Traducción al español del original en inglés

RECOMENDACIONES PARA LA COBERTURA ADICIONAL[1]

Subcomité Técnico de Aseguradores de Crédito – 2004

La **cobertura adicional** tiene lugar cuando un suscriptor (*top-up insurer* o asegurador adicional) agrega un monto límite asegurado al límite del crédito previamente otorgado por otro suscriptor (asegurador directo), aumentando así el límite del crédito global asegurado para ese comprador.

Se adquiere la cobertura adicional porque el asegurador directo no otorga o no puede otorgar la totalidad del límite solicitado para un determinado comprador.
La cobertura adicional existe, principalmente, debido a la diferente percepción del riesgo que tienen las distintas partes intervinientes. En estos casos, el motivo no es la capacidad sino el menor apetito de riesgo del asegurador directo.
Sin perjuicio, es posible encontrar cobertura adicional motivada por la capacidad, tal como sucede con algunos límites adicionales elevados. En estos casos, los motivos varían:

- Es posible que los aseguradores con exposiciones relativamente altas en un determinado comprador o actividad tengan restricciones de capacidad que a un tercero pueden parecer ilógicas.
- Puede suceder que los asegurados con picos estacionales no consigan los límites (temporarios) más altos que solicitan.

La cobertura adicional se pude estructurar a través de una póliza de un solo riesgo o bien para el total de las ventas. La póliza adicional de Ace en Alemania, por ejemplo, incluye cada uno de los límites de crédito que se otorgaron por un monto inferior al solicitado por el asegurador directo.

La póliza especifica las condiciones para el límite asegurado original. Por lo general, no existe un acuerdo entre el asegurador directo y el asegurador de adicional. Es posible que el asegurador directo no sepa que se ha adquirido un tramo adicional, aunque, en algunos mercados y con el objeto de evitar esta situación, los aseguradores directos están comenzando a emplear cláusulas de adicionales.

Los aseguradores de adicionales generalmente no otorgan el límite de crédito solicitado sino que intentan equiparar el límite de crédito de los aseguradores directos. Normalmente no otorgan un límite superior al 100% del límite del seguro original.

Dentro de lo posible, las condiciones son iguales, aunque los suscriptores de adicionales pueden llegar a aplicar sus propias condiciones y criterios de suscripción sobre la base de la información propia de que dispongan. En la mayoría de los casos,

la cancelación del límite del seguro directo lleva automáticamente a la cancelación del límite de la cobertura adicional.

Las tasas de prima de los adicionales en su mayoría no se expresan como un porcentaje de las ventas sino según la exposición y/o el tramo del riesgo asegurado.

La cobertura adicional es adquirida por empresas de todo tamaño, aunque mayoritariamente por pequeñas y medianas empresas.
El producto se distribuye por la vía de corredores.
La experiencia siniestral con los productos adicionales es hoy muy limitada.

En la actualidad, la cobertura adicional se ofrece en Francia, Alemania, Reino Unido y EEUU. Existen diversos productos adicionales según el país y la compañía aseguradora que lo cubra. Lentamente va entrando también en otros mercados.
Si bien la demanda actual del producto es moderada, se espera un gran crecimiento en el futuro.

La cobertura adicional puede ser ofrecida por una aseguradora de crédito tradicional o por una no tradicional. Si es la primera quien lo ofrece, al producto se lo considera competitivo, más orientado al cliente y, según la posición que tome el suscriptor directo, puede vérselo como una amenaza al seguro sobre el total de ventas o como un producto más para satisfacer las necesidades del cliente.
Este riesgo se percibe menos cuando es un suscriptor no tradicional quien ofrece la cobertura adicional, aunque aun así puede afectar la relación que existe con la compañía que asegura el total de las ventas.
Una tercera vía para ofrecer cobertura adicional es a través del asegurador del total de ventas, y el motivo pueden ser los diferentes productos dentro de la compañía.

Es menester establecer una diferencia entre la cobertura adicional y el seguro colectivo (*syndicated insurance*, en inglés) (también denominado seguro conjunto, *joint insurance*, o coaseguro, *co-insurance*), que ocurre cuando dos o más aseguradores suscriben un límite de crédito simultáneamente, y todos ellos conocen el compromiso de los demás y han celebrado acuerdos.
En el caso del seguro colectivo, los aseguradores de crédito participantes han acordado la manera de compartir los riesgos y los recuperos. El motivo es la capacidad de reaseguro y no una diferencia en la evaluación del riesgo suscripto. El acuerdo se basa en el principio de la cuota parte y en principios compartidos sobre el cálculo de prima, recuperos y tipos de riesgos que se aseguran.

