

EL ADELANTADO DE SEGOVIA

Director: FERNANDO GANUZA LAITA
Edita: "El Adelantado de Segovia, S.L."

Diario de la tarde fundado en 1901 por Don Rufino Cano de Rueda
S. Agustín, 3 ♦ 40001 Segovia. Telf. 43 72 61 (cuatro líneas) ♦ Fax 44 24 32
D. L.: Sg. 7 - 1958.

Miércoles 12 de mayo de 1993
Año XCIII.—Núm. 28.400

MONOGRAFICO

LOS SEGUROS

Nuevas necesidades, nuevos productos de seguros

FELIX MANSILLA
GARCIA



Madrileño (1930), casado, cuatro hijos. Licenciado en Derecho, con Premio Fin de Carrera en la Complutense; diplomado por la Escuela de Práctica Jurídica de la Universidad de Madrid y por la Escuela Profesional de Seguros. Licenciado por la Escuela Superior de Dirección de Empresas de ICAI-ICA-DE, profesor de la Escuela de Práctica Jurídica en la Complutense, director general adjunto de La Unión y el Fénix Español; presidente actualmente (cuatro veces elegido) de la Unión Española de Entidades Aseguradoras y reaseguradoras (UNESPA); vicepresidente, por tres veces, del Comité Europeo de Seguros; ex presidente de la Comisión General de Información sobre Asuntos Comunitarios del Comité Europeo de Seguros, presidente de la Comisión de Imagen y Relaciones Públicas de la Federación Interamericana de Empresas de Seguros (FIDES), miembros de ECO-FIN de la UNICE en representación de la CEOE y vocal del consejo de presidencia de FIDES, del consejo directivo y del comité ejecutivo del INSS, de la CEOE (fundador) y del consejo asesor del vicepresidente de la CEE.

Uno de los cambios más profundos experimentados por el Seguro en España, el que más ha afectado a los consumidores y del que, sin embargo, se habla muy poco, es el que concierne a los productos o modalidades de Seguros.

Jamás ha existido en nuestro país tal variedad de productos de Seguros como hasta ahora, al extremo que podría afirmarse que, en estos momentos, ningún país de Europa ofrece la amplitud y diversidad de ofertas que se dan en nuestro país.

Las causas de esta profunda transformación son varias. La más importante es, sin duda, el cambio de actitud de los consumidores, cuyo comportamiento ha pasado de ser pasivo a ser activo. En efecto, hasta hace poco, las Entidades de Seguros elaboraban sus nuevos productos y los lanzaban al mercado. El consumidor, no consultado, los aceptaba o los rechazaba. Actualmente, como consecuencia de la maduración de los consumidores, son éstos los que, especialmente en el Ramo de Vida,

en Responsabilidad Civil General y en Riesgos Industriales, exponen sus necesidades, sugieren las coberturas, se adelantan en las medidas de prevención para reducir el riesgo y, consecuentemente, el importe de las primas. Los aseguradores, como los indios de las películas, tienen el oído pegado al suelo, para adelantarse en satisfacer cualquier necesidad sin cubrir de los asegurables.

En el Ramo de Vida, especialmente, los asegurados ya no se conforman con la mera cobertura del riesgo, sino que exigen pólizas mucho más sofisticadas, en las cuales juegan un papel importante los aspectos de fiscalidad y rentabilidad.

Ello ha producido, por un lado, un declive de algunos ramos clásicos: transportes, incendios, y algún otro y, por otro, un auge de seguros nuevos:

los relacionados con las personas (vida, pensiones, asistencia sanitaria), con la responsabilidad civil y con los llamados riesgos tecnológicos. Naturalmente, el crecimiento de la renta de los españoles tiene mucho que ver con ello.

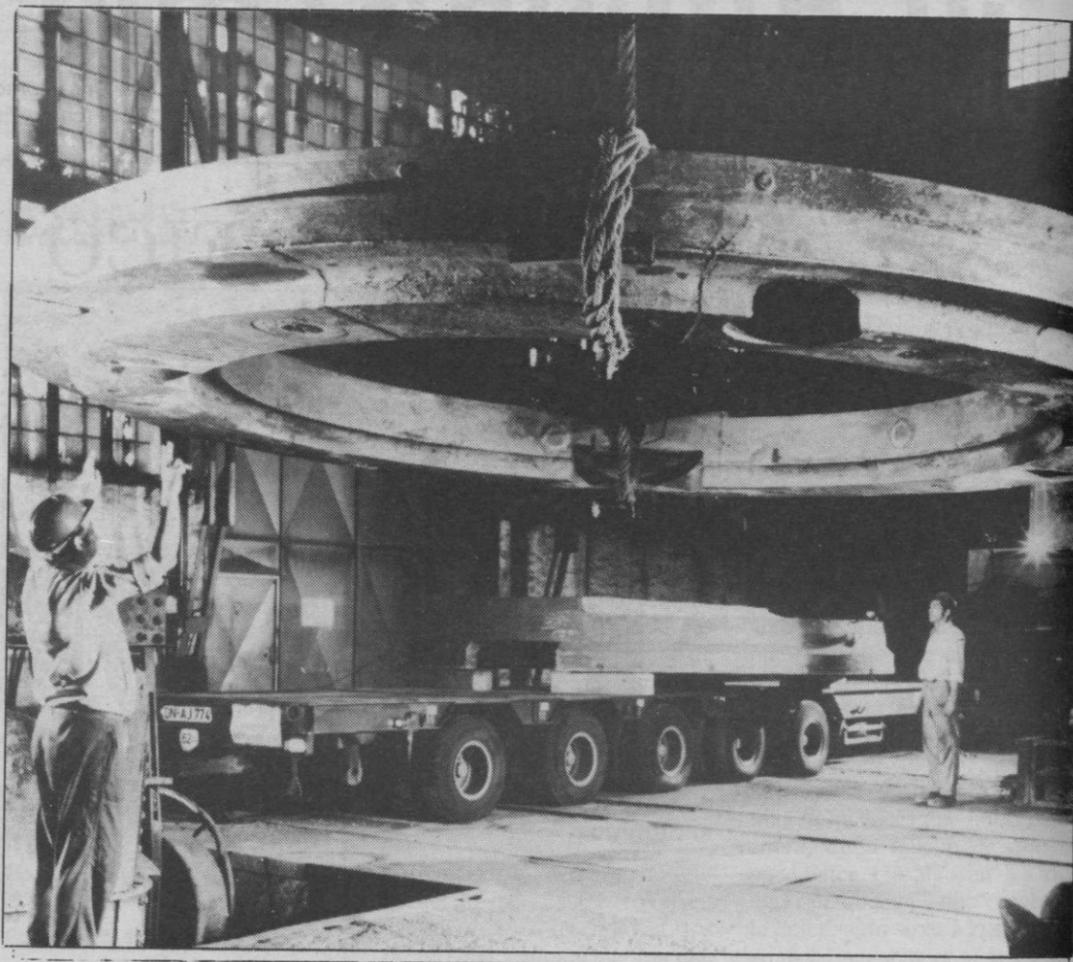
Otra manifestación del mismo fenómeno es la rápida obsolescencia de los nuevos productos. Hasta no hace mucho tiempo (unos diez años), la vida media de un producto podía oscilar entre cinco y siete años, según los Ramos. Actualmente, un gran número de productos no supera los dos años de vida media, ya que son sustituidos por otros que ofrecen alguna ventaja adicional o se ajustan, con mayor precisión, a las necesidades de los asegurados.

No sería justo si no reconociera el beneficioso efecto que ha tenido la excelente Ley 33/84 en este proceso de cambio. La libertad instaurada en 1984 ha permitido a las Entidades realizar este enorme proceso de cambio, sin traumas ni rigideces legislativas.

Con este monográfico sobre LOS SEGUROS, nuestro periódico pretende acercar al lector un mundo tan complejo, siempre actual y de tanta importancia en la sociedad, como es el de los seguros en sus más variadas ramas. Ciertamente, no ha sido posible abarcar todas las especialidades que existen en el campo del seguro, un reto que puede quedar para más adelante, pero sí creemos haber logrado una visión bastante amplia del sector de referencia. Y queremos destacar como singularidad, el hecho de que la gran mayoría de los autores de los trabajos que ofrecemos, son segovianos. Se desprende de ello la conclusión de que hay numerosos paisanos nuestros, por esos mundos, que son auténticos especialistas en el campo del Seguro. Con un homenaje a ellos y a todos los que trabajan en ese sector, ofrecemos este número, con un agradecimiento especialísimo para los excepcionales que nos honran con sus firmas.

LA GERENCIA DE RIESGOS:

Cómo administrar mejor los seguros en grandes empresas



Los males que vemos en la sociedad y muchas veces la falta de soluciones, radican tanto en la mala planificación de las políticas, como en la propia actitud mental que adoptan los individuos frente al futuro que comporta cada vez más cotas de riesgo.

En términos psicológicos podemos decir que los individuos sentimos necesidades que actúan como catalizadores produciendo ansiedad por superar situaciones de inestabilidad y si el resultado es favorable le producen sosiego y si es negativo frustración.

De todo esto podemos concluir que las necesidades son

incentivos para que el hombre actúe utilizando todos los medios a su alcance, lo que sin duda ha producido el nacimiento de las ciencias, que a su vez han ido desarrollando métodos y nuevas técnicas, que han permitido ir reduciendo y algunas veces eliminando esas necesidades.

Como consecuencia de esta dinámica se han ido generando nuevas necesidades, lo que ha conducido a un estado permanente de insatisfacción. A este fenómeno lo llamamos "Ley de la Necesidad Creciente".

Debido a esta situación los científicos han usado tradicionalmente una metodología que ha consistido en la observación

de los fenómenos y el análisis de sus causas, y de esta manera establecen las leyes que los rigen. La incertidumbre liberada de sus aspectos subjetivos puede ser valorada en términos cuantitativos, en una palabra puede ser objetivada.

Para el estudio de estos fenómenos objetivos, se deberá usar de la estadística que entiende de los fenómenos aleatorios y que ofrece una clara vertiente histórica.

Muchas veces aunque los hechos son muy evidentes no somos capaces de detectarlos, pero la visión de una relación estadística nos puede indicar donde se están produciendo las excepciones a lo considerado como normal.

Por otro lado la información analizada y proyectada al futuro se logra mediante los modelos de decisión, por supuesto en términos de probabilidad, lo que nos permitirá hacer predicciones de futuro reduciendo el grado de incertidumbre. En base a estos modelos se puede establecer una política de previsión económica dentro de la empresa, ya que mediante un tratamiento adecuado se podrá disminuir el grado de indeterminación dentro de unas cotas de fiabilidad.

POLÍTICA DE GERENCIA DE RIESGOS

El desarrollo de la gerencia de riesgos como un mecanismo para responder a las contingencias de pérdidas accidentales, ha creado la necesidad de instrumentar cambios organizativos y funcionales en las empresas. La gerencia de riesgos no se encuentra como materia en la mayoría de los textos de administración de empresas y los encargados de las áreas "tradicionales" de organización tienden a defenderse de los especialistas en la gerencia de riesgos. Debido a estas presiones, la gerencia de riesgos se encuentra ante la necesidad de reorientar

sus responsabilidades y redefinir su autoridad ¿Cómo se podrá ejercer mejor este trabajo dado el ambiente organizativo actual? ¿Es la gerencia de riesgos una función de asesoría, de "línea", o quizás una combinación de ambas? ¿A dónde debe reportarse? ¿Cuánto personal requiere?

Aún cuando la disciplina de la gerencia de riesgos todavía carece de "principios generalmente aceptados" que han sido desarrollados por otras disciplinas, hay por lo menos cuatro pautas aceptadas, y que podemos resumir:

1.— Compromiso de la alta dirección hacia la gerencia de riesgos.

Los esfuerzos de la gerencia de riesgos no tendrán éxito a menos que exista compromiso y apoyo por parte de la alta dirección.

2.— Estructura, responsabilidad y autoridad claramente definidas.

El alcance de la gerencia de riesgos debe estar claro, y el responsable deberá tener suficiente autoridad para lograr los objetivos de su función.

3.— Establecimiento claro de los objetivos anuales.

Cada año se deben desarrollar nuevos objetivos, enmarcados dentro de las metas generales a largo plazo. Estos podrán utilizarse como puntos de referencia para medir los logros.

4.— Buena comunicación con todos los niveles de la empresa.

Ya que la gerencia de riesgos es principalmente una función de asesoría, las comunicaciones recíprocas constituyen la esencia de cualquier proceso bien realizado.

ORGANIZACION

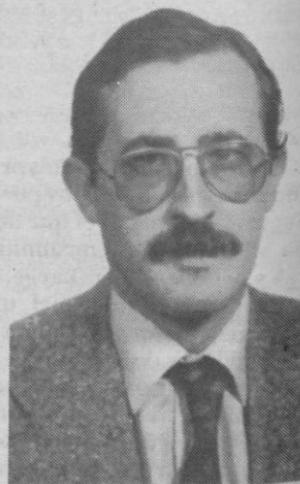
Aunque parezca sorprendente, la deficiencia encontrada con mayor frecuencia en las auditorías de la gerencia de riesgos ha sido la ausencia de una política

escrita sobre la misma. Mientras esta función se siga considerando simplemente como "la compra juiciosa de seguros", el proceso será necesariamente limitado y la alta gerencia requerirá sólo una descripción del trabajo.

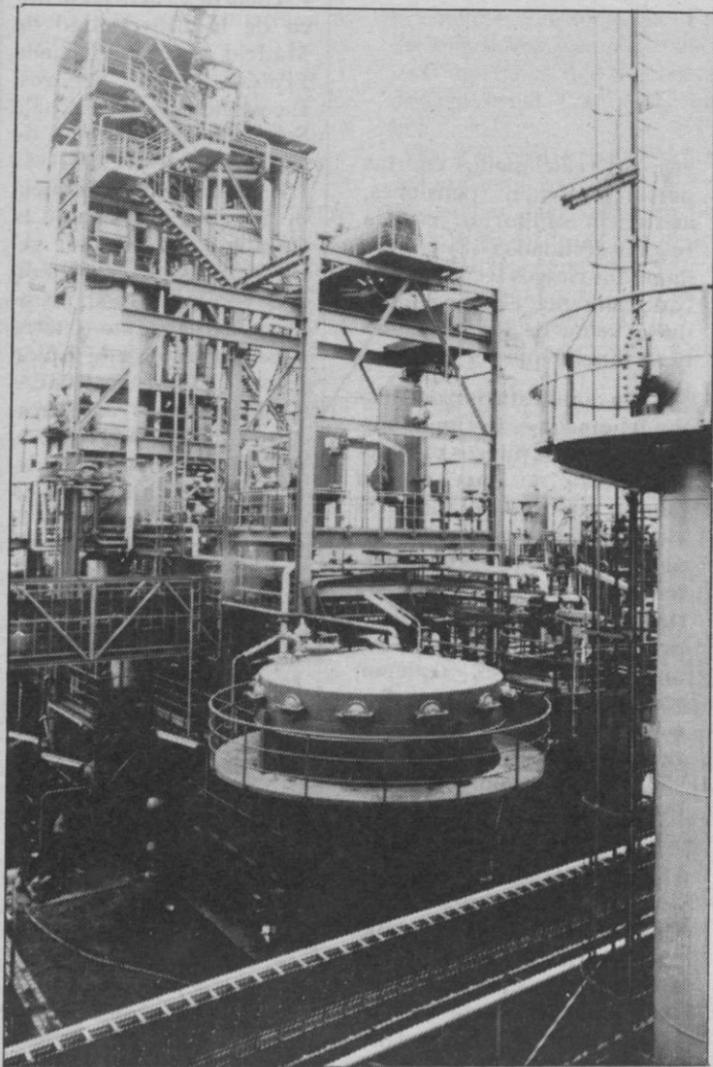
La administración eficaz de riesgos comienza con la creación de conciencia a nivel de la alta gerencia sobre la importancia de la función, como una disciplina para la toma de decisiones. Una vez desarrollada esta idea, debe traducirse en una

(Continúa en la página 3)

JAVIER NAVAS OLORIZ



Nació en Segovia en 1946. Es licenciado en Ciencias Económicas por la Complutense de Madrid y actuario de Seguros por la misma Universidad; Master en la E.O.I. Está en posesión de diversos diplomas y títulos y ha realizado cursos en España y el extranjero; conferenciante habitual y autor de artículos y colaboraciones en libros. Actualmente es director de Gerencia de Riesgos de Telefónica de España, consejero delegado de Seguros de Vida y Pensiones Antares, consejero delegado de Casiopea Re y profesor del INESE.



LA GERENCIA DE RIESGOS:

Cómo administrar mejor los seguros en grandes empresas

(Viene de la página 2)

política sujeta a evaluaciones periódicas. La declaración de una política por escrito es, por lo tanto, la condición esencial de una administración eficaz, pudiendo variar en extensión desde algunos párrafos hasta pocas páginas. En general, cuanto más corta y sucinta sea la declaración, mejor será su aceptación, pero obviamente cada una debe adecuarse a las características especiales de la organización y de las personas que la dirigen. Las declaraciones deben tener los siguientes puntos comunes:

- * Una declaración amplia de las metas de la organización en relación a las pérdidas accidentales.
- * Una declaración específica del "proceso de gerencia de riesgos", que será aplicado a aque-

llas exposiciones a pérdidas accidentales.

- * Asignación de deberes y responsabilidades específicos, para efectuar la administración de riesgos.

- * Preparación para la revisión y evaluación periódicas del programa de gerencia de riesgos, y de la política correspondiente.

- * Pautas para la determinación de retención del riesgo dentro de la organización.

- * Por último, dentro de la política de gerencia de riesgos hay que incluir una declaración que indique la "responsabilidad final" del gerente.

Ninguna política se crea en vacío. En la mayoría de las organizaciones, se presenta un borrador de la política para que sea analizado por la alta dirección

con el fin de lograr un consenso antes de la aprobación final.

Por último, la política misma podrá ser el punto de referencia para medir el rendimiento anual del gerente de riesgos, así como el índice de sus responsabilidades.

LA ESTRUCTURA DE LA GERENCIA DE RIESGOS

Obviamente, la definición de la estructura de la gerencia de riesgos y el alcance de su responsabilidad y autoridad variará según la naturaleza de cada organización. Sin embargo, existen algunas responsabilidades generales dentro del concepto de "Gerencia de Riesgos".

Identificación de riesgos

- * Análisis y evaluación de la

exposición al riesgo.

- * Análisis de pronósticos a largo plazo y planificación estratégica.

- * Revisión de nuevos proyectos, adquisiciones, construcciones, etc...

- * Inspecciones.

- * Revisión de contratos y acuerdos importantes.

- * Revisión de exposiciones a riesgos futuros o riesgos en desarrollo.

Evaluación de riesgos

- * Mantenimiento y revisión de valores: bienes, lucro cesante, inventarios, etc...

- * Conocimiento de pérdidas importantes y causas.

- * Mantenimiento de archivos sobre siniestros.

- * Pronóstico de niveles de pérdida y costo del riesgo.

- * Utilización de métodos cuantitativos.

Control de riesgos

- * Conservación de inmuebles (prevención de incendios y daños).

- * Seguridad.

- * Seguridad del personal (recursos humanos).

- * Seguridad de procesamiento de datos.

- * Seguridad de productos.

- * Seguridad de tránsito (vehículos, aeronaves, buques, etc...).

- * Protección ambiental.

- * Control del riesgo por responsabilidad contractual y otras responsabilidades.

- * Planificación para emergencias.

- * Coordinación con auditoría interna, unidades de operación, servicios externos.

Algunas de estas actividades suelen estar compartidas.

Financiación de riesgos

- * Estudio de métodos de retención de riesgos.

- * Utilización de reservas: contables o financiadas con fondos.

- * Aseguradoras cautivas.

- * Seguros de ramos generales y responsabilidad civil.

- * Fondos para las prestaciones de empleados.

- * Administración de pérdidas y reclamaciones.

- * Revisión de seguros de terceros (contratos, proveedores, etc...).

- * Agentes, corredores.

Con respecto a la definición

de la estructura de la gerencia de riesgos, hay que matizarla con los siguientes comentarios adicionales:

El primero es la relación de autoridad, si la gerencia de riesgos se acepta como una responsabilidad importante dentro de la organización, las relaciones de quién informa y a quién, deben ser igualmente importantes. Mientras que hace diez años existían pocos responsables de riesgos con cargos ejecutivos, hoy en día son frecuentes en Europa los directores o subdirectores.

¿A dónde debe informar el gerente de riesgos? Aun cuando la función financiera sigue siendo el área donde comúnmente informa la gerencia de riesgos, también puede hacerlo a un administrador general, secretario del consejo, etc...

Sin embargo la división financiera, parece ser el encuadre más lógico, no sólo por las responsabilidades involucradas en la compra de seguros y en el mantenimiento de fondos para riesgos, sino también porque las finanzas permiten que el gerente de riesgos tenga la oportunidad de crear sistemas para incentivar al máximo el control de riesgos. Sin embargo, cualquiera que sea la línea seleccionada, es importante que la gerencia de riesgos sea considerada por los demás miembros de la empresa como un elemento importante en el proceso de toma de decisiones.

PERSONAL

¿Cuántos empleados necesita un buen departamento de gerencia de riesgos? Hay algunos gerentes que pueden operar con personal mínimo para el diseño y control, dependiendo en gran parte de personas fuera de la empresa para las actividades diarias. Otros dirigen amplios departamentos con mucho personal. Nuevamente, la naturaleza de la organización y el estilo de la gerencia, dictarán la manera en que se realizará la gerencia de riesgos. Una encuesta reciente en varias organizaciones grandes, indicó que se requiere un empleado por cada 100 millones de pesetas en primas de seguros y/o pérdidas auto-aseguradas.

