

Breve historia del seguro en España

Según el último informe *Sigma* de Swiss Re, la ratio primas/PIB (%) de España en 2014 fue de 5,1, lo que situaba al país entre los desarrollados en términos aseguradores, aunque por debajo de otros grandes países europeos (Reino Unido, 10,6; Francia, 9,1; Italia, 8,6; o Alemania, 6,5), principalmente por el menor desarrollo de los productos de vida-ahorro. Se había producido un gran avance desde los albores del siglo XX, cuando España era un mercado muy pequeño y dominado por las entidades extranjeras. Todavía en 1964, cuando Swiss Re ofreció los primeros datos comparativos, la proporción indicada era del 2,3 por 100, como la italiana, pero muy lejos de la francesa (3,6), la alemana (4,4) o la británica (8,6).

En este trabajo, que está basado en el libro *Historia del seguro en España* (Madrid, Fundación Mapfre, 2014, dirigido por Gabriel Tortella y con Leonardo Caruana, José Luis García Ruiz, Alberto Manzano y Jerònia Pons como coautores), ofrecemos una visión panorámica del progreso del seguro español en el siglo XX, considerando cinco etapas: I. Los antecedentes (hasta 1908); II. 1908-1936, periodo iniciado con el despegue del sector tras la promulgación de la Ley de Registro e Inspección de 1908 y finalizado abruptamente con el estallido de la Guerra Civil; III. 1936-1966, una etapa marcada por una fuerte intervención estatal, que fue muy contestada por las compañías privadas (y por los actuarios); IV. 1966-1984, dos décadas de expansión desordenada que también fue criticada por las mayores entidades, deseosas de contar con una regulación eficaz, y donde desempeñaron un papel crucial (y polémico) las filiales aseguradoras de los grandes bancos; y V. 1984-2015, cuando se hizo obligada una reestructuración para insertar el mercado español de seguros en la Comunidad Económica Europea (CEE) (hoy Unión Europea, UE) y en los procesos de la Segunda Globalización que arrancaron en el decenio de 1980. Finalizaremos con algunas conclusiones.

LOS ANTECEDENTES HASTA 1908: EL LARGO CAMINO HACIA EL SEGURO CIENTÍFICO

Las primeras pólizas

El seguro moderno es una creación europea que arrancó en el Mediterráneo del siglo XIV con el seguro marítimo, donde destacaron italianos y españoles. La póliza más antigua conocida data de 1347 y cubría un trayecto Génova-Mallorca. Como complemento del seguro marítimo surgió, también en el Mediterráneo, el seguro de vida, para asegurar pasajeros, marinos o esclavos. Al margen del seguro lucrativo, también aparecieron diversas formas de mutualismo.

GABRIEL TORTELLA, ALBERTO MANZANO Y JOSÉ LUIS GARCÍA RUIZ

La primera codificación del derecho marítimo se contiene en el Llibre del *Consolat de Mar de Barcelona* (1494), que recoge disposiciones sobre seguros que ya estaban en las Ordenanzas de Barcelona de 1435. El Llibre estaba escrito en catalán y se convirtió en la base del derecho internacional comercial en el Mediterráneo, por lo que pronto se tradujo a otros idiomas. Posteriormente, se redactaron las Ordenanzas de Bilbao (1520) y las célebres Ordenanzas del Consulado de Burgos, redactadas en 1536 y aprobadas por el emperador Carlos V en 1538. Todas estas fuentes contenían referencias al seguro.

El seguro moderno es una creación europea que arrancó en el Mediterráneo del siglo XIV con el seguro marítimo, donde destacaron italianos y españoles. La póliza más antigua conocida data de 1347 y cubría un trayecto Génova-Mallorca

En el siglo XVI, la travesía del Atlántico entrañaba graves peligros, que se agravaban por el hecho de que, según Ramón Carande, una alta proporción de las naves que partían para las Indias eran embarcaciones “punto menos que inservibles”. En la ciudad de donde partían las naves, Sevilla, se fundó un Consulado (1543) que se dotó de Ordenanzas (1556). La mitad del articulado de estas ordenanzas se consagró al seguro, incluyendo modelos de pólizas, por lo que Antonio M. Bernal se sorprendió al no encontrar pólizas en el Archivo General de Indias y pensó que la mayor parte de los contratos se hacían verbalmente, “en confianza”, con la sola intermediación de “corredores de oreja”. Sin embargo, una reciente investigación de Hilario Casado propone que, durante el reinado de Felipe II, las flotas con destino hacia y desde las Indias no se aseguraron en Sevilla, sino en Burgos y ante su Consulado. En el Archivo del Consulado de Burgos, Casado ha encontrado 2.119 pólizas de seguros marítimos, de las que 893 corresponden al comercio de la Carrera de Indias. El hecho de que las primas no fueran elevadas, hace pensar a Casado que es discutible la idea de que los barcos empleados en las flotas de Indias fuesen de desecho. La innovadora aportación de Casado se titula “El seguro marítimo en la Carrera de Indias en la época de Felipe II” y se contiene en el libro *colectivo*

Comercio y cultura en la Edad Moderna, publicado por la Universidad de Sevilla en 2015.

Lo cierto es que, con la decadencia del siglo XVII, el seguro español perdió importancia y, a finales de la centuria, aparecía en Cádiz, ciudad llamada a reemplazar a Sevilla en el monopolio del comercio con las Indias, muy menguado y completamente dominado por extranjeros que, además, no eran aseguradores especializados, como nos cuenta Manuel Ravina. Tras la Guerra de Sucesión, en 1717, los Borbones impulsaron la economía española y trasladaron la Casa de Contratación de Sevilla a Cádiz, lo que convirtió a la ciudad en la capital del seguro español, que seguía siendo principalmente marítimo. Fue tal el esplendor que Antonio García-Baquero encontró en el mercado asegurador gaditano del siglo XVIII las primeras compañías por acciones de la historia económica española. Carlos III dio pasos en 1765-1778 hacia la libertad del comercio marítimo, lo que permitió que Barcelona entrara plenamente en la Carrera de Indias y también que tuviera sus compañías aseguradoras, como demostró Pierre Vilar. Sin embargo, todos los avances en el terreno del seguro se vieron desmantelados por el ciclo de guerras que acompañó el paso del siglo XVIII al XIX.

Los movimientos de conocidos emprendedores como los Pereire o los Comillas indican que en la España de la Restauración se estaban creando las condiciones para un despegue definitivo del mercado de seguros, lo que no pasó inadvertido para las entidades extranjeras

Avances y retrocesos en el siglo XIX

La economía española sufrió las devastaciones de las guerras napoleónicas y luego el atraso de los años del absolutismo fernandino. El Código de Comercio de 1829, de inspiración napoleónica, no sirvió de mucho en el sector del seguro, que siguió siendo muy pequeño y dominado por el mutualismo, con concepciones muy alejadas del seguro “científico” (con criterios actuariales) que habían introducido los ingleses en el siglo XVII. El despertar llegó en la España isabelina, como se prueba en las aportaciones contenidas en dos libros de la Fundación Mapfre (AA.VV., *Investigaciones históricas sobre el seguro español*, 2010; Mario Sala, *Un siglo de seguros marítimos barceloneses en el comercio con América, 1770-1870*, 2012). Se consolidaron cuatro compañías: Barcelonesa de Seguros Marítimos (Barcelona, 1838), General Española de Seguros (La Española) (Madrid, 1841), Catalana General de Seguros (Barcelona, 1845) y La Ibérica (Barcelona, 1846). Las tres compañías barcelonesas se iniciaron con el seguro marítimo, pero Catalana e Ibérica pronto diversificaron hacia los seguros agrarios. Por su parte, La Española, dirigida por el célebre economista Luis María Pastor, fue pionera en el se-

guro de vida científico, pues ofreció desde el principio tarifas basadas en tablas de mortalidad (de siete países europeos). A estas compañías se podría añadir La Peninsular, fundada en 1860 por otro economista célebre, Pascual Madoz, para ayudar a los hijos varones a evitar el servicio militar a través de un seguro de “sustitución de quintos”. Las reservas de La Peninsular se invirtieron en inmuebles, lo que convirtió a la compañía en la primera constructora española a gran escala.

