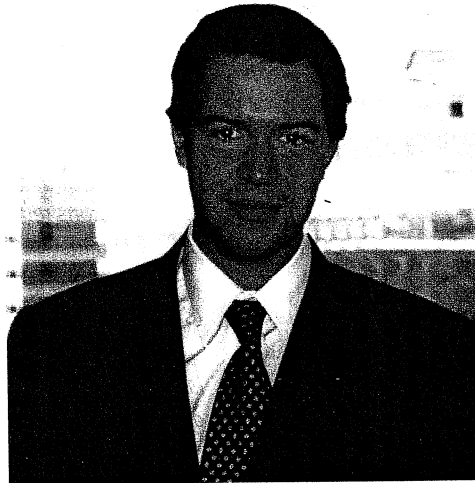


# El Uso de Binders en América Latina

## *The Use of Binders in Latin America*

**Ricardo Cantilo, Gerente General de Chilton International S.A., comenta en esta nota las ventajas del uso de “binders” para la suscripción de riesgos en América Latina.**



**Ricardo Cantilo, CEO of Chilton International S.A., comments on the advantages of using “binders” for risk underwriting in Latin America.**

Las condiciones cíclicas y cambiantes del mercado de seguros y reaseguros han traído como consecuencia, entre otras, el uso de “binders”, también llamados “facilidades” o autoridad de suscripción como variante para que los reaseguradores puedan acceder a riesgos para los cuales su propia infraestructura suscriptor tiene algún tipo de limitación, ya sea técnica o regional.

La autoridad de suscripción no es otra cosa que una conveniencia entre un reasegurador y un tercero a quien se denomina “coverholder” (sujeto a quien se otorga la autoridad de suscripción) por medio de la cual se lo autoriza a la aceptación de riesgos en representación del reasegurador.

Por lo tanto, estamos frente a una delegación de la decisión de suscribir riesgos, que puede ser limitada o absoluta. Será limitada si es sujeta a aprobación del suscriptor y absoluta si no tiene que ser referida al reasegurador.

El uso de “binders” no es masivo en América Latina y de hecho se lo utiliza en riesgos particulares que por su complejidad hacen necesaria la utilización de terceros que estén en condiciones de analizar y ocupar el lugar del reasegurador.

En América Latina es frecuente confundir la actuación de un “coverholder” con la de una aceptación facultativa. Esto se da básicamente porque los “coverholders” emiten una nota de cobertura similar a la de un reaseguro facultativo.

Sin embargo, es importante tener en cuenta que la autoridad de suscripción (*binding authority*) no es un contrato de seguro o de reaseguro sino simplemente un acuerdo por medio del cual un suscriptor autoriza a un tercero a aceptar riesgos en su representación.

Otro punto que puede generar algún tipo de confusión es que normalmente este tipo de acuerdos de autoridad de suscripción delegan en el “coverholder” el manejo de los siniestros, dada su inmediatez con el riesgo. En este caso, las decisiones que el “coverholder” tome en representación del reasegurador serán vinculantes para este último.

### Contenido

Los términos y condiciones del acuerdo entre el reasegurador y el “coverholder” están contenidos en un documento llamado

Cyclical and ever-changing conditions in the insurance and reinsurance market have led, among other consequences, to the use of “binders” (also called “facilities”, or alternatively, binding authority) for reinsurers to be able to reach risks for which their own underwriting infrastructure is somewhat limited,

either technically or regionally.

The binding authority is nothing but an agreement between a reinsurer and a third party, called the “coverholder” (the party to whom the binding authority is granted), under which the latter is authorized to accept risks on behalf of the reinsurer.

Therefore, we have a delegated decision to underwrite risks, which may be limited or absolute. The decision will be limited when it is subject to the underwriter’s approval, while it will be absolute when it needs not be referred to the reinsurer.

“Binders” are not widely used in Latin America; in fact, they are used only for particular risks that, given their complexity, require a third party capable of analyzing the risk and play the part of the reinsurer.

In Latin America, the role of a “coverholder” is frequently mixed up with that of a facultative reinsurer. This is so basically because “coverholders” issue a cover note similar to that issued by the latter.

However, it is important to bear in mind that the binding authority is not a (re)insurance contract, but just an agreement whereby an underwriter authorizes a third party to accept risks on its behalf.

Another issue that may be somewhat misleading is that this type of binding authority agreements usually vests in “coverholders” the power to manage losses, given their direct relation with risks. In this case, the decisions that the “coverholder” takes on behalf of the reinsurer are binding upon the latter.

