



IV JORNADAS SOBRE GERENCIA DE RIESGOS Y SEGUROS

Madrid, 23 y 24 de Febrero de 1987

Coberturas Todo Riesgo y Consorcio

Michael S. Golding

Director de «Marsh & Mc. Lennan España»

El título de esta Conferencia tiene dos aspectos perfectamente diferenciables aunque, como veremos en la práctica aseguradora española, están muy interrelacionados. Por un lado, les voy a hablar de las coberturas "Todo Riesgo" (entendiéndose siempre entre comillas)-sus orígenes y popularidad, argumentos a favor y en contra, las posturas adoptadas por las Aseguradoras frente a esta modalidad de seguro, tanto en España como fuera, y después relacionarla con la existencia del Ente Estatal que es el Consorcio de Compensación de Seguros.

Las coberturas "Todo Riesgo" marcan un paso más en la tendencia hacia pólizas paquete, que evidentemente distorsionan las líneas divisorias entre los ramos tradicionales del seguro. El propio nombre "Todo Riesgo" es impreciso ya que si bien "strictu sensu" se refiere a una póliza que cubre todo riesgo de daño o pérdida física, con la opción de agregar una cobertura de pérdida de beneficios, se utiliza genéricamente para referirse a un sinfín de productos que llegan casi a satisfacer todas las necesidades aseguradoras de una empresa en un solo contrato.

Sin embargo, el concepto "Todo Riesgo" trasciende de la mera acumulación de varias coberturas previamente aseguradas de forma separada. Representa el abandono del tradicional enfoque asegurador por el que solamente se otorgaba cobertura contra riesgos específicos y con una mayor definición y delimitación de dichos riesgos en las correspondientes Condiciones Generales. El enfoque "Todo Riesgo"

representa la contraposición. Se cubren todos los riesgos no específicamente excluidos. Esto supone una gran ventaja para el Asegurado.

Bajo el enfoque de Riesgos Nominados, el Asegurado carece de protección contra pérdidas por causas inesperadas que salgan del alcance de su póliza. En caso de siniestro, la carga de la prueba corresponde al Asegurado en demostrar que el acontecimiento "a priori" se encuentra dentro de los términos de la póliza. Con una cobertura "Todo Riesgo", es la Aseguradora quien asume el riesgo de incurrir en pérdidas imprevistas. En ausencia de una exclusión específica, la póliza indemniza el siniestro, y corresponde a la Aseguradora demostrar la aplicabilidad de una exclusión. El factor "desconocido" de los posibles siniestros que las dos partes contratantes no previeron a la hora de perfeccionar la póliza, es el responsable de la intranquilidad sentida por muchas Aseguradoras con este tipo de enfoque.

Mirando un poco al pasado, creemos que hubo dos factores interrelacionados que invirtieron conjuntamente el poder relativo del comprador y vendedor de seguros a finales de los años 1970. Por un lado los altos tipos de interés financiero hicieron atractivo el "cash-flow" del negocio asegurador consiguiendo fondos generadores de beneficios atípicos, y hubo una expansión rápida a nivel mundial de la oferta reaseguradora. Las Aseguradoras encontraron una rentabilidad creciente en el área de los ingresos financieros que les permitió soportar pérdidas en su política de suscripción. La oferta de

un reaseguro barato permitió retenciones bajas, y el objetivo primordial era el de conseguir más primas que invertir. El "cash-flow underwriting" o suscripción de riesgos para su aportación dineraria inmediata, tantas veces criticada, se hizo aceptable y se generalizó sobre todo en los Estados Unidos. Por otro lado la competencia feroz hizo bajar las tasas de prima y ampliar las coberturas por parte de las Aseguradoras, que luchaban para mantener su cuota de mercado. Así aparecieron las modalidades "Todo Riesgo".

Entretanto, la mayoría de las grandes empresas multinacionales ya habían establecido sus propias aseguradoras "cautivas", consiguiendo coberturas más creativas que las ofertadas por el mercado convencional y apoyadas por la amplia oferta reaseguradora.

