



CEGERS '89

HOTEL MELIA CASTILLA MADRID, 13/14 MARZO-89

**CASO PRACTICO DE POLIZA TODO
RIESGO DE DAÑO FISICO**

D. José Ramos Martínez
Jefe de Seguros de la Compañía
Arrendataria del Monopolio del
Petróleo, S.A. CAMPSA

JOSE RAMOS MARTINEZ

Licenciado en Derecho.

Empleado en Campsa desde 1967 donde ha desempeñado diversos trabajos hasta su nombramiento como Jefe del Departamento de Seguros en 1983.

Secretario General de Agers y miembro de su Junta Directiva.

INTRODUCCION

En la división de papeles que hemos hecho para hablarles a Vds. de la experiencia de un Seguro "todo riesgo" dentro del Grupo I.N.H./REPSOL, a mi me ha correspondido contarles, como responsable de la gestión de los riesgos de una de las Empresas del Grupo, qué ha significado, qué ha supuesto para la Compañía a la que pertenezco la creación e incorporación al Programa de Seguros Integrado del Grupo.

Muchas o algunas de las cosas que yo pueda decirles a Vds. en tan corto espacio de tiempo, probablemente podrían hacerse extensivas, salvando las diferencias, a otras empresas del Grupo. Pero yo voy a referirme únicamente a la experiencia vivida en este proceso por CAMPSA, que es, obviamente, por razón de mi cargo, la que mejor conozco.

Y para que puedan hacerse una idea aproximada de lo que ha representado para esta Compañía la aplicación de la nueva estrategia en la compra de seguros, voy, en primer lugar, a explicarles muy brevemente como es CAMPSA desde la perspectiva de los riesgos con que se enfrenta, y cual era su política aseguradora hasta la puesta en marcha del Programa de Seguros Integrado a que me he referido.

Luego me detendré a destacar aquellos aspectos mas significativos, en mi opinión, de la Póliza que desarrolla el citado Programa.

I.- CAMPSA COMO ASEGURADO.-

CAMPSA ha sido y sigue siendo mientras no cambie la situación actual, la administradora del Monopolio de Petróleos y ejerce, al mismo tiempo, funciones de recaudador de los distintos impuestos que gravan los productos derivados del petróleo.

Pero sus actividades principales se centran fundamentalmente en el transporte, almacenamiento, distribución y venta de productos petrolíferos, y soporta, por consiguiente, los riesgos inherentes a cada una de dichas actividades.

La fase primaria del transporte desde las Refinerías nacionales hasta los Centros de Almacenamiento de la Compañía, se realiza por vía terrestre y marítima. Dispone para ello CAMPSA de una amplia Red de Oleoductos y de una importante flota de petroleros.

Un gran número de estos buques están destinados habitualmente al transporte de los productos que la propia Empresa distribuye y comercializa dentro del mercado del Monopolio, pero también tienen los buques de CAMPSA una presencia muy significativa en los mercados de fletamentos tanto nacionales como internacionales.

La fase secundaria del transporte, es decir, la distribución capilar desde los Centros de Almacenamiento hasta las instalaciones de venta al público o hasta las grandes unidades de consumo, se realiza por camión o vagón cisterna, utilizando para ello medios propios y de terceros.

Para el almacenamiento de productos, CAMPSA dispone de un importante número de Instalaciones, distribuidas por todo el país. En dichas Instalaciones se almacenan productos petrolíferos propiedad de la Compañía, del Estado y de terceros, en volúmenes muy importantes, habida cuenta los niveles de consumo en todo el territorio nacional.

La venta de productos se realiza a través de una amplia red de gasolineras en propiedad.

Aparte de la red propia, CAMPSA tiene intereses económicos también en Instalaciones de venta al público propiedad de terceros, en lo que nosotros llamamos red abanderada.

Finalmente, debo señalar que CAMPSA está empezando a desarrollar también actividades comerciales en otros sectores, con la instalación de pequeñas tiendas anexas a estaciones de servicio o en locales independientes, para la venta de repuestos del automóvil, artículos de regalo, prensa, bebidas, productos alimenticios de primera necesidad y otros servicios.

En resumen, el marco tan singular de relaciones jurídico-públicas y jurídico-privadas en el que CAMPSA se desenvuelve, determina, por sí mismo, un estilo de empresa difícilmente homologable dentro y fuera de nuestras fronteras.

