

R. 10.272
n.º H. 9141

511 MAR-9

INTERNACIONALIZACION DEL SEGURO Y REASEGURO.

EL CASO ESPAÑOL



JOSE MANUEL MARTINEZ
Director General
CORPORACION MAPFRE, S.A.

I N T R O D U C C I O N

En primer lugar quiero expresar mi agradecimiento a los organizadores de este Congreso, por la oportunidad que me ofrecen de dirigirme al mercado europeo de seguros y reaseguros tan dignamente aquí representado. Quiero también agradecerles la obligada reflexión sobre el tema que me corresponde desarrollar, que me ha permitido meditar profundamente sobre una cuestión de tanta actualidad y futuro como es la internacionalización del seguro y el reaseguro.

El seguro ha sido siempre una actividad con carácter internacional, en gran parte a través del reaseguro, ya que las relaciones de reaseguro han sido vehículo para el intercambio de conocimientos profesionales y para el fomento de las relaciones entre personas y empresas de diferentes partes del mundo. Por otra parte, al amparo de esas relaciones, se han desarrollado gran número de Congresos de carácter internacional, lo que ha favorecido la atención "intelectual" hacia nuestra actividad, muy conveniente por el relevante papel que el seguro representa en la sociedad actual y, lo que es todavía más importante, el papel extraordinario que representará en las sociedades futuras, no sólo por el desarrollo normal de la actividad aseguradora, sino también, hasta donde ahora podemos imaginar, por la gran demanda que existirá de fórmulas de ahorro y previsión. El seguro cumple además una función de "solidaridad" entre los distintos componentes de la sociedad que, desde hace ya más de cien años en que se crearon las primeras reaseguradoras, es también internacional, ya que a través del reaseguro unas naciones se solidarizan con otras y comparten riesgos, resultados económicos y tecnología.

...//...

Es difícil llegar a conclusiones sobre la conveniencia o necesidad de internacionalización de las empresas aseguradoras basándonos en el estudio analítico de cifras, ya que nos falta experiencia y la información y recogida de datos presenta grandes obstáculos; tenemos por lo tanto que basarnos en cierta medida en lo "conceptual" y en lo "intuitivo", para llegar a la conclusión, a la que al menos yo he llegado, de la importancia futura de la internacionalización para las empresas aseguradoras.

En una reunión de FIDES en San Francisco, en el coloquio posterior a una conferencia sobre informática aseguradora, un colega venezolano que se iniciaba en el seguro, preguntó al Sr. Larramendi, Presidente de CORPORACION MAPFRE, cuándo había decidido MAPFRE iniciar su "informática" y cuál era el volumen de primas mínimo de una empresa aseguradora para acometerla. El Sr. Larramendi contestó que MAPFRE comenzó su informática en el año 1956 basándose en la intuición empresarial de que ese era el único camino futuro para las empresas de servicios.

A pesar de lo odioso de las comparaciones, pienso que quizás dentro de algunos años se podría efectuar una pregunta similar sobre la internacionalización y que tendría idéntica respuesta.

Me gustaría aclarar que cuando me refiero a la conveniencia de que una empresa aseguradora se internacionalice, lo hago en distinta escala, en función del grupo en que se encuentre incluida dentro de los tres en que he clasificado el sector de empresas aseguradoras a estos efectos:

- a) Empresas aseguradoras incluidas o liderando "sistemas globales".-

Serán empresas que hayan eliminado las fronteras "sectoriales" de su actividad principal y "geográficas" de su

propio país; me refiero con ello a aquellas capaces de ofrecer a sus clientes un conjunto de servicios financieros, inmobiliarios, de información y asistencia en general, buscando un sistema sinérgico de servicios de carácter internacional, en el que probablemente competirán abiertamente los bancos, aseguradoras, grandes empresas de ventas al por menor, de información, etc.

En estas empresas, que habrán roto la barrera "sectorial" de su actividad y presentarán sus servicios a nivel internacional, predominarán la actividad original del "sistema" o "conglomerado", en la que ostentarán un liderazgo definido, y su implantación en el país de origen.

b) Empresas aseguradoras multinacionales.-

Multinacionales del seguro con gran importancia en los mercados nacionales, con una sustancial fuente de ingresos procedente del exterior y, por supuesto, con capacidad de otorgar servicio internacional a sus clientes, por su implantación geográfica mundial.

c) Empresas aseguradoras locales.-

Empresas que hayan alcanzado un grado de especialización regional o sectorial u otro tipo de "nicho de actividad" que les permita competir con las anteriores, con gran éxito, en una parcela concreta.

Resulta evidente que la internacionalización es algo que está en la "esencia" de las dos primeras, y es secundaria en cambio para las entidades del tercer grupo, aunque probablemente éstas alcanzarán en muchos casos acuerdos de cooperación tecnológica, formación, creación de productos, etc., con multinacionales aseguradoras o sistemas globales.

REFERENCIAS AL MUNDO ACTUAL

El análisis "conceptual" obliga a considerar hechos objetivos acontecidos recientemente y otros previsibles que ayudan a las conclusiones antes mencionadas.

1. Hechos objetivos

Menciono algunos que son constatables en la economía mundial:

- Progresivo grado de internacionalización de las economías en los últimos años.
- Flexibilización del control de cambios y liberalización de las inversiones extranjeras.
- Desarrollo de los medios de comunicación y del transporte, que ha implicado una creciente repercusión entre lo que sucede en los mercados nacionales e internacionales.

2. Tendencias previsibles

Indico a continuación algunas de las tendencias que se desarrollarán en el futuro:

- Los intercambios internacionales tendrán carácter diario, y los problemas económicos, sociales y empresariales deberán contemplarse desde un punto de vista internacional.
- El avance no tendrá lugar solamente en el comercio de mercancías y servicios, sino también, como está sucediendo ya en España, en el mercado de capitales.

- La información será accesible a todos, lo que sin lugar a duda conllevará un conocimiento superior de las diferentes razas y culturas, lo que mejorará el entendimiento entre países y evitará fricciones en el comercio internacional. El desarrollo progresivo de la electrónica y del correo electrónico, la posibilidad de obtener cada uno desde su punto de trabajo, incluso desde la propia casa, acceso a información no sólo de carácter nacional sino internacional, favorecerá en gran medida el desarrollo de las relaciones internacionales.

El mundo camina hacia una progresiva internacionalización, con una creciente eliminación de fronteras, no sólo geográficas sino también sectoriales.

DIFICULTADES QUE PRESENTA LA INTERNACIONALIZACION

La internacionalización no depende sólo del país que desea expandirse, sino también del país que recibe a las empresas exteriores.

Voy a referirme a continuación de forma separada a las dificultades estructurales, que tienen carácter fundamentalmente político y son generalmente comunes para cualquier actividad, y a las empresariales propias de la actividad aseguradora. Las primeras las menciono resumidamente, por quedar fuera del contenido de la conferencia, aunque quiero aclarar que tienen más importancia que las segundas en la internacionalización del mundo y son las que podrían constituir un serio obstáculo a la tendencia general que estoy pronosticando.

...//...

1. Estructurales

- Para que sea posible una mayor revitalización de la economía mundial y una búsqueda de la armonía entre las naciones que conlleve al crecimiento económico, los países desarrollados deben abrir sus mercados a la importación de productos procedentes de países en vías de desarrollo. No se puede olvidar que estos últimos suponen el 75% de la población mundial, pero sólo participan en el 20% del total de la riqueza mundial medida por el producto interior bruto mundial, siendo además para los países subdesarrollados el promedio de su renta per capita sólo un 10% de la de los países desarrollados.
- Es necesario convencer a los receptores de inversiones extranjeras de que éstas son rentables y beneficiosas para el país que las recibe, cuando van acompañadas de instalación física, aporte de capital e innovación tecnológica que revitalicen la economía nacional; todo ello hasta un cierto grado y dependiendo del carácter de la actividad.
- Las relaciones internacionales deben considerarse a largo plazo, sobre todo en los intercambios comerciales, ya que en caso contrario se incrementará el proteccionismo de algunos países.

Para ayudar a resolver estos problemas hay que crear organismos internacionales que puedan resolver con autoridad las fricciones que necesariamente se producen en el comercio internacional por los desequilibrios en las balanzas de pagos, obliguen a una reciprocidad ponderada y variada entre distintos países y controlen la posible manipulación, beneficiosa para algunos, de los tipos de cambio monetario.

..//..

2. Empresariales

Así como las dificultades estructurales a las que he hecho mención anteriormente podrían aplicarse a cualquier actividad y caen fuera del ámbito de la decisión empresarial, me refiero a continuación exclusivamente a las dificultades de una empresa aseguradora para acometer la internacionalización de sus operaciones:

- En primer lugar hay que hacer referencia a la dimensión. ¿Está al alcance de todos, o está reservada solamente a las grandes empresas? En un artículo publicado recientemente en "La Vanguardia" de Barcelona, sobre la internacionalización del seguro español, dije lo siguiente: "Las empresas líderes de los mercados europeos hace ya años que acometieron la internacionalización, sin que se diera la moda actual que considera la presencia internacional un valor añadido para las empresas por los factores de estabilidad, motivación y renovación que aporta; aún siendo el factor dimensión muy importante, el seguro español debe superar la "falacia del tamaño" de nuestras empresas aseguradoras comparadas con las demás europeas como dificultad insalvable para nuestra internacionalización, ya que algunas empresas españolas tienen el carisma, la estructura y eficiencia empresarial equivalente a otras que acometieron con éxito la citada internacionalización".

No obstante, quiero añadir que es difícil concebir empresas que tengan una fuerte presencia en el exterior sin que la tengan en sus mercados locales, fundamentalmente porque el "largo plazo" que exige la operación internacional es muy difícil de soportar sin una fuerte operación nacional que la "financie" en términos de beneficios y recursos humanos.

..//..

El Sr. Palmer, primer ejecutivo de LEGAL AND GENERAL, en la Conferencia que dió en Mayo de 1987 en Londres en una reunión para ejecutivos de seguro europeo, decía a este respecto: "La dimensión que necesita una empresa para el propósito de la competencia internacional es raramente mayor que la que se necesita para una compañía competitiva en el mercado puramente inglés. No obstante, pienso que en el largo plazo las presiones de la competencia global en los servicios financieros y en particular la creciente necesidad de inversión en información tecnológica elevarán el umbral de la dimensión de viabilidad, y aquellas compañías que operan fuera de sus mercados nacionales, como el mercado americano y japonés, sin lugar a duda tendrán unas ventajas respecto a la competencia que tenga sus escalas de horizontes limitadas a los mercados nacionales con una mayoría de 50 ó 60 millones de personas"

Las empresas que busquen la "globalización" de sus actividades, tal como la he definido anteriormente, deberán tener una dimensión económica, geográfica y sectorial importante. Por ello, pienso que en el futuro se iniciará un largo camino de fusiones, superior al presenciado recientemente en España y en algunos países europeos, cuyo objetivo no será exclusivamente el crecimiento cuantitativo para mejorar las economías de escala, sino también para adaptarse cualitativa y diversificadamente a la demanda de los clientes, utilizando probablemente las adquisiciones para penetrar en los sectores en que la empresa "global" tenga menos presencia.

- Riesgo económico de las operaciones internacionales. Cuando las empresas aseguradoras formulan su estrategia de expansión internacional, lo efectúan normalmente bajo alguna de las siguientes fórmulas:

- * Apertura de agencias en el exterior, difícil de desarrollar hoy con éxito, salvo que por alguna razón haya especiales vinculaciones entre ambos países.

...//...

- * Compra de empresas en funcionamiento o "cascarones" a desarrollar, con aporte de gerencia local o desde la matriz.

Este proceso de expansión internacional mediante compras de empresas, que parece hoy el más viable, está lleno de problemas y sorpresas para las empresas compradoras. Un informe de Mac Kinsey sobre fusiones y adquisiciones en los últimos años afirma: "han fracasado dos tercios de los casos, entendiéndolo como fracaso el que no se han obtenido los beneficios que justificaban la operación". Dentro del riesgo que estas operaciones conllevan, hay que mencionar que aquellas empresas que han desarrollado la actividad reaseguradora cuentan con un eslabón que colabora de forma positiva en la expansión internacional, ya que favorece en gran medida el conocimiento de los mercados; pero además, si la empresa reaseguradora ha obtenido un prestigio suficiente, se facilita la oferta de oportunidades por el interés de los grupos locales en vincularse a entidades de reconocido prestigio.

Además de los problemas de tipo humano y otros típicos de fusiones y adquisiciones, el riesgo económico es elevado, porque en general las valoraciones que se están haciendo de las empresas de seguros están basadas en el "good-will", menospreciando otros factores de igual o mayor importancia. Para limitar este riesgo hay que referirse a métodos más ortodoxos como la valoración ajustada del patrimonio de la empresa y de su cartera actual, sobre todo de gran importancia en el ramo de vida, y la capitalización de los beneficios futuros. En cualquier caso es recomendable que las inversiones en el extranjero estén siempre por debajo de las posibilidades de inversión de la empresa en expansión, ya que resultan normales desviaciones sobre las inicialmente previstas.

Dentro de este apartado hay que señalar el riesgo-país,

..//..

distinguiendo entre el riesgo monetario por la posible devaluación de la moneda, lo que implica una desvalorización inmediata de la inversión, si bien a largo plazo debería verse compensada por la revalorización de los activos; y el riesgo político que puede traducirse en dificultades de repatriación de dividendos, nacionalizaciones, etc.

- En el capítulo de riesgos de "personas" a la dificultad en la gerencia de personal en el exterior hay que añadir la necesidad de adaptación de los que trabajan en la casa matriz a la existencia de personal en el extranjero con los mismos derechos y obligaciones que ellos. En cuanto a la "utilización" del personal, es fácil encontrar "políticas" y "puntos de vista" diferentes e incluso contrarias, existiendo desde los partidarios a ultranza de que todo esté controlado por "expatriados" desde la casa matriz, hasta aquellos que delegan absolutamente en el personal nativo, pasando por supuesto por todo tipo de fórmulas mixtas.

- Finalmente, y no por ello menos importante, hay que mencionar las dificultades de la decisión "política" de internacionalizarse, que obliga a corto plazo a sacrificios económicos y humanos en general no compartidos dentro de la empresa. Esto ocurre sobre todo en las empresas de países con importante potencial de crecimiento del mercado local, aunque en estos casos se cuenta con la gran ventaja, respecto a los que salen al exterior por estancamiento de su propio mercado local, de poder formular un plan estratégico de expansión internacional sin forzar situaciones y teniendo como objetivo la búsqueda de posiciones ventajosas de futuro.

Es imprescindible para todos aquellos que acometen la expansión internacional que consideren que es una operación

..//..

con un nivel de riesgo elevado, en que es necesario tener claros los objetivos de compras o fusiones, en caso de que se apliquen estas fórmulas, y que es conveniente que vayan acompañadas de una ingeniería financiera o corporativa que otorgue posibilidades inmediatas de revalorización a la operación. En los casos en que, como ya he citado, el potencial doméstico de crecimiento es aún importante, solamente la efectuarán empresarios con una gran intuición de futuro y una gran voluntad de llevar a sus empresas a un cierto liderazgo venciendo las dificultades mencionadas.

VENTAJAS DE LA EMPRESA ASEGURADORA INTERNACIONAL

Resumo a continuación las principales ventajas de una empresa aseguradora con carácter internacional:

- La presencia internacional puede facilitar un crecimiento en otros mercados que puede ser superior al del mercado local; además permite lo que denominamos el "crecimiento pendular": el crecimiento exterior mejora la calidad e imagen de la empresa en su país, lo que le permite un mayor crecimiento interno, que a su vez influye en la expansión exterior, y así sucesivamente.
- La experiencia aseguradora en diversos mercados permite utilizar nuevas técnicas aseguradoras, ya que siempre hay países en los que se dominan mejor algunos productos o algunos métodos de trabajo, como por ejemplo la indexación en países con alta inflación, riesgos como el de responsabilidad civil en Estados Unidos, etc. El propio funcionamiento de las empresas multinacionales debe ser superior técnicamente al de las nacionales, ya que, si se emplea con sabiduría el conocimiento, uno puede aplicar y transferir a cada país lo mejor de cada uno de los otros. La experiencia

..//..

ganada en el mundo internacional de seguros es muy importante puesto que casi siempre, salvo excepciones, todo o casi todo ha ocurrido antes en otra parte y, por lo tanto, nos puede permitir reaccionar con fórmulas ya aplicadas con antelación para resolver los problemas que se van planteando. Esa experiencia que ha habido en alguna parte beneficia a todos.

- Dado que la multinacionalización se ha dado previamente en la industria, las aseguradoras multinacionales podrán prestar mejor servicio a sus clientes corporativos. En este sentido es un ejemplo Japón, cuyas empresas aseguradoras han acometido su desarrollo internacional pensando básicamente en el servicio a sus grandes clientes corporativos internacionales, aunque posiblemente en el futuro utilizarán esta experiencia de creación de oficinas de servicio o agencias para desarrollar la actividad aseguradora y posteriormente quizás la reaseguradora.
- Otra ventaja de la internacionalización es el aprovechamiento máximo de los recursos humanos provenientes de otros países. No cabe duda de que este es el principal activo de las empresas de servicios, por lo que resulta de gran valor la posibilidad de conocer un amplio número de personas en la actual situación de "movilidad" del personal.

Para el personal de la casa matriz, representa una motivación especial trabajar en una empresa multinacional por las grandes posibilidades de conocimientos técnicos, humanos y geográficos que ofrece e incluso por la propia imagen de trabajar en estas empresas.

- La internacionalización puede contribuir también a un mayor equilibrio en los resultados cuando la empresa multinacional haya adquirido su madurez y sus ingresos estén lo suficientemente repartidos. Aunque, como he mencionado antes,

..//..

el proceso inicial es difícil y sólo deben esperarse resultados a largo plazo, resulta evidente que, cuando se haya alcanzado la "madurez", el equilibrio de resultados será muy superior por la diversificación de ingresos que conlleva.

SITUACION ACTUAL DEL MERCADO ASEGURADOR

Creo necesario referirme ahora al grado de internacionalización del sector asegurador considerando dos factores:

- * La aceptación de las compañías extranjeras en los distintos países, medida a través del número de entidades extranjeras que operan en cada país (lo que podríamos llamar internacionalización pasiva del país)
- * La actividad internacional aseguradora del país, medida a través del número de entidades de éste que operan en el extranjero (lo que podríamos llamar internacionalización activa)

No creo necesario hacer referencia en este aspecto al reaseguro ya que, salvo honrosas excepciones, tiene carácter internacional y la mayoría de las reaseguradoras cuentan con un importante volumen de ingresos procedente del exterior y una amplia representación territorial en el extranjero.

Hubiera sido interesante tomar como punto de referencia el volumen de primas, pero resulta difícil obtener datos homogéneos y sólo lo hemos logrado para algunos países. Respecto al número de entidades extranjeras en cada país y viceversa, quiero señalar expresamente que he tomado como base los valiosos trabajos realizados por SIGMA, de SUIZA DE REASEGUROS.

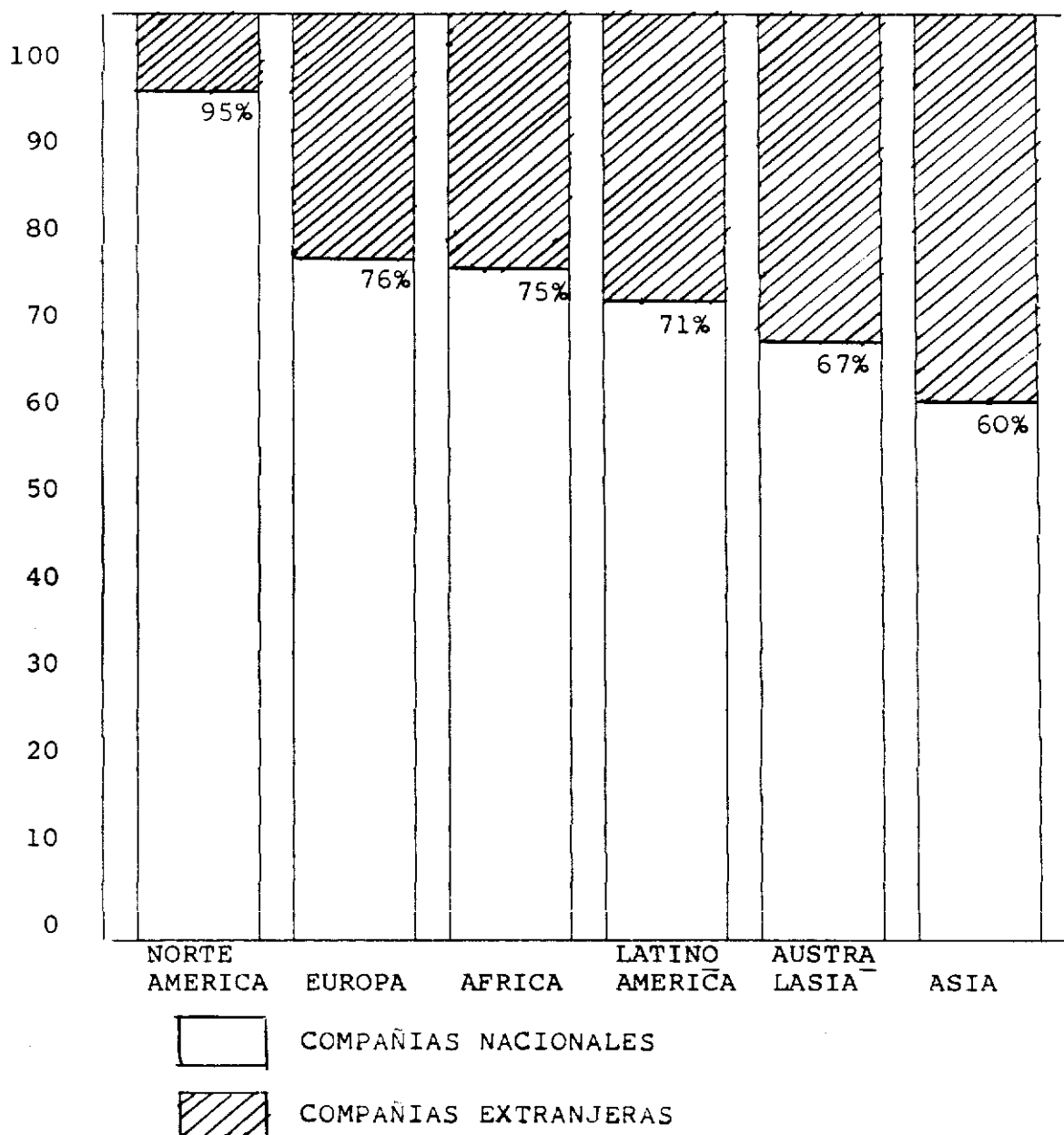
..//..

El número de compañías aseguradoras en el mundo ascendía en el año 1985 a 11.152 y el número de delegaciones o filiales de estas compañías en el extranjero a 2.332, por lo que el total de entidades aseguradoras en el mundo es de 13.484, de las que aproximadamente el 82% son compañías nacionales y el 18% entidades o delegaciones extranjeras.

En el diagrama siguiente figuran las compañías extranjeras y nacionales que operan en cada continente.

INTERNACIONALIZACION PASIVA

ESTRUCTURA DEL MERCADO - COMPAÑIAS NACIONALES/EXTRANJERAS



Las cifras indican el grado de aceptación de empresas extranjeras en cada gran área geográfica mundial y también el grado de interés que tienen esas áreas geográficas para las empresas que buscan internacionalizarse.

Destaca el pequeño porcentaje de compañías extranjeras en Norteamérica (5%) y el gran porcentaje en Asia (40%)

En Latinoamérica y Africa el número es bastante reducido, probablemente en parte por impedimentos legales para el establecimiento de delegaciones extranjeras. En Latinoamérica, los países con mayor número de entidades extranjeras son Argentina (19), República Dominicana (18) y Uruguay (12); en Africa solamente merecen mención Costa de Marfil (25) y Zimbawe (34)

En general hay bastante desequilibrio, ya que en 19 países el número de compañías extranjeras representa menos del 5% del total y en 17 países es superior al 50%. En detalle podemos ver en el cuadro siguiente los países con mayor número de compañías extranjeras y el porcentaje que éstas representan sobre el total.

INTERNACIONALIZACION PASIVA

CLASIFICACION POR NUMERO DE COMPAÑIAS EXTRANJERAS EN EL PAIS

<u>P A I S</u>	<u>NUMERO DE COMPAÑIAS EXTRANJERAS</u>	<u>TOTAL COMPAÑIAS</u>	<u>PORCENTAJE DE COM- PAÑIAS EXTRANJERAS. SOBRE TOTAL</u>
CANADA	172	441	39%
FRANCIA	164	482	34%
HOLANDA	154	439	35%
HONG KONG	151	280	54%
U.S.A.	130	5.652	2%
BELGICA	129	302	42%
ALEMANIA OCC.	112	516	22%
AUSTRALIA	99	168	59%

Excluyendo HONG KONG por sus peculiaridades, los países con mayor número de entidades extranjeras se encuentran entre los más desarrollados, aunque en algunos casos, como Estados Unidos, el número de compañías extranjeras (130) resulta insignificante comparado con el número total de compañías aseguradoras del país. Podría deducirse de lo anterior que los países más "abiertos al extranjero" son los más desarrollados y al mismo tiempo que éstos son los más atractivos para las empresas que han buscado su internacionalización.

