

L'Assurance-crédit et la caution
Bruselas, 20/22 nov. 1989

LOS SERVICIOS DE CAUCION: ¿CUAL SERA SU PAPEL EN EL FUTURO?

Domingo Sugranyes

(Traducción del resumen original en francés)

Contrariamente a su costumbre, el Sr. Jean Bastin ha sido imprudente cuando me ha invitado a hablarles del futuro de la caución en Europa. Yo no soy especialista en los temas de caución, tampoco soy jurista, y mi experiencia de los problemas de una sociedad de seguros de riesgos financieros -MAPFRE Caución y Crédito- es de hace poco tiempo. Desanimado ante la tarea que había aceptado -no menos imprudentemente-, me he sentido un poco más tranquilo al ver la forma interrogativa que los organizadores daban a mi tema: ¿cuál será su papel en el futuro? Formular preguntas, si es posible buenas preguntas: es lo que yo voy a intentar hacer esta mañana. De entrada, rogaría que me excusaran si, consciente o inconscientemente, tomo la defensa de los aseguradores que practican la caución en relación con otros actores de este mercado: se me permitirá, espero, "barrer un poco para casa".

A. Un intento de diagnóstico

Hemos llevado a cabo, recientemente, una encuesta en Europa para comparar los rasgos esenciales de la caución. Esta información repite la que han presentado antes de mí los oradores de este Congreso y no voy, pues, a analizarla una vez más en detalle. El resumen se encuentra en el anexo. He aquí, sin embargo desde mi punto de vista personal, algunos rasgos comunes de nuestro sector.

1. Un mercado poco reglamentado.

Contrariamente a lo que sucede en los Estados Unidos, y en otros muchos países, el servicio de la caución está poco reglamentado en Europa. Sin entrar en los sutiles análisis sobre la naturaleza jurídica de la caución -que tal vez varía según los derechos nacionales-, constato que en la práctica no tenemos ninguna tarifa, ni obligatoria ni voluntaria, muy pocas normas especiales detalladas para la caución (distintas de la legislación general sobre las aseguradoras y las sociedades de crédito), ninguna norma particular tampoco sobre reaseguro del ramo. Sólo un país europeo, que yo sepa, Italia, tiene una asociación de mercado destinada a ejercer un autocontrol específico sobre las acumulaciones del riesgo de caución, e incluso varias sociedades importantes no forman parte de ella. Es como si el legislador hubiese querido en todas partes confiar en el sentido común de las sociedades de fianzas -aseguradoras o instituciones de crédito-: cuando quieran ser garantes de sus clientes, será a su costa y riesgo.

2. Un sistema eficaz de reparto del riesgo.

Las técnicas del reaseguro, inventadas para actividades más típicas del seguro, se revelan particularmente eficaces en el campo de la caución. Las grandes sociedades de reaseguro europeas, que representan una seguridad financiera de primer orden, se han involucrado profun-

damente en apoyo de los negocios de caución suscritos por especialistas. Esto nos permite asumir cúmulos muy importantes para algunos de nuestros clientes, sin riesgo de desequilibrio patrimonial excesivo para nuestras compañías. Al lado del sistema de reaseguro en cuota parte, tradicional en este ramo, aparece y va tomando fuerza el reaseguro de exceso de pérdida. Este se adapta perfectamente a las sociedades con larga trayectoria, conocedoras a fondo de su clientela y deseosas de aumentar su conservación del riesgo. Los establecimientos financieros que practican la caución, como se ha indicado, utilizan la misma técnica asegurando una parte de su riesgo con aseguradores o reaseguradores profesionales.

3. De la sanción a la indemnización.

Tradicionalmente, en todos nuestros países, la caución es un servicio: es el apoyo otorgado a un cliente para hacer totalmente creíble su compromiso, su promesa de hacer. El importe caucionado no es generalmente sino una pequeña parte del valor total del contrato, y una sanción relativamente ligera en caso de obligación no cumplida. Pero nuevas formas de caución, más cercanas a las garantías prestadas tradicionalmente por la banca (pagos anticipados, aduanas, impuestos) aumentan en importancia todos los días. Estos tipos de garantías nos comprometen, en caso de siniestro, a indemnizar totalmente al beneficiario.

