

## **VENTAJAS E INCONVENIENTES PARA LA GERENCIA DE RIESGOS DE LA SUSCRIPCIÓN EN "LIBRE PRESTACIÓN DE SERVICIOS" Y "DERECHO DE ESTABLECIMIENTO**

No es mi intención en esta ponencia centrarme en si contratar una póliza en LPS o Derecho de Establecimiento tiene más o menos ventajas que contratar con una compañía española, que no establecida en España. El objetivo que pretendo conseguir es que ustedes como gerentes de riesgos, corredores de seguros, consideren la opción de contratar pólizas en LPS o Derecho de Establecimiento como una opción más, con sus ventajas e inconvenientes es cierto, pero similares a las ventajas e inconvenientes de las opciones de compañías españolas. Considero que lo primero por lo que debemos de comenzar es por no rechazar estas opciones por la única razón o argumento de ser Libre Prestación de Servicios y/o Derecho de Establecimiento, argumento este que aún permanece en nuestro mercado bien como consecuencia de un natural desconocimiento o bien y lamentablemente, por el interés de algunos de que este argumento permanezca.

Todos ustedes son conscientes y en muchos casos además forman parte junto con sus respectivas empresas de este relativamente nuevo fenómeno que denominamos "globalización". Como tuve la oportunidad de escribir en un reciente artículo, este fenómeno ya no es un mero concepto teórico, es algo real, es algo que hoy ya no está únicamente en los debates teóricos, ideológicos o políticos, es un fenómeno que está aquí y al que ningún sector empresarial puede darle la espalda. Considero además, que en España en particular, el mundo empresarial se está adaptando de forma natural al mismo, y esto es ya de por sí positivo, porque no perdamos de vista, que aún siendo un fenómeno relativamente nuevo, la historia siempre se repite: únicamente sobreviven aquellas empresas que mejor consiguen adaptarse a los procesos de cambio.

Este fenómeno en su concepción básica, supone la superación de los mercados domésticos en todos los ámbitos empresariales, es decir, supone nuevas e importantísimas oportunidades de desarrollo de negocio, de incremento de la competencia, de rentabilidad, de eficiencia, en definitiva, de un gran avance en el sistema de libre comercio, sistema, que también es verdad con sus virtudes y sus defectos y al margen de criterios demagógicos también muchas veces interesados, es el sistema que ha traído mayores cotas de desarrollo, prosperidad y bienestar a la humanidad. Me van a permitir citar una frase del ex presidente checo Václav Havel que para mi resume bien estos conceptos de globalización y en definitiva de libre mercado, pues sostiene que la economía de libre mercado " es la única economía natural, la única que tiene sentido, la única que conduce a la prosperidad, por ser la única que refleja la vida misma."

Esto que ustedes lo ven de forma natural en sus empresas, y es más, que son objetivos a cumplir por sus empresas, por qué no podemos trasladarlo a un sector fundamental para el desarrollo de cualquier economía, el sector seguros.

Sus empresas exportan productos y servicios por todo el mundo, abren sucursales, compran empresas, montan fábricas, y más importante todavía buscan no ya en Europa, sino en todo el mundo sus mejores proveedores en cuanto a coste y calidad. Bien, pues el tema que hoy estamos tratando es tan sencillo como trasladar esto a sus políticas de gerencias de riesgos.

Ustedes y sus empresas, cuando compran y venden sus productos buscan quien mejor producto o precio les ofrezcan, en principio no se antepone si es español, europeo, americano o asiático. Se informan, se investiga si es solvente, si es serio en el servicio, si son profesionales en la actividad que desarrollan,.....pues bien, volvamos a trasladar esto a sus políticas de gerencias de riesgos.

Si estuviera en otro foro estoy convencido de que podrían existir mayores objeciones a buscar alternativas en mercados diferentes al local, pero estando en el distinguido foro en el que me encuentro, estas opciones no pueden traerles más que beneficios, puesto que son alternativas con altos grados de seguridad y que en definitiva son competencia, lo que se traduce en posibilidades de obtener coberturas no sólo a mejor precio y condiciones, sino también con mejor calidad de servicio.