Las convulsiones de la segunda mitad del siglo XIX español echaron otra vez por tierra buena parte de lo conseguido, pero junto a Catalana de Seguros de Incendios (La Catalana) (1864) consiguieron destacar otras dos grandes compañías: La Unión y El Fénix Español y Banco Vitalicio de España. La primera nació en el Madrid de 1879 por fusión de La Unión (1857) y El Fénix Español (1864), siendo ésta una compañía promovida por los hermanos Pereire, financieros franceses con intereses en los grandes negocios de la banca y los ferrocarriles. La Unión y El Fénix se especializó en incendios, pero desde el principio mantuvo una sucursal en París que fue muy activa en reaseguro internacional y, desde 1883, en seguro directo en la misma Francia, Portugal, Bélgica y Holanda. Durante un siglo, La Unión y El Fénix sería la única compañía española verdaderamente internacionalizada.

Por su parte, Banco Vitalicio de España había nacido en Barcelona en 1897 por fusión de La Previsión (1880) y Banco Vitalicio de Cataluña (1881). La Previsión había sido iniciativa de un gran emprendedor catalán, Antonio López, el marqués de Comillas, para operar en vida. En 1884, se anotó un gran éxito al conseguir asegurar al propio rey, Alfonso XII, sin sospechar que el monarca moriría al año siguiente, lo que ocasionó un serio quebranto a la compañía. El marqués había fallecido en 1883 y la entidad estaba en manos de su hijo, Claudio López, que, después de este traspás, tuvo dificultades para engrandecerla, por lo que, en 1897, se decidió que lo mejor era fusionarla con Banco Vitalicio de Cataluña, una compañía de mayor tamaño aunque menos innovadora. El resultado fue Banco Vitalicio de España, sociedad presidida por el segundo marqués de Comillas hasta su fallecimiento en 1925.

Los movimientos de conocidos emprendedores como los Pereire o los Comillas indican que en la España de la Restauración se estaban creando las condiciones para un despegue definitivo del mercado de seguros, lo que no pasó inadvertido para las entidades extranjeras. La *Reseña Geográfica y Estadística* de 1888 da noticia de 19 instalaciones extranjeras entre 1864 y 1883, lo que supone una cifra elevada si se compara con las 15 entidades españolas que se crearon entre 1864 y 1899. Las primeras en instalarse fueron las compañías francesas de incendios, que se concentraron en Madrid y Barcelona. A continuación, compañías inglesas se instalaron, principalmente, en núcleos industriales de Málaga y el País Vasco, según Robin Pearson, siguiendo a las empresas británicas que habían decidido localizarse allí. Final-

mente, llegarían las compañías francesas y estadounidenses especializadas en vida y accidentes. Todas ellas protestaron cuando la Ley de Presupuestos de 1893-1894 introdujo los primeros requisitos legales para operar en seguros: depósitos de garantía (20 por 100 de las primas recaudadas el año anterior) y el pago de un impuesto del 2 por 100 sobre las primas y las comisiones de los agentes. Pero lo cierto es que se quedaron en España, donde había halagüeñas perspectivas de crecimiento.

LA ETAPA DEL DESPEGUE DEFINITIVO, 1908-1936

La Ley de Registro e Inspección de Seguros de 1908

A principios del siglo XX, el negocio asegurador se mostraba pujante y demandaba una regulación específica. El primer seguro que gozó de ello fue el seguro voluntario de accidentes de trabajo, que promovió en 1900 el político conservador Eduardo Dato para los obreros industriales al exigir responsabilidades a los patronos por los accidentes laborales. El siguiente paso se daría en febrero de 1908, cuando se creó el Instituto Nacional de Previsión (INP), verdadero antecedente de la Seguridad Social. Este paso casi coincidió con la promulgación de la primera ley general aseguradora, la Ley de Registro e Inspección de Seguros, de 14 de mayo de 1908. Ambas medidas fueron obra del “gobierno largo” (casi 33 meses) del líder del Partido Conservador Antonio Maura. La Ley de Registro se basó en un proyecto de José María Delás Miralles, un hombre muy vinculado al seguro privado catalán. Delás era, sobre todo, el director de La Catalana, cargo en el que había sucedido a su padre, Fernando Delás, aunque también fue consejero de Banco Vitalicio, lo que era posible por la especialización existente: Catalana operaba en incendios y Vitalicio en vida. Por su parte, el inspirador del INP, el llamado “apóstol del seguro popular”, José Maluquer Salvador, era un jurista que había trabajado en distintas compañías de seguros privadas. Delás y Maluquer se conocían y se respetaban, y se puede decir que no existió confrontación alguna entre seguros sociales y privados en las iniciativas que arrancan de 1908.

El espíritu de la Ley de Registro puede calificarse de liberal, como lo prueba el hecho de que a las sociedades anónimas no se les exigiera capital mínimo, teniendo que desembolsar inicialmente solo un 25 por 100 del capital suscrito. Eso sí, sería preceptivo obtener autorización para operar en cada ramo específico y realizar depósitos de garantía. Además, la ley obligó a formar “reservas matemáticas” –llamadas así porque se calculan a partir de tablas– en el seguro de vida y reservas para riesgos en curso en no vida (con inversiones solo en valores admitidos y contemplando limitaciones en la inversión inmobiliaria). El 25 por 100 de las reservas habría de invertirse en valores nacionales, lo que causó desánimo en algunas compañías extranjeras. Los fines proclamados de la Ley de Registro fueron conseguir la intervención técni-

A principios del siglo XX, el negocio asegurador se mostraba pujante y demandaba una regulación específica. El primer seguro que gozó de ello fue el seguro voluntario de accidentes de trabajo, que promovió en 1900 el político conservador Eduardo Dato para los obreros industriales

ca del Estado en los seguros, la publicidad de las operaciones, la existencia de garantías en las entidades aseguradoras, la comprobación de la exactitud de su gestión comercial y una escrupulosa fiscalización actuarial. Por ello, de la ley se derivó la creación de la Inspección de Seguros (Dirección General de Seguros o DGS desde 1934), la Junta Consultiva de Seguros y el *Boletín Oficial de Seguros*. El primer trabajo de la Junta Consultiva fue redactar el reglamento de la ley, que fue publicado el 2 de febrero de 1912. Inmediatamente después, la Junta Consultiva se preocupó de que España se dotase de un cuerpo de actuarios titulados, lo que se consiguió en 1915 al crearse una sección específica dentro de los estudios de Intendente Mercantil que se impartían en las Escuelas de Comercio. En 1927 se fundaría la Asociación Actuarial Matemática Española, germen del Instituto de Actuarios Españoles.

