

1946

8.7.1949

LA INFLACION Y EL SEGURO, CLAVIOLAS QUE TIENEN
A COMENZAR SUS EFECTOS.

Definicion de Inflacion

Antes de entrar en el estudio de este tema creemos conveniente fijar lo que entendemos por inflación. Un nuestro entender consiste en la desproporción creciente entre el dinero circulante y los bienes que a ese dinero debían corresponder. O mas exactamente si se quiere que "es la desproporcionalidad en favor del dinero de la adecuada relación entre bienes y dinero en circulación.

Causas de la inflación

Los causas que producen la inflación pueden ser de distinta clase, podriamos resumirlas en las siguientes:

a) Disminución de bienes en circulación sin la correspondiente reducción monetaria. Esto suele ocurrir en las guerras, catástrofes y todas aquellas circunstancias que crean una disminución del activo nacional, no siendo posible disminuir el dinero, porque habría que utilizar, o bien el sistema de hacerse perder a los que poseían los bienes destruidos, a quienes por el seguro se indemnizaba, o bien a toda la nación por igual con la creación de una fuerte contribución extraordinaria lo que por motivos de otro género no es siempre factible. La inflación por este motivo no es apreciable desde un punto de vista económico más que cuando la pérdida de los bienes alcanza una proporción de importancia respecto a los totales de la nación. La disminución ocasionada por las pérdidas pequeñas no produce desequilibrio porque en realidad representa el coeficiente normal de depreciación que se compensa con la riqueza que también de un modo normal incrementa el trabajo humano. El seguro dentro de los límites nacionales no sirve para evitar esa pérdida extraordinaria de riqueza, ya que su sola función es la distribución de la existente, haciendo soportables las pérdidas individuales, pero no las nacionales que solo pueden evitarse con la difusión internacional de los siniestros.

b) El aumento del dinero en circulación sin el correspondiente aumento de riqueza. Es este un recurso de los Estados para enjugar sus déficits presupuestarios, o mejor reales, entre los gastos y los ingresos, cuando resulta difícil o complicado la utilización de otros más adecuados, como el aumento de los impuestos o el incremento del ahorro. Esta suele ser la causa más frecuente de inflación aunque con frecuencia se combina con la anterior. Con una anormalidad económica que es la que se produce principalmente en los tiempos de anormalidad en las relaciones sociales: en la guerra para hacer frente a los cuantiosos gastos que origina; en las revoluciones en que el desbarajuste económico no permite una buena utilización del mecanismo de la hacienda estatal y se hace más fácil la emisión de billetes. También se produce cuando se quiere hacer una política de gastos públicos que está en desproporción con los medios reales de riqueza del país.

Efectos generales de la inflación

La inflación produce una verdadera revolución en la situación económica del país, motivo por el que también a veces ha sido provocada voluntariamente para alterar condiciones de vida o empobrecer a ciertas clases sociales. Los efectos más importantes podemos agruparlos del siguiente modo:

a) Disminución del poder adquisitivo del dinero. Lo que en realidad significa disminución del valor del dinero. Ya que el dinero, y meno el papel dinero, no tiene valor en sí, sino como representación de un volumen de riqueza, hasta que casi pudiera decirse que en cada momento el valor del dinero es el de una parte alicuota de la riqueza nacional, naturalmente si el número de unidades monetarias aumenta, el valor como parte alicuota de ésta es más pequeño.

b) Desigualdad en la modificación del valor del dinero

b) Elevación desigual en el precio de las cosas. En teoría parecería que la inflación no afectaba a la distribución de la riqueza desde que todo aumentaba de valor por igual, pero esto no ocurre así. Existen muchas clases de riqueza que no admiten una variación rápida de su valor nominal, y hasta que ésta se llega a producir existe un mayor aumento, excesivo, de los precios de otras. Además existen hoy días muchos mercados no libres de cosas, como es el de los arrendamientos por ejemplo. Y así corre que mientras

Quien tiene una clase de riqueza se beneficia porque el valor de ella ha aumentado más de lo que corresponde a la depreciación monetaria, otros se encuentran con que el valor de sus propiedades permanece casi inalterable. Los artículos alimenticios y de consumo industrial aumentan rápidamente, los arrendamientos no aumentan, los sueldos aumentan más lentamente. Y sobre todo los que tienen derechos pasivos, o contratos que estipulan la entrega de cantidades nominales de dinero, se encuentran con que la inflación les perjudica extraordinariamente.

c) Progresion constante de su proceso. Una vez iniciada la inflacion es muy dificil detenerla, sobre todo si se ha iniciado rápidamente, y así se produce una sensacion de inestabilidad porque toda la vida aumenta el valor de las cosas y disminuye el del dinero.

d) Ausento de la especulacion, que ve un negocio en comprar dado el aumento de valor de las cosas, que ademas piensa va a ser eterno y asi se compra pensando en un futuro amplio, con lo que al llegar al limite la inflacion se produce una serie de "cracks" de quienes habian organizado negocios fundados en que nunca se dictendria el proceso.

El seguro

La Institucion aseguradora, o el seguro, como corrientemente se la llama tiene unas condiciones que la hacen muy susceptible a toda variacion de la situacion monetaria de un pais, el estudio y analisis de lo que esto puede producir en ella la inflacion va a ser el objeto de este estudio.

Antes de analizarse es necesario tener en cuenta que el seguro es algo más que un simple contrato, o de una simple suma de contratos realizados por un mismo comerciante. El seguro es fundamentalmente una institución económica que cumple sus fines a través de la contratación. ~~En su instauración se sigue~~ puede definirse como la institución que tiene por objeto la distribución en una masa de ~~los~~ individuos ~~de~~ económicas ~~de~~ causados en ~~la~~ economía ~~de~~ algunas de ellas. Para conseguir esto se vale de los contratos que podría decirse que ~~sean~~ tienen la función de adherir a esa masa a las economías individuales, beneficiando al conjunto de los adheridos, y que solo el número levado de las mismas permite que tenga efecto las leyes de la estadística y cálculo de probabilidades, y al que en concreto se adhiere que ha visto desplazado el riesgo que pesaba sobre él. Por eso en el contrato no se pueden ver solamente las relaciones de asegurador y asegurado, sino al mismo tiempo las de unos asegurados con otros y con el conjunto de medios técnicos que es preciso utilizar para conseguir la finalidad indicada.

Las razones de la especial sensibilidad del seguro a los fenomenos monetarios obedece a en el se contratan prestaciones dinerarias, y propiamente el seguro en unión de la Banca son las dos industrias que operan con el dinero en si mismo. La banca orientando sus actividades hacia la financiación de industrias o particulares, y el seguro cubriendo los riesgos económicos, de perdida de dinero por efectos del seguro, tambien en la industria y en los particulares. Otras industrias que se dedican a la transformación o venta de materias primas tienen un sensibilidad muy grande a todas las variaciones monetarias, que les hacen no solo no perjudicarse, sino en general beneficiarse con la inflación. La Banca por razones especiales que no hacen aquí al caso tambien en gran parte se beneficia por esta situación (su dependencia de la prosperidad industrial).

Efectos de la inflación en el seguro

De las indicaciones que hemos hecho antes acerca de la naturaleza del seguro como institución a la que servía el contrato, nace la división fundamental que vamos a hacer en los efectos de la inflación en el seguro. Esta es la de aquellos efectos que se relacionan al contrato en sí, y que especialmente afectan al asegurado, a lo que parece que principalmente se refiere la pregunta del tema aunque no distingue si es al contrato de seguro, como yo creo que es su intención, o al seguro como institución (como podría decir la banca), y las que afectan a la institución aseguradora, no ya frente a los asegurados como parte contratante, sino a los medios técnicos necesarios para su desenvolvimiento, como son las inversiones, el reaseguro y la división de riesgos.

Otra division fundamental que es preciso hacer es la de seguro de vida y otras clases de seguro; ya que aun cuando se comprenden dentro del concepto general de seguro privado, tienen diferencias esenciales entre si que les da propiedades diferentes y diferente reaccion frente a los problemas economicos. Donde mejor se refleja esta diferencia es en la terminologia britanica de seguros, no recogida en nort america, en la que se llama "assurance"

al seguro sobre la vida e "insurance" al seguro de daños en general.

A. -SEGURO DE VIDA

En este seguro el que ofrece una mayor complejidad en cuanto a los problemas que en el plantea la inflación, la razón de esto no difícil de apreciar es la de que generalmente los contratos de seguros de vida, salvo los temporales renovables anualmente, de muy escasa colocación en el mercado, se hacen a largo plazo, y las condiciones del mercado de moneda en el momento de la contratación pueden ser muy diferentes de las del momento de la terminación por muerte o vencimiento.

A'. Para los asegurados

Por ser los contratos generalmente a largo plazo los asegurados se encuentran con que la deuda dineraria condicionada a un término ~~varia~~ incierto que con ellos ha contraído el asegurador les va a ser satisfecha ~~en~~ de modo que aun cuando ~~varia~~ la cantidad nominal del dinero que perciben sea la misma que contrataron, y de la que si no hubiere habido oscilaciones hubiere sido la justa, su valor efectivo era muy inferior ya que la inflación le había hecho perder poder adquisitivo. De ese modo los asegurados resultaban muy ~~perjudicados~~ perjudicados pues el seguro no había cumplido su función de protegerles contra el riesgo que había contratado, ya que la cantidad a percibir sería probablemente insuficiente para las necesidades para las que estaba calculada. Es un problema análogo al que se presenta en todas las deudas dinerarias a largo plazo.

B'. Para los aseguradores.

Una visión simplista podría hacer creer a algunos que los aseguradores se beneficiaban de la anterior situación ya que percibían cantidades de un valor x y devolvían las cantidades nominales equivalentes pero de un valor nominal y ($y < x$ y x partida por y). Sin embargo esto no es así ya que los aseguradores necesitan utilizar para poder hacer frente técnicamente a sus obligaciones una serie de medios técnicos que les impide la especulación ni la simple libre utilización del dinero percibido.

A los aseguradores, como parte contraria al asegurado en los contratos, les perjudica la inflación del siguiente modo:

a) Gastos de administración de contratos.

El seguro de vida tiene calculadas en sus primas unos coeficientes determinados que se destinan a los gastos de administración de los contratos. Estos se pagan anualmente cuando la prima tiene periodicidad anual, o en un principio con la prima única. ~~La~~ La cantidad que de ese modo resulta a igualdad a los gastos normales del contrato, va decreciendo cada año en su valor nominal, en tanto que los aseguradores tienen que adaptar el coste de sus gastos al coste real de vida de modo que no pueden subvenir a las necesidades de esta clase. Aparentemente esto no afecta a cada caso en particular porque si los gastos deben ir proporcionales al capital, si este disminuye en su valor efectivo, también es lógico que disminuyan los otros de este modo, ya se compensaría con la mayor producción que lógicamente se debe ahecar, ya que el volumen de los nuevos contratos debe ir aumentando en proporción inversa a la disminución de valor del dinero. Esto no es así en la práctica como luego veremos.

b) Gastos de producción de contratos.

Los aseguradores pagan un precio por los contratos que realizan a los agentes que intervienen en cada operación. Esta comisión se paga al principio del contrato, o sea descontando el valor de los recargos de adquisición que lleva cada prima anual. Los aseguradores ~~pagarán~~ pagan ese precio por los contratos que les representan un volumen determinado efectivo de negocio. Al producirse la desvalorización esto se modifica, y los contratos porque han pagado un precio determinado, creyendo que lo valían, reducen su valor a la mitad, con lo que paga para equilibrar la cartera a las nuevas circunstancias es preciso pagar nuevas comisiones. Estas además, como son descontadas, se han pagado a un precio determinado, y luego cuando se van recuperando, este precio es inferior.

c) Intereses del dinero.