Si el gerente de riesgos recibe la asistencia de personal especializado, los mismos principios exigidos al líder deben exigirse-

(Continúa en la página 4)

SEGUROS

JUAN ANTONIO SANZ SANZ y
JUAN ANTONIO SANZ MONTARELO

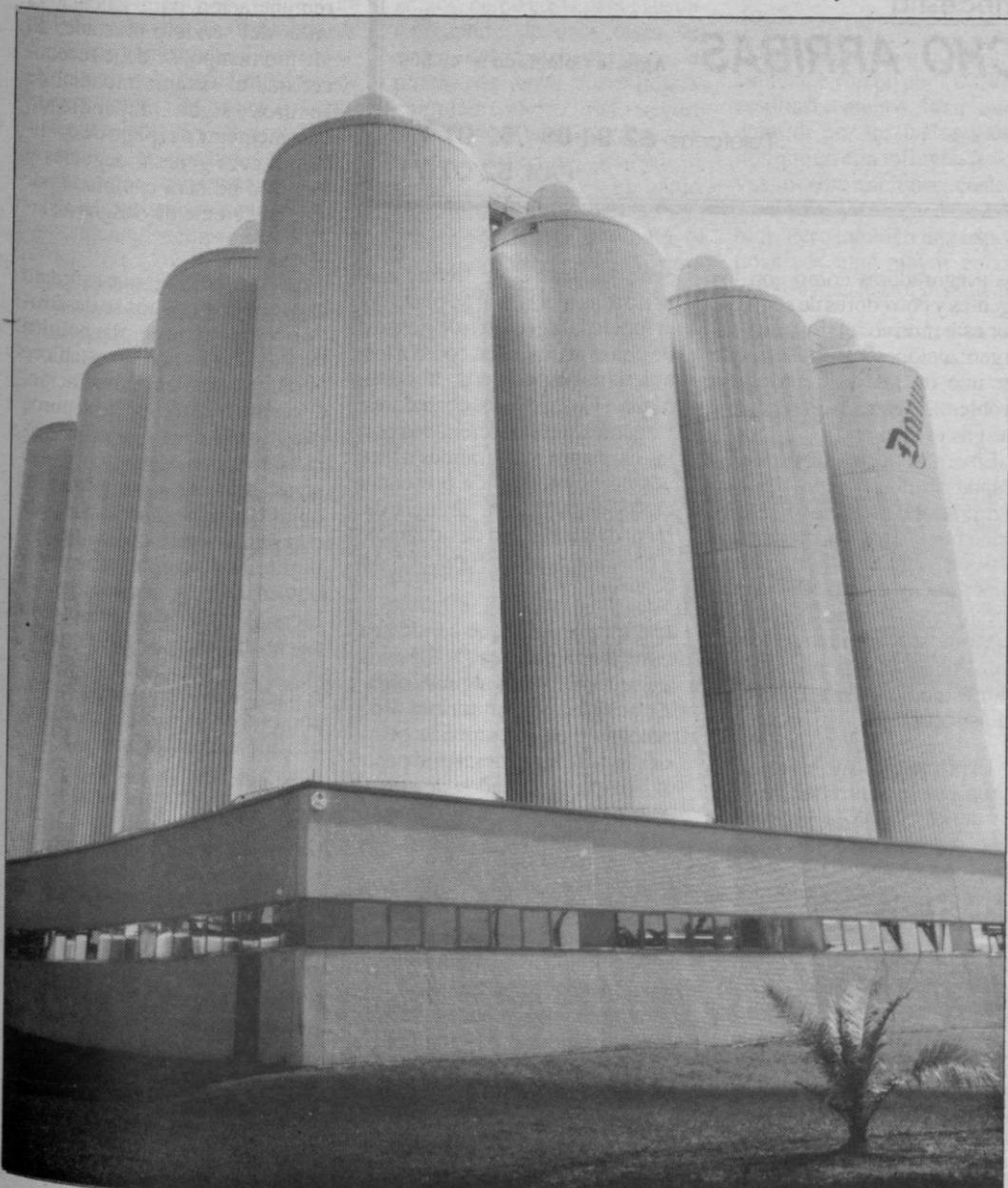
* PLANES DE JUBILACION (Estudio de cada caso y situación)
* VIDA * ACCIDENTES * AUTOMOVILES * HOGAR, etc.

Avda. Fernández Ladreda, 11

Teléfono 42 82 03

FAX 42 82 19

SEGOVIA



LA GERENCIA DE RIESGOS:

Cómo administrar mejor los seguros en grandes empresas

(Viene de la página 3)

le al personal. Las destrezas necesarias y los requisitos educativos deben definirse cuidadosamente. Debería establecerse un programa de "Gerencia por objetivos" y realizarse una evaluación del desempeño periódicamente, por lo general cada trimestre.

Un buen programa de gerencia de riesgos requiere una atención preferente a la educación continua del responsable y de su personal. El gerente de riesgos debe revisar, en forma periódica, las publicaciones de mayor importancia relativas a las actividades que desempeña en la organización y suministrarlas al personal para su lectura. En algunas empresas se asigna la lectura de publicaciones específicas a ciertos empleados, pidiéndoles que tomen nota de los artículos especialmente interesantes.

El gerente de riesgos debe planificar anualmente para sí mismo y para sus colaboradores, asistirá a conferencias y seminarios específicos que podrán ampliar la comprensión del proceso de gerencia de riesgos, sus problemas y oportunidades, desarrollando al mismo tiempo habilidades en los miembros más jóvenes y con menos experiencia.

LA COMUNICACION EFICAZ

La comunicación es una calle de doble vía, que requiere tanto concesiones como retribuciones por parte del gerente de riesgos. En los últimos años se sigue detectando que la comunicación sigue siendo una de las áreas más débiles dentro de la gerencia de riesgos. En una entrevista con un responsable de operaciones corporativas, éste respondió, en relación con el programa de seguros de la corporación, que pensaba que se trataba de "infringir" más que "administrar". La queja más frecuentemente planteada por los altos directivos es que "no comprendemos el programa". La comunicación no es simplemente un monólogo de hechos y cifras, sino un diálogo de comprensión mutua de problemas y posibles soluciones.

Uno de los primeros y más importantes pasos en la comunicación, es, por lo tanto, el "escuchar". Antes de que un responsable de riesgos trate de relatar a los demás sobre lo que él está haciendo, es mejor que pregunte sobre las responsabilidades y problemas de los otros. Tendemos a querer contar lo nuestro y estamos menos dispuestos a escuchar las preocupaciones de los demás. Aun cuando esto puede atribuirse en parte a la naturaleza humana, la compren-

sión comienza con el acto de escuchar.

Dentro de una función eficaz de gerencia de riesgos existen varias clases de comunicaciones que requieren mención especial. Éstas incluyen el informe anual, otros informes especiales requeridos en algunas ocasiones, el manual de gerencia de riesgos, las entrevistas y la asignación de costos.

COMUNICACIONES EXTERNAS Y TRATO CON LAS ORGANIZACIONES DE SERVICIO

El gerente de riesgos debe

resulta con frecuencia de la incapacidad del gerente de riesgos para reconocer la naturaleza del periodismo, un reportero que debe entregar un artículo prefiriendo una respuesta corta y altamente citable, en vez de una perorata. Las respuestas largas son mucho más susceptibles de ser mal citadas, que aquellas cortas y abreviadas. El gerente de riesgos debe ser breve y pedir al reportero que lea el texto preparado "para verificarlo".

La evolución que la gerencia de riesgos ha experimentado a partir de la simple compra de seguros, ha creado una relación de constante cambio, tanto con

bertura a las necesidades individuales.

* Capacidad de ofrecer coberturas amplias o desarrollar nuevas coberturas en caso necesario.

* Capacidad para proporcionar servicios aceptables en términos de personal, ubicación, o conocimientos técnicos.

* Capacidad para proporcionar otros servicios relacionados con la administración de riesgos.

* Capacidad internacional.

* Flexibilidad de remuneración.

* Relaciones duraderas.

Cada uno de estos criterios

es una oportunidad interesante. En el pasado, la mayoría de las organizaciones utilizaba como corredor de reaseguros a la empresa corresponsal de su corredor de seguros local, sin embargo, debido a algunas de las fusiones más recientes, y cambios financieros en el mercado, algunos gerentes de riesgos han decidido ser ellos quienes seleccionen el corredor de reaseguros en su caso. Bajo estas condiciones, puede haber y frecuentemente ocurre, mucho contacto directo entre el gerente de riesgos y ese corredor, sin el paso de información a través del corredor local, lo cual puede provocar alguna situación poco deseable.

El tema del método de remuneración al agente o corredor ha creado considerable furor a través de los años. Cualquiera que sea el método utilizado, honorarios, comisión, o una combinación de ambos, parece existir un acuerdo general en el sentido de que no es solamente deseable sino necesaria una total sinceridad de la remuneración. Se sigue pensando que los honorarios basados en el tiempo real que el profesional dedica a la tarea, constituye el mejor método de remuneración para calcular el valor del servicio prestado. Al mismo tiempo, se debe reconocer que el sistema mundial de seguros sigue dependiendo enormemente del pago de comisiones para generar negocios y que esto no será cambiado por ningún gerente de riesgos aislado.

Por último decir que así como el gerente de riesgos se desarrolla dentro de una amplia política de administración y establece objetivos anuales de operación, el agente o corredor de seguros que trabaja para una organización también debe tener una serie de responsabilidades y objetivos específicos para ser cumplidos dentro de un tiempo límite. Los gerentes de riesgos hoy en día buscan cada vez más la creación de un acuerdo escrito eficaz con los agentes y corredores.

También puede relacionarse con otras organizaciones externas, incluyendo asesores de planes de pensiones, ajustadores de siniestros, gerentes de compañías de seguros cautivas, ingenieros de prevención de pérdidas, servicios de información de siniestros, consultores, y directores de asociaciones profesionales.

Cuando estas relaciones involucran proyectos importantes o trabajo continuo, es esencial llegar a un acuerdo escrito. Se deben establecer pautas claras para tratar con las organizaciones externas, con objetivos específicos y planes de acción, evaluándose en forma realista el tiempo y costo involucrados.

Mutua General de Seguros



VIDA - ACCIDENTES
ENFERMEDAD - INCENDIOS
RESPONSABILIDAD CIVIL - ROBO
MULTIRRIESGO HOGAR
PIME - COMERCIOS - AUTOS
COMUNIDADES, etc.

EFICACIA

SERVICIO y
SEGURIDAD

Somos profesionales

Todo lo que usted necesita

GERMAN SANCHO ARRIBAS

Agente Colegiado nº 45.306

Onésimo Redondo, 8
40320 CANTALEJO

Teléfonos 52 04 05 / 52 07 71

— SEGOVIA —

FAX 52 07 71

comunicarse eficazmente cada día con agentes, corredores, compañías de seguros, asesores, representantes de servicios, grupos industriales, colegas, y, finalmente, con la prensa. En cuanto a las compañías de seguros, la mayoría de los gerentes se dan cuenta de la importancia de reuniones personales periódicas con sus suscriptores claves, estén en Londres, Nueva York, Zurich, o Tokyo. Solamente a través de la discusión directa puede el suscriptor entender la naturaleza del riesgo que está asegurando e igualmente el gerente de riesgos comprender las presiones cambiantes que afectan al suscriptor.

Por otro lado la mayoría de los responsables de riesgos tienen algunas deficiencias en sus relaciones con la prensa. Tal vez sea justificada la crítica de que algunos periódicos son imprecisos en sus informaciones, pero parte de la culpa está en la actitud hacia la prensa que toman muchos. Un brusco "sin comentarios" solamente tiende a agravar el problema, ya que el periodista inevitablemente conseguirá la información a través de fuentes de segunda, tercera y cuarta mano. La queja de que "no citan mis palabras correctamente"

las aseguradoras como con los agentes y corredores de seguros. Por este motivo, el trato con las organizaciones externas puede ser uno de los elementos más problemáticos en la gerencia de riesgos eficaz.

En el pasado, los seguros eran responsabilidad total de un comprador de seguros o gerente de seguros. Hoy en día las primas de seguros tienen menor importancia dentro del presupuesto operativo de la gerencia de riesgos. Sin embargo, el seguro sigue siendo una técnica imprescindible para cubrir las catástrofes.

El primer paso en la selección de un agente o corredor, consiste en definir los criterios básicos bajo los cuales se pueden evaluar empresas competitivas. Estos criterios pueden resumirse de la siguiente forma, no necesariamente en orden de importancia ni de prioridad:

* Conocimiento de los mercados mundiales de seguros.

* Anticipación de cambios en los mercados mundiales de seguros.

* Capacidad de ofrecer la cobertura al costo razonablemente más bajo para el cliente.

* Habilidad de adaptar la co-

debe evaluarse en referencia tanto a las metas a largo plazo de la función de gerencia de riesgos de una organización, como a los objetivos específicos a corto plazo. Hoy en día, los corredores y agentes son seleccionados por las empresas más grandes a través de un proceso de presentación y negociación, en lugar de recurrir a la técnica de licitación y presentación de propuestas de seguros.

Otra pregunta que se plantea con frecuencia es "¿Cuántos corredores?" Para algunas organizaciones, es preferible uno sólo, pero en las empresas grandes, puede ser necesario separar las responsabilidades de corretaje para encontrar al personal más cualificado.

Por otro lado la reciprocidad en los negocios sigue siendo un problema para los bancos, entidades públicas y algunas instituciones, pero parece estar disminuyendo en importancia. Las organizaciones tienden en la actualidad a seleccionar su corredor en base a consideraciones estrictamente profesionales.

El método de acercamiento al mercado de Londres u otros mercados constituye una oportu-

El seguro del automóvil

El Seguro del Automóvil es el segundo ramo en volumen de importancia, después del de Vida, de todos los seguros privados, sobre cuyo volumen de negocio representa aproximadamente el 30 por 100.

Puede decirse, también, que es de los primeros, o el primero en muchos casos, que conoce el ciudadano.

Por supuesto, hay que decir que es el más "conflictivo" y el que peor "prensa" tiene, en la mayoría de los casos sin culpa de la institución aseguradora prestadora del servicio.

El organismo de control, Dirección General de Seguros, publicó, por primera vez en 1992, una memoria con las reclamaciones que le llegaron de usuarios, clasificadas por ramos. Efectivamente el mayor número correspondía a este seguro: 1.500. Al tener en cuenta, sin embargo, que existían en 1991 más de 16 millones de pólizas contratadas y que se tramitaron más de 5,5 millones de expedientes de siniestros, pudiera concluirse "a sensu contrario" que la calidad de servicio es muy satisfactoria. Y ello es así, sobre todo cuando en los accidentes siempre la culpa es del "otro" y la lentitud de la Administración de Justicia en nuestro país es suficientemente conocida.

PERDIDAS

Pero quizás la mayor paradoja es que, pese a la "mala prensa", la gestión depara al conjunto de la industria del Seguro que opera en España unas pérdidas crónicas, que en 1991 --último con datos sectoriales-- superaron los 37.500 millones de pesetas, cerca del 6 por 100 de las primas recaudadas. Naturalmente las pérdidas son del conjunto y existen aseguradoras, pocas es cierto, que registran beneficios también tradicionales, pero son excepciones que confirman la regla.

NUMERO DE ASEGURADORAS

Que los déficits son crónicos, lo demuestra el hecho de que han llevado a la liquidación de algunas entidades y al abandono del ramo por otras, de tal manera que las 188 aseguradoras que trabajaban este seguro en 1982 quedaron reducidas a 127 en 1991, un 32 por 100 menos. En 1992 quebraron otras dos, y es muy posible que la tendencia

continúe en los próximos ejercicios.

COSTE DEL SEGURO

Como es sabido, la tarifa del Seguro del Automóvil se determina en función de diversos factores de riesgo relativos al vehículo --clase, caballos fiscales, uso--, al conductor --antigüedad del permiso de conducir, edad--, y a la zona geográfica de residencia habitual del conductor. Las modalidades de Seguros son diversas y cada entidad ha de someter sus tarifas a la Dirección General de Seguros, existiendo evidentes diferencias de precio entre ellas, incluso con las mismas coberturas o garantías.

La recaudación del seguro del automóvil fue superior a los 650.000 millones de pesetas en 1991. A esta cifra habría que añadir, como coste para el usuario, aparte de unas tasas del orden del cuatro por cien, el precio de otras modalidades complementarias del seguro básico --ocupantes, defensa jurídica, pérdida del permiso de conducir, asistencia en viaje. (Esta última comporta un alto grado de satisfacción para el asegurado). Con todo ello, puede decirse que en 1991 al usuario del automóvil el Seguro le "costó" 750.000 millones de pesetas.

CUENTA DE RESULTADOS

Siendo las pérdidas ciertas, lo que no explica con claridad de industria del Seguro del Automóvil es cómo gasta esos más de 650.000 millones de pesetas que percibió. Pues bien, de cada 100 pesetas destinó en dicho año:

5,0 a periodificar primas.

86,5 a pagar siniestros y a dotar las provisiones de los pendientes de pago a final de cada ejercicio.

29,4 a gastos de gestión.

120,9.

De ellas pudo recuperar:

12,0 por rendimiento de inversiones.

3,2 de su Reaseguro.

15,2.

Con lo que perdió, de cada 100 pesetas, 5 con 70 céntimos. Así prácticamente año tras año.

FUTURO

Es muy posible que en 1994 el Seguro del Automóvil alcance una recaudación de un billón de pesetas. Mantener el porcentaje

de las pérdidas actuales dará lugar a la desaparición de muchas entidades. Sobre todo cuando la tendencia es negativa en varios aspectos: endurecimiento de las condiciones del Reaseguro, que tampoco está dispuesto a seguir perdiendo; la menor rentabilidad de las inversiones; el cada vez mayor importe de las indemnizaciones por daños personales, inevitables desde nuestra entrada en el Mercado Común.

Por ello, el sector tiene que actuar con rigurosidad en dos sentidos:

1) En primer lugar, en una reducción drástica en los gastos generales. (Curiosamente las pocas entidades que ganan dinero en este ramo son las que porcentualmente menos tienen). Los objetivos del sector deben ser no pasar del 24 por 100 en 1994 y alcanzar el 20 por 100 en 1997.

2) En segundo situar la siniestralidad en un 80 por 100, lo que resultaría menos fácil que lo anterior por los factores externos que en ella influyen (excesivas indemnizaciones, costes de reparación, fraude incontrolable). Pero también hay aspectos positivos: una mayor concienciación al usuario; la aplicación

obligatoria del baremo de valoración de daños personales; un mayor control de costes de reparación y de los hospitalarios; la aplicación de rigurosas medidas contra las bolsas de fraude; y un menor número de accidentes, por la mejora de las carreteras, la aplicación de la Ley de Seguridad Vial y la menor circulación de vehículos por la crisis económica.

No dar pérdidas ni beneficios al Reasegurador y mantener una rentabilidad de inversiones del orden del 10 por 100 pueden determinar un equilibrio de la cuenta de explotación.

Puede resultar curioso que se plantee un plan estratégico sectorial cuyo objetivo prioritario sea no perder para lograr la supervivencia. Pero es claro: si no hay supervivencia, no hay ni rentabilidad, ni expansión ni servicio a la sociedad. Como el capital extranjero que ha solucionado muchos problemas a empresas desde 1986 a 1990 ya sólo llega con cuentagotas, otra solución sería (?) la "estatificación", pero estamos seguros que los ciudadanos españoles, ante ellos, preferirán pagar más en los seguros de sus automóviles en defensa de sus propios intereses.

JOSE LUIS BERNAL FERNANDEZ



Nació en Segovia en 1939 y se licenció en Derecho, en la Universidad Complutense de Madrid, en 1960. Ex director de Mapfre Mutualidad de Seguros; ex director de Vida de Plus Ultra; ex consejero director general de Minerva; ex director general de La Estrella; ex director gerente de Munat y, en la actualidad y desde 1981, presidente de Audi-seguros Consultores.



El seguro de decesos en España

Un seguro muy extendido en este país

Desde que el hombre asciende de los primeros peldaños de su caminar, hasta lo que hemos denominado "orden social", desde el momento en que se agrupa en unidades familiares pasando por el clan y continuando por la tribu, la persona humana va descubriendo el germen de una seguridad colectiva y que según avanza en su integración

caja de ayuda mutua constituida para sufragar los gastos de sepelio e inhumación. Más recientemente en Roma, tal y como se describe en el Código de Justiniano, existía un tipo de previsión muy extendida en todo el imperio destinado a sufragar los gastos de sepelio, así como una pequeña ayuda a los familiares de la persona fallecida, a este

compañías en el momento del fallecimiento del asegurado. En este sentido sería de destacar la adecuación de las coberturas y servicios ofrecidos por las compañías de decesos a las necesidades que en cada momento sienten los ciudadanos. Así, las principales compañías, desde hace ya varios años han introducido el Servicio de Asistencia

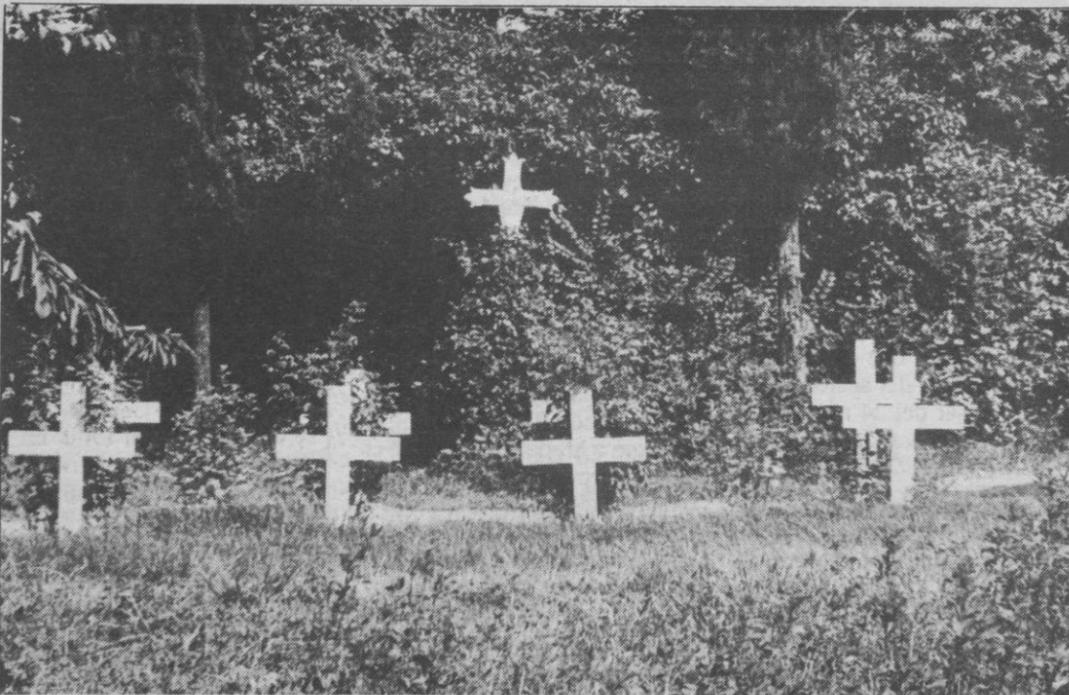
Estas dos razones quedan al final resumidas en una sola, el potencial cliente del seguro de decesos compra fundamentalmente TRANQUILIDAD para afrontar un hecho inevitable e irreversible, garantizándose que llegado el momento, ni los aspectos económicos ni anímicos impedirán que el acontecimiento social que supone un entierro se realice con toda dignidad y decoro que toda persona fallecida merece.

