

Análisis del mercado español de «Grandes Riesgos»

JOSÉ MANUEL MARTÍNEZ MARTÍNEZ

Corporación MAPFRE

Cuando se habla de «Grandes Riesgos Industriales», en los que las sumas aseguradas originan la necesidad de salir al mercado de facultativo, en el que las condiciones son fijadas por el reasegurador o al menos deben ser aceptadas por él, se puede ya observar una tendencia aleista de las mismas, así como un endurecimiento general del resto de las condiciones, como franquicias, exclusiones y nivel de protección necesario.

Introducción

Para efectuar un análisis objetivo del tema se considera necesario, en primer lugar, una **información cuantitativa** y estadística del sector de seguros en España para tratar de dimensionarle adecuadamente. Posteriormente, su **situación cualitativa**, con un análisis de los factores que han incidido en su evolución y en las dificultades del momento. Por último, las **soluciones alternativas** a adoptar por todos los elementos intervinientes (asegurados, aseguradores, reaseguradores y corredores) para abordar el futuro con mayores garantías.

Mercado de Grandes Riesgos Industriales

No existe un concepto claro de lo que se entiende como tal. En términos aseguradores, dicho criterio fue establecido a través de la Segunda Directiva Comunitaria sobre Seguros con el fin de definir la regulación del control administrativo de la libre prestación de servicios, estableciendo un régimen diferente según se tratase de «riesgos masas» o de «grandes riesgos».

En la actividad aseguradora se ha dado la denominación de «grandes riesgos» a la empresa que supere, al menos, dos de los tres límites siguientes:

- Suma total del balance de 6,2 millones de ECUS (900 millones de ptas.; 7 millones de dólares USA).
- Importe del volumen de negocio de 12,8 millones de ECUS (1.800 millones de ptas.; 14 millones de dólares USA).

- Número medio de empleados de 250 personas.

En base a los citados criterios, el Pool Español de Grandes Riesgos elaboró recientemente un estudio sobre el número de empresas que pueden constituir este colectivo, manejando una muestra de 8.000 empresas.

Las conclusiones de dicho estudio quedan reflejadas en la tabla 1.

Tabla 1. Grandes riesgos en España. Año 1992

Familia	Número de riesgos	Biliones ptas. facturación	Biliones ptas. activos asegurables	Número de empleados
FAMILIA 0. Minería	71	1,15	0,53	16.315
FAMILIA 1. Piedra y Tierra	120	1,67	1,11	15.674
FAMILIA 2. Metales	1.086	23,52	5,59	214.766
FAMILIA 3. Químicas	526	10,78	4,51	83.800
FAMILIA 4. Textiles	266	2,77	2,56	44.267
FAMILIA 5. Papel, cuero, caucho	232	3,60	1,89	44.017
FAMILIA 6. Madera	86	0,95	0,53	7.438
FAMILIA 7. Alimentación	588	11,63	6,95	108.523
FAMILIA 8. Energía y Calor	9	2,34	0,64	51.960
FAMILIA 9. Diversos	1.005	19,10	1,11	2.060.610
TOTAL	3.989	77,51	25,42	2.647.370

Estudio Mercado: Muestra 8.000 empresas.

Fuente: Pool Español de Grandes Riesgos.

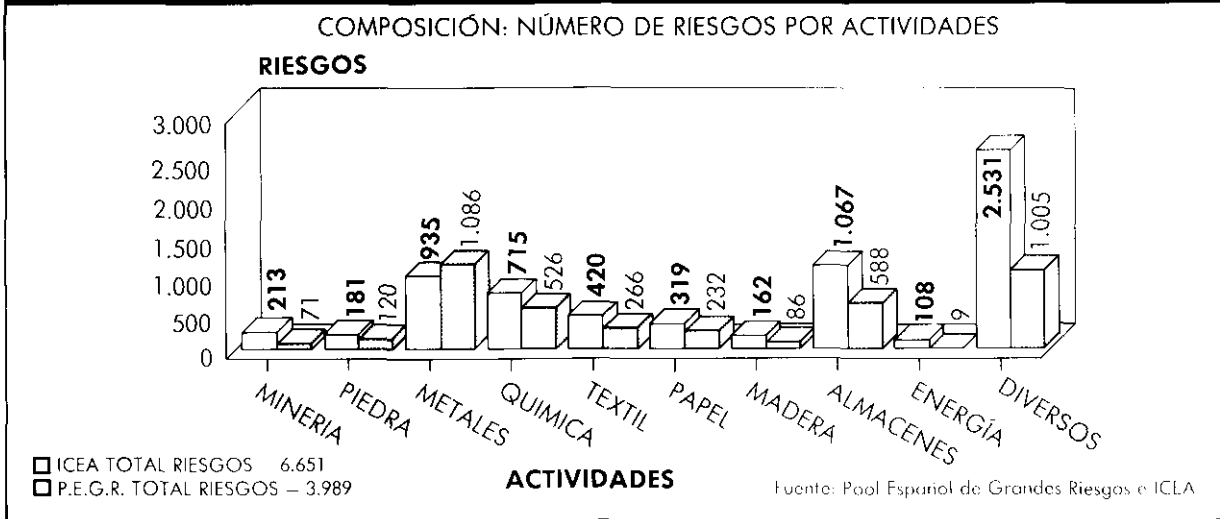
Paralelamente, ICEA publicó un estudio sobre las pólizas de Incendios que a nivel nacional superan la cifra de 500 millones de ptas. de suma asegurada en base a una muestra extraída de los datos aportados por un conjunto de entidades aseguradoras.

