



TRÉBOL

Publicación de **MAPFRE RE**

Número 1 - Año 1 - Octubre 1996

Más cerca de nuestros clientes

Andrés Jiménez
MAPFRE RE

SUMARIO

- 1 Más cerca de nuestros clientes
- 2 Las rentas vitalicias y la evolución de la mortalidad
- 3 MAPFRE RE hacia el futuro
- 4 Coberturas equívocas: un gran riesgo
- 5 La prestación de servicios técnicos en la actividad aseguradora.
- 6 Estimación de daños directos y consecuenciales por incendio y explosión. Conceptos de PML y VME. Herramientas de apoyo.
- 7 Noticias.
- 8 Agenda.

Con la publicación del primer número de nuestra revista TRÉBOL, adquirimos un nuevo compromiso –no exento de riesgo– ante nuestros clientes, colegas y amigos.

El objetivo fundamental que justifica esta nueva obligación es estrechar el vínculo con todas aquellas entidades con las que mantenemos relación, transmitiendo opiniones y experiencias de los profesionales que constituyen el equipo de MAPFRE RE y su grupo empresarial. En definitiva, reflejar con más nitidez cómo desarrollamos nuestro trabajo.

Nos complace decir que estamos viviendo con entusiasmo esta época de grandes cambios en la industria aseguradora y reaseguradora,

porque somos partidarios del progreso y mantenemos una inquietud permanente para adaptarnos a las nuevas situaciones.

Esta etapa se caracteriza por movimientos empresariales de gran envergadura y cabe pensar que su fin es el posicionamiento. Pues bien, desde nuestra posición queremos contribuir al afianzamiento de la actividad que practicamos, con transparencia, con serenidad y, sobre todo, con la solvencia profesional que nuestros clientes nos han permitido alcanzar.

Nuestra vocación nos guía siempre en una misma dirección: la estabilidad en las relaciones y voluntad de cooperación.

La Unidad Reaseguro de MAPFRE, integrada por MAPFRE RE y sus entidades filiales, CAJA REASEGURADORA DE CHILE, CIAR, REASEGURADORA HEMISFÉRICA y MAPLUX RE, saluda desde estas páginas a sus clientes en todo el mundo, reafirmando su compromiso de servicio.



Las rentas vitalicias y la evolución de la mortalidad

Juan Mayo

Consultora MAPFRE VIDA

Puede ser éste un buen momento para revisar las bases técnicas de estos seguros y, en especial, las tablas de mortalidad aplicadas para la determinación de las primas, de forma que ese importante volumen de negocio que se espera se contrate sobre unas bases técnicas sólidas, que eviten desagradables sorpresas futuras.

Como es sabido, las tablas de mortalidad desempeñan un papel fundamental en la determinación del precio de los seguros de vida.

Cuando la tendencia demográfica general es de reducción de la mortalidad, suele ocurrir que, con el transcurso del tiempo, la mortalidad real de los asegurados resulta inferior a la que se consideró inicialmente al calcular la prima. Este hecho, tratándose de seguros de riesgo, incrementa el margen de seguridad del asegurador, pero si se trata de seguros de supervivencia, el efecto es el contrario.

Y en esta última situación es en la que se encuentran las rentas vitalicias, de modo que cualquier mejora de la mortalidad reduce el resultado técnico de este negocio.

Dadas las dificultades por las que atraviesan los sistemas públicos de previsión en múltiples países, cabe esperar, en un futuro próximo, un mayor desarrollo de los sistemas privados y con él un incremento considerable de la contratación de rentas vitalicias.

Puede ser éste un buen momento para revisar las bases técnicas de estos seguros y, en especial, las tablas de mortalidad aplicadas para la determinación de las primas, de forma que ese importante volumen de negocio que se espera, se contrate sobre unas bases técnicas sólidas, que eviten desagradables sorpresas futuras.

En ese sentido, puede ser muy ilustrativo el análisis de lo acontecido recientemente en Alemania con la mortalidad de los asegurados perceptores de rentas vitalicias.

Tanto para el cálculo de las primas, como para la determinación de las reservas se venía utilizando desde 1989 la tabla 1987R, hasta que una serie de aseguradoras advirtieron que esa tabla reflejaba una mortalidad superior a la que en realidad se estaba dando en sus carteras de rentas vitalicias. Se ha comprobado que en los años ochenta en Alemania, para personas de edades comprendidas entre los 60 y los 90 años, la mejora media anual de mortalidad ha sido del 1,8%, para hombres, y del 2,1%, para mujeres. Estas cifras son muy superiores a las medias registradas en los últimos 100 años (0,49% anual para hombres y 1,02% anual para mujeres), lo que explica el desfase de la tabla, en la que no se habían previsto mejoras de mortalidad tan importantes.