Queda por saber si, aún en estos casos de garantías con carácter indemnizador, la caución es "accesoria", es decir, totalmente dependiente de la obligación del deudor principal, o si por el contrario, tiende más o menos claramente hacia una obligación "on first demand", independiente de la del deudor principal. Este punto, de amplias consecuencias doctrinales y prácticas, ha sido brillantemente analizado, en especial por el profesor Mungari y por otros autores en una interesante

obra colectiva (1) y no intentaré repetir aquí sus sutiles distinciones. En los hechos, asistimos a una presión diaria de los beneficiarios hacia la garantía "on first demand". Sin duda habría que distinguir entre los beneficiarios públicos, obligados por procedimientos administrativos precisos, y los beneficiarios privados, donde nada protege a priori al garante contra una incautación arbitraria. Sea como sea, la tendencia me parece bastante general: aumenta la exposición del que presta el servicio de caución, y ésto debe llevarle a una prudencia siempre mayor en la selección de sus clientes.

4. Multiplicidad de las garantías y flexibilidad del servicio.

Intentar presentar de una manera plenamente satisfactoria una tipología de la caución es una tarea imposible: en todas partes, además de las fianzas tradicionales de obra pública, aduanas e impuestos, encontramos una gran cantidad de tipos de garantía. El riesgo que implican, a pesar de la similitud de los nombres, varía a veces sustancialmente de un país a otro según las legislaciones y la costumbre (por ejemplo las cauciones IVA).

Una diferencia práctica importante subsiste entre los países donde la póliza de seguro-caución es admitida en sí misma como garantía (es el caso de la mayoría) y los países donde se emiten dos documentos: la póliza, de una parte, que regula las relaciones entre el asegurador y sus clientes, y la garantía o el aval, por otra parte, que compromete al asegurador frente al beneficiario. Esta última situación existe actualmente en

(1) Profili di Concorrenza e di Integrazione fra attività bancaria e attività assicurativa, Milan 1985

Alemania Federal y en España. No está libre de ambigüedades, incluso no sin contradicciones jurídicas, pero permite una gran flexibilidad operativa (nosotros operamos con una sola póliza-marco por cliente, cada garantía o aval se emite luego con un simple suplemento de seguro destinado al cliente).

De hecho, ante la gran multiplicidad de necesidades y de situaciones, el seguro no se ha mostrado menos flexible que la banca en materia de contenido de las garantías.

5. Banca-seguro

La caución es desde hace mucho tiempo un terreno de encuentro entre los bancos y los aseguradores, mucho antes de que esta confrontación/complementariedad se hubiera convertido en algo tan de moda. En algunos países el legislador ha delimitado el terreno entre el seguro y la banca: es el caso de Italia, donde la ley reserva a los bancos las garantías puras de pago, y a los aseguradores las garantías tradicionales de caución. A veces hay desigualdad, cuando los bancos pueden hacer todo y las compañías de seguro solamente las cauciones tradicionales. Desigualdad que se manifiesta también de otra forma, como lo ha puesto de manifiesto con vigor la ICIA: parece injusto que los bancos puedan reducir la ponderación de riesgo de determinados créditos cuando son garantizados por otros bancos, mientras que el mismo apoyo prestado al deudor por una compañía de seguros -bajo la forma de seguro de crédito o de caución- no tiene el mismo efecto sobre los ratios.