El criterio de ICEA resulta por consiguiente inferior al concepto de gran riesgo citado anteriormente, por lo que los resultados no pueden ser coincidentes pero sí pueden ser una referencia suficiente sobre el comportamiento de los mismos.

La distribución, según ambos criterios, está recogida en el gráfico 1.

Como puede observarse, el número de riesgos manejados por ICEA es un 66% superior a los manejados por el Pool Español de Grandes Riesgos, lo cual puede ir en consonancia con el parámetro de diferenciación utilizado (500 millones de ptas., suma asegurada frente a 900 millones activos totales de balance).

Gráfico 1. Grandes Riesgos en España. Año 1992



Evolución de los resultados por ramos

Ramo de Incendios

Analizando los estudios anteriormente citados, se puede comprobar que la tasa o precio de la cobertura de Incendios se sitúa para el año 1992 en el 0,76 por 1.000 de la suma asegurada frente al 0,70 por 1.000 en el año 91, si nos referimos a los riesgos cubiertos por el Pool Español de Grandes Riesgos.

En la tabla 2 puede observarse que la tasa oscila entre un 0,43 por 1.000 para Riesgos Diversos hasta un 1,53 por 1.000, en promedio, para industrias de la madera.

El estudio de ICEA, recogido en la tabla 3, determina para 1992 una tasa promedio del 0,86 por 1.000, después de una evolución decreciente. Este notable descenso que se observa entre 1991 y 1992 (se ha pasado del 0,99 por 1.000 al 0,86

Tabla 2. Evolución de tasas de incendios 1992. Según el Pool Español de Grandes Riesgos

Familia	Número de riesgos	Tasas por 1.000
FAMILIA 0. Minería	29	0,75
FAMILIA 1. Piedra y Tierra	17	0,79
FAMILIA 2. Metales	91	0,47
FAMILIA 3. Químicas	78	1,32
FAMILIA 4. Textiles	42	1,19
FAMILIA 5. Papel, cuero, caucho	62	1,39
FAMILIA 6. Madera	22	1,53
FAMILIA 7. Alimentación, Bebidas, Tabaco	84	0,73
FAMILIA 8. Energía y Calor	78	0,79
FAMILIA 9. Diversos	259	0,43
TOTAL	762	0,76

Evolución anual		
Año	Número de riesgos	Tasa Incendios por 1.000
1991	759	0,70
1992	762	0,76

Fuente: Pool Español de Grandes Riesgos.

por 1.000) no es real por cuanto el importante aumento del número de riesgos registrado en 1992, por la incorporación de mayor número de entidades en la muestra, produce una fuerte desviación. No se manejan, por consiguiente, datos homogéneos.

Manejando otra fuente, el estudio del Comité Europeo de Seguros sobre una base de más de un millón de riesgos relativos al ramo de Incendios

Evolución anual		
Año	Número de riesgos	Tasas por 1.000
1985	1.541	1,14
1986	1.788	1,22
1987	1.971	1,03
1988	1.872	1,02
1989	2.475	0,94
1990	2.819	0,94
1991	3.488	0,99
1992	6.651	0,86

Fuente: CEA

en donde no se contemplan, lamentablemente, los riesgos del mercado español, ha determinado para el año 1990 una tasa promedio del 0,89 por 1.000.