Se estima que la razón principal por la cual se introdujo la cobertura "Todo Riesgo" en Europa a principios de esta década fuera a causa de la presión ejercida por las grandes Aseguradoras y Reaseguradoras norteamericanas que ofrecían coberturas muy amplias durante el período de fortísima competencia mencionado antes. Se ha acusado también a la figura del Broker como parte inseparable del proceso, ya que incrementaba su volumen de negocio en tiempos difíciles con un producto más vendible y que además minimizaba las situaciones de siniestros contenciosos. Lo cierto es que muchas Aseguradoras siguen adoptando posturas ultra-defensivas, sosteniendo que la filosofía de las coberturas "Todo Riesgo" no encaja en las actividades tradicionales del mercado - tratando quizás en alguna medida

de ocultar el temor a suscribir mayor riesgo en cierta medida no cuantificable y para el cual no ha habido suficiente experiencia. La naturaleza humana nos hace resistentes al cambio y preferimos los entornos conocidos, lo que frecuentemente provoca la inercia.

Por todo ello las coberturas "Todo Riesgo" (y en esta conferencia estoy aludiendo a las de daños materiales y consecuenciales) han levantado una fuerte polémica, a la que el mercado español no es ajeno. Se presentan múltiples argumentos tanto a favor como en contra de ellas, tanto por Aseguradoras como por Asegurados y Corredores. Voy a examinar algunos de ellos aunque como es lógico y normal el apoyo principal proviene de los consumidores y las mayores críticas de algunas Aseguradoras.

En la parte negativa, he aquí los principales inconvenientes señalados por las Aseguradoras :

- La pérdida de una base estadística para tarificar.
- Tarifificaciones inseguras y, por tanto, deficientes.
- La pérdida de tecnicismo y talento suscriptor; un sólo suscriptor no puede con todas las facetas del negocio.

- Los riesgos desconocidos pueden provocar siniestros imprevistos.
- La siniestralidad esperada variará según el riesgo cubierto, dificultando así el establecimiento de unos PML útiles.

Algunas Reaseguradoras también han expresado su inquietud y reticencias en apoyar a Aseguradoras de directo sin poder identificar y controlar las tendencias y problemas inherentes en su suscripción de coberturas "Todo Riesgo", y por la futura incertidumbre sobre sus resultados.

Descubramos ahora más detalladamente algunos de estos inconvenientes, y nuestra opinión sobre los mismos.

La ausencia de una base estadística hace que la tarificación de pólizas "Todo Riesgo" se asemeje a una apuesta. Para coberturas de Riesgos Nominados en condiciones más o menos uniformes, existen estadísticas de siniestralidad que pueden servir de orientación para tarificar; dicha ayuda no es viable para pólizas "Todo Riesgo".

Lo de la tarificación deficiente se justifica constatando que la cobertura "Todo Riesgo" pierde su interés en los clientes si es ofrecida a un precio igual a la suma de las primas de los riesgos conocidos que cubre. Normalmente es vendido a un precio que no guar-

da relación con la naturaleza y la extensión de las garantías otorgadas y entraña, por consiguiente, un déficit cierto.

Por mi parte, creo que es lógico que se presenten dificultades en el establecimiento de una prima basada en contingencias desconocidas, en operar dentro de un vacío técnico, con poco apoyo estadístico y menos experiencia, pero posiblemente la escasa oferta actual de "Todo Riesgo" sea síntoma no tanto de una indisposición a suscribirla sino más bien de una cierta aprensión sobre la exposición final y la gran dificultad de costearla. Quisiera pensar que se superarán estos problemas a corto y medio plazo, de modo que la cobertura "Todo Riesgo" sobreviva para mútuo beneficio del Asegurado y de la Aseguradora.