Ahora bien, hay que reconocer que los márgenes de solvencia impuestos a la banca son diferentes, y mucho más severos que los que rigen para las compañías de seguros. En la mayoría de los países los riesgos de garan-

tía no financieros entran en el cálculo de los ratios bancarios a razón del 50%, es decir que en general deben ser cubiertos por fondos propios del orden del 4% de los importes garantizados. Las garantías inmovilizan por consiguiente montantes importantes en los bancos. Por el contrario, para las compañías de seguros, el margen de solvencia es del orden del 18% de las primas, es decir, según la tasa de prima aplicada, de 0,4 a 0,04% aproximadamente del montante garantizado; este porcentaje se ve todavía reducido por las cesiones al reasegurador... La diferencia es considerable. Es cierto que el margen de solvencia aumentaría automáticamente para las compañías de seguros cuyo tanto por ciento de siniestros en caución fuera elevado, puesto que entonces la base del ratio serían los siniestros y ya no las primas. Pero el seguro de caución tiene normalmente una siniestralidad baja, debido a la selección y a la posibilidad de recuperar del tomador del seguro todo importe pagado en su nombre.

En todo caso, estas reglas tan desiguales entre la banca y el seguro parecen traducir una importante diferencia en la apreciación del riesgo: parece tratarse de un riesgo limitado y específico en el caso de las compañías de seguros, mientras que en el caso de los bancos los avales forman cúmulo con los créditos concedidos al mismo cliente y por eso mismo constituyen un riesgo agravado.

A pesar de esta diferencia de tratamiento, que debería poner un freno a la actividad de los bancos en nuestro campo, todos hemos visto en el curso de estos últimos años una competencia aguda entre bancos, establecimientos financieros especializados y compañías de seguros que trabajan la caución, hasta el punto que las tasas de primas aplicadas por las sociedades de seguros o las tasas de comisión de la banca se han hundido, a menudo por debajo del nivel mínimo de rentabilidad y de simple

coste de gestión. Situación que nos preocupa a todos y que, desgraciadamente, no conocerá vuelta atrás, salvo que sobrevenga una grave crisis económica y la sucesión de siniestros que nos alcanzaría y reduciría por fin la capacidad disponible.

Para terminar esta parte de mi exposición intentaré diseñar un cuadro de puntos fuertes y débiles de las sociedades especializadas en la caución, para intentar esclarecer nuestro futuro:

Puntos fuertes

1. Flexibilidad
2. Independencia
3. Rapidez de decisión
4. Rapidez de servicio
5. Capacidades elevadas
6. Reparto del riesgo

Debilidades

1. Mercado limitado
2. Reducción de tasas
3. Dificultad para recuperar
4. Conflicto de intereses cliente/beneficiario
5. Comparación ambigua con el seguro de daños.

Sin duda se podría alargar las dos listas. Pero estoy convencido por mi parte de que el diagnóstico es positivo y que el paciente es capaz de vivir mucho tiempo, por poco que sepa conducirse bien. Según nuestra encuesta, el volumen de primas del seguro de caución en Europa (CE, Suiza, Austria, países nórdicos) alcanza alrededor de 450 a 500 millones de ecus, lo que es muy poco. Sin embargo el resultado de estos negocios es bastante más satisfactorio que el de la mayor parte de los seguros tradicionales. Ninguno de nosotros prescindiría de ellos sin resistirse. ¿Cuál será pues su futuro?.

B. Interrogantes para el futuro

El futuro del servicio de caución me parece firme, ante todo en la medida en que la situación económica general, y en especial las obras de infraestructura, sigan teniendo un desarrollo sano. En muchos países en vías de desarrollo el servicio de caución se presta en un ambiente económico e institucional bastante inseguro con, en contrapartida, precios y contragarantías bastante más elevados que en Europa, pero esta evolución no parece que vaya a ser la nuestra. Tampoco creo que imitemos Estados Unidos, donde la caución se va acercando a un seguro de pérdida de beneficios, y pierde el carácter de servicio que le era propio.

