

Posición española dentro de las tendencias actuales del seguro

Por HIPOLITO SANCHEZ GONZALEZ

Trabajo presentado por el Centro de Investigaciones y Estudios del Seguro Iberoamericano (C.I.E.S.I.), Madrid, España

El espíritu que anima el CIESI es adentrarse en el estudio e investigación del Seguro Iberoamericano y de ofrecer con sencillez los resultados españoles, contrastar experiencias y contar su problemática, porque contar es una forma de hacer historia, y hacer historia es comenzar a aprender.

El esquema se basa en cuatro puntos concretos que afecta a cuatro tendencias generales.

1. Actividad aseguradora y asegurativa del Estado.
2. La reconversión de la industria del seguro de vida.
3. El automóvil, fenómeno en explosión.
4. La estructura del mercado.

No se trata de desarrollar estas líneas de tendencia en andadura exhaustiva, sino de subrayar puntos sobre los que se pueda trazar la correlación lineal.

I. Actividad aseguradora y asegurativa del Estado

Observamos al Estado como organismo activo preocupante y preocupado en materia de seguros y en posición ambivalente.

El seguro español sufrió, en 1967, un accidente de trabajo mortal: la pérdida del ramo de Accidentes del Trabajo, que pasó a la Seguridad Social estatal, y que significó la disminu-

ción del 40 por 100 de primas del total recaudado por el seguro español.

Este hecho significó “ipso facto” una carestía de primas al exigir el Estado una declaración exacta de salarios, con lo cual el empresario añoró rápidamente su anterior situación. Por otra parte, la posibilidad de creación de Mutuas Patronales constituyó un plebiscito clamoroso de preferencias del asegurado al sistema del seguro privado.

De la lección española, creemos pueden espigar los países que aún mantienen este ramo en régimen privado, algunas conclusiones:

— Conseguir criterios unificados con el Gobierno sobre declaraciones de salarios a la Seguridad Social.

— Planificación colectiva sobre prevención de accidentes en el trabajo.

— Máxima austeridad en los gastos de explotación y producción.

Junto a la faceta nacionalizadora, el Estado ha buscado en el seguro privado la protección en régimen obligatorio de riesgos que el considera de exigencia social:

— Seguro obligatorio del automóvil.

— Seguro obligatorio de anticipos en el financiamiento de viviendas.

— Seguro ahorro-vivienda.

— Seguro obligatorio de caza (proyecto de ley).

Asimismo, la reciente creación de una Mutualidad por las empresas estatales o para-estatales, para cubrir sus propios riesgos, se ha hecho en régimen de coaseguro con las entidades de seguro privado, hasta absorber el plano nacional.

He aquí unos ejemplos que sirven de perfil a esta acción ambivalente del Estado frente al seguro privado y que exigen de éste una actividad dinámica. Podríamos hablar de una gestión previsional y prospectiva a escala corporativa.

II. La reconversión de la industria del seguro de vida

Parece pueril repetir, una vez más, que la desvalorización monetaria constituye el talón de Aquiles del seguro de vida. Es el clamor de los asegurados contra los aseguradores y de éstos contra las rígidas políticas de inversión impuestas por los Organismos de Control.

Pese a ello, el seguro de vida se ha desarrollado, menos de lo deseable, pero sí lo suficiente para crear sociedades potentes, para absorber pérdidas cuantiosas de otras ramas, para permitir la expansión, para poder decir con verdad que el seguro de vida —con sus reservas matemáticas— es un instrumento de ahorro institucional de primera magnitud.

Pero sin dramatizar queremos afirmar que se ha llegado a una situación límite.

Partiendo de los Estados Unidos, pasando por Inglaterra y Holanda, una nueva forma institucional de ahorro invade Europa con fuerza arrolladora. Me estoy refiriendo a los fondos de inversión (Mutual Funds, Investment Trust, Socav., etc.). El Comité Europeo de Seguros, en su Grupo de Vida, establecía como tema permanente de estudios esta clase de seguros que él llama "Assurance Liés".

En España comienza la explosión de fondos de inversión en enero de 1968 ante una Bolsa cabizbaja y vacilante, y en el momento que hacemos esta comunicación las inversiones en fondos sobrepasan los 15 mil millones de pesetas, cifra superior probablemente a las reservas matemáticas de seguro de vida, institución de desarrollo centenario en España. El "boom" de la Bolsa española se debe al pequeño ahorro canalizado por los fondos, los cuales regulan hoy prácticamente las Bolsas españolas. En 1969, las revalorizaciones de los mismos superan el 43 por 100 y cifra análoga en 1948; años, ambos, de estabilidad económica, ya que la elevación anual del costo de vida ha sido inferior al 4 por 100.

