

LAS POLIZAS TODO DAÑO MATERIAL EN ESPAÑA

J. J. MARÍN LARIO

Director Adjunto del Área de Gestión de Empresas
(Aurora Polar)

La cobertura TODO DAÑO MATERIAL es un paso más en la tendencia hacia pólizas paquete que, evidentemente, pueden distorsionar las líneas divisorias entre los ramos tradicionales del seguro. El propio nombre TODO DAÑO MATERIAL es impreciso ya que, si bien se refiere a una póliza que cubre todo daño o pérdida física, con la opción de agregar coberturas de pérdida de beneficios, avería de maquinaria, ordenadores y equipos electrónicos, deterioro de mercancías en aparatos frigoríficos y robo y expoliación —como novedad de primer riesgo—, se utiliza genéricamente para referirse a un producto que pretende satisfacer todas las necesidades aseguradoras de una empresa en un solo contrato.

Sin embargo, el concepto TODO DAÑO MATERIAL trasciende de la mera acumulación de varias coberturas previamente aseguradas de forma separada. Representa el abandono del tradicional enfoque asegurador por el que solamente se otorgaba cobertura contra riesgos nominados con una mayor definición y delimitación de dichos riesgos en las correspondientes Condiciones Generales. El enfoque T.D.M. representa la contraposición. Se cubren todos los bienes y riesgos no específicamente excluidos. Esto supone una gran ventaja para el Asegurado, como se comprobará más adelante.

Desde el enfoque de Riesgos Nominados, es decir, el encorsetado de modalidades o ramos, el Asegurado carece de protección contra pérdidas por causas inesperadas que salgan del

alcance de su póliza. En caso de siniestro, la carga de la prueba corresponde al Asegurado, quien debe demostrar que el acontecimiento, en principio, se encuentra dentro de los términos de la póliza. Con una cobertura T.D.M., es la Aseguradora la que asume el riesgo de incurrir en pérdidas imprevistas. En ausencia de un bien excluido o de una exclusión específica, la póliza indemniza el siniestro siempre que sea súbito, accidental e imprevisto, y corresponde a la Aseguradora demostrar la aplicabilidad de una exclusión. El factor desconocido de los posibles siniestros no previstos a la hora de perfeccionar la póliza, es el responsable de la intranquilidad sentida por las Aseguradoras con este tipo de enfoque.

Por un lado, la tendencia algo más flexible del Reaseguro y, por otro, la competencia feroz de bajar las tasas de prima y ampliar las coberturas por parte de las Aseguradoras, que luchan por mantener su cuota de mercado, han hecho que apareciera la modalidad T.D.M.

La razón principal por la cual se ha introducido la cobertura T.D.M. en Europa a principios de esta década, ha sido la presión ejercida por las grandes Aseguradoras y Reaseguradoras norteamericanas, como pudo ser el caso del mercado francés sobre hipermercados y otros similares, que ofrecían coberturas muy amplias durante un período de gran competencia, que también ha incidido en el mercado español. También las figuras de Brokers y Corredores tienen su influencia en este mercado actual de

libre competencia, ya que pueden incrementar su volumen de negocio en tiempos difíciles con un producto que es más fácil de vender, y mucho más si estaba hecho a medida, y que, además, minimizaba las situaciones de siniestros conflictivos. Lo cierto es que muchas Aseguradoras siguen adoptando posturas defensivas, sosteniendo que la filosofía de las coberturas T.D.M. no encaja en las actividades tradicionales del mercado —tratando quizás en alguna medida de ocultar el temor a suscribir mayor riesgo en cierto modo no cuantificable y para el cual no existe todavía suficiente experiencia—. No debe olvidarse la tendencia durante muchos años y el comienzo del seguro base de incendios.