Si a lo expuesto anteriormente, unimos la "reconversión" que en los últimos años han tenido las entidades que operan en este sector, en el sentido de adecuar y actualizar sus estructuras a los tiempos actuales, nos encontramos en unos momentos --cerca del año 2000-- donde el contrato actual de decesos responde en su totalidad a las necesidades de la demanda.

Como muestra de este hecho, basta comentar que en la actualidad, se dispone de una línea 900 (gratuita) a disposición de todos sus asegurados durante las 24 horas del día. Esta central de asistencia está permanentemente conectada a una Red de Profesionales de Asistencia, distribuidos a lo largo del territorio nacional, dotado de teléfono portátil o mensáfono para acudir allí donde se les necesita para atender al asegurado ya sea de día o de noche y despreocupar a la familia de todos los trámites tan enojoso en esos momentos y facilitando a la misma la información necesaria no sólo para proceder a la inhumación, sino en relación con aquellos otros aspectos que se hacen necesarios resolver como son: Certificaciones de últimas voluntades, trámites de pensio-

nes de viudedad y orfandad, impuesto de sucesiones, etc.

En resumen, si existe en el mercado algún seguro donde el servicio tiene un carácter fundamental, este es el SEGURO DE DECESOS.



social le produce una sensación mayor de seguridad a la vez que busca los mecanismos necesarios para prevenir los enigmas y peligros que le asaltan a lo largo de la vida.

A este instinto, que da una manera innata se produce en el hombre, se le llama "PREVISION"; origen y principio de lo que en la actualidad denominamos seguro.

Dentro de estos avatares, enigmas y peligros que a lo largo de toda una vida espera una persona había uno muy concreto que era previsible y por tanto su acaecimiento era inevitable; este no era otro que la muerte.

Pues bien, ya en épocas pretéritas esta necesidad de previsión se encontraba regulada y atendida a la necesidad de abordar esta situación con el mayor decoro y dignidad posible para que la familia que tenía que soportar esta pérdida tuviera la garantía de que todos los gastos inherentes al SERVICIO, estarían garantizados por un CONTRATO. Dentro de estos sistemas rudimentarios de previsión, nos encontramos con que en Egipto, en torno al 4500 a.C. los artesanos de la piedra tenían una

sistema se le denominaba "COLLEGIA TENUIORUM".

Como hemos podido ver, desde que el mundo es mundo, la necesidad de prevenir algo tan natural como la muerte, ha sido una constante en todas las sociedades, por lo que la existencia del SEGURO DE DECESOS, en España, obedece a una demanda que de una u otra forma se manifiesta en todas las sociedades de origen greco-latino.

Estas razones son las que han contribuido a que en la actualidad el seguro de decesos cuente con más de 19 millones de asegurados y el volumen de primas que gestionan el centenar escaso de entidades superan los 85.000 millones de pesetas.

Ahora bien, la pregunta a realizar sería, ¿qué mueve hoy en día a un español a contratar un seguro de decesos?

Desde mi punto de vista, dos son las razones fundamentales que mueven a una familia a suscribir este tipo de seguros:

Por una parte hay que destacar la absoluta confianza de quienes contratan el seguro de Decesos de que las compañías aseguradoras van a realizar lo que aquéllos esperan de estas

24 horas; la cobertura de traslado nacional (que permite enterrar al asegurado en cualquier punto de España), traslado internacional (que permite repatriar el cadáver del asegurado desde cualquier punto del mundo, pagando además el viaje de ida y vuelta a un familiar, asistencia en viaje en el extranjero, servicio de decesos de residentes (para estudiantes fuera de España), etc.

ELIAS DE LA FUENTE BERMEJO



Nacido en Segovia, en 1939, está casado y tiene seis hijos. Es Agente Afecto y representante de Ocaso, S.A. en la provincia desde hace veinte años. Entre otros varios cargos en consejos de administración de empresas, actualmente desempeña también las vicepresidencias de ALECA (Asociación de Empresarios de Ambulancias de Castilla y León) y de FEPPF (Federación Española de Empresarios de Pompas Fúnebres).

GRUPO VITALICIO

NACIONAL HISPANICA

SEGUROS

AUTOMOVILES, MULTIRRIESGO DEL HOGAR, ACCIDENTES y todos los ramos

DELEGACION: «Martín Orejana» - Gestoría

Avda. Fernández Ladreda, 13, 1º izqda.
Teléfonos 43 15 11 / 43 12 00

40001 - SEGOVIA



COLEGIO DE MEDIADORES DE SEGUROS TITULADOS DE SEGOVIA

Avda. Fernández Ladreda, 28 - 2º - Sótano SEGOVIA

RELACION DE PROFESIONALES

- Isidoro Aguado Santos (Cuéllar).
Alfredo Alonso Barbudo (Segovia).
Juan José Alonso Gallego (Segovia).
María Isabel Arribas de la Calle (Segovia).
Pilar Ayuso Santa Genoveva (Segovia).
Angelita Barragán Bermejo (Segovia).
Francisco de Barrio Valverde (Segovia).
Daniel E. Bautista Tejero (Segovia).
Jesús Bayón de la Fuente (Cuéllar).
Felipe de Benito Díez (Cuéllar).
Antonio Carpintero del Campo (Segovia).
Petra Carretero Gil (Segovia).
María Luisa Corbal Encinas (Segovia).
María Carmen Corral García (San Ildefonso).
Fernando Cuesta Albertos (Segovia).
Jesús Díaz Blázquez (Segovia).
Jesús Fernández Martín (Segovia).
Alfonso Fernández Pérez (Segovia).
Gonzalo J. Fraile Sainz (Segovia).
Blanca R. de Frutos García (Segovia).
Elías de la Fuente Bermejo (Segovia).
Antonia García Lobo (Cuéllar).
Amelia García Martín (Nava de la Asunción).
José Víctor García Martín (Segovia).
Juan García Muñoz (Nava de la Asunción).
Pablo García Soria (Cuéllar).
M. Henar Gómez Ortega (Cuéllar).
José Luis González Gómez (Segovia).
Martín González-Calero González (Segovia).
Juan Carlos Hernández Herranz (Segovia).
Angel Jesús Llorente Marugán (Sepúlveda).
Arturo López Isidoro (Segovia).
Hilario M. López Velasco (Segovia).
Juan José Marcos Senovilla (Cuéllar).
M. Estrella Martín Barreno (Segovia).
Laura Martín Martín (Segovia).
M. Bárbara Martín Martín (Segovia).
José Antonio Martín Prieto (El Espinar).
Pilar Martín Sancha (Turégano).
Julio Marugán Ajo (Nava Asunción).
Ricardo Merino Prieto (Segovia).
Andrés Mínguez Fernández (Segovia).
Andrés Mínguez Vaquerizo (Segovia).
Pedro Montero Abad (Cuéllar).
Jacinto Moro López (Segovia).
José Nieva Gila (Segovia).
Angel Onrubia Cristóbal (Segovia).
Gonzalo Pérez Herranz (Segovia).
Valentín Pérez Rebollo (Segovia).
Laureano Poza Poza (Ayllón).
M. Sagrario Pozo Bernardo (Segovia).
Rafael Prieto Ballesteros (Segovia).
Luis Puerto Herrero (Segovia).
Carlos Rodríguez Ballesteros (Aguilafuente).
Francisco Rodríguez Jiménez (Segovia).
Antonio Rodríguez Llorente (San Rafael).
Aurelio Rubio Arévalo (Carbonero el Mayor).
Alfredo Rubio Pérez (Segovia).
Luis Miguel Sáez Gil (Segovia).
Félix Sánchez Yagüe (Segovia).
Germán Sancho Arribas (Cantalejo).
Juan Luis Sanz Montarelo (Segovia).
María Isabel Seco Sanjurjo (Segovia).
Carolina Soriano Velasco (Segovia).
Pablo de Sousa López (Segovia).
Juan Antonio Tapias Rueda (Segovia).
Antonio Valverde Regidor (Segovia).
José Carlos Vázquez Fernández (Cuéllar).
María Velasco Hernanz (Segovia).
Ricardo Velasco Calle (Segovia).
Mariano Vicente Suárez (Cuéllar).
Juan Alvarez Ladrada (Segovia).
Marino de Andrés Martín (Segovia).
Francisco J. Ayuso Cerezo (Segovia).
Juan José Azuara Ibáñez (Segovia).
Jesús Miguel Gallego Alonso (Segovia).
Alfredo García Barrero (Trescasas).
Gabino Herranz Benito (Segovia).
Jesús María Martín Estebanz (Segovia).
Leandro Moreno Bermejo (Segovia).
Luis Felipe Muñoz de la Calle (Segovia).
Félix de Pablos Peña (Segovia).
Felipe Provencio Barrio (Segovia).
Jesús P. Rojo de Frutos (Segovia).
Gustavo San Cristóbal González (Cantalejo).
Gabriel Alegre Pastor (Segovia).
Inmaculada Chanes Martín (Segovia).
Vicente Cuesta Aragón (Segovia).
José Luis García Municio (Segovia).
Miguel González Casado (Segovia).
Pedro C. González Casado (Segovia).
Gregorio R. Huertas Sánchez (Segovia).
José María Jimeno Arranz (Segovia).
Jesús Martín González (Segovia).
Isidoro Ramos Barrio (Segovia).
José Nicolás Soriano Gordón (Segovia).
Jesús Guilarte López (Segovia).
José Luis Hernández Crespo (Segovia).
José Higuera Mercado (Segovia).
Celedonio Martín Merino (Cuéllar).
José Luis Martín Orejana (Segovia).
Juan Carlos Martínez Martín (Segovia).
Manuel Monedero de Frutos (Segovia).
Mariano Sáez Rubio (Segovia).
Juan Antonio Sanz Sanz (Segovia).

El asesoramiento de un mediador titulado es siempre una garantía

CONTRATE SUS SEGUROS A TRAVES DE MEDIADORES TITULADOS

El Consorcio de Compensación de Seguros, una actuación institucional en el mercado de seguros

El Consorcio de Compensación de Seguros es una institución propia del seguro español, única en el mundo con sus características, que viene cumpliendo históricamente la labor social de completar las coberturas otorgadas por las aseguradoras o, incluso, su sustitución en determinados casos, constituyendo así un elemento más de todo el sistema de canalización del ahorro privado, función a la que se dedica la institución aseguradora.

ANTECEDENTES

El origen histórico del Consorcio de Compensación de Seguros se sitúa en 1940, como una iniciativa de la Administración española para resolver el problema de reparación de los daños que la guerra civil había producido en bienes asegurados. Se creó para administrar un fondo común creado con aportaciones de las aseguradoras y del Estado, con cargo al cual se satisfacían tales daños.

Las razones que justificaron su constitución eran la dudosa cobertura de los daños producidos en las pólizas, piénsese que entonces se prohibía por el Código de Comercio la cobertura del riesgo de guerra pero no de motín, y la incapacidad fi-

MARIA DEL PILAR GONZALEZ DE FRUTOS



Nacida en la localidad segoviana de Navares de Ayuso, se licenció en Derecho, en 1979, por la Universidad Autónoma de Madrid. En 1980 accedió a la Inspección de Seguros, hoy Inspección de Finanzas del Estado, y desde junio de 1988 es directora de Gestión Aseguradora y de Operaciones en el Consorcio de Seguros. También es consejera de Agroseguro, S.A. y de Crédito y Caucción, S.A. Asimismo, ejerce la actividad docente en la Escuela de Hacienda Pública.

nanciera de los aseguradores de la época para hacer frente a los daños.

Concluida su labor reparadora, nuevos sucesos ocurridos en España vinieron a poner de manifiesto la necesidad de colaboración entre el Estado y las aseguradoras. Entre estos hechos merecen ser destacados la destrucción de Canfranc por avalanchas de nieve, la destrucción de parte de Cádiz por explosión de polvorines y el pavoroso incendio de Santander avivado por fuertes rachas de viento.

En todos ellos se utilizó el mismo procedimiento para indemnizar a las víctimas y vinieron a consolidar un sistema que sigue vigente hasta hoy.

NATURALEZA JURIDICA

A lo largo de su historia se ha venido adaptando a las necesidades del mercado asegurador y evolucionando técnicamente.

Actualmente, el Consorcio de Compensación de Seguros es un ente público dependiente del Ministerio de Economía y Hacienda que adapta sus actuaciones al derecho privado y, especialmente, a las normas que rigen la actuación de las aseguradoras. Tiene entre sus funciones unas de carácter privado y otras públicas, y unas que le son propias desde su constitución y otras adquiridas en la absorción de otras entidades. En 1981 el Consorcio de Compensación de Seguros, entonces organismo autónomo, absorbió al resto de organismos públicos que existían en materia de seguros, el Fondo Nacional de Garantía de Riesgos de la Circulación, la Comisaría del Seguro Obligatorio de Viajeros y la Caja Central de Seguros.

FUNCIONES

En el ámbito privado, el Consorcio de Compensación de Seguros desarrolla funciones de cobertura de los riesgos extraordinarios, garantiza daños a las víctimas de accidentes de circulación, en determinados supuestos, tiene funciones de garantía en relación con el Seguro Obligatorio de Viajeros y con el Seguro Obligatorio del Cazador y juega un destacado papel como asegurador y reasegurador de los riesgos agrícolas, funciones todas ellas que explicaremos más adelante.

Por encargo del Estado ejerce dos funciones públicas: Administrar los fondos del Estado para el seguro de crédito a la exportación y recaudar y administrar los fondos para la Comi-

sión Liquidadora de Entidades de Seguro.

RIESGOS EXTRAORDINARIOS

Entrando en un análisis más pormenorizado de las coberturas, merece especial consideración la de los riesgos extraordinarios, las del seguro del automóvil y los seguros agrarios.

Vinculado a la existencia de una póliza de seguro que ampare en bienes o a personas, el Consorcio de Compensación de Seguros garantiza, en los mismos términos que la póliza, los daños que se ocasionen por inundación, terremoto, erupción volcánica y tempestad jun-

mos. Se trata de riesgos de baja frecuencia pero elevada intensidad lo que implica que el equilibrio técnico-económico de su cobertura sólo se alcance en ciclos muy largos. Tomando los datos del Consorcio de Compensación de Seguros de la serie 1971-1991, éste ha gastado en ese período un 98,5% de los ingresos en pago de siniestros. Por otra parte, la demanda de estas coberturas no se produce más que por aquellos que ya han sufrido daños y en estos casos es tan amplia que su precio es excesivamente elevado. Finalmente, la oferta por las compañías es muy reducida ya que compromete su capacidad financiera.

seguro obligatorio, se obtiene la reparación inmediata del daño objetivamente causado, sin que la víctima se vea obligada a tener que perseguir indemnizaciones contra el patrimonio del propietario del vehículo o contra el ladrón, o incluso, quedar sin reparación como en el caso de vehículo no identificado.

También, en relación con este seguro y con el mismo fin de protección a las víctimas, el Consorcio de Compensación de Seguros asume con su patrimonio las obligaciones de las aseguradoras cuando éstas se encuentran en quiebra, suspensión de pagos o en liquidación intervenida. En estos supuestos las víctimas encuentran satisfacción, dentro de los límites del Seguro Obligatorio, mediante indemnización satisfecha por el Consorcio de Compensación de Seguros en sustitución de la compañía de seguros insolvente.

SEGUROS AGRARIOS

La cobertura de los riesgos que afectan a la agricultura constituye en España un instrumento de política agraria que permite otorgar soporte financiero a los agricultores sin verse afectado por las técnicas presupuestarias y por las tensiones socio-políticas de las épocas de calamidades.

Considerados así los seguros agrarios, es innegable que la iniciativa privada ha de contar con un apoyo institucional que la permita desarrollarse. Este apoyo se presta a través de la garantía del Consorcio de Compensación de Seguros de compensar anualmente el exceso de siniestros que se produzcan sobre las primas recaudadas. De este modo, las compañías de seguros ven limitadas sus máximas pérdidas posibles y se facilita la introducción progresiva en el seguro, de cultivos sobre los que la falta de experiencia haría no asegurables, o el mantenimiento de coberturas históricamente deficitarias como ocurre con el seguro integral de cereales que, por la amplitud de riesgos que abarca, sólo sería asegurable con precios muy elevados.

Este es un breve esbozo de las actividades que el Consorcio de Compensación de Seguros desarrolla, un ente querido por los profesionales del seguro español, admirado y deseado por los mercados extranjeros y, lamentablemente, gran desconocido por los asegurados españoles, a poner remedio a lo cual dirige sus esfuerzos, con el objetivo de prestar un, cada vez, más eficaz servicio público.

asesoría de empresa
Laboral y Fiscal Gestión de Empresa

CAJA DE PREVISION
SEGUROS DESDE 1898

Teléfono. 43 29 12 y 43 29 13 - Fax 43 29 12
Plaza Corpus, 2-1.º 40001 SEGOVIA

SEGURO DE RESPONSABILIDAD CIVIL DEL AUTOMOVIL

La circulación automovilística produce riesgos intrínsecos que llevaron al legislador en 1964 a establecer un principio de responsabilidad para los automovilistas por los daños causados, aún cuando en su producción no haya habido culpa. Derivado de esta objetivación de la responsabilidad se creó el Seguro Obligatorio del automóvil. Pero aun en este caso quedaban víctimas desprotegidas y a este sector dirige su atención el Consorcio de Compensación de Seguros para sustituir a las aseguradoras.

El Consorcio de Compensación de Seguros garantiza indemnización a las víctimas de accidentes de tráfico cuando el vehículo causante de los daños no tiene seguro obligatorio, cuando el vehículo resulta desconocido o no identificado y cuando, aun estando asegurado, haya sido robado o hurtado. Con estas garantías, limitadas al

to con los casos de motín, tumulto popular y terrorismo. En todos estos supuestos el Consorcio sustituye a la aseguradora en la reparación o indemnización de los daños.

Hasta principios de 1991 esta cobertura correspondía al Consorcio de Compensación de Seguros en régimen de monopolio, otorgándose con carácter obligatorio al contratar una póliza de incendios, robo, rotura de cristales, avería de maquinaria o accidentes personales, y contra el pago de un recargo que, junto con la prima, recaudan las compañías de seguros e ingresan en el Consorcio.

A partir de 1991 las compañías pueden otorgar estas coberturas pero se seguirá girando el recargo con el fin de poder dar cobertura a los bienes y personas que tienen un elevado grado de exposición a tales riesgos (por ejemplo: País Vasco o cuenca mediterránea).

Las especiales características de estos eventos impiden un tratamiento distinto de los mis-

Seguro Integral de Cereales

A través del tiempo, entre los agricultores, era práctica corriente la formalización de seguro contra pedrisco, pero la diversidad de riesgos que corrían las cosechas en pie, no se cubrían sólo con este seguro, ni con las pólizas de pedrisco-incendio que se tramitaban en los años finales de la década de los 70 y que siguen hoy suscribiendo quienes prefieren esta cobertura a la del seguro integral.

Había (y hay) otras causas, no controladas por el agricultor, que pueden producir mermas de cosecha parciales y hasta totales (como ha sucedido este año) creando situaciones angustiosas en los hombres del campo. Yo recuerdo que, en el año 1976, en nuestra provincia, se produjo la situación antes descrita, que obligó al Gobierno (Consejo de Ministros de 2-VII-76) a declarar cosecha catastrófica, dictando normas para aliviar la difícil situación en que habían quedado nuestros campesinos, medidas de ayuda diversa y de diversa procedencia (Delegación de

Agricultura, SENPA, Banco Agrícola, Delegación de Educación y Ciencia), con el engorroso problema para el agricultor, de tener que acudir a varias dependencias, manejando solicitudes, certificaciones, declaraciones, etc., lo que para estos hombres fue un auténtico calvario, con resultados no siempre justos, lo que produjo enojosos agravios comparativos.

Para evitar estas situaciones, en diciembre de 1978 se publicó la Ley 87/78 (y el Reglamento 2329/1979 para su aplicación) estableciendo el **seguro agrario combinado de riesgos múltiples**, de aplicación a las producciones agrícolas, pecuarias y forestales, iniciándose esta modalidad en 1980, sólo con 5 líneas de seguros, que ampararon 8 cultivos. Esas líneas han ido aumentando, año tras año, hasta llegar en la actualidad a 40, cubriendo unos 60 productos, entre cultivos y seguros de ganado.

La conveniencia de implantación de estos seguros es indiscutible, por múltiples razones, entre las que, a mi criterio, hay una fundamental, que por desgracia ha quedado confirmada este año en nuestra provincia: Eliminar la incertidumbre en la agricultura, creando un beneficioso efecto psicológico en el agricultor, al pasar de una situación de dependencia de las ayudas y subsidios que le pueda conceder el Estado, en años



protagonista e independiente, para adoptar decisiones económicas propias, que le permitan mantener un nivel de rentas y la catastróficos, a otra en la que es

continuidad de sus explotaciones.

Para la aplicación de esta ley interviene, de una parte ENESA (Entidad Estatal de Seguros Agrarios) como órgano de coordinación y enlace por parte de la Administración, encargada de elaborar y proponer al Gobierno el Plan Anual de Seguros, aprobando el proyecto de presupuesto y las cuentas justificativas de los gastos que se efectúen con cargo a los recursos de este organismo. Y, por otra parte, se creó:

AGROSEGURO, formado, inicialmente por 81 entidades aseguradoras, en coaseguro, con un porcentaje de participación elegido libremente por cada una, los que sumados, en aquel momento asumían el 100% del riesgo.