Entretanto, la Asociación Alemana de Actuarios ha elaborado una nueva tabla (DAV-1994R), con criterios más rigurosos, en la que se tiene en cuenta, además de la tendencia previsible, un margen de seguridad para desviaciones desfavorables de la mortalidad. Esta nueva tabla, que ha sido homologada por el organismo supervisor, es de aplicación obligatoria al negocio nuevo desde principios de este año y a la cartera, paulatinamente, hasta alcanzar plena aplicación en un plazo máximo de ocho años.

La adaptación de la cartera se facilita por la existencia de un interés

técnico moderado, combinado con una participación en el beneficio técnico-financiero, de forma que este último puede llegar a absorber todo el esfuerzo de financiación suplementaria.

En la tabla DAV-1994R, la mortalidad viene determinada, además de por la edad, por la fecha de nacimiento del asegurado, lo que permite tener en cuenta el efecto de la previsible mejora de la mortalidad con el transcurso del tiempo.

Como conclusión podría decirse que en el negocio de rentas vitalicias, para que la mortalidad y su evolución futura sean convenientemente tenidas en cuenta, es aconsejable proceder de la forma siguiente:

- Elaborar tablas de mortalidad de carteras de asegurados, para lo que será necesaria la colaboración entre compañías aseguradoras, con el fin de obtener una base estadística suficiente. La mortalidad de asegurados suele ser considerablemente inferior a la de la población en general. En lo que se refiere a asegurados de rentas vitalicias, una contratación individual, con la autoselección que supone, aún acentuará más esa diferencia.

- Partiendo de las tablas de mortalidad de asegurados, construir tablas proyectadas en las que se incorpore la tendencia de la mortalidad a mejorar con el transcurso del tiempo. Debiera tenerse en cuenta también un margen para desviaciones desfavorables de esa tendencia.

- Utilizar un interés técnico garantizado razonablemente moderado, en combinación con una participación del asegurado en el beneficio técnico-financiero tiene un efecto estabilizador, ya que permite compensar una desviación negativa de la mortalidad, si se produjese, con un diferencial positivo de rentabilidad financiera. Como referencia cuantitativa, analizando un modelo de cartera de rentas vitalicias, contratadas en las condiciones habituales en España en la actualidad, se concluía que una mejora de la mortalidad no prevista inicialmente, de un 1% anual acumulativo, podría compensarse con un diferencial anual de rentabilidad de unos 0,35 puntos.



MAPFRE RE hacia el futuro

Juan Antonio Pardo
MAPFRE RE

MAPFRE RE cree que el reaseguro, pese a su tradición y formas consolidadas de actuación, continúa siendo un campo abierto a la innovación. Las necesidades de asegurados, aseguradores y reaseguradores cambian en el tiempo. Por ello es preciso mantener viva la llama de la creatividad, la innovación y el servicio.

MAPFRE RE nace del SISTEMA MAPFRE de una manera natural, como resultado de la congruencia del Sistema con sus propios principios. El mandato de producir información y servicios debía alcanzar al reaseguro. Así se produjo, en un proceso necesariamente lento y cuidadoso, la creación de MAPFRE RE y la Unidad Reaseguro.

Así pues, MAPFRE RE lleva impresos desde su origen el carácter y los propios principios de actuación de MAPFRE, compartidos también por las entidades reaseguradoras asociadas en la Unidad Reaseguro.

En su práctica técnico-administrativa de negocios, MAPFRE RE se atiene a los principios profesionales de buena fe, solidaridad, cumplimiento e integridad que inspiran a la actividad reaseguradora en general. En este sentido, está desde hace años integrada en la comunidad internacional del reaseguro.

En lo que afecta a sus relaciones con las entidades aseguradoras y los mercados en general, trata de materializar en su actuación aquellos principios que inspiraron su propia creación.

Como condición previa para ello, MAPFRE RE, debe conseguir un alto grado de integración en los mercados, de modo que tanto su actividad comercial como el enfoque de las relaciones de cooperación con las entidades aseguradoras, asociaciones y autoridades respondan a criterios basados en la realidad, las necesidades y la idiosincrasia de cada mercado, antes que en criterios generales, más o menos estandarizados.

Todo ello ha llevado a MAPFRE RE a operar sobre la base de contactos directos con las entidades aseguradoras, instituciones y asociaciones de los diferentes mercados, independientemente de que la materialización de los negocios se realice o no directamente. En este aspecto, MAPFRE RE opera totalmente abierta a todas las fuentes de negocio, sin ningún condicionamiento político o estratégico «a priori».

Por ello, MAPFRE RE no sólo ha sido capaz de construir una relación consistente y de cooperación con entidades, organismos oficiales, universidades, etc., sino también con corredores de reaseguro de todos los mercados, de lo que se siente orgullosa y satisfecha.

Es, por lo tanto, este énfasis especial en la cooperación con entidades e instituciones para conseguir mejoras y avances en los mercados lo que deberá caracterizar a MAPFRE RE y a las entidades asociadas en la Unidad Reaseguro.

