios como la buena fe y las cláusulas de seguimiento de fondos también deben regir el contrato.

### **Dada la naturaleza internacional del reaseguro, ¿las autoridades supervisoras firman acuerdos para intercambiar información?**

Los supervisores deben intercambiar información para optimizar su regulación, tener una visión global de las entidades de reaseguro y evitar controles pesados y duplicados. En este sentido, el supervisor puede suscribir acuerdos de cooperación tanto en la banca como en los seguros. Los elementos importantes en la redacción de estos Memorandos de Entendimiento son: 1) La confidencialidad de la información transmitida entre los supervisores, en particular las sanciones por violación de la confidencialidad (tanto para los agentes como para los empleados retirados); 2) Los elementos intercambiados (cantidades de provisiones, nivel de solvencia, posible sanción o medidas adoptadas) e información periódica; 3) La posibilidad de auditoría conjunta y del proceso detallado de intercambio de información; Y 4) El concepto de “consentimiento previo”: ninguna información se transmite a una persona ajena al acuerdo sin el consentimiento previo de la otra autoridad supervisora. Para establecer un acuerdo de este tipo con otra autoridad de supervisión, es necesario asegurar que existan procesos para garantizar la confidencialidad dentro de la entidad. También se celebran acuerdos multilaterales a nivel regional (por ejemplo, de la Unión Europea) e internacional (IAIS).

### **¿Cómo podría una aseguradora elegir reaseguro?**

La primera pregunta que el asegurador debe hacer es cuál es el riesgo que se quiere mitigar. Una vez definido, las preferencias y apetito de riesgo permiten identificar líneas de actividad y tipos de riesgo que no se desea retener. Se tendrá que considerar los tipos de riesgo que se desea transferir (frecuencia, pico), el impacto financiero de tal decisión y cómo esta elección puede incorporarse en sus políticas de suscripción, gestión de riesgos e inversiones. Por lo tanto, es importante que la aseguradora sea consciente del riesgo antes de considerar cuál es el precio apropiado para la cobertura.

### **¿Cuál es la diferencia en el trato regulatorio que se da a dos reaseguradoras de diferentes jurisdicciones?**

El enfoque contractual en el sector de reaseguros está generalmente muy estandarizado en todo el mundo. El reaseguro se considera a veces como un tipo de seguro y en otros casos, como en Francia, como un sector específico. El supervisor tendrá que tener en cuenta la totalidad del régimen de supervisión aplicado a las reaseguradoras, ya que representan una contrapartida sustancial para la aseguradora. La estabilidad financiera de muchas instituciones se promueve a través de este mecanismo de mitigación de riesgos. Sin embargo, si un país no lleva a cabo un control similar o una evaluación suficientemente prudente del riesgo de la reaseguradora y de su solvencia, no puede asegurarse desde un inicio que la reaseguradora no sea una contraparte riesgosa. La aseguradora tratará entonces de obtener información fiable sobre la solvencia de la reaseguradora con respecto a las consecuencias que tendrá sobre la solidez financiera de la cedente. En el marco regulatorio de Solvencia II, los mecanismos de reconocimiento de equivalencia (artículos 172 para contratos de reaseguro, 227 para cálculo de solvencia de grupo y 260 para supervisión de grupo) a nivel europeo son un ejemplo de lo que se debe tomar en consideración para el paso de un régimen a otro con un nivel equivalente global de protección del asegurado. Diferentes herramientas como la cobertura de reaseguro parcial, el aumento del riesgo de contraparte o tener en cuenta las garantías exigidas también permitirán al contralor afinar su juicio.



La Iniciativa de Acceso a Seguros  
Patrocinado por Proyecto de GIZ para el Sector  
Enfoques de los Sistemas Financieros al Seguro

Deutsche Gesellschaft für Internationale  
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH  
Dag-Hammarskjöld-Weg 1-5  
65760 Eschborn, Alemania

Teléfono: +49 61 96 79-1362  
Fax: +49 61 96 79-80 1362  
Correo electrónico: [secretariat@a2ii.org](mailto:secretariat@a2ii.org)  
Internet: [www.a2ii.org](http://www.a2ii.org)

La Iniciativa es posible gracias al esfuerzo conjunto de las siguientes instituciones.



Patrocinado por:

