

## Entrevista a José María Alvear, presidente de ICEA

«España avanza rápidamente hacia los países  
que nos preceden»

**Investigación Cooperativa  
entre Entidades  
Aseguradoras, ICEA, nació  
el 1 de febrero de 1963 en  
España a imitación de  
otras instituciones  
europeas. Entre sus  
principales funciones se  
encuentra asesorar  
y procurar información y  
formación sobre el sector  
asegurador y sus  
empresas asociadas,  
las principales entidades  
aseguradoras de España y  
Portugal. Como foro  
de experiencias, centro  
de contactos y estudios,  
la asociación ICEA es  
una referencia obligada si  
se desea conocer el ayer,  
el hoy y el mañana  
del seguro en España.**



*José María Alvear Lerena nació en Bilbao en 1941. Ingresó en Seguros Bilbao (hoy grupo Fortis) con quince años, desempeñando todo tipo de cargos en la organización. Desde 1990 hasta abril de 1999 fue consejero delegado y actualmente es vicepresidente del consejo de administración.*

*Seguros Bilbao fue fundada en 1918 dedicándose, en una primera etapa, al seguro marítimo en exclusiva. En 1981 suscribió un acuerdo con la aseguradora holandesa AMEV, que junto a la belga A.G., darán forma en 1990 al grupo Fortis. Este grupo belga-holandés está entre los diez primeros aseguradores de la zona euro y cuenta con una sólida posición en España gracias a dos apoyos: su presencia accionarial en Caifor, el holding de seguros de La Caixa, y en Seguros Bilbao.*



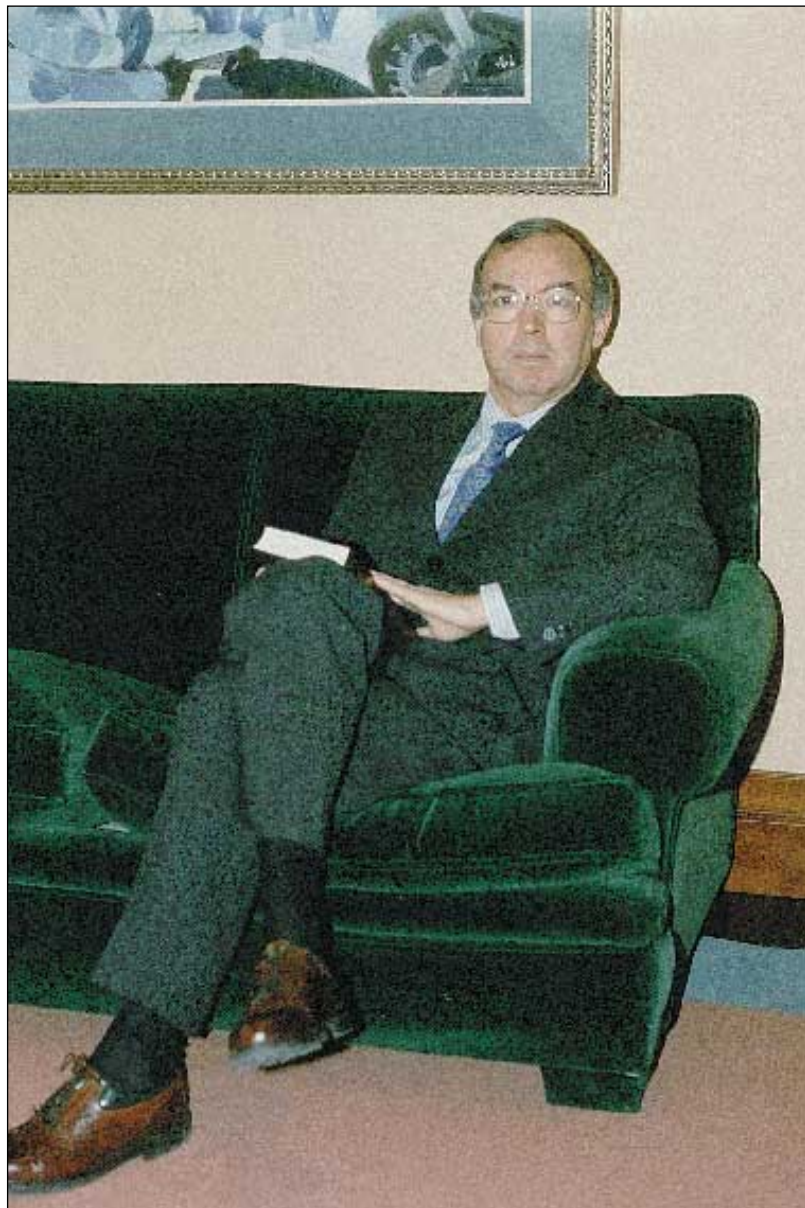
**Pregunta: A un gran porcentaje de nuestros lectores no es necesario presentarles una institución como ICEA, que lleva cuarenta años ofreciendo servicios al sector asegurador español. Pero hay datos curiosos que interesa conocer, por ejemplo: ¿desde cuándo es usted presidente de ICEA? ¿A qué se dedica y a quién representa ICEA? ¿Qué ha supuesto su presencia?**

Respuesta: Soy presidente desde el 12 de mayo de 1999. ICEA se dedica a la investigación, información, asesoría y formación de sus asociadas, en total, más de 250 entidades aseguradoras que representan el 95% del mercado español y más del 80% del mercado portugués de seguros. España y el seguro español han cambiado mucho, especialmente en los últimos diez años. ICEA ha influido en este cambio y, al propio tiempo, ha cambiado para adaptarse a las tendencias del mercado.

**P.: ¿Cómo describiría la evolución del seguro en España desde que ICEA existe y en qué momento nos encontramos?**

R.: El seguro, como es natural, ha evolucionado al ritmo económico y social de España. En la actualidad nos encontramos con un mercado maduro, con elevada desregulación y, lo que es más importante, su presencia económica es ya muy notable. Apoyo esta afirmación con el argumento que ofrece un dato: el seguro de vida representa el 13,5% del conjunto del ahorro familiar en España.

**P.: Recientemente, ICEA ha presentado el libro blanco del seguro de vida. ¿Qué se pretende con esta iniciativa?**



R.: Es un instrumento que la institución aseguradora, a través de ICEA, ofrece a la sociedad española, pues a ella se dirige, aportando información objetiva sobre el papel del seguro de vida en la sociedad moderna, y valorando su incidencia en términos económicos y sociales.

**P.: En materia de previsión complementaria, ¿España puede alcanzar un desarrollo notable como en otros países europeos?**

R.: Desde luego, avanzamos rápidamente hacia los países que nos preceden, aunque la distancia, medida en términos de inversión en seguros con respecto al PIB, es todavía grande. En términos absolutos creo que estamos cerca del quinto puesto europeo, si no lo ocupamos ya.

**P.: La publicación periódica de estudios estratégicos sobre el mercado español de seguros, por parte de ICEA, ha supuesto una importante fuente de reflexión**



## NUEVO ENFOQUE PARA EL RIESGO

**P.: La percepción del riesgo está cambiando. Los aseguradores y reaseguradores no ofrecen contratos a sus clientes, sino conocimientos y soluciones. El riesgo se observa desde una perspectiva «holística», es decir, general, y tiene una nueva clasificación: pueden ser estratégicos, financieros, operativos, fortuitos, etc. ¿Qué papel va a tener en este nuevo escenario la actividad aseguradora?**

R.: El que siempre ha tenido como garantía de la economía en todas sus vertientes, con más peso en la prevención y en la transferencia de conocimientos para evitar los riesgos o minimizar sus consecuencias.

**P.: ¿Cuáles son los retos más inmediatos para el seguro en España en Europa y en Latinoamérica?**

R.: En los mercados maduros y bien estructurados el principal problema para la oferta continuará siendo la competencia feroz, con entrada permanente de nuevos operadores, porque el valor para la industria financiera vendrá dado por la correcta gestión del cliente. En otros casos, Latinoamérica por ejemplo, será necesario que crezca y se estructure una sociedad de clases medias, elemento esencial para el equilibrio y el avance económico en todos los frentes.

**P.: ¿Qué tendencias ofrece el reaseguro?**

R.: En el mundo del reaseguro se está produciendo un elevado grado de concentración, al unísono con el que se da en las cedentes. El asesoramiento mediante transferencia de información y la apertura hacia asuntos de componente financiero son y serán elementos destacados en el futuro. Me gustaría, no obstante, destacar que ayer, hoy y mañana, la confianza y el respeto mutuo son el principal valor de las relaciones entre cedentes y reaseguradores.

**sobre el futuro de este mercado. ¿Esta iniciativa va a tener continuidad? ¿Qué va a significar la denominada «nueva economía» para el seguro y la distribución de productos?**

R.: Los planes estratégicos del seguro elaborados por ICEA fueron célebres y oportunos en su tiempo. Además, ayudaron a las entidades aseguradoras a tomar posiciones ante el cambio. Las circunstancias actuales del mer-

cado español, con un grado de concentración cada vez mayor, no hacen aconsejable repetir este tipo de planes. La «nueva economía» es contemplada desde ICEA con el interés que merece por la transcendencia que va a suponer en el mundo financiero. Actualmente, estamos inmersos en un avanzado proceso de investigación para estudiar el impacto que tendrá en todas las áreas del seguro, con especial atención en la distribución.

**P.: ¿Qué tendencias se vienen observando en los márgenes del negocio asegurador?**

R.: El seguro no vida está planteando problemas de rentabilidad en casi todos los países. Aunque las razones que producen esa situación pueden considerarse distintas en cada zona, ofrecen una raíz común: las primas se fijan por razones de competencia, cuando no se imponen por decisiones políticas, dejando de lado, en ambos casos, las bases técnicas, tan necesarias hoy como lo fueron siempre.

**P.: ¿La existencia de un mercado de seguros y una moneda única en Europa provocará transformaciones radicales en la oferta y la demanda de protección, prevención y ahorro, factores que son consustanciales al seguro?**

R.: No creo que la entrada efectiva del euro ofrezca grandes novedades en aspectos esenciales de la competencia. La libre prestación de servicios podría ser un elemento sensible; si no se avanza en una política fiscal común dentro de la U.E., podría producir deslocalización de negocio.

**P.: ¿Qué proyección y relaciones tiene ICEA en el ámbito internacional?**

R.: Siempre hemos mantenido excelentes relaciones con todas las instituciones similares a ICEA que operan en el mundo, y continuaremos conservando esta faceta, porque la globalización lo hace imprescindible. ■