En cuanto a la pérdida de tecnicismo, se afirma que una empresa industrial está expuesta a una gran variedad de riesgos complejos que sólo pueden ser controlados por los especialistas de cada ramo. Es decir que la masificación de pólizas "Todo Riesgo", si no se ve frenada, sólo resultará en una pérdida de talento de suscripción y por tanto de la imagen profesional de las Aseguradoras.

Contra la crítica de que se pierda talento de suscripción, ya que un sólo suscriptor no puede controlar las distintas exposiciones de riesgo inherentes en una cobertura "Todo Riesgo", se podría responder con una petición de fomentar la creación de un nuevo tipo de suscriptor con una visión más amplia del riesgo industrial. Quizás

la visión de las Aseguradoras esté siendo demasiado concreta, y la especialización por ramos tradicionales haya ralentizado el progreso en un frente más amplio. Creo que todos estarán de acuerdo, y de hecho las últimas novedades en nuestro sector lo están demostrando, si afirmo que hay que aumentar y seguir aumentando la profesionalidad y el calibre de nuestros suscriptores, exigiendo una preparación superior y una carrera universitaria como requisitos útiles para ejercer la profesión.

Los riesgos desconocidos que todos tememos se encuentran en alguna parte dentro del término "daño accidental", y es lo que queda después de quitar las exclusiones y sumar los riesgos conocidos. Creo, no obstante, aceptable que para cualquier riesgo debería haber un componente de "daño accidental" razonablemente identificable.

Otro supuesto problema de una cobertura "Todo Riesgo" es que podría inducir a la Dirección de la empresa a creer que de verdad todo está cubierto. Esto podría provocar unas políticas menos rigurosas en la prevención y reducción de riesgos, de forma que el Gerente de Riesgo vaya abandonando su motivación de detectar y estudiar los riesgos a que está expuesta su empresa con un consiguiente aumento de accidentes y siniestralidad.

Hay que reconocer que no hay consenso sobre la filosofía "Todo Riesgo" ni siquiera entre los mismos Gerentes de Riesgo. Unos opinan que invade el concepto básico del proceso selectivo de gerencia

del riesgo, y por tanto prefieren asegurar riesgos seleccionados nominativamente, incluso alegan que dicho producto contribuye a la incompetencia profesional, favoreciendo a los que no saben o no quieren ejercer una política discriminatoria de riesgos. Otros, en cambio, opinan que pueden dormir más tranquilos por la noche, arropados por una manta "Todo Riesgo".

La cobertura "Todo Riesgo" puede inducir a cometer errores en otras áreas distintas a la gerencia del riesgo. Algunas reaseguradoras, poco vigilantes, han sido utilizadas por sus cedentes que han incluido pólizas "Todo Riesgo" en sus tratados de Incendios, cuyos condicionados fueron amplios, imprecisos o simplemente caducos, desconociendo las Reaseguradoras los cúmulos a que estaban siendo expuestas.

Se dice que lo que beneficia al Asegurado y al Broker resulta perjudicial para la Aseguradora y la Reaseguradora. Las coberturas pueden ser demasiado amplias, las exclusiones demasiado reducidas, las primas completamente insuficientes, unos riesgos imprevistos entran aparentemente gratis dentro de la cobertura, las primas bajan tanto que la Aseguradora no puede pagar una adecuada cobertura de reaseguro, que se merma el servicio de administración de siniestros, algunos de los cuales no tienen antecedentes en su tratamiento ni establecimiento de reservas, etc., etc.

Los distintos puntos antes comentados representan "a grosso modo" los principales inconvenientes de la cobertura "Todo Riesgo" según las distintas fuentes que he investigado.

Ahora paso a enumerar las supuestas ventajas de recomendar una cobertura "Todo Riesgo" :

- Conocimiento certero de la cobertura.
- Una cobertura más coherente.
- Un coste más justo.
- La inversión de la carga de la prueba en caso de siniestro.
- Una gran agilización administrativa.

Consideremos ahora más detalladamente estos argumentos a favor del "Todo Riesgo".