A partir del 82, la situación

comienza a deteriorarse, a consecuencia de la elevada siniestralidad, por lo que, diversas entidades abandonan el cuadro de coaseguro, situación de deterioro que culmina en el año 85, cuando al negarse todas las aseguradoras en bloque a cubrir la totalidad de este negocio, como consecuencia de las elevadas pérdidas que se venían registrando, se establece por el Consejo de Ministros, de fecha 30 de abril de 1985 que el Consorcio de Compensación de Seguros asuma con carácter subsidiario el 39,68% de los riesgos agrarios, incluidos en el Plan de Seguros Agrarios combinados de 1985, en régimen de coaseguro con el resto de las entidades aseguradoras. En este momento son 61 las entidades que integran Agroseguro, con los porcentajes de participación siguientes:

Entidad aseguradora	Porcentaje
MAPFRE (Agrupación, Mutualidad y Seguros Generales)	11,00
UNION Y FENIX, Compañía de Seguros y Reaseguros	10,00
CAJA DE SEGUROS Y REUNIDOSS, S.A.	09,80
RURAL, Seguros Generales	09,60
MUTUA RURAL de Seguros	05,00
C.E.P. de Seguros Generales	03,00
MUTUA GENERAL de Seguros	02,50
Restantes 52 entidades, cada una con menos del 2,5%	36,57
Y el Consorcio de Compensación de Seguros	12,53

TOTAL 100,00

(Continúa en la página 10)

LUIS CUESTA JORGE



Nacido en Aldeanueva del Codonal (1921), pertenece por oposición al Cuerpo Técnico del Instituto Nacional de Estadística. Como tal funcionario en Pamplona, cursó la carrera de perito agrícola y en 1955, ya en Segovia, abrió una Oficina Técnica Agrícola para asesorar al agricultor en servicios técnicos, administrativos y de seguros. Para esta última modalidad, en colaboración con el gestor administrativo Valentín Pérez Rebollo, solicitó la representación de Mapfre en Segovia, entidad entonces desconocida en la provincia y de la que Luis Cuesta ha ostentado, durante 31 años y hasta su jubilación, el cargo de director provincial. Ha sido también vocal representante de Agroseguro en la Comisión Provincial de Seguros.



CON PLENAS GARANTIAS

AG. FELIX SANCHEZ YAGÜE

C/ Escuderos, 2 - 2º (Plaza Mayor)

40001 SEGOVIA

Teléfono 43 19 33

- * MULTI-AUTO * ASISTENCIA EN VIAJES
- * RESPONSABILIDAD CIVIL * ACCIDENTES
- * MULTIRRIESGOS * TRANSPORTES
- * CAZA * TODO RIESGO CONSTRUCCION
- * EQUIPOS INFORMATICOS Y ELECTRONICA
- * VIDA * AHORRO JUBILACION Y PENSION
- * PLAN DE AHORRO JUVENIL

Seguro Integral de Cereales



(Viene de la página 9)

AGROSEGURO tiene las funciones concernientes a administrar por cuenta del Cudaro de Coaseguro el negocio de seguros agrarios, así como las que se refieren a efectuar las tasaciones, abonar los siniestros, e interpretación de las disposiciones legales y suscripción de estos seguros.

Las funciones de ejercer como reasegurador obligatorio

competen al Consorcio de Compensación de Seguros.

En el presente trabajo, a petición de nuestro querido diario, EL ADELANTADO, me limitaré, seguidamente, a una somera descripción de una de las líneas de tales seguros:

EL SEGURO INTEGRAL DE CEREALES DE INVIERNO.-- En los años 1980-81 y 82, para adquirir experiencia sobre

esta modalidad, se realizaron los siguientes ensayos:

En el año 1980, se practicó en 10 comarcas de 9 provincias.

En el año 1981, en 15 provincias, sobre 115.000 hectáreas.

Y en el año 1982, en 17 provincias, sobre 50.000 hectáreas.

Estos ensayos ya dieron una pauta de lo que iba a ser este seguro a través del tiempo, con los resultados preocupantes, por

deficitarios, obtenidos siguientes: (suma de los 3 citados años).

Total de primas percibidas: 48 millones de pesetas.

Importe de los siniestros pagados: 338 millones de pesetas.

Siniestralidad resultante: 604 por ciento.

A partir del Plan 83, por primera vez, se realizó su implantación a nivel nacional, asegurándose este año más de 3 millones de hectáreas, entre cultivos

de trigos, cebada, avena, centeno y triticale.

Actualmente ENESA ha introducido modificaciones en sus planes de contratación que, ni por el espacio disponible, ni por el carácter de este servicio, procede detallar aquí, pero lo que si hago, seguidamente, es comparar, resumidas, algunas de las condiciones que figuraron en el el Plan 1982, con las que actualmente están en vigor:

CONDICIONES	PLAN DE 1982	PLAN DE 1993
Objeto	Experimental	Se cubre la diferencia que existe entre la producción garantizada y la real final, debida a fenómenos que no puedan ser controlados, para el total de la explotación, excepto pedrisco-incendio, que será por cada parcela.
Riesgos cubiertos	El 80% por cualquier causa o factor no controlable por el agricultor	El 100% de los daños en pedrisco-incendio y el 65% para el restante de los riesgos.
Exclusiones	Actos políticos o sociales, guerras, terremotos, erupciones volcánicas, térmicas y transmutaciones nucleares.	Los anteriores y además, cultivos en parcelas de nueva roturación. Parcelas con pendiente superior al 20%. Cultivos en parcelas con profundidad de suelo efectivo inferior a 30 centímetros, entre otras.
Pago de prima	Diferido a 1º de octubre	Anticipada al formalizar el seguro, o fraccionada: El 70% al formalizar el seguro y el 30% restante antes del 15 de marzo de 1993, con recargos.
Precios unitarios	Trigo duro 24 pts/Kg. Resto de trigos 20 pts/Kg, cebada 16,5 pts/kg.	19,50 pts/kg. para todos los cultivos y variedades.
Rendimiento unitario	El medio máximo asegurable, fijado por el MAPA	El rendimiento medio ponderado de todas las parcelas de una misma especie y para cada término municipal, o subtérmino, no podrá superar los rendimientos máximos establecidos por el MAPA.
Siniestro mínimo indemnizable	Rendimiento inferior al garantizado.	Incendio: cualquier siniestro acaecido. Pedrisco: Daños superiores al 10% de la producción real esperada de la parcela asegurada. Resto riesgos: La producción real final del conjunto de la póliza debe ser inferior al 65% de la suma de producción base de todas las parcelas.
Inspección de daños	No se contempla	En un plazo no superior a 7 días hábiles, a contar desde la recepción en Agroseguro del parte del siniestro, para pedrisco-incendio y de 20 días para el resto de los riesgos, pudiendo ampliarse los anteriores plazos cuando las circunstancias excepcionales así lo requieran.
Clases de cultivo	Trigo y cebada en secano	Trigo, cebada, avena, centeno y triticale, para grano, en secano.
Muestras testigo	En franjas del ancho de una cosechadora, en el sentido de mayor longitud y en la parte afectada.	En cada una de las parcelas, si el siniestro es distinto a pedrisco-incendio, en cuyo caso se dejará solo en las afectadas. Deberán ser de, al menos, un 5%, uniformes y representativas, del ancho de una cosechadora y reparadas por el cultivo. Cuando la producción real final sea inferior a 200 Kgs/Ha. se considerará no recolectable descontándose estos gastos, que serán de 3.900 pts. por hectárea.
Club del Integral	No se contempla	Se incluyen en este club a los agricultores que por su continuidad en la contratación y por sus resultados técnicos y económicos lo merezcan, con derecho a disfrutar las bonificaciones que por esta condición se establezcan

Como digo antes, ENESA, en cada Plan Anual de Seguros, ha venido introduciendo en el Integral de Cereales modificaciones orientadas a su mejor técnica y al intento de ir corrigiendo los malos resultados anuales que detallo a continuación, con datos de los años 1987 a 1991. No incluyo los de 1992 por ser año de cosecha totalmente atípica y no disponer aun de las cifras finales.

Debo resaltar, y lo hago con mucho agrado, que el resultado obtenido en nuestra provincia,

en el quinquenio a que se refieren estas cifras, es en porcentaje triple mejor que el resultante a

nivel nacional, ya que:

En Segovia resulta una pérdida del 115,7 por ciento, mien-

tras que, a nivel nacional las pérdidas son del 361,3 por ciento.

PROVINCIA DE SEGOVIA (Cifras en millones ptas.)				TOTAL NACIONAL (Cifras en millones de ptas.)		
Año	Primas	Siniestros	Resultado	Primas	Siniestros	Resultado
1987	122	120	+ 2	3.061	11.188	- 8.127
1988	107	124	- 17	2.669	10.630	- 7.961
1989	171	484	-313	3.928	18.282	-14.354
1990	172	334	-162	4.140	21.372	-17.232
1991	229	666	-437	5.001	25.266	-20.265
SUMA	801	1.728	-927	18.799	86.738	-67.939



SISTEMA MAPFRE

UN BUEN SISTEMA PARA SENTIRSE SEGURO



Desde hace más de medio siglo existe en nuestro país un Sistema que nos ayuda a sentirnos más seguros. Un Sistema que ha ido evolucionado hasta convertirse en todo un universo al servicio del ser humano.

Más de 5.000 Delegados, Agentes y cerca de 1.800 Oficinas trabajan día a día para el Sistema Mapfre, un gran grupo cuyas empresas mantienen entre sí un sistema equilibrado, armónico y funcional con intereses comunes y actividades complementarias. Pero la verdadera razón de ser de un gran Sistema como Mapfre ha sido siempre el progreso y la seguridad del ser humano, manteniendo el compromiso de sensibilidad social y responsabilidad que surgió con el nacimiento de Mapfre y desarrollando el interés por el medio ambiente y la cultura. Hechos totalmente indispensables

para la concepción de un Sistema seguro de bienestar como MAPFRE.

En nuestra provincia el Sistema Mapfre está presente con las unidades de SEGURO (Mapfre Mutualidad, Mapfre Agropecuaria, Mapfre Seguros Generales, Mapfre Industrial, Mapfre Vida y Mapfre Indosuez) y CREDITO (Banco Mapfre, Mapfre Finanzas y Mapfre Leasing), dirigido por el Director Territorial, D. Luis Serrano, a quien le preguntamos sobre algunas magnitudes de las Unidades del SISTEMA.

—Sr. Serrano, sabemos que Mapfre ocupa el primer puesto del mercado español en Seguros no Vida; ¿qué puesto ocupa en Segovia?

—También somos los primeros, tanto en el volumen de primas recaudadas, como en el de nueva producción.

—¿Qué objetivos tiene marcados en la Unidad de Seguros para 1993?

—Sobrepasaremos los 1.000 millones, con un crecimiento superior al 20% sobre 1992, es la línea de crecimiento que estamos obteniendo en los últimos ejercicios.

—Para facilitar la comprensión de estas cifras a nuestros lectores, ¿nos puede hacer un ejemplo gráfico de lo que representa Mapfre en la provincia, con respecto al total de aseguradoras?

—Lé contesto de forma muy simple: A 31.12.91, según datos facilitados por ICEA, nuestra recaudación en primas del Seguro de Automóviles, fue del 35% sobre el total de este ramo en la Provincia. En Diversos, es decir, Pólizas Combinadas del Hogar, Decesos-Asistencia, Accidentes Personales, Responsabilidad Civil, Transportes,

etc., nuestros crecimientos están cercanos al 25%.

—La cifra es impresionante. ¿Cuáles son sus expectativas de futuro?

—Si la cifra le parece impresionante, nuestros planes le parecerán más, porque, aunque parezca pecar de inmodesto, nuestros objetivos son doblar nuestra cuota de mercado actual antes de finalizar el año 2000.

—Recientemente los segovianos han podido comprobar la implantación del Banco MAPFRE en nuestra capital. ¿Con qué espíritu nace este Banco?

—Ante todo con un espíritu de servicio a los Segovianos. Es un Banco joven y no pequeño, como joven, lógicamente todavía no está proporcionado, pero para que pueda hacerse una idea más aproximada de mis palabras, según un estudio realizado en el mes de noviembre de 1992 sobre un total de 126 Bancos que operan en nuestro país, nuestro Banco ocupa el nº 50 por Recursos Ajenos, nº 33 por Recursos Propios, nº 58 por Recursos Totales y el nº 41 por Oficinas.

—A la vista de estos datos, no se podrán quejar cómo ha ido este "nacimiento".

—Pues la verdad que no, pero piense qué aquellos lleva la nueva criatura Banco "MAPFRE".

—Sr. Serrano, les deseamos éxito en la meta que se han fijado, la cual es un gran reto profesional.

—Muchas gracias por el tiempo que me ha dedicado y por las facilidades que me ha aportado para la elaboración de la entrevista.

SISTEMA MAPFRE

Banca - Seguros

Los fuertes vientos de la desregulación y la intensificación de la competencia ha llevado a los distintos protagonistas financieros a diversificar sus productos o sus canales de distribución, buscando potenciar sus propias economías de alcance o llegando a acuerdos de colaboración con empresas de otras actividades.

Banqueros y Aseguradores llegaron ya hace años a la convicción de que era más interesante explotar conjuntamente las parcelas de negocio de mutuo interés, que limitarse a la pura competencia en aquellas actividades en que convergen.

La Banca se ha acercado al

Seguro por dos vías: la defensa de su capacidad de captar ahorro, incorporando a su oferta productos de vida de capitalización competitivos o complementarios, de sus productos financieros, y la explotación de su red de oficinas mediante la venta de seguros de cobertura de daños vinculados o no a operaciones bancarias.

Las aseguradoras han buscado en la banca mejorar su capacidad de distribuir seguros, aprovechando el prestigio de ésta y su capacidad de acceso a la licencia. Por el contrario, son de escasa relevancia las experiencias de ofertas de productos

bancarios por parte de las aseguradoras.

El fenómeno de la colaboración entre banca y seguros es una realidad, aunque con matices en cuanto a su intensidad en los sistemas financieros europeos. España se puede afirmar que, sin lugar a duda, forma parte del grupo de cabeza en cuanto a experiencias de esta índole. Ningún grupo bancario o de cajas de ahorro carece de posicionamiento en el mercado asegurador, bien a través de participantes accionariales, creación de compañías cautivas de vida o acuerdos de colaboración con aseguradoras punteras. Después de que en los ochenta

se siguiera la vía de creación de compañías, en esta década los bancos se están inclinando mayoritariamente por los acuerdos con grandes aseguradoras europeas.

El grupo financiero al que represento, Argentaria, aspira a una importante presencia en el mercado de seguros, a través de una estrategia de distribución pluricanal. Dentro de ella el canal bancario es muy importante y la estructura de banca federada permite diversas estrategias de banca-seguros en función de las distintas características de los bancos.

A pesar de que como todas las

estrategias de colaboración la de banca-seguros es de lenta maduración, los resultados son muy alentadores. El 34,2% de las primas de vida emitidas han sido a través de las oficinas bancarias. En negocios no vida, donde la eficacia del canal bancario es menor, el porcentaje se reduce al 5,6%.

Pienso que en un entorno de cambio permanente, que afecta seriamente tanto a la banca como al seguro, la colaboración entre estas dos actividades no sólo se va a consolidar sino que se va a ir ampliando progresivamente a nuevas parcelas de negocio.

EDUARDO
BOIX LILLO



Bilbaíno, nacido en 1946. Es licenciado en Derecho y Ciencias Empresariales por la Universidad Comercial de Deusto. En la actualidad es responsable del Área de Seguros de Argentaria, presidente de Hércules Hispano y presidente de Postal Vida. Su carrera profesional la inició en el Banco de Vizcaya, en 1969 donde fue responsable de la Sección de Investigación de Mercado y de la Sección de Desarrollo de Nuevos Productos; director del Departamento Central de Planificación y Control y director regional de Galicia y Asturias. En su actividad en el campo de los seguros ha sido subdirector general de Plus Ultra (Área Financiero-Administrativa), director general de Plus Ultra Vida y Pensiones y de Plus Ultra, y consejero delegado de DAPA. En el Grupo del Banco Exterior de España asumió la presidencia de Hércules Hispano, compañía de seguros.



OCASO, S. A.
Seguros y Reaseguros

Avda. Fernández Ladreda, 12
Teléfonos 43 26 11 / 44 03 22
— SEGOVIA —

DECESOS

MULTIRRIESGO DE HOGAR
MULTIRRIESGO DE COMUNIDADES
COMERCIO
VIDA
PLANES DE JUBILACION
ACCIDENTES
AUTOMOVILES



El mercado español de seguros privados

Al decir "Seguros Privados", nos referimos exclusivamente a compañías y mutualidades de seguros, sin tener en cuenta, por tanto, mutuas patronales de accidentes de trabajo, montepíos de previsión social ni la actividad directa del Consorcio de Compensación de Seguros. Otra precisión inicial en que los datos que siguen a continuación son los relativos a 1991, ya que, por la propia complejidad del sector, las estadísticas necesariamente se producen con cierta demora.

EL NUMERO DE ENTIDADES ASEGURADORAS

Desde hace ya muchísimo tiempo se viene considerando que el número de entidades aseguradoras que operan en el mercado español es excesivo. Aunque desde 1984 (año en que entró en vigor la actual Ley de Seguros, que exigió capitales mínimos para la actividad) se aumentaron otra vez en 1988) pasaron a la CLEA (Comisión Liquidadora de Entidades Aseguradoras) aproximadamente

un centenar y medio de entidades, lo cierto es que en 1991 operaron en España 492 aseguradoras, cinco de las cuales ya no lo hicieron en 1992 por diversas causas.

En las Cortes está en trámite actualmente un nuevo proyecto de ley que exige mayores capitales, por lo que parece inevitable una reducción quizás más importante.

LA CONCENTRACION DEL MERCADO

Hay que señalar sin embargo, que las 487 entidades se integran, por criterios de propiedad accionarial, en 344 grupos aseguradores, lo que puede reducir en cierta medida la llamada "atomización" del mercado. Pero todavía hay que tener en cuenta que, del volumen de negocio del sector, los 50 primeros grupos (con 142 entidades integradas) detentan el 85 por 100, quedando el resto para 294 grupos (345 entidades individuales), lo que resalta, aun más, el excesivo número de "pequeñas" que existen.

LA ADSCRIPCION

Teniendo en cuenta la propiedad, el mercado puede clasificarse así:

	Núm. de Grupos	Núm. de entidades	Cuota de mercado
Grupos Españoles Aseguradores	253	312	38%
Grandes "holdings"	5	17	22%
Extranjeros comunitarios	41	74	17%
Bancos y Cajas de Ahorro	25	44	17%
Extranjeros no comunitarios	20	40	10%

Con la participación extranjera en los "holdings", puede afirmarse que el capital extranjero domina un 39% del volumen de seguro que se contrata en España.

LOS LIDERES

Los cinco primeros grupos tiene una cuota de mercado del 31 por 100. Son: 1) El holding Banco Central Hispanoamericano/Generali (italiano), 154.517 millones de pesetas de primas y 6 compañías integradas (Banco Vitalicio, La Estrella, Nacional Hispánica, Caja de Previsión y Socorro, La Vasconavarra y Vitalicio Pensiones). 2) El grupo MAPFRE, líder a su vez de los aseguradores españoles (153.909 millones y 14 entidades). 3) El holding BBV-Aurora Polar/Axa (francés), con 151.925 millones y las entida-

des Aurora Polar, Axa, y Aurora Polar Vida. 4) El propio BBV, con 107.513 y sus entidades Euroseguros y Senorte. 5) El holding Banesto/AGF (también francés), con 105.659 millones y las compañías La Unión y El Fénix Español, Agf, Unión Fénix Autos y Banesto Seguros.

El primer asegurador "puro" extranjero aparece en séptimo lugar: es el suizo Zurich con 57.468 millones de pesetas y 6

compañías (Zurich, Unión Iberoamericana, Zurich Internacional antes Hispania, Alborán, Caudal y Vita).

LAS PRIMAS Y SU COMPOSICION POR RAMOS

En millones de pesetas y en el ejercicio de 1991 el total del Seguro español facturó 2.190.525, con un incremento sobre 1990 del 18,9 por 100. Superaba en dicho año los dos billones de pesetas, aunque en los años 1988 y 1989 llegó a alcanzar los tres billones merced a un fenómeno conocido con el nombre de "primas únicas", que a partir de 1990 fue eliminado por regulación específica, dadas las repercusiones fiscales que determinó en su momento.

Gestoría MARTIN DE VIDALES

ASESORIA FISCAL
LABORAL
EMPRESAS

CORREDURIA DE SEGUROS

AEGON
NACIONAL SUIZA

Teléfonos 43 00 50 / 43 00 61
FAX 91 / 43 00 50

Plaza de la Rubia, 8
40001 SEGOVIA

El detalle por ramos es el siguiente:

Los ramos de mayor siniestralidad fueron: Vida (93), Res-

	Miles de millones	%
Vida	792	36,15
Automóviles	653	29,80
Salud	180	8,22
Multirriesgos y cristales	160	7,30
Accidentes personales	88	4,02
Decesos	74	3,38
Responsabilidad Civil General	44	2,01
Incendios	44	2,01
Transportes	42	1,92
Crédito y caución	32	1,46
Ingeniería y pérdida de beneficios	22	1,05
Agrarios	20	0,91
Asistencia en viajes	18	0,82
Defensa jurídica	12	0,55
Robo	7	0,32
Otros	3	0,14

LOS SINIESTROS

En el "argot" asegurador se denominan "Siniestros" las operaciones que puedan dar lugar a un pago de prestaciones a asegurados o terceros perjudicados.

El número de siniestros que tuvo que atender el Seguro que operó en España en 1991 se situó en una cifra muy cercana a los 28 millones. El ramo con mayor número es Asistencia Sanitaria (salud), con más de 18 millones. Le siguen a continuación Automóviles con más de 5,5 millones, siendo el tercero en importancia Vida con más de medio millón.

La "siniestralidad" es el porcentaje que representan los importes de los siniestros sobre las primas. En 1991 fue en el conjunto del sector del 82 por ciento.

responsabilidad Civil General (88), Automóviles (86), Asistencia Sanitaria (84) y Crédito y Caución (79). Los de menor fueron: Asistencia en Viaje (32), Decesos (38) y Accidentes (46).

LOS GASTOS DE EXPLOTACION

La industria del Seguro viene haciendo año tras año un esfuerzo importante para reducir sus costes de explotación. No obstante, el "ratio" sobre primas supera el 26 por 100, por lo que se deberá seguir insistiendo en el tema.