La consecución de ese objetivo presenta dificultades proporcionales a lo ambicioso del empeño. Sin embargo, la persistencia produce frutos y en varios mercados de Europa y América Latina ya se han

materializado acciones de cooperación con entidades, organismos y corredores, algunas directas y otras a través de las entidades de la Unidad que operan en esos mercados, que han producido resultados muy estimables y reconocidos por los mercados.

En este sentido, el respaldo otorgado a MAPFRE RE por las entidades que, dentro del SISTEMA MAPFRE tienen la misión de producir educación aseguradora, información y servicios, especialmente la FUNDACIÓN MAPFRE ESTUDIOS, constituye una garantía de calidad y continuidad en esta política.

También merece la pena aducir como prueba de la persistencia en esta línea la adquisición de las sociedades de ITSEMAP SERVICIOS TECNOLÓGICOS MAPFRE a finales de 1995. Esta entidad promoverá la creación y aplicación de servicios técnicos.

MAPFRE RE cree que el reaseguro, pese a su tradición y formas consolidadas de actuación, continúa siendo un campo abierto a la innovación. Las necesidades de asegurados, aseguradores y reaseguradores cambian en el tiempo. Por ello es preciso mantener viva la llama de la creatividad, la innovación y el servicio.

La creatividad no es sólo un arma comercial, sino un objetivo irrenunciable que no puede conseguirse más que mediante la cooperación, el entendimiento mutuo y la solidaridad de intereses.

Precisamente para promover estos valores, nace TRÉBOL. Esta publicación constituye a la vez un nuevo compromiso de comunicación, una oportunidad y un reto que en MAPFRE RE esperamos afrontar con éxito, perfeccionamiento en el tiempo y adaptando los contenidos de esta publicación para que merezca, cada vez más, su interés.



Coberturas equivocadas: un gran riesgo

Andrés Chaparro
Caja Reaseguradora de Chile

Como siempre y, en particular en las relaciones con el asegurado, hacer las cosas con tiempo favorecerá los resultados perseguidos y eliminará prolongadas discusiones que en nada benefician la imagen de la actividad aseguradora, siempre cuestionada por la poca claridad de las coberturas.

Uno de los principales riesgos del tomador del seguro y del reaseguro lo constituye la eventual falta de claridad y alcance de algunas cláusulas particulares de las coberturas. En lo que se refiere al seguro, deberá considerarse que la buena fe de parte del asegurador se acredita precisamente mediante la emisión de textos de cláusulas claras e inequívocas que permitan al asegurado conocer adecuadamente el alcance de las coberturas que ha comprado. En este sentido, la falta de claridad en los términos de una cláusula, por un lado, puede inducir equivocadamente al asegurado, con los consiguientes perjuicios, y sin duda, en caso de disputa judicial, se aplicará en contra del asegurador.

En lo que se refiere al reaseguro, una cláusula confusa o que no se explica por sí sola puede en un determinado siniestro someter a una aseguradora a un impacto financiero grave (mientras se discuten sus alcances entre cedente y cesionario) o, peor aún, a un impacto económico grave (en el caso de que el cesionario niegue el pago del siniestro al estimar que la cláusula en cuestión no lo ampara), situaciones ambas que sin duda repercutirán negativamente en el asegurador.

Es común que las cláusulas particulares en uso sean traducciones libres de cláusulas en inglés y en el proceso de traducción existe el riesgo de que se pierda el espíritu y alcance de la cobertura original o de que no se midan adecuadamente los alcances legales que dichas cláusulas puedan tener en un determinado mercado. Particularmente peligrosas son aquellas traducciones de las

denominadas «pólizas mundiales» de asegurados que tienen riesgos en distintas ubicaciones geográficas.

En este sentido cabe mencionar también la «cláusula de lenguaje», mediante la cual y, no obstante el asegurado recibe un condicionado en español, se estipula particularmente que «el presente contrato se regirá, para todos los efectos, por el condicionado "master program" escrito en idioma inglés...». Lo habitual es que este condicionado no sea conocido por el asegurado.

También es posible que se pacten cláusulas bilateralmente entre asegurador y asegurado, fijando alcances sobre materias que por su naturaleza pueden escapar a la simple autonomía de la voluntad de las partes, dando en consecuencia origen a largas discusiones en procesos judiciales. Ejemplo de esto último es lo que en Chile se ha denominado comúnmente como la «cláusula Z», mediante la cual, en una operación de «fronting», en la póliza se hace constar que en caso de siniestro la compañía pagará sólo cuando reciba los fondos correspondientes de parte del reasegurador, haciéndose de esta manera excepción a la norma general de que una compañía no podrá excusarse del pago de un siniestro so pretexto de que no ha recibido los correspondientes pagos del reasegurador.