Se pretende un conocimiento más certero del alcance de las coberturas ya que sólo quedan fuera los riesgos contemplados en las exclusiones o por la franquicia y, en el caso de nuestro mercado, los asumidos en exclusividad por el Consorcio.

La mayor coherencia de la cobertura se defiende mediante la evitación de duplicidades y lagunas que pudieran existir en el caso de contratar varias pólizas.

Un coste más justo es evidentemente la réplica del consumidor al argumento anterior de ciertas Aseguradoras, criticando una tarificación insegura y por tanto deficiente. El consumidor puede aprovecharse de las economías de escala y de cierta reducción de impuestos y accesorios de póliza.

El punto de la inversión de la carga hacia la Aseguradora, que ha de probar la aplicabilidad concreta de una exclusión en caso de siniestro, ya fue comentado anteriormente, por lo que no me detengo en su desarrollo.

La agilidad administrativa de una sola póliza es evidente. La medida debe reducir además los gastos de gestión interna de la Aseguradora con consecuencias beneficiosas para el Asegurado.

El concepto de una franquicia tiene una importancia capital en la cobertura "Todo Riesgo". Sin un componente material de autoseguro, la cobertura no es atractiva para el suscriptor ni tiene un coste razonable para el Asegurado. Una vez identificado y decidido el nivel adecuado de retención de pérdidas en propio, la amplitud de una cobertura "Todo Riesgo" otorga una seguridad por encima de la franquicia muy superior a cualquier combinación de coberturas de Riesgos Nominados.

Mientras es fácilmente controlable la siniestralidad individual de pólizas específicas, en las coberturas "Todo Riesgo" la fre-

cuencia, sobre todo de pequeños siniestros, puede aumentar considerablemente; por tanto, para que la póliza sea equitativa, debería existir dentro de la empresa asegurada un interés y predisposición a administrar dichos siniestros y asumir sus consecuencias internamente a fin de evitar que el seguro "Todo Riesgo" se convierta en una especie de mecanismo de intercambio de pesetas entre Aseguradora y Asegurado.

La cuantía de la franquicia debería ir en función de los valores en riesgo y la capacidad de la empresa para asumir determinados niveles de siniestros. El punto ideal -que reconozco es difícil de encontrar- es el que evita incurrir en grandes gastos administrativos por parte de la empresa, evitando al mismo tiempo una alteración de la siniestralidad de la póliza. De esta manera, la utilización de la póliza se limita a una protección contra las pérdidas que realmente puedan perjudicar la economía de la empresa.

Existen incluso algunas ventajas de las pólizas "Todo Riesgo" con respecto a las Aseguradoras. Desde un punto de vista de "marketing", ofrecen la posibilidad de acceder al control de una mayor parte o de todo el negocio de un cliente; además el producto es comercialmente atractivo. Ciertas Aseguradoras incluso creen que el ofrecer coberturas "Todo Riesgo" puede disuadir a las grandes empresas industriales de recurrir a la creación de compañías de seguros "cautivas" o propias, y fondos de autoseguro, de forma que la Aseguradora mantiene o aumenta su cartera de primas y clientes.

Consideremos por un momento la amplia gama de exposiciones al riesgo que tiene una gran empresa hoy en día. La identificación de riesgos requiere amplios conocimientos sobre, por ejemplo, tipo de materias primas, su procedencia, medios de transporte, productos acabados, métodos y procesos de fabricación, catálogos y publicidad, tipos de embalaje utilizados, etc., etc.

Para valorar las ventajas de una cobertura "Todo Riesgo", hay que tener en cuenta las distintas necesidades de cada empresa en cuestión. No es necesariamente conveniente para todas. Quizás las que pueden sacarle más provecho no sean las grandes empresas o su Gerente de Riesgo, sino más bien las empresas menos preparadas las que realmente necesitan una póliza clara, sencilla y de fácil operatividad.

La cobertura "Todo Riesgo" aún constituye un fenómeno de reciente aparición. No obstante, creo que muchos Gerentes de Riesgo llevaban ya tiempo buscando fórmulas más flexibles de aseguramiento que las ofertadas por un mercado dominado durante muchos años por Tarifas uniformes.