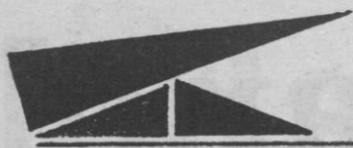
Según la estadística 1991 de la patronal del Sector (UNESPA), el número de empleados al cierre de dicho año fue de 46.189 (15.816 mujeres), y ha

(Continúa en la página 14)

JOSE LUIS BERNAL ZUÑIGA



Nació en Segovia en 1966 y se graduó como economista-actuario por la Universidad Computense de Madrid en 1990. Es autor de diversos trabajos sobre el mercado asegurador español y en la actualidad trabaja en el Departamento de Control de Gestión de Lloyd Adriático España.



DEL BARRIO & VALVERDE

— SEGUROS —

Calle de Los Coches, nº 5, 2º C
40002 SEGOVIA

Francisco del Barrio Valverde



SEGUROS GENERALES
MULTIRRIESGOS DE HOGAR Y COMUNIDADES
VIDA - PENSIONES, ACCIDENTES
AUTOMOVILES, RESPONSABILIDAD CIVIL, ETC.

Teléfono 43 58 08

El mercado español de seguros privados

(Viene de la página 13)

generado desde el ejercicio 1982 (10 años), 12.583, un 38 por 100. Tan sólo, en el ejercicio de 1991 incrementó 3.294, un 8 por 100, inferior al incremento de primas. El coste promedio para las empresas de cada empleado se sitúa en 4,1 millones de pesetas (en 1982 era de 1,6).

El número total de agentes colegiados en España fue en 1991 de 25.865, de los que 1.559 no son ejercientes y otros 1.926 sólo se dedican al mantenimiento de cartera.

LAS INVERSIONES

Las entidades aseguradoras, para equilibrar su déficit técnico, cuentan con la rentabilidad de sus inversiones. Estas en 1991 alcanzaron los 2,7 billones de pesetas, que se dirigieron hacia los siguientes sectores:

	%
Deuda pública	27,1
Otra renta fija	17,8
Inmuebles	15,3
Letras, pagarés, etc.	15,3
Renta variable	9,5
Préstamos	4,6
Tesorería	10,5

La rentabilidad media era casi del 12 por 100.

Aparte de la rentabilidad de las inversiones, la venta de sus activos genera otros ingresos. El total de ingresos financieros netos alcanzó en 1991 un 20 por 100 de las primas facturadas.

LOS RECURSOS PROPIOS Y LOS BENEFICIOS

Los recursos propios de la industria aseguradora que opera en España alcanzó en 1991 la suma de 707.000 millones de pesetas, lo que supone más de un 30 por 100 de su facturación, porcentaje alcanzado por muy escasos sectores económicos.

Los beneficios del conjunto del Sector se situaron aproximadamente en 2,5 por 100 sobre la facturación y en 8,5 por 100 de

los recursos propios. La mayor parte de los estudiosos del seguro coinciden en el hecho de ser un sector de muy baja rentabilidad.

LAS PERSPECTIVAS

El seguro es una industria en continuo avance en nuestro país, aunque todavía no ha alcanzado el nivel de países en cuyo entorno nos movemos. Una reestructuración, legal y práctica, puede alcanzarse en un corto período de tiempo, aunque lamentablemente ello pueda incluir la desaparición de aseguradores con carácter marginal. En cualquier caso, el porvenir es apasionante.

EL SEGURO EN SEGOVIA

No deseo terminar este esbo-

zo del Seguro en España, sin citar algunas cifras del Seguro en Segovia, que fue en su día sede de Mutuas e incluso de una Compañía de Asistencia Sanitaria.

En 1991 la facturación de primas en la provincia fue de 4.497 millones (el 0,20 por 100 del Seguro en España). A Automóviles le correspondieron 2.307, a Vida 742, a Asistencia Sanitaria 342, a Multirriesgos 319, a Accidentes 245, a Dececos 198, y al resto de seguros 344.

Existen 12 sucursales con 37 empleados, con 124 agentes colegiados, de los cuales no ejercientes hay 14 y 5 se dedican a mantener su cartera.

Es una provincia con resultados muy satisfactorios en siniestralidad.



SANTO CRISTO DE LA PEÑA, S.L.

AGENCIA DE SEGUROS

LA ALIANZA ESPAÑOLA, S.A.
DE SEGUROS



Funeraria Santo Cristo de la Peña, S.L.

Paseo del Caudillo, 10

Bartolomé de la Cueva, 8

Teléfonos 57 00 31 / 57 00 96

Teléfonos 14 22 94 / 14 30 88

AGUILAFUENTE
CUELLAR

La colegiación del mediador de seguros como garantía de ética profesional

Se ha celebrado la conmemoración en su XX Aniversario de la proclamación de la Carta de Buenos Aires, propiciando esta conmemoración las AAPAS (Asociación Argentina de Productores-Asesores de Seguros) en la misma capital que la vio nacer.

Este magno documento se adoptó como guía universal en octubre de 1972, para todos los profesionales de la Mediación de Seguros y, por la oportunidad de su conmemoración voy a referirme a lo que hoy me sugiere su rico y actual contenido.

Dejando a un lado la parte que propugna normativas y desarrollo de derechos y exclusividades, que después de establecidos en algunos países, como el nuestro, han sido derogados en parte, permitiendo, por ejemplo, la irrupción en la Mediación de seguros, en la modalidad de agente, a elementos sin preparación profesional previa, quiero hacer hincapié en aquello que precisamente ha de distinguirnos de esta especie que, con su actividad descontrolada puede hacer retroceder la creciente imagen positiva que en estos últimos años va presentando el mediador de Seguros. Me estoy refiriendo a la verdadera vocación y por ende honestidad profesional, dando por cuestionables la preparación técnica y comercial que no será nada sin los atributos anteriores.

Es evidente que, las mutacio-

nes en el tiempo que vivimos son imparables.

Los consumidores se asocian y van exigiendo mayor audiencia y protección. Las entidades aseguradoras emprenden una dinámica de concentración que va acelerándose porque, además de procurar un mayor nivel de penetración, las exigencias y garantías que impone la Administración Pública, requieren una dimensión más amplia. La masa de asegurados es más volátil por la tendencia a la simplicidad de contratación a través de grupos de vendedores de muy dudosa competencia, fundamentalmente en las modalidades de multirriesgos, vida y accidentes.

Los bancos y otras entidades de crédito entran en la distribución de seguros y también con-

tribuyen poderosamente a esta expansión desordenada.

Ante tal panorama, cundió en principio, como es lógico, una gran inquietud en cuanto al futuro de la mediación responsable, pero la realidad está, creo yo, en otros parámetros más esperanzadores.

Se consiguió la permanencia del reconocimiento oficial de los colegios y el Consejo General de Mediadores Titulados, si bien con carácter voluntario, cuando la pretensión inicial de la Administración era su total desaparición. Se reconoció también en régimen de derechos adquiridos para agentes y corredores, respecto a sus contratos o cartas de condiciones establecidas con anterioridad a la promulgación de la Ley 9/1992 a que me estoy refiriendo, con

efecto desde mayo de este año. También se reconoce la competencia exclusiva del consejo general de los colegios para controlar las pruebas de acceso para la obtención del diploma de "Mediador de Seguros Titulado", así como también el informe previo para la impartición de los cursos que pueda homologar la Dirección General de Seguros para facilitar dicha titulación, exigida para ejercer como corredor.

Por lo que se refiere a la variante de colegiación obligatoria que pasa a ser voluntaria, es verdad que se ha previsto como posible una caída del censo de afiliación, pero lo cierto es que a estas alturas este descenso es mínimo. Y ello, por tres motivos que paso a relatar:

1.- Los profesionales en general desean asociarse en torno a un ente o corporación que represente sus intereses; que proporcione una conexión al menos informativa y que, por supuesto, disponga de medios para la participación.

2.- Las estructuras de los colegios y del consejo general formadas a lo largo de más de 25 años de existencia, son difícilmente superables por cualquier intento asociativo naciente que pretenda una representación con credibilidad.

3.- La realidad está en que, pese a la colegiación obligato-

ria, existente, total o parcialmente, antes de la Ley 9/1992, un gran número de agentes de menor importancia pero en contrato de afección a una entidad, no estaban colegiados, por la sencilla razón de que desde los colegios no se pretendía un reclutamiento a ultranza, sino la afiliación desde el convencimiento de que la colegiación constituye un insustituible título acreditativo de profesionalidad. Quiere decirse que la gran mayoría de los profesionales con mayúscula estaban y seguirán estando en nuestros colegios.

Esta es nuestra impresión, sin perjuicio de que, con voluntad de mayor eficacia, estemos habilitando nuevos medios de servicio para los colegiados, centrados preferentemente en la información puntual de mercado, el asesoramiento, y la actualización formativa.

Pretendemos que frente a la proliferación de vendedores, los colegios se nutran de profesionales y que, en todo caso, procuren y promocionen la formación de dichos nuevos "vendedores" para que, obtenida la titulación, consecuentemente puedan ser acogidos en nuestra institución, y lo que es más importante, se conviertan en profesionales.

Qué duda cabe que la promulgación de la Ley 9/1992 en

(Continúa en la página 16)



Martín/Asesores

CORREDURIA DE SEGUROS S. L.



MULTIBROKERS INTERNACIONAL

Correduría de Seguros, S.A.

NUESTROS SERVICIOS:

INFORMACION: * Rápida * Personalizada * Profesional * Estructurada * Clara, Breve, Concisa.

ASESORAMIENTO: * Diseño Específico - Actualización * Elección Cía. Competitiva * Fiabilidad * Representamos sus intereses.

ASISTENCIA: * Sus interlocutores ante la Cía. * Solución de problemas de Seguros * Adelanto parcial de Indemnizaciones.

SERVICIO: * Trabajamos las Principales Modalidades del Seguro * Amplias posibilidades de Colocación de Riesgos * Colaboramos con Entidades de Reconocida Solvencia * Le ahorramos trámites innecesarios.

CONSULTENOS SIN COMPROMISO

LE BUSCAMOS LAS MEJORES SOLUCIONES EN MATERIA DE SEGUROS

Escultor Marinas, 6 — 40002 SEGOVIA — Teléfonos 42 63 95 / 32 65 11 (FAX)

FERNANDO MARTIN DEL CAMPO



Es natural de Madrid. Graduado Social. Durante largos años trabajó en un importante grupo asegurador en el que desempeñó varios cargos, entre ellos, los de jefe de personal e inspector general comercial.

Desde 1987 es el secretario general del Consejo General de los Colegios de Agentes y Corredores de Seguros, hoy denominados Mediadores de Seguros Titulados.

Seguros CATALANA OCCIDENTE

- ACCIDENTES CORPORALES
- SALUD - ASISTENCIA SANITARIA
- VIDA - PENSIONES - PATRIMONIO

Aseguramos la calidad desde 1864

- MULTIRRIESGO DEL HOGAR
- MULTIRRIESGO COMERCIAL
- MULTIRRIESGO INDUSTRIAL
- AUTOMOVILES

REPRESENTACIONES:

LUIS M. SAEZ GIL

Fernán García, 1

Teléfono 43 09 75 SEGOVIA

MARIA VELASCO HERNAN

Plaza Estación Autobuses, 2

Teléfono 42 80 04 SEGOVIA

ALFREDO RUBIO PEREZ

Marqués de Mondéjar, 3

Teléfono 42 35 45 SEGOVIA

ALFREDO ALONSO BARBUDO

Conde Sepúlveda, 22

Teléfono 42 48 56 SEGOVIA

JACINTO MORO LOPEZ

San Facundo, 1

Teléfono 43 00 77 SEGOVIA

MARIANO GOMEZ MUÑOZ

Resina, 16

Teléfono 14 21 38 CUELLAR



La colegiación del mediador de seguros como garantía de ética profesional

(Viene de la página 15)

nuestro país, ha dado al traste con algunos importantes principios recogidos en la Carta de Buenos Aires, tales como el reconocimiento de los derechos de cartera para los nuevos mediadores y la obligatoriedad de asociación para todos los profesionales de la mediación aseguradora. La ignorancia de estos principios en la ley española nos obligará a redoblar los esfuerzos para que, a través de una creciente profesionalización, el propio prestigio del mediador consiga imponer sus derechos con o sin legislación tuitiva.

Una encuesta relativamente reciente, realizada entre 600 dirigentes de compañías de seguros en Europa (Alemania, España, Francia, Italia, Reino Unido y Suecia), refleja que la mitad de tales dirigentes no creen en la fidelidad de sus clientes. Lo que no dicen es que esa infidelidad, que seguramente

habrán comprobado, para opinar así, viene marcada por el uso de redes de distribución atípicas, a las que antes me he referido. Estas redes pueden posiblemente procurar una expansión en cuanto a números de contrataciones pero con un envilecimiento de calidad que no precisamente va a propiciar una estabilidad de las carteras.

La encuesta refleja también una coincidencia mayoritaria en la necesidad de dar un buen servicio al cliente. Y en este punto habría que preguntarse: ¿cómo puede ofrecerse un mejor servicio con unas redes de distribución "robot", sin capacidad de contacto permanente y asesoramiento objetivo, y alimentadas en el mejor de los casos por personal asalariado de la entidad?

Si buscan la respuesta a esta cuestión, advertirán que el campo de operaciones para el mediador profesional no debe suponerse mermado, sino todo lo contrario. Con el apoyo de su colegio y desde la adecuada

difusión pública de los valores del verdadero mediador de seguros, los profesionales de la mediación se presentarán con la mejor opción para aquellos aseguradores que sufren los inconvenientes de un seguro mal hecho y con perspectivas de servicio deficiente. Nuestra capacidad de selección y de asesoramiento son los mejores avales ante un consumidor desorientado.

Pero esto no será posible si no partimos de una autoexigencia individual y corporativa de honestidad y ética al máximo, sinónimo de la vocación a la que antes hice referencia, lo que inexorablemente, unido a la preparación técnica y comercial presentará una imagen con garantía de confianza.

Entre las conclusiones de nuestro V Congreso de Agentes y Corredores, celebrado en Sevilla el pasado mes de junio, está la siguiente:

"Debe ser propósito fundamental de nuestra corporación garantizar la ética profesional

Una amplia gama de seguros

Winterthur Hogar

Le soluciona cualquier problema de su vivienda

VipCar

Un seguro fuera de lo común para su coche

CompletCar

El tradicional seguro del automóvil con más ventajas

Asistencia en Viaje

Para que usted y su familia viajen seguros

Winterthur Accidentes

Plan de previsión integral: sin dejar nada al azar

Winterthur Cirugía y Hospitalización

Una forma práctica y efectiva de asegurar su salud

Winterthur Hipotecario

El camino más corto hacia su vivienda

Winterthur Ahorro-Inversión

Una cuenta-seguro con alta rentabilidad

Winterthur Vida

Todo lo que necesita para su tranquilidad y la seguridad de los suyos

Winterthur Comercio

Protege su comercio al detalle

Plan Master

El todo riesgo de su empresa

Winterthur Jubilación y Pensiones

Asegúrese para el futuro la misma calidad de vida que disfruta hoy

Y cualquier otro seguro que usted precise



winterthur

GESTORIA HERRANZ

Gobernador Fdez. Jiménez, 16

Teléfonos 42 29 00 / 43 30 69 - FAX 44 12 33

Apartado 90

40080 SEGOVIA



Gonzalo Pérez Herranz

SEGUROS GENERALES

Estamos cerca de Vd. Le aseguramos TODO ¡Seguro!
RESPONSABILIDAD CIVIL - COMBINADOS

* Comunidades * Comercios * Industrias * Oficinas

MI COCHE
MI HOGAR
MI MOTO
MI FUTURO (Jubilación)

MI VEHICULO COMERCIAL
MI FAMILIA
CONSTRUCCION
ACCIDENTES INDIVIDUALES
VIDA

Avda. Fernández Ladreda, 25, 1º D
Teléfonos 42 72 12 / 42 89 32 - FAX 42 72 12

40001 SEGOVIA

de sus miembros ante la sociedad".

Esta conclusión se adoptó unánimemente como resultado de la ponencia "El futuro de las corporaciones profesionales" presentada por el eminente catedrático de Derecho Mercantil D. Manuel Olivencia, que terminaba así:

"La propia dignidad de la profesión y su deontología, no sólo la legalidad en su caso y en su ejercicio, precisan de una corporación sólida y bien cimentada. Y en la fundamentación de los colegios no hay pieza de mayor consistencia que la que sustentan sus propios profesionales".

Estas sugerencias y consideraciones están fundamentadas en la realidad actual de la mediación en España con proyección a la homologación con los países de la CEE, en algunos aspectos superando incluso la tendencia liberalizadora de sus directivos, y por consiguiente, hemos de proclamar con especial énfasis la plena vigencia de la Carta nacida hace 20 años en la ciudad de Buenos Aires y en cuya gestación el Colegio Español tuvo especial participación. Hay que seguir defendiendo

todos los principios de esta Carta, pero no debemos olvidar que sus declaraciones fueron el origen del Código Universal de Ética Profesional, que las desarrolla, aprobado en la 2ª reunión mundial, el 28 de mayo de 1984, verdadero catecismo para agentes y corredores y que cada uno debe recordar mirándose al espejo al efectuar el balance de cada día de trabajo.

Seamos por tantos dignos de la profesión que ejercemos. De nuestra honesta gestión depende de personas y empresas, humana y económicamente. Si asumimos esta responsabilidad seremos sin duda depositarios de confianza.

Quienes auspiciaron la Carta de Buenos Aires y después el Código Universal de Ética, merecen el reconocimiento de toda la Mediación de Seguros por haber determinado sus aspiraciones, adaptadas a cada país, con el denominador común de la ética, que no tiene fronteras.

Con este concepto como garantía, es difícil que llegue la adversidad, pero aún si así fuera, que nos quede la conciencia limpia, pues "no hay peor desgracia que merecer la desgracia".

Inversiones de las entidades aseguradoras

Al recibir de EL ADELANTADO DE SEGOVIA comunicación por la que indica el propósito de este periódico local de editar un número especial dedicado al Seguro, mi inmediata reacción fue la de hablar sobre el tema con Pablo Martín Cantalejo y expresarle mi reserva y preocupación de ser mi humilde persona, una de las más adecuadas para tales fines de EL ADELANTADO.

Así lo hice y a lo largo de la charla, no solamente rebatí mis consideraciones sino que con su profesionalidad, buen hacer y simpatía, así como su especial cariño a esa institución segoviana cual es EL ADELANTADO DE SEGOVIA, me dejó implicar y comprometerme plenamente a la vez que me animó y apoyó a que realizara el trabajo, pues mi reserva, me decía el Sr. Martín, la supliría con el cariño a la tierra segoviana y la voluntad por mi parte de comunicar algo de interés sobre el Sector Seguros a Segovia y su provincia.

Con este entusiasmo por mi parte, intentaré seguidamente desarrollar el contenido de mis reflexiones sobre las inversiones en las entidades aseguradoras.

A) Iniciamos el tema haciendo algunas referencias al MARCO LEGAL por el que han estado reguladas las inversiones de las entidades aseguradoras.

A.1. En esta línea, nos tenemos que referir aunque parezca muy lejano en el tiempo a:

La Ley de 14 de Mayo de 1908 sobre Registro e Inspección de las Empresas de Seguros y al Reglamento de esta Ley, de fecha 2 de febrero de 1912, que permanece en vigor en gran parte de su contenido, hasta el

Real Decreto 1.348/1985 de 1 de agosto, por el que queda derogado, aunque en los aspectos de inversiones de las entidades aseguradoras hayan existido otras disposiciones entre ambas fechas.

Los artículos relacionados con las inversiones son:

—Art. 101 y 102 del Reglamento señalaba que el 50% de las Reservas Matemáticas, deberán constituirse en depósito necesario a disposición del Ministerio de Fomento y el otro 50% como ordena el párrafo 2º del Art. 17 de la Ley.

El Art. 103 señala que las Reservas Legales también deberán ser invertidas conforme a Ley y Reglamento.

—Art. 106 determina que:

El 40% de las Reservas de Riesgo en curso, deberá depositarse como indica el Art. 19 de la Ley.

El otro 60% de las Reservas de Riesgos en Curso y el 100% de las indemnizaciones pendientes de pago y de liquidación, deben estar representados en el Activo del Balance: en metálico, o por las inversiones correspondientes efectuadas con las condiciones y requisitos que señala el Reglamento.

Todos los depósitos de la Caja General de Depósitos y del Banco de España, tenían unas condiciones muy rígidas para realizar canjes e incluso sustituir valores amortizados, en los depósitos ya establecidos.

A.2. Ley de 16 de diciembre de 1954 de Ordenación de los Seguros Privados en su artículo 22 regula que la totalidad de las reservas tendrá que constituirse íntegramente en España y estarán invertidas en la forma siguiente:

El 60% de las Reservas Mate-

máticas y de Riesgos en curso, habrán de estar depositadas en Caja General de Depósitos o en el Banco de España a disposición del Ministerio de Hacienda.

El 30% al menos, necesariamente en Valores Públicos del Estado Español y otro 30% en valores industriales o comerciales españoles de los incluidos en las listas.

El 40% de las Reservas Matemáticas y de Riesgos en curso más el 100% de Reservas de Sinistros pendientes de liquidación y/o pago, habrán de estar cubiertas por:

- Efectivo en Caja y Bancos.
- Acciones y obligaciones.
- Préstamos sobre valores inmuebles.
- Hipotecas.
- Propiedades forestales y cualquiera otra clase de inversiones.

A.3. Decreto 2.875/70 de 12 de septiembre de 1970.

—Que mantiene los porcentajes ya indicados en la Ley de 16 de diciembre de 1954, pero flexibiliza de alguna manera los límites para una sola entidad emisora, al permitir en lugar de un 10% de los valores puestos en circulación por la misma, hasta un 20% si fueran participaciones de un fondo, o hasta el 67% si fuera una Sociedad de Inversión Mobiliaria.

A.4. Ley 33/1984 de 2 de agosto sobre Ordenación del Seguro Privado y Real Decreto 1.348/1985 de 1 de agosto, que aprueba el Reglamento.