Progresión constante hasta 1936

La regulación introducida por la ley de 1908, a pesar de su escasa voluntad interventora, provocó cierto retraimiento en el sector, sobre todo en el lado del capital extranjero, que se había acostumbrado a una casi total libertad de acción. La bonanza de la economía española durante la Primera Guerra Mundial, inducida por la neutralidad del país, no fue bien aprovechada por el sector de seguros: el porcentaje de primas sobre la renta nacional cayó incluso algo, del 0,53 por 100 de 1914 al 0,46 de 1919. La debilidad de los aseguradores españoles y los hundimientos de buques que se produjeron en 1915 y 1916 llevaron al gobierno a crear, por real decreto de 1917, el Comité Español de Seguros de Guerra, organismo estatal que inicialmente cubriría contra el riesgo de guerra en la navegación marítima, aunque pronto ofreció también el reaseguro de los riesgos marítimos ordinarios. En 1919, el comité pasó a llamarse Comité Oficial de Seguros y pretendió continuar, e incluso ampliar, sus funciones aseguradoras, alegando el escaso desarrollo conseguido por las entidades privadas desde 1908, pero la presión de estas entidades forzó su disolución en 1924. Algo parecido ocurriría al hilo de la Segunda Guerra Mundial, cuando se creó, en 1940, un Consorcio Español de Seguros de Guerra que terminó por servir de base, en 1945, a un Comité Oficial de Reaseguros, al que había que entregar el 1 por 100 de todas las cesiones y aceptaciones que tuvieran que ver con el extranjero y que estuvo funcionando hasta 1952.

Los ramos más importantes en 1921, primer año en que se incluyó transportes, fueron: incendios (27 por 100) y vida (25,1), seguidos a distancia por accidentes de trabajo (10,8), transportes (10,7) y tontinas (10,8) (una modalidad no científica de vida). En un país todavía fundamentalmente agrario, llama la atención la escasa importancia que tenían los ramos relacionados con el sector primario de la economía. A solucionar este problema se dedicó la Conferencia de Seguros Agrícolas, celebrada en 1917, cuyo principal resultado fue la real orden de 12 de agosto de 1918, por la que se nombró una comisión que en ocho días debía proponer “las bases para la creación del Seguro Mutuo Nacional contra los accidentes producidos en las cosechas por los fenómenos meteorológicos y principalmente contra el pedrisco”. Sobre esas bases, un real decreto de 9 de septiembre de 1919 creó la Mutualidad Nacional del Seguro Agropecuario que, en 1934, se convertiría en el Servicio Nacional de Seguros del Campo, que siguió funcionando tras la Guerra Civil (1936-1939).

En 1930, las entidades españolas ya controlaban las dos terceras partes del negocio del seguro directo en España. Sin embargo, este proceso de nacionalización se detuvo en los años de la Segunda República (1931-1936)

En 1920, La Unión y El Fénix resultaba ser la compañía más importante, con un volumen de primas de 17,3 millones de pesetas; le seguían La Catalana, con 11,9 millones, y Banco Vitalicio, con 9,5 millones. Durante la Dictadura de Primo de Rivera (1923-1930), las entidades nacionales intensificaron su actividad bajo el paraguas proteccionista y nacionalista del régimen, que, además, concentró la oferta al establecer requisitos mínimos de capital por un real decreto-ley de 18 de febrero de 1927. En 1930, las entidades españolas ya controlaban las dos terceras partes del negocio del seguro directo en España. Sin embargo, este proceso de nacionalización se detuvo en los años de la Segunda República (1931-1936), cuando inspiró más confianza contratar con entidades extranjeras, sobre todo, a partir de la revolución de octubre de 1934 y las elecciones de febrero de 1936 que dieron el triunfo al Frente Popular. El proceso de nacionalización se reanudó en los años bélicos y en el Primer Franquismo (1939-1959), de modo que, según las *Memorias* de la DGS, el porcentaje de seguro directo desarrollado por entidades españolas se acercaba al 80 por 100 en 1942 y al 89 por 100 en 1960, reduciéndose progresivamente en el Segundo Franquismo (1959-1975).

COMPAÑÍAS Y ACTUARIOS FRENTE A LA INTERVENCIÓN ESTATAL, 1936-1966

Un actuario frena la estatalización del sector (1937)

En la primavera de 1937, en plena guerra civil, hubo un intento de estatalización de todo el sector de seguros por iniciativa de Trifón Gómez San José. El vallisoletano Trifón Gómez, nacido en 1889, ocupaba entonces la presidencia del Banco de Crédito Industrial, tras haber sido durante la Segunda República secretario general del Sindicato Nacional Ferroviario de la Unión General de Trabajadores (UGT) y concejal y diputado por el Partido Socialista Obrero Español (PSOE). Después de la Guerra Civil, Gómez se instalaría en Francia y luego en México. En el exilio, Gómez sería presidente de la UGT desde 1944 y presidente del PSOE desde 1948, cargos en los que le sorprendió la muerte en 1955. Pues bien, el 6 de marzo de 1937, ese destacado líder sindicalista y socialista que fue Trifón Gómez escribió unas notas donde exponía que, dada el satisfactorio comportamiento de los seguros sociales, “[s]omos partidarios del criterio general de que el seguro en todas sus manifestaciones debe ser función del Estado, aun en sus formas aparentemente más disociadas del interés común”.

El Consejo de Hacienda, reunido el 21 de abril de 1937 bajo la presidencia del ministro Juan Negrín, inició el estudio de la propuesta de Trifón Gómez, pero pronto se encontró con la oposición del Banco de España y del Banco Exterior de España, así como con las reticencias del director general del Tesoro y Seguros, Francisco Méndez Aspe, y del propio ministro. Un informe de la Comisión de Banca y Seguros advirtió que la “estatificación total de los seguros no ha sido ensayada, que sepamos, fuera de Rusia”. Pero Trifón Gómez insistió hasta que, en una sesión de la Comisión de Banca y Seguros, de 10 de mayo de 1937, un actuario, el Sr. Fando, señaló que se estaba olvidando el “nudo gordiano” del asunto: ¿quién se haría cargo de la enorme siniestralidad de la guerra en curso? Trifón Gómez contestó: “Declaro que no había pensado en eso”. El actuario continuó: “A mi juicio, debe intervenir inmediatamente en las Compañías actuales. Si se controla en masa, se salvará una buena parte de ella. Si no se hace así y se va de repente a la implantación del Monopolio, esta masa libre se habrá pulverizado en una gran parte, y el Poder público habrá dado muestras de no haber hecho todo lo que podía por salvar los intereses de los asegurados”. La propuesta de Trifón Gómez cayó en el olvido. Fando había demostrado la importancia de los planteamientos actuariales y, a la vez, había evitado una estatalización a todas luces desastrosa.

