



## El Reaseguro, un respaldo de la actividad Aseguradora

*Además de contar con su capacidad financiera, ESICUBA garantiza al país, por la vía del Reaseguro, millones de pesos para hacer frente a los estragos causados por el huracán Irma*

● SUSANA ALFONSO TAMAYO

**EL SEGURO ES UN MECANISMO NATURAL** de prevención, así afirma certeramente Dulce María Álvarez Magrans, directora técnica de ESICUBA, quien subraya, para respaldar su tesis, que a los bomberos los inventaron las compañías de Seguro, las cuales en sus inicios se dedicaban a los riesgos de incendio.

En opinión de la experta, el Seguro es social y no solo se beneficia a sí mismo, sino también al entorno, debido a su naturaleza preventiva. Su función social está igualmente determinada por la posibilidad de compartir los riesgos, tocando a cada implicado: Asegurado, Asegurador y Reasegurador.

En adición, al ubicar al cliente que pierde un bien asegurado en la misma posición de antes de su pérdida -con el dinero necesario para reponerlo-, no se recarga la economía, ya sea de una persona, de una empresa, o del país en general, liberándolo de volver a destinar fondos para restituir algo en lo que ya se había trabajado.

Al analizarlo de este modo, no es de extrañar la pasión que se advierte en esta sagaz mujer al hablar del tema, que durante tantos años le ha ocupado en una compañía con 55 años de experiencia en el ramo. Pero todo el fluir de Seguros que pone en movimiento esa gran maquinaria, en diferentes sectores y con amplia diversidad de modalidades, no fuera posible sin una red de Reaseguro que, como bien ilustra el término, constituye el tejido protector de ESICUBA.

Las compañías de Seguro comparan sus riesgos. Si bien los Asegurados confían en las Aseguradoras, estas depositan también parte de la carga en sus similares. Eso es básicamente el Reaseguro, el compartir los riesgos para no estar solos ante un siniestro.

“Siempre hemos dicho que si bien en Cuba no existe la inversión extranjera en la actividad de Seguro de manera directa, existe la participación de capital extranjero en los riesgos cubanos por la vía de Reaseguro, porque las carteras de ESICUBA se presentan al mercado internacional, donde participan Aseguradoras y Reaseguradores foráneos.

De ahí que cuando hay un gran evento, como los huracanes, aunque ESICUBA es la primera cara frente a sus clientes, no lo hace solo con fondos

propios, sino que se apoya en aquellos que trae del exterior, por la vía del reaseguro”, advierte Álvarez.

### ¿Cómo funciona el Reaseguro en ESICUBA?

La empresa tiene una estructura basada en la Gestión por Procesos, y el Reaseguro, se inserta como una actividad principal dentro de los dos procesos claves: Ventas e Indemnizaciones.

Su función dentro del proceso de Ventas está dada cuando se decide asumir carteras con grandes números. A partir de este momento el equipo de Reaseguro sale al mercado internacional en busca de un líder con suficiente prestigio que pueda acompañar a la Aseguradora (cada tipo de cartera tiene sus propios líderes).

Una vez definidos los elementos del contrato de Reaseguro se hace un llamado a la contribución de otros, así cada cual decide si quiere o no participar bajo los términos y condiciones previamente acordados.

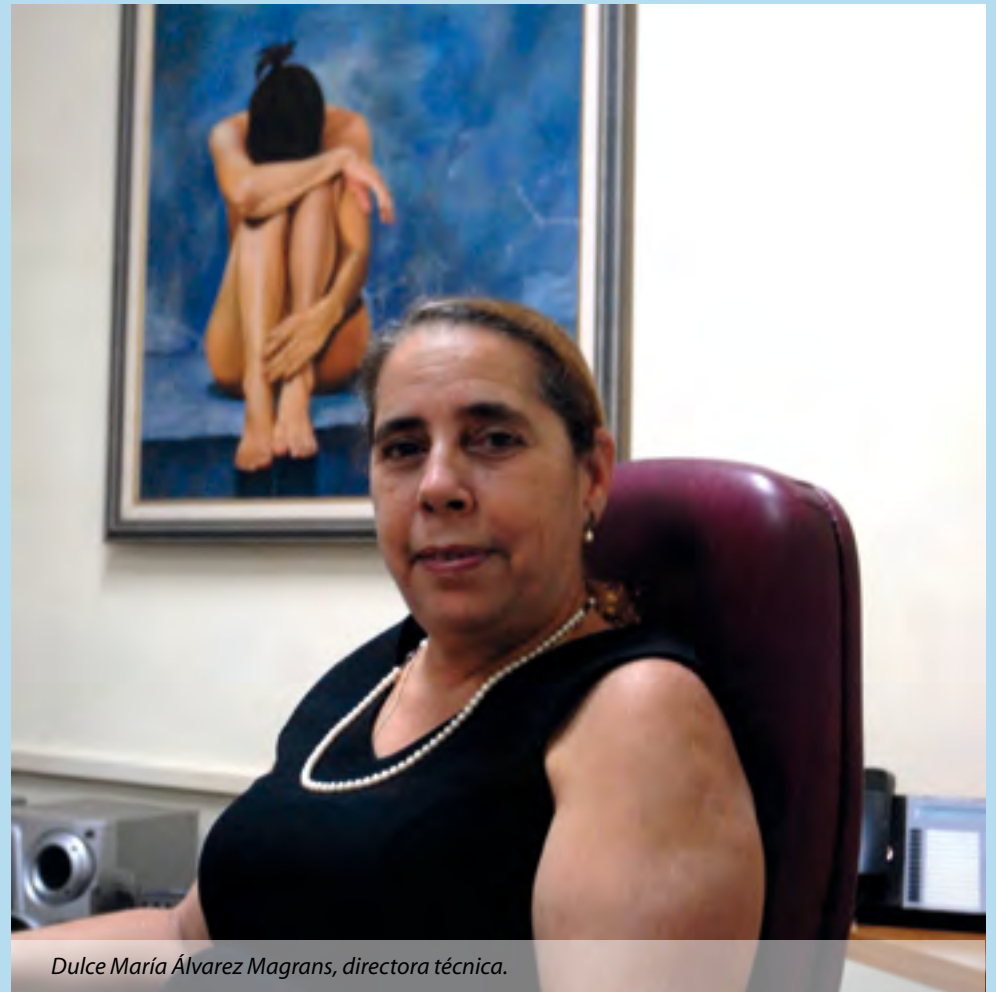
ESICUBA tiene relaciones desde hace muchos años con un panel grande de Reaseguradores, lo que no es sencillo, porque muchos no pueden trabajar con el país, sobre todo por cuestiones relacionadas con el bloqueo de Estados Unidos. Por tanto, todos los años la compañía hace nuevas presentaciones al mercado internacional en busca de alternativas.