Esta particular configuración de empresa, en la que confluyen figuras jurídicas tan dispares como la de administrador de bienes propiedad del Estado, recaudador de impuestos, armador y porteador marítimo, transportista terrestre, depositario de productos propiedad

de terceros, arrendador, arrendatario, distribuidor, comerciante, etc., ha determinado también, durante bastantes años, una particular forma de gestionar los riesgos.

Sin embargo, a partir del año 83 y, mas concretamente cuando se produjo la transmisión a CAMPSA de los activos materiales (instalaciones de almacenamiento, medios de transporte, etc.) hasta entonces propiedad del Monopolio de Petróleos, el tratamiento y manejo del riesgo se condujo ya por cauces homologables a los de otras compañías privadas.

Los parámetros principales, las grandes líneas definitorias de la política aseguradora de CAMPSA desde aquel momento y hasta la puesta en marcha del Programa de Seguros Integrado para todas las empresas del Grupo I.N.H/REPSOL que, como ya se ha comentado, tuvo lugar el pasado 1.1.88, quiero resumírselo a Vds. a continuación aunque sea de forma muy breve, con el fin de que puedan valorar qué ha significado en concreto para una de las empresas del Grupo la implantación de dicho Programa.

II - POLITICA ASEGURADORA DE CAMPSA HASTA EL 1.1.88.-

Hasta el 1.1.88 CAMPSA hacía una política selectiva de riesgos y coberturas.

Atendiendo, entre otros factores a la naturaleza, antigüedad y valor estratégico de los bienes, la utilidad que prestaban, su diferente grado de exposición a pérdidas, los capitales en riesgo en cada situación, la posibilidad de existencia o no de cúmulos, las obligaciones contractuales asumidas, la posibilidad o no de aplicar técnicas alternativas de financiación diferentes del seguro convencional y la capacidad de retención de riesgo por parte de la Compañía, atendiendo, digo, entre otros a los factores antes señalados:

1º) - CAMPSA aseguraba unos bienes a valor real y otros a valor de reposición.

2º) - En la flota de buques tanque se aseguraban unas unidades a condiciones amplias y otras a condiciones restringidas (franco de avería particular) según el tipo de buque y la navegación que realizaban.

3º) - La responsabilidad de Armador del seguro de P.& I. estaba garantizada para unos buques a condiciones full cover, excluyéndose, respecto a otros, determinadas garantías, como la de responsabilidad por daños a la carga.

4º) - Las Instalaciones de Almacenamiento estaban aseguradas bajo una póliza de incendios con ampliación de garantías, para riesgos especialmente protegidos, que garantizaba la destrucción, pérdida y daños por siniestros derivados de los riesgos específicamente amparados en la cobertura.

Era, por tanto, un seguro tradicional, con una cobertura de riesgos nominados o especificados, con aplicación de regla proporcional, y con un condicionado similar, en su contenido a los que son habituales en el mercado.

Las instalaciones que incluía estaban aseguradas a valor total, unas por su valor real y otras por el de reposición, como he apuntado con anterioridad, relacionándose de forma individualizada cada una de las distintas situaciones aseguradas.

5º) - Otros bienes como las líneas de Oleoducto o los propios productos, o bien no se aseguraban o se aseguraban en parte y solo en determinadas situaciones o bajo coberturas diferentes y con distinto alcance, según la naturaleza y situación de los riesgos.

6º) - Los riesgos de avería de maquinaria, equipos informáticos, construcción y montaje, pérdida de beneficio neto, gastos extraordinarios de explotación y gastos permanentes por interrupción total o parcial de actividad como consecuencia de siniestro, ya fuera derivada de incendio o de avería de maquinaria, tenían cada uno de ellos distinto tratamiento dentro de la política de Risk Management de la Compañía y, generalmente, al margen del Seguro.

7º) - Teníamos deducibles distintos y diferenciados para cada clase de riesgo y cobertura, teniendo en cuenta, a la hora de fijarlos, las experiencias de pérdidas anteriores que definen una curva de siniestralidad de mayor frecuencia que intensidad, en términos relativos. Dichos deducibles no superaban en ningún caso los 10 millones de pesetas por siniestro.