El concepto de una póliza que cubre los bienes del Asegurado contra unos riesgos no específicamente excluidos en vez de contra unos riesgos nominados, desde luego, es diferente. Si un consumidor quiere contratar este tipo de cobertura, que es básicamente una protección contra lo imprevisible así como lo imprevisto, y si una Ase-

guradora está dispuesta a ofrecérsela a un coste mutuamente aceptable, no puede uno oponerse a ello.

En mi opinión estamos en la primera fase de aprendizaje con respecto a las coberturas "Todo Riesgo" y, preveo su rotunda implantación. Es de origen norteamericano y como ha sido el caso de supermercados, hipermercados, restaurantes de comida rápida y franquicias, no habrá más remedio que adaptar nuestros esquemas tradicionales y esforzarnos en hacer de ella nuestra propia versión. Sin embargo, no debemos por otro lado desechar los valores históricos como la investigación y análisis específico de los riesgos ante un fenómeno que a veces se muestra como una panacea universal.

En un libro de Sir Arthur Conan Doyle, Sherlock Holmes el gran detective creador del arte de la deducción, dice a su ayudante, el Dr. Watson, "Pero cuántas veces te he dicho que cuando elimines lo imposible, lo que queda, por muy improbable que sea, tiene que ser la verdad". Me pregunto ¿qué hubiera dicho Sherlock Holmes sobre la cobertura "Todo Riesgo"?

Dejando atrás ya los argumentos a favor y en contra de la cobertura "Todo Riesgo", veamos ahora algunos aspectos de su presencia en nuestro mercado y su encaje con el Consorcio de Compensación de Seguros.

En el ramo de Daños Materiales, la cobertura de "Todo Riesgo"

hizo un tímido estreno en España a principios de esta misma década. Me estoy refiriendo, con esta constatación, a un Condicionado en buen castellano y contando con la debida autorización administrativa. Probablemente existieran ya algún que otro programa de seguros multinacional suscrito en base a un "Todo Riesgo" y apoyado por la Casa Matriz de una Aseguradora internacional que hiciera de mero Fronting en España.

Desde la mencionada aparición inicial de esta cobertura en nuestro mercado, ha habido un cierto aumento en su oferta, propulsado principalmente, hay que reconocerlo, por ciertas Aseguradoras más agresivas. Dicho eso, la verdad es que se ha ido desarrollando este producto con diversas filosofías y donde un posible temor a pisar "terreno oficial" ha impedido para muchas Aseguradoras la suscripción de una cobertura auténticamente de "Todo Riesgo" (manteniendo siempre las comillas). Me refiero, con esta alusión, a la postura de algunas Aseguradoras que a priori ofrecen un condicionado "Todo Riesgo", y por otro lado excluyen del mismo la financiación de los riesgos exclusivos del Consorcio - iniciativa que estimo es viable a través de la Ley de Contrato de Seguros del 8 de Octubre de 1980 - de manera que el cliente o Asegurado no reciba la prestación del servicio, es decir, la indemnización con la misma prioridad o urgencia que usualmente le daría la Aseguradora, la cual se supone ya le conoce y valora su negocio. (Estoy sosteniendo, como se darán Vdes. cuenta, que ésta es una postura negativa desde el punto de vista del consumidor o Asegurado).

La manifestación textual de esta postura, según Aseguradoras, varía desde la Exclusión General de cualquier actuación relacionada con hechos Consorciables a menos que el Consorcio rehuse una reclamación por considerarla no consorciable, hasta ni siquiera esta última matización. La postura contraria viene evidenciada en las Condiciones Generales, en la mayoría de los casos, por un recordatorio al Asegurado de su obligación a mantener su reclamación frente al Consorcio hasta que dicho Organismo se pronuncie en la forma prevista en su Reglamento sobre su indemnización; a continuación contempla la disposición de la Aseguradora a indemnizar al Asegurado de acuerdo con las Condiciones de su Póliza, recordando que el Asegurado ha de revertir cualquier indemnización eventualmente recibida del Consorcio a la propia Aseguradora hasta el importe total indemnizado por ésta, y responsabilizándole de los perjuicios derivados por demoras u omisiones en que incurra frente al Consorcio.