Nace el Consorcio de Compensación de Seguros (1940-1954)

En el momento en que estalló la Guerra Civil, el conjunto de las primas de seguros en España apenas supo-

nía un 1 por 100 del PIB, por lo que los problemas que la contienda ocasionó al sector asegurador tenían que tener una solución factible. El punto más conflictivo se situaba en una innovación financiera introducida en los convulsos años republicanos que precedieron a la ruptura de las hostilidades. Las entidades habían creado un seguro de motín con el que otorgaban protección frente a daños materiales ocasionados por revueltas sociales, pero lo habían distribuido sin la debida prudencia.

Al acabar la Guerra Civil, a 7.000 asegurados se les debían 150 millones de pesetas por daños sobre las personas (repartidos entre 5.000 asegurados y 80 millones en vida y 2.000 asegurados y 70 millones en accidentes individuales) y a 16.000 cerca de 600 millones por daños sobre las cosas aseguradas bajo la modalidad de motín. Las entidades aseguradoras se mostraron completamente incapaces de atender el pago de 750 millones en indemnizaciones y el Estado tuvo que arbitrar una intervención, sobre todo cuando, como recordó el director general de Seguros, Joaquín Ruiz, entre los asegurados figuraban “los perseguidos más ferozmente por las hordas rojas” (el seguro no estaba todavía al alcance de las clases populares).

Que la guerra fuese acompañada de una elevada siniestralidad en los seguros era completamente previsible. Los aseguradores fueron conscientes del peligro desde el primer momento. En una reunión celebrada en Madrid el 30 de julio de 1936 ya acordaron que lo que estaba ocurriendo era una “revuelta militar”, y nunca un “motín” o un “tumulto popular”, pues de esta forma eludían su responsabilidad. En la Conferencia Nacional de Entidades Aseguradoras, de 11 de febrero de 1937, celebrada en Sevilla, se abundó en lo mismo. Pero Jesús Huerta Peña, primer actuario español titulado y director general de la sociedad anónima España, escribió en marzo de 1937 una nota sobre el seguro de vida donde no concebía dejar sin protección a las víctimas de “la revolución comunista y de la guerra”, lo que fue debatido en sendas reuniones celebradas en San Sebastián los días 18 de mayo y 16 de octubre de 1937. Para la reunión de mayo, Huerta Peña añadió dos documentos sobre el problema del seguro de motín. En el primero se pedía que las compañías reconocieran el error de “no haber previsto la posibilidad de una catástrofe como la ocurrida en España” y en el segundo se decía que si se habían pagado indemnizaciones por los daños de la revolución de octubre de 1934 también había que hacerlo ahora. Así se aceptó, pero solo en lo referido a las pólizas de vida.

¿Pero cómo afrontar unos pagos tan elevados con unas reservas tan menguadas? Huerta Peña encontró la solución en repartir el coste entre asegurados y entidades. A los asegurados se les impondría una sobreprima (“todos los Asegurados de Vida habrían querido protegerse contra este riesgo extraordinario si hubiesen conocido lo que iba

a suceder”) y las compañías deberían aceptar lo siguiente: “[l]a participación de las Compañías en las pérdidas patrimoniales de sus reservas matemáticas deberá representar en todas las Empresas el mismo porcentaje de tales pérdidas”. Huerta Peña inspiró su propuesta en lo que se había hecho en Europa al acabar la Gran Guerra y la presentó en forma de moción en la segunda reunión de San Sebastián. La moción fue aprobada.

El 17 de mayo de 1940, se aprobó la Ley de regularización de los Seguros de Vida, que propuso la creación de un “consorcio de compensación de seguros” para ayudar a las entidades a liquidar las deudas pendientes en el ramo de vida como consecuencia de la guerra

Acabada la contienda, del 5 al 7 de junio de 1939, en la majestuosa sede madrileña de La Unión y El Fénix, se reunieron los aseguradores para proclamar de forma unánime que solo atenderían daños bélicos que estuvieran contemplados en las pólizas a través de cláusulas especiales; en vida se pagarían indemnizaciones por “asesinatos en serie”, siempre que se permitiese girar una sobreprima sobre la cartera. La DGS, comandada por el agente de cambio y bolsa Joaquín Ruiz, se negó a aceptar estos planteamientos y exigió que hubiera indemnizaciones por las pólizas de vida, motín y accidentes individuales, instrumentadas a través de consorcios, que en parte se basarían en las propuestas de Huerta Peña (aunque Ruiz nunca lo reconoció).

El 17 de mayo de 1940, se aprobó la Ley de Regularización de los Seguros de Vida, que propuso la creación de un “consorcio de compensación de seguros” para ayudar a las entidades a liquidar las deudas pendientes en el ramo. Entre estas deudas se incluyó el pago de siniestros que hubiesen ocurrido como consecuencia de “hechos de la guerra española de liberación o de ejecución de pena capital, lesiones, homicidio o asesinato derivados de la revolución”, lo que afectaba a 37 de las 42 entidades registradas en el ramo de Vida, quienes contaban con poco más de 18 millones de reservas con las que afrontar una cifra de indemnizaciones que se aproximaba a los 80 millones. Como las cuentas no cuadraban, hubo que acudir al establecimiento de una sobreprima del 5 por 100 sobre todos los capitales asegurados a 18 de julio de 1936. Un comité se encargaría de asignar los recursos allegados para ayudar a todas las entidades a cumplir sus compromisos hasta la cifra del 12 por 100 de sus reservas matemáticas a 31 de diciembre de 1935. Las reservas sumaban 504,7 millones de pesetas, por lo que el 12 por 100 significaba 60,6 millones, cifra muy próxima a los 61,8 millones que cons-

tituían la diferencia entre los siniestros y las reservas (los 1,2 millones faltantes serían aportados por el Consorcio).

Las pólizas de motín resultaban más conflictivas. Al ministro José Larraz se le ocurrió convertir, por ley de 17 de octubre de 1940, la Junta Consultiva de Seguros en “colegio de amigables componedores”, es decir, un tribunal de arbitraje que resolviera sobre el asunto. El colegio redujo lo reclamado de 600 a 245 millones de pesetas y, luego, el 21 de noviembre, dictó un laudo de obligado cumplimiento, por más que las aseguradoras siguieron insistiendo en la negativa manifestada durante la guerra (a los reaseguradores extranjeros ni se les consultó). Una ley de 24 de junio de 1941 creó un Consorcio de Compensación para los Aseguradores de Motín (o de Riesgos de Motín) para buscar una solución cooperativa de modo similar a lo implementado en vida. Las entidades se harían cargo de 100 millones y el resto correría por cuenta del consorcio que se financiaría emitiendo “certificados de reserva”, con un 4 por 100 de interés, que se colocarían entre las entidades y se redimirían con los fondos obtenidos de un recargo del 10 por 100 sobre las primas que se cobrasen en incendios, robo y complementarios. Un tercer consorcio se creó por ley de 17 de octubre de 1941 para accidentes individuales, donde se acordó que se pagarían unos 40 millones de pesetas, en lugar de los 70 reclamados.

Ya en 1960 un Estudio sobre las pensiones de vejez y supervivencia, del actuario Huerta Peña, planteaba con claridad que el sistema ideal en pensiones sería una combinación de pensiones mínimas garantizadas por el Estado y “planes complementarios sobre la base de la capacidad de ahorro de cada individuo”, es decir, lo que hoy día se considera el eje de la reforma de la Seguridad Social.