Debemos admitir, además, que existen coberturas que por su complejidad no permiten que sus alcances puedan medirse con la simple lectura de su texto o que en estos textos se utilicen palabras con alcances difíciles de acotar. Baste como ejemplo referirse a la «cláusula de cooperación de reclamos», mediante la cual se persigue que haya cooperación entre cedente y reasegurador en la liquidación de un determinado siniestro. Como el alcance de la palabra «cooperación» no está definido, surgen en la práctica discusiones entre las partes que pueden provocar dilación en el proceso de liquidación, con los consiguientes perjuicios para el asegurado. En contraste con la cláusula, nos parece que la cláusula de «control de reclamos» no presenta dificultad, al definirse con claridad el alcance de la participación del reasegurador: fija el plazo para avisar del siniestro al reasegurador, permite a

éste nombrar un liquidador asesor si lo estima conveniente e impide a la compañía efectuar pago alguno al asegurado sin previo consentimiento del reasegurador.

Otras cláusulas complejas son las que amparan riesgos políticos, tales como conmociones civiles, motines o desórdenes populares, las cuales pueden presentar dificultades en la interpretación del evento cubierto y en los alcances horarios y geográficos de la cobertura.

Como siempre y, en particular en las relaciones con el asegurado, hacer las cosas con tiempo favorecerá los resultados perseguidos y eliminará prolongadas discusiones que en nada benefician la imagen de la actividad aseguradora, siempre cuestionada por la poca claridad de las coberturas. En este sentido, los textos de estas cláusulas deberán incorporarse íntegramente en las pólizas, evitando la común y mala práctica de hacer referencia a ellas solamente mediante su denominación o, lo que es peor, simplemente mediante el uso de abreviaturas o siglas comunes entre aseguradores pero absolutamente desconocidas por los asegurados.

Es habitual que en las pólizas marítimas, por ejemplo, se exprese, sin más, «sujeto a la cláusula de clasificación de naves»; el asegurado no sabe quién clasifica y cómo se clasifica la nave, no sabe con anticipación qué recargo deberá pagar y, lo que es también común, desconoce el nombre de la nave al iniciarse la travesía. También es habitual que esté sujeto a la «cláusula de contaminación» o que «excluya mermas inexplicables» o que «cubra 30 días de estadía en aduanas, garantizando existan condiciones mínimas de seguridad». En fin, diversas condiciones particulares de alcance no definido que pueden complicar un siniestro y, en definitiva, como mínimo, comprometer gravemente el prestigio del asegurador.

Es evidente entonces que todos estos aspectos deberán ser atendidos con particular preocupación, ya que en caso de un siniestro de envergadura, la solvencia de al menos una de las partes envueltas puede verse seriamente dañada. Es así como, sobre todo, habrá de dar especial importancia al conocimiento de los términos de las coberturas de seguro y reaseguro por parte del asegurado, para lo cual deberá procurarse que éste dedique tiempo suficiente al estudio y análisis de las mismas; cada vez que se busquen coberturas «para ayer», el riesgo de error aumentará.



La prestación de servicios técnicos en la actividad aseguradora

Luis de Mingo

ITSEMAP, Servicios Tecnológicos MAPFRE

La oferta de servicios es insoluble e ineludible de una institución que inició sus caminos bajo el binomio riesgo-seguro y que en la actualidad ha de vincularse a la terna riesgo-prevención-seguro.

Es indudable que la institución aseguradora y también su complemento esencial, el reaseguro, al margen de ejercer una actividad mercantilista en la que el precio del riesgo asumido determina de una manera sustancial los resultados que las compañías anotan en sus libros, permitiéndoles mantener su integridad financiera y seguir enfrentándose a los retos de una economía en continua expansión, cumplen una auténtica función social al reparar, mitigar o compensar hechos que en la mayoría de los casos atienden a situaciones que se enfrentan a un daño, dolor o pérdida. Puede recordarse, en este sentido, el comentario de un gran estadista de que la sociedad occidental actual (o su grado de bienestar) no sería posible sin la existencia del seguro.

Al margen de este papel social intrínseco a su operativa, también es indudable que, bien por devolver sus excedentes a la sociedad que ha y contribuido a proporcionárselos, evitando así grandes fluctuaciones en ganancias y pérdidas para equilibrar sus presupuestos a mínimos razonables, o bien porque es un deber considerar que la institución aseguradora está moralmente obligada a ello, ésta debe dedicar parte de sus esfuerzos a la prevención, no ya frente a un cliente específico, sino frente a la sociedad en la que desarrolla su actividad, como parte ineludible de la acción tutelar con respecto a quien ha puesto en sus manos la salvaguarda de sus vidas y bienes.

En este papel que al seguro le ha tocado representar, sin duda alguna uno de los aspectos más interesantes es la utilización y aplicación de las innovaciones técnicas en el desafío de las diversas casuísticas que se le van presentando a su sector. Los estándares informáticos, las técnicas de predicción climática, los nuevos conocimientos geológicos, los problemas y soluciones medioambientales, el enorme avance actual de las comunicaciones, los sistemas constructivos, los avances médicos, las posibilidades de las nuevas modalidades financieras, etc., son aspectos que los aseguradores deben poner al servicio de su cartera de clientes, como poseedores de la potencia económica y técnica que se debe suponer a quienes han elegido como vocación empresarial una labor tan comprometida con aspectos básicos de la sociedad.