### Content

The terms and conditions of the agreement between the reinsurer ▶

“*binder*”. En este documento figura al menos la siguiente información:

- Fecha.
- Descripción de aquellos individuos que serán responsables por la operación del acuerdo y que están autorizados a aceptar negocios.
- Período durante el cual podrán aceptarse negocios en función de la base de cobertura prevista (esto es, ocurrencia, *claims made* o vigencia de póliza).
- Límite monetario de aceptación delegada.
- Límite de prima que el “*coverholder*” puede suscribir.
- Límite agregado y límites territoriales.
- Reglas para la cancelación de riesgos.
- Reglas para el manejo de siniestros.
- Provisiones de comisiones, remisión de *boredereaux* y manejo contable.
- Condiciones relacionadas con el tipo de documentación a emitir (por ejemplo, propuestas o certificados de cobertura).

Uno de los mercados donde este tipo de acuerdos es más usado es el de Londres, donde dada la diversidad de partes que lo utilizan y tipos de seguros involucrados se dictó en 1978 la norma LPO 228 en el Comité del Lloyd’s poniendo el marco estándar para el uso y redacción de un “*binder*”. Esta norma fue actualizada en varias oportunidades hasta la actualidad.

**Particularidades**

Conforme lo comentado, existen diferencias entre la cesión de riesgos a reaseguradores y la cesión de riesgos a *coverholders*. Sin embargo, es claro que las diferencias en ciertos casos pueden ser sutiles. En principio, la línea de división no es clara si son los brokers de reaseguro quienes actúan como *coverholders*. Este es el caso en la mayoría de las autoridades de suscripción otorgadas en América Latina.

Desde el punto de vista de las cedentes, la clave radica en estar al tanto de que su relación con el reasegurador no es directa en lo que a suscripción se refiere sino que existe un “*agente*” en la suscripción que actúa por delegación pero dentro de determinados términos y condiciones. Por lo tanto, es de suma importancia que dichas cedentes sean puestas al tanto del alcance de la delegación ya que la misma raramente será ilimitada, sino que estará sujeta a los parámetros arriba individualizados.

De tal modo, la cedente podrá tener certeza de que el agente actúa dentro de los límites autorizados y no enfrenta potenciales conflictos con los suscriptores.

Visto desde la óptica del reasegurador, la cuestión es bastante más compleja, dado que independientemente de la confianza que se ha depositado en los *coverholders* al delegarles la decisión de suscripción es necesario controlar la actuación de los mismos. Vale la pena aclarar que en ciertas legislaciones (por ejemplo en Gran Bretaña) es obligatorio auditarlos con determinada frecuencia.

En este sentido, los reaseguradores buscan rever todos los aspectos importantes de una operación a la que se ha delegado la suscripción, lo cual abarca tanto la parte técnico-operativa como la administrativa. En la faz técnica el foco está puesto tanto en la prima (volumen suscripto, cumplimiento de las condiciones de dele-

*and the “coverholder” are included in a document called “binder,” which contains at least the following information:*

- *Date.*
- *Description of those individuals who will be in charge of executing the agreement and who are authorized to accept business.*
- *The period during which business can be accepted pursuant to the proposed cover (i.e., occurrence-based, claims made based, or policy period).*
- *The monetary limit for the delegated acceptance.*
- *The premium limit that the “coverholder” may underwrite.*
- *Aggregate limit and territorial limits.*
- *Rules for risk cancellation.*
- *Claims management rules.*
- *Provisions regarding fees, bordereaux remittance and accounting management.*
- *Conditions related to the type of documentation to be issued (such as, proposals or insurance certificates)*

*London is one of the markets where use of this type of certificates is most widespread. Given the variety of parties using these certificates and the types of insurance involved, LPO 228 standard, which provided the standard framework for using and wording “binders”, was passed by the Lloyd’s Committee in 1978, and it has been amended several times since then.*

**Particulars**

*As mentioned above, there are differences between ceding risks to reinsurers and ceding risks to coverholders. However, it is obvious that in certain cases the differences may be subtle and, in principle, these differences are not clear when the coverholders are in fact reinsurance brokers. This is the case with most binding authorities granted in Latin America.*

*From the cedents’ viewpoint, the key is to be aware of the fact that their relationship with the reinsurer is not direct as far as underwriting is concerned, but that there is an “agent” in whom the underwriting authority has been vested, subject to certain terms and conditions. It is therefore extremely important for these ceding companies to be informed of the scope of such delegation of powers, since it will hardly ever be unlimited, but rather subject to the parameters specified above.*

*Thus, the ceding company will be sure that the agent is acting within the prescribed limits and is not facing potential conflicts with underwriters.*

*From the reinsurer’s perspective, the issue is quite more complex, as it is necessary to monitor coverholders’ performance regardless of the confidence placed in them by vesting them with the underwriting decision. Additionally, it is worth mentioning that in some legislations (such as in Great Britain) it is mandatory to audit them on a regular basis.*

*In this sense, reinsurers strive to check every important aspect of coverholders’ work, which includes both the technical-operational and the administrative sides. In relation to the technical aspect, the focus is not only on the premium (underwritten volume and compliance with the delegation*

gación, etc.) como en los siniestros (calidad de tramitación, remisión de bordereaux, cumplimiento con las condiciones, etc.).