Las compañías observaron con desconfianza la creación de los consorcios y todavía más su conversión en una institución permanente por la Ley de Ordenación del Mercado de Seguros de 16 de diciembre de 1954, que estableció la refundición de los consorcios en un solo Consorcio de Compensación de Seguros (CCS), integrando en el mismo los seguros agrarios, pecuarios y forestales del Servicio Nacional de Seguros del Campo, muy expuestos también a la siniestralidad extraordinaria. Lejos de debilitarse, el CCS, una institución que solo tiene parangón en Francia, crecería en los años siguientes, llegando a absorber en 2002, contra el criterio de la patronal, la Comisión Liquidadora de Entidades Aseguradoras (CLEA) que, como veremos, había sido creada en 1984 para sanear el sector. Eso sí, por presiones de la Comunidad Económica

Europea (CEE), desde 1990, el CCS perdería el monopolio del riesgo extraordinario.

UNA ETAPA MARCADA POR EL DESCUIDO Y LAS FILIALES ASEGURADORAS DE LA BANCA, 1966-1984

Seguros sociales versus seguros privados

La segunda ley general aseguradora, la Ley de Ordenación del Mercado de Seguros, se promulgó el 16 de diciembre de 1954, poco después de que en el verano de 1953 se introdujeran como especialidad los estudios actuariales en la Universidad española, dentro de las Facultades de Ciencias Políticas, Económicas y Comerciales. El momento, por tanto, parecía propicio para los seguros, pero lo cierto es que la Ley de 1954 quedó muy mermada en su desarrollo por carecer siempre de reglamento propio, lo que obligó a que se rigiera por el de 1912. Esta inólita situación se mantuvo durante todo el Franquismo.

Tal descuido por parte del legislador se explica porque, tras la Guerra Civil, toda su atención quedó concentrada en el desarrollo de los seguros sociales. En septiembre de 1939, el retiro obrero (1919) había sido sustituido por un subsidio de vejez; este seguro y el de maternidad (1929) pasaron a ser gestionados por el Servicio Nacional de Vejez y Maternidad. También hubo cambios en el seguro de accidentes de trabajo, aunque se mantuvo la Caja Nacional creada en 1932 por el ministro socialista de la Segunda República Francisco Largo Caballero, pues la intención no disimulada del legislador era convertirlo en un seguro social, algo que finalmente ocurrió en 1966. Más novedosa fue la introducción en 1942 del seguro de enfermedad, que se gestionaría a través de una nueva Caja Nacional. La última institución de este tipo sería la Caja Nacional de Subsidios Familiares, cuyos fondos servirían para atender a la población en situaciones de viudedad, orfandad, escolaridad, nupcialidad, natalidad y familia numerosa. A finales de 1944, se pensó que todas estas Cajas deberían confluir en un sistema de “seguro total”, objetivo que sólo se logró veinte años después con la creación del sistema de la Seguridad Social en 1963-1966. También en este asunto fue destacada la intervención del actuario Huerta Peña, quien publicó en 1960 un *Estudio sobre las pensiones de vejez y supervivencia*, donde se planteaba con claridad que el sistema ideal en pensiones sería una combinación de pensiones mínimas garantizadas por el Estado y “planes complementarios sobre la base de la capacidad de ahorro de cada individuo”, es decir, lo que hoy día se considera el eje de la reforma de la Seguridad Social.

La Ley de 1954 supuso, sobre todo, el fin definitivo de modalidades de seguro obsoletas, como las tontinas y las chatelusianas, a la vez que se potenciaba el seguro

científico de vida con una exención en el impuesto de derechos reales. Pero, poco después, en mayo de 1957, la Dirección General de Seguros fue rebajada a simple Subdirección General incardinada en la Dirección General de Banca, Bolsa e Inversiones, situación que se mantuvo hasta diciembre de 1962, cuando volvió a ser Dirección General. Poco duró la alegría entre el colectivo de aseguradores, pues, en noviembre de 1967, argumentando necesidades derivadas de la racionalización administrativa, la Dirección volvió a ser Subdirección, y ya no se invirtió la situación hasta octubre de 1976, durante el primer gobierno de Adolfo Suárez. Por tanto, la Dirección General de Seguros no fue tal durante unos 13 años y medio durante el franquismo.

Con todo, los años de crecimiento económico que siguieron al Plan de Estabilización (1959) también se reflejaron en el seguro. La ratio primas/PIB (%) evolucionó de la siguiente manera: 1,25 en 1955; 1,63 en 1960; 2,00 en 1965; 1,71 en 1970; 1,76 en 1975. Es decir, entre 1955 y 1965 se produjo un despegue importante del sector, que luego tuvo dificultades para consolidarse, aunque la caída entre 1965 y 1970 se explica en buena medida por haberse convertido accidentes de trabajo en un seguro social. Esta evolución pudo deberse a que en los seguros, como en el conjunto del sector financiero de la economía española, no soplaron los vientos de liberalización de que disfrutó el sector real. Las entidades aseguradoras siguieron sometidas a una fuerte intervención que controlaba completamente tarifas y condicionados (hasta 1979) y también las inversiones (hasta 1978).

Un hecho que creó gran inquietud fue la aproximación del régimen de Franco a la CEE en 1962. La imagen del sector a la altura de 1962, desde luego, no era muy competitiva. Existía un número excesivo de entidades (más de 800) para un volumen reducido de negocio, que se explicaba por la insignificancia de los capitales y depósitos exigidos. La siniestralidad no era muy elevada, pero sí lo eran los gastos de gestión y, además, las estadísticas disponibles eran muy deficientes (por ejemplo, había que aplicar tablas de mortalidad francesas para trabajar en el seguro de vida). Para afrontar este cúmulo de dificultades, la Escuela Profesional del Seguro, dependiente del Sindicato Nacional del Seguro, empezó a ofrecer una Diplomatura en Seguros y se creó, en 1963, Investigación Cooperativa entre Entidades Aseguradoras (ICEA), una institución inspirada en el modelo francés del *Comité d'Action pour la Productivité dans l'Assurance*. El Stanford Research Institute redactó para ICEA un plan estratégico del seguro español, que vio la luz en 1976, denunciando la existencia de cuatro problemas: 1) atomización; 2) baja productividad combinada con excesivos gastos; 3) una calidad de gestión muy inferior a la media europea; y 4) un escaso desarrollo de los ramos de vida y pensiones.

La imagen del sector a la altura de 1962, desde luego, no era muy competitiva. Existía un número excesivo de entidades (más de 800) para un volumen reducido de negocio, que se explicaba por la insignificancia de los capitales y depósitos exigidos.

Filiales bancarias versus mutuas: el triunfo de Mapfre

En las décadas centrales del siglo XX, la banca española se hizo con el control de una serie de compañías aseguradoras, al hilo de la consolidación de un modelo de "banca mixta" (universal). El funcionamiento era el siguiente: al tratarse de una banca universal con vocación industrializadora, las filiales aseguradoras convivían con las industriales, y se hizo habitual que el proyecto de una filial industrial fuera cofinanciado por el banco matriz y coasegurado por la filial aseguradora, en operaciones que exigían otros partícipes pero que aquéllas claramente lideraban.