Incluso hay quien defiende que a las compañías de seguros (y por extensión, las de reaseguro) que no tuvieran el equipo y potencial técnico necesario, o no lo aplicaran convenientemente, no se les debería permitir que desempeñasen la función de tomar iniciativas en importantes

programas de seguros y reaseguros.

Los gerentes de riesgos (y como tal podrían considerarse también los altos directivos de las compañías aseguradoras) que manejan una gestión integral del negocio de sus corporaciones sirviendo de soporte para la realización de los objetivos estratégicos establecidos deberían elegir sus cuadros de aseguradores o reaseguradores en función de tres requisitos básicos integrales:

- Solvencia financiera.
- Estabilidad en el tiempo.
- Servicios técnicos.

A nuestro juicio la falta de valor que se da a este último requisito (oferta de servicios tecnológicos) ha llevado a ofrecer participaciones en igualdad de condiciones, independientemente del servicio que se estaba ofreciendo, hecho que ha llevado a ciertos operadores a realizar ofertas de servicio a precio separado de las propias coberturas de seguro o reaseguro, sin conseguir resultados apreciables ni el reconocimiento esperado.

Por todo ello, volvemos a nuestra tesis inicial, la oferta de servicios es insoluble e ineludible de una institución que inició sus caminos bajo el binomio riesgo-seguro y que en la actualidad ha de vincularse a la terna riesgo-prevención-seguro.

ITSEMAP, Servicios Tecnológicos MAPFRE reafirma su compromiso de especialización técnica en los problemas de la seguridad ya indicados, poniendo su experiencia de más de 20 años y su constante innovación tecnológica al servicio de la propuesta de soluciones, tanto al colectivo que ha depositado su confianza en la defensa de su patrimonio a nuestro grupo empresarial, como a cualquier otro que entienda que los amplios conocimientos técnicos que posee son aplicables a sus necesidades y exigencias.



Estimación de daños directos y consecuenciales por incendio y explosión. Conceptos de PML y VME. Herramientas de apoyo

Eduardo García

ITSEMAP, Servicios Tecnológicos MAPFRE

El negocio asegurador en su vertiente técnica requiere determinar cuál será la mayor pérdida económica susceptible de producirse en caso de siniestro en cada uno de los riesgos de su cartera. La «estimación» de pérdidas, término más adecuado que el de «cálculo», abarca dos conceptos ampliamente manejados en la terminología del sector asegurador pero, en ocasiones, de manera poco homogénea, lo que hace que los mismos puedan ser interpretados de forma distinta o incluso tratados con desconfianza, cuando deben ser valores concretos para todos los aseguradores y reaseguradores del mercado nacional e internacional.

Este artículo tiene como objetivo aclarar ciertos conceptos utilizados de muy distintas formas, así como apuntar algunas herramientas y modelos que pueden ayudar a que las estimaciones en algunos casos tengan un carácter menos subjetivo.

Valor máximo expuesto (VME).

Se define como la pérdida máxima posible debida a un siniestro, tanto por daños materiales como por interrupción del negocio o pérdida de beneficios, en las condiciones más desfavorables, de un bien o conjunto de bienes asegurados.

Para la estimación de este valor el suscriptor debe disponer de conocimientos de compartimentación y resistencia al fuego de elementos constructivos y aproximar las posibles evoluciones y comportamiento del incendio teniendo en cuenta la total inoperancia de los medios de protección propios (brigadas/sistemas de lucha manual y sistemas automáticos de detección y control) y externos (servicios públicos de extinción y pactos de ayuda mutua). Por tanto, la duración del siniestro vendrá marcada por la velocidad de combustión de los productos siniestrados. Dado que se parte de la hipótesis de que fallan todos los sistemas de protección contra incendios y no existe intervención humana, es de vital importancia estimar la duración del incendio frente a la resistencia al fuego de los elementos compartimentadores. Este hecho

explica por qué no se debe considerar en la estimación el supuesto de arsonismo (varios focos en distintas áreas de fuego). Una vez determinados los diferentes supuestos de incendio, es necesario disponer de una valoración de los bienes asegurados en daños materiales (edificios, instalaciones, maquinaria y existencias fijas y flotantes), así como tener definida la pérdida de beneficio que resultaría de cada escenario de accidente (beneficio bruto y período de indemnización).

Para ello no sólo es necesario disponer de la valoración del riesgo en cuestión, sino también de la distribución de estos valores en el emplazamiento, ya que, como es obvio, cuando existan pérdidas por daños materiales y pérdidas por interrupción del negocio (a menudo de mayor cuantía que las anteriores), hay que tratar de definir la combinación de ambas que conlleve la máxima pérdida.