Figura en el cuadro siguiente esta misma clasificación para los países de la C.E.E.

INTERNACIONALIZACION PASIVA

COMPAÑIAS EXTRANJERAS EN LOS PAISES DE LA C.E.E.

P A I S	NUMERO DE COMPAÑIAS EXTRANJERAS	TOTAL COMPAÑIAS	PORCENTAJE DE COM- PAÑIAS EXTRANJERAS SOBRE TOTAL
FRANCIA	164	482	34%
HOLANDA	154	439	35%
BELGICA	129	302	43%
ALEMANIA OC.	112	516	22%
GRECIA	79	154	51%
GRAN BRETAÑA	78	712	11%
DINAMARCA	59	235	25%
ITALIA	50	207	24%
IRLANDA	38	63	60%
ESPAÑA	33	618	5%
LUXEMBURGO	28	38	74%
PORTUGAL	26	44	59%

Es elevado el número de entidades extranjeras y porcentaje que representan sobre el total, salvo en los casos de España y Gran Bretaña en que es todavía reducido, si bien el porcentaje está condicionado por el elevado número de compañías autorizadas en estos países.

A la inversa, también hay que considerar lo que hemos denominado "Internacionalización Activa", es decir, qué países tienen una actividad más internacional. A continuación hemos clasificado los países cuyas empresas de seguros pueden considerarse más internacionales, por el número de países en que operan y por el número de representaciones en el extranjero:

INTERNACIONALIZACION ACTIVA

PAIS DE ORIGEN DE LA ASEGURADORA	NUMERO DE PAISES EN LOS QUE OPERAN
U.S.A.	48
GRAN BRETAÑA	43
FRANCIA	33
SUIZA	27
ITALIA	20
HOLANDA	19
ALEMANIA OCC.	17
JAPON	15

..//..

PAIS DE ORIGEN DE LA ASEGURADORA	Nº DE REPRESENTACIONES O FILIALES EN EL EXTERIOR
GRAN BRETAÑA	608
U.S.A.	579
FRANCIA	166
SUIZA	138
ALEMANIA OCC.	122
CANADA	100
BELGICA	79
ITALIA	70
JAPON	64
HOLANDA	63

En ambos casos el liderazgo lo ocupan Gran Bretaña y U.S.A. cuyas entidades aseguradoras tienen 608 y 579 delegaciones o filiales en el extranjero respectivamente, en el primer caso quizás por razones históricas, y en el segundo por el gran número de entidades aseguradoras que existe en este país. El seguro británico es sin duda el más internacional, con un número superior de delegaciones o filiales en el extranjero que propias entidades nacionales.

Como era lógico pensar, los países con mayor internacionalización activa pertenecen al área de países más desarrollados.

Para complementar este análisis, indico a continuación el porcentaje de primas del país que está en manos del seguro extranjero, distinguiendo entre Vida y Seguros Generales. Ha sido difícil conseguir los datos que pueden estar sujetos a un margen de error, por el que pido anticipadamente disculpas. En todos los casos son datos de los años 84 y 85 y se ha considerado para calcular las participaciones extranjeras el negocio de las delegaciones y filiales extranjeras y el de las empresas nacionales con mayoría de capital extranjero.

..//..

INTERNACIONALIZACION PASIVA8 DE PARTICIPACION EXTRANJERA EN PRIMAS DE SEGURO DIRECTO DE CADA PAIS

P A I S	V I D A	G E N E R A L E S
IRLANDA	51	36
ESPAÑA	26	29
U.K.	13	17
ALEMANIA OCC.	-	12 (*)
ITALIA	13	15
PORTUGAL	30	9
HOLANDA	10	8
FRANCIA	3	6
SUIZA	1	4
U.S.A.	3	4
JAPON	2	3

(*) Del total mercado VIDA y GENERALES.

Del cuadro anterior comento los siguientes aspectos:

- * Salvo en los casos de Portugal, Irlanda y Holanda, existe mayor participación extranjera en el sector de seguros Generales que en el sector de Vida.
- * En los tres mayores mercados de seguros del mundo (USA, Japón y Alemania Occidental), la participación extranjera es muy reducida en todos los casos.
- * Existe cierto grado de correlación entre el nivel de desarrollo del seguro en cada país y la participación extranjera: a mayor desarrollo, menor participación y viceversa.

...//...

Me habría gustado analizar otros dos aspectos de las relaciones internacionales en materia de seguro y reaseguro:

- * El equilibrio de cada país, entendiendo como tal que las primas que entidades extranjeras de seguro y reaseguro obtienen en el país sean similares a las primas que las entidades nacionales obtienen en el extranjero.

- * La relación de "reciprocidad" entre países, diferenciando los intercambios dentro de los estados miembros de la C.E.E., que con una cierta perspectiva de futuro deben ser considerados como un escalón intermedio entre lo "nacional" y lo "internacional" y que tendrán gran importancia cuando se desarrollen plenamente las actividades que permiten las Directivas Comunitarias de: Derecho de Establecimiento, Libertad de Prestación de Servicios y Coaseguro Comunitario.

Dada la "pesadez" del estudio lanzo la idea para que alguien la realice en el futuro. Como referencia cito algunos casos significativos: Irlanda cuenta en su mercado con una participación extranjera del 45%, mientras que las primas que las compañías irlandesas han obtenido en el extranjero son inferiores al 2% de las primas nacionales. Italia tiene un justo equilibrio, con una participación extranjera en su mercado del 14% y una participación similar de las empresas italianas en el extranjero. Francia es claramente exportadora del servicio de seguro, ya que mientras los extranjeros tienen una participación próxima al 5%, las aseguradoras francesas tienen en el exterior un equivalente al 10% de las primas del mercado doméstico.

Para completar esta panorámica, parece interesante conocer qué porcentaje de los ingresos de los mayores grupos mundiales, incluyendo seguro directo y reaseguro aceptado, provienen del exterior.

..//..