La gran banca española anterior a la crisis del petróleo fue la madrileña, representada por el Banco Hispano Americano (BHA o Hispano) (1900), el Banco Español de Crédito (Banesto) (1902) y el Banco Central (1919). Cada uno consiguió su filial aseguradora: Hispano tuvo La Estrella (1901), controlada trabajosamente entre 1903 y 1946; Banesto contó desde el principio con La Unión y El Fénix (1864), gracias al vínculo de los Pereire; y Central se reservó Banco Vitalicio (1880) a partir de 1957, como parte de la absorción por el banco madrileño del grupo empresarial levantado en Barcelona por el marqués de Comillas (el Banco Hispano Colonial había sido absorbido en 1950). La Unión y El Fénix y Banco Vitalicio fueron compañías que siempre ocuparon posiciones destacadas en los *rankings* de aseguradoras, mientras que La Estrella se mantuvo casi todo el tiempo en una posición más discreta, excepto cuando por momentos (1970, 1986) logró encaramarse al segundo puesto, aupada por el crédito bancario del Hispano (Gabriel de Usera fue el máximo ejecutivo de La Estrella cuando su hermano Luis también lo era del Hispano). El modelo de la gran banca madrileña fue seguido por otros bancos importantes, como los vascos.

En 1955, La Estrella ocupaba el puesto 44 del *ranking*. ¿Cómo pudo progresar tanto en los quince años siguientes? Parece claro que, en los diez primeros años, lo hizo gracias a liderar los coaseguros de grandes empresas industriales en las que estaba involucrado el Grupo Hispano, principalmente a través del Banco Urquijo (vinculado al Hispano desde 1944). Cuando el Instituto Nacional de Industria creó Musini en 1966, esta actividad remitió y

La Estrella se volcó en el seguro de automóviles con tal intensidad que este ramo llegó a representar más del 60 por 100 de las primas. El ramo de automóviles, asociado al rápido crecimiento del parque de vehículos, dio un gran impulso al sector de seguros, pero se basaba, principalmente, en un seguro obligatorio con tarifas oficiales que quedaron desfasadas, por lo que pronto se hizo poco o nada rentable. La rentabilidad financiera podía compensar la escasa o nula rentabilidad técnica, pero la falta de libertad en las inversiones dificultaba esta solución. El resultado fue que la crisis de los setenta puso contra las cuerdas a entidades como La Estrella.

El sostenimiento financiero de La Estrella por parte del Hispano también permitió que, en 1961, la compañía pusiera en marcha la reaseguradora internacional Goya, con el concurso de Royal Insurance y Mercantile and General Reinsurance, siendo el único caso notable de internacionalización del seguro español en este periodo, más allá de la singularidad representada por La Unión y El Fénix desde sus orígenes. Goya resultó muy afectada por el terremoto de Managua (1972) y por otras operaciones malhadadas, provocando enormes pérdidas que tuvo que asumir La Estrella. Poco después, se iniciaría la crisis financiera de 1977, que afectó gravemente al Grupo Hispano y a toda la banca madrileña.

Los gobiernos centristas de Adolfo Suárez comprendieron que los seguros privados merecían tanta atención como los seguros sociales. Así, en 1978, se inició la liberalización de las inversiones, a la vez que se establecían requisitos de solvencia; en 1979, se liberalizaron tarifas y condicionados para favorecer la competencia; y en 1980, se promulgó la primera Ley de Contrato de Seguro

En pocos años, las tres grandes entidades madrileñas terminarían controladas por el Banco de Santander: tras la intervención de Banesto en 1993, Santander se hizo con el control de esta entidad al año siguiente y en 1999 absorbería al Banco Central Hispano (BCH), nacido en 1991 de la fusión de Central e Hispano. Para entonces, La Unión y El Fénix ya estaba en manos de la francesa AGF y las aseguradoras del BCH habían sido entregadas a la italiana Generali. Los esfuerzos de las aseguradoras por tener una trayectoria independiente, con presencia en los prometedores seguros de vida-ahorro y salud fueron completamente inútiles. En este caso, como en el de las filiales industriales, los grandes

bancos madrileños optaron por la solución más fácil: vender las empresas al capital extranjero. La facilidad para acceder a la financiación que proporcionaba la estrecha relación entre bancos y compañías de seguros se había convertido en una trampa con resultados, primero, de sobreendeudamiento y, después, de una dependencia que hacía inviable cualquier planteamiento estratégico propio.

Un camino muy diferente seguiría Mapfre, la mutua surgida en 1933 para cubrir el riesgo de accidentes de trabajo en el campo, en las condiciones exigidas por el ministro socialista Francisco Largo Caballero. En 1955, Mapfre estaba tan rezagada como La Estrella en el *ranking* (era la número 36) y, al no disponer de un acceso fácil al crédito, tardaría mucho en ascender hasta los primeros lugares. Pero el camino trazado por su primer directivo, Ignacio Hernando de Larramendi, era mucho más sólido. Apoyándose en una actitud crítica y contemplativa, Larramendi comprendió que las aseguradoras clásicas tenían un problema en su modelo de distribución, basado en delegados provinciales que cobraban elevadas comisiones, retenían saldos y manejaban los negocios a su antojo. Como alternativa, Larramendi creó una red propia, que permitió conjugar un crecimiento exponencial del negocio con un control eficaz de la tesorería, de la selección de riesgos, de la siniestralidad y de los gastos.

En cuanto a la expansión internacional, consta que, entre 1969 y 1972, Larramendi exploró con cuidado el mercado internacional, acudiendo personalmente a los congresos internacionales de América Latina y a los encuentros sobre reaseguro que, desde 1957, organizaba AGF en Montecarlo. Pero Larramendi entendió que antes de convertir al Grupo Mapfre (formado por la mutua primitiva, centrada ahora en automóviles, y algunas compañías especializadas, destacando la de vida) en multinacional volcada hacia América Latina (nuestra zona de expansión natural) convenía ganar tamaño y aprender trabajando en países desarrollados (así, en 1974, se sumó a una iniciativa belga, con colaboración holandesa y francesa). El resultado final fue que, en 1983, el Grupo Mapfre consiguió encaramarse al primer puesto del *ranking*, posición que ya nunca abandonaría, acometiendo desde el año siguiente la expansión internacional que había sido aplazada.

UNA REESTRUCTURACIÓN OBLIGADA, 1984-2015

El nuevo marco institucional y la CLEA

Los gobiernos centristas de Adolfo Suárez que restauraron la democracia en España comprendieron que los seguros privados merecían tanta atención

como los seguros sociales. Así, en 1978, se inició la liberalización de las inversiones, a la vez que se establecían requisitos de solvencia (el famoso “margen de solvencia”); en 1979, se liberalizaron tarifas y condicionados para favorecer la competencia; y en 1980, se promulgó la primera Ley de Contrato de Seguro. Los gobiernos socialistas de Felipe González completaron la labor de renovación, con dos grandes leyes: la del 2 de agosto de 1984, que introdujo una ordenación con grandes cambios sobre la de treinta años antes, y la de 23 de noviembre de 1995, que armonizó completamente la legislación española con la de la UE. El Instituto de Actuarios Españoles, con Eugenio Prieto al frente, apoyó las nuevas orientaciones, que suponían un gran avance hacia la definitiva implantación del seguro científico.