8º) - El límite de garantía más elevado que teníamos contratado era de 30.000 millones de pesetas para la R.C. en operaciones dentro de los recintos aeroportuarios y por los productos de aviación.

9º) - No utilizábamos los servicios profesionales de Agentes ni Corredores.

Hacíamos en fin, como decía al principio, una política de Risk Management basada en el análisis de las distintas exposiciones a pérdidas y extensiones del riesgo en cada una de las diferentes áreas de actividad

o líneas de negocio de la Compañía, y en la aplicación diferenciada o combinada de técnicas de control y/o financiación del riesgo, vía contratos de seguro o al margen del mismo, buscando siempre, como es lógico, las mayores economías.

III - POLITICA ASEGURADORA A PARTIR DEL DIA 1.1.88.-

Como apuntaba anteriormente, el día 1.1.88 se puso en marcha el Programa de Seguros Integrado para todas las empresas del Grupo I.N.H./REPSOL.

En dicho Programa se contemplan y garantizan indistintamente, como ya se ha indicado antes, todas aquellas pérdidas accidentales derivadas de riesgos no especulativos que, en la suscripción tradicional por ramos se aseguran en pólizas independientes y diferenciadas.

La formación de un solo paquete con todos los riesgos de un grupo de empresas que manejan unos activos tan importantes, ha traído, como es lógico, consecuencias beneficiosas para el conjunto:

1.- Por un lado, ha permitido obtener una reducción significativa en costes, al aprovecharse las economías de escala que lleva implícitas una operación de tal alcance, economías que están revirtiendo en beneficio de cada una de las empresas del Grupo.

2.- Por otra parte, esta estrategia de Grupo ha reforzado nuestra posición negociadora frente a los Aseguradores, y de ello también se han derivado consecuencias positivas para nosotros:

2.1.- La primera de ellas yo diría que ha sido la propia configuración de la cobertura como un "todo riesgo".

Hay que tener presente a este respecto, que esta modalidad de Seguro, que ha tenido su mayor desarrollo en los riesgos de transporte y en los de construcción y montaje, se ha ido extendiendo a otras áreas de riesgo como consecuencia del fuerte poder de compra de los grandes grupos industriales.

El "todo riesgo" es, por tanto, un seguro que no lo puede comprar cualquiera. Los Aseguradores en general no son proclives a esta forma de suscripción, entre otras razones, porque consideran que no existe experiencia suficiente y ello implica, por tanto, operar bajo un cierto vacío técnico, con poco apoyo estadístico y, consiguientemente, con tarificaciones basadas en contingencias no controladas o desconocidas por ellos.

Por todo ello los Aseguradores suelen restringir el uso de este tipo de seguro, exigiendo condiciones de tamaño, management, medidas de prevención y protección exigentes, niveles de retención elevados, etc.

No olvidemos que frente a la cobertura tradicional de "riesgos nominados", el "todo riesgo", como filosofía, como técnica aseguradora, presenta, en principio, ciertas ventajas para el Asegurado:

Bajo una cobertura de "riesgos nominados" el Asegurado tiene la carga de probar, que el evento dañoso se encuentra dentro de los riesgos garantizados por la Póliza, careciendo, por tanto, de protección contra pérdidas por causas inesperadas y asumiendo el riesgo de incurrir en pérdidas imprevistas.

El seguro "todo riesgo" por el contrario, da al Asegurado un conocimiento mas certero de la cobertura, ya que solo quedan fuera de la misma los riesgos contemplados de manera expresa en las exclusiones. Bajo esta modalidad de seguro se invierte, por tanto, la carga de la prueba, siendo el Asegurador quien debe probar la aplicación concreta de la exclusión que quiera hacer valer. En ausencia de una exclusión específica la póliza debe indemnizar el siniestro. El riesgo desconocido se tralada, pues, al Asegurador que se obliga a asumir sus consecuencias.

La suscripción bajo fórmulas "todo riesgo" elimina, por consiguiente, la posibilidad de lagunas en las coberturas, constituyendo básicamente una protección contra lo imprevisto. Esa mayor protección, esa seguridad por encima de franquicia que supone un "todo riesgo", superior, en principio, a otras coberturas o combinación de coberturas de "riesgos nominados", encuentra su expresión palpable en el contrato de seguro que desarrolla el Programa de Seguros de nuestro Grupo.