Al margen de la polémica ¿cobertura "Todo Riesgo" o cobertura Riesgos Nominados?, lo cierto es que me parece una gran dejación de servicio, y hablo como comprador de seguros por cuenta de clientes industriales, que una Aseguradora dispuesta a priori a suscribir la cobertura "Todo Riesgo" abandone por completo al Asegurado en aquellas situaciones donde existe posibilidad de trasladar el problema a un tercero, en este caso al Estado. Si partimos de la base de que todo, o casi todo, es cuestión de coste, y si reconocemos que toda financiación tiene un precio, sostengo que dichas Aseguradoras deberían unificar sus criterios y ofrecer la posibilidad de anticipar

una indemnización consorciable al Asegurado.

De hecho, hay otro argumento - esta vez puramente técnico - para atender de inmediato al Asegurado. La Aseguradora que suscribe la cobertura de Pérdida de Beneficios se ve seriamente perjudicada en dicha cobertura cuando la causa del siniestro de Daños Materiales resulta ser uno de los riesgos consorciables y el Asegurado no cuenta con una indemnización directa de, y acorde con las prioridades de la propia Aseguradora. El tratamiento distinto de este tipo de siniestro suele provocar un mayor lapso de tiempo para que el Asegurado perciba los fondos necesarios (y esperamos que adecuados) para reemplazar el bien dañado. Por ello puede perjudicar más, en muchas ocasiones, a la propia Aseguradora que suscribe la cobertura de Pérdida de Beneficios, ya que el factor tiempo es trascendental en la reanudación de la actividad fabril y del volumen normal de negocio. Estoy, por tanto, sosteniendo que a la Aseguradora dispuesta a suscribir la cobertura de "Todo Riesgo" y que además asegura la Pérdida de Beneficios del mismo Asegurado, le interesa tomar todas las medidas legalmente permitidas para acelerar al máximo la indemnización de Daños Materiales, es decir, anticipar la indemnización de un riesgo consorciable. Aunque en algunos casos ya se actúa así por iniciativa propia, es preferible hacerlo constar textualmente en el Condicionado de la Póliza. El argumento que acabo de exponer no deja de ser una réplica a cualquier pretensión que tenga la Aseguradora de percibir algo más de prima por la "concesión" del anticipo de indemnización en riesgos consorciables.

La opinión antes expuesta queda mayormente refrendada a raíz del nuevo reglamento del Consorcio, recién aprobado, en el que los fenómenos de la naturaleza de carácter extraordinario han quedado en su totalidad objetivamente definidos.

En cuanto a la definición de los bienes asegurados, el Consorcio se atiende al Condicionado de la Póliza (según el Orden del 28 de Noviembre de 1986) en cuanto no se oponga al contenido del Real Decreto del 29 de Agosto ni al citado Orden o demás disposiciones. Por si la Póliza no expresa o establece con claridad los bienes asegurados, el Consorcio define Continente, Contenido (discriminando entre Mobiliario Personal, Mobiliario Industrial y Obras de Reforma del Inquilino - estas últimas en caso de no asegurarse el Continente) y Existencias.

En la definición de Continente contemplada por el Consorcio, es interesante destacar además de las construcciones e instalaciones fijas, etc., la inclusión de vallas y muros de cerramiento sean o no independientes del edificio. En cambio, y basándome en Condicionados "Todo Riesgo" del mercado español, hay diversidad de criterios. Algunas Aseguradoras los excluyen expresamente, otras excluyen cualquier referencia a ellos en su definición, y una por lo menos lo incluye salvo indicación en contrario en sus Condiciones Particulares. Eso aparte, hay casi una total coincidencia en lo que se considera asegurado como Continente o Edificio.

