

# Capacidad, solvencia y algo más

**Lorenzo Garagorri**

MAPFRE RE. Cía. de Reaseguros, S. A.

**Ha aparecido un nuevo elemento que entendemos presidirá las relaciones entre cedentes y reaseguradores la próxima década. Es el «algo más» del título, los servicios adicionales que nuestras cedentes demandan a sus reaseguradores.**

Creemos que ya son conocidas por todos las transformaciones que han sufrido las relaciones entre cedentes y reaseguradores en los últimos años. En la década de los ochenta, generalmente lo que las cedentes solicitaban a sus reaseguradores era capacidad de reaseguro. Esta situación se mantuvo hasta el quinquenio famoso, 1988-1992, en el que las grandes catástrofes que afectaron a aseguradores y reaseguradores provocaron la aparición de otro concepto, la solvencia. Muchos aseguradores sufrieron demoras en el pago de saldos y siniestros e incluso fallidos, en algún caso importantes,

como consecuencia de la desaparición de algunos reaseguradores. A partir de entonces, una gran parte de aseguradores comenzó a considerar como una condición muy importante en la elección de su cuadro de reaseguradores que éstos tuvieran una «calificación» por parte de una agencia internacional especializada. Actualmente podemos decir que ya es una práctica generalizada. Evidentemente, las autoridades de control no podían quedar ajenas a este proceso y países como México, El Salvador, Colombia, Ecuador y Argentina recientemente han introducido en sus respectivas legislaciones la exigencia de que los reaseguradores que deseen operar en sus países deben acreditar una calificación mínima certificada por agencias internacionales.

Pero, además de los conceptos anteriores, ha aparecido un nuevo elemento que entendemos presidirá las relaciones entre cedentes y reaseguradores en la próxima década. Es el «algo más» del título, los servicios adicionales que nuestras cedentes demandan a sus reaseguradores. Reaseguradores con solvencia y capacidad hay muchos, pero que además estén en condiciones de dar ese «algo más», somos menos.

De acuerdo con nuestra experiencia, el área de mayor demanda es la formación. Formación técnica y administrativa para su propio personal. Los reaseguradores tenemos una visión global, que nos permite conocer la evolución tecnológica de la industria que ha generado nuevos riesgos y coberturas. En este sentido, a parte de la propia información, estamos en condición de poder prestar colaboración en prevención y control de riesgos, formación técnica en los distintos ramos y criterios para la evaluación de los riesgos, formación en el área comercial, etc. En el área administrativa, asesoramos en controles de gestión, sistemas, etc.

Estas demandas no se producen sólo por parte de aseguradores locales, sino también por filiales de grandes grupos aseguradores internacionales con departamentos de formación propios, pero que en muchas ocasiones, a causa del idioma fundamentalmente, tienen algunas dificultades para acceder y proporcionar formación a los mandos medios y al personal de base en estas filiales.

El Sistema MAPFRE siempre se ha caracterizado por su vocación de servicio, tanto hacia sus clientes como institucionalmente hacia el conjunto de la sociedad. Fue el pionero en España estableciendo la figura del Defensor del Asegurado, creó el primer centro de prevención y seguridad vial para la investigación y experimentación en reparación de vehículos, CESVIMAP, hoy ya presente en México, Brasil y Argentina y próximamente en Colombia, creados con el auspicio y colaboración de desarrollar aseguradores locales. MAPFRE RE, como miembro del Sistema MAPFRE, no es ajena a esta vocación y ya desde sus inicios promovió la celebración de cursos y seminarios de carácter técnico. A partir de 1996 y con objeto de potenciar los servicios a nuestras cedentes, MAPFRE RE adquirió ITSEMAP, Servicios Tecnológicos MAPFRE, S.A. y con su tecnología y la del propio personal técnico de la Unidad Reaseguro, durante 1997 hemos podido desarrollar de forma sistemática un programa que ha permitido realizar 60 actividades entre jornadas, seminarios y cursos en 18 países, con asistencia de 1.744 directivos y técnicos de nuestras compañías cedentes. En estas actividades también ha colaborado, entre otros, la Fundación MAPFRE Estudios.

Los logros de 1997 nos obligan aún más en 1998 y esperamos que la programación preparada para este año sirva para estrechar más incluso las relaciones con nuestras cedentes.