Entre la promulgación de ambas leyes ordenadoras estuvo trabajando sin descanso la Comisión Liquidadora de Entidades Aseguradoras (CLEA), creada en 1984 con el propósito de suavizar los efectos de la necesaria reestructuración del sector. Las entidades llegaron a la CLEA por propia voluntad o por exigencias de la DGS. El descuido de los tiempos pasados había permitido una proliferación de entidades que difícilmente podrían competir en el ámbito comunitario. Actuando con generosidad, la CLEA ofrecía una liquidación ordenada, contando con recursos que recaudaba el CCS, tras haber elevado el recargo establecido en 1954 en función de las nuevas necesidades. El real decreto-ley 10/1984, de 11 de julio, que reguló su funcionamiento, dejaba un amplio margen de actuación a los directivos de la CLEA, por lo que no todo fueron liquidaciones, sino que también hubo cesiones de cartera cuando se conseguía poner de acuerdo a dos entidades.

La CLEA fue una institución única en su género que, el 23 de noviembre de 2002, terminó integrándose en otra institución singular, el CCS, a pesar de las discrepancias de la patronal aseguradora UNESPA, que prefería que ambas instituciones se mantuvieran independientes. Se daba la circunstancia de que el presidente de la patronal en 1995-2003, Álvaro Muñoz, había sido presidente de la CLEA en 1984-1993. El balance final de la CLEA habla de 221 entidades liquidadas sobre un total de 258 entidades asumidas, a las que habría que añadir la intervención en 7 entidades incursas en procesos concursales ordinarios. Entre las 265 entidades intervenidas, destacaban las de los ramos de asistencia sanitaria y enfermedad (79) y automóviles (64), así como las mutualidades de previsión social (74). En total, la CLEA pagó a casi 665.000 acreedores más de 400.000 millones de pesetas, lo que representaba el 70 por 100 de lo reclamado. El seguro no establecido sobre sólidas bases actuariales había demostrado una vez más su debilidad.

La internacionalización “pasiva” y “activa”

En los años de la incorporación de España a la CEE, se desató una oleada de inversión hacia España que apenas se vio correspondida con otra de inversión española hacia el exterior. Pero hacia 1993 los empresarios españoles reaccionaron y se embarcaron en un proceso de creación de multinacionales ciertamente vertiginoso. De alguna manera, los empresarios entendieron que sólo haciéndose grandes con inversiones en Iberoamérica podrían resistir el embate de las grandes empresas europeas en la anunciada Unión Económica y Monetaria, cuyo proceso de construcción arrancaba en ese momento. Hasta las empresas familiares y cooperativas no dudaron en aprovechar sus “activos intangibles” (capacidades directivas) para hacerse multinacionales, aunque fuera incurriendo en un fuerte apalancamiento financiero.

Para el caso del seguro, resulta de mucho interés el análisis que hizo, en el V Encuentro Intereuropeo de Reaseguros (Madrid, septiembre de 1987), José Manuel Martínez, entonces director general de Corporación Mapfre (entidad encargada de la internacionalización del Grupo Mapfre) y luego presidente de Mapfre. Para Martínez, no había que caer en la “falacia del tamaño”, es decir, en la creencia que las compañías españolas no tenían tamaño suficiente para acometer su expansión internacional. La salida al exterior era una operación rentable en el largo plazo, que debía ser financiada con los beneficios y los recursos humanos derivados de una sólida implantación nacional, pero, añadía Martínez, un puñado de compañías españolas tenían “el carisma, la estructura y la eficiencia empresarial” suficientes para dar el paso.

Hacia 1993 los empresarios españoles se embarcaron en un proceso de creación de multinacionales ciertamente vertiginoso. De alguna manera, entendieron que sólo haciéndose grandes con inversiones en Iberoamérica podrían resistir el embate de las grandes empresas europeas en la anunciada Unión Económica y Monetaria

De las dos formas de internacionalizarse, abrir sucursales o comprar empresas en funcionamiento, Martínez se inclinaba por la segunda, salvo que hubiese una vinculación especial entre los países implicados. Haber desarrollado actividad reaseguradora internacional ayudaba a conocer de antemano el territorio que se quería explorar y facilitaba las relaciones con los inversores locales, pero nunca había que olvidarse del

riesgo económico, del riesgo-país (monetario y político) y del “riesgo de personas”, es decir, de la dificultad para integrar en la política de personal de la empresa a los nuevos trabajadores y directivos. Con todo, internacionalizarse tenía ventajas: 1) la posibilidad de entrar en un “crecimiento pendular”, donde el crecimiento exterior permitía mejorar la imagen de la empresa en el mercado interno y así hacerla crecer más, y viceversa; 2) conocer nuevas técnicas aseguradoras, pues “casi todo ha ocurrido antes en otra parte”; 3) el servicio que cabe dar a las empresas industriales que se han hecho multinacionales con anterioridad (como ocurrió en el caso de Japón); 4) la optimización que se hace de los recursos humanos, “principal activo de las empresas de servicios”; y 5) la mejora de los resultados por haber diversificado ingresos (aunque “el proceso inicial es difícil”).

Al abordar la situación en España, Martínez distinguió la “internacionalización pasiva” de la “internacionalización activa”. La primera se refería al número de entidades extranjeras que operaban en el país, mientras que la segunda se medía por las entidades del país que operaban en el exterior. Con cifras de los informes Sigma, de Swiss Re, llamaba la atención la escasa presencia de entidades extranjeras en América del Norte (5 por 100), frente a su gran importancia en Asia (40 por 100), situándose el resto del mundo en una posición intermedia. Descendiendo a los países de la CEE, era muy llamativo que en España sólo el 5 por 100 de las entidades fueran sucursales extranjeras, frente al 11 por 100 en el Reino Unido, el 22 por 100 en Alemania Occidental, el 24 por 100 en Italia y el 34 por 100 en Francia. En parte, la baja cifra española venía explicada por el elevado número total de compañías, el más alto tras el Reino Unido. En cuanto a la “internacionalización activa”, ocupaban el liderazgo el Reino Unido (con 608 sucursales en el exterior) y Estados Unidos (con 579). A distancia se situaban Francia (166), Suiza (138), Alemania Occidental (122) y Canadá (100), por citar sólo aquellos países con, al menos, un centenar de sucursales.

Martínez también aportaba estimaciones de 1984-1985 sobre el reparto de las primas que, sorprendentemente, venían a contradecir la validez del indicador “número de compañías”. Con este indicador, en España las compañías extranjeras tenían poca influencia, pero según las primas el panorama cambiaba completamente: la cuota de mercado de las compañías extranjeras (sucursales extranjeras y compañías nacionales controladas por capital extranjero) era del 26 por 100 en vida y del 29 por 100 en no vida, cifras muy superiores a las del resto de los grandes países de Europa Occidental: en el Reino Unido, las cifras correspondientes eran 13 y 17; en Alemania, en torno a 12 de media; en Italia, 13

y 15; y en Francia, 3 y 6. Por tanto, en Alemania, Italia y, sobre todo, Francia el primer indicador sobrevaloraba la relevancia de la “internacionalización pasiva”. En realidad, según Martínez, ocurría que a mayor desarrollo económico, menor participación extranjera y viceversa, concentrándose la presencia foránea en no vida.