Una de las consecuencias económicas de la inflación (que por cierto no ha puesto al principio) es la de producir una baja en el interés del dinero, ya que lógicamente la mayor facilidad en obtenerlo, consecuencia de su abundancia en el mercado, produce que el precio del mismo, el interés de los préstamos y en general del dinero, disminuya. El seguro de vida ~~esta~~ está basado en el cálculo del interés, y naturalmente al disminuir

la tasa de interés del dinero los aseguradores tienen una perdida ya que sus contratos de larga duración los habían calculado con un tipo de interés que probablemente en los momentos de inflación es difícil alcanzar de las inversiones normales.

C'para el seguro como institución

Se ha podido observar que ambos contratantes experimentan dificultades a consecuencia de la inflación, ello podría parecer ilógico si no se tuviese en cuenta lo que antes se ha dicho de que el efecto de la inflación es producir una variación en la situación de la riqueza, variando la posición relativa de los poseedores de la misma, y en ese cambio el seguro resulta perjudicado por necesitar una mecánica que no puede defenderse fácilmente de las consecuencias de la inflación.

Los tres obstáculos principales que se oponen a ello son los siguientes:

a) La característica de las inversiones convenientes al seguro de vida.

El seguro de vida moderno o verdaderamente técnico, que lleva consigo un ahorro, no solo la cobertura de un riesgo, necesita de la constitución de las reservas. Se entiende por reservas técnicas en la institución aseguradora, las cifras de garantía que necesitan constituir los aseguradores en sus balances anuales, con una correspondiente contrapartida de valores de activo, en representación de la diferencia a favor de los aseguradores, entre las cantidades pagadas por los asegurados en concepto de primas, y el riesgo realmente corrido en el momento de finalizar el ejercicio por los aseguradores. El balance de situación de una entidad es el reflejo de sus bienes y obligaciones. Un contrato como el de seguro ~~es~~ en que la prestación de los aseguradores (la cobertura del riesgo, no el pago del siniestro como algunos creen) tiene una duración grande, no agota la prima pagada en el ejercicio económico salvo cuando la prima es de término inferior al año, o siendo anual comienza y acaba con el ejercicio contable, en otro caso al acabar el ejercicio económico el asegurador debe al asegurado una parte de riesgo no corrido, y si contabilizase como beneficio todas las primas habría incurrido en una inexactitud. Por ello es por lo que se constituyen las reservas, que en el seguro de vida por ser muy amplio el término de los contratos es muy grande (bueno en el seguro de vida existen otros problemas en la constitución de las reservas de carácter matemático que no hacen a al caso, pero esta es la esencia). Estas reservas (en vida) se incrementan además con el interés a que estén calculadas las tarifas) necesitan una cobertura en el activo que en la mayor parte de las legislaciones (en España según establece la Ley y el Reglamento de Seguros) es preciso que tengan unas características especiales. Aun en los países en que no hay nada legislado sobre reservas, como Inglaterra, la cobertura de las mismas se hacen en bienes de la misma naturaleza, ya que lo que hacen las legislaciones al exigir esto es evitar que haya una desviación de la técnica adecuada del seguro de vida, no imponer una distinta.

Estas inversiones deben tener las siguientes características:

1) Seguridad, o sea que representen un valor permanente, no sometido a oscilaciones como todos los que se prestan a la especulación.

2) Realizabilidad, o sea que sean de fácil venta sin depreciarse en un momento dado, ya que así lo puede exigir la obligación de cobertura de un riesgo a que el asegurador se somete frente a los asegurados.

3) Interés constante y suficiente. O sea que no esté sometido a oscilaciones en el interés que produzca y al mismo tiempo que este sea suficiente para atender al servicio de intereses a que este calculada la tarifa.

Toda entidad aseguradora busca al hacer las inversiones por una parte que reuna estas condiciones, lo que es absolutamente indispensable, pero por otra que le pueda permitir

que una inversión tenga estas condiciones es preciso

Las inversiones que reúnen estas condiciones no ofrecen ninguna sensibilidad a la inflación, sino que por ser sencillamente representativas de valores nominales, permanecen con valor inalterable, y por ello los aseguradores no se benefician

aseguradores de vida ~~xx~~ se ben tan perjudicados como los asegurados, salvo que se dediquen a invertir en bienes de especulacion en cuyo caso faltan a su obligacion ya que ponen en peligro la garantia de los capitales ajenos a su cuidado, poniendo el riesgo de la especulacion a cargo de los demás mientras ellos perciben el beneficio por las operaciones. La unica clase de ~~xx~~ inversiones que permiten un beneficio de este tipo a los aseguradores, por que con la inflacion aumentan su valor, sin que sean inseguras ni ofrezcan un interes bajo, es la de inmuebles, pero ofrece el peligro de su poca realizabilidad, por loq que si las inversiones de esta clase son excesivas se pone en peligro la situacion financiera de una entidad. Las otras inversiones ~~xx~~ para aseguradores son: valores publicos, que son puede decirse que la ideal, y la que hasta en los paises de libertad, tiene la preferencia con gran diferencia; los prestamos hipotecarios, que interesan por el interes alto, pero no tienen realizabilidad, anticipos sobre polizas, ahalogas a los valores publicos, aunque con mayor interes, y valores industriales que son peligrosos y no estan en general autorizados para la cobertura de reservas.

b) la necesidad del reaseguro.

que desplaz muchos de los posibles beneficios que podrian tener los aseguradores a los reaseguradores, impidiendo a los prim ros la obtencion del beneficio por inflacion como a veces les acha- can los asegurados. Realmente este obstaculo es de mucho menos valor que el de las inversiones al que se acaba d aludir que es el clave en el seguro de vida.

ANEXO (b) neficios inflacion)

B. Clausulas de defensa contra la inflacion en el seguro de vida

El riesgo de inflacion en el seguro de vida es muy dificil de combatir eficazmente, yes que no es un riesgo individual, sino general o de caracter politico, en el que resultan afectados todos aquellos que tienen bienes ~~xx~~ que pudieramos llamar de valor nominal, o sea que no son representacion ~~xx~~ de una parte alicuota d un bien real, sino de una cantidad nominal de dinero. Asi se perjudican todos los que tienen en su poder valores y fondos publicos, y en esta razon los asegurados que ~~xx~~ poseen indirectamente, a traves de los asegurados, fondos publicos resultan perjudicados.

~~xx~~ Para evitar que esto se produjese seria necesario variar fundamentalmente las bases tecnicas del seguro moderno, llegando por ejemplo a un sistema de prima anual, sin cuota de ahorro, y estableciendo un sistema de indice variable como el que luego veremos para los ramos eventuales, pero esto significa abandonar el seguro tecnico de vida para transformarlo en un seguro de naturaleza similar a la de daños, y presenta muchos inconvenientes largos para decir aqui pero que lo hacen a primera vista irrealizable.

Con el sistema actual del seguro de vida todas las clausulas de indice variable, como despues veremos en los seguros eventuales son imposibles de aplicar, ya que para ello seria necesario que el asegurador ~~xx~~ estuviese en condiciones de ertir en un valor que siendo realizable y dando un interes suficiente, siguiese la cotizacion del oro o de otro indice que se utilizase, y esto no resulta posible.

Los otros vemos solamente la posibilidad de los siguientes sistemas como defensa del ~~xx~~ asegurado de vida contra la inflacion.

a) Contratos en moneda fuerte extranjera.

Esto en realidad no es en si una defensa contra la inflacion, sino contra la inflacion de determinadas monedas. En ~~xx~~ actual situacion del mundo, con restricciones en el comercio de divisas, es impracticable, y solo podria hacerse en paises de moneda fuerte, que son los que tienen mas libertad, y que naturalmente no lo ncsitan. Teoricamente sin embargo s posible y se ha seguido este sistema en Alemania durante la primera postguerra en que se contrataron muchos seguros en moneda extranjera cuando el marco se desvalorizaba de un modo extraordinario cada dia..

Tambien en teoria, y si hubiese una posibilidad de inversiones oro, como los valores d un fondo internacional, podria llegarse a un seguro de esta clase

contratado en oro. Pero de momento pare e esto imposible, aunque una superior organizacion internacional, y la creacion de un Banco mundial con r servas oro, si lo podian permitir, aunq u siempre estaria la dificultad de que la contratacion en una moneda extranjera o en oro seria contrario al interes publico y podria prohibirse, precisamente en epoca de inflacion que es cuando interesaría.

b) Participacion en los beneficios de la entidad.

En nuestra opinion esta es la mejor clausula para defender al asegurado de vida, dentro de la tecnica del contrato y solo en la medida de lo posible, que no es mucha, contra la inflacion.

En primer lugar debe hacerse constar que el sistema practicado en Espana de participacion en los beneficios no tiene de tal mas que el nombre, ya que en realidad es una clausula tontina adicional mediante el pago de una sobreprima. Y en muchos casos pagable esa tontina a la exclusiva voluntad de la compania.

La verdadera participacion en los beneficios es la que se practica en Inglaterra en que los asegurados, practicamente en todas las companias participan en el 90% de los beneficios anuales de la compania, yendo solo a parar un 10% a los ascionistas, y naturalmente antes a la constitucion de reservas y otras atenciones sociales que no impliquen reparto de beneficios. Con este sistema todos los beneficios que una entidad pudiera obtener por la propiedad de inmuebles que aumentaban de valoracion, o por otra fuente cualquiera de beneficio producida por la inflacion, irian a parar en su mayor parte al asegurado que de este modo ~~se habria~~ no habria tenido solo la parte perjudicial de la inflacion, sino tambien la ligeramente beneficiosa. La flexibilidad que da este sistema no pone en peligro las condiciones de seguridad necesarias para el seguro de vida, porque el asegurado no adquiere ningun derecho a obtener una prestacion mayor por la inflacion, sino que al participar de todos los beneficios de la Compania participa de todos los beneficios. Lo que asi resulta es que el asegurado sigue exactamente seguro de vida, ~~que el asegurado sigue exactamente seguro de vida~~.

En algun caso se ha intentado por los aseguradores de vida la utilizacion de formulas que aumentasen el contrato, sin nuevo reconocimiento medico, de modo analogo a la desvalorizacion monetaria, pero no se ha encontrado ninguna formula verdaderamente util. ~~que el asegurado sigue exactamente seguro de vida~~ Ya que en cada año la prima seria necesari incrementarla, no ya en la proporcion en que el valor del dinero habia disminuido, cosa logica, sino en una mayor proporcion puesto que la edad del asegurado aumenta y se acerca, en el caso de seguro mixto, al termino del vencimiento. De este modo la carga que se impone al asegurado para la conservacion del contrato y condiciones adecuadas es de masiado grande y por otra parte tambien lo es la complicacion administrativa del sistema para la Compania.

B. SEGUROS EVENTUALES

En estos seguros entre los que incluimos todos los que no son de vida como por ejemplo el de incendio, transportes, responsabilidad, robo y otros de daños e incluso personales como el de accidentes individuales, presentan un problema muy diferentes de el anterior. Entre si presentan a su vez diferentes problemas en razon de su especial y propia naturaleza. Por ese motivos los vamos a analizar con alguna separacion.

En el seguro de incendios es donde mas se usualmente se presenta el problema de la inflacion. El seguro de incendios no es flexible ni se adapta facilmente a los cambios y coyunturas economicas. Especialmente ocurri esto en los seguros de riesgos no industriales, que se acostumbran a contratar por periodos de diez años, y que por no estar los asegurados muy al corriente de los problemas economicos ni de las clausulas de seguro, no amplia facilmente, aunque el valor del edificio u objeto asegurado haya aumentado y exista un importante ~~en~~fraseguro. Hay que partir de la base de que el seguro se contrata principalmente merced a la gestion de los agentes y no por libre estimulo propio. En los riesgos industriales esta circunstancia agravante tiene menos importancia ya que los comerciantes mas al corriente de la situacion economica y de la necesidad que el seguro representa, se preocupan de hacer las ampliaciones de capital asegurado que puedan necesitarse.