Con todo ello y con las reservas con las que hay que manejar cualquier estudio estadístico, se puede concluir que los niveles actuales de tasas de Incendios en nuestro país son equivalentes, como mínimo, a las del resto de países de Europa en el año 90, después de un descenso progresivo en los últimos años. Dichos niveles y los resultados, por desgracia, no justifican tal descenso al arrojar unas pérdidas técnicas en la mayor parte de los mercados. Ello ha determinado que en los dos últimos años algunos mercados como Francia y Alemania hayan venido incrementando sus tasas con el fin de tratar de equilibrar el resultado técnico.

En el caso del mercado español la infratarificación estimada, o insuficiencia de primas, se evalúa cuando menos en un 25%.

Ramo de Responsabilidad Civil

Si se analizan otros ramos distintos del de Incendios, el panorama, lamentablemente, tampoco se presenta muy halagüeño debido a los desequilibrios asimismo existentes. Ya sin posibilidad

Tabla 3. Evolución de tasas de incendios 1992. Según ICEA

Familia	Número de riesgos	Tasas por 1.000
FAMILIA 0. Minería	213	0,91
FAMILIA 1. Piedra y Tierra	181	0,56
FAMILIA 2. Metales	935	0,72
FAMILIA 3. Químicas	715	1,40
FAMILIA 4. Textiles	420	1,39
FAMILIA 5. Papel, cuero, caucho	319	1,07
FAMILIA 6. Madera	162	1,86
FAMILIA 7. Alimentación, Bebidas, Tabaco	1.067	0,75
FAMILIA 8. Energía y Calor	108	0,71
FAMILIA 9. Diversos	2.531	0,67
TOTAL	6.651	0,86

de distinguir «gran riesgo» de los de otro tipo, la situación de los sectores involucrados en el riesgo industrial es la que se refleja en la tabla 4.

Como puede observarse, la pérdida técnica que presenta este ramo en 1992 fue del 27%

(13.500 millones de ptas.), 25,7% en 1991 y 22,2% en 1990. Debe pensarse que la pérdida es aún mayor por la incidencia de los siniestros insuficientemente valorados y por la entrada de nuevos siniestros que se comunican con retraso

Tabla 4. Sectores de responsabilidad civil y transportes; primas y resultados técnicos

Sectores	1990		1991		1992	
	Primas (M)	% Rtdo.	Primas (M)	% Rtdo.	Primas (M)	% Rtdo.
Responsabilidad Civil	35.827	-22,2	40.866	25,7	49.276	27,4
Transportes	41.232	-3,4	42.951	-2,6	46.910	-8,7

Primas en millones de ptas.

Ramo de Transportes

En este ramo, tal como se recoge en la tabla 4, en 1992 se produjo una pérdida técnica del 9%, que representa más de 4.000 millones de ptas. (30 millones de dólares USA), frente al 2,6% de pérdida en 1991, y del 3,4% en 1990.

Causas del deterioro de los resultados

El mercado asegurador no ha podido ser ajeno a la crisis industrial y al deterioro de sus resultados, siendo alguna de sus causas las siguientes:

1. Los «grandes riesgos»

La crisis que atraviesa el sector industrial determina un mercado potencial estancado e incluso decreciente, con cuentas de resultados negativos, caída de beneficios y menor inversión. Se dan

además problemas de tesorería, lo que dificulta la cobranza de recibos. Afecta asimismo su política de reducción de gastos, incidiendo muchas veces en la partida de los costes del seguro. Nos encontramos, por tanto, ante un mercado potencial con un problema intrínseco, y eso, muchas veces, se olvida.

También se produce un aumento del riesgo subjetivo, en especial en riesgos pequeños y medianos, con mayor incidencia de siniestros de ocurrencia accidental dudosa.

2. Las entidades aseguradoras

Paralelamente, frente a un mercado en disminución, ha coincidido una fuerte competencia del mercado de seguros, como consecuencia de una fuerte agresividad practicada por algunas entidades, en especial la de los grandes grupos europeos.

La persecución de notables aumentos de su cuota de mercado en España y el escaso atractivo que presenta el mercado del seguro de automóviles, ha determinado una mayor competencia en este sector, lo que ha originado la consiguiente subtarificación de los riesgos.

3. Los reaseguradores

Se ha vivido un exceso de capacidad y coberturas del mercado de reaseguro en los últimos años lo que ha determinado, por parte de éste, un aval excesivo otorgado a las entidades aseguradoras en su política de suscripción. Desde hace aproximadamente dos años la tendencia ha cambiado fuertemente por la crisis también del mercado de reaseguro (desaparición de muchas reaseguradoras y graves problemas en otras).