La fórmula de fondo de inversión con sus planes contractuales anexionados con un seguro temporal decreciente parece configurar la nueva frontera del seguro mixto-clásico.

La resistencia inicial de las compañías europeas de vida importantes, puede considerarse como superada. Han tomado en serio el fenómeno de los fondos y grandes compañías han creado fondos de inversión e importantes fondos de inversión han adquirido compañías de seguros.

Por otra parte, la dialéctica de los fondos de inversión respecto al seguro de vida es "contestataria", señalando que el verdadero papel del seguro de vida es la cobertura de riesgos y el descubrimiento de nuevas fórmulas de seguros. La institución de ahorro, siguen diciendo los fondos, no es verdadera función del seguro de vida, y lo que es más decepcionante, hay aseguradores que ceden posiciones admitiendo tal afirmación, pasando a la postura troglodita del seguro temporal, que si bien es la célula del seguro de vida, toda célula va destinada a constituir un organismo de estructura más completa. Presenciamos, en suma, el desafío de los fondos de inversión.

La fórmula inglesa, incluso, se presenta como la más audaz y en vanguardia de esa reconversión que señalamos, al arropar bajo las compañías de seguros de vida, por motivo de ventajas fiscales, la verdadera inversión en los Investment Trusts, y otorgando por añadidura el seguro de oscilación de cambios que constituye el último y más importante reducto dialéctico de la fórmula convencional del seguro en su aspecto de garantía estable y participación en beneficios. Parece trasladarse aquí lo que en ciencias naturales estudiábamos sobre el papel del pulgón y la hormiga.

Es cierto que en determinados sectores de la mentalidad aseguradora se esgrimen argumentos escépticos respecto al permanente éxito de los fondos de inversión, admitiendo que sólo sea una fiebre coyuntural; asimismo, se argumenta que el fondo de inversión no ofrece seguridad y que el partícipe juega por su cuenta y se afirma, además, que las fórmulas tradicionales de vida, con una fuerte participación en beneficios, superarán esta ofensiva.

Admitiendo todo ello, la revolución está en marcha, y el canal de beneficios financieros de las compañías de vida quedará deteriorado.

Un nuevo planteamiento de la compañía de seguros de vida como instrumento financiero se impone. Es urgente el apoyo, la comprensión y la flexibilidad de los Organismos de Control, permitiendo fórmulas más imaginativas para dichas compañías.

Todo este fenómeno afecta, igualmente, al seguro de vida con otra grave fisura, cual es la vulnerabilidad de sus redes de distribución: el vendedor profesional de vida es el más inteligente y preparado profesional de venta. Los fondos de inversión le ofrecen sustanciosos beneficios, un producto nuevo de fácil introducción y, sobre todo, apoyado por una propaganda espectacular de televisión, prensa, etc., ya que una gran parte de los fondos de inversión están creados por grupos financieros y bancarios. Todo ello provoca un innegable impacto psicológico.

No podemos desarrollar este tema, ni siquiera esbozarlo de manera coherente, pero como tendencia lo consideramos importantísimo.

Intimamente ligado a esta misma cuestión está la política de incentivos fiscales del seguro de vida, fundamentalmente en el impuesto de contribución sobre la renta, en el sentido de que las primas sean consideradas como gastos deducibles. En este sentido, España goza desde hace unos años de importantes beneficios fiscales que han producido efectos favorables en el incremento de la producción de vida. El legislador, al fin, se ha dado cuenta de la importancia del seguro como canalizador del ahorro y como generador de una cascada de impuestos. Todo ello ha constituido un sólido argumento para los agentes de seguros que a su vez ejercen una función educacional colectiva en cuanto a la obligación moral del pago de impuestos, al destacar a los clientes la faceta favorable del seguro de vida en los tipos impositivos.

III. El automóvil, fenómeno en explosión

Estadísticas recientes indican por extrapolación que, en 1980, la proporción de primas auto sobre el total de riesgos elementales será del orden del 75 por 100.

Los índices de motorización suben vertiginosamente y ocupa España, en este terreno, el primer lugar de Europa. Los planes de producción, en nuestro país, son crecientes a ritmo rápido y a corto plazo habrá una producción anual de un millón de vehículos.