En reuniones con la mayoría de los reaseguradores se muestran las carteras, las expectativas y los proyectos en desarrollo con el propósito de hallar capacidad suficiente para asumir los riesgos cubanos.

“Pienso que hemos logrado una estabilidad en el mercado, tanto con las compañías como con los suscriptores. Si un suscriptor trabaja en una compañía que de pronto se convierte en americana, y debe abandonarnos, cuando se cambia hacia otra que sí puede tener relaciones con nosotros, entonces nos llama para tratar de participar, y eso nos da un equilibrio”, argumenta la especialista.

### El reaseguro ante el huracán Irma

La ruta del huracán Irma, que conmovió al país en septiembre de 2017, fue modelada por expertos desde 2003, advierte Dulce María Álvarez Magrans. Entonces estuvo considerado como el peor escenario y menos probable de ocurrencia, y se calcularon las pérdidas sobre los 100 millones de dólares. “Ha pasado lo que se modeló, pero



Dulce María Álvarez Magrans, directora técnica.

nosotros no lo teníamos como escenario probable, sino como el peor escenario”.

Puede decirse que este evento meteorológico es el que más ha afectado a la empresa en sus 55 años de fundada, y con el fin de hacerle frente, se impuso el llamado a los Reaseguradores. Hoy están participando junto a ESICUBA fondos provenientes de Londres, Alemania, Suiza, Rusia, y otros del mercado europeo.

ESICUBA es muy estricta en el cumplimiento de sus obligaciones, por tanto ha velado porque sus Reaseguradores igualmente asuman su deber ante una circunstancia tan delicada para la nación. En tal sentido, la respuesta de esas grandes compañías ha sido ágil y con cifras millonarias, una aportación importante de dinero fresco que está apoyando en la etapa recuperativa.

Sin embargo, esto entraña, de igual modo, una inmensa responsabilidad. Por tal motivo, la Aseguradora se apoya en ajustadores nacionales y externos para definir cuánto se debe pagar en cada caso. Intermar y Adesa se hallan entre estos inspectores.

### Las claves del éxito

Para hacer del Reaseguro un procedimiento exitoso, y por consiguiente, ganar prestigio dentro de los clientes y del mercado internacional del ramo, este demanda de un riguroso control.

En primer lugar, la actividad está regulada por la Superintendencia de Seguro, órgano fiscalizador nacional. De acuerdo con la directora técnica de ESICUBA, cada año, en noviembre, se traza la estrategia de renovación para el ciclo siguiente: con cuánto se cuenta, qué se necesita y qué se propone para administrar las carteras, y se le informa de todo a la entidad reguladora.

De igual modo, se mantiene el monitoreo constante de las demandas y sugerencias de los clientes, tal es el caso que 2017, atendiendo a esos requerimientos

la compañía transformó varios productos. “Se hicieron modificaciones fundamentalmente en productos de ingeniería, en construcción y montaje; y definiciones más claras de Todo Seguro, con respecto a hurto y robo. Además, se llegó a un consenso en tema daño directo-daño indirecto en cuanto al rayo, para algunos productos”, declaró Álvarez.

La empresa gana cada día más espacio en el mercado, así lo demuestra su acompañamiento a sectores imprescindibles dentro de la economía nacional, como el hotelero, en el que, según Álvarez Magrans se están construyendo alrededor de cinco nuevos hoteles por año, con un valor promedio entre 70 y 120 millones, en moneda libremente convertible. Otro cliente de peso es la aviación cubana, pues mantener en operación la flota tiene una responsabilidad de mil millones.

En opinión de la especialista, la compañía tiene una posición ganada durante años, de mucha seriedad. “Nadie tiene mejor dominio del mercado cubano como ESICUBA”.

Se suma al prestigio de la empresa, el exhaustivo análisis de la realidad de la institución y del país de forma global, antes de comprar o hacer contratos, para lo cual cuenta con un personal altamente profesional y preparado, capaz de ajustar modelos internacionales al contexto cubano y dialogar de a igual a igual con representantes de grandes reaseguradoras.

*“Si bien en Cuba no existe la inversión extranjera en la actividad de Seguro de manera directa, existe la participación de capital extranjero en los riesgos cubanos por la vía de Reaseguro”.*