El infraseguro, que es la consecuencia de la inflación en el seguro de incendios ~~es~~ crea la necesidad de aplicación de la regla proporcional, lo que produce un perjuicio al asegurado que se cree cubierto de un riesgo y solo lo está en una parte, muchas veces muy reducida. De este modo se perjudican ambas partes del contrato, el asegurador porque el volumen de primas que tiene se le reduce al perder valor el dinero (se le reduce en su valor efectivo aunque conserve su valor nominal) mientras que los gastos no puede evitar el aumentarlos, y al mismo tiempo se desprestigia la institución aseguradora ante el público ya que no cumple adecuadamente su función protectora de riesgos. El asegurado, como hemos visto se encuentra con que ha perdido la totalidad de la protección como había contratado.

Para comprender esta situación es necesario partir de lo que es la regla proporcional en el seguro. En este contrato se calculan las primas en función del número de siniestros e intensidad de los mismos, pero partiendo de la base de un seguro ~~por~~ total, sin infraseguro. Cuando este existe a nadie le extraña que la obligación de la compañía quede limitada a la cifra de capital que tenía contratada, pero en cambio no es fácil explicar al profano que no se pague la totalidad de los siniestros parciales, sino una parte alícuota equivalente a la proporción existente entre la suma asegurada y el valor real en el momento del siniestro. Esto nace de que para el cálculo no solo se ha tenido en cuenta los siniestros totales sino los parciales, pero partiendo de un aseguramiento completo, y al rebajar la prima, por haber asegurado solo una parte del riesgo, se debe igualmente reducir la indemnización en los siniestros parciales y totales, no solo en estos últimos. Para ello se expresa en la póliza que en caso de que exista infraseguro el asegurado se entiende que queda propio asegurador de la parte no cubierta, y claro los siniestros se pagan concurrentemente por la Compañía y el auto asegurador, cada uno en la parte que le corresponda. Como el siniestro parcial es el más corriente, y por ejemplo el seguro de edificios es ~~exxi~~ muy difícil que existan siniestros totales, la aplicación de la regla proporcional en casos de infraseguro lleva a no pagar a estos más que en una parte y a que el seguro pierda la confianza de sus clientes, aun cuando haya obrado estrictamente con arreglo a sus bases técnicas y al contenido del contrato.

En el seguro de transportes tiene menos importancia la inflación que en ningún otro, y al revés casi se beneficia por esta situación que suele producir un exacerbación del comercio y por lo tanto del transporte. No se afecta por la inflación porque por ser sus contratos a corto plazo, generalmente las mercancías por viaje, el riesgo mucho más sensible para el asegurado que el de incendios (las casas en Madrid pagan el ~~10~~ 0'025% del capital asegurado, y un seguro de transporte muy fácilmente el 2 o el 3%) y la naturaleza del comercio fácil para cargar sin que el remitente lo note, el precio del seguro, muy especialmente en tiempos de inflación. Esto da al seguro de transportes una extraordinaria sensibilidad a la inflación que hace que no existan problemas para ser tratados aquí, por lo menos directamente de, la inflación, aunque si indirectamente pues en los estados de inflación aumenta el robo o pillaje de ciertas mercancías, especialmente alimenticias, y es necesario que los aseguradores o eleven la prima por este riesgo o tomen medidas especiales.

En el seguro de responsabilidad las consecuencias de la inflación son especiales. Primero debemos distinguir entre los seguros de responsabilidad de objeto cierto y los de objeto incierto. Los de objeto cierto, por ejemplo la responsabilidad de un depositante, se rigen por las mismas reglas que el de incendios, y del mismo modo que a este pueden aplicarse los efectos de la inflación. Los de objeto incierto comprenden todos aquellos en que la responsabilidad del asegurado no se refiere a un hecho concreto, sino a ~~xxxxxx~~ los resultados desconocidos de un hecho a él imputable. En estos no tiene cabida la regla proporcional, pues la suma asegurada tiene solamente la función de máximo límite de la responsabilidad del asegurador, pero no de valor declarado del objeto asegurado, que si es mayor implica una situación de infraseguro. Los efectos de la inflación en este seguro son de otro género aunque no menos importantes, y afectan principalmente a los aseguradores. Debe tenerse en cuenta que las primas de este seguro se calculan en razón del número de siniestros probables, y del valor medio en unidad monetaria de cada uno de ellos. Si por consecuencia de la inflación ~~xxx~~ el último factor varía, y el precio medio

de cada siniestro es mas elevado, los aseguradores se encuentran de que con una prima igual tienen que hacer frente a una siniestralidad mas elevada, aparte de que a su vez vean aumentar sus gastos de administracion y de otro genero. Ademas no pueden utilizar una clausula de defensa como la de la regla proporcional, y por ello mismo los asegurados, no solo los antiguos sino los de los nuevos contratos obtienen un beneficio, y solamente resultan perjudicados en el caso de ~~siniestro~~ grande, pero en el de siniestros pequenos, los cobran igual que si ~~xxx~~ la prima hubiese sido mayor. Puede parecer que como se aumentaran las cifras maximas de responsabilidad en los nuevos contratos, en lo que pueden prever los aseguradores, esto tendría remedio, pero debe observarse que dada las caracteristicas de este seguro, la prima no es proporcional al capital, ~~xx~~ de un modo absoluto, sino que a medida que este aumento las primas que figuran en las tarifas son menores. Esto se comprende porque en tanto que las primas pagadas por las primeras mil pesetas de siniestros debe ser muy alta, pues es facilísimo tener siniestros de este volumen (una rotadura de una aleta a otro coche), el seguro correspondiente a la cantidad entre cien mil y ciento cincuenta mil pesetas debe ser mas barato, pues siniestros de esa envergadura hay muy pocos. Pero si por una inflacion rapidisima una moneda, la peseta, redujese su valor a un 1% ocurriria que los siniestros de cien mil pesetas serian muy numerosos y seria necesario una prima para pararlos.

Otros seguros de daños se asemejan en sus reacciones a la inflacion al seguro de incendios, y a él nos remitimos.

~~xxxxxx de accidentes personales~~, tambien se asemeja a este clase de seguros, ~~xxxxxx~~

El seguro de accidentes individuales tiene caracteristicas especiales pues ni es como el de incendios, ya que no admite la regla proporcional, ni tasaciones de daños puesto que las cifras aseguradas tienen un carácter ~~gimbal~~ fijo, no son presunciones de valor con prueba en contrario en caso de siniestro. Y tampoco son como el seguro de responsabilidad puesto que ~~la~~ se conoce la cantidad asegurada. En estos la consecuencia de la inflacion se produce porque al no aumentar las primas en función del costo de vida los gastos de administracion son insostenibles para los aseguradores, y para los asegurados las cantidades contratadas no ~~xxxxxx~~ son suficientes para el fin para el que se queria. En cierto modo se parece al seguro de vida, pero por no haber inversiones ni parte de ahorro es muy facil la utilizacion de clausulas de indice variable ~~que~~ de carácter analogo a las de incendio, por lo que a ellas nos remitimos.

CONSECUENCIAS DE LA INFLACION EN EL SEGURO.

Ante los servicios ya los que el siniestro produce en los seguros de daños por la necesidad de indemnización, y la sucesiva indemnización en lo que respecta a los siniestros, cuando a los asegurados, y por la necesidad de nuevo trabajo de oficio para volver las empresas al dia, o cuando a los aseguradores, se les utilice en los contratos de este tipo, el servicio por los que se establece una vez la limitación del contrato de incendio continental para en los que se establece en vigor, y que viene en el sentido que un siniestro no corriente de incendio, hasta la fecha establecida en el contrato de incendio, excepto el que en los no industriales, establece una suma correspondiente estable, medida en un modo nominal, que para no se puede el caso sin obligar el cumplimiento por el asegurado la voluntad conjunta de los contratantes. Como cuando este tipo de contratos se han obtenido gracias al trabajo de cooperacion del oficio, los aseguradores no se preocupan de la modificación de la clausula necesaria y para ello es clara su necesidad una nueva labor del oficio que así ve necesario insistir en el convencimiento de una operacion que ya se veía terminada y que por efecto de la desvalorización monetaria ha perdido un 1% de su actividad.

En estas condiciones no es de extrañar que haya sido una preocupación de los aseguradores, que así se vean obligados a una necesidad sentida por los asegurados, la de buscar una fórmula que por una parte sea favorable a la ~~xx~~ no por una modificación contractual, sino a virtud de una clausula establecida en el contrato. De este modo se ha intentado en el año 1947 el portento los peligros de la desvalorización monetaria para el seguro.

La ejecución de estos cláusulas en el contrato de arrendamiento social ante el juez que no conoce de esa una) es relativa ante el demandante, cosa que no puede extenderse a que estos establecimientos surgen con la renuencia, y ante la que esa posterior, la cosa de que el seguro tiene una importancia precisa, no la habrá indicación en la tarjeta, si no lo tiene la necesidad de nacer la cláusula de este tipo. En otros modos son contratos, no de seguro, en los cuales los circulares indican el precio no en cuadros nacionales sino en otra medida que existe la depreciación monetaria.

Cuando se verifica con verosimilitud surgen el problema en el seguro, aparte de cláusulas más simples de la que se pone, sobre todo las que son las condiciones en las que se cumplió la indicación tanto en un orden diferente, que en la de en Francia, cuando se hizo la autorización del trigo, no todavía hoy no se ha detallado. Introduce algunas condiciones comprendidas, como dice el tratadista cuando el establecimiento de cláusulas, que "la comprobabilidad en la excepción y la establecibilidad la de la ley", lo contrario de lo que se había creído antes.

Las cláusulas indican una consideración más de la voluntad de las partes que en vez de fijar un capital del contrato fijo para todo el contrato, permanecen que este sea determinado en función de precios objetivos y fáciles de precisar sin posibilidad de interpretación, en lo tanto los contratos, de seguros o de otro índole civiles o mercantiles que las partes comprenden son perfectamente válidos. En la que hasta en la legislación la ley se admite la contracción con cláusula indicativa, en la ley de arrendamientos rurales en que el contrato se pone a fijar en trigo, dice que la comprobación del precio del trigo por medidas administrativas ha hecho innecesaria esta cláusula.

Cláusula oro. Esta cláusula surgió bien pronto de lo que es una cláusula indicativa presentando algunas diferencias. Por el uso administrativo las prescripciones de los contratos se pone solo en oro, que por ser cosa de valor real y nominativo estabas no ofrece los peligros de la tarjeta legal. La utilización de esta cláusula (no ya en seguros sino en todos los contratos) ha sido admitida siempre por la doctrina, si bien creía el Tribunal en que podrían citarse las opiniones de Bujovich, Boictol y Lacoste, ya que no había en aquel país ninguna disposición legal contraria a ello, sin embargo la jurisprudencia francesa ha sido contraria a esas cláusulas, evitando los contratos con cláusula oro, por estiértila contraria al orden público ya que esta en contra de las leyes que determinan el carácter obligatorio del curso del papel moneda, que tienen ese carácter. Una sentencia del Tribunal de la Corte de 1873 establece entre posición que luego ha sido confirmada. En Inglaterra no se si habrá jurisprudencia sobre esto, depende de tener el valor de lo mismo.

Cláusula valor fijo.

Ante esta cláusula se distinguió de la otra en que lo que se cumplía no en el valor de las prestaciones en oro, sino en función de curso corriente pero anticipando que la cantidad de la medida de las prestaciones se determina por el precio del oro. Esta ya es una cláusula indicativa, puesto que el juez que se tiene que determinar las prestaciones es el valor del oro, como pida por otro, se bien esta otra cláusula prohibida en la legislación jurídica de francesa, administrativa.

Cláusula valor ondadas extranjeras, constitutas en moneda extranjera.

De hecho estos proveedores en cada país las legislaciones por motivos análogos a los anteriores. En Francia se prohíben por la Ley de 17 de Abril de 1948.

