

En Mayo de 1946 se celebró en Nueva York la primera Conferencia Hemisférica de Seguros. Representantes de 15 Naciones americanas convocados por la Cámara de Comercio de los Estados Unidos discutieron sus problemas, y especialmente se conocieron mutuamente. Hace unos meses ha^m aparecido en un libro ^{en} castellano e inglés todas las intervenciones de los representantes americanos, tanto en las reuniones plenarias como en las comisiones que para tratar temas concretos se formaron.

La importancia de esta Conferencia interamericana en el Campo del Seguro Internacional es muy grandes, no especialmente para nosotros los españoles, que no tenemos grandes intereses en el mercado americano de Seguros, pero si para países como Inglaterra que han tenido y tienen un coeficiente muy importante de la contratación americana. La celebración de la Conferencia les suscitó recelos al darse cuenta de que con la influencia natural del vecino mayor y rico, podían pasar los Estados Unidos a ocupar el lugar que has

- 2 -

ta ahora había sido suyo.

Realmente en relación a los aseguradores Europeos, o no americanos, la Conferencia ha tenido un aspecto que les favorece y otro que les perjudica.

Les favorece la firme tendencia manifestada en las propuestas de los asistentes de aspirar a continuar o restaurar si se hubiese perdido, el principio de la empresa privada y libre competencia en el seguro. Los que como los ingleses han asentado hasta ahora su privilegiada situación en el campo del Seguro en un conocimiento técnico muy completo, y en una real solidez y veriedad económica, todo lo que sea libre competencia les beneficia grandemente pues les permite aprovecharse de su superioridad y *competir* con unas tarifas que otros aseguradores no pueden resistir. Este es por ejemplo el caso actual de Lloyd's en los Estados Unidos.

En cambio les resulta perjudicial que del conocimiento mútuo de los principales aseguradores su^o y centroamericanos con los de Estados Unidos se aumenten los lazos comerciales entre sus Seguros y se inicie un des-

plazamiento hacia un estrecho mercado continental.

En las palabras de John A. Diamond, Presidente de la "Insurance Company of North America" se tranquiliza a los británicos especialmente, de los temores que hubiesen podido abrigar, a este respecto; pero, es posible, que no ocurriera lo mismo con el general tono de otros Congresistas que hablaron con insistencia del mercado de Nueva York, de su fortaleza y de la posibilidad de competir favorablemente con el de *otros países* lo que en cierto modo puede hacer pensar que bajo la apariencia de interamericanismo, se escondía una simple finalidad propagandística.

De todos modos y en relación con este estado de cosas, solo un beneficio para la industria aseguradora puede derivarse, pues el aumento de la competencia tiene que mejorar la habilidad de los underwriters y hacer más perfectas las condiciones que puedan ofrecer al público asegurable. En este aspecto aún queda a los norteamericanos un largo trecho que recorrer pues excepto en el Seguro de Vida en que han alcanzado su más grande perfeccionamiento y eficacia, en los otros su técnica

y resultados son muy inferiores a los británicos, a los que 200 años de tenaz trabajo les dan una ventaja difícil de acortar.

Y aparte de este beneficio de tipo comercial que especialmente para los países dentro y sudamericanos puede seguirse, encontramos otro muy importante, y es la difusión de las diferentes técnicas de seguro en diversos países y el estudio y publicación de estudios de real interés ^{para la industria} técnico. Los "Procedimientos" de la Conferencia Hemisférica tienen un indudable valor en este aspecto. En sus distintas ponencias se encuentran ideas muy interesantes que pueden ayudar al perfeccionamiento del Seguro.

Destacamos entre otros: Los estudios de Carey Hutson y de Charles E. Rigby acerca de un tema tan fundamental en el Seguro de incendios como la prevención. Es este uno de los aspectos en que más han progresado y están progresando los norteamericanos. Han comprendido que la función del seguro es más que indemnizatoria, es eliminatoria del riesgo, y que esto con la indemnización sólo se puede conseguir en parte, siendo funda-

mental también la reducción y limitación de los peligros, posibles daños. Y esto corresponde al Seguro y aún cuando aseguradores de corta vista pueden pensar lo contrario, a la larga es beneficioso, aunque ocasione la reducción de sus tarifas, como en Estados Unidos donde la *pura* *bonica* de Incendios se ha reducido en unos años de \$1.10, a 66 centavos.