Entre el 65 y el 75 por 100 de los ingresos de los grandes grupos aseguradores británicos procedía del exterior, una cifra similar a la de los suizos. En un segundo escalón se situaban las compañías holandesas (40-64) y la italiana Generali (55). Finalmente, aparecían Francia (15-27) y Alemania Occidental (6-18). En España, sólo cabía anotar dos compañías: La Unión y El Fénix, cuyos ingresos por seguro directo y reaseguro aceptado procedían en un 40 por 100 del exterior, y el Grupo Mapfre, que se estaba convirtiendo en esos momentos en el líder español, pero que sólo obtenía un 8 por 100 de sus ingresos fuera de España (en concepto de reaseguro). Esta situación no era sorprendente, pues, como advertía Martínez, muchas compañías líderes de la mayores mercados del mundo no tenían ingresos importantes en el exterior.

Con datos de 1985, resultaba que España obtenía del exterior por primas directas la exigua cifra de 18.268 millones de pesetas (en un 95 por 100 gracias a La Unión y El Fénix), mientras que los extranjeros captaban en el país hasta 148.533 millones. En cuanto al reaseguro, las aceptaciones procedentes del extranjero rondaban los 6.000 millones de pesetas, mientras que se cedían cerca de 100.000 millones. Martínez finalizaba su discurso mostrando su preocupación por que “los centros de decisión política de las empresas que controlan una cuota importante de mercado estén fuera de nuestras fronteras”. Pero para Martínez la respuesta no podía ser poner trabas al funcionamiento del capital extranjero, sino tener “la audacia precisa para salir al exterior, cuando tanto hay que hacer en nuestra casa”. Parecía que en un mundo globalizado no quedaba otra alternativa si se quería sobrevivir de forma independiente.

Martínez sabía perfectamente de lo que hablaba porque, en 1984, Mapfre había tomado el control de una compañía colombiana, Seguros Caribe, como primer paso de una expansión que, hacia 1990, ya la había convertido en el asegurador extranjero más importante de América Latina, con el negocio concentrado en México y Puerto Rico, aunque también operaciones de envergadura en Chile y Argentina. En 1992, de la mano de Julio Castelo, el hombre que sucedió a Larramendi, Mapfre invirtió masivamente en Brasil, un país que desde entonces ha sido clave en la red internacional de la compañía. Durante el decenio de 1990, la internacionalización de Mapfre se amplió a otras áreas del mundo, creando una gran red de asistencia y reaseguro. Pero la

preferencia por América Latina seguía estando clara en 1998, cuando nació Mapfre América, la filial que ocuparía un lugar destacado en el organigrama del grupo y buscaría la coordinación de las importantes (y cambiantes) inversiones en esa región. En 2006, cuando Mapfre se “desmutualizó” (pasó de mutua a sociedad anónima), el 27 por 100 de las primas directas venían del extranjero, pero también tenían esa procedencia el 47 por 100 de los ingresos totales de Mapfre. En ese momento, el presidente de Mapfre era José Manuel Martínez, que lo venía siendo desde 2001 y que desde el principio fue una persona clave en la internacionalización y engrandecimiento de la entidad. En el Insurance Hall of Fame solo hay tres aseguradores españoles: Delás, Larramendi y Martínez.

CONCLUSIONES

España desempeñó un papel esencial en los orígenes del seguro moderno, tanto en la vertiente mediterránea de los siglos XIV y XV como en la atlántica que cobró enorme importancia a raíz del descubrimiento de América. Sin embargo, la decadencia del siglo XVII y el retraso en la industrialización de los siglos XVIII y XIX mantuvieron al país apartado de los progresos en el seguro científico aplicado a los ramos de incendios y vida. Hubo que esperar al siglo XX para asistir a la definitiva modernización del seguro español, con tasas de penetración que pasaron del 0,5 al 5 por 100, en cifras redondas, y con un progreso indudable de los seguros basados en el cálculo actuarial.

En el proceso de modernización, el Estado desempeñó un papel variable. El periodo anterior a la Guerra Civil estuvo marcado por la Ley de Registro e Inspección (1908), elaborada por José María Delás, un prestigioso asegurador de talante liberal. Con este marco legal se empezó a poner orden en el sector, como demandaban las grandes compañías, quienes aceptaban la intervención pública en la creación de un registro y en la práctica de una inspección que evitase competencias desleales y, a la postre, ruinosas para todos. Durante el Franquismo, la Ley de Ordenación del Mercado de Seguros (1954) se promulgó sin contar con las compañías, en años marcados por desencuentros entre éstas y el poder público. Esta ley, que careció de reglamento, no cumplió sus fines, y en los treinta años siguientes las grandes compañías no hicieron sino reclamar una regulación eficaz que evitase, por ejemplo, que más de 800 entidades se repartiesen un mercado pequeño. La regulación demandada no llegó hasta 1984, con la Ley de Ordenación del Seguro Privado que se elaboró tomando como modelo lo vigente en la CEE, a la que España se incorporaría dos años después.

Un rasgo singular del sector asegurador español es la ausencia de grandes crisis, lo que se explica, principalmente, por el predominio absoluto de estrategias inversoras conservadoras, inducidas desde el poder público o por las preferencias de los gestores. Los dos grandes desafíos en el siglo XX fueron 1) la siniestralidad asociada a la Guerra Civil y 2) la imposibilidad para muchas entidades de cumplir los requisitos de solvencia establecidos en 1978-1984. En ambas ocasiones, el Estado intervino para forzar una solución cooperativa, con la creación de consorcios de compensación en el primer caso y una comisión liquidadora, la CLEA, en el segundo. Las grandes compañías siempre se mostraron muy críticas con estas soluciones cooperativas y, sobre todo, con su consolidación en una institución permanente, el Consorcio de Compensación de Seguros, que sólo tiene parangón en un país tan proclive al intervencionismo estatal como Francia.

Un rasgo singular del sector asegurador español es la ausencia de grandes crisis, lo que se explica, principalmente, por el predominio absoluto de estrategias inversoras conservadoras, inducidas desde el poder público o por las preferencias de los gestores

Finalmente, cabe señalar que las compañías tuvieron que librar tres grandes batallas en la pasada centuria: 1) contra el avance de los seguros sociales, por lo que suponían de merma al negocio privado; 2) contra la notable presencia de mutualidades en ramos importantes (como el del automóvil), por tratarse de entidades que gozaban de privilegios fiscales y no siempre ajustaban su operatoria a criterios actuariales; y 3) contra las estrategias de las entidades bancarias de las que muchas eran filiales en cuanto aparecía el conflicto de intereses en esa relación. Un caso paradigmático es el de la compañía que lideró el sector durante más tiempo, La Unión y El Fénix, que abanderó siempre la lucha por poner coto a los seguros sociales y tuvo que enfrentarse a una poderosa mutua, Mapfre, que terminó sucediéndola como líder, en buena medida porque el banco de la que dependía, Banesto, entró desde los años 70 en una grave crisis y no dudó en subordinar los intereses de su filial aseguradora a los suyos propios. A la vista de la experiencia histórica, cabe pensar que las dificultades del seguro español de nuestros días para atraer el ahorro de los españoles, a través de las modernas fórmulas de vida-ahorro, podría tener algo que ver con el mantenimiento de la tradicional subordinación de los intereses aseguradores a los intereses bancarios (las entidades bancarias siguen manteniendo filiales aseguradoras).