En la definición de Contenido, y como estoy contrastando Pólizas "Todo Riesgo" con el Consorcio, me limito al concepto de Mobiliario Industrial, el Consorcio parece ofrecer una definición más amplia que el mercado privado. Además de la alusión expresa a rótulos (luminosos o no), el Consorcio hace referencia a bienes sobre los cuales el Asegurado tenga título de propiedad U OTRO INTERES ASEGU-RABLE. Muchas Aseguradoras se limitan a cubrir a priori sólo bienes propios del Asegurado. Evidentemente, si los bienes pertenecen a terceros, no es que no los pueda incluir un Asegurado en su Póliza, sino tiene que hacerlo constar expresamente para evitar problemas. Algunas Aseguradoras de Pólizas "Todo Riesgo" de hecho ya contemplan esta posibilidad, unas en la propia definición de Mobiliario Industrial, y otras como una extensión especial.

La definición de Existencias ofrece pocas diferencias entre la del Consorcio y las de mercado privado. El único aspecto digno de mención es que el Consorcio se refiere a bienes propios y necesarios por razón de la actividad mercantil, mientras que muchas Aseguradoras incluyen, en su definición, bienes sobre los cuales el Asegurado tenga algún interés asegurable.

Me he centrado en algunos detalles de las definiciones contrastadas de bienes entre el Consorcio y algunas Aseguradoras de Pólizas "Todo Riesgo" porque, por un lado el Consorcio dice atender al Condicionado de la Póliza - lo que hace pensar que prevalece este último - pero luego agrega lo de "en cuanto no se oponga" a las distin-

tas disposiciones del Consorcio entre las cuales figuran las definiciones arriba tratadas. Evidentemente las aparentes discrepancias que estoy evidenciando sólo podrán tener una repercusión en el momento de un siniestro Consorciable. Es razonable suponer que una Aseguradora de "Todo Riesgo" con cláusula de anticipo de indemnización de siniestros consorciables, indemnizará al Asegurado; pero al igual que el Asegurado que no tuviera dicha cláusula en su Póliza, podría verse sorprendido si el siniestro afectara a un bien para cuya descripción no hubiera coincidencia entre el Consorcio y su Póliza "Todo Riesgo".

Es muy interesante observar que el Condicionado A.L.S. (1974) del Sindicato Sturge del mercado de Lloyds de Londres, y totalmente al margen del factor Consorcio, no contiene definición alguna de los bienes asegurados, sino se refiere a "ALL REAL AND/OR PERSONAL PROPERTY OF THE ASSURED", que viene a significar "cualquier bien mueble y/o inmueble propiedad del Asegurado". Por el contrario, sí define los bienes excluidos, que son muy parecidos a los excluidos por el mercado español, tanto por el Consorcio como por las Aseguradoras de "Todo Riesgo".

Para completar las comparaciones, voy a referirme brevemente a las definiciones de los bienes excluidos, ya que tiene evidentemente igual importancia para los compradores de seguros.

La Orden Ministerial de 28 de Noviembre de 1986, desarrollando el Real Decreto del 29 de Agosto excluye, salvo que exista pacto expreso en la póliza y se fije un capital asegurado para cada uno de ellos :

- Valores mobiliarios, efectos de comercio, billetes de banco, objetos artísticos o preciosos, aparatos de visión y sonido, embarcaciones de recreo en reposo.
- Planos, ficheros, archivos, diseños, microfilms, etc.
- Patronos, moldes, modelos y matrices.
- Presas, canales, muros de contención de tierras (independientes de edificios), torres de soporte de líneas eléctricas e instalaciones deportivas.