Gráfico 2. La crisis del reaseguro en las décadas 70 y 80

- «New comers» o «cowboys».
- Pools de suscripción y «binding authorities».
- Moda de aceptar reaseguro por aseguradores directos.

Consecuencias de esta crisis:

- Retiradas.
- No afecto a los reaseguradores profesionales ni al Lloyd's.

Gráfico 3. La crisis actual del reaseguro. Los años 90

- Afecta por igual a los dos modelos tradicionales de reaseguro:

El reaseguro alpino (reaseguradores profesionales).

El reaseguro anglosajón (el Lloyd's).

4. Los corredores

En un mercado «blando», los corredores no han encontrado fuertes dificultades en la aplicación de los «ajustes» de precios que han venido prac-

ticando. Con la liberación de la constitución de nuevos corredores, personas físicas o jurídicas, se ha desarrollado una fuerte competencia en la intermediación, lo que ha implicado que en el negocio que podría catalogarse como bueno, las condiciones de suscripción se hayan apretado extraordinariamente, lo cual ha incidido enormemente en su infratarifación.

5. El entorno

Nuevos desarrollos tecnológicos, que determinan nuevos riesgos y aumento de los factores sociales y legales que introducen nuevos elementos en la «consideración de riesgo» y en la cuantificación de los mismos (riesgos medioambientales, mayores demandas ante los Tribunales de Justicia, etcétera), así como los cambios climáticos habidos.

Los retos del futuro

El sector asegurador está comprometido a abordar y a encontrar nuevas soluciones globales a la problemática que entraña el seguro de los «grandes riesgos», aunque convendrá reconocer que el camino no va a ser fácil.

1. Tratamiento técnico de los riesgos

La avidez de primas y la facilidad de transferir a los reaseguradores la responsabilidad final sobre un riesgo ha determinado un cierto abandono de los principios técnicos de suscripción.

Esta fácil transferencia junto con los altos tipos de interés de los últimos años, han propiciado lo que se ha dado en denominar una «suscripción financiera», donde el objetivo es encajar primas y obtener un buen resultado financiero que sufra-

que la pérdida técnica y además consiga un beneficio final.

Quizá en los negocios de masa es posible la utilización de tarifas pero en el sector industrial, como es bien sabido, las circunstancias de cada cliente, sus necesidades de cobertura y sus mecanismos de protección son tan variados, que resulta imprescindible la acomodación de condiciones a cada caso concreto.

Es necesario, por consiguiente, la potenciación del análisis de los riesgos mediante la inspección técnica de los mismos por parte de especialistas en la materia, con objeto de perseguir una adecuada suscripción técnica.

Dicha responsabilidad podrá ser compartida con las funciones que lleve a cabo el corredor o broker, pero no transferida ni delegada en él por cuanto forma parte de la esencia del trabajo del asegurador.

De no realizarse, ¿hasta qué punto se podrá discernir si la prima es la correcta, por exceso o por defecto, y cuál es el aval para transferir una parte del mismo a los reaseguradores?

Dicho trabajo, además, debe constituir la base de partida para el trabajo de colaboración y asesoramiento que debe exigir el cliente industrial, como expertos, en el tratamiento de los riesgos para su atenuación o mejora, mediante la aplicación de las medidas que sean necesarias en el campo de la prevención.

Gráfico 4. Factores operativos de carácter coyuntural en el reaseguro

- Las grandes catástrofes.
- Las graves desviaciones en los resultados.
- Concentración de la actividad reaseguradora en riesgos nuevos y de mayor dimensión.
- Sorpresas-cobertura de riesgos desconocidos.
- La recesión económica.

2. Potenciación de la Gerencia de Riesgos

La Gerencia de Riesgos en la empresa ha superado la exclusiva función del Director de Seguros, y camina en la siguiente dirección

Ampliación a los riesgos especulativos, sobre todo de carácter financiero.

Utilización de técnicas informáticas que permitan un análisis de riesgos de tipo estadístico o actuarial más profundo, incluso ayudados por las técnicas de toma de decisiones y de fiabilidad de sistemas.

Mayor énfasis en el control, incorporando técnicas de prevención, protección y planes de emergencia ante catástrofes y accidentes mayores.