La naturaleza humana nos hace resistentes al cambio y preferimos, en este caso, los riesgos conocidos por estar nominados, lo que frecuentemente provoca la inercia, a los desconocidos por la denominación de T.D.M., con los que todavía existe una fuerte polémica en algunos mercados aseguradores y a la que no está ajena el seguro español.

Como parte negativa para el Asegurador y positiva para el Asegurado, la cobertura de T.D.M. ofrece, entre otras, las siguientes características:

- a) **La inexistencia de una base estadística para tarificar.**
- b) **Tarifificaciones incorrectas a la baja y, por tanto, deficientes.**
- c) **La pérdida de técnica y bases para que un solo suscriptor domine todas las facetas de la cobertura.**
- d) **Los riesgos desconocidos pueden provocar siniestros imprevistos.**
- e) **La inquietud de algunas reaseguradoras y su reticencia en apoyar a aseguradoras de directo por los problemas inherentes en la suscripción de esta cobertura y por la incertidumbre de sus resultados futuros.**

A continuación, se analizan algunos de estos inconvenientes:

La ausencia, en principio, de una base estadística hace que la tarificación de pólizas T.D.M. sea difícil, aunque se parta de unas bases de modalidades conocidas —Incendios, Extensión de Coberturas, Robo y otras— con estadísticas de siniestralidad que pueden servir de orientación para tarificar, aunque no deben ser aplicadas plenamente en su totalidad, teniendo en cuenta la economía de costos —gastos internos y externos—.

La tarificación deficiente se justifica constatando que la cobertura T.D.M. pierde su interés en los Asegurados, Brokers y Corredores, si es ofrecida a un precio igual a la suma de las primas de los riesgos conocidos que cubre, más un recargo por los desconocidos. Normalmente se aplica una prima que, en algunos casos, no guarda relación con la naturaleza y la extensión de la garantía otorgada, y entraña, posiblemente, un acercamiento a un resultado negativo para el Asegurador.

Es lógico que se presenten dificultades en la fijación de una prima basada en contingencias desconocidas, al operar todavía dentro de un vacío técnico, con poca base estadística y también con poca experiencia.

Probablemente, se superarán estos problemas a corto y medio plazo, de modo que la cobertura T.D.M. puede resultar útil para mutuo beneficio del Asegurado y del Asegurador.

En cuanto a la pérdida de tecnicismo, se afirma que una empresa industrial está expuesta a una gran variedad de riesgos complejos que sólo pueden ser controlados por los especialistas de cada ramo; por eso es necesario formar verdaderos especialistas o equipos que trabajen en común.

Contra la crítica de que se pierda técnica de suscripción, ya que un solo suscriptor no puede controlar las distintas exposiciones de riesgo inherentes a una cobertura T.D.M., el Asegurador podría responder con la formación muy especializada del suscriptor con una visión mucho más amplia del riesgo industrial. Quizás, la visión de las Aseguradoras esté siendo demasia-

do concreta, y la especialización por ramos ha ya parado el progreso en un campo más amplio. Hay que aumentar y seguir aumentando la profesionalidad de los suscriptores, exigiendo una mayor preparación de los mismos para ejercer la profesión.

Los riesgos desconocidos que tenemos, como pueden ser los Catastróficos o Extraordinarios —actualmente cubiertos por el Consorcio—, se encuentran en alguna parte dentro del término daño súbito, accidental e imprevisto, y es lo que queda después de las exclusiones y agragar los riesgos conocidos.

El problema de una cobertura T.D.M. es que puede inducir a la Dirección de la Empresa a creer que ciertamente están cubiertos todos los daños. Esto puede provocar una menor rigurosidad en la prevención y reducción de riesgos, de forma que el Gerente de Riesgos, si existe, o el Jefe del Departamento o Servicio de Prevención, abandonen su interés por detectar y estudiar los riesgos a que está expuesta su empresa y, como consecuencia, se produzca un incremento de la siniestralidad.