Estamos frente a un fenómeno de raíces múltiples y entrecruzadas, por la especial situación legal y técnica en España, pudiendo señalar los siguientes aspectos:

1. La existencia del seguro obligatorio de automóviles con su nueva concepción de responsabilidad civil objetiva y el constante aumento del valor "víctima-hombre".

2. El "boom" de motorización agravado por el factor turismo, ya que más de 20 millones de turistas visitan anualmente España, irrumpiendo durante un período del año más de tres millones de vehículos extranjeros que cruzan la península con prisa en busca del sol y del mar, y vuelven igualmente nerviosos porque llegan tarde a sus países, produciendo todo ello una siniestralidad adicional.

3. La congelación de tarifas de "primas daños" desde 1957.

4. Una oxidación en la estructura técnica de tarifas, puesto que la actual no corresponde a toda la complejidad técnica del fenómeno automovilístico español, donde las zonas de circulación, la edad y antigüedad del conductor, el uso del vehículo y otros parámetros, deben personalizar y redistribuir constantemente el riesgo.

5. El peligro, consecuencia de los factores señalados, de que las reservas, que por naturaleza son stocks de garantía, se vayan convirtiendo en parte en stocks de adeudamiento, fácil de enmascarar temporalmente con espectaculares aumentos de primas. Es el fenómeno ya sabido de primas que nacen para riesgos futuros y que sólo cubren siniestros pasados.

No es posible en este trabajo desarrollar estos cinco puntos de un tema tan apasionante ni la acción para encauzar estas tendencias.

La acción en nuestro país, sin embargo, existe en profundidad tanto en la estructuración de estadísticas como en el cálculo.

lo de tarifas y conceptos de la estabilidad dinámica de la empresa, estableciendo señales de alerta sobre situaciones difíciles. Los años venideros serán enormemente interesantes para ver la evolución de una situación crítica que esperamos sea crisis de desarrollo.

IV. La estructura del mercado

En seguros las fuerzas de la demanda hay que moldearlas con una política económica adecuada. La legislación de seguros como simple garantía y salvaguardia de los derechos del asegurado es ya sólo una concepción decimonónica.

En la panorámica densa que contemplamos queremos distinguir algunos puntos componentes de la cristalografía del mercado:

- La necesidad continua de una reestructuración técnica.
- Un nuevo concepto cibernético de la empresa.
- Un nuevo concepto actuarial de estabilidad dinámica en sustitución de la clásica estabilidad estática.
- Una necesidad creciente de bases estadísticas en lenguaje común.
- La comercialización se agiganta con su ante-sala de formación profesional.
- La transparencia de imagen de la empresa aseguradora es cada día más exigente.
- La responsabilidad del asegurado, como verdadero partícipe mutualista de la empresa, debe ser materia de educación, sobre todo en el ramo de automóviles y de prevención de incendios.

Todo ello necesita unas directrices legales y aunque es evidente que a los aseguradores no nos toca legislar, tampoco el legislador puede desentenderse de la realidad a que tiene que servir la norma. El seguro no se hace "in vitro", sino "in vivo", lo cual nos lleva a una consideración final:

La necesidad creciente de colaboración entre el seguro privado y los Organismos de Control; la “prefabricación” de la legislación en común, ya que la ley debe salir enriquecida por el diálogo, por la participación de ideas de los que pisamos tierra.

La experiencia, reciente en España, de entrada por este camino es altamente positivo. Hoy los problemas se discuten en comisiones mixtas, administración-aseguradores. La Junta Consultiva de Seguros con representación aseguradora, juega un papel que corresponde a su nombre. Asimismo, es enormemente importante que la voz de aseguradores en el alto organismo legislativo de la nación esté presente, cosa lograda en España tanto para estos como para el Instituto de Actuarios Españoles.

Creemos sinceramente que el refortalecimiento de estas tendencias perfeccionará nuestra institución, porque las tendencias del seguro no pueden ser, a modo de cometas, mecidos por el viento, donde nuestro papel es ir soltando hilo, o de cuando en cuando tirar, resistir o girar con el “suspense” de que el cometa descienda de nivel o caiga. Nuestro papel es por vocación pre-visual.

Terminamos sin saber si nuestra comunicación ha correspondido a los deseos inicialmente expuestos, pero sí queremos reiterar nuestra mejor voluntad de colaboración en este importante tema de las tendencias mundiales del seguro y reaseguro que es objeto de deliberación en la XII Conferencia Hemisférica de Seguros.

VIÑA DEL MAR, 18 de noviembre de 1969.