Llama también la atención de modo particular un estudio de Guillermo Gomez Castellar sobre el ~~"Entretrenamiento-de-nuevos"~~ "Entrenamiento de nuevos Agentes". Partiendo de la base de que el problema actual del Seguro es este, aconseja un plan a desarrollar por cada Compañía para su instrucción que se fundamenta en la ordenanza de lo siguiente:

1. Conocimiento exacto del producto que se vende; el Seguro
2. Conocimiento de la psicología del presunto asegurado
3. Conocimiento de sus propios defectos y de las cualidades necesarias para triunfar en la profesión
4. Conocimiento de los sistemas más eficaces de ventas.

Además ^{indica} reconociendo otras dos cosas: la conveniencia de fomentar

las reuniones generales de Agentes, y establecer "Clubs", premios y concursos para estimular la producción. Y por último como complementaria de todas las anteriores, la eficaz supervisión y constante orientación de los Agentes jóvenes por Inspectores y Supervisores.

Son interesantes las observaciones del Delegado Venezolano Eric Michalup acerca del Seguro de los riesgos ²tañados, cuyo desarrollo es tan necesario en la industria del Seguro sobre la Vida.

Y tiene un interés que excede del campo del Seguro interamericano, por ser un problema general del Seguro en el mundo, la aportación del delegado Brasileño Dr. Angelo Maria Cerne sobre la normalización de las deficiencias, reglas y condiciones del Seguro, que permitiría una reducción de gastos y complicaciones inútiles en el reaseguro e intercambio internacional de los seguros más importantes.

Aparte de estos que hemos citado hay otros muchos de real interés para todo lector por dar a conocer técnicas especiales, situaciones de mercado y modalidades originales en el Seguro de diversos países, es-

pecialmente Norteamérica. William Belaney de Estados Unidos, Virgilio Ortega de Cuba y Edmundo Merchan de Colombia que asistieron ^{particularmente} ~~así que~~ a la Conferencia Internacional de Santander, figuran entre los delegados que hicieron aportaciones técnicas o presentaron proposiciones, y sus trabajos los hemos leído con especial interés.

Pero el mayor ^{éxito} ~~interés~~ de esta Conferencia es que no va a ser esporádica, sino el principio de una habitual intercomunicación de ideas en sucesivos años. Con este objeto se designó un Comité con representación de todas las naciones asistentes, que se reuniese con más frecuencia y se encargase de la preparación de sucesivas ^{reuniones} ~~reuniones~~ generales.

En Agosto de 1947 este Comité se reunió en Rio de Janeiro y acordó la celebración en la Ciudad de México, en Octubre de este año de 1948 de la 2ª Conferencia Hemisférica. Tendrá ella gran importancia para el porvenir y orientación del seguro americano, pues se discutieron y estudiarán las proposiciones presentadas en la reunión anterior especialmente

mente las 17 de los delegados chilenos, y a las que una Comisión Estadounidense dirigida por V.I.G. Patterson, ha preparado objeciones. El interesante problema del papel del Gobierno en el negocio asegurador será estudiado con verdadero interés ya que han sido algunos países sudamericanos los primeros que han iniciado políticas en este aspecto en especial en relación al Reaseguro. Fue Chile quien creó el primer Instituto de Reaseguros, le siguió Brasil y ahora Argentina; quizás los tres países de más importancia económica del continente después de Estados Unidos. Y por otra parte la explotación estatal más completa en el Seguro municipal, es, aparte de la rusa que tiene otras características, la establecida en Uruguay donde funciona un Banco de Seguros del Estado y sólo dos o tres compañías con muchas restricciones. Estas circunstancias pueden hacer interesantes las discusiones, y trascendentes los resultados de ellas.

En la reunión del Comité en Rio, los delegados de Perú y México presentaron también propuestas para que el Comité recomendase la resolu

ción de que el Seguro es un negocio que debe ser manejado por aseguradores privados.

Por otra parte en la reunión de Río se propuso la adopción de un plan para el intercambio de información entre las Compañías Interamericanas, y se indicó la conveniencia de estudiar con especial atención los problemas de la ahora llamada Seguridad Social en relación principalmente con los accidentes del trabajo.

Esperemos que en la Ciudad de México este Octubre, se trabaje eficazmente, y se estrechen los lazos de solidaridad continental y se lleguen a soluciones que favorezcan no sólo al Seguro americano, sino al del mundo entero. La publicación de unos "procedimientos" como los que con tanto agrado hemos leído, sin duda será uno de los pasos más importantes en ese respecto.

Londres, Enero 1948

Ignacio Hernando de Larramendi.