Cláusulas irídicas.

Ante esta posición del poder público prohibiendo todo clase de cláusulas como las anteriores citadas, la tendencia es buscar otros dispositivos que permitan en los contratos prever la desvalorización monetaria, recuperar andando sus efectos. De este modo surgen las diferentes cláusulas a índice variable, apareciendo las siguientes cláusulas: valor irídico, y las de escala móvil o irídico variable en que se fija en la cantidad del contrato en función de estos económicos, como los índices oficiales de precios o de los acontecimientos económicos.

CLÁUSULAS DE INDICE VARIABLE

Esta clase de cláusulas han sido aceptadas no solo por la doctrina sino por la legislación civil, la cual no ve de rebote entre una y otra la justificación clásica. Y albert diciendo bien cuando sin duda la intención de las partes es la misma en una y otra (cláusula oro o índice variable), las consecuencias son distintas, ya que las cláusulas de índice variable se contentan con adaptar el valor de una deuda pasada a los precios actuales el día del vencimiento. El legislador también ha reconocido en Francia la utilidad de estas cláusulas para los contratos de consumo tanto urbanos y rurales. Para Leonard la difiere con la cláusula oro esta vez porque lo que interviene en este es un principio monetario, lo que en las cláusulas índice implica un principio de justicia. La posición que yo como socio en que intervino en este es un principio de justicia pero que las cláusulas oro las refieren a hechos que crean de aconsejables que no se aplique a la situación anterior solamente, ni solo del aumento del costo de vida, pueden producir una injusticia mayor que la que evita. El valor de los precios extranjeros o del oro no es una consecuencia invariable del poder administrativo de la moneda, sino de un conjunto de factores políticos que en nada afectan a ella, y también de otros factores de orden exterior que igualmente no tienen en el el valor interior de precios. Así punto viene que el valor libre del dólar en relación a la peseta no es en absoluto, ni con mucho equivalente al mismo poder adquisitivo de ambas monedas con esa periodicidad, y las oscilaciones que hay en observarse, no afectan para nada el orden interior. Por otra parte, dentro de su menor constitución, es de un principio de la medida el establecer el valor de cambio (el oro o la moneda extranjera), y es que se especula con principios políticos, especialmente los que afectan al propio país, que se están representando en el exterior.

Dentro de las cláusulas de índice variable, sera mejor la que mejor se presente la medida, lo que no significa que lo mismo para todos los casos, sino que varia entre uno y otro. Yo diría que una de las consecuencias invariables a la implicación es la de alterar la situación no solo en la economía, desplazando la situación de un sentido en otro. Si hoy día nos dividieran por cinco todos los precios actuales, nos encontraríamos que algunos coincidían con los de antes de la guerra, pero que otros eran mucho más bajos o muchos más altos lo que denota la alteración del orden económico existente.

Por tanto, vivo la mejor garantía para un índice variable, sera la que mejor se adapte a las condiciones del contrato para que se regulare, y el objeto del mismo, siendo más claramente distinto al que es por objeto el principio o factor de lujo, es el que se invierte, no el de la tasa de la banca, siendo como tanto tanto cada uno de estos casos un índice propio.

EL ÍNDICE VARIABLE Y EL VALOR DE INCENDIOS

La legislación de la Unión y de Nueva York considera la indicación a índice variable, aunque no dejan de ser ejemplo el de intereses de los seguros y por este modalidad que se tiene visto que en la práctica aseguradora.

Un ejemplo de la cláusula clásica fue publicado en el año 1941.

Lo que es cierto que la situación referente a la cláusula de incendio variable es diferente en el seguro y otros contratos a largo plazo (se ignora si incendios se refiere). En los otros contratos puede ser que sea la convención pública de la adquisibilidad, una indicación que crea situaciones favorables para los deudores, pero no así en este seguro en que los deudores son los beneficiados con la cercanía en la existencia de la cláusula. A continuación el seguro de incendios no es un contrato a largo plazo en el mismo sentido que otros (o que el seguro de vida por ejemplo) ya que los primos solo cubren el periodo de un año, y así las prestaciones de ambos partes se desvirtúan. La pena, sin embargo, es con perjuicio de los dos, no beneficiándose uno de ellos como en otros contratos. Por ellos podría haber sido autorizada la inclusión de estas cláusulas, aunque en el seguro, y no en otros contratos. La parte clásica que hace peligrosa la cláusula oro en el seguro de incendios es otra en cambio. Si el índice no está muy bien elegido, es posible que produzca la elevación automática del capital asegurado por encima del valor real del objeto asegurado, lo que es contrario a la técnica del seguro, porque en apariencia se dice produce una situación injusta, ya que ambos contratantes elevan en la medida que sea sus prestaciones, sino porque que el

caso del siniestro puede considerarse un caso de exceso, por ser la elevada lo cobrado que el valor de lo dastruido, en su caso, originaria un exceso general de indemnización, y excede una ventaja a la auto-indemnización, o indemnización que por su obediencia que habría insuficiencia las variaciones existentes, y creando una cierta dificultad a los seguradores.

En otra parte si designa de creer que el segurado pague una prima elevada, solo se lo considera por lo reclamado sufrido, la sanción es injusta con el a quien la ejecución de la cláusula indica no llevado a pagar una cantidad de prima superior a la necesaria. Por ello en este contrato la necesidad de que la cláusula indice se ajuste a la realidad es mayor que en otros en igual fin y al cabo lo que que podría ocurrir sería que hubiese un poco de especulación, pero con igualdad de circunstancias para todos. Yo a la especulación que sin ser desonorable pero no admissible en otros contratos es contraria por esencia al seguro de incendios que es solo un contrato de indemnización.

La primera medida para controlar la inflación en los contratos de seguro de incendio, fue la revisión del pago de la prima proporcional. Esto se ha practicado en Inglaterra donde la inflación ha sido lenta y donde el largo período estable anterior autorizaba la cláusula proporcional decir a los asegurados de la prima se yentiquen el inicio de la esquela que solo se tiene en cuenta basadas en una cifra. Por ello para evitar el desequilibrio de la situación los aseguradores no autorizan la cláusula proporcional en el pago de siniestros, eso es la medida tiene un carácter cruceño, de política comercial y no contractual, pues la contratación sin pago proporcional habría sido permitida ya que ese criterio no es empírico sino a punto por la técnica en su caso.

En todos los países, y con menor o mayor efecto el, la estipulación de contratos a prima fija, o sea en los que se considera que el siniestro es el límite establecido por la prima asegurada, pero sin pago proporcional, lo que daría la posibilidad de pagar más de lo que el la inflación se detectaría en la medida que la inflación en el año anterior por lo dicho anteriormente se ajusta a la prima proporcional.

Por tanto, se propone la aplicación de un clúster de índice variable.

Cláusulas de indices variables o cláusulas de indices variables que el segurado a elegir que sea la medida, y cuyos objetivos son los que han sido establecidos en la cláusula general relativa en la medida de lo que, y que se toma como base para el control del índice correspondiente al último trimestre anterior al contrato. Durante todo el curso del contrato, sin necesidad de nueva revisión los cambios de la prima se harán oficio y según los índices que estipulamente se tienen en la poliza, la ejecución univocación al final de cada año en función de los mismos variables del año anterior, fijándose la prima el año siguiente en función de los mismos variables así formados. En caso de siniestro se liquidación correspondiente según los precios publicados en el boletín del ministerio.

Cláusulas de índice variable

Parte de el principio general de tales cláusulas que es el de que modifiquen cada año sobre el valor de la prima establecida en el contrato, sin tener diferencia entre el pago de indemnización básico y ese resultado que en su necesidad tienen en cuenta en lo que varían o seguir en este aspecto el libro del Dr. Monar.

A. Con carácter de cláusula especial.

Las cláusulas de este grupo no se incluyen en el texto de las condiciones generales de la poliza recibiendo por lo tanto la ejecución oficial, sino que tienen el carácter de cláusulas especiales que regulan este aspecto, y que por modificar de un modo importante el texto de la poliza necesitan bastante complicación.

Los límites de el resul s utilizados en el grupo de acuerdo

Se han utilizado diferentes modelos de cláusulas de este grupo. Un modelo como el que dicho se ha practicado bastante e igualdad, pero de modo que cada uno de los que no se incluye en sus pólizas tiene una cláusula distinta, que si en el mundo tienen identica finalidad, presentan diferentes medios para llegar a ella, resulta difícil en estas condiciones llegar a una clasificación más o menos exacta de las cláusulas existentes.

Siguiente a Harad podríamos agrupar las cláusulas en dos grupos:

En el primero encontramos las siguientes características comunes a estas cláusulas.

1º solo se extienden al seguro de inmuebles, pero no a otros de incendios (mobilario, etc)

2º tienen una garantía previa al contrato, como base para aplicar esta cláusula. Esto que ocasiona que a diferencia de la aceptación de esta cláusula.

3º se expresa una nueva garantía de la póliza. Es decir que en el caso de que el índice de inflación sea muy elevado la compañía solo cubre hasta un límite, cuando lo cual se precisa contratar otro seguro con otra compañía, o recomendar un autocapítulo.

4º la otra de las pólizas de este grupo se aplica una cláusula por la cual el asegurador renuncia a aplicar el coeficiente de depreciación de nuevo a viejo, siempre que la inflación se refiera a la reconstrucción del inmueble, no por el uso que corresponde a depreciación en los daños en la reconstrucción.

Para solucionar uno lo ventajoso a estos cláusulas hoy se extiende una de las del grupo. "El asegurado declara que el valor del inmueble ha sido permitido tomándose como base el índice del año anterior, siendo la suma acumulada la resultante de la variación. Durante todo el curso del contrato y sin perjudicar al asegurado, el valor de la póliza se será dividido entre los índices establecidos trimestralmente por la Sociedad Central de Arquitectos, a fin de cada año se revisará la póliza con los resultados de los más altos trimestrales de lo que transcurrió. El asegurado se obliga a pagar la prima anual resultante de esa revisión, que sera establecida por acuerdo de la póliza. En caso de siniestro la compañía se hace cargo el índice conocido el día del siniestro (el del trimestre precedente). Se establecerán las variaciones de índices la prima de la póliza no podrá superar el doble de los suvos primos establecidos en la póliza."

Puede observarse que la cobertura de este cláusula es muy limitante tanto en el asegurado y en la garantía que la de una póliza o, sin embargo, en la otra dirección. Ya en la otra existen, la posibilidad de necesidad del parágrafo, y de la otra en la otra resulta, reduce este situación.

En el segundo grupo encontramos las siguientes características:

1º las cláusulas están redactadas por la Dirección General de Seguros y Fincas, la otra de las anteriores es una cláusula particular.

2º se extiende no solo a los inmuebles sino a todos los bienes susceptibles de ser cubiertos por una póliza de seguro de incendio.

3º es una cláusula sencilla que no exige ni garantizar la ejecución previa.

2º

Por lo demás en el fondo es similar este grupo a los anteriores. De los tipos que son la ejecución de la cláusula en el acuerdo se establece que las sumas de garantía son los artículos de la póliza, y el primer en corre para más, pero obligatoriamente divididos proporcionalmente a los períodos del índice de construcción enunciado dividiendo el índice en trimesmes con el índice base. El índice base es el índice más reciente antes de la suscripción de la póliza, o de los eventos posteriores. El índice de vencimiento es el índice más reciente antes del vencimiento de la prima. Los índices aplicables son el índice de construcción y trabajos públicos, pero la ejecución de los capitales asegurados solo se tendrán en cuenta los períodos superiores al 10% del mismo.

Esta cláusula es más sencilla para la ejecución, pero un poco menos flexible porque solo hace menciones anuales y no trimestrales como la otra. La ejecución del 10% es beneficiosa para ambos.