Por último es necesario apuntar que en la estimación del VME no deben tomarse en consideración riesgos de carácter excepcional como caída de aeronaves, efectos dominó poco probables o riesgos catastróficos.

Pérdida máxima probable (PML). Se define como la pérdida máxima esperada por daños materiales directos y por interrupción del negocio a consecuencia de un siniestro, considerando «cuidadosamente» la operatividad y eficacia de los medios de protección propios y externos en unas condiciones normales de la operación del bien que se va a asegurar.

Este aspecto es de extrema importancia, ya que el suscriptor debe tomar en consideración los medios de protección existentes y cómo afectarán a reducir los daños consecuenciales y la pérdida de beneficio y su operatividad real, teniendo en cuenta su adecuación al riesgo, diseño, mantenimiento y grado de captación de los medios humanos. Es obvio que estas consideraciones hacen que la actuación del suscriptor sea mucho más que una entrevista con la gerencia del centro, una

adecuada inspección de los sistemas que potencialmente corrigen el valor VME al valor PML. Para ello es necesario disponer de una formación técnica sólida, ya que de ello dependerá el conocimiento más concreto del comportamiento del riesgo en el momento del siniestro. Asimismo podrá asesorar al asegurado periódicamente en la adecuación y mejora de la fiabilidad de estos medios, lo que redundará, por tanto, en la disminución porcentual del PML frente al VME, razón por la que la inspección de riesgos y el consecuente aseguramiento resulta de una especial importancia.

Como puede extraerse de párrafos anteriores, el inspector requiere de una importante experiencia, formación y sentido común para la determinación del PML. Actualmente se dispone de una serie de técnicas y herramientas informáticas que permiten aplicar una buena dosis de objetividad a determinadas estimaciones que habitualmente pueden manejarse con excesivo conservadurismo. Nos referimos con ello a los valores normalmente utilizados para distancias de seguridad, que hacen que se consideren los riesgos independientes en cuanto a incendio y/o explosión. En relación con el incendio, se dispone de modelos matemáticos que, adecuadamente manejados y teniendo en cuenta aspectos decisivos en el comportamiento global del incendio (productos involucrados, velocidad del viento en el emplazamiento y materiales del riesgo afectable), permiten estimar de una manera más realista los niveles de radiación alcanzables y, por tanto, el potencial grado de afectación de los riesgos próximos, para ser incluido en el PML o considerarlo independiente al escenario de accidente postulado. Asimismo, para el supuesto de explosiones de gases o vapores y la determinación del correspondiente grado de afectación del entorno, se dispone de herramientas que permiten estimar las sobrepresiones alcanzables, que, relacionándolas con el poder destructivo de las mismas y disponiendo para la evaluación de daños de las valoraciones de los afectables, hacen posible una tecnificación de la estimación de los valores VME y PML.



Noticias

El mercado peruano de seguros tiene grandes expectativas de desarrollo, principalmente sustentadas en las posibilidades que ofrecen los seguros vinculados a las personas, en particular los seguros de vida individuales. A partir de ahora se espera que aumente la contratación directa de este tipo de seguros en Perú, toda vez que han sido exonerados de pagar el 18% de IGV (Impuesto General a las Ventas). Asimismo es importante destacar como un hecho igualmente influyente la positiva evolución que vienen mostrando en el último tiempo los seguros provisionales, como consecuencia del desarrollo del sistema privado de pensiones. Todo ello ha originado un especial interés en la creación de algunas compañías dedicadas exclusivamente y especializadas en los rubros de seguros de vida, previsionales y de rentas vitalicias.

En el mes de agosto se constituyó MAPFRE RE ASSESSORIA, LTDA., en São Paulo (Brasil), dedicada a la prestación de servicios de asesoría al sector asegurador brasileño. Al frente de la misma se encuentra Ramón Aymerich, procedente de MAPFRE RE, Madrid (España), y recientemente se ha incorporado Jorge Noguera, procedente de REASEGURADORA HEMISFÉRICA, de Bogotá (Colombia).

Faustino Pérez, subdirector de MAPFRE RE en Madrid, tomó posesión en septiembre de la oficina de Caracas (Venezuela) como director de la misma y en sustitución de Javier Warleta, que se incorporó a REASEGURADORA HEMISFÉRICA, Bogotá, como vicepresidente ejecutivo.

A lo largo del mes de julio se constituyeron dos nuevas sociedades de la Unidad Reaseguro: ITSEMAP COLOMBIA, Servicios Tecnológicos MAPFRE e ITSEMAP CHILE, Servicios Tecnológicos MAPFRE. En su capital participan respectivamente REASEGURADORA HEMISFÉRICA y CAJA REASEGURADORA DE CHILE.

Ambas sociedades ofrecen sus servicios de asesoramiento y formación en seguridad al sector asegurador en los mencionados países.

Sigue avanzando el control de la solvencia del reaseguro internacional.