Se dice que lo que beneficia al Asegurado, a los Brokers, a los Corredores y a los Agentes, resulta perjudicial para las Aseguradoras y Reaseguradoras. La cobertura T.D.M. puede ser demasiado amplia, las exclusiones demasiado reducidas, la prima completamente insuficiente, unos riesgos imprevistos entran aparentemente gratis dentro de la cobertura, la prima queda tan reducida que las Aseguradoras se encuentran con muchas dificultades para ceder en reaseguro el exceso de su capacidad, independientemente de la mejor disposición de las Reaseguradoras, como ya se indicó anteriormente.

Los puntos antes expuestos representan, grosso modo, los principales inconvenientes de la cobertura T.D.M., según las distintas opiniones obtenidas en cambios de impresiones sobre este tema.

Como parte positiva para el Asegurador y negativa para el Asegurado, a continuación se

reseñan algunas de las ventajas de la cobertura de T.D.M.:

- a) **Conocimiento certero de la cobertura.**
- b) **Una cobertura más coherente.**
- c) **Un coste más justo.**
- d) **La inversión de la carga de la prueba en caso de siniestro.**
- e) **Una gran agilización administrativa.**
- f) **Necesidad de franquicia.**

Seguidamente, se detallan algunas de las ventajas antes citadas:

Tener un conocimiento más certero del alcance de las coberturas, ya que sólo quedan fuera los riesgos contemplados en las exclusiones o por la franquicia y, por ahora, veremos qué ocurre con la libre prestación de servicios.

Mayor coherencia de la cobertura mediante la evitación de duplicidades y lagunas que pudieran existir en el caso de contratar varias pólizas.

Posiblemente un coste más justo, al aprovecharse las economías de escala y de cierta reducción de gastos e impuestos al establecerse una sola póliza.

La inversión de la carga hacia la Aseguradora, que ha de probar la aplicabilidad concreta de una exclusión en caso de siniestro, ya se ha comentado al principio.

La agilidad administrativa de una sola póliza es evidente. La medida debe reducir los gastos de gestión interna, y, posiblemente, los de gestión externa, de la Aseguradora, siendo ello beneficioso para el Asegurado.

La aplicación de una franquicia es necesaria, y cuanto más elevada mejor —se dará su razonamiento posteriormente—, teniendo una gran importancia en esta cobertura, que debe ser valorada en la fijación de la prima. Sin ella, la cobertura no es atractiva para el Asegurador, y debe tener un coste razonable para el Asegurado. Una vez decidida ésta, que debe tener un nivel adecuado de retención de pér-

didadas para el Asegurado, la amplitud de la cobertura T.D.M. otorga una seguridad por encima de la franquicia muy superior a cualquier combinación de coberturas de Riesgos Nominados. Por ello, debe quedar claro que esta modalidad de seguro no puede contratarse sin una franquicia verdaderamente adecuada.

Si partiéramos de franquicias elevadas como en otros mercados, por ejemplo en E.E. UU. de América con 500.000 y 1.000.000 de dólares (62.500.000 y 125.000.000 de pesetas) seguramente se podrían eliminar algunas de las exclusiones que figuran en las pólizas de referencia de «UNESPA», sobre todo las relacionadas con los siniestros que corresponden a la extensión de garantías.

La cuantía de la franquicia debería ir en función de los valores en riesgo y de la capacidad de la empresa para asumir determinados niveles de siniestros y evitar una frecuencia de éstos a cargo del Asegurador, es decir, evitar los siniestros administrativos y aquéllos que no deterioran el equilibrio económico del Asegurado.

El punto ideal, que es difícil de encontrar, es el que evita incurrir en grandes gastos administrativos por parte de la empresa, evitando, al mismo tiempo, una alteración de la siniestralidad de la póliza. De esta manera, la utilización de la póliza se limita a una protección contra las pérdidas que realmente puedan perjudicar la economía de la empresa.

