

CUT-OFF: *Problemas y Soluciones*

El paso al run-off del reaseguro No-Vida de GERLING GLOBAL RE fue una pésima noticia para el mercado en general y singularmente para sus clientes. Según GERLING, se debía reforzar la sustancia del negocio de reaseguro No-Vida valiéndose de conmutaciones¹.

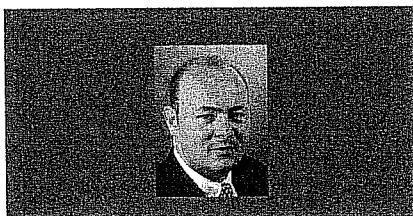
Que una compañía en run-off realice conmutaciones no es nada sorprendente. Por eso, la conmutación tiene reputación de ser sobre todo una ayuda para las compañías con problemas financieros o para reaseguradores que quieren salir de un mercado o un portfolio. Pero este punto de vista es demasiado limitado.

1. EL EFECTO

El efecto de un rescate es bien conocido. Ambas partes interesadas en conmutar acuerdan eximirse, de forma absoluta y definitiva, de cualquier responsabilidad presente y futura bajo un o varios contratos de reaseguro. A la exoneración de responsabilidades se llega mediante el pago de los saldos pendientes y el pago del valor efectivo de los siniestros reservados y reservas IBNR.

2. LAS RAZONES

Existen varios motivos para llevar a cabo un cut-off -tanto para el reasegurado como para el reasegurador-. Como se acaba de indicar, el rescate es un medio usado por compañías en run-off, pero también los reasegu-



Detlef A. Huber

Abogado y Consultor de Chilmington International GmbH
dhuber@chilmington.com

radores con negocios activos pueden sacarle mucho provecho a una conmutación. A través del cut-off se puede disminuir el riesgo de insolvencia del reasegurador; en algunos casos también puede ser ventajoso para generar efectivo. Así el reasegurado puede aprovechar las ganancias generadas por intereses renunciando a la cobertura de reaseguro que tenía vigente. Además se ahorran gastos administrativos.

A través del cut-off se puede disminuir el riesgo de insolvencia del reasegurador; en algunos casos también puede ser ventajoso para generar efectivo

Otras razones pueden ser deudas incobrables o difíciles de recaudar, una reputación del portfolio, así como una reducción de la responsabilidad, especialmente en el ámbito "cola larga" o el descontento con el manejo de siniestros por parte de la cedente. Finalmente, una conmutación puede ser la mejor solución para evitar arbitrajes y/o procesos judiciales largos y muy costosos.

3. PROBLEMAS

Durante el proceso de conmutación, ya sea global, o relativo a un solo siniestro/contrato, surgen varios problemas, que pueden evitarse si son conocidos. Uno común pero no muy conocido es el de si un contrato de retrocesión cubre un cut-off. Normalmente un contrato de reaseguro no suele ayudar en este caso, ya que generalmente no contiene cláusula de conmutación. Las cláusulas de "Follow The Settlements" podrían ayudar pero normalmente no cubren IBNR. También depende de la clase de cláusula si ésta cubre reservas de siniestros o no. Por esta razón es recomendable ponerse en contacto con el retrocesionario antes de aceptar o poner en marcha un cut-off con importes substanciosos. Aún así suele ser complicado llegar a un acuerdo con los retrocesionarios ya que normalmente son varios los que participan en un portfolio/contrato/siniestro a rescatar.

Para solucionar dichos problemas

la "Association of Run-off Companies" (ARC) diseñó recientemente un registro llamado "Commutations Protocol", que facilita el reconocimiento de conmutaciones por parte del retrocesionario. Si dicho "Commutations Protocol" ha sido firmado tanto por un reasegurador como por un retrocesionario, el retrocesionario está automáticamente obligado a aceptar rescates, de hasta GBP 10.000 por año reasegurado. En el Protocolo también están estipulados los descuentos mínimos para la conmutación de reservas de siniestros y reservas IBNR, dependiendo del ramo y de la antigüedad del negocio a conmutar. Queda por ver cuántas y qué compañías del mercado de Londres firmarán este acuerdo, que va a entrar en vigor a partir del 1° de enero de 2004. En todo caso, las ventajas de esta automatización serían que por una parte se acelerarían las conmutaciones de menores importes y por otra parte el reasegurador se podría concentrar en los retrocesionarios que no han firmado el "Commutations Protocol".

Además de surgir problemas durante la preparación de un cut-off, mencionada con anterioridad, también pueden aparecer problemas previstos durante otras fases del proceso de conmutación. En algunos casos por ejemplo no queda otra solución que hacer inspecciones de siniestros y/o de las suscripciones. Además, no se debe olvidar la importancia que tiene el examen cuidadoso del contrato de exoneración, para no tener sorpresas en el futuro. Destacan por ejemplo, la lista de contratos a conmutar y las cláusulas relativas a la modalidad de pago, reapertura, confidencialidad, Cartas de Crédito, arbitraje y por supuesto la "cut-off clause" como corazón del contrato.

GUÍA DE AYUDA

En definitiva, en todas las fases de un cut-off puede haber imponde-

rables. La siguiente guía puede ayudar a detectarlas y manejarlas con más facilidad:

FASE I. "ESTRATEGIA": Establecer los objetivos y procedimientos principales - reparto de trabajo (interno o externo)

FASE II. "IDENTIFICACIÓN": Dependiendo de la estrategia (por ejemplo, conmutaciones con compañías que no llegan a un cierto ranking, cut-off de contratos antiguos y/o con compañías en run-off, finalización de negocio en distintos ramos/países, etc.) se deben identificar las respectivas cedentes/cesionarios. Hay que tener en cuenta que puede ser complicado si la compañía está en run-off o se ha fusionado.

FASE III. "CONTACTOS": consultar desde el principio a las personas adecuadas (contactarlas a través de consultores internacionales pueden ser de gran ayuda, espe-

cialmente si se trata de un portfolio mundial).

FASE IV. "RECONCILIACIÓN Y ANÁLISIS": lista de contratos -reconciliar saldos, reservas, depósitos, LOCs etc.-, clarificar diferencias, analizar los siniestros contentiosos, cálculos relativos al descuento, posible caducidad y otros problemas jurídicos.

FASE V. "NEGOCIACIÓN".

FASE VI. "CONTRATO": negociar dentro de un margen previamente definido -analizar cuidadosamente el contrato y los anexos de éste-.

FASE VII. "FINALIZACIÓN": control de la transferencia de los importes -documentación y su archivo-.

(1) En Febrero 2003 se realizaron las primeras conmutaciones con las compañías Alemanas VHV y DEVK



Chiltington

Consultores de la Industria del Seguro y Reaseguro

Chiltington provee servicios de run-off y consultoría a la industria de seguros y reaseguros a través de sus habilidades innovadoras, experiencia y su enfoque en el valor agregado.

Chiltington International GmbH
Halstenbeker Weg 96 a
D- 25462 Rellingen/ b. Hamburg
Tel: +49 - 4101 - 4710
Fax: +49 - 4101 - 471298
www.chiltington.com
Contacto: dhuber@chiltington.com

Está claro desde nuestra perspectiva...

ARGENTINA • AUSTRALIA • ENGLAND • GERMANY • USA