Recomendaciones Generales

<u>Tasas de prima y condiciones de cobertura</u>
Puede interpretarse que la aparición de una cobertura adicional expone las insuficiencias de las que adolece el mercado: hay suficiente capacidad disponible pero el asegurador directo no la otorga totalmente con las actuales tasas de prima o condiciones de cobertura

Los tramos de cobertura adicional normalmente se compran a una tasa de prima mucho más alta y con condiciones más restrictivas que las acordadas en la póliza original (sobre el total de ventas).
Un tramo adicional potencialmente afecta el riesgo suscripto por el asegurador directo, quien, por lo tanto, debería considerar la necesidad de revisar la tasa de prima y las condiciones de póliza cuando se entera de que se ha adquirido la cobertura adicional. Quizás el asegurador directo considere la posibilidad de equiparar el límite, la tasa y las condiciones impuestas por el suscriptor adicional, pero probablemente sólo podrá hacerlo flexibilizando más su oferta del producto. Por otra parte, si el suscriptor directo permite que se compre cobertura adicional, debería llegar a un acuerdo con el asegurador adicional sobre temas tales como pagos atrasados, reclamos y cobros.

Cuando el suscriptor directo, como resultado de contar con poca información, otorga un límite inferior al solicitado, por lo general no permite un límite adicional ("una elevada tasa de prima no hace que un mal riesgo se convierta en bueno").
En los casos en que el asegurador directo no sabe que hay un asegurador adicional, pueden existir diferencias entre la cobertura original y la adicional. Así, el cliente puede encontrarse con que su riesgo no está asegurado, lo cual, en caso de reclamo, perjudica la relación entre el cliente y el asegurador.

Gestión de crédito versus cobertura de riesgo

Por lo general, los clientes que adquieren la cobertura adicional están menos interesados en recibir asesoramiento sobre la gestión de crédito que en recibir cobertura para el riesgo que perciben. Normalmente, la cobertura adicional se compra porque el suscriptor directo respeta los métodos de evaluación crediticia y las directrices de suscripción de su compañía y, por lo tanto, no está dispuesto a aumentar un límite de crédito en las condiciones de póliza existentes. Es posible que el suscriptor directo considere ser más flexible y cambie las condiciones de cobertura (e.g. el porcentaje asegurado) para esos límites, pero a los compradores no se les puede ofrecer una cobertura de capacidad pura sin cambiar el producto y la filosofía del producto dentro de la compañía.

Texto de la póliza

La mayoría de las pólizas hoy no excluyen el derecho del asegurado a comprar cobertura adicional. En esos casos, los asegurados que adquieren cobertura adicional, incluso sin que el asegurador directo lo sepa, no violan las disposiciones de la póliza. A los Miembros que quieran evitar que se adquiera la cobertura adicional se les aconseja incluir un artículo en cada una de sus pólizas mediante el cual se le prohíba al asegurado que compre cobertura adicional sin una aprobación previa específica. El artículo debería incluir los derechos y obligaciones del asegurado en caso de reclamo si adquiere una cobertura adicional a pesar de lo estipulado en el artículo.

PML

Los tramos de adicionales pueden afectar el resultado de la pérdida máxima probable ('PML' por su sigla en inglés) en un determinado caso. Existe el riesgo de que, al permitirle a los clientes comprar cobertura adicional, los suscriptores ya no puedan usar las estadísticas de PML para justificar la reserva sobre el capital de riesgo. Esto sucede menos cuando se compran pequeños tramos de adicional para los niveles permanentes que superan el capital disponible.

Mayor riesgo
Todo acuerdo sobre cobertura adicional debería garantizar la participación permanente del asegurado; de otro modo, cuando compre un tramo adicional, el asegurado puede llegar a perder todo o parte de su interés en que una operación comercial resulte favorable. La cobertura adicional no está ni debería estar destinada a asegurar el porcentaje del riesgo que se considera la retención propia del asegurado.

Cartera de adicional
En Alemania se pueden adquirir tramos de adicional sobre la base de la cartera del comprador, la ofrece Ace y hasta la fecha la distribuye exclusivamente AON. En Francia, también se dispone de cobertura adicional para el total de las ventas; la suscribe QBE.