Examinados los condicionados "Todo Riesgo" de nuestras Aseguradoras, no existe uniformidad de criterios. Curiosamente, ninguna refleja la misma definición de bienes excluidos que el Consorcio. Algunas agregan más exclusiones, por ejemplo terrenos, plantas, arbustos, aeronaves, bienes almacenados al aire libre contra riesgos climatológicos, libros de contabilidad, artículos de naturaleza frágil (?), vías férreas y material ferroviario. Otras incluyen automáticamente bienes excluidos por el Consorcio, por ejemplo, moldes y matrices, planos y diseños, sin necesidad de atribuirles un capital asegurado individualmente. La mayoría de dichas Aseguradoras excluyen más bienes que el Consorcio, pero con la posibilidad de pactar la supresión de dichas exclusiones, por ejemplo de equipos electró-

nicos, bienes en tránsito, bienes durante su construcción o montaje, etc. En hoja anexa a la versión impresa de mi conferencia he incluido una tabla comparativa de los bienes excluidos de varias Aseguradoras, anónimas pero reales, de "Todo Riesgo" en España que demuestra la disparidad de criterios. El tema, en todo caso de los bienes asegurados y excluidos, requiere una especial atención por parte del contratante para evitar discrepancias en siniestros consorciables.

En conclusión, he tratado de seguir fielmente los temas contemplados en este título. Por un lado, he repasado la evolución de las coberturas "Todo Riesgo" fuera y dentro de España, aportando argumentos tanto a favor como en contra que espero sirvan de estímulo al pensamiento, ya que no existe unanimidad sobre su utilidad ni entre las propias Aseguradoras ni entre los Asegurados. Luego he tratado de relacionar dichas coberturas con el Consorcio y su nuevo reglamento con el mayor ánimo de neutralidad y objetividad. Espero que mi charla haya sido interesante y agradezco la oportunidad y tiempo que me han dispensado.

A N E X O

COMPARACION BIENES EXCLUIDOS ENTRE ASEGURADORAS "TODO RIESGO"

BIENES EXCLUIDOS	A S E G U R A D O R A					
	1	2	3	4	5	6
- Valores mobiliarios, públicos, privados, efectos de comercio, billetes, metales y piedras preciosas, objetos artísticos y de valor.	SI	SI	SI	SI	SI	SI
- Aeronaves, embarcaciones, cualquier otro vehículo autopropulsado.	SI	SI	SI	SI	SI	SI
- Vías férreas y material ferroviario.	SI	NO	NO	SI	SI	NO
- Cosechas en pie, madera, céspedes, arbustos.	SI	SI	SI	SI (1)	SI	SI
- Bienes almacenados al aire libre.	SI (2)	SI (2)	NO	SI (2)	NO	SI (2)
- Material nuclear.	NO	NO	NO	NO	SI	NO
- Animales, aves o peces vivos.	NO	NO	SI	NO	SI	SI
- Propiedades bajo tierra.	NO	NO	NO	NO	SI	NO
- Bienes durante su transporte fuera de los recintos.	SI	NO	SI	SI	NO	NO
- Equipos electrónicos y sus soportes.	SI	NO	SI	SI	NO	NO
- Recubrimientos refractarios o catalizadores.	SI (3)	NO	NO	SI	NO	NO
- Minerales y combustibles antes de su extracción.	SI	NO	NO	SI	NO	NO
- Plataformas y equipos de perforación montados.	SI	NO	NO	SI	NO	NO

BIENES EXCLUIDOS	A S E G U R A D O R A					
	1	2	3	4	5	6
- Bienes sobre y bajo el agua.	SI	NO	NO	SI	NO	NO
- Bienes durante su construcción, instalación y montaje.	SI	NO	SI	SI	NO	NO
- Libros de contabilidad y comercio.	NO	NO	SI	NO	NO	NO
- Artículos de naturaleza frágil (vidrios, mármoles, loza).	NO	NO	NO	NO	NO	SI
- Puertos, excavaciones, alcantarillas.	NO	NO	NO	NO	NO	SI

- (1) Incluye árboles y plantas del entorno o decoración de los bienes asegurados.
- (2) Excepto para daños no derivados de fenómenos meteorológicos.
- (3) Excepto para daños de riesgos nominados y extraordinarios.