INTERNACIONALIZACION DE GRANDES GRUPOS ASEGURADORES

P A I S	COMPañA	% DE SUS INGRESOS PROVENIENTES DEL EXTERIOR
GRAN	ROYAL	75
BRETAÑA	GENERAL ACCIDENT	66
(**)	COMMERCIAL UNION	65
	ZURICH	75
SUIZA	WINTERTHUR	56
(*)		
	AMEV	64
HOLANDA	NATIONAL NEDER	50
(*)	AEGON	40
	GENERALI	55
ITALIA	RAS	23
(**)		
	LA UNION Y EL FENIX	40
ESPAÑA	MAPFRE	8
(**)		
	AIG	34
U.S.A.	CONTINENTAL	18
(*)	CIGNA	11
	AXA	27
FRANCIA	UAP	25
(**)	AGF	15
ALEMANIA	ALLIANZ	18
OCCIDENTAL	COLONIA	6
(**)		
PORTUGAL	IMPERIO	17
(**)		

(*) AÑO 1986

(**) AÑO 1985

...//...

El cuadro anterior me sugiere los siguientes comentarios:

- * Las grandes compañías de Gran Bretaña, Holanda y Suiza son las que tienen un carácter más internacional por volumen de ingresos en el exterior.
- * Las compañías líderes de los mayores mercados del mundo (USA, Japón y Alemania Occidental) no tienen ingresos importantes en el exterior. En el caso americano no aparecen en el ranking internacional algunos de los grandes gigantes, como Prudential, State-Farm, Aetna, Metropolitan, etc.
- * Un análisis más profundo exigiría contemplar también la dispersión de los negocios, puesto que en algunos casos la importancia de las primas en el extranjero está condicionada por la influencia de un sólo país, especialmente para aquellos que tienen operaciones importantes en USA.

EL CASO ESPAÑOL

Como anexo nº 1 figuran las entidades extranjeras que operan en España ordenadas alfabéticamente, y como anexo nº 2 las entidades españolas con mayoría de capital extranjero, también ordenadas alfabéticamente.

En ambos casos se han considerado las primas del año 1985, últimas publicadas en el anuario estadístico de seguros privados de UNESPA, pero utilizando la información de fusiones y compras conocidas hasta la fecha. Como estamos entre aseguradores y reaseguradores se entenderá perfectamente indicando que hemos hecho una clasificación "as if".

Las entidades extranjeras recaudaron 52.034 millones de pesetas en el año 1985, lo que representa el 10% del total de

..//..

primas del mercado español; de esta cifra 9.617 millones corresponden a seguro de Vida, lo que representaba el 13% del mercado de este ramo, y 42.417 millones a Seguros Generales lo que representaba el 9,2% de este tipo de seguros.

Las compañías nacionales con participación mayoritaria de capital extranjero recaudaron en el año 1985 97.760 millones, lo que representa el 18,5% del mercado español de seguros; de ellos 9.712 millones corresponden a Vida y 86.787 millones a Ramos Generales.

Sumando ambos datos, la participación extranjera en las primas del seguro español asciende a 149.794 millones de pesetas, lo que representa el 28,5% del total del mercado. En Vida este porcentaje es del 26% aproximadamente y en Seguros Generales del 29%.

No hemos tenido en cuenta participaciones minoritarias aunque sean sustanciales, o participaciones extranjeras en las compañías que cotizan en Bolsa, que en ningún caso suponen participaciones de control. Quiero no obstante mencionar por su importancia la participación del 45% del grupo americano AETNA en LA ESTRELLA y las participaciones significativas de GENERALI y HELVETIA en BANCO VITALICIO y PREVISION ESPAÑOLA respectivamente.

En el cuadro siguiente figura el ranking por volumen de primas de los diez primeros grupos extranjeros. A la importante presencia tradicional de las entidades suizas ZURICH y WINTERTHUR hay que añadir la entrada "agresiva" de los tres grandes grupos holandeses (NATIONALE NEDERLANDEN, AEGON y AMEV) especialmente AEGON, que, con la reciente compra de UNION PREVISORA, en muy pocos años se sitúa en segundo lugar en el ranking de grupos extranjeros en nuestro país. El seguro francés, también con tradicional presencia en España, ha clarificado su presencia, y el alemán, de escasa importancia hasta ahora en nuestro país, se coloca en magnífica situación a través de la compra de RAS por ALLIANZ.

..//..

10 PRIMEROS GRUPOS EXTRANJEROS EN ESPAÑA

SEGURO DIRECTO - 1985

Cifras en millones de Pts.

GRUPO / ENTIDAD	PRIMAS	CUOTA MERCADO %
<u>ZURICH (Suiza)</u>		
- ZURICH	6.762	
- HISPANIA	4.130	
- VITA	934	
- CAUDAL (*)	1.589	
T O T A L	13.415	2,53
<u>AEGON (Holanda)</u>		
- GALICIA (AEGON)	3.219	
- UNION LEVANTINA	3.837	
- UNION PREVISORA (*)	4.062	
T O T A L	11.118	2,10
<u>WINTERTHUR (Suiza)</u>		
- WINTERTHUR	9.730	
- WINTERTHUR VIDA	1.232	
T O T A L	10.962	2,07
<u>ALLIANZ-RAS (Alemania)</u>		
- CRESA	5.534	
- ADRIATICA	4.133	
- ALLIANZ	1.227	
T O T A L	10.894	2,05
<u>A.G.F. (Francia)</u>		
- A.G.F.	4.846	
- OMNIA	2.104	
- FENIX PENINSULAR	3.563	
T O T A L	10.513	1,98
<u>GENERALI (Italia)</u>		
- ASSICURAZIONI GENERALI	5.084	
- CAJA DE PREVISION Y SOCORRO	2.979	
- COVADONGA	163	
T O T A L	8.226	1,55

...//...

GRUPO / ENTIDAD	PRIMAS	CUOTA MERCADO %
<u>L'UAP (Francia)</u>		
- L'UAP	4.103	
- L'UAP VIE	1.838	
- L'UAP IBERICA	1.754	
T O T A L	<u>7.695</u>	1,45
<u>GROUPE DE PARIS (Francia)</u>		
- LA PATERNAL SICA	3.688	
- ATLAS	815	
- MINERVA (*)	1.744	
- UNION CONDAL (*)	1.437	
T O T A L	<u>7.684</u>	1,44
<u>AMEV (Holanda)</u>		
- BILBAO	7.072	
- ORBITA	524	
T O T A L	<u>7.596</u>	1,43
<u>AXA (Francia)</u>		
- MARE NOSTRUM	6.625	
T O T A L	<u>6.625</u>	1,25
T O T A L	94.128	17,85

Falta que se consolide en el mercado español la penetración de los gigantes norteamericanos del seguro de Vida, que buscarán fundamentalmente las operaciones relacionadas con las fórmulas de ahorro-previsión, que pueden tener una influencia decisiva en la evolución de nuestro mercado, sobre todo después de la noticia de liberalización del tipo de interés técnico en función de la capacidad patrimonial de cada empresa. Conviene a este respecto citar el acuerdo de METROPOLITAN LIFE y BANCO DE SANTANDER para la constitución de una compañía de seguros de Vida con capital de 5.000 millones de pesetas y los rumores sobre posibles acuerdos entre PRUDENTIAL y JOHN HANKOCK MUTUAL con importantes Cajas de Ahorro españolas.