Mayor preocupación por la autofinanciación que por el seguro, es decir una mayor disponibilidad económica para compensar pérdidas mediante planes de autoseguro, creación de fondos especiales, cautivas y asociación con otras empresas con problemas similares mediante la creación de sistemas corporativos, «pooles» y grupos de retención de riesgos.

Por otra parte, los Gerentes de Riesgos deben estimular a las compañías aseguradoras dentro de un espíritu más competitivo y en una relación más madura consumidor-proveedor-corredor (si lo hubiere, en su función de intermediación). En esta perspectiva, debe potenciarse una visión integral de los riesgos y un análisis de servicio integral aunque no necesariamente integrado y que podrán prestar los aseguradores. Por consiguiente, la empresa debe contar deseablemente con este área, como interlocutora de la misma, para una mejor relación con el mercado de seguros, que permita la colaboración mutua en la mejora del riesgo, a través de los trabajos que globalmente implican la función de la Gerencia de Riesgos, y no sólo en su función de compradora de Seguros.

3. Asegurabilidad o no de los riesgos

Tal vez haya que reconocer, como apunta Félix Kloman de Tillinghast, que el riesgo de catástrofe

es la cara interna de la condición humana: un precio que pagamos por ser capaces de alterar el equilibrio natural a través de nuevas técnicas por el factor de bienestar que se persigue.

Hay que aceptar la tesis que el riesgo es probabilidad y que las probabilidades están cambiando permanentemente y que algunos riesgos son virtualmente el precio irreductible de mantener los aspectos centrales de la civilización.

Debido a la gran evolución del riesgo que se está produciendo, es innegable que la institución aseguradora-reaseguradora no puede representar por sí sola el instrumento que preserve y financie las consecuencias de cualquier riesgo/siniestro que pueda acontecer en el futuro.

una política de suscripción coincidente y mediante la participación conjunta en la cobertura de los riesgos por medio de cuotas o participaciones adecuadas entre ambos.

El papel del asegurador, transfiriendo la responsabilidad sobre el riesgo a reaseguradores, sin que estos conozcan, compartan y avalen su política de gestión, ha quedado como un concepto obsoleto.

En 1994 se acentuará lo que ha empezado a observarse a últimos del 91 y 92 en el Sector de Cascos, en lo relativo al endurecimiento de la postura del reasegurador, reduciendo capacidad y comisiones, y un incremento significativo de los niveles de primas.

Gráfico 5. Un nuevo orden para el reaseguro internacional

- Reducción del número de operadores en el mercado.

Inicio de la desbandada en los años 80.

Culminación en los últimos años.

Cambios en 167 entidades.

- La crisis del Lloyd's.
 - Aspectos históricos.
 - Crisis de resultados.

Con independencia de los graves desastres que vienen produciendo los cambios climáticos recientes, los problemas del SIDA, la contaminación del agua, la lluvia ácida, el efecto invernadero y la agresión al medio ambiente, son tan sólo algunos ejemplos de temas que desbordan cualquier estadística en que se basa el seguro.

4. El papel del asegurador y reasegurador

Frente a planteamientos pasados, el reasegurador no puede seguir delegando sus capacidades al asegurador si no es sobre la base firme de

Gráfico 6. Coordenadas del reaseguro futuro

- Nueva capacidad.

Nuevo capital suscrito: 4.943 millones de dólares USA.

Concentración en las Bermudas.

Concentración en el reaseguro catastrófico.

- Limitación en la obtención de retrocesiones.
- Dificultad en encontrar reaseguro proporcional.

Caso especial del reaseguro catastrófico.

- Entrada de los estados en el reaseguro catastrófico.
- Especialización en la oferta de reaseguro.

El reaseguro asociación.

Si bien en la pequeña y mediana empresa, la capacidad de reaseguro disponible por las Compañías implica que las tasas no registren una notable tendencia al alza, las comisiones empeza-

rán a notar las reducciones impuestas por el reasegurador. Cuando se habla de «Grandes Riesgos Industriales», en los que las sumas aseguradas originan la necesidad de salir al mercado de facultativo, en el que las condiciones son fijadas por el reasegurador o al menos deben ser aceptadas por él, se puede ya observar una tendencia

alcista de las mismas, así como un endurecimiento general del resto de las condiciones, como franquicias, exclusiones y nivel de protección necesario.

Es previsible que en los próximos meses de 1994 continúe la misma tónica, de forma que las medidas anteriores favorezcan cada vez más la suscripción técnica, en lugar de «financiera». ■