ALFREDO DE JESÚS MUÑOZ GARCÍA

En este caso se aplica técnicamente como sección adicional la cláusula de índice variable y que en el seguro se utiliza la recta proporcional y la inflexión produce un impreciso gasto en incendios. La naturaleza concreta de los riesgos asegurados, los existentes, facilita en gran parte la utilización de esta cláusula, ya que es posible obtener índices exentos de su valor. La España podría ser esto por suel el gasto del vidrio ha estado a esta altura y sigue oficialmente, en otros países que sin esto sería fácil la obtención de índices por la concentración de la industria del vidrio en pocas fábricas que fijan los precios generales.

En principio se practica proporcionalmente este seguro con índice variable, o el de incendio, utilizando casi todos los seguros cláusulas de este estilo.

Entre los que aplican también por los salarios con grupos de los que existen mucha variación el capital correspondiente es que en ellos todos los años se divide el capital asegurado, que prima en consecuencia a las cifras resultantes del precio del cristal en el momento establecido, y se divide el dividendo con el capital asegurado que el dividendo es dividido en el capital asegurado en el curso del año. En estos se hace la modificación sucesivamente, como el dividendo va variando con todos los modificaciones de precio del cristal (ya que los que se hacen son general), y en razón de las mismas se calcula la prima al día vencido. El dividendo se paga al seguro con el precio del cristal en el día del vencimiento.

ACUERDO DE RESPONSABILIDAD CIVIL

En este seguro el índice variable tiene una aplicación más y una técnica diferente. Los seguros a los que el seguro de responsabilidad que existen, al de objeto determinado, no tienen por completo la cuenta de los seguros de daños por lo que no es necesario calcular su cuantía, y el de objetos indeterminados, que es el que ofrece características especiales.

No es la prima que se paga en principio que cumple solo tiene función de prima para indemnizar, no ofrece el mismo interés para el asegurado la utilización de una cláusula de este índice, ya que en realidad es el beneficio la inflexión, por lo que es un principio. No así si el asegurador, que es el que el gasto se perjudica, por la cláusula con este objeto a la incluida en la cláusula de revisión de la prima en razón de las variaciones del los salarios. En 1942 el Grupo Técnico de Responsabilidad en Francia llegó a un acuerdo, poco abundante la inclusión de lo siguiente cláusula: "La prima a la prima viva contrato ha sido fijada en el año en que el salario anual es el de acuerdo del año anterior 1941, no por el decreto de 3 de febrero de 1941. se conviene expresamente que si este salario se revisa, la prima se dividida en los vencimientos posteriores al nombramiento de la nueva el año, excepto en una modificación proporcional a la revisión del salario anual revisado: sin embargo se a la revisión de prima que efectuada conforme cuando la revisión del salario anual sea superior al 1%".

15.7

La institución aseguradora, o el Seguro como comúnmente se la denomina tiene unas características que la hacen ser muy susceptible a toda variación en la situación dineraria de un país, pero sensible de un modo particular que muy poca relación tiene con la sensibilidad ofrecida por otras industrias (dedicadas a la transformación de materias primas y subsiguiente venta en general) o a la banca que sigue con bastante similitud las oscilaciones en la situación financiera y económica de lo que se denomina "la industria".

Esto obedece a que aún siendo el seguro una industria como las demás, es una industria que pudieramos llamar "sui generis" que no opera con materias primas sino con el valor no materialmente tangible del riesgo a que están sometidas todas las cosas y personas en la vida.

La del Seguro no es una industria homogénea, con uniformidad en sus manifestaciones, sino que se caracteriza por una extraordinaria diversidad en sus diferentes clases que presentan características peculiarísimas entre sí. La diferencia fundamental se encuentra entre el Seguro de vida y los demás seguros. El Seguro de vida científico al mismo tiempo que cubre un riesgo, constituye un capital de ese modo participa de la naturaleza de una operación de ahorro y recoge muchas de sus características. Los restantes seguros solamente cubren un riesgo. Esta diferencia se recoge muy claramente en la terminología inglesa de seguros en que se denomina "assurance" al Seguro sobre la vida e "insurance" a los restantes Seguros. Las repercusiones de una política financiera reflejan esta diferencia, siendo distintas, y en muchos casos contrarias las que en cada una de los aspectos del seguro se manifiestan

La política financiera puede tener dos signos más característicos: inflacionaria o deflacionaria. Naturalmente existe un tercero, o estabilizador, cuando existe esta situación en las finanzas públicas y privadas, y se busca su mantenimiento. Pero en tanto la estabilización no se haya alcanzado ya, esta cualidad puede conseguirse solo con gran dificultad, ya que la tendencia lleva a continuar el sentido de la curva existente, y cuando se haya alcanzado el punto máximo o hayan desparecido las circunstancias que tal cosa aconsejaban a modificarlo al contrario para compensar los perjuicios que la política anterior, en muchos casos obligada, hubiera podido acarrear.

Posiblemente sería interesante llegar a conocer y desarrollar en un trabajo cual es la política financiera que favorecería más a la industria del Seguro, pero aparte de las dificultades por la diversidad de sus manifestaciones para establecer tal cosa no tendría este estudio más que un interés teórico ya que salvo en determinadas ocasiones, la política financiera de los gobiernos no es libre sino que viene dada por una serie de factores, que o la aconseja de un modo principal, o la dirigen sin posible libertad de acción. Por ello la finalidad perseguida en este estudio, más que la de llegar a aconsejar un ideal de política que en interés del Seguro debería seguir el gobierno, y la de analizar las repercusiones de las que por lo que fuere siga a fin de que conociéndolas bien el asegurador tenga ocasión de tomar las medidas más eficaces en defensa de sus intereses.

Como sobre los fenómenos inflación y deflación vamos a centrar este trabajo, será aconsejable que previamente hagamos algunas consideraciones sobre ellos.

La inflación consiste en la desproporción entre el dinero circulante y los bienes que a ese dinero debían corresponder. Puede concretarse diciendo que es "desproporcionalidad en favor del dinero de la adecuada relación entre bienes y dinero en circulación". Puede producirse ya por una política "generosa" sin variación positiva en las

o por una disminución de los bienes por una ~~die~~ causa especial sin la correspondiente reducción del dinero. Ejemplo de esto sería una catástrofe que destruyese una tercera parte de los diferentes bienes que constituyen el patrimonio real, ~~bienes que~~ de un estado. Del primer caso la emisión en época de guerra de dinero sin ninguna contrapartida, para financiar los gastos extraordinarios. La inflación no se constituye por la subida de precios pero si es este su efecto ~~inmediato~~ más inmediato y transcendente. Otro efecto muy importante, es el desequilibrio en los precios al no ~~recibir~~ sufrir todos el mismo mal que ocasiona una verdadera revolución en la organización de la sociedad, creándose nuevas clases superiores, fenómeno perjudicial por estar constituidos fundamentalmente por desaprensivos. Las dos circunstancias que acompañan más frecuentemente a la inflación son la escasez o la guerra, a veces las dos, y casi nunca ninguna de ellas. Por ello al estudiar el fenómeno inflacionario no debe prescindirse de ellas, que acunque ~~apenas~~ a la voluntad de la política financiera son tan consustanciales al fenómeno que el igualarlas sería un error notorio.

La deflación es el fenómeno contrario. Una característica es interesante notar en él, no tiene una realidad tan propia como la de la inflación sino que se conoce por su oposición a la inflación. En cuanto a esta encontramos: ~~estado de inflación, a política inflacionaria~~. En la deflación no pasamos de encontrar una política deflacionaria, caracterizada por la reducción del dinero en circulación que resultaba excesivo. En teoría la situación de inflación se produce cuando el dinero circulante tiene una contrapartida excesivamente grande de bienes en circulación. Pero esto de un modo absoluto, como ocurre en la inflación es ~~imposible~~ casi imposible que ocurra. Cuando existe una situación de este género sobreviene la crisis, pero en un gran número de casos esta no está ocasionada por una verdadera escasez de dinero, sino por un ~~estado~~ ~~mechanismo~~ psicológico ~~en el mecanismo de~~ escasez que produce el desequilibrio en el mecanismo del crédito hace de la organización económica presente y que hace llegar al pánico y hasta la catástrofe industrial. La deflación se acompaña generalmente de dos fenómenos, el exceso de crédito personal o " " como se denomina en Norteamérica, sin una contrapartida de valor real, y la superproducción que tiene de consumo en manos de los industriales que no son absorbidos por el público. La primera que hemos citado, es realmente una consecuencia de la segunda, y en realidad es el procedimiento utilizado por los industriales para dar salida a sus productos y aplazar la detención en la producción. Los efectos más notorios de la crisis, o situación deflacionaria, son: la paralización industrial con la secuela de quiebras y paro obrero, y el abaratamiento de precios.

I. Política inflacionaria

La política inflacionaria se desarrolla por dos procedimientos principales por los Gobiernos: uno directo, emitiendo dinero excesivamente, otro indirecto fomentando lo que se llama "política de dinero barato" reduciendo el tipo ~~de~~ de interés y favoreciendo así el aumento del crédito. Practicamente la situación de dinero barato en el mercado suele ser la mayoría de las veces más que una medida de política económica una consecuencia de la inflación, que al mismo tiempo la activa. Cuando el dinero abunda la ley de ~~efecto~~ oferta y demanda hace que se ofrezca más barato, y el interés, que es el precio que se paga por el dinero, disminuye.

La política inflacionaria propiamente dicha, y la de dinero barato se reflejan importantemente en la institución aseguradora.

Para analizarla más exactamente debemos referirnos a la división que hicimos antes entre el Seguro de Vida y las demás clases de Seguro.

A. Seguro de Vida

Tres son los aspectos que más nos interesa destacar en cuanto a la influencia de la política inflacionaria en esta clase de seguros: producción, gastos generales e inversiones.

a) Producción.

Se produce a consecuencia de la inflación que disminuye el

valor del dinero, una doble fenómeno según vigor o en los de nueva adquisición.

en los seguros en

Los seguros en vigor pierden valor ya que no variando el nominal, y al reducirse la capacidad adquisitiva de éste, la cifra real de negocio se reduce automáticamente. Para combatir esta depreciación (que además como veremos se refleja muy importantemente en el capítulo de gastos generales), es preciso acudir a las pólizas, lo que representa una difícil labor, no siempre fructifera pues el público no se da siempre cuenta del fenómeno económico producido, y que en definitiva no proporciona un incremento de riqueza sino una reposición de la que existía. Al agente de vida, que generalmente percibe comisiones descontadas, esto no le perjudica ya que por las pólizas por este motivo vuelve a percibir comisión, pero si en cambio a la compañía que duplica su trabajo, y tiene que pagar una comisión mayor.

En los nuevos seguros la situación es diferente. La política inflacionaria ocasiona un exceso de dinero en el mercado para el que una buena inversión es el seguro de vida. Especialmente esto ocurre en el dinero adquirido en los múltiples negocios de coyuntura, más o menos lícita, que la prudencia aconseja invertir del modo menos ostensibles y más fácil como son los seguros a prima única. En cambio en los seguros normales, de personas que viven con unos ingresos fijos que no aumentan al mismo tenor que los precios de mayor sensibilidad a las modificaciones financieras se dificulta la conclusión de nuevos contratos, y el pago de las primas de los anteriores, ya que debe destinarse todo el presupuesto familiar a la atención de necesidades más aparentemente reales que la de la previsión.

A estas circunstancias debe unirse otra que también perjudica al seguro de vida, y es la de la desconfianza que es en su eficiencia eficacia pues si se advierte que la política o el sentido de la curva económica, son inflacionarios, se tiene poca fe en un contrato que va a exigir el pago de primas a un valor del dinero para adquirir un capital cuando ese valor sea quizás mucho más reducido.