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

La cobertura T.D.M. en nuestro mercado es de reciente aparición. No obstante, muchos Asegurados, Brokers, Corredores y Agentes, llevaban ya tiempo buscando fórmulas más flexibles de aseguramiento que las ofertadas por

un mercado encorsetado durante muchos años por coberturas y tarifas uniformes.

El concepto de una póliza que cubre los bienes del Asegurado contra unos riesgos no específicamente excluidos en vez de contra unos riesgos nominados, desde luego, es diferente. Si un Asegurado quiere contratar este tipo de cobertura, que es básicamente una protección contra lo súbito, accidental e imprevisto, menos las exclusiones, debe encontrar cobertura en el Sector Asegurador del Mercado Español, pues, se quiera o no, será una cobertura cada vez más solicitada y que vendrá impuesta desde países de la C.E.E., a medida que entren en vigor las directivas europeas del Coaseguro Comunitario, Grandes Riesgos y Libertad de Prestación de Servicios.

A continuación se analizan los bienes excluidos en las pólizas de referencia de «UNESPA».

Bienes excluidos salvo pacto en contrario

- A) 1. Los valores mobiliarios públicos o privados, efectos de comercio, billetes de banco, objetos artísticos, cuadros de valor artístico, colecciones filatélicas o numismáticas y cualesquiera otros objetos de valor, tales como piedras y metales preciosos, pieles, joyas y plata labrada.
2. Los planos, diseños, ficheros, archivos, microfilmes, manuscritos, registros sobre películas, fotografías y soportes informáticos de datos, conteniendo o no información.
3. Los patrones, modelos, moldes y matrices.
4. Los vehículos a motor, remolques, así como las vías férreas, material ferroviario y su contenido, cuyo funcionamiento operacional sobrepase los límites del recinto descrito en la póliza, ya

que circunscribiéndose al mismo se consideran bienes asegurados.

B) Solamente para aquellos riesgos que no se pacten:

1. Las presas, canales, muros de contención de tierras independientes de edificios, torres de soporte de líneas eléctricas, piscinas, frontones y otras instalaciones deportivas.
2. Los bienes temporalmente desplazados para exposición, reparación y/o entretenimiento, y a locales de proveedores y clientes.
3. Los bienes que se encuentren en curso de construcción, instalación, montaje o restauración.
4. Las mercancías depositadas al aire libre, aún cuando se hallen protegidas por materiales flexibles (lonas, plásticos, construcciones hinchables o similares).

Bienes excluidos para todo daño material

1. Los cristales u otros artículos frágiles, salvo su rotura por ondas sónicas, incendio, explosión o caída del rayo.
2. Los recubrimientos refractarios o catalizadores, salvo que los daños materiales sufridos por los mismos sean consecuencia de incendio, explosión o caída del rayo.
3. Las aves, peces y, en general, cualesquiera animales vivos, salvo que los daños materiales sufridos por los mismos sean consecuencia de incendio, explosión o caída del rayo.

Bienes excluidos

1. Los objetos que se encuentren fuera del lugar descrito en la póliza, a menos que su traslado o cambio hubiera sido comunicado por escrito al Asegurador y éste no hubiese manifestado en el plazo de 15 días su disconformidad.
2. Los objetos durante su cocción o vulcanización, dentro de los moldes u hornos, aunque en dichas existencias se produzca incendio durante estas operaciones.
3. Los materiales nucleares.
4. Los terrenos, aguas, costes de acondicionamiento o modificaciones del terreno, paisajes, céspedes, plantas, arbustos, árboles, maderas o cosechas en pie, excepto cuando se trate de existencias tal como se definen en el apartado 13 del artículo preliminar.
5. Los bienes situados en o formando parte de cualquier mina subterránea u operación de sondeo, perforación o extracción.
6. Los bienes situados en, sobre o bajo el agua, ya sea en el mar, lagos, ríos o cauces similares.
7. Las embarcaciones y aeronaves. ■