

NOTICIAS



INFORMACION Y ESTUDIOS DE GERENCIA DE RIESGOS

EPOCA II No 1

OCTUBRE 1988

EDITORIAL

De nuevo y tras un paréntesis de espera, vuelve a aparecer nuestro Boletín Informativo, a pesar de este silencio, las actividades de AGERS han sido numerosas habiéndose celebrado este año tres actos que han versado sobre los siguientes temas:

- El Reaseguro y su influencia en el Seguro Industrial.
- Las relaciones Gerentes de Riesgos - Brokers de Seguros.
- Jornada de planes de prevención y autoprotección.

Estos actos, que han tenido un notable éxito, tanto por su contenido, como por la asistencia al mismo, son parte del programa de actividades que para este año ha sido preparado en AGERS y del que están pendientes cuatro más, que versarán sobre temas de la máxima actualidad dentro de la Gerencia de Riesgos y que se detallarán en este Boletín. Estamos seguros que este conjunto de actividades sirve como un importante intercambio de experiencias, no sólo entre los Gerentes de Riesgos (a quienes van dirigidos los mismos), sino también sirven para conocer las experiencias que sobre temas puntuales tienen otras entidades involucradas en el mundo de la Prevención, Seguridad y principalmente en los Seguros.

Esperamos que la gran acogida dispensada a nuestros actos hasta la fecha, se incremente aun más con vuestra participación en otros actos que estamos organizando y de los que estamos seguros os serán de gran interés y utilidad.

Este Boletín de Noticias AGERS, pretende como en el pasado, ser un órgano divulgador de conocimientos técnicos sobre la Gerencia de Riesgos, incluyendo en el día esta, aquellas noticias Nacionales e Internacionales de particular relevancia.

Para terminar, una vez más os solicitamos vuestra colaboración a fin de conseguir que nuestra revista, dentro de su modestia de medios, pero con toda nuestra ilusión en lograr que sea un auténtico foco de noticias e información, se convierta en un foro donde puedan recogerse vuestras experiencias y opiniones sobre los diversos aspectos que componen la Gerencia de Riesgos.

SUMARIO

	Pág.
Editorial.....	1
Sumario.....	1
Noticias AGERS.....	2
B O E y Escrito en la Prensa	4
El Reaseguro y su influencia en el Seguro Industrial.....	5
Relaciones Gerentes de Riesgos Brokers de Seguros.....	14
La Responsabilidad Civil del Producto.....	20
Junta Directiva.....	26
Lista de Asociados.....	27
Ultima Página.....	31

NOTICIAS AGERS

ASAMBLEAS GENERALES.

Se han celebrado el presente año dos Asambleas Generales, en las que se han aprobado los vigentes Estatutos, se ha renovado la Junta Directiva y se han aprobado la Memoria de Actividades de 1.987, así como sus balances. Se aprobó el Plan de Actividades para 1.988 de la Junta Directiva.

JUNTA DIRECTIVA

AGERS Y LAS OLIMPIADAS DE BARCELONA '92.

El Comité Olímpico de Barcelona '92, se dirigió a nuestra Asociación comunicándonos su interés en crear un Departamento de Gerencia de Riesgos y que estimaba que sería de un gran interés integrarse en nuestra Asociación para intercambiar las experiencias para el mejor desarrollo de este Departamento. Dicho Comité Olímpico nombra a D. Javier Parrizas como