En conjunto puede que una moderada inflación favorezca la cifra real de producción de los aseguradores y hasta en algunos casos la total de capitales asegurados, pero que cuando la inflación es rápida el perjuicio es evidente, ya que no se logra llegar en cada momento a las cifras que las rápidas cifras de devolución del dinero exigirían. Ejemplo de estos casos los tenemos en un país como Inglaterra, en que la inflación ha sido lenta, en que el seguro de vida sin tener unas cifras capitales aseguradas de valor real semejante al de antes de la guerra (mientras el índice de primas totales de este seguro era en 1946 de 140 con relación a 1938, el de índice de precios al por mayor era de 172,50) en nueva producción si habría llegado a superarla siendo el índice de capitales en nueva producción en 1947 fr 213 (sobre 1938). En cambio en países como Francia e Italia, de inflación rapidísima, las cifras de nueva produc-

creación de reservas de valores de activo con el doble objeto de garantizar los derechos de los aseguradores y producir al asegurador un interés con que hacer frente a la acumulación de intereses que lleva consigo la capitalización. Es preciso tener en cuenta que en el cálculo de las primas de seguro de vida no sólo se tiene en cuenta la mortalidad (como la siniestralidad en otros riesgos) sino también el interés del dinero.

La política inflacionaria exige una política de dinero barato, bien como medio para lograrla, bien como consecuencia necesaria de ella.

Muchas veces resulta difícil saber cuando un gobierno ea si mismo el dinero barato, o simplemente se adentra a la situación de tendencia inflacionaria, creada por su excesiva emisión de dinero o por otras causas. No hay duda de que actualmente, por medio de la banca nacionalizada o concentrada de modo que resulte fácil su manejo, principalmente a través de ~~ese~~ redescuento de un banco central las posibilidades de imponer una política de dinero barato resultan mucho más sencillas. Pero lo que no se sabe es si la disminución del interés se hace como fin, o simplemente como medio para favorecer la emisión de deuda u otros aspectos de política financiera.

Por ello, aunque la política de dinero barato puede tener una independencia teórica de la inflacionaria, de un modo práctico va tan unida a ella, que resulta muy errante su estudio conjunto.

El dinero barato perjudica extraordinariamente la situación de los aseguradores vida, al dislocar y desequilibrar su inversiones. Para considerar desde el punto de vista del seguro una inversión buena debe reunir dos condiciones: seguridad y alto interés. Siendo ~~que~~ queda fuera de las ~~que~~ de los valores de especulación que están expuesto a perder su valor en un momento de crisis por lo que no pueden ser utilizados en la industria aseguradora que requiere garantía de seguridad ya que las prestaciones contratadas son finas e independientes de cualquier oscilación en el mercado. Con un interés alto permite abaratar las primas del seguro y si ya están fijadas hacer frente a las obligaciones de capitalización que toda póliza de seguro de vida lleva consigo generalmente los seguros de vida se calculan en España a un interés del 3% y en otros

paises el 3 o el $3\frac{1}{2}\%$, y hasta en algunos casos al $2\frac{1}{2}\%$, si bien en muchos de estos casos debe tenerse en cuenta a que el sistema de hacer participar a los asegurados en los beneficios de los aseguradores hace que en realidad la prima pagada por el asegurado se pueda estimar calculada a un interés superior al de las tablas.

Por lo tanto la disminución del valor del dinero ocasiona en el seguro una de estas dos consecuencias: hacer a los aseguradores no poder obtener de sus inversiones un interés suficiente para atender el interés a que se ha calculado la prima, pudiendo hacer peligrar de prolongarse la situación su equilibrio económico; o aumentar el precio del seguro para los asegurados si la estaban con el sistema de participación en los beneficios al deducirse de esta la disminución de los ingresos por este concepto en las cuentas de los aseguradores.

Consecuencia de la tendencia inflacionaria mezclada con la situación de dinero barato es que toda clase de inversiones aumentan de valor en relación a la renta que producen, dándose esta circunstancia principalmente en aquellos cuyo valor refleja más sensiblemente la disminución del valor del dinero, y menos en los que como los valores públicos no siguen el curso inflacionario sino que tienen un valor de mercado que se acerca al valor nominal fijo por estos sujetos a amortizaciones por el nominal. En una circunstancia de esta clase, especialmente si la curva de inflación es rápida las inversiones adaptables a las circunstancias, como son muchos valores industriales y la propiedad territorial solo producen un interés difícilmente superior al $1\frac{1}{2}\%$ (de su valor de mercado). Los valores públicos que por su fácil realizabilidad, su máxima garantía y sus pocas alteraciones de valor, son las más adecuados para la industria aseguradora (aparte de exigirse en la mayor parte de las legislaciones de Seguros la obligación de invertir en esta clase de valores) dan con dificultad un interés superior al 3%, lo que por ejemplo en nuestra patria es insuficiente.

La necesidad de invertir rápidamente que tienen los aseguradores de vida hace que si el periodo de política inflacionaria se prolonga se encuentra cuando esta acabe con una serie de inversiones muy desventajosas para el normal funcionamiento de su negocio, y a las que estas li-

das por un período grande de tiempo. Esto principalmente ocurre con las inversiones de valores públicos (1) que si se han adquirido en un período de dinero barato (2) y ha sido preciso adquirir bastantes hasta su amortización no es posible liberar a la compañía inversora de esa carga en su cartera.

Una consecuencia de la política inflacionaria puede beneficiar a los aseguradores, pero puede afirmarse con seguridad que no al seguro como institución, esta es la de posibilidad de especulación con los valores industriales o propiedades territoriales existentes en el cuadro de inversiones de una entidad con anterioridad a la aparición del a que estamos estudiando. Puede ser así porque las inversiones de los aseguradores tienen por objeto responder de una serie de obligaciones contraídas por un valor nominal de dinero, que a medida que el valor de este disminuye, disminuye asimismo la obligación real, al menos en cuanto a inversiones adaptables a las circunstancias, ya que al elevarse su valor de cotización o mercado proporcionan al asegurador un excedente, entre la cifra a que garantizaban, que permanece inalterable, y la nueva de cotización, quedando para él los beneficios por realización, y en todo caso el contable por supervvaloración, aún cuando en este caso la legislación española exige la creación de una reserva a este respecto (3), o la prohibición de repartir como beneficios esas supervvaloraciones salvo en el caso de venta. Esto que en apariencia no afecta al asegurado y beneficia al asegurador ocasiona en realidad un gran perjuicio a la institución del seguro, ya que por una parte puede hacer a una entidad aseguradora servir de base para actividades tan distintas a su naturaleza, y tan contrarios a la solidez que debe ser su características, como las de especulación; y por otra parte el debilitamiento en que las inversiones se opera el contabilizar el valor especulativo, puede poner en peligro la solidez económica de la entidad si como con frecuencia ocurre, sucede a la inflación un -----.

(1) En cualquier país los valores públicos ocupan de un 50 a un 75% de la cartera de valores de un asegurador

(2) Recientemente se han emitido en Inglaterra bonos al 2 1/4 de interés

(3) Reserva de fluctuación de valores creada por ley y modificada por

período de crisis y desvalorización de propiedad territorial y valores industriales.

d) Resumen

Como consecuencia de todas las observaciones hechas acerca de la política inflacionaria y el seguro de vida, podemos afirmar que es notoriamente perjudicial para este último, siendo quizás la rama de la industria que unidamente se perjudica por la inflación, ya que en la mayor parte de los demás en el confusionismo y desequilibrio que producen se logran los mayores beneficios.

De todos los perjuicios que se ocasionan por este concepto al seguro de vida los más importantes son en caso de inflación rápida los producidos por aumento de gastos y devaluación de capitales aseguradores y en caso de inflación lenta la disminución del interés del dinero y la necesidad de invertir por esa causa en malas condiciones.

B. Otras clases de seguro.

En este apartado incluimos todos las restantes variedades de seguro no de vida científico desde el seguro marítimo hasta el de incendios pasando por los de responsabilidad, accidentes, y riesgos varios. Naturalmente cada uno de ellos tiene sus especiales particularidades que aún se multiplican dentro de algunos de ellos en sus diversos aspectos. Por ejemplo no existen los mismos problemas en el seguro de incendios de los llados riesgos industriales que en el de casas habitación, ni en el de cascos marítimos que en el de mercancías.

~~EN ESTE APARTADO INCLUIDOS LOS SEGUROS DE VIDA~~

Nos referiremos a los mismos tres apartados que estudiamos en el seguro de vida de producción, gastos e inversiones, si bien este último es mucho menos importante al ser relativamente mucho más reducidas las reservas a depositar y no entra para nada el interés en el cálculo de estos seguros. Y todavía para alguna clase de seguros convenía añadir la de siniestralidad.

a) Producción

Podríamos en este epígrafe hacer una división que en líneas generales nos bastara para este trabajo, y es la de adquirir

clases, aquellas que se hacen generalmente a largo término, como el de incendios, accidentes individuales, etc, y aquellos que se hacen para una coyuntura concreta como generalmente ocurre con todos los de transportes.

a') ~~Entre~~ Seguros por períodos de tiempo

Entre estos seguros destacan los de incendios, en los que si las primas se pagan anualmente, muchas veces el contrato tiene una duración de varios años, de accidentes individuales otros de daños que no sean incendios, responsabilidad, etc.

En todos ellos los capitales asegurados no se modifican fácilmente y no sin mucha tanto como la necesaria para conseguir nuevas contratos, y por lo tanto al disminuirse el valor del dinero, se perjudican los aseguradores, que ven reducida su cifra real de capitales contratados, y los asegurados, que en caso de siniestro se encuentran con que no son indemnizaciones de la totalidad de sus daños. La labor de revalorización de los contratos siendo muy trabajosa, e impidiendo a los agentes dedicar sus energías a actividades más positivas como serían la de realmente nueva producción, extendiendo la influencia del seguro, nunca puede ser eficaz, pues para ello sería necesario en muchos casos una revalorización casi mensual, o un mecanismo de revalorización automática al que todavía no se ha llegado en el seguro.

Esta acción perjudicial de la inflación se manifiesta menos intensamente en aquella clase de seguros en que por apreciarse más el valor del riesgo, el asegurado se da cuenta más exacta de la conveniencia de la revalorización y por su propia iniciativa la acomete. Este caso ocurre principalmente en los riesgos industriales de incendios, lo que además se debe a los superiores conocimientos de lo que es el seguro de los que ~~la~~ administran las industrias. Por otra parte en los seguros como el de accidentes del trabajo en que la prima está en función de una cifra como el salario, y no de un capital fijo, esta revalorización es matemática, y apenas se manifiestan en este aspecto los efectos de la inflación. Prueba de este aspecto es que si cojemos ~~si~~ de primas en esta rama en Escala en 1935 y 1947, y cualquier otro, podemos ver que el coeficiente de aumento es en él muy superior.

b*) Seguros para la duración de un hecho.

Incluimos aquí principalmente los seguros marítimos, en que en la mayoría de los casos se aseguran las expediciones por los valores en el momento de embarque, y naturalmente por ello la producción de contratos no padece, sino que en cada momento se acepta a la situación real económica. Esto además se ayuda porque por el mayor riesgo relativo de las expediciones, y por la mayor simplicidad en el cálculo de la pérdida que se experimenta, los asegurados son los primeros en procurar un seguro total.

b) Gastos

En este punto el problema se presenta análogamente al Seguro de vida, el crecimiento en la producción no corresponde al crecimiento en los gastos, y los reales son superiores a las previsiones para ellos efectuadas en las tarifas y en los contratos ya en vigor por lo que es preciso o la prima en globo o crear unos derechos accesorios destinados a la compensación del exceso de gastos mientras este dure. Naturalmente en los seguros que titulábamos en el epígrafe anterior. "Para la duración de un hecho, el problema no se presenta.

c) Siniestralidad

En los seguros de vida no existen los problemas que en este caso se plantean, antes bien, la siniestralidad mientras dure la inflación es un beneficio, ya que permite la liquidación de una deuda en un momento favorable, en el que las realizaciones ventajosas son fáciles y hasta una muerte mortalidad permitiría obtener beneficios para realización de bienes.