En México, la Secretaría de Hacienda publicó a finales de julio nuevas reglas sobre el registro general de reasegura-

doras extranjeras, a las que se deberán someter a partir de 1997 todas aquellas entidades que pretendan suscribir reaseguro o reafianzamiento en el país.

En ellas se establece como requisito para obtener la inscripción acreditar una clasificación mínima de solvencia financiera.

En Argentina, la Superintendencia de Seguros de la Nación, en su circular n.º 3.361, de 28 del pasado junio, exige a las cedentes argentinas una clasificación mínima de sus reaseguradores no inscritos en el país.

En ambos países, la clasificación debe ser otorgada por agencias internacionales de reconocido prestigio.

Corroborando la importancia creciente de la industria del reaseguro en el comercio internacional, la UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo), en colaboración con Egypt Re, organiza durante los días 1 al 3 del mes de octubre en El Cairo (Egipto) una interesante conferencia sobre el tema «Cómo afrontar el cambio en el mercado de reaseguro mundial». Dentro del mencionado evento se incluyen temas de gran actualidad, como los que explican la concentración de la oferta de reaseguro, el papel de la especialización o el futuro de los reaseguradores regionales.

En la actualidad todas las aseguradoras españolas de vida que realizan la prueba del sida lo hacen a través de la extracción de sangre. Sin embargo, estudios recientes indican que la saliva ofrece más garantías que la sangre como fluido en el que detectar este virus.

Asimismo, con la saliva, a través de la prueba de cotinina, se puede deducir si el solicitante es consumidor o no de tabaco.

Esta técnica, con idéntica fiabilidad a las que se vienen utilizando, tienen, entre otras ventajas, la de ser más cómoda para los clientes y de menor coste.

El Banco Internacional do Funchal (BANIF) compró el 56% del BCA (Banco Comercial das Açores), que a su vez posee el 100% de Companhia de Seguros Açoreana. Esta operación representa así la entrada de BANIF en el mercado asegurador.

El Ministerio de Comercio griego parece estar decidido a endurecer el mercado y a aplicar rigurosamente la legislación sobre la solvencia de compañías de

seguros. Desde el mes de mayo de 1995, se han retirado ocho licencias a compañías de tamaño pequeño y mediano y se espera que alguna otra compañía más pueda ser incluida en esta lista antes de fin de año.

Tales aseguradoras operan principalmente en el sector del automóvil y sus quiebras han provocado un importante déficit en el Fondo de Compensación del Automóvil, cuyo objetivo es indemnizar reclamaciones a compañías quebradas. Para financiar este déficit, la contribución de las primas de automóviles a dicho fondo ha sido incrementada del 2 al 5%.

El gobierno holandés desarrollará un plan de compensación de financiación estatal para cubrir el riesgo de catástrofes naturales derivadas de inundaciones de agua dulce o terremotos. Este nuevo plan sustituye al plan original, que estaba basado en un sistema de fondos con participación mixta de aseguradoras privadas y del Estado.

El plan, que será sometido al Parlamento en otoño de 1996, se basa en los siguientes principios:

- Plan financiado por el Estado, sin contribuciones especiales ni impuestos y sin asunción de riesgos por las aseguradoras.

- Además de terremotos e inundaciones de agua dulce, la cobertura puede ser ampliada para otros riesgos naturales.

- Limitaciones de compensación por daños individuales y por evento (1.000 millones de florines).

En el mes de agosto se alcanzó el acuerdo del 91% de los miembros del Lloyd's, con el que se dio el visto bueno al plan de reconstrucción y renovación propuesto por los responsables de esta institución.

Con esta medida, las responsabilidades anteriores a 1992 serán asumidas por Equitas, la nueva reaseguradora creada al efecto.

Durante los últimos meses se han producido las operaciones financieras de mayor envergadura de la industria del reaseguro, al haberse ultimado las adquisiciones de las reaseguradoras National RE, Amercian RE y Mercantile & General por parte de General RE, Münich RE y Swiss RE, respectivamente.

Estas adquisiciones, coincidentes en el tiempo, suponen una mayor concentración en los primeros puestos del ranking de reaseguradores.