—En cuanto a distribución de los bienes de inversión de las provisiones técnicas establece:

—Que el 25% de las Reservas de Sinistros pendientes de liquidación y el total de las prestaciones pendientes de pago, estarán invertidas en Tesorería.

—El resto de las provisiones técnicas deberán ser invertidas en bienes aptos, con mayor flexibilidad de la existente hasta esta fecha.

Se deroga en esta disposición el Reglamento 2 de febrero de 1912.

—A la vista de cuanto hemos indicado, puede deducirse que el Sector Seguros no ha tenido mucha libertad de acción para llevar a cabo sus inversiones, que por otra parte hemos de señalar, no son nada despreciables por su elevado importe.

—El marco legal señalado con sus limitaciones, consideramos ha incidido restrictivamente en la preocupación de las empresas de seguros, por desarrollar sus departamentos de inversiones, dado que todo estaba muy predeterminado, al menos hasta la Ley 33/1984 y R. D. 1.348/1985.

En mi parecer, hasta iniciada la década de los años 80, no se les ha empezado a dar la importancia que la gestión de los recursos financieros de una compañía de seguros merece.

—Con la publicación del Decreto 2.875/70 de 12 de septiembre de 1970, las direcciones de las compañías de seguros apreciaron ciertas posibilidades para diversificar sus inversiones a través de participaciones importantes en Sociedades de Inversión Mobiliaria, pero este atisbo de esperanza resulta frustrado al poco tiempo con la crisis del petróleo, que perdura durante años, con bajas importantes en las cotizaciones bursátiles y las consabidas pérdidas de valor de las carteras, circunstancia preocupante en aquellos momentos.

—Por otra parte, aunque en la década de los 70 el resultado

(Continúa en la página 18)

VICTORIANO
SANZ
PASCUAL



Nacido en Collado Hermoso (Segovia), en 1932. Es intendente mercantil por la antigua Escuela de Comercio de Madrid y licenciado en Económicas por la Facultad de Madrid; ambas titulaciones, alcanzadas con estudios libre, para poder compaginar el trabajo con dichos estudios.

Ha intervenido en numerosos seminarios y cursos monográficos, todos ellos sobre aspectos relacionados con la actividad aseguradora, y desde hace 40 años presta servicio en la misma organización, inicialmente a través de una mutualidad, durante diez años y el resto, en Unión Iberoamericana Compañía de Seguros y Reaseguros, S.A.

Agentes Titulados – Colegiados para Segovia

ANDRES MINGUEZ FERNANDEZ

Avda. Fernández Ladreda, 12 - 2º
Teléfono y FAX: 43 11 01 - 43 16 12
40001 SEGOVIA

ANGEL ONRUBIA CRISTOBAL

Colón, 3
Teléfono 43 33 82
40001 SEGOVIA



**ZURICH
SEGUROS**



**ZURICH
SEGUROS**

Inversiones de las entidades aseguradoras

(Viene de la página 17)

técnico de la actividad aseguradora todavía era tolerable, la preocupación de las entidades por la siniestralidad y por los gastos de gestión, (tanto interna como externa), empezaba a tener importancia, quedando el interés por los departamentos de inversiones un tanto postergada hasta iniciados los años 80, en que el deterioro persistente de los resultados técnicos, con problemas de costos estructurales en las compañías, hace que el rendimiento de las inversiones adquiriera para las direcciones, su debida importancia.

—A pesar del marco legal reseñado, entendemos que realmente estrecho, de la esperanza frustrada en la segunda mitad de los años 70 en el orden de las

inversiones, de la discontinuidad permanente de los procesos económicos, (en donde parece que la misión más importante de toda actividad era superar las problemáticas de cada día para permanecer mañana; en lugar de planificar hoy para desarrollar en un futuro, intentando considerar las posibles adversidades y las alternativas para superarlas aiosamente), las compañías de seguros han logrado incrementar paulatinamente, pero de forma prudente y conservadora sus inversiones, como veremos después y lograr unos rendimientos dignos de las mismas, que a lo largo de los años han ido madurando, aportando unos rendimientos anuales a la explotación de cada ejercicio, y por otra parte, unas plus-valías manifestadas a través de leyes de actualización de balance, o bien la-

tentes, porque los activos de balance tengan hoy un valor contable inferior a su valor de mercado, circunstancia que puede darse fácilmente en inmuebles.

B) Después de esta larga exposición sobre el marco legal y consideraciones personales al hilo de las inversiones, es momento de pasar a comentar otros extremos sobre el mismo tema correlacionando parámetros económicos.

B.1. La participación del Sector Seguros en la economía nacional es importan y en constante crecimiento, como puede deducirse al considerar, según estadísticas de UNESPA, que las primas de seguros de negocio directo representaban sobre el PIB las siguientes proporciones en los años que se indica.



—Puede apreciarse que las variaciones más significativas en los diez últimos años, se manifiestan en:

—Valores de Renta Fija, al pasar del 26,87% en el año 1981 al 55,70% en 1991.

—Inversiones materiales (Inmuebles) que del 38,14% en el año 1981 baja al 15,60% en 1991.

—Merece señalar que la baja en términos relativos de la proporción de inmuebles, quizás en una parte sea debida a que la desproporción entre los valores de balance y los que tengan actualmente en mercado sean importantes y, por otro lado, a que los rendimientos de los inmuebles (imputables a los

resultados de cada ejercicio), son inferiores sensiblemente a los posibles de obtener de otras inversiones alternativas, circunstancia que puede justificar el estancamiento en términos relativos, en los dos últimos años, de la inversión en inmuebles, además de la crisis propia del mercado inmobiliario, que está incidiendo en las decisiones de inversión en este sector.

Como final de estas reflexiones, debemos hacer mención al nivel de rendimientos obtenidos por las compañías de seguros de su importante masa de inversiones, que según periódicamente viene señalándonos los informes de ICEA. Se han desarrollado para la década última, como se indica a continuación:

	PRIMAS DE SEGUROS (en millones ptas.)	PARTICIPACION que (representa s/ P.I.B.)
Para el año 1980 con	270.074,28	17,81 por mil
Para el año 1985 con	575.311,79	20,40 por mil
Para el año 1990 con	1.702.378,55	33,99 por mil
Para el año 1991 con	2.048.885,20	37,40 por mil

Esta tabla de referencia nos determina que el Sector Seguros está creciendo en mayor proporción que el PIB y de continuar en esta línea, puede deducirse que es un Sector que se desarrolla en constante expansión.

B.2. Siguiendo con la importancia del Sector Seguros en la economía nacional, hemos re-

cogido de las Memorias Estadísticas de la Dirección General de Seguros, un cuadro muy resumido de conceptos, en el cual puede apreciarse la evolución de algunos parámetros muy relacionados con las inversiones de las compañías de seguros, como son:

—Primas de seguros (estadísticas de UNESPA).

—Provisiones técnicas (recogiendo las obligaciones y responsabilidades frente a sus asegurados).

—Capitales propios de las entidades.

—Inversiones (en cuyo concepto se incorporan, Tesorería, Inversiones Financieras e Inversiones Materiales).

AÑOS	PRIMAS DE SEGUROS	PROVISIONES TECNICAS (1)	CAPITALES PROPIOS (1)	INVERSIONES
(Importes en millones de pesetas)				
1980	270.074,38	290.333	101.719	283.425
1981	345.094,86	348.262	110.508	349.328
1982	387.964,14	428.360	116.655	406.491
1983	438.686,52	497.161	163.746	536.985
1984	507.483,61	574.250	190.065	634.007
1985	575.311,79	658.414	222.750	741.458
1986	1.006.589,30	1.001.604	277.435	1.142.824
1987	1.215.015,99	1.515.281	353.248	1.712.774
1988	1.672.034,99	2.527.503	435.298	2.845.430
1989	1.500.390,54	2.365.608	564.873	2.682.308
1990	1.702.378,55	2.721.388	668.580	2.886.172
1991	2.048.885,20	3.050.000 (2)	800.000 (2)	3.250.000 (2)

(1) Datos recogidos de las Memorias Estadísticas de la Dirección General de Seguros.

(2) Importes estimados al no disponer todavía de datos en

publicación de DGS.

—Hemos considerado de interés la reseña de este cuadro, para así apreciar mejor la correlación permanente entre los

conceptos que comprende.

—Del cuadro anterior hacemos mención especial a la composición de los importes de inversiones, y su evolución a lo largo de la última década:

	1981 %	1986 %	1990 %	1991 %
TESORERIA	16,99	21,70	14,50	14,50
R. FIJA	26,87	47,90	56,10	55,70
R. VARIABLE	18,00	7,70	13,80	14,20
MATERIALES	38,14	22,70	15,60	15,69
	100,00	100,00	100,00	100,00

AÑO	% RENTAB. INVERSIONES
1981	6,23
1982	7,83
1983	7,15
1984	8,20
1985	8,27
1986	10,20
1987	11,00
1988	11,00
1989	12,10
1990	11,20
1991	11,70

Hay dos aspectos detectables rápidamente en estos últimos cuadros a los que quisiera referirme:

—Uno es la variante en la composición de bienes de inversión entre año 1981 y 1986, entendemos que motivado por niveles de inflación persistentes durante los cuales las inversiones se fueron dirigiendo a activos que se apreciaban como más protegidos de los efectos inflacionarios (inmuebles y renta variable) y que a medida que estos efectos se iban controlando, fueron acomodándose las inversiones a otros activos.

—Otro en el aspecto de rendimientos, que influidos como es lógico por las inversiones realizadas, muestran su tendencia alcista con un destacado salto entre 1985 y 1986, deducimos que motivado por una mayor transparencia en los mercados financieros, mayor flexibilidad en la diversificación de inversiones en las compañías de segu-

ros y fuertes emisiones de Deuda Pública (para coberturas de déficit público) a tipos de interés muy atractivos para los inversores.

C) Como conclusión recopilativa, creo que no se comete ninguna incorrección, si decimos, que el Sector Seguros en su faceta de Gestión y Administración de Bienes de Inversión, aun cumpliendo con el marco legal, verdaderamente estricto que ha predominado durante muchos años, ha logrado vencer la apatía inversora que provocaban dichas normas, así como cuantas adversidades y obstáculos ha sufrido el campo de las finanzas ante un mercado muy cambiante, tanto en estructura como en diversidad de tipos de inversión y llegar a mantener en crecimiento un volumen de inversiones que para el año 1990 estaba cifrado, según fuentes de la Dirección General de Seguros, a valores de balance en casi tres billones de pesetas.

El Seguro de Responsabilidad Civil

"Vosotros los jóvenes no sois cobardes, ¿verdad? ¿Se trata de una cuesta empinada? Vd. señorita podría decir que es una cuesta empinada. Vamos a probarlo. El Rey de la Cuesta está a punto de descubrir el nuevo Jeep Cj.7".

"Descubrió alguna vez el mundo rudo y excitante de las montañas, bosques y de los terrenos accidentados? El auténtico Jeep puede llevarle allí, y las energías del Jeep le traerán de vuelta".

Así enfatizaba su publicidad un fabricante americano; bajando una cuesta el vehículo se accidentó muriendo dos personas y otras dos resultaron gravemente heridas. El fabricante fue condenado a pagar 2,2 millones de dólares de indemnización. El Tribunal estimó que la publicidad es vinculante para el fabricante porque activa las esperanzas del consumidor con respecto a la seguridad y al uso previsto.

Igualmente un fabricante de "aerosoles químicos" para defenderse contra intrusos y atracadores, fue condenado, porque un adquirente recibió el tiro de un bandido, que aún a pesar de ser rociado con el contenido químico del spray no quedó instantáneamente inmovilizado durante 15 a 20 minutos como prometía la propaganda.

Son muchas y muy diversas situaciones por las que actualmente los fabricantes y profesionales son declarados responsables. Actualmente se siguen procesos contra los fabricantes de automóviles que ponen en el mercado coches con elevadas situaciones que al cerrarse no se detienen y han provocado el estrangulamiento de niños y conductores. Los agricultores de Almería mantienen un duro y difícil litigio contra los fabricantes de semillas. El pasado mes de febrero un agricultor de Avila vio confirmada su sentencia contra una multinacional de semillas certificadas que le había contaminado de hongos la cosecha de maíz y cien hectáreas de terreno. La reclamación se concretó, no sólo en la cosecha, sino también en la inutilidad de las fincas para tales cultivos en los próximos años por la contaminación de la tierra y toda la inversión que él había hecho en instalaciones de regadío.

El Seguro de Responsabilidad Civil, que está detrás de todos estos casos, es, en definitiva, quien asume las consecuencias económicas de los daños,

quien defiende ante los tribunales, o en la sombra, los intereses del empresario o del profesional.

En los tiempos actuales se exige a los profesionales, a los fabricantes además de la calidad en los servicios y en los productos, la seguridad y la información clara y precisa. Pertenecen al pasado, aunque sea reciente, la costumbre de infor-

mar al consumidor sobre la caducidad de las conservas con letras en clave. El consumidor tampoco acepta que se identifique al fabricante de muchos productos alimenticios sólo con el número de registro sanitario. La cobertura legal de estas prácticas, que con pretextos comerciales desorientan al consumidor, son factores que en casos de daños agravan la responsabilidad de las empresas.

Los distribuidores españoles de naranjas saben que la cáscara no es apta para el consumo (repostería, bebidas, etc.) por haber sido tratada con productos químicos, y así se lo advierten, por ejemplo, a los consumidores alemanes; pero ¿por qué no hacen lo mismo en el mercado español?

El intercambio de información entre los países y los grados de seguridad cada día más exigentes, la aparición de nuevas tecnologías, la modernización de los procesos de producción..., llevan al empresario y a los profesionales (piénsese en los médicos, en los arquitectos...) a asumir nuevos riesgos; al legislador a redactar leyes más exigentes de la responsabilidad; el consumidor víctima, mejor informado y con más medios, no duda en enfrentarse a las grandes empresas, a los grandes profesionales o a las instituciones.

LA RESPONSABILIDAD CIVIL

La responsabilidad exigible al causante del daño deriva del Ordenamiento Jurídico que le sea aplicable. Puede decirse hoy, que en Europa existe un Ordenamiento Jurídico, en esta materia del Derecho Privado, muy similar, si bien en cada país pueden darse ciertos matices, más accesorios que de fondo. Los países de la Comunidad Europea han llegado de hecho a una "cesión" de soberanía, con la publicación de la Directiva de 25-07-1985, que con retraso de años el Gobierno ha iniciado estos días el trámite para incorporarla al Derecho español. Persisten otras diferencias fundamentales en este marco regional europeo, como son: por un lado el cauce procesal para determinar estas responsabilidades, y por otro los distintos criterios de exigencia, especialmente, con respecto a la causalidad de los daños y la valoración de éstos, por lo que se está aún lejos

de conseguir la armonización y calidad equiparables de las sentencias.

La responsabilidad civil del fabricante por daños causados a terceros en los últimos años, se ha empezado a sacar de su encuadre natural, el Código Civil o, en su caso el Código Penal, y está empezando poco a poco a ser objeto de tratamiento específico, bien dentro de un marco general, como es la Ley del Consumidor, bien dentro de un marco especial como es la Ley Básica de Residuos Tóxicos y Peligrosos, la Ley del Medicamento, etc. En mi opinión, este método conlleva una gran dificultad técnica y en algunos casos el riesgo de la inseguridad jurídica.

a) El Código Civil

No obstante lo anterior, todavía hoy, nuestra referencia ha de ser el Código Civil, tanto el artículo 1902 y siguientes en materia de Responsabilidad Civil extracontractual como el artículo 1101 y siguientes en materia de obligaciones.

Los elementos para la determinación de la responsabilidad son la acción u omisión, la culpa, la relación de causalidad, el daño y la antijuricidad o ilicitud.

Si bien en la mayoría de los países se ha escrito y hablado mucho de la culpa, no se ha definido, se prescinde de su exigencia, apareciendo la llamada Responsabilidad Objetiva o sin culpa. Nuestro Tribunal Supremo lo ha materializado en reiterada Jurisprudencia utilizando, últimamente, la siguiente fórmula: "Si las garantías para prevenir y evitar los daños previsibles y evitables no han dado resultado positivo alguno, vienen a demostrar la ineficacia del fin perseguido y la insuficiencia de la diligencia adoptada por el agente" (S. 20-12-82).

Esta fórmula que emplea el Tribunal Supremo conlleva:

1. Que el fabricante ha de probar que ha cumplido no sólo con las exigencias reglamentariamente establecidas, sino con todas las demás diligencias y cuidados que exigen la naturaleza del servicio, el producto o la actividad. Es decir, no basta cumplir la norma, hay que poner todos los cuidados y exigencias previsibles en el sector. De hecho, esta fórmula se aplica, no tanto en función del cumplimiento o incumplimiento de la

norma, como de los medios y diligencia invertidos en la prevención y evitación del daño.

2. La fórmula del Tribunal Supremo parece condicionar la responsabilidad a "los daños previstos y evitables" lo que, aparentemente, armoniza con el artículo 1105 del Código Civil que dice "Fuera de los casos expresamente mencionados en la Ley, y en los que así lo declare la obligación, nadie responderá de aquellos sucesos que no hubieran podido preverse o que, previstos, fueran inevitables".

Al no decir el Tribunal en qué han de consistir las medidas, si éstas han de ser adecuadas a la actividad o al riesgo, o si deben corresponderse con el estado de la técnica, etc., la exculpación sólo proviene por la vía de la inversión de la carga de la prueba, es decir, demostrar que el daño es imprevisible e inevitable en definitiva, que estamos ante un supuesto de fuerza mayor o de culpa exclusiva de la víctima.

b) La Ley del Consumidor

El otro texto legal de referencia es la Ley 26/1984 de 19 de julio, General para la defensa de los Consumidores y Usuarios. Esta ley viene a desarrollar los derechos básicos del consumidor, y que son:

- a) Derecho a la protección y a su seguridad.
- b) Derecho a la protección de sus intereses económicos.
- c) Derecho a la reparación de daños.
- d) Derecho a la información y a la educación.
- e) Derecho a la representación, o, como aquí se tradujo "a ser oído".

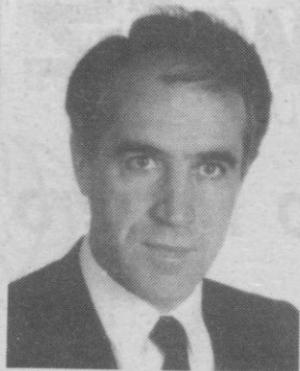
Los anteriores derechos básicos son reconocidos por el artículo 2 de la Ley que añade uno más: "La protección jurídica, administrativa y técnica en las situaciones de inferioridad, subordinación o indefensión".

Esta es una de las leyes más criticadas en los últimos tiempos, por los sectores a los que afecta (consumidores, empresarios, magistrados y los expertos).

Recordemos los orígenes: El 30-11-82, el Tribunal Constitucional falla sobre el recurso de inconstitucionalidad interpuesto contra la Ley del Parlamento vasco que aprobó el Estatuto del

(Continúa en la página 20)

SANTIAGO
MARTIN GIL



Es natural de Cantimpalos (Segovia), 1946 y licenciado en Derecho por la Complutense madrileña, perteneciendo desde 1976 al I. Colegio de Abogados de Madrid. Fue asesor jurídico de la Embajada de España en Bonn, y ha trabajado en el Departamento Internacional de Responsabilidad Civil de la Compañía Gerling-Konzern, en Colonia (Alemania), de la que posteriormente fue director comercial para España y apoderado de los Ramos de Responsabilidad Civil y Accidentes. Desde 1991 es delegado general de Hannover Seguros España. Profesor del Instituto de estudios superiores de Seguros, de la Escuela de Organización Industrial, de CEPREVEN, Confemetal, etc.; ha dirigido y participado en diversos cursos, ha dado numerosas conferencias y colabora en distintas publicaciones especializadas. Es miembro fundador de la Asociación para la Integración Europea y de la Asociación Internacional de Derecho de Seguros (SEIDA).

El Seguro de Responsabilidad Civil

(Viene de la página 19)

Consumidor para su Comunidad Autónoma.

En aquellas fechas, el caso del aceite de colza o el síndrome tóxico había sensibilizado a la sociedad española y a la clase política. El Partido Socialista llega al poder a finales del año 1982 y un año después, el 2-12-1983, aparece publicado el proyecto de ley en el Boletín de las Cortes. El 24 de julio de 1984, a los ocho meses, se publica en el Boletín Oficial del Estado, no sin cierta sorpresa por la celeridad en su tramitación. Celeridad, que debería desarrollarla, según la disposición final cuarta, en el plazo de un año.

La ley, en su preámbulo, viene a dar cumplimiento al mandato constitucional del artículo 51 que establece:

1. Los poderes públicos garantizarán la defensa de los consumidores y usuarios, protegiendo mediante procedimientos eficaces, la seguridad, la salud y los legítimos intereses económicos de los mismos.

2. Los poderes públicos promoverán la información y la educación de los consumidores y usuarios fomentarán sus organizaciones y oírán a éstas en cuestiones que puedan afectar a aquellos en los términos que la ley establezca.

3. En el marco de lo dispuesto por los apartados anteriores, la ley regulará el comercio interior y el régimen de autorización de productos comerciales".

El mandato constitucional se concreta, desde mi punto de vista, en el establecimiento de "procedimientos eficaces", entre los cuales, la ley es uno de ellos. Es una valoración política determinar si ha de ser primero la ley u otro tipo de medidas las que han de tomarse. Ciertamente, si gran parte de la ley se condiciona a su desarrollo reglamentario, no parece que la celeridad en su tramitación en el Congreso y el Senado se note en los despachos ministeriales, con la consiguiente frustración de expectativas.

El título VIII de la ley es el dedicado a las "Garantías y responsabilidades" y que se anularía en lo referido a los productos, al trasponer la Directiva de 25-07-85.

La prensa diaria nos informa de casos de Responsabilidad Civil. Estos son, por ejemplo, algunos de los últimos titulares:

-- Philips revisará en Europa dos millones de televisores por

peligro de incendio (EL País, 05-01-93).

-- Hospitalizados tres de los diez heridos en la montaña rusa en Valencia (El País, 10-02-93).

-- Las industrias que contaminen la atmósfera serán multadas hasta con 100 millones de pesetas (El País, 23-12-92).

-- Los bomberos vieron peligro en el andamio del cine Bilbao pero no avisaron al concejal (El País, 04-02-93).