Por otra parte, nuestra actividad depende estrechamente, por supuesto, de las disposiciones legales que regulan el depósito obligatorio de garantías. Subsiste una gran incertidumbre en Europa sobre el futuro de los regímenes que se aplican al IVA, a las aduanas y a los impuestos y "accisas" en cuanto a las garantías requeridas. En ciertos países se registra un fuerte crecimiento de la demanda de garantías por parte de beneficiarios privados. No siendo lector de augurios, yo no intentaría hacer previsiones, pero estoy seguro de que sabremos adaptarnos a la demanda como lo hemos hecho en el pasado.

En realidad, pienso que nuestro futuro depende de la manera en que respondamos a las cinco cuestiones siguientes, que son otros tantos desafíos para nuestra capacidad de prestar un servicio siempre mejor y, en consecuencia, desempeñar un papel útil. No contestar o contestar mal equivaldría, me temo, a firmar nuestra propia condena.

1. ¿Es preciso aceptar una agravación de las garantías requeridas?

No serviría de nada, a mi juicio, luchar contra la tendencia de los beneficiarios a exigir montantes de más en más importantes de garantía. Por el contrario, en la medida en que nosotros fuéramos llamados a cubrir un porcentaje más alto del valor de los contratos -lo que aumenta la exposición sin agravar la posibilidad del siniestro-, aumentaría nuestro rendimiento, y quizás se desanimarían alguno de los operadores de poco peso, asustados por la importancia de las sumas en juego.

Creo que tampoco sirve de nada ignorar los términos cada vez más exigentes de las garantías. Aunque esto nos exponga a salir a veces de las categorías jurídicas acostumbradas, creo que sería absurdo querer luchar a toda costa contra esta tendencia. Nuestro riesgo es doble: de una parte, está en el cliente, en su solvencia y en la buena salud de sus negocios. De otra parte, está en la naturaleza de las obligaciones garantizadas y en la capacidad que tiene nuestro cliente para cumplirlas. Cuando se reúnen estas dos condiciones -solvencia y capacidad técnica- la forma más o menos estricta e irrevocable de la garantía no debería preocuparnos en mayor medida. Sí en cambio nos debe preocupar suscribir sólo riesgos absolutamente indiscutibles, o proveerlos con contragarantías reales en los casos dudosos.

2. ¿Cómo mejorar la suscripción?

Para poder dar garantías a menudo agravadas, será necesario tener un conocimiento profundo del cliente y de su actividad. Esto hace absolutamente indispensable la especialización de unos departamentos o de sociedades plenamente autó-

nomas para la caución, y debería llevarnos a prohibir la suscripción de riesgos de caución, aún por pequeños montantes, a empleados o agentes no especializados. La informática permite trabajar en tiempo real con un perfecto control de cúmulos por cliente, lo que permite prestar el servicio de manera descentralizada, reservando las decisiones de clasificación únicamente a personas debidamente cualificadas.

Sería evidentemente útil disponer de una central de información inter-compañías, ya que el riesgo de nuestros clientes forma cúmulo con el de nuestros colegas, en la medida en que los clientes trabajan con más de un prestatario de caución. Una experiencia interesante, pero limitada, existe en Italia con el Concordato Crédito e Cauzioni. En Alemania Federal las sociedades tienen acceso seis veces por año a una lista de riesgos de crédito y de garantía por clientes, establecida por el Banco de emisión. Este último sistema me parece de lejos preferible, ya que informa de manera completa sin imponer restricciones a la competencia. Quedan por cumplir grandes progresos en este aspecto en ciertos países, especialmente en España.

En todo caso, no deberíamos aceptar jamás ningún riesgo sin un examen profundo y comparativo de los balances de los tres últimos ejercicios de nuestro cliente, y de sus perspectivas reales de desarrollo. Es lo que hacen todas las sociedades especializadas, y es peligroso actuar de otra forma.

3. ¿Cómo mantener una ventaja sobre los bancos?

Hemos visto los elementos que dan ventaja a las sociedades especializadas sobre los bancos en el servicio de caución. Tenemos que unir fuerzas, aseguradores y reaseguradores juntos, para perfeccionar y desarrollar formas nuevas de

cobertura que permitan aumentar las capacidades, especialmente mediante reaseguro en exceso de pérdidas.