Pero en las otras clases de seguros la situación es completamente diferente y suele ser la siniestralidad una fuente de pérdidas. De la situación de inflación y política favoreciéndola, solo puede derivarse en este aspecto un beneficio al seguro, y es el de que al estar generalmente infravalorada los objetos asegurados o derivarse unos perjuicios por la paralización de industria conseguinte al siniestro. Muy difícilmente se producen siniestros más o menos intencionados, que en otras circunstancias

cia no pueden llenar a emitarse totalmente.

A efectos de siniestralidad los seguros de que estamos tratando podemos clasificarlos en dos grupos; Seguros de indemnización determinada previamente o a posteriori en función del capital del contrato, y seguros de reparación de daños y de responsabilidad civil.

a') En el primer grupo incluimos los seguros de incendio (con aplicación de regla proporcional, no a primer fuego) los de accidentes individuales, los de accidentes de trabajo (que tanto la prima como las indemnizaciones de daños de naturaleza análoga al de incendios, y los de transportes en su generalidad. Toda esta clase de seguros, especialmente de incendios y daños, resultan perjudicados por la marcha inflacionaria de la economía influyendo sobre su siniestralidad, pero no de un modo excesivo, y teóricamente en nada. Esto se conseguiría con una aplicación estricta de la regla proporcional, pero precisamente aquí es donde nace el perjuicio, puesto que de llevarla a cabo en la ~~mayor~~ parte de los casos, las indemnizaciones no compensarían al asegurado generalmente de buena fe y con frecuencia buen cliente, de sus daños, y el Seguro perdería prestigio, y los aseguradores clientes, por lo que se ven en muchas ocasiones obligados a pagar cantidades superiores a las que con arreglo a las ~~de la póliza~~ les correspondería hacer. Por otra parte los gastos de arreglo de siniestro también referente al incremento en los precios y reproducen desfavorablemente en el asegurador. En los seguros de transportes y accidentes, por su naturaleza especial este perjuicio es inferior y hasta quizás nulo.

b') En la segunda modalidad podemos incluir los seguros de responsabilidad, en que la cifra de capital estipulada en el contrato representa una cifra máxima de la que no pasa la Compañía, pero sin que en las indemnizaciones por debajo de ella se establezca ninguna regla proporcional, los seguros de daños como generalmente los de automóviles y cristales en que el asegurador corre con los gastos de reparación sin aplicación de descuentos, y los seguros de incendios a primer suceso, ya que precisamente una

naturaleza análoga a la suya tienen todos los demás a los que nos hemos referido en este apartado.

La siniestralidad en todos estos contratos es muy sensible al fenómeno inflación. La causa de ello es que la prima se calcula en función de la intensidad real, no nominal de la siniestralidad normal con un nivel determinado de precios. Como la regla proporcional no se aplica, no queda el contrato siempre para la compensación de unas cifras de siniestralidad nominal, sino que con una prima igual (puesto que esta se haya calculada en valor nominal) se debe atender a una siniestralidad real igual, pero nominalmente mucho mayor. Y esto se advierte no solamente en los contratos antiguos, sino en los nuevos, ya que lo que funcionan definitivamente son las tarifas que deberían variarse constantemente, con las dificultades que existen para una preparación perfecta de los mismos.

Una explicación más clara de este fenómeno la tendremos con un ejemplo práctico. Una compañía asegura con una póliza todo riesgo automovil por un límite de 40.000 pts. para responsabilidad por persona y 60.000 por daños al automovil. Cada Cobra una prima por ejemplo de 1.000, y con ella debe atender a los siniestros. En la época en que se celebra un contrato la pérdida de un brazo se indemnizaba en los tribunales con 5.000 (en circunstancias normales) y una aleta de un coche costaba 300 pts. Al producirse la inflación, los tribunales estiman que debe indemnizarse con una mayor cantidad la pérdida del brazo, por ejemplo 10.000 pts. y las aletas iguales cuestan 800. Para el profano la realidad será que la cifra máxima de indemnización será la misma, y aunque los Tribunales concedan una cantidad superior a 40.000 por pérdida de la vida, o el coche cueste más de 60.000 pts. la Compañía no se obliga más que por esas cifras, pero en cambio no se dan cuenta de que en el número de siniestros pequeños, que son los más frecuentes, las obligaciones de la Compañías se han duplicado, mientras la prima no ha variado.

d) Inversiones

En estos seguros el problema nacido de los nominales

ocasionados por la política inflacionaria a las inversiones es bastante inferior en intensidad al del Seguro de vida, ya que no se precisa capitalización, aunque las características son las mismas y a ellas nos remitimos.

e) Resumen

En conjunto podemos repetir lo afirmado para el seguro de vida, la política inflacionaria y la inflación ocasionan graves daños a estas ramas del seguro, disminuyendo el valor real de los capitales asegurados, aumentando desproporcionalmente los gastos generales e incrementando la siniestralidad. También como en el seguro de vida los perjuicios de la inflación rápida son extraordinariamente mayores y pueden llegar a poner en peligro la continuidad del seguro, o por lo menos la eficacia de su función social.

II. Política inflacionaria

Como ya hemos dicho antes mientras la inflación y política inflacionaria tienen un sentido más positivo, con autonomía propia, para conseguir determinados efectos, la deflación y política deflacionaria tienen un sentido negativo, la reacción contra el hecho de la inflación. De un estado de normalidad monetaria difícilmente se pasa a una política deflacionaria sin haber atravesado previamente un período de inflación. Estas cualidades de estos dos fenómenos hace lo que la historia económica demuestra de que la tendencia del dinero es a la devaluación, pasando por períodos de devaluaciones acentuadas, volviendo a consecuencia de una crisis a recuperar su valor, vuelta, después de un tiempo a otro inflación, provocada o no, otra crisis o política de deflación, y así continuamente.

Esta característica de la deflación es muy importante tenerla siempre en cuenta y muy especialmente en este trabajo de relación con el Seguro, ya que en todo momento deberemos referirnos a la situación precedente de inflación, sin la que no es posible comprender la deflación, ya que en realidad no es más que un fenómeno complementario de aquella.

Siguiendo en general la sistemática anteriormente utilizada estudiaremos los efectos de la deflación en el seguro.

A. Seguros sobre la vida

a) producción

Un primer efecto de la deflación es la reducción que se experimenta en las cifras de nueva producción. La escasez de dinero en el mercado hace que este no pueda dedicarse a atenciónes no de primera necesidad, al menos a primeravista, como es el seguro. Esto ocurre fundamentalmente en los que durante el periodo de inflación han estado obteniendo garantías de coyuntura, con negocios sin base sólida o de especulación, que por ser por la política deflacionaria los más afectados, sufren grandes pérdidas. Precisamente esta clase de negociantes eran los que en la inflación alimentaban las carteras de nueva producción de los aseguradores, y contribuían a su crecimiento. Si las pólizas por estos contratados eran de prima única los aseguradores verían disminuida su nueva producción al desaparecer esta fuente, pero no experimentarían ningún perjuicio, pero si eran contratos de prima anual, uno de los efectos de la deflación sería aumentar extraordinariamente el número de las anulaciones, con un grave perjuicio para los aseguradores, especialmente por las fuertes comisiones que habrían debido de pagar. Claro que en realidad no puede atribuirse este hecho a la inflación, sino que es consecuencia indispensable de la artificialidad de la economía inflacionaria. Estas situación hace la principal preocupación de los aseguradores en estas circunstancias sea más que la adquisición de nuevos contratos la conservación de los existentes.

A parte de estos perjuicios a los aseguradores, se les producen varios beneficios por este concepto que expondremos.

1) la cartera de capitales asegurados se revaloriza al aumentar el valor del dinero con lo cual puede mejorar la situación relativa del seguro dentro del cuadro de industrias nacionales aún con una disminución de cifra nominal, igualmente que durante la inflación con un aumento de esa cifra la situación real puede empeorar.

2) La gran masa de público constituida por personas que viven de un sueldo fijo ven mejorada su posición al decaer el nivel de precios sin que lo hagan sus ingresos que no se habían elevado en la misma relación que aquellos. De este modo al iniciarse

el de la ecuación que debe existir entre sueldos y precios, se puede destinar una cantidad a la previsión, que en gran parte va a parar al seguro de vida. No puede ocultarse el peligro de paro que amenaza en los períodos de deflación, pero este afecta más principalmente a obreros, que no suelen ser clientes del seguro de vida, a no ser en su forma popular, de la que aquí prescindimos y que además en España puede decirse que no existe.

3) La confianza en el seguro aumenta en el público al contemplarse el fracaso y hundimiento de los negocios de coyuntura que con sus grandes beneficios alucinaban al público profano, haciéndole no dar importancia a las operaciones que como las de seguro eran de la mayor garantía, pero de menor lucro. Además al aumentar el valor del dinero, el ahorro, vuelve a tener interés, que en el periodo de inflación había perdido por completo

b) Gastos generales

La influencia de la inflación en los gastos generales no puede ser excesivamente grande, ya que siendo una gran parte de estos sueldos y salarios, y siendo difícil que se reduzcan, pues además de haber dificilmente llegado al límite máximo de inflación, las leyes laborales los protegen. En otras partidas de estos gastos, si puede disminuir los desembolsos, pero no suficientemente para que los aseguradores experimenten un apreciable beneficio que además queda por otra parte más reducido al contraerse posiblemente la cifra de capitales o al menos los de nueva producción.

c) Inversiones

Sí verdaderamente el seguro obtiene un beneficio en tiempo de deflación, es a consecuencia de lo favorable que resulta el capítulo de inversiones, de tanta importancia en el de vida. Los períodos deflacionarios sirven para vigorizar el cuadro de inversiones de los aseguradores, así como los de inflación los debilitan, además los resultan en beneficio de los asegurados que ven respaldados sus intereses por unos valores que a una misma cantidad nominal de dinero responde con un mayor valor intrínseco. Un mismo inmueble que en un momento inflacionario podría llegar a responder de un millón de pesetas, en la deflación solo responde de medio, con lo que de un modo real el asegurado ha visto duplificada su garantía, y el asegurador fortalecido su economía.

Las causas principales de los beneficios que las inversiones de segu-

ros perciben a causa de la deflación podemos agruparlas del siguiente modo

1) Posibilidades de nuevas inversiones

La deflación de caracteriza por la escasez que existe en el mercado de dinero, especialmente de dinero libre de empresas industriales para lo que no sea sus mas perentorias necesidades. De esta regla es la excepción el seguro. Mientras otras industrias deben destinar sus mermados ingresos a la atención de sus gastos generales, más fuertes relativamente que en el seguro, y de las materias necesarias para la no paralización de su industria, el seguro de vida no solo puede, sino que debe destinar sus ingresos a la inversión financiera. En la deflación todo el mundo tiene tendencia a vender, pues por temor psicológico a un bajo superior o por necesidad de tesorería. El que en esos instantes compra lo puede hacer en favorabilísimas condiciones, especialmente si lo puede hacer al contado, que suele resultar lo más difícil. La privilegiada situación que por este motivo tienen los aseguradores vida les permite elevar bien en el mercado y crear una cartera de valores o propiedades inmuebles en muy ventajosas condiciones.

En los momentos de inflación el asegurador tiene que recurrir a los valores mobiliarios, ya que otra clase o no tienen garantías suficientes o puede obtenerse de ella un interés reducido. Lo mismo ~~suele~~ sucede con la adquisición de inmuebles, y estas dos inversiones que desde un punto de vista financiero ofrecen más ventajas que los valores públicos, estan fuera del alcance de los aseguradores, que en cambio puede adquirirlos en condiciones aconsejables a su negocio en la época deflacionaria. Naturalmente el coeficiente de valores públicos, por la naturaleza del seguro, y por imposición legal, siempre tiene que ser alto, pero no se produce la homogeneización de todos los valores de la cartera con las inconvenientes que esto puede producir.