Agenda

CURSOS ORGANIZADOS POR MAPFRE RE Y SUS EMPRESAS PARTICIPADAS

| Curso | Fecha | Lugar | País | Organizador |
|---|----------------------------|----------------|-----------------|----------------------------------|
| • Marine non Proportional Reinsurance | 24 de julio | Manila | Filipinas | MAPFRE RE & THAI RE |
| • Motor Insurance | 5 y 6 de agosto | Manila | Filipinas | MAPFRE RE & NATIONAL REINSURANCE |
| • Seminario de Transporte | 12 y 13 de septiembre | Buenos Aires | Argentina | CAJA REASEGURADORA |
| • Inspección y Evaluación del Riesgo de Incendio | Del 24 al 26 de septiembre | Madrid | España | MAPFRE RE |
| • Seminario de Administración de Reaseguro Cedido | 7 y 8 de octubre | Río de Janeiro | Brasil | MAPFRE RE & FUNENSEG |
| • Seminario de Administración de Reaseguro Cedido | 9 y 10 de octubre | São Paulo | Brasil | MAPFRE RE & FUNENSEG |
| • Investigación Técnica de Siniestros de Incendio | 17 de octubre | Madrid | España | MAPFRE RE |
| • Seminario sobre Determinación de Pérdidas PML y VME | 21 de octubre | México, D. F. | México | MAPFRE RE |
| • Seminario sobre Determinación de Pérdidas PML y VME | 23 de octubre | Santo Domingo | Rep. Dominicana | MAPFRE RE |
| • Seminario de Administración del Reaseguro | 23 y 24 de octubre | Lima | Perú | CAJA REASEGURADORA |
| • Investigación Técnica de Siniestros de Incendio | 24 de octubre | Barcelona | España | MAPFRE RE |
| • Seminario sobre Determinación de Pérdidas PML y VME | 25 de octubre | Caracas | Venezuela | MAPFRE RE |
| • Determinación de Pérdidas PML y VME | 31 de octubre | Lisboa | Portugal | MAPFRE RE |
| • Seminario de Administración del Reaseguro | 5 y 6 de noviembre | Santiago | Chile | CAJA REASEGURADORA |
| • Seminario de Ramos Técnicos de Ingeniería | 19 y 20 de noviembre | Buenos Aires | Argentina | CAJA REASEGURADORA |
| • Seminario Seguros de Vida | 19 y 20 de noviembre | Lima | Perú | CAJA REASEGURADORA |
| • Inspección y Evaluación del Riesgo de Incendio | Del 19 al 21 de noviembre | Lisboa | Portugal | MAPFRE RE |
| • Seminario Seguros de Vida | Noviembre | Santiago | Chile | CAJA REASEGURADORA |
| • Seminario sobre Gestión del Seguro de Automóviles | 2 y 3 de diciembre | Caracas | Venezuela | MAPFRE RE |
| • Seminario sobre Gestión del Seguro de Automóviles | 5 y 6 de diciembre | San Salvador | El Salvador | MAPFRE RE |

CURSOS ORGANIZADOS POR ITSEMAP SERVICIOS TECNOLÓGICOS MAPFRE

| Curso | Fecha | Lugar | País |
|--|---------------------------|----------------|-----------|
| • Análise de Acidentes de Trabalho | 4 de octubre | Lisboa | Portugal |
| • Intrusión y Robo | Del 7 al 9 de octubre | México, D. F. | México |
| • Diseño e Inspección de Redes de Agua contra Incendios y «Sprinklers» | Del 9 al 11 de octubre | México, D. F. | México |
| • Inspección y Auditoría de Protección contra Incendios | Del 16 al 18 de octubre | Bogotá | Colombia |
| • Elaboração de Laudos Periciais | 17 y 18 de octubre | São Paulo | Brasil |
| • Análisis de Riesgos en Procesos Industriales | 21 y 22 de octubre | Caracas | Venezuela |
| • Atualização de Peritos Auto | 22 y 24 de octubre | Lisboa | Portugal |
| • Seguridad contra Incendios y Planes de Emergencia | 5 y 7 de noviembre | Madrid | España |
| • Engenharia de Incendio | Del 5 al 8 de noviembre | Río de Janeiro | Brasil |
| • Responsabilidade Civil e Criminal por Dano Ambiental: ação do Ministério Público | 7 y 8 de noviembre | São Paulo | Brasil |
| • Gerencia de Riesgos | 11 y 12 de noviembre | Buenos Aires | Argentina |
| • Inspección y Evaluación del Riesgo de Incendio | 12 y 13 de noviembre | Lima | Perú |
| • Recolha de Dados de Siniestros Auto e Reconstituição de Acidentes | Del 12 al 15 de noviembre | Lisboa | Portugal |
| • Seguridad contra Incendios y Planes de Emergencia | Del 20 al 22 de noviembre | Barcelona | España |
| • Seguridad contra Incendios en Edificios | 2 y 3 diciembre | Buenos Aires | Argentina |

• **TRÉBOL** es una publicación de MAPFRE RE

• **Presidente:** Andrés Jiménez. **Director:** Javier Fernández-Cid. **Coordinador:** Roberto Gil.

Consejo de Redacción: Luis de Mingo, Lorenzo Garagorri, Eduardo García Mozos, Juan Mayo, Raúl Morato, Juan Antonio Pardo, Juan Luis Román, Emilio Taboada • **Coordinación Técnica:** ITSEMAP Servicios Tecnológicos MAPFRE, S. A.

• **Edita:** Editorial MAPFRE • P.º de Recoletos, 25 - 28004 Madrid • **Imprime:** Alef de Bronce CPG, S. A. • **ISSN:** • **Depósito Legal:** M. 33.551/1996.