-- Condenados tres médicos por dejar una pinza en un paciente (El País, 10-12-92).

-- Un peón muere electrocutado en las obras del penal de Valdemoro (El País, 10-08-92).

-- Tres heridos graves en una explosión de gas en Carabanchel (El País, 17-07-92).

-- 602 españoles contagiados con productos sanguíneos (El País, 18-12-92) (Hemofílicos contagiados del SIDA por la importación de hemoderivados).

EL SEGURO DE RESPONSABILIDAD CIVIL DEL EMPRESARIO

Se aseguran las reclamaciones que provienen de terceros que se encuentran en las instalaciones de la empresa, los accidentes laborales, los daños al medio ambiente, los daños al honor, la intimidad y el crédito de las personas. Ultimamente, cada día cobra más importancia los daños causados por los productos de todo tipo; no el susto o la suerte de quien encuentra una mosca en una botella o un biberón, que no es un daño sino, por ejemplo, si la botella de refresco explota en las manos de alguien.

1. Fallo en la concepción, desarrollo o planificación del producto

El producto debe estar concebido para que el usuario al que va dirigido lo utilice sin problemas. La medida es el consumidor medio, llevando además las instrucciones o indicaciones para su correcto uso, consumo, advertencias y riesgos previsibles (artículo 13 de la Ley del Consumidor en relación con el artículo 3 de la misma).

2. Fallos de fabricación

Se habla de un fallo de fabricación cuando un producto bien concebido, diseñado y planificado se deteriora en el proceso de fabricación. En las instalaciones modernas de producción y en los procesos de fabricación en serie, estos fallos suelen revestir carácter accidental y esporádico, salvo obviamente

aquel porcentaje que en todo caso se produce. El origen de estos fallos reside, bien en el sistema de producción o bien en los controles. Pongamos un ejemplo: un aditivo de piensos compuestos para pollos, se introduce, por despiste del operario que realiza la mezcla, en un pienso para terneros en proporciones tan elevadas que causa la muerte en 24 horas de casi 300 terneros (sucedio hace cinco años en Tenerife).

3. Fallo de instrucción, información o asesoramiento sobre le producto y sus riesgos

No basta fabricar o concebir

consecuencias fueron que 23 agricultores perdieron sus cosechas de calabacines cuyo importe superaba los 30 millones.

4. Fallo de observación o seguimiento del producto

Las obligaciones del empresario no terminan con la puesta en el mercado de los productos si el comportamiento del producto conlleva riesgos para el usuario, no cumple el fin previsto, o bien aparecen fallos no tenidos en cuenta. Todo ello será una fuente de información importante para el fabricante que le permitirá mejorar la calidad y ser más competitivo. En los productos que conlleven

Ejemplo:

Un fabricante de glucosa suministra una cisterna a un envasador de frutas. La cisterna antes de cargar la glucosa no había sido limpiada porque llegaba de efectuar un suministro a otro cliente; lo que no se tuvo en cuenta es que este otro cliente, fabricante de galletas, recibía la glucosa con un cierto porcentaje de SO₂ que no debía recibir el envasador de frutas.

El envasador de frutas incumple su obligación legal (Código de la Alimentación) de controlar las materias primas, e incorpora la glucosa a su cadena de envasado.

Días más tarde en un muestreo descubre, que el pequeño porcentaje de SO₂ que contenía la glucosa, había reaccionado con el estaño haciendo no aptos y peligrosos para el consumo 10.000 kilogramos de melocotón en almíbar envasados en bote de distintos tamaños. Hay que decir, para terminar, que el SO₂ se detectó en el almíbar por el mal olor que produjo la reacción con el estaño, es decir, que en botes de cristal quizá no hubiera sido detectado con el consiguiente riesgo.

Para los abogados del asegurador del fabricante de glucosa que se ocuparon de la reclamación de los 10.000 kilos de melocotón surge la cuestión si éste ha de asumir todo el importe. Ciertamente se suministró un producto inadecuado, pero también es cierto que si el receptor cumple su obligación los daños no ocurren, o si ocurren no en la misma medida.

Las situaciones de riesgo citadas son objeto de la cobertura del seguro de Responsabilidad Civil de Productos. Los ejemplos citados son obviamente casos reales que han sido indemnizados.

Las aseguradoras de responsabilidad civil están sufriendo actualmente las consecuencias de una gestión defectuosa de las reservas, tarificación a la baja de riesgos, la falta de criterios claros en los tribunales en la determinación de las indemnizaciones en daños personales así como la ausencia de una jurisprudencia y doctrina sobre la Ley del Contrato de Seguro. Todo ello arroja las cifras que a continuación se recogen:

Primas: 44.000 millones de pts.
Siniestralidad: 39.000 millones de pts.
Reservas: 71.000 millones de pts.
Gastos de Gestión: 14.876 millones de pts.
Nº de Pólizas: 2.040.209



Luis Puerto Herrero

Agente Afecto

Alferez Provisional, 1, 1ª F
40005 SEGOVIA
Teléfono 911 / 420287 - 43 10 97

correctamente un producto sino que es necesario además que el consumidor o cliente al que va destinado el mismo tenga suficiente información para que su uso no implique riesgos. Esta información, que hoy es una obligación legal según el artículo 13 de la Ley del Consumidor, se suministrará o bien en las instrucciones escritas que acompañan el producto, o bien por los técnicos de la empresa. Por ejemplo: un fallo en la indicación de empleo de una vacuna para animales, que había de aplicarse intramuscular en lugar de subcutánea, ocasionó la muerte de cientos de ovejas.

Otro caso sería el motivado por un error del técnico; en botánica se habla de la familia de las concurbitáceas para referirse a las sandías, melones, calabazas, etc., así lo indicaban las instrucciones de un herbicida, pero excepcionando su empleo para los cultivos de calabacines bajo plástico. El técnico del fabricante de herbicida no tuvo en cuenta esta excepción y las

riesgo para la salud y la vida de las personas, esta observación se hace necesaria sobre todo teniendo en cuenta su fabricación en serie y los controles realizados de los mismos, la mayoría de las veces en forma de muestreo, por lo que no hay que excluir que una serie, un lote o la fabricación de un día salga en mal estado. De ello leemos todos los días casos en los periódicos.

Existen otras situaciones de riesgos que pueden conllevar daños de los que se derive responsabilidad. Citaría entre ellos: la inadecuada selección o falta de cualificación del personal, la ausencia o insuficiencia de controles, el sistema de organización de la empresa. De hecho, constatamos como aseguradores que unas causas frecuentes de daños son: La ausencia de controles y el error de envío, es decir, enviar un producto por otro deficiente, insuficiente, información sobre la seguridad y el uso de los productos.

La mediación aseguradora en el año 2000

En el horizonte del año 2000, dos son los conceptos que van a definir la distribución del seguro: liberalización e internacionalización. De ellos emana también una exigencia, que no es otra que la calidad y la profesionalidad en el servicio a los consumidores.

El desarrollo de otros canales de distribución del seguro diferentes al tradicional --agentes y corredores-- ha recibido su acta de nacimiento, a partir de la aprobación en España de la Ley de Mediación en Seguros Privados. Los promotores de esta nueva norma han buscado la manera de, según su apreciación, "liberalizar" la distribución aseguradora en España, movidos por un objetivo último y difícil de cumplir como es el

seguro en España. La extensión de los puntos de venta es tan sólo un medio que se revelará inservible si no va acompañada de dicha profesionalidad. Por esta razón, los agentes y corredores de seguros gozan de una privilegiada situación de partida para hacer frente a la competencia. No sólo porque ya controlan casi el ochenta por ciento de la distribución, sino porque además son auténticos profesionales de la mediación y no simples vendedores.

Desde ahora mismo, los mediadores se están preparando para incrementar su profesionalidad. Tanto de forma individual como con el apoyo de su organización colegial, es patente el esfuerzo de adaptación a las

evidentes los efectos de la libre prestación de servicios, que facultará a los ciudadanos para contratar sus seguros en cualquier país miembros de la Comunidad Europea.

Si bien esta visión transnacional de los consumidores evolucionará lentamente, no hay duda de que irá consolidándose con el paso del tiempo. Los mediadores de seguros están llamados a jugar también aquí un importante papel. Primero, como consejeros de los consumidores que opten por contratar sus pólizas en el exterior, y segundo, como representantes de aquellas entidades comunitarias que amplíen su campo de actuación al mercado español. La

mediación aseguradora. En esta línea, trabaja actualmente la Dirección General XV de la CE.

En conclusión, los próximos años se presentan plenos de nuevos acontecimientos y retos para los mediadores de seguros. Frente a ellos, los agentes y corredores de seguros estamos obligados a potenciar nuestros actuales niveles de profesionalidad. Una tarea que compete no sólo a los profesionales, sino también a las entidades en general. Es fundamental que esas, que por la nueva Ley de Mediación asumen la formación de sus agentes, trasciendan la simple información sobre sus productos y busquen una formación integral de los agentes. Desde los colegios de agentes y corredores de seguros ahora, y desde el Colegio de Mediadores de Seguros Titulados en el futuro, trabajaremos por elevar hasta el máximo posible la preparación de los mediadores, convencidos de que es la única fórmula para seguir siendo el principal canal de distribución del seguro en España.

ESTEBAN CAMARASA ROVIRA



Nació en Barcelona. Es licenciado en Derecho y corredor de seguros. Presidente de la Correduría de Seguros "Grupo Camarasa"; presidente del Colegio de Mediadores de Seguros Titulados de Barcelona y presidente del Consejo General de los Colegios de Agentes y Corredores de Seguros (hoy Mediadores de Seguros Titulados), cargo que desempeña desde 1987, pues fue reelegido en 1991.



DE PABLOS
AGENCIA DE SEGUROS



LA MONDIALE
SEGUROS DE VIDA



MUNAT
SEGUROS

Paseo Conse Sepúlveda, 21
40006 SEGOVIA

Teléfonos 42 05 84 / 42 08 86
FAX 44 24 75

abaratamiento del seguro. Para conseguirlo, no han dudado en regular la actividad de los agentes y corredores de seguros, pero lamentablemente han obviado la también necesaria reglamentación de los canales de distribución emergentes.

Sin duda alguna, y a consecuencia de lo señalado, en los próximos años asistiremos a la aparición de "imaginativas" fórmulas para la venta del seguro. Gasolineras, concesionarios de automóviles, tiendas 24 horas y hasta, por qué no, farmacias se convertirán en "El Dorado" de algunas entidades ávidas de ganancias inmediatas. Esta eclosión de puntos de venta tropieza, sin embargo, con un grave problema: la falta de profesionalidad de sus vendedores que provocará un reciente grado de insatisfacción en los consumidores y, a la larga, un quebranto para las propias entidades.

Profesionalidad y calidad son, por tanto, los únicos recursos válidos para hacer crecer el

nuevas circunstancias que se está llevando a cabo. El principio que inspira los programas de formación y reciclaje profesional es el de la máxima calidad en el servicio. Y es que, a medida que la conciencia aseguradora vaya creciendo en España, lo que nuestros consumidores demandarán --como ocurre en cualquier otro sector de la economía-- es servicio, atención y asesoramiento.

El objetivo de todos es confirmar a los agentes y corredores como auténticos expertos del seguro, capaces de dar respuesta inmediata a las necesidades del consumidor por complejas que éstas sean. Esta capacidad, ya elevada, pero potencialmente mejorable, es la que permitirá a los mediadores afrontar con garantías los retos del porvenir.

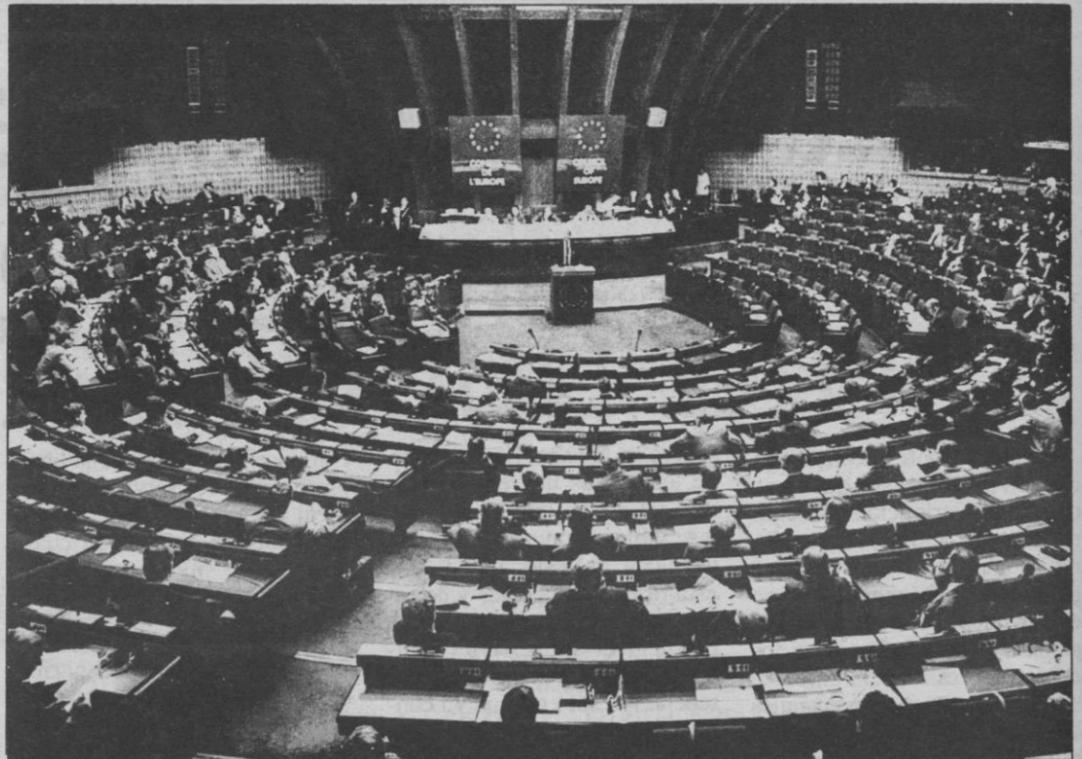
El otro concepto que determinará a medio plazo el desarrollo de la actividad de la mediación aseguradora es la internacionalización. A partir de la entrada en vigor del Mercado Unico europeo se irán haciendo más

empresa no es sencilla y exigirá una preparación especial de los mediadores, que se verán comprometidos a elevar su capacidad de servicio y gestión para atender adecuadamente los intereses de los consumidores españoles que reclamen para sí los beneficios de un mercado europeo sin fronteras.

Las posibilidades que la libre prestación de servicios brinda a los mediadores españoles se contrapesa con la aparición de nuevos competidores, por cuanto queda admitida la actividad profesional de mediadores comunitarios en territorio español. Para que esta concurrencia se desarrolle en un plano de igualdad, la Ley de Mediación de Seguros Privados impone a los mediadores extranjeros una serie de condiciones en cuanto a formación, solvencia y capacidad. Sin embargo, es indispensable profundizar aún más en la armonización a través de una directiva comunitaria que establezca unos mínimos para el ejercicio de la actividad de la



Comunidad Europea y actividad aseguradora.



El mercado interior del seguro

Es indiscutible la importancia que los servicios financieros en general, y el sector asegurador más en concreto, tienen hoy en día para la actividad económica de los Estados. Basta recordar ahora, por lo que respec-

ta al seguro, que desde hace una decena de años, el sector asegurador constituye una de las principales fuentes de crecimiento de los Estados, y es una fuente de creación de empleo sostenido. El cuadro siguiente recoge

el volumen de primas recaudadas durante 1990 por los Estados miembros de la CEE y por Estados Unidos y Japón, y otras magnitudes importantes que denotan la importancia del seguro en estos países.

general, y de los seguros en particular, responde al objetivo perseguido por el Tratado constitutivo de la CEE --Tratado de Roma-- la unión de los pueblos de Europa mediante la integración económica. Para llevar a cabo esta integración de las economías nacionales en una unión económica, el Tratado CEE prevé el establecimiento de un mercado común. Un mercado común puede definirse como un espacio en el que, gracias a la supresión de las fronteras entre los Estados miembros, queda garantizada la libre circulación de los productos, personas, servicios y capitales, dentro de un régimen en el que la libre competencia entre las empresas no sea falseada. El Acta Unica Europea determina que este mercado interior ha de ser establecido antes del 1 de enero de 1993. A tal fin, estipula que la Comunidad ha de adoptar las medidas necesarias para la realización de este mercado único dentro del plazo previsto.

Por lo que respecta al sector de los servicios financieros, entre los que se halla el seguro, la acción de la Comunidad tiene como objetivo esencial la fusión de los diferentes mercados nacionales en un vasto y único mercado comunitario sin fronteras interiores en el que:

-- Se garantice a todo asegurador autorizado en un Estado miembro, la posibilidad de realizar su actividad en toda la Comunidad, ya sea mediante la creación de sucursales o agencias (derecho de establecimiento) o directamente a partir de otro Estado miembro y mediante actividades transfronterizas (libre prestación de servicios), de acuerdo con un sistema de autorización única, concedida por el Estado miembro del domicilio social de la empresa de seguros, y de supervisión única de la empresa de la CEE, la cual es efectuada por el Estado miembro de origen de la empresa; y

-- se permita a todos los ciudadanos de la Comunidad el acceso a todos los aseguradores comunitarios para que puedan

elegir de entre toda la gama de productos de seguros disponibles el que más les convenga, tanto por lo que respecta a las condiciones ofrecidas como por lo que se refiere al precio del contrato, y garantizándoles en todo momento la protección adecuada.

Como podemos ver, el objetivo es idéntico al perseguido en el sector de los productos, en el que todo ciudadano de la Comunidad ha de poder, por ejemplo, adquirir su televisor, su automóvil u otros bienes en cualquier Estado de la Comunidad, a fin de obtener las mejores condi-

(Continúa en la página 23)

VOLUMEN DE PRIMAS BRUTAS DEL SEGURO DE VIDA Y DEL SEGURO DE DAÑOS

Ejercicio 1990

(Cifras expresadas en millones de Ecus. 1 Ecu: 139 ptas.)

País	Seguro de vida	Seguro no vida	Total	Primas por hab. (Ecus)	Primas en % del PNB
Bélgica	1.834	4.500	6.334	636,80	4,18
Dinamarca	1.912	2.695	4.607	894,80	4,52
Alemania	25.907	41.401	67.308	1.070,81	5,74
Grecia	342	476	818	81,37	1,57
España	3.513	9.079	12.592	323,20	3,25
Francia	28.991	26.138	55.129	977,11	5,88
Irlanda	1.882	1.282	3.164	896,96	9,45
Italia	5.692	16.752	22.444	389,42	2,61
Luxemburgo	110	219	329	870,53	4,78
Países Bajos	9.118	8.499	17.617	1.178,28	8,01
Portugal	382	1.221	1.603	163,41	3,41
Reino Unido	47.696	26.208	73.904	1.287,66	9,61
TOTAL CEE	127.379	138.470	265.849	812,81	5,61
USA	161.605	217.053	378.658	1.509,05	8,94
Japón	148.749	54.876	203.625	1.647,06	8,94

Fuente: SIGMA, Swiss Reinsurance Company.

El cuadro anterior muestra también que el seguro representa un 5,61% del PNB de la Comunidad. Aunque es preciso señalar que si en algunos Estados representa hasta un 10% del PNB (Gran Bretaña), en otros, sin embargo apenas supone un 1,5% de su PNB (Grecia). Según datos de la OCDE, en 1990 la Comunidad Económica Europea recaudaba un 25% de las primas mundiales, los Estados Unidos de Norteamérica un 50% y Japón un 23%. En el interior de la Comunidad hallamos mercados fuertemente avanzados y que se hallan entre los primeros del mundo, pero también hallamos mercados bastante pequeños y atomizados. Esta es una de las características del mercado asegurador comunitario, su diversidad.

Diversidad que refleja la diversidad de los Estados miembros de la CEE y los niveles diferentes de capacidad y de desarrollo de estos mercados.

Los servicios financieros han conocido durante estos últimos años un crecimiento espectacular que ha contribuido a su consolidación como partícipes de primera magnitud en la actividad económica de los Estados miembros. Los servicios financieros en general, y el seguro en particular, han sabido aprovechar las facilidades proporcionadas por las nuevas tecnologías para adaptarse rápidamente a las necesidades de una demanda cada vez mayor. Al mismo tiempo las diferentes instituciones financieras se han entregado a una competencia directa entre sí, lo que ha ocasionado, para

satisfacer las exigencias crecientes del público, la comercialización de nuevos productos financieros intercambiables entre sí. Otro elemento que no conviene olvidar es la dificultad a la que se hallan confrontados los sistemas públicos de jubilación y pensiones. Esto ha acrecentado la importancia de las instituciones complementarias de jubilación y de los fondos de pensiones, así como la aparición de productos destinados a canalizar el ahorro de los particulares con el objeto de asegurar las contingencias de la jubilación.

EL MERCADO INTERIOR DEL SEGURO

La actuación de las Comunidades Europeas en el sector de los servicios financieros en

JOSE MANUEL DE FRUTOS GOMEZ



Nacido en Segovia (1959); licenciado en Derecho por la Complutense y diplomado de Hautes Etudes Européennes-College d'Europe (de Brujas-Bélgica); director del Departamento Internacional y Comunitario de UNESPA, administrador en la Comisión de las Comunidades Europeas, Dirección General XV (Instituciones Financieras y Derecho de Sociedades) División Seguros. Desde 1984 ha publicado diversidad de artículos técnicos en revistas jurídicas.

Comunidad Europea y actividad aseguradora. El mercado interior del seguro

(Viene de la página 22)

ciones posibles de precio y de calidad. En el sector de los servicios financieros se trata de garantizar a los ciudadanos de la Comunidad, el acceso a todos los productos financieros que existen en la Comunidad. De este modo cualquier ciudadano español debiera poder abrir una cuenta bancaria o solicitar préstamos en cualquier Estado miembro, confiar la gestión de su patrimonio a cualquiera de las empresas de inversión existentes en la Comunidad, invertir en mercados financieros de todos los Estados miembros, o concertar una póliza de seguro con cualquiera de las cuatro mil entidades aseguradoras comunitarias establecidas en alguno de los Estados miembros. Por lo que respecta al seguro, el mercado único permitirá la búsqueda de nuevas fórmulas de aseguramiento, puesto que permite a los asegurados el acceso a pólizas difundidas en el extranjero, pero que no son comercializadas en España.