En cuanto a los controles administrativos, los mismos son bastante amplios, comprendiendo la inscripción ante las autoridades respectivas, la contratación de una póliza de responsabilidad profesional, el examen de los sistemas financieros, la existencia de un plan de sucesión interna, etc.

**Conclusiones**

El uso de *binders* en América Latina no es tan usual como en otras latitudes aunque, siguiendo la tendencia mundial, son usados para aquellos riesgos a los que los suscriptores no pueden acceder por cuestiones de distancia o meramente técnicas.

El primer obstáculo que enfrentarían estas "facilidades" es la actitud conservadora de los suscriptores que puedan tener una atendible reticencia a delegar una función vital del negocio como es la suscripción. Superado que fuese ese obstáculo, el cual no existe en todos los casos dada la cada vez mayor flexibilidad y creatividad reinante en el mercado de seguros y reaseguros, aparecen una cantidad de signos de interrogación.

Sin embargo, vale la pena mencionar que mas del 30% del volumen de primas del Lloyd's se genera en negocios colocados a través de agencias de suscripción. Teniendo en cuenta que este tipo de delegación no es privativa del mercado inglés, es clara la importancia económica de los *binders*. ■

*conditions, among others) but also on the losses (settlement quality, remittance of bordereaux, compliance with conditions, etc.).*

*In turn, administrative monitoring is quite extensive, including registration with the relevant authorities, the purchase of malpractice insurance, financial systems monitoring and succession planning, among others.*

**Findings**

*The use of binders in Latin America is not as usual as in other regions; however, following the worldwide trend, they are used for those risks which underwriters cannot reach on account of distance or merely for technical reasons.*

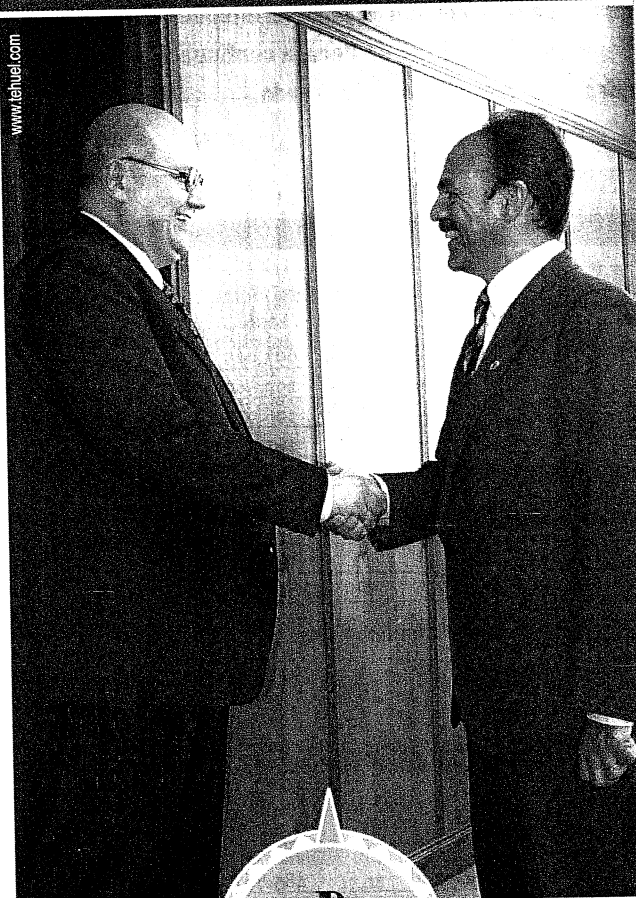
*The first obstacle these "facilities" would face is the conservative attitude of underwriters, who may be reasonably hesitant to delegate their underwriting power, an essential role in the business. Even after overcoming this roadblock, which is not present in every situation given the increasing flexibility and creativity prevailing in the (re)insurance market, a number of questions still arise.*

*It is worth mentioning, however, that over 30% of Lloyd's premium volume originates in businesses placed through underwriting agencies. Considering that this type of delegation is not exclusive to the London market, the economic relevance of binders is readily apparent. ■*

**Translation:** Adriana Caminiti

# Hagamos un trato

Su confianza, a cambio de respaldo y transparencia.



## La Perseverancia Seguros

*Desde 1905 su compañía de Confianza*

**Casa Central:**

Colón esq. Betolaza - B7500GFA Tres Arroyos  
Tel. (02983) 430780 y líneas rotativas  
Fax. (02983) 430785/86

**Agencia Capital Federal:**

Av. Belgrano 680 P 3º - C1092AAT Buenos Aires  
Telefax (011) 4342-6235 y líneas rotativas