2.2. Esa mayor capacidad de compra de seguro del Grupo I.N.H./REPSOL, ese reforzamiento de su capacidad negociadora frente a los Aseguradores y la integración de todos los riesgos en un único paquete, ha permitido, además, negociar condiciones de cobertura mejores, en algunos aspectos, y más amplias que las de los contratos convencionales, consiguiendo así una mayor protección, sobre todo, contra grandes pérdidas.

Debo destacar en este sentido:

a) - Que hemos elevado sensiblemente los límites de garantía. Dicha elevación ha supuesto duplicar, en algunos casos, los límites que teníamos contratados antes de la puesta en marcha del nuevo Programa de Seguros.

Esta mayor protección contra grandes siniestros, se extiende de modo uniforme, como hemos explicado, a todas las Compañías del Grupo.

b) - La extensión del "todo riesgo" a los daños garantizados habitualmente en la cobertura tradicional de avería de maquinaria y, en particular, los derivados de errores y defectos en el diseño del material, construcción y montaje, accidentes fortuitos de funcionamiento, tensión eléctrica excesiva o insuficiente, fallo de aislamiento, cortocircuitos y efectos de la electricidad estática, incompetencia y falta de preparación y actos negligentes de empleados o terceros, etc.

c) - La extensión de la cobertura de pérdida de beneficios a toda interrupción total o parcial en las actividades o negocios de los Asegurados, derivada de cualquier daño material garantizado en la póliza y, en particular:

- La pérdida anticipada de beneficios, gastos permanentes y gastos adicionales sufridos a consecuencia de la interrupción o interferencia en el calendario de construcción y/o montaje que dé como resultado una demora en la terminación del proyecto.

- La derivada de destrucción o daños físicos accidentales a propiedades en las proximidades de las instalaciones de cualquiera de las empresas aseguradas, que eviten o impidan el uso o el acceso a las mismas, siempre y cuando dicha imposibilidad de acceso sea consecuencia de órdenes o acciones de una autoridad.

- La derivada de destrucción o daños físicos a bienes que pertenezcan o estén bajo control de proveedores de agua, gas o electricidad o de otros proveedores de las empresas aseguradas que específicamente se designan en la póliza, siempre y cuando el daño o destrucción se derive de un riesgo garantizado por nuestra Póliza.

Otros aspectos a destacar de la póliza que desarrolla el Programa de Seguros Integrado del Grupo I.N.H./REPSOL y, en concreto, de la cobertura de daños materiales, que es la que aquí nos interesa de acuerdo con el programa diseñado por los organizadores de este Congreso, son los siguientes:

1º) - No se relacionan o designan de manera individualizada, ni los bienes ni los capitales que se aseguran por cada situación de riesgo.

Cualquier suma, propiedad o interés queda automáticamente cubierto desde el momento que constituya riesgo para el Asegurado, comprometiéndose, eso sí, a dar aviso a los Aseguradores, tan pronto como sea razonablemente posible, de cualquier hecho o circunstancia que suponga una agravación de sus riesgos.

Es decir, la póliza garantiza contra todo riesgo de daño físico, directamente atribuible a cualquier causa con excepción de las que de forma expresa se excluyen, todos los bienes propiedad del Asegurado, alquilados, arrendados, propiedades de terceros mantenidos en depósito o aquellas otras respecto de las cuales el Asegurado haya asumido responsabilidad o tenga una obligación de asegurar, reparar o reemplazar, en cualquier parte del mundo, así como las propiedades en curso de construcción y montaje, bienes en tránsito terrestre, etc., sin expresa designación de los mismos.

Basta que exista un interés asegurable para cualquiera de las empresas, para que la cobertura despliegue su eficacia en los términos convenidos. Únicamente viene obligado el Asegurado a notificar puntualmente las adquisiciones de bienes o propiedades que superen un determinado valor.

Además, se acuerda también que cualquier error u omisión en la información sobre la que está basado el contrato con los Aseguradores, no anulará ni perjudicará la cobertura, siempre y cuando el Asegurado informe a aquellos inmediatamente después de descubrir la discrepancia y pague, si hubiere lugar a ello, la prima adicional que se acuerde.