En el cuadro siguiente figura el ranking de los 10 primeros grupos aseguradores españoles referidos a primas del año 85, pero situación "AS-IF" 87 en relación a compras y fusiones.

(*) Incorporados al Grupo en 1987.

..//..

10 PRIMEROS GRUPOS ASEGURADORES EN ESPAÑA

SEGURO DIRECTO - 1985

(datos en millones de pesetas)

GRUPO / ENTIDAD	PRIMAS	% CUOTA MERCADO	VINCULACION
<u>MAPFRE</u>			
- MAPFRE MUTUALIDAD	15.888		
- MAPFRE VIDA	8.167		
- MAPFRE INDUSTRIAL	6.438		
- MAPFRE AGROPECUARIA	898		
- MAPFRE CAUCION	756		
T O T A L	32.142	5,90	-
<u>LA UNION Y EL FENIX</u>			
- UNION Y FENIX	25.286		
- ASEG. INTERNACIONAL	122		
T O T A L	25.408	4,79	BANCARIA
<u>CORPORACION GRAL. ASEG.</u>			
- CATALANA	9.770		
- OCCIDENTE	4.735		
- AURORA POLAR	7.437		
- PREVISION NACIONAL	599		
- INTERCONTINENTAL	449		
- CANTABRIA	63		
T O T A L	23.053	4,34	BANCARIA
<u>VITALICIO</u>			
- BANCO VITALICIO	13.373		
- NACIONAL HISPANICA	5.410		
T O T A L	18.783	3,54	BANCARIA
<u>MUTUA MADRILEÑA</u>			
	15.785	2,97	-
<u>ZURICH</u>			
- ZURICH	6.762		
- HISPANIA	4.130		
- VITA	934		
- CAUDAL (*)	1.589		
T O T A L	13.415	2,53	EXTRANJERA (Suiza)
<u>SANTA LUCIA</u>			
	12.126	2,28	-

..//..

GRUPO / ENTIDAD	PRIMAS	% CUOTA MERCADO	VINCULACION
<u>AEGON</u>			
- GALICIA (AEGON)	3.219		
- UNION LEVANTINA	3.838		
- UNION PREVISORA (*)	4.062		
T O T A L	11.118	2,10	EXTRANJERA (Holanda)
<u>WINTERTHUR</u>			
- WINTERTHUR	9.730		
- WINTERTHUR VIDA	1.232		
T O T A L	10.962	2,07	EXTRANJERA (Suiza)
<u>ALLIANZ-RAS</u>			
- CRESA	5.534		
- ADRIATICA	4.133		
- ALLIANZ	1.227		
T O T A L	10.894	2,05	EXTRANJERA (Alemania)

De los diez primeros grupos aseguradores en España, tres están vinculados a bancos, aunque en el caso de Corporación General Aseguradora sin mayoría de control por parte del Banco, cuatro son grupos extranjeros y solamente MAPFRE, MUTUA MADRILEÑA, y SANTA LUCIA tienen el carácter de aseguradores nacionales independientes.

Para completar la perspectiva internacional del seguro español, es conveniente mencionar la actividad de nuestro seguro y reaseguro en el extranjero. A continuación figura la clasificación de las entidades españolas en el extranjero por primas de seguro directo en 1985:

(*) Incorporados al Grupo en 1987

...//...

PRIMAS EN EL EXTRANJERO

(millones de pesetas)

ENTIDAD	PRIMAS
LA UNION Y EL FENIX	17.663
CHASYR	216
EQUITATIVA	162
CATALANA	142
LEPANTO	45
BANCO VITALICIO	35
GENERAL EUROPEA	2
T O T A L	18.268

Una entidad sólo, LA UNION Y EL FENIX, absorbe más del 95% del total de las primas españolas de seguros en el exterior. Eliminando esta importante participación, la actividad aseguradora internacional de las entidades españolas puede considerarse prácticamente inexistente en 1985.

Por otra parte, el balance entre las primas que los extranjeros tienen en nuestro país y las nuestras en el exterior, es claramente desfavorable: las primeras ascienden a 148.533 millones de pesetas y las segundas a 18.268 millones.

En relación al reaseguro activo, en 1985 el mercado reasegurador español contaba con 10 reaseguradoras, que aceptaron primas por importe de 20.255 millones de pesetas, de los que aproximadamente 6.000 millones proceden del extranjero, con un elevado grado de concentración en algunas entidades.

..//..

El reaseguro cedido ascendió a 134.142 millones de pesetas, que representan el 25,3% de las primas de seguro directo, sensiblemente superior al promedio mundial que es el 15%; de esta cifra 34.248 millones se cedieron al mercado español y 99.894 millones al exterior. Tenemos también en este sector un claro déficit, ya que, como antes he mencionado, nuestras aceptaciones de primas en el extranjero ascendieron a 6.000 millones de pesetas aproximadamente. No quiero sin embargo inducir a error con estas cifras, pues, como es sabido, en reaseguro existen otros factores distintos de las primas que deben considerarse para determinar su influencia real en la "balanza de invisibles".

Asistimos a la anunciada revolución del seguro español, influida por una serie de aspectos interrelacionados de los que destaco como más importantes los siguientes:

- * El crecimiento estable en el volumen de primas, por el gran vacío que todavía existe de seguros en la sociedad española.
- * La masiva entrada de entidades y capitales extranjeros, tanto directamente como a través de la Bolsa.
- * La incorporación al Mercado Común.
- * La progresiva "desregulación", siguiendo las tendencias mundiales.
- * La concentración de la actividad y el paulatino aumento de la competencia con otras instituciones financieras.

Todo ello exige del seguro español una adaptación rápida que puede verse favorecida por coincidir con un cambio generacional.