En este mercado único carece, pues, de importancia el hecho de que el asegurador y el asegurado o el riesgo a garantizar se hallen localizados en el mismo Estado miembro o en Estados miembros diferentes.

La realización del mercado interior del seguro no ha sido sin embargo cosa fácil, habida cuenta de las dificultades de todo tipo que ha habido que superar. Ha sido necesario contar con la perseverancia de las instituciones comunitarias; en especial la Comisión, que fiel a la misión encomendada por el Tratado CEE, no ha cejado en sus esfuerzos para cumplir el mandato del Tratado CEE y del Acta Unica Europea de establecer el mercado interior para el 1 de enero de 1993. La razón de esta dificultad estriba básicamente en las características singulares del seguro, que hacen que el mismo sea objeto de una regularización y de una supervisión muy intensas por parte de los poderes públicos en todos los Estados miembros. Esta supervisión persigue varios objetivos al mismo tiempo: protección de los asegurados, canalización y ordenación de las inversiones de las empresas de seguros para garantizar la financiación de las actividades económicas de los poderes públicos, o también asegurar una fuente de ingresos fiscales importantes. A título meramente indicativo, cabe señalar que las inversiones de las empresas de seguros establecidas en España es aproximadamente de unos 2 billones de pesetas, de los que un 30% son inversiones en obligaciones del Estado y Deuda Pública. Fácilmente se comprende el interés de todo Estado miembro en regular las inversiones de las empresas de segu-

ros y en mantener su localización en el propio territorio.

Con el fin de garantizar el respeto de su reglamentación, la mayoría de las legislaciones de los Estados miembros obligaban a que la empresa de seguros estuviera establecida en el Estado donde pretendía llevar a cabo sus actividades y prohibían que una empresa de seguros, no establecida en ese Estado, contrariamente a lo previsto por el propio Tratado CEE, celebrara contratos de seguros con los residentes. Otro tanto sucede con las inversiones de las empresas de seguros. La mayoría de los Estados miembros obliga, directa o indirectamente, a que las inversiones de las empresas de seguros para hacer frente a sus compromisos se hallen invertidas y localizadas en su propio territorio, impidiendo o limitando las inversiones en otros Estados. Con ello se restringe la libertad de movimientos de capitales, vigente en la Comunidad para todos los ciudadanos comunitarios desde el 1 de julio de 1990. Además, las leyes nacionales relativas a la actividad aseguradora han estado ahora asentadas en concepciones estrictamente territoriales, que no tomaban en cuenta las exigencias que comporta un mercado interior sin fronteras nacionales. De ahí que, aunque el seguro estuviera sometido a supervisión en todos los Estados de la CEE, los métodos y sistemas de supervisión utilizados por los Estados miembros difieren considerablemente entre sí, según el aspecto predominante en la concepción de la supervisión. No ha de sorprender, pues, lo complicado de esta tarea de integración de los mercados nacionales de seguros en un vasto y único mercado comunitario, y que ha ocupado a la Comunidad alrededor de treinta años.

Para la realización de este objetivo, la acción de la Comunidad tiene como finalidad la supresión de las fronteras y obstáculos existentes que prohíbe u obstaculiza la fusión de los mercados nacionales en un único mercado. Esto no significa que todas las reglas que gobiernan el acceso y el ejercicio de las actividades financieras y del seguro en cada Estado miembro han de ser suprimidas. La Comunidad ha reconocido siempre la necesidad de regular estas actividades y los mercados financieros. Ahora bien, esta regulación debe hacerse teniendo en cuenta las exigencias exclusivamente nacionales que en muchos casos ignoran completamente este elemento de integración. Es obvio que muchas de las disposiciones nacionales hoy vigentes perderán su razón de ser y deberán ser suprimidas al carecer de objeto en ese mercado único. En unas ocasiones por innecesarias, al existir

ya reglas equivalentes en otros Estados miembros aplicables a la actividad de seguros, como el propio Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas ha indicado. En otras, la mayoría de las ocasiones, porque estas disposiciones son excesivamente restrictivas y radicalmente opuestas a la idea misma de mercado interior, ya que constituyen barreras que permiten mantener las fronteras nacionales y que impiden la interpretación de los mercados financieros de los Estados miembros.

Por consiguiente mercado único no es sinónimo de "desregulación" de las actividades financieras, sino más bien de regulación y ordenación de las actividades financieras de manera que se concilien las exigencias de libertad de desplazamiento de las empresas de seguros y de los asegurados por toda la Comunidad, de acuerdo con los principios del Tratado CEE, con el imperativo de la protección adecuada de los asegurados, en tanto que consumidores de seguros, y de ello dentro de una auténtico régimen de libre competencia.

EL PASAPORTE EUROPEO DE LAS EMPRESAS DE SEGUROS EN EL MERCADO INTERIOR

Para la consecución del mercado interior del seguro, la Comunidad pretende implantar un régimen único de supervisión de la actividad aseguradora, que reemplace a la pluralidad de regímenes existentes en los Estados miembros. Este régimen único consiste en esencia de la instauración de una *autorización única de la empresa de seguros*, concedida por el Estado miembro en el que la empresa de seguros tiene su domicilio social, válida en toda la Comunidad. Esta autorización le permite ejercer su actividad de seguros en toda la Comunidad, sea cual sea la importancia del riesgo o asegurado o la modalidad de ejercicio de la actividad aseguradora, derecho de establecimiento o libre prestación de servicios. La autorización única impide que los restantes Estados miembros donde la empresa decide efectuar sus actividades exijan otra autorización a la empresa, que ya se halla autorizada por su Estado miembro de origen. La concesión de esta autorización única conlleva asimismo la *atribución de carácter financiero y cautelar de la empresa de seguros al Estado miembro en que la empresa de seguros tiene su domicilio social, es decir, al Estado que otorgó la autorización*. En otras palabras, la acción de la Comunidad persigue la instauración de un genuino "pasaporte europeo" de la empresa de seguros que le permita desplazarse y comercializar li-

bremente sus productos en todos los Estados miembros. Esta orientación es la prevista en el Libro Blanco sobre el mercado interior, que la Comisión presentó al Consejo en 1985. Y ha sido utilizada para el establecimiento del mercado interior en otros servicios financieros, como la banca o los fondos de inversión.

Este sistema de autorización y de control únicos reposa en la confianza mutua entre los Estados miembros acerca de los regímenes de control y de la actividad aseguradora. Exige como condición previa la armonización básica de las reglamentaciones nacionales en materia de control financiero, a fin de que aquéllas respondan a unos principios y normas comunes, y se permita el reconocimiento mutuo entre todos los Estados miembros de los diferentes regímenes de supervisión de esta actividad y la colaboración entre Estados miembros.

Esta es la finalidad de las Directivas que la Comunidad ha venido adoptando desde 1973 hasta 1992. En efecto, las Directivas comunitarias han realizado la coordinación de las reglas nacionales relativas a los aspectos técnicos y financieros de la empresa de seguros, con el objetivo de garantizar su solvencia y una situación financiera adecuada para trabajar en el mercado único. De este modo se han armonizado, por ejemplo, las reglas de inversión de las provisiones técnicas de las empresas de seguros, las cuales podrán estar invertidas y localizadas en cualquier Estado miembro de la Comunidad, ya que las Terceras Directivas de 1992 prohíben a los Estados miembros exijan la localización de estos activos en su territorio. Asimismo estas Directivas han establecido una serie de reglas relativas al derecho que debe ser aplicado a los contratos de seguros que se celebren en la Comunidad, o a los sistemas que las autoridades de control utilizan para la verificación de las pólizas y documentos contractuales. En el seguro de vida, las Directivas Comunitarias obligan a los Estados miembros a que otorguen a los asegurados el derecho a cancelar el contrato de seguro celebrado, durante un plazo que oscila entre catorce y treinta días anteriores a la celebración del contrato de seguro. Otra norma destinada a proteger a los asegurados es la exigencia de una mayor información del asegurado en el caso del seguro de vida; puesto que la empresa de seguros habrá de informar al tomador antes de la conclusión del contrato de todos los elementos esenciales de la póliza. Las Terceras Directivas de 1992 han reforzado también el control de los dirigentes y accionistas principales de la empresa de seguros a fin de garantizar su

gestión sana y prudente por personas idóneas y capacitadas. La autoridad de control podrá denegar la autorización para acceder a la actividad, e incluso retirada cuando no se halle satisfecha con la capacidad de los dirigentes o con la influencia de los accionistas principales en la gestión de la empresa, o suspender los derechos de voto de estos accionistas.

La complejidad de esta tarea ha hecho necesarias tres fases sucesivas para llegar a la instauración, por las Terceras Directivas de Coordinación, del sistema de "pasaporte europeo", que entrará en vigor el 1 de julio de 1994. Hasta entonces, la actividad aseguradora en la Comunidad se somete a las disposiciones de las llamadas Primeras y Segundas Directivas de Coordinación. Estas Directivas ya permiten, desde 1990 para el seguro de daños y, a partir de mayo de 1993, para el seguro de vida, la celebración de seguros con aseguradores establecidos en cualquier Estado miembro de la Comunidad, y no exclusivamente en el Estado miembro del asegurado, es decir, en régimen de libre prestación de servicios. Las Segundas Directivas, en concreto, establecen dos regímenes diferentes para la supervisión de las actividades efectuadas a través de las fronteras (libre prestación de servicios), según el mayor o menor grado de protección que los asegurados requieren. El primer régimen es aplicable a los Grandes riesgos industriales y comerciales y a los seguros de vida concluidos en el extranjero por iniciativa del propio asegurado, semejante al sistema del "pasaporte europeo", y concede el control de estas actividades al Estado miembro de la empresa de seguros. El segundo es aplicable a los riesgos de masas y seguros de vida no suscritos en el extranjero por iniciativa del asegurado y permite que el Estado miembro donde se halla localizado el riesgo a asegurar exija una autorización previa a la empresa de seguros y el respeto de la normativa existente en dicho Estado.

La tercera etapa es la culminación de los trabajos de la Comunidad para el establecimiento del mercado interior. Las Terceras Directivas de Coordinación sobre el seguro de daños y sobre el seguro de vida, adoptadas durante 1992 introducen el sistema de "pasaporte europeo" que reemplaza la pluralidad de regímenes de supervisión de las actividades de seguros existentes en la actualidad. Este sistema deberá ser aplicado a partir del 1 de julio de 1994 en todos los Estados miembros de la Comunidad y en todas las actividades: seguro de daños (por ejemplo, seguro de incendios, seguro del automó-

(Continúa en la página 24)

Comunidad Europea y actividad aseguradora.

El mercado interior del seguro

(Viene de la página 23)

vil, seguro de responsabilidad civil, etc.), o seguro de vida. A partir de esta fecha podrá entenderse que existe un genuino mercado único del seguro.

El régimen del "pasaporte europeo" también será aplicable en España a partir del 1 de julio de 1994, aunque no de modo pleno. Las Terceras Directivas han tomado en consideración el esfuerzo que la economía española ha de llevar a cabo para proceder a la plena apertura de su mercado asegurador, y le permiten que prevea una apertura gradual y algo más paulatina que la estipulada para los restantes Estados de la Comunidad. España, puede imponer ciertas condiciones a los aseguradores extranjeros que deseen operar en el mercado español con su "pasaporte europeo" hasta finales de 1996. Otro tanto sucede con Grecia y Portugal, que benefician de idéntico régimen hasta finales de 1998. En cambio los aseguradores españoles, portugueses o griegos beneficiarán plenamente del régimen del "pasaporte europeo" a partir del 1 de julio de 1994, y quedarán sometidos en sus actividades en la Comunidad al control y a la supervisión financieras de su Estado de origen. Es decir, mientras que las condiciones de acceso al mercado español serán durante dos años algo particulares respecto al régimen del pasaporte europeo, los aseguradores españoles podrán acceder libremente y sin otros requisitos a los restantes mercados europeos, haciendo uso de su "pasaporte europeo".

LA DISTRIBUCION DEL SEGURO. LA NORMATIVA COMUNITARIA SOBRE MEDIADORES DE SEGUROS

Pero el trabajo de la Comunidad no se centra únicamente en la empresa de seguros. La Comunidad es consciente del papel esencial que desempeñan en la distribución y comercialización del seguro los mediadores de seguros --agentes, corredores, etc.--. Y la importancia de estas figuras está llamada a desarrollarse aún más a medida que los operadores económicos se sirvan de las posibilidades ofrecidas por el mercado único y decidan celebrar contratos de seguros con aseguradores establecidos en cualquier Estado miembro. Los mediadores serán igualmente de una gran utilidad para las empresas de seguros que decidan realizar sus actividades en otros Estados miembros, en particular en aquellos en los que no disponen de una sucursal.

Una Directiva de la Comunidad de 1976 sobre mediadores de seguros ha establecido una serie de medidas destinadas a facilitar el establecimiento de agentes y corredores en cualquier Estado de la CEE, o el ejercicio de sus actividades en

libre prestación de servicios en cualquier Estado miembro. Para completar esta Directiva, la Comisión ha adoptado en 1991 una *recomendación sobre los mediadores de seguros* que invita a los Estados miembros a que introduzcan reglas en su legislación interna para reglamentar estas actividades de mediación. La recomendación sugiere a los Estados miembros que el acceso a estas actividades se halle sometido a la posesión, por toda persona que participa en esta actividad, de condiciones de capacidad profesional y honorabilidad así como a la inscripción en un registro. La recomendación invita a los Estados miembros a que adopten medidas que refuercen la independencia de los corredores de seguros respecto de las empresas de seguros. Los corredores de seguros habrán de informar a la clientela de su vinculación jurídica o económica con una empresa de seguros. Los corredores deberán, asimismo, disponer de la capacidad financiera suficiente

rreras u obstáculos que dificultaran o impidieran el acceso a un mercado nacional de operadores procedentes de otros Estados miembros. Un número importante de los obstáculos al funcionamiento del mercado interior procede de prácticas colusorias y acuerdos entre empresas que tratan de reducir o impedir el acceso de otros competidores a un mercado determinado. Tal es el caso de acuerdos de repartos de mercado, contratos de distribución de productos o de servicios con exclusividad territorial.

El Tratado CEE establece una política de la competencia comunitaria (art. 85-94 TCEE). Estas normas prohíben la conclusión de acuerdos o la realización de prácticas restrictivas cuyo objeto o cuyo efecto es impedir, restringir o falsear el juego de la competencia dentro del Mercado Común. Igualmente prohíben todo abuso de posición dominante por parte de una o más empresas dentro del Mercado Común.

de la competencia, contribuyen a mejorar la producción o la distribución de productos o a fomentar el progreso, reservan una participación equitativa en el beneficio resultante a los usuarios y no imponen restricciones a la competencia innecesarias para alcanzar el objetivo perseguido. En estos casos la Comisión puede eximir individualmente los acuerdos que le son presentados o también puede fijar en un Reglamento los requisitos que han de reunir determinados acuerdos para gozar de una exención de la aplicación de las reglas de la competencia. En el sector del seguro la Comisión ha adoptado en diciembre de 1992 un Reglamento de este tipo que examine algunos acuerdos celebrados entre empresas aseguradoras siempre que respeten las condiciones allí previstas.

CONCLUSION

El establecimiento de un mercado interior en el sector del

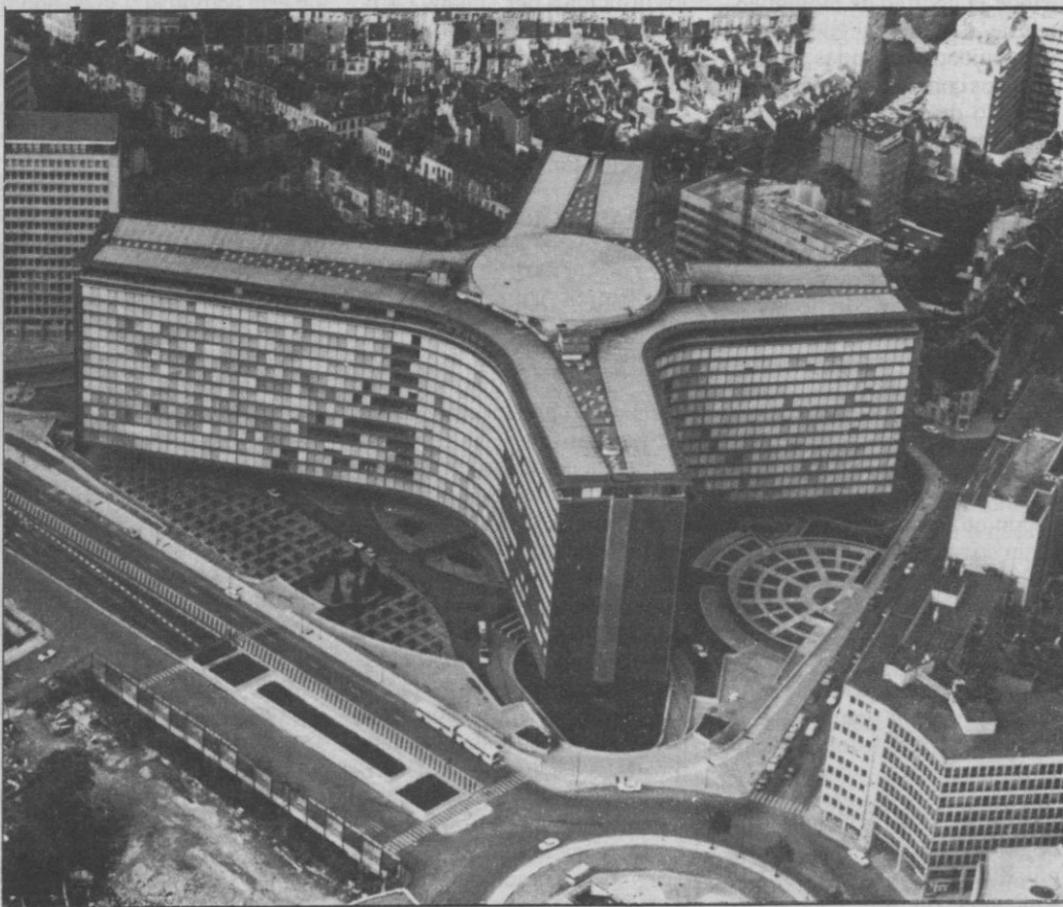
adoptado para llegar al objetivo final.

A partir del 1 de julio de 1994, el régimen de "pasaporte europeo" deberá ser aplicado en todos los Estados miembros reemplazando a todos los regímenes vigentes de acuerdo con las Primeras y Segundas Directivas. Este nuevo régimen de las Terceras Directivas supondrá una importante reordenación de la legislación de supervisión y de control de la actividad aseguradora en todos los Estados miembros, tanto por lo que se refiere al acceso a dicha actividad como a las condiciones de ejercicio. Reordenación que afectará a todas las entidades de la Comunidad, con independencia de que tengan proyección internacional o limiten su actividad a una dimensión puramente nacional. Tanto las administraciones nacionales encargadas de la regulación del seguro como las empresas de seguros deberán adaptar sus comportamientos para tomar en consideración el establecimiento del mercado único y la supresión de las fronteras entre los Estados miembros. Toda autoridad de control deberá admitir la práctica de la actividad aseguradora en su territorio por entidades sometidas a la supervisión de otra autoridad de control de otro Estado miembro, sin que pueda oponerse a ello y sin que pueda pretender controlar ni a la entidad ni su actividad.

Para los aseguradores la apertura de nuevos mercados que producirá la aplicación de las Terceras Directivas a partir de 1994 y la sustitución de los regímenes tradicionales de supervisión por otros menos prolijos y menos tutelares de la empresa de seguros, va a confrontarles con nuevas posibilidades y con una mayor competencia, no sólo entre entidades aseguradoras, sino también entre distintas entidades financieras. Las empresas de seguros deberán tomar en consideración las oportunidades y también las mayores responsabilidades que otorga el mercado único a la hora de diseñar sus estrategias comerciales. Por ello, la distribución del seguro y la aplicación de las reglas sobre la libre competencia pasarán a ser uno de los elementos claves del mercado único.

El reto de la integración europea lleva en marcha más de treinta años. La Comunidad con su labor normativa durante estos años ha asentado las bases para proceder a la creación de un vasto mercado único del seguro. Le toca ahora a sus protagonistas, empresas de seguros, mediadores y aseguradores hacer uso de los derechos que concede este mercado interior y afrontar el reto apasionante y difícil que supone esta integración.

(*) Las opiniones reflejadas en esta colaboración, son estrictamente personales del autor y no deben considerarse como una postura oficial de la Comisión de las Comunidades Europeas.



para hacer frente a las responsabilidades que derivan del ejercicio de esta actividad.

DERECHO DE LA COMPETENCIA Y ACTIVIDAD ASEGURADORA

El establecimiento de un mercado interior quedaría incompleto si no se previera una política de la competencia, destinada a garantizar el juego de la libre competencia en ese mercado único. De poco serviría el suprimir las fronteras de carácter normativo entre los Estados miembros, si por medio de acuerdos entre empresas y por prácticas atentatorias al régimen de la libre competencia se pudieran introducir nuevas ba-

La Comisión ha sido encargada por el Tratado CEE de asegurar el juego de la libre competencia dentro del mercado único. Dispone para ello de una serie de potestades, entre las cuales señalaré la competencia para examinar todo acuerdo entre empresas, la facultad para proceder a registros y verificaciones en las sedes y locales de las empresas, y la posibilidad de sancionar empresas que conculcan los preceptos del Derecho comunitario en este campo.

El Tratado de Roma permite también que en algunos casos, la conclusión de acuerdos o la realización de prácticas concertadas puede ser eximida de la aplicación de la prohibición del Tratado. Esto sucede cuando tales acuerdos, aunque restrictivo

seguro es una tarea compleja. Este trabajo ha pretendido mostrar las innumerables dificultades que la Comunidad ha tenido que superar para implantar un mercado interior en el que toda la actividad de una empresa de seguros quede sometida a un régimen jurídico único. Régimen que descansa en los principios de una autorización administrativa única para el acceso y el ejercicio de todas las actividades de la empresa en la Comunidad, concedida por el Estado miembro en que la empresa de seguros tiene establecido su domicilio social y de atribución de la competencia de supervisión financiera a este Estado. Esta complejidad explica el enfoque progresivo que las instituciones comunitarias han