Se elimina, por tanto, así el riesgo de lagunas o vacíos de cobertura como consecuencia de errores de información a los Aseguradores, circunstancia que puede producirse en los contratos de seguro convencionales que exigen la designación y valoración individualizada de todos y cada uno de los distintos bienes que se quiere asegurar, lagunas, por otra parte, que lamentablemente suelen detectarse cuando se produce el siniestro.

2º) - Es, además, un seguro a primer riesgo con un límite general combinado de indemnización por ocurrencia para daños materiales, avería de maquinaria y pérdida de beneficios, y unos sublímites para determinados riesgos específicos como honorarios de profesionales, derrame o rebose de tanques, gastos de limpieza, retirada de escombros, gastos de extinción de incendios, nuevas adquisiciones, obras de construcción y montaje, pérdida de beneficios por proveedores, pérdida anticipada de beneficios, etc.

3º) - Es, también, un seguro en exceso a cualquier otro vigente contratado por el Asegurado o por su cuenta y, a la vez, de diferencia en condiciones o límites con dichos otros seguros, aunque sujeto en todo caso a los términos, condiciones y límites que en este último se establece.

Asimismo incluye cobertura sobre la base de que si otros seguros no cubren lo requerido por el I.N.H. o sus intereses en Subsidiarias (en su totalidad o en parte, coberturas o límites), o si esos otros Seguros no responden por cualquier razón distinta de insolvencia de los Aseguradores, entonces será indemnizado conforme a las coberturas, riesgos, exclusiones y otros términos y condiciones de la Póliza a que nos venimos refiriendo.

4º) - Todos los bienes están garantizados en base a su valor de reposición o reemplazo, a menos que por cualquier causa no se pueda o el Asegurado elija no reconstruir o sustituir, en cuyo caso el Seguro indemnizará a valor real.

Eso sí, se incluya una cláusula que limita la obligación de los Aseguradores de manera que, si los trabajos de reposición no comienzan en el plazo máximo de 24 meses siguientes a la fecha del siniestro, los Aseguradores no harán ningún pago superior a la cantidad que habría sido indemnizable caso de reponerse el bien siniestrado dentro del plazo antes indicado.

Paralélamente, y con independencia de la cobertura de pérdida de beneficios, la Póliza incorpora una cláusula de costes de aceleración por la cual los Aseguradores se obligan a pagar los costes razonablemente incurridos por el Asegurado para conseguir una rápida reconstrucción, reparación, reposición, restauración o nueva puesta en servicio y cualesquiera otros costes razonablemente incurridos para acelerar los tiempos de suministro y trabajo.

5º) - Incluye también una cláusula de autoridades públicas en virtud de la cual queda garantizado el coste adicional de reposición de la propiedad destruida o dañada, incurrido por la necesidad de cumplir con disposiciones legales relativas a la reconstrucción de la propiedad, incluyendo la demolición y reposición de cualquier parte de la propiedad asegurada que no haya sido dañada en el siniestro.

6º) - En cuanto a la franquicia, y por lo que se refiere a la cobertura específica de daños materiales, se establece un deducible general por siniestro, sujeto o combinado a su vez a un agregado anual al que contribuyen todos los siniestros que superan una determinada cuantía.

Una vez alcanzado el agregado anual, se establece una franquicia combinada para daños materiales y pérdida de beneficios por una cifra inferior al deducible general antes referido.

Al margen de lo novedoso o nó del sistema, la cuantía de los deducibles que tenemos actualmente establecidos, ha representado para casi todas las empresas y en particular para CAMPSA, una elevación apreciable sobre sus anteriores niveles de retención.

Sin embargo, las consecuencias adversas que puedan derivarse de dicha elevación de deducibles, se están viendo compensadas por la reducción en costes que se ha conseguido.

7º) - Incluye, asimismo, la renuncia expresa de los Aseguradores al derecho de subrogación, no solo contra terceros a los que el Asegurado haya exonerado o respecto de los cuales hubiere limitado su derecho de recobro antes de una pérdida, sinó también, contra cualquier parte a la que el Asegurado, de acuerdo con la práctica usual, normalmente exoneraría o limitaría sus derechos de recobro, aunque no tuviera pactado nada a este tenor.

8º) - Deroga expresamente la aplicación de la conocida regla proporcional, que tantos disgustos produce a veces al Asegurado.