La cobertura adicional motivada por la capacidad
La disponibilidad de cobertura adicional refleja la disponibilidad de capacidad para ese determinado comprador en el mercado. Cuando el asegurador directo toma una decisión sobre el límite motivado por el hecho de que su capacidad para ese comprador está agotada y que no es posible obtener más capacidad para él en el mercado, debería evitarse la compra de más tramos de cobertura adicional. Como es típico que en estos casos existan elevados niveles de exposición, la gestión del riesgo se asegura mejor con una estructura de riesgo colectivo que permite la adquisición de tramos de adicional.

Protección de datos
El suscriptor directo debe saber que cuando comparte información sobre los límites de crédito con terceros (por ejemplo, intermediarios, asegurador de adicional) se debe cumplir con la legislación vigente sobre la protección de datos.

Recomendaciones técnicas para el asegurador directo:

En la mayoría de los casos, el asegurador directo no sabe que se ha adquirido cobertura adicional. Las dos primeras recomendaciones son, por lo tanto, de gran importancia. Las demás recomendaciones se dan para aquellos casos en que exista un diálogo entre el asegurador directo y el asegurador de adicional:

- El texto de la póliza debe especificar que se puede adquirir cobertura adicional pero sólo con una aprobación previa específica.
- Aclare los derechos del asegurado a la indemnización en caso de adquirir una cobertura adicional sin la aprobación previa específica.
- Conozca el límite y las condiciones del asegurador de adicional.
- Debe existir un acuerdo de cooperación entre el asegurador directo y el de adicional para casos de reclamos y recuperos.
- El acontecimiento que desencadenase un reclamo debería ser el mismo en la póliza principal y en la póliza de cobertura adicional (excepto en el caso de una póliza independiente).
- Entienda el trato hecho; exija conocer todos los datos, también los del intermediario.
- Decida si la responsabilidad será independiente o conjunta.

- Protéjase contra el deterioro de la calidad del riesgo.
- Deben aceptarse los términos y condiciones antes de celebrar un acuerdo.
- Conozca la solvencia financiera del asegurador de adicional.

Recomendaciones técnicas para el asegurador de adicional:

En los casos de capacidad limitada, se aconseja a los Miembros dar cobertura juntamente con otro asegurador. En todos los demás casos, se aconseja considerar el otorgamiento del (mayor) límite solicitado pero con tasas de prima y condiciones de póliza realistas.
Los Miembros que están analizando la posibilidad de ofrecer un producto adicional o que ya lo están ofreciendo, deben tener presente las siguientes recomendaciones:

- Todo límite de cobertura adicional debe otorgarse sobre la base de información favorable, independientemente del nivel de prima que se vaya a cobrar.
- El asegurador de adicional debe controlar sus propias condiciones de póliza; y no copiar las de otro asegurador.
- No cambie sus condiciones sólo porque las de otro asegurador son diferentes.
- Debe existir un acuerdo de cooperación entre el asegurador directo y el de adicional para casos de reclamos y recuperos.
- Si el asegurador directo cancela el límite, conviene evitar los riesgos cuyos siniestros requieran de tiempo para liquidarse.
- El acontecimiento que desencadenase un reclamo debería ser el mismo en la póliza principal y la póliza de cobertura adicional (excepto en el caso de una póliza independiente).
- Entienda el trato hecho; exija conocer todos los datos, también de parte del intermediario.
- Decida si la responsabilidad será independiente o conjunta.
- Protéjase contra el deterioro de la calidad del riesgo.
- Incluya una prima mínima.
- Fije el precio sobre la base del límite y no las ventas, e incluya el trabajo extra (por ejemplo, investigación, cobranza, etc.) en el precio.
- El ingreso de primas debe justificar el nivel del límite.
- Deben aceptarse los términos y condiciones antes de celebrar un acuerdo.
- Antes de endosar la documentación de otro asegurador, analice las consecuencias en cuanto a los recuperos.
- Conozca la solvencia financiera del asegurador directo.

---

[1] N.d.T.: Se ha optado por traducir la expresión inglesa **Top Up *Cover*** como "cobertura adicional" (también podría ser "cobertura complementaria") y no como "cobertura de excedente" a fin de evitar su confusión con el "reaseguro de excedente" (*surplus reinsurance* en inglés), que en algunos países se traduce como "cobertura de excedente".