2) aumento del interés.

Si la posibilidad de invertir barato barato es interesante, no lo es menos la de obtener un alto interés al dinero. Naturalmente ambos son paralelos, pero para efectos del Seguro tienen una individualidad que conviene separar.

Al hablar anteriormente de la política de dinero barato nos referimos a que

a que era uno de los medios de política financiera utilizados para estimular la inflación. De modo paralelo, es una medida de carácter deflacionario el aumento del interés del dinero, para hacer más difíciles los créditos y detener de ese modo la marcha creciente del dinero circulante. En la actualidad tenemos en España los resultados de una medida de ese carácter que ha contribuido a producir una detención en el movimiento especulativo y en el nivel de precios alcanzado por muchos artículos y bienes.

Esta medida de política financiera se consigue por diversos métodos por el aumento del tipo de interés en el efectuado generalmente, y en concreto en España, por el banco nacional de emisión, controlado por el gobierno o nacionalizado, como es el caso de Inglaterra, suprimiendo facilidades en la concesión de créditos; y con el aumento de los intereses en las emisiones de deuda pública.

Los aseguradores, especialmente por la última citada, se benefician al estar en condiciones de obtener del papel del estado, núcleo principal de sus inversiones unos intereses interesantes, que les permitan holgadamente atender a los intereses a que se calculaban las primas de sus seguros y consiguiente al por este concepto de las reservas matemáticas. Las consecuencias de esto son de amplia transcendencia para el seguro, que de un modo indirecto se abarata o en todo caso se aumenta la solidez financiera de los aseguradores y por lo tanto la seguridad de los asegurados.

Al lado de estas ventajas que produce la política de deflación en los aseguradores de vida, podemos encontrar algunos inconvenientes que si bien pesan en definitiva menos que los primeros, no por ello deben dejar de ser tenidos en cuenta. Encontramos dos principales.

1) la disminución de valor de las inversiones antiguas, que se ven afectadas por la bajz general. Este hecho sin embargo no es muy importante en el seguro ya que los valores públicos, su mas importante inversión, experimentan oscilaciones bastante pequeñas, y en todo caso a efectos de reservas que no se computan más altas que la par, que siempre será su valor de amortización. Las otras inversiones están menos en poder de los aseguradores y sobre todo el valorarlas a pe-

cios de inflación o el comprarlas en ese caso, es una medida de pésima administración, que suele tener un objeto especulativo ajeno a la naturaleza de la industria aseguradora. En todo caso, y para toda clase de valores debe estimarse que la reserva de fluctuación de valores, amortiguará y en general compensará de las pérdidas que por este concepto puedan tenerse, que deben ser esperadas y previstas con anterioridad.

2) Pérdida en las realizaciones

En el caso de que por cualquier causa, lo que en el seguro de vida no es muy posible, sea necesario a un asegurador realizar parte de sus bienes en estas circunstancias, se encontrará con dificultades para hacerlo que pueden poner en peligro su estabilidad, o al menos ocasionarle pérdidas fuertes, ya que en esos momentos, aparte de la baja general del mercado, las realizaciones de bienes e valores rápidas se efectúan con gran dificultad y para elevarlos a un precio muy por bajo del valor real en aquel momento.

d) Siniestralidad

Así como la inflación no influye, al menos sensiblemente en la mortalidad, la deflación si puede hacerlo, al estar observado que en los períodos de grandes crisis el número de suicidios es muy elevado, y este se produce principalmente en las ~~señal~~ personas que han manejado negocios en el tiempo de la especulación, que con frecuencia habrían comprado fuertes capitales de seguros de vida. Esto se aprecia generalmente en la crisis americana de 1929, en que sobre el caso se hicieron estudios por las grandes compañías americanas de vida.

e) Reservas

En definitiva, y pesando los pros y contras que en cuanto al seguro de vida presenta la política deflacionaria que favorece al Seguro, afianzando los que hubiese podido hacer en momentos anteriores, mejorando su cuadro de inversiones, permitiendo obtener mayor interés a los mismos, y también sin duda alguna, haciendo desaparecer del mercado a las entidades constituidas sobre bases no firmes. Naturalmente en los casos en que la infla-

ción llega a transformarse en una crisis catastrófica, el Seguro también resulta perjudicado, pero aún en este caso, resiste los efectos de la misma con mucha mayor eficacia que cualquier otra clase de industria, como queda demostrado en la ya citada crisis de 1929.

B. Otras clases de Seguro

Si bien muchas de las observaciones hechas anteriormente pueden aplicarse a todos los ramos del Seguro, las diversas variedades de este hacen que muchos de ellas ~~aparezcan~~ ofrezcan aspectos en los que se reflejan de un modo propio las consecuencias de la política de declaración. Para conocerlas del modo más exacto posible es preciso un estudio semejante al hecho en la inflación, para lo que utilizaremos la misma sistemática.

a) producción

En aquellas clases de seguros de una gran sensibilidad a la situación económica, como son por ejemplo el de transportes, la inmediata consecuencia es una disminución notable, y muy fuerte quizás de las primas. Para que esto ocurra se reunen dos circunstancias: la baja de precios por una parte; y la paralización de transacciones comerciales por otra. La superproducción inmoviliza los productos y naturalmente se reducen los transportes y se contiene el seguro.

El seguro de incendios se manifiesta de diferente modo según sean los riesgos industriales o no. En estos, que por lo general estaban bien valorados, en los que se incluyen muchas mercancías, la disminución de valor puede ser sensible especialmente en unos momentos en que la reducción del negocio tiende a hacer cortar hasta el límite los gastos generales de las empresas. Con todo la disminución que se experimenta es pequeña, por latencia que siempre existe a no modificar los contratos que están redactados a largo plazo. En el seguro de riesgos no industriales con dificultad se encuentra repercusión, ya que, especialmente si la inflación anterior fué rápida, siempre es

necesario continuar la campaña de revalorizaciones que no se habría podido terminar en el periodo inflacionario.

En otros ramos de seguros de daños de primas caras y no tan sensible utilidad como las anteriores es mas posible una reducción en la producción o una disminución de los valores asegurados.

Y por último, algunas clases de seguros, como el de paralización de beneficios y otros que ~~siguen en una gran buena par~~ requieren una gran buena fe por parte del asegurado, por la facilidad de fraude, las Compañías se resisten a contratarlos en estos períodos, por los peligros que tal cosa ofrecería a no ser que hubiese modo de hacerse con garantía de seguridad.

Claro que a esta impresión negativa respecto a la cifra absoluta de nueva producción es preciso añadir otra positiva, la del aumento de valor del dinero, que devuelve a la cartera de capitales asegurados un valor que anteriormente había perdido y que en definitiva representa una vigorización de la cartera de la Compañía y de la cifra total de capitales asegurados en un país, que se acerca más a la del valor real de la propiedad nacional que anteriormente.

b) Gastos

En cuanto a este epígrafe no es preciso añadir nada nuevo respecto a lo expresado en el Seguro de Vida.

c) Siniestralidad.

Es este uno de los capítulos que hacen más peligrosa la industria de los seguros de daños en cosas y personas en los períodos de deflación. Naturalmente es absurdo que porque un fenómeno humano como ese se produzca van a aumentar el volumen de dañosos que producen los siniestros.

Las causas de la naturaleza o las humanas involuntarias continúan su curso sin ninguna modificación; pero puede no ocurrir lo mismo con los hechos ocasionados por la voluntad del hombre.

Y esta puede entrar muy importantemente en acción en el caso de tener un interés concreto en que tal cosa ocurra. En condiciones normales, y más aún en períodos inflacionarios, un

siniestro es siempre perjudicial para el siniestrado, aún con el seguro más completo y por cantidad equivalente al valor real de los objetos, ya que las molestias, el trastorno en la vida normal o en la de la empresa, los expedientes, los daños complementarios, hacen esto inevitable. Pero en época de deflación en que la escasez de dinero es aguda, en que a los productos no se les puede dar salida, y en que los inmuebles no es posible realizarlos sin grandes pérdidas, un siniestro puede ser un gran negocio, y en ocasiones muy difícil de demostrar. Esto ocurre más en los riesgos industriales de incendio, pero también en los de accidentes individuales, y en los de automóviles, de tan difícil comprobación en estos dos casos.

d) inversiones

Aquí pueden repetirse las consideraciones hechas en el seguro de vida, estimando como hicimos en la inflación, el menor volumen en las inversiones de estos ramos.

e) reservas

Como hemos podido ver la deflación produce en estos seguros un doble efecto: aparentemente de perjuicio al la cifra de producción y hacer temer un aumento de siniestralidad, pero en definitiva, uno salvable como es el de revalorizar automáticamente la cifra de capitales asegurados y dar una estabilidad a la cartera de la que en el período anterior carecía. Por ello, salvo en el ramo de transportes este período es de necesidad para el seguro y para los buenos aseguradores, pues los que como en el ramo de vida, se habían creado una cartera artificial con negocios de ocasión, y sin las suficientes garantías técnicas, desaparecen y aclaran el enmarañado campo que de otro modo sería el seguro, mejor que con cualquier clase de disposiciones y normas legales.

III. Política de equilibrio

Hasta ahora hemos estudiado lo que pudieramos llamar la patología de las situaciones económicas de un país, si se quiere a través de una terapéutica obligada, pero en modo alguno ideal como son las políticas inflacionaria o deflacionaria. Conviene que ahora hagamos algunas observaciones sobre la política de equilibrio, de justa ecuación en-

tre el dinero en circulación y su contrapartida en riqueza nacional que como tal es aconsejable y la conveniente para el seguro y para toda clase de industrias que no tengan por base la especulación.

Resulta más difícil hablar de la normalidad que de la anormalidad, ésta presenta aspectos que por no ser corrientes son fáciles de definir y captar en cambio lo normal, lo que debe ser, tiene verdaderas dificultades en su definición y estudio.

Al Seguro que como institución conjunta ahora una muy grande diversidad de efectos económicos, le conviene todo lo que resulte en beneficio del equilibrio que permite dedicar las actividades de la industria a perfeccionarla y ampliar su desarrollo, y no a luchar con dificultades creadas por la anormalidad económica.

La enorme diferencia y estrecha relación que el seguro tiene con la industria hace que toda política que busque un mejoramiento y expansión industrial, no ficticia como la especulativa, se traduzca en beneficio de la industria aseguradora que encontrará un mayor número de riesgos en que repartir la carga siniestral con la mayor seguridad estadística, y el incremento en la cifra de primas.

Una política de sueldos y salarios altos, permitiendo a obreros y empleados dedicar una parte de sus ingresos a la previsión es muy convenientes al Seguro que de esta manera puede entrar a explotar un extensísimo campo en el seguro de vida, principalmente en su ramo popular que mientras exista un nivel bajo de salarios es totalmente inaccesible.

Un interés moderadamente alto del dinero estimula la inversión de las gentes en todo aquello que recoja esa situación como de un modo más perfecto lo hace el seguro.

Una política fiscal que favorezca al ahorro y seguro, que en definitiva y a través de sus inversiones son unas de las más seguras fuentes de riqueza, es asimismo necesaria. El Seguro hay que enfocarlo como algo más que una industria que favorece a las empresas que la practican, el seguro es una clase fundamental de toda economía, y una de las más poderosas palancas de estabilidad social que en el seguro individualista han sido creadas. Por ello es preciso evadir que al repercutir en ellas las leyes fiscales se apliquen, con el criterio más rígido de modo que ahoguen la expansión industrial. Un trato en de en el impuesto de

sobre la renta, permitiendo detraer de la base imponible cantidades libres para el seguro, como una necesidad vital del individuo; evitando la doble imposición; o la imposición muy gravosa en el impuesto de derechos reales; y procurando que los demás impuestos se giren teniendo en cuenta las peculiares condiciones y características del seguro.