9º) - Incorpora una cláusula por la cual se acuerda el nombramiento, en caso de siniestro, de cualquiera de los Peritos (o Auditores, si se trata de un siniestro con pérdida de beneficios) expresamente designados en la Póliza, sin que ello altere, anule o disminuya o en cualquier forma afecte, sin embargo, a los derechos del Asegurado frente a los Aseguradores.

10º) - Es, en fin, un Seguro para un grupo de empresas como he venido señalando a lo largo de este comentario, con las mismas condiciones de cobertura para todas ellas.

CONCLUSIONES

Varios de los aspectos que acabo de destacar del "todo riesgo" de daños físicos del Programa de Seguros Integrado de nuestro Grupo, soy consciente de que no constituye novedad alguna para muchos de Vds.

Al fin y al cabo lo que hemos hecho nosotros ha sido ver que es lo que había en el mercado y, aprovechando nuestra fuerte capacidad de compra, negociar las

condiciones que mejor pueden satisfacer nuestras necesidades de Seguro.

Quiero decir, por tanto, que no hemos inventado nada nuevo, pues todas las coberturas de nuestra Póliza estaban ya en el mercado. Otra cosa diferente es que todos podamos comprar lo mismo. Ahí es donde están las diferencias, ahí es donde pueden verse las ventajas de la transferencia conjunta y en un mismo paquete de todos los riesgos de un Grupo.

No es lo mismo, no pueden conseguirse las mismas condiciones colocando independientemente cada empresa sus propios riesgos en diferentes mercados, con diferentes Compañías y con la intervención de diferentes brokers, que colocándolos todos conjuntamente. Y aunque sea con la misma Entidad Aseguradora y con la intervención del mismo broker, no es igual comprar para seis como uno que como seis.

Quiero decir con esto, que lo novedoso no es tanto el contenido y alcance de las coberturas como la forma y la técnica empleada para negociarlas, que no ha sido otra que la racionalización del proceso de compra dentro del Grupo para aprovechar, como dije al principio, las economías de escala y su mayor capacidad negociadora, y dejar sentir su presencia, la del Grupo me refiero, en los mercados aseguradores internacionales.

Yo he tratado de exponerles a Vds., con la corta perspectiva que ofrece un solo año de experiencia con una póliza paquete "todo riesgo", aquellos aspectos mas destacados, referidos principalmente a la cobertura de daños materiales, que presenta, en mi opinión, la nueva Póliza que desarrolla el Programa de Seguros Integrado para las empresas del Grupo I.N.H./REPSOL.

Y lo he hecho desde la óptica particular de una de las empresas aseguradas en la misma. No se, por tanto, si los Gerentes, Directores o responsables de riesgos de las restantes Compañías, les dirían a Vds. lo mismo. Quizá no todos haríamos el mismo énfasis en los mismos puntos, porque en un Programa Integrado de Seguros como el de nuestro Grupo, hay muchos otros aspectos que podrían y deberían ser considerados.

Esta modalidad de seguro (me refiero al "todo riesgo" de daño físico), y la forma de comprar seguros que ha adoptado nuestro Grupo, es la forma en que puede que se hagan las cosas en un próximo futuro en nuestro país, como apuntan personas mucho mas expertas y mejor informadas:

"En el mercado de los grandes riesgos industriales, decía hace unos días en un medio de prensa D. Filomeno Mira, habrán de jugar un papel fundamental los grandes brokers internacionales ... que cumplirán, entre otras, la función de correa de transmisión de productos ... Como consecuencia de lo anterior las industrias funcionarán a nivel de cobertura de seguro con programas múltiples internacionales y del tipo All Risk.

Continuarán desarrollándose, sigue diciendo, Departamentos de Risk Management, lo que habrá de marcar una paulatina independencia de las Compañías de Seguros e incluso de las Corredurías de Seguros ... y las industrias incrementarán la retención de riesgos en función de su propia dimensión financiera".

Estas parece que puedan ser en un futuro próximo las nuevas tendencias en el tratamiento y manejo de los grandes riesgos industriales. Puede decirse, por tanto, que el Grupo I.N.H./REPSOL con su Programa de Seguros Integrado está adelantándose ya a ese futuro.

Madrid, Marzo de 1.989