También debemos defender con vehemencia la aplicación a la caución de las reglas de solvencia propias del seguro, perfectamente justificadas si se tiene en cuenta el coeficiente de reducción del riesgo que supone nuestra especialización en garantías contractuales.

Se pueden plantear dos dudas:

- ¿Será preciso imponer un capital mínimo más elevado a las sociedades de caución?

En general, pienso que estaría justificado. Los capitales mínimos requeridos para trabajar en el seguro de daños, incluso en responsabilidad civil, son muy reducidos para la caución, en donde la volatilidad de los resultados es real, y en donde la inexperiencia puede ser mortal.

- ¿Debería variar el margen de solvencia de las sociedades de caución según los tipos de garantía y de contragarantía?

Tal vez, porque sobre este punto no hay motivo para que seamos menos prudentes que los establecimientos de crédito. Las garantías puramente financieras deberían probablemente tener una mayor contrapartida de fondos propios, salvo que estuvieran acompañadas de contragarantías reales. Sugiero que deberíamos elaborar nuestras propias reglas profesionales de prudencia en este sentido, antes de que nos sean impuestas.

4. ¿Cómo comportarse en la competencia?

Es un tema delicado, que nos ocupa todos los días. ¿Cómo establecer categorías de tasas de prima, inmediatamente amenazadas por la competencia? ¿Cuándo reducir la tasa -para no perder el cliente- sin perder la cara?

Es evidentemente imposible regular este problema, y no sirve de nada soñar con hipotéticos acuerdos sobre los precios. Pero al menos podríamos admitir ciertas normas de prudencia. Por ejemplo, cuando la situación obliga (o permite) bajar una tasa de prima ¿por qué no hacerlo en una pequeña proporción, en lugar de bajar de un golpe a la mitad? En la medida en que la información sea transparente, resultará normal que un cliente trabaje simultáneamente con varios prestadores de caución que se reparten el riesgo. ¿Por qué emprender una lucha a muerte para mantener un cliente en exclusiva, mientras que una situación de reparto puede ser mejor para todos a la larga? Es necesario un poco de sentido común, no para limitar la competencia, sino para competir con prudencia.

5. ¿Qué hacer en el mercado único europeo?

Henos aquí ante la pregunta que todo el mundo se hace: ¿qué sucederá en el mercado único?

Pues no mucho, por el momento, en la caución. Las respuestas a nuestra encuesta son unánimes: actualmente no prevé nadie que las garantías sean prestadas habitualmente por una sociedad de un país en favor de un beneficiario de otro país de la Comunidad.

¿No es sospechosa esta unanimidad? ¿Estaremos todos practicando la política del avestruz? Los textos comunitarios son sin embargo claros y prevén la obligación, para los beneficiarios públicos, de aceptar sin discriminación las cauciones de instituciones financieras o de sociedades de seguros de cualquiera de los países de la Comunidad.

Pienso que para los proyectos muy grandes, igual que ahora, a menudo con la ayuda de corredores, la caución formará parte de un paquete de servicios financieros negociado en el país de origen de los bienes y de la tecnología. Pero queda el problema esencial de un servicio descentralizado, rápido y eficaz, que sólo pueden prestar sociedades establecidas y que dispongan de una red completa.

Por ello querría sugerir que trabajáramos para una mejora y una simplificación de las operaciones internacionales "fronting" o con carta de contra-garantía, en la línea de lo que se hace ya hoy día, para poder prestar eficazmente el servicio en todo el territorio comunitario. No creo que la sociedad de caución del país A deba buscar clientes del país B. Ahora bien, sería útil que unos acuerdos muy flexibles permitieran a la compañías del país A servir instantáneamente, bajo su propio nombre, a sus propios clientes cuando trabajen en B, C, D, etc.. Para ello no hace falta concluir acuerdos limitativos, es más bien la práctica la que se impondrá, y yo veo por mi parte el interés de unas alianzas ligeras y eficaces, con una finalidad bien delimitada.

Seguirá habiendo seguramente también nuevos establecimientos de delegaciones de un país europeo a otro. Es inútil querer frenar a los de entre nosotros que sienten vocación de emigrar a otros países, eso es perfectamente legítimo.

Pero los negocios de caución no son tal vez de un volumen tal que justifiquen una guerra a ultranza o fuertes inversiones simultáneas en todos los países de la CE. Por contra, las oportunidades ofrecidas por el mercado único deberían animarnos a colaborar espontáneamente, a fin de permitirnos estar presentes, con pocos gastos, en todo el territorio europeo.

DS/or

8.11.89

**GUARANTEE INSURANCE
IN EUROPE**

Summary of a written survey
October, 1989

1. BASIC FIGURES

	Minimum Capital	Companies operating
AUSTRIA	2,4	1
BELGIUM	-0.53 for insurers -1.8 for credit	aprox. 35 authorised aprox. 5 working
DENMARK	EEC rules	4
FRANCE	None, except solvency margin.	aprox. 10
GREAT BRITAIN	Not required	-
GERMANY	n.a.	7
HOLLAND	0.69	8
ITALY	0.46	90 authorised 70 working
NORWAY	-1.8 -4.5% of liabilities	10
PORTUGAL	3.4	20
SPAIN	1.4	13
SWEDEN	No regulations	5
SWITZERLAND	Not required	22

Figures in M US\$

1. BASIC FIGURES (2)

	Specialized Companies	Total Premiums	% of guarantees issued by ins.
AUSTRIA	1	0.36	-
BELGIUM	-	5.3	-
DENMARK	1	25.5	25%
FRANCE	1	-	less than 5%
GREAT BRITAIN	1	-	aprox. 25%
GERMANY	5	-	-
HOLLAND	3	75 - 100	7.5% - 10%
ITALY	2	275	50%
NORWAY	10	32	30%
PORTUGAL	2	8.7	aprox. 20%
SPAIN	7	47	30%
SWEDEN	2	aprox. 12	aprox. 20%
SWITZERLAND	1 - 2	13 - 16	5 - 10%

Figures in M US\$

2. GENERAL OPERATIONAL ASPECTS (1)

	Limitations re guarantees issued by insurance	Types of guarantees issued only by insurance	Are guarantees included in banks sonvency calculations ?
AUSTRIA	None	No difference	No
BELGIUM	Yes	No difference	All the bonds issued by banks
DENMARK	None	No difference	Banks have to hold 50% equity
FRANCE	None	No difference	-
GREAT BRITAIN	None	No difference	50% weighting compared to commercial loans
GERMANY	Financial Guarantees	-	Yes. In a separate notice after balance
HOLLAND	None	No	40% in the formal equity
ITALY	Financial Guarantees	No difference	-
NORWAY	None	Credit Insurance	4 - 8% of volume
PORTUGAL	None	No difference	No
SPAIN	None	No difference	50% weighting compared to commercial loans (3.75% / 7.50%)
SWEDEN	None	No difference	- 50% contract bonds - 100% financial bonds cap. requir. 0.8%
SWITZERLAND	None		No

2. GENERAL OPERATIONAL ASPECTS (2)

	Tariff	Data Bank	Regulation/underw capacity
AUSTRIA	No	No	No
BELGIUM	No	No	No
DENMARK	No	No	No
FRANCE	No	Bank of France periodical statements.	Minimum solvency margin
GREAT BRITAIN	No	No	No
GERMANY	No	Central bank information	No
HOLLAND	No	No	Practically No
ITALY	No. Only a rating guide	Yes	No
NORWAY	No	No	No
PORTUGAL	No	No	No
SPAIN	No	No	No
SWEDEN	No	No	No
SWITZERLAND	No	No	No

2. GENERAL OPERATIONAL ASPECTS (3)

	Regulation/risk accumulations	Wording control	Market tendency
AUSTRIA	Only internal	No	Preference for banks
BELGIUM	No	Policy: Yes	Competition
DENMARK	No	No	Insurers are losing market
FRANCE	No	Policy: Yes	Slightly in favor of insurers.
GREAT BRITAIN	No	No	<u>Banks</u> : unconditional guarantees <u>Insurers</u> : conditional guarantees
GERMANY	No	No	Agressive practices of Banks
HOLLAND	None for insurers	No	Preference for banks
ITALY	No	Yes	Increasing insurance guarantees
NORWAY	No	No	Harder competition
PORTUGAL	No	Yes	Preference for insurers
SPAIN	No	No	Preference for insurers
SWEDEN	No	No	No evident tendencies
SWITZERLAND	No	No	<u>Banks</u> : big and intern. competition <u>Insurers</u> : small business

2. GENERAL OPERATIONAL ASPECTS (4)

	Percentage of contract price	Tax	Regulations/ reinsurance
AUSTRIA	n.a.	No	No
BELGIUM	5 - 10%	No	Customs bonds 70% reinsur.
DENMARK	10%	Yes	No
FRANCE	5 -10%	Insurance 9% (indirect guarantee)	No
GREAT BRITAIN	10%	No	No
GERMANY	5 - 10%	n.a.	
HOLLAND	HWP: 17-20%	V.A.T. (0%)	No
ITALY	10 - 15%	12.5% Only on ins.guarantees	No
NORWAY	In const.period 10% Thereafter 2%	No	No
PORTUGAL	5 - 10%	4.5%	No
SPAIN	4%	Insurance 0.05% Banks : No	No
SWEDEN	10%	No	No
SWITZERLAND	Bid bonds: 10% a.p.bonds: 30% maint.bonds: 5-10%	No	No

3. DURATION OF GUARANTEES (1) - Number of years.

	Public works & purveyors		Customs		Consumer items taxes	
	Average	Longest	Average	Longest	Average	Longest
AUSTRIA	3	5	Unlimit.	Revolv.	Unlimited	Revolving
BELGIUM	3-5	10	-	-	-	-
DENMARK	1	-	-	-	Continuous	
FRANCE	2	6-7	-	1	-	-
GREAT BRITAIN	2	5	1-12 months		1	
GERMANY	2-5	-	-	-	-	-
HOLLAND	1-2	4	Continuous		Continuous	
ITALY	1	2-3	180 days	1	-	-
NORWAY	-	-	-	-	-	-
PORTUGAL	2	-	3 months	6 months	-	-
SPAIN	2	5	6-12 months	-	3-6 months	-
SWEDEN	3-5	-	Revolv.	-	-	-
SWITZERLAND	2	-	15 days	-	15 days	-

3. DURATION OF GUARANTEES (2) - Number of years.

	VAT		Automatic release
	Average	Longest	
AUSTRIA	-	-	Yes
BELGIUM	-	-	Yes
DENMARK	-	-	Depends on guarantee
FRANCE	-	-	Very rarely
GREAT BRITAIN	1		Depends on guarantee
GERMANY	-	-	-
HOLLAND	-	-	Depends on guarantee
ITALY	2	-	Public works
NORWAY	-	-	-
PORTUGAL	1	1	No
SPAIN	-	-	No
SWEDEN	-	-	Yes
SWITZERLAND	-	-	4 weeks from maturity date custom bonds

4. CLAIMS

	Proof of facts
AUSTRIA	Is excluded in most of cases
BELGIUM	Depends on guarantees
DENMARK	Only traditional bonds
FRANCE	Is excluded in most of cases
GREAT BRITAIN	Depends on guarantee
GERMANY	None
HOLLAND	Depends on guarantee
ITALY	Is not necessary for public beneficiaries
NORWAY	-
PORTUGAL	Accordance with the policy
SPAIN	Non fulfilment
SWEDEN	Non fulfilment normally due to bankruptcy
SWITZERLAND	Usual provisions