La calidad de las entidades extranjeras que está acudiendo a nuestro mercado debe mejorar la difusión del seguro y el grado

..//..

de mentalización aseguradora de nuestra sociedad y también elevar la confianza del público en la actividad aseguradora; pero el aumento en la competencia será progresivo, sobre todo en los riesgos industriales y en las fórmulas de previsión-ahorro.

Aún siendo europeísta y partidario de la libertad de mercados, como asegurador español me preocupa el reducido número de entidades con absoluta independencia y mentalidad aseguradora española, por el riesgo que implica de que los centros de decisión política de las empresas que controlan una cuota importante de mercado estén fuera de nuestras fronteras o residan en grupos empresariales para los que el seguro sea una actividad secundaria. En cualquier caso existe un gran desafío y un magnífico futuro para todos, ya busquen constituirse en empresas "globales", transformarse en multinacionales aseguradoras o encontrar su "nicho" de éxito.

Personalmente, y con ello concluyo, deseo firmemente que el seguro y el reaseguro españoles sean más internacionales y para ello recomiendo que no se escatimen los recursos humanos necesarios y se tenga la "audacia" precisa para salir al exterior, cuando tanto hay que hacer en nuestra casa; quizás si empezamos hoy, algunos de los presentes veamos un seguro y reaseguro españoles tan internacionales como los de nuestros colegas europeos.

-----0-----

JMM/mh.

17-9-87

**MERCADO ESPAÑOL
ENTIDADES EXTRANJERAS**

(millones de pesetas)

C O M P A Ñ I A S	PRIMAS 1985		TOTAL
	VIDA	NO VIDA	
L'ABEILLE PAIX VIE	204	-	204
ALLIANCE	-	347	347
ALLIANZ	-	1.227	1.227
AMERICAN LIFE	881	339	1.220
ASSICURAZIONI GENERALI	1.052	4.032	5.084
COMMERCIAL UNION	-	4.583	4.583
GAN	329	1.295	1.624
GERLING-KONZERN	-	750	750
GUARDIAN	-	691	691
HARTFORD FIRE	-	2.258	2.258
IMPERIO	-	105	105
INSURANCE CO. OF NORTH AMERICA	-	615	615
ITALIA SEGUROS	-	295	295
LONDON ASSURANCE	-	-	-
MANHEIM	-	88	88
MUTUELLE GENERALE FRANCAISE VIE	127	-	127
NATIONALE NEDERLANDEN	360	100	460
NEW HAMPSHIRE	-	1.329	1.329
ROYAL	-	1.706	1.706
SUD AMERICA	2.384	22	2.406
SUIZA	276	1.675	1.951
SUN INSURANCE	-	356	356
U.A.P.	1.838	4.103	5.941
VITA	934	-	934
WINTERTHUR	1.232	9.739	10.971
ZURICH	-	6.762	6.762
T O T A L	9.617	42.417	52.034

MERCADO ESPAÑOL
ENTIDADES NACIONALES BAJO CONTROL EXTRANJERO

(millones de pesetas)

E N T I D A D		PRIMAS 1985		TOTAL
EXTRANJERA	ESPAÑOLA	VIDA	NO VIDA	
AEGON	GALICIA (AEGON)	227	2.992	3.219
	UNION LEVANTINA	237	3.600	3.837
	UNION PREVISORA (*)	175	3.887	4.062
	T O T A L	639	10.479	11.118
A.G.F.	A.G.F.	1.399	3.247	4.646
	OMNIA	216	1.888	2.104
	FENIX PENINSULAR	789	2.764	3.553
	T O T A L	2.404	7.899	10.303
A.G.P.	LA PATERNAL-SICA	297	3.391	3.688
	MINERVA (*)	221	1.523	1.744
	UNION CONDAL (*)	183	1.254	1.437
	ATLAS	22	793	815
	T O T A L	723	6.961	7.684
AMEV	ORBITA	63	461	524
	BILBAO	1.248	5.824	7.072
	T O T A L	1.311	6.285	7.596
ASSITALIA	ASTRA	53	529	582
AUSONIA	IBERICA	22	796	818
AXA	MARE NOSTRUM	1.013	5.612	6.625
EAGLE STAR	CHASYR	462	2.786	3.248
FORTUNA	ALBIA	29	284	313
GENERALI	COVADONGA	163	-	163
	CAJA DE PREVISION Y SOCORRO	244	2.735	2.979
	T O T A L	407	2.735	3.142
GENEVOISE	ALBORAN (*)	167	602	769
GESA	GENERAL EUROPEA	60	1.111	1.171
HELVETIA UNFALL	CERVANTES	260	2.824	3.084
LLOYD ADRIATICO	LLOYD ADRIATICO DE ESPAÑA	8	1.408	1.416
MUTUELLES ALSACIENNES	CUSPIDE	21	252	273
MUTUELLES DU MANS	NUEVA ASEGURADORA	20	328	348
	LE MANS ESPAÑA	50	233	283
	T O T A L	70	561	631

..//..

E N T I D A D		PRIMAS 1985		TOTAL
EXTRANJERA	ESPAÑOLA	VIDA	NO VIDA	
NACIONAL SUIZA	NACIONAL SUIZA-ORION	21	710	731
NEWALD	UNION PENINSULAR	8	355	363
PRESERVATRICE/ FONCIERE	ATLANTIDA	54	1.171	1.225
RAS	ADRIATICA	678	3.455	4.133
	CRESA	277	5.257	5.534
	T O T A L	955	8.712	9.667
ROYAL	VELAZQUEZ	27	3.291	3.318
SCHWEIZ	CONSTANCIA	21	1.138	1.159
	PORVENIR	29	778	807
	FINASYR	18	2.071	2.089
	T O T A L	68	3.987	4.055
SUIZA	LAYETANA	19	1.554	1.573
SUN ALLIANCE	PHOENIX LATINO	173	3.097	3.270
U.A.P.	U.A.P. IBERICA	28	1.726	1.754
VALOISE	VASCONGADA	50	1.745	1.795
VICTOIRE	HEMISFERIO L'ABEILLE	-	2.812	2.812
	PREVISORA HISPALENSE	59	1.487	1.546
	T O T A L	59	4.299	4.358
VICTORIA	VICTORIA MERIDIONAL	109	1.050	1.159
ZURICH	HISPANIA	483	3.647	4.130
	CAUDAL (*)	69	1.520	1.589
	T O T A L	552	5.719	5.719
T O T A L		9.772	87.988	97.760