

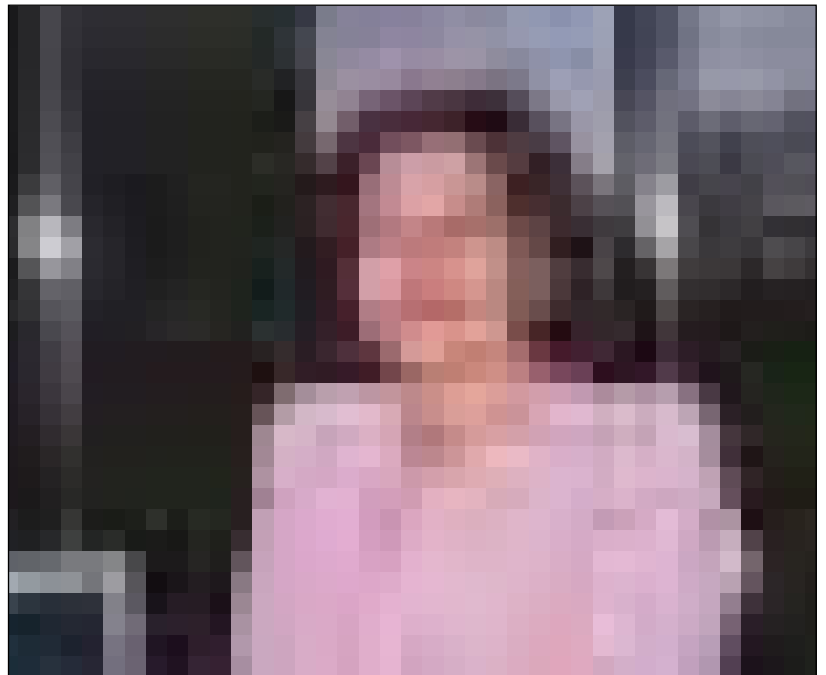
Entrevista a Pilar González de Frutos, directora general de Seguros. Ministerio de Economía y Hacienda, España

Pregunta: Desde la alta responsabilidad que ocupa y como analista de la situación, ¿qué tendencias caracterizan a la actividad aseguradora en estos momentos?

Respuesta: Como la mayor parte de la actividad económica, el seguro, en todo el mundo, está condicionado por las tendencias hacia la globalización. Hay, por tanto, un intento de aproximación progresiva entre los distintos regímenes que han venido funcionando en todos los Estados. También hay preocupación por aquellas zonas donde el grado de control de las entidades financieras ha dejado que desear y, por tanto, existe un debate sobre cuál ha sido el control del mundo financiero y del seguro, este último, a veces considerado como un subgrupo de las finanzas, pero, naturalmente, con grandes capacidades para seguir generando negocio y dar respuesta a las nuevas e incesantes necesidades sociales que se vienen planteando, ya sean derivadas de la responsabilidad civil, de catástrofes, de daños al medio ambiente o del envejecimiento de la población. El seguro puede estar presente en todos los ámbitos aportando seguridad y soluciones.

P.: Por zonas geográficas, nos interesa de forma especial el momento que atraviesa el seguro en Europa y América Latina, ¿cuáles son sus impresiones?

R.: En América Latina, el seguro está viviendo un proceso de mayor expansión que en el resto del mundo, probablemente, porque todavía queda un gran recorrido por realizar. Todos los ordenamientos jurídicos



Pilar González de Frutos es licenciada en Derecho.

Desde 1980, tras aprobar la correspondiente oposición, quedó vinculada al Cuerpo de Inspectores de la Dirección General de Seguros. Después de su paso por el Fondo Nacional de Garantía y por el Consorcio de Compensación de Seguros, en el que ocupó la Dirección Operativa entre 1988 y 1997, en enero de ese año es nombrada directora general de Seguros.

de los países de la zona están en procesos de revisión y desregulación. Se vienen asumiendo los principios del libre mercado como instrumento básico para garantizar su mejor funcionamiento y satisfacer las necesidades planteadas. En este sentido, desde España, y a través de las asociaciones que nos vinculan a los superintendentes de la zona, no dejamos de animar ese recorrido, porque es duro transitar por él. España lo hizo a lo largo de los años ochenta, y los efectos beneficiosos están más que demostrados. En Europa, el grado de desarrollo es muy superior, con lo cual, las posibilidades de

crecimiento vegetativo de los mercados es más limitada, al menos en los ramos tradicionales. Existen ciertas diferencias comparativas entre unos Estados y otros y, en este sentido, España tiene todavía ciertas posibilidades de desarrollo, hasta conseguir una convergencia real en el volumen medio de renta que las familias dedican al ahorro.

P.: No sólo de ahorro, sino de todo tipo de pólizas, empezando por las de vida, por ejemplo.

R.: Sí, como una modalidad más. El seguro de vida es, desde luego, uno de los mejores ins-

trumentos para el ahorro. En este sentido, creemos que España va a tener un potencial de desarrollo superior a la media europea; es imprescindible que lleguemos a una convergencia real entre las sociedades que nos hemos involucrado en la nueva Unión Monetaria Europea.

P.: ¿Qué efectos se constatan con el paso de un mercado nacional y local, como el español, a uno más global, como el que supone la Unión Europea?

R.: Nos ofrece nuevas oportunidades para el desarrollo de iniciativas empresariales, y eso es extensivo para todos los agentes económicos que intervienen en este mercado, con lo cual, la competencia ya no se plantea entre los distintos mercados, sino más bien en el marco jurídico que regula a cada uno de estos agentes económicos, teniendo en cuenta que, a partir de la entrada del régimen de licencia única, o pasaporte único, ahora la auténtica competencia está entre las legislaciones. En el ámbito del seguro español, la legislación vigente en estos momentos es plenamente competitiva con el resto de las legislaciones europeas, lo que debería permitir que las aseguradoras tuviesen un marco de actuación suficientemente flexible como para hacer negocios y abrir nuevas áreas de desarrollo en el marco de la Unión Europea, y será necesario avanzar en esa materia para tener un auténtico mercado interior de seguros.

P.: En relación con algo que preocupa tanto en muchos mercados como el fenómeno de la «bancaseguros», ¿no llegará un momento en que se confundan los negocios?

R.: En todo el sector financiero, la tendencia internacional es dar servicios globales al cliente, lo que puede suponer desdibujar las fronteras entre banca y seguros. Entre estas dos actividades hay una zona difuminada que cada vez lo es más. No hace mucho tiempo, en relación con

una directiva comunitaria, se preguntaba a la Comisión Europea qué es una operación de capitalización, a diferencia de una netamente aseguradora o bancaria. Bueno, pues la Comisión aceptó perfectamente que una operación que garantice el mero mantenimiento del capital es una operación de capitalización, y que ese tipo de operaciones les están permitidas a las aseguradoras y a la banca; luego, efectivamente, existe una zona gris, y el reto de la legislación, cuando nos enfrentamos a una nueva norma comunitaria, se refiere a cómo definir una operación de seguro para distinguirla de cualquier operación financiera. Ese reto está en mano de la Asociación Internacional de Supervisores y, por el momento, no tiene una respuesta fácil.

P.: ¿Cuáles son las principales preocupaciones del seguro español, en estos momentos?

R.: El mayor problema, desde el punto de vista del órgano de control, estriba en el grado de solvencia y, por tanto, en la capacidad y la suficiencia. Me encantaría que ésta fuese también la preocupación de la mayor parte de los responsables del negocio asegurador.

P.: ¿El número de operadores importa menos?

R.: No es la primera preocupación; que existan muchos o pocos operadores no tiene por qué ser sintomático de insolvencia, todo lo contrario: puede haber muchos operadores y ser un mercado plenamente solvente. La solvencia está claramente en relación con el nivel de suficiencia de los precios y, en este mercado, quedan retos por superar: en vida, la nueva situación económica generada por las fuertes caídas del interés pueden generar problemas en un futuro a medio plazo para el desarrollo del negocio; en no vida, claramente son la contención de la siniestralidad y de los gastos de generación del negocio.

P.: Respecto al seguro del automóvil, ¿la situación de

España podría extrapolarse a América Latina, donde todavía no hay una obligatoriedad de aseguramiento en muchos países?

R.: La existencia de un seguro obligatorio del automóvil en Europa persigue una finalidad: proteger a terceros perjudicados ante una actividad generadora de riesgo como es la conducción de vehículos a motor. En la medida en que se ha pretendido proteger ese interés, definiendo la necesidad de su existencia. La obligatoriedad no es una norma dirigida a proteger el patrimonio del causante, aunque también lo consiga. Yo animaría a que otros países se sumaran a esta corriente, porque se trata de una medida de protección social muy estimada.

P.: La protección y apoyo que ofrece el reaseguro es fundamental en el negocio asegurador, ¿qué opinión le merece la situación del mercado mundial en estos momentos?

R.: Está atravesando las mismas turbulencias que el resto de la actividad económica. Se va a la globalización y la concentración progresiva. Las cuatro primeras reaseguradoras del mundo acaparan el 45% del negocio mundial. Además, se están abriendo cauces para nuevas modalidades de reaseguro, que muchas veces vienen asociadas con servicios, como ocurre con el reaseguro financiero. Aprovechando las nuevas necesidades económicas planteadas, o hipótesis de problemas catastróficos, están naciendo nuevas fórmulas de seguro y reaseguro; sin embargo, estas nuevas líneas de actuación no están siendo seguidas —a la misma velocidad— por normas reguladoras, aunque, por lo menos, ya hay debate sobre determinadas prácticas que será necesario controlar, en algún momento, en beneficio de la imagen fiel de las entidades aseguradoras y de la salud del mercado.

P.: Es sabido que en América Latina la legislación de seguros es bastante moder-

na y, en alguna medida, está inspirada en la española, que a su vez dimana de la Unión Europea. ¿Qué nexos de unión mantiene esta Dirección General de Seguros con el continente americano?

R.: Tanto España, como Portugal, formamos parte de un estatuto un poco especial. Somos miembros de la Asociación Latinoamericana de Superintendentes de Seguros (AISS), y, a través de ésta, de la Asociación Internacional de Supervisores de Seguros, que se constituyó en 1997, y viene trabajando mucho en el diseño de unas normas básicas de supervisión. De hecho, existe un apoyo directo y explícito al desarrollo de América Latina; ha organizado y financiado, junto a la AISS, cursos de capacitación dirigidos a las superintendencias para fomentar el nivel de preparación de sus funcionarios. Desde España estamos intentando incrementar la colaboración, comenzando por apoyar el conocimiento directo entre funcionarios del órgano de control español y de las superintendencias americanas; es la única forma de que la colaboración pueda ser mucho más estrecha. Bajo esta perspectiva, en la Dirección General de Seguros estamos explorando la posibilidad de organizar cursos de capacitación, utilizando instrumentos como el Instituto de Cooperación Iberoamericano.

P.: Hay soluciones españolas que, además, suponen

ejemplos muy apreciados fuera de nuestras fronteras, como el modelo de Agroseguro para cubrir los riesgos agropecuarios, o el Consorcio de Compensación de Seguros para hacer frente a los daños catastróficos.



R.: Empezando por esta última entidad, que conozco muy bien, tradicionalmente América Latina ha mostrado un interés tremendo hacia ella, y no sólo América Latina. Con la ayuda inestimable de México, en la próxima asamblea anual de supervisores de seguros presentaremos a todo el mundo el sistema de cobertura de catástrofes español. Es cierto que para po-

der implantar un modelo como el nuestro se tienen que dar una serie de condiciones sociales y económicas, y no es una cuestión fácil, sobre todo si lo que se pretende es una cobertura inmediata. Recordemos que en España se partió de la necesidad

de otorgar coberturas inmediatas después de la Guerra Civil, por lo tanto, había una necesidad imperiosa de dar respuestas y se daban unas condiciones en las que el déficit del Estado no importaba tanto como ahora.

Para la cobertura de riesgos agropecuarios, Agroseguro es otro modelo que cuenta con gran aceptación. En las coberturas aseguradoras interviene un **pool** de compañías que además cuentan con el reaseguro del Consorcio de Compensación de Seguros. Aquí lo que viene proporcionando el Consorcio son criterios técnicos muy estrictos. Además, el Consorcio hace las retrocesiones con el reaseguro internacional, con el fin de proteger el patrimonio del Estado. Se trata de una intervención básicamente técnica. La preocupación por este tipo

de riesgos también se ha puesto de manifiesto en diversas ocasiones en América Latina, unas veces de forma institucional y otras en la Asociación Latinoamericana de Seguros Agrarios (ALASA). Me consta que MAPFRE ya ha comenzado a pulsar el interés que hay en este tipo de coberturas para el campo en algunos países del Mercosur. ■