Por tanto, mi propuesta es que a la hora de buscar alternativas para asegurar sus riesgos nos centremos en aprovechar las oportunidades que el mercado nos ofrece, y que optemos de entre todas sus posibilidades la que mejor se adecue al riesgo que queremos asegurar, por razones de solvencia del proveedor de capacidad, de condiciones, de calidad de servicio y de precio. No desperdiciemos estas oportunidades acudiendo a ellas únicamente por las propias carencias y limitaciones del mercado local, que no lo ocultemos, hoy en día son bastantes y sin estas otras alternativas externas a nuestro mercado, bastantes riesgos quedarían sencillamente sin poder asegurarse.

Si esta propuesta la acercamos a la Unión Europea, los beneficios que podemos obtener de un mercado globalizado en nuestro sector se incrementan de forma considerable, pues podemos convertir esta área de mercado globalizado y por medio de la normativa desarrollada en materia de Libre Prestación de Servicios Y Derecho de Establecimiento en mercado local, y digo bien, en mercado local. España es miembro de pleno derecho de la Unión Europea. Unión que ya no es una mera área geográfica de libre comercio. Unión que acaba de pasar de 14 Estados a 25 Estados. Unión que avanza sin prisa pero sin pausa y en algunas materias con más pausa que prisa es cierto, pero también es cierto que sin posible vuelta a atrás, hacia una configuración geográfica en la que se integrarán políticas económicas, legislativas y políticas.

Resulta significativo y satisfactorio afirmar que el seguro español es cada día más europeo que doméstico. Esta afirmación que en principio puede parecer exagerada es mucho más cercana a la realidad de lo que imaginamos.

Si observamos el ranking 2003 de grupos aseguradores podemos constatar que entre los 10 primeros grupos que operan en España hay seis cuyas casas centrales radican en otro país europeo. (Generalli, Allianz, Axa, Aviva, Zurich, y Winterthur)

A esto añadimos que si tomamos los datos que obran en el Registro de Aseguradoras de la DGS a fecha de Marzo de 2004, más del 56% de las sociedades inscritas son entidades europeas actuando en LPS o Derecho de Establecimiento.

No olvidemos tampoco la transposición al Derecho Nacional Interno del Conjunto de Directivas Comunitarias de seguros de vida y no vida cuya última manifestación ha sido plasmada en la reforma de la Ley de Ordenación del Seguro Privado. Y el proceso sigue en marcha con la Directiva de Mediación o el importante proceso puesto en marcha de Solvencia II.

Como todos ustedes ya conocen, la normativa en materia de LPS y Derecho de Establecimiento permite a las empresas de países miembros de la Unión Europea la posibilidad real de trabajar en mercados diferentes a los domésticos, con fórmulas flexibles en la operativa y con la misma protección legal y estatal, ya que las normativas comunitarias establecen las mismas reglas de juego y de control por parte de las autoridades administrativas que cuando se opera con aseguradores domésticos.

Esto supone una oportunidad, y quiero hacer hincapié en este adjetivo. Es una oportunidad que ustedes gerentes de riesgos van a ser los principales beneficiarios, porque no sólo estamos hablando de un incremento importante en la oferta aseguradora, sino que además van a poder contratar directamente con los principales grupos y mercados aseguradores a nivel europeo, cosa que hasta la entrada en vigor de esta normativa no era posible hacer.

Las aseguradoras van a poder ofrecer no sólo los productos en los que están especializados, también van a poder ofrecer sus estándares de calidad y servicio sin la necesidad de crear una filial con los costes operativos que esto conlleva.

Hasta la aprobación de esta normativa, la única fórmula de acceso a los mercados internacionales era mediante la fórmula clásica de aseguramiento, asegurado – corredor de seguros – compañía cedente o “fronting” – corredor de reaseguros – asegurador.

Europa, mediante la normativa en LPS o Derecho de Establecimiento nos ofrece la oportunidad de superar esta fórmula con los beneficios que conlleva en cuanto a reducción de costes de adquisición, y estándares de calidad.

En determinadas ocasiones ustedes como gerentes de riesgos se plantean o les inducen a plantearse si no es más seguro interponer entre el asegurado y el asegurador una compañía cedente o “fronting”. Me gustaría hacer al respecto las siguientes reflexiones:

Salvo honrosas excepciones, ¿Puede una compañía que no retiene prácticamente nada del riesgo tener el mismo interés en el mismo que el asegurador que realmente lo asume?

Traslademos esto al fin de todo contrato de seguros, es decir al siniestro y su tramitación. ¿Cuántas veces por la solicitud de tener una compañía cedente y ante los problemas por encontrar alguna adecuada al riesgo, se ha contratado con compañías no especializadas en el riesgo a suscribir con el único interés de obtener un beneficio por la operación y a la hora del siniestro no tienen ni los conocimientos ni los medios adecuados para hacer frente al mismo? ¿Cuántas veces hemos culpado al reaseguro de los problemas surgidos en la tramitación del siniestro sin ser realmente o al menos en su totalidad problemas suyos? ¿Cuántas veces los problemas han surgido por errores o diferencias entre el contrato de seguro y el que la compañía cedente realiza con su reaseguro?

Dejemos que cada parte interviniente en el contrato de seguro se responsabilice de la misma, que responda por el servicio que le corresponde ofrecer, y que en caso de problemas acudamos directamente al origen de los mismos, que estoy convencido ayudará enormemente a buscar su solución.

Una última reflexión. Hoy en día muchos riesgos más o menos especializados se colocan bajo las fórmulas de LPS o Derecho de Establecimiento. Es cierto que en numerosas ocasiones por las carencias o limitaciones del mercado local que antes mencionábamos. En cualquier caso, y desde el punto de vista de un gerente de riesgos, sin estas opciones no ofrecieran la suficiente seguridad y garantías deberíamos de optar por asumir estos riesgos empresarialmente. Esto creo que puedo decir que en líneas generales no está sucediendo. Estas fórmulas cada vez se están utilizando de forma más habitual, con resultados en general positivos para Tomadores y Asegurados por lo que estoy convencido, de que poco a poco igualaremos a estas opciones con las que el mercado doméstico ofrece.

No puedo dejar de afrontar que cuando hablamos de LPS o Derecho de Establecimiento se nos recuerda supuestos de empresas que han tenido incidencias en sus operaciones, incidencias que también es verdad no se han debido a la fórmula utilizada sino a las dificultades de sus empresas matrices. Creo que también es justo decir, que salvo casos excepcionales, los procesos de "run Off" se han realizado con gran racionalidad y seriedad en los procesos de liquidación sin apenas repercusiones negativas para los asegurados.

No quiero decir que la LPS o el Derecho de Establecimiento no tiene inconvenientes. Claro que los tiene y fundamentalmente si no se utilizan a los profesionales adecuados que les asesoren de todos los aspectos de esta modalidad de contratación. Para ello en España contamos con corredores de seguros perfectamente cualificados para asesorarles en la mejor opción para sus riesgos y si esta pasa por una colocación en LPS o Derecho de Establecimiento realizar la misma con totales garantías.

La normativa en LPS y Derecho de Establecimiento debe de mejorar y de evolucionar y lo hará, pero no sólo en materia de seguros, en todas las áreas de prestación de servicios. Me vienen a la cabeza asuntos como la armonización fiscal, controles unificados, pero al igual que la propia Unión Europea, esto no tiene vuelta atrás. Coloquemos por una vez al sector de seguros en vanguardia con respecto al resto de sectores y en especial del bancario, del que siempre hemos ido permitánme la expresión, "chupando rueda". ¿Por qué vemos normal contratar una cuenta con una sucursal de un banco europeo y en cambio ponemos reparos a la hora de contratar una póliza de seguros?

Me gustaría concluir reafirmando que estas nuevas fórmulas de aseguramiento a las que asistimos en España y en el entorno de la Unión Europea no son sino la plasmación en el sector del seguro de las nuevas corrientes económicas más modernas y suponen un avance sustantivo en la libre competencia y en la eficiencia empresarial sin menoscabo alguno en la protección de los asegurados.

La LPS y el Derecho de establecimiento convivirán con los esquemas clásicos, como no puede ser de otra forma, pero no podemos obviar que sin duda alguna ganarán terreno en Europa, de tal manera que puedan competir ambos esquemas en igualdad de condiciones siendo los mayores beneficiarios ustedes, los gerentes de riesgos y en definitiva sus empresas, puesto que obtendrán las mejores condiciones, calidad de servicio y precio en sus pólizas. Mi recomendación. Asesórense por profesionales, pónganse en manos de corredores de seguros especializados y que conozcan bien este esquema de aseguramiento, algunos de los cuales se encuentran aquí presentes, y estoy convencido de que podrán sentirse tranquilos y en definitiva seguros.

Juan Aznar Gáldiz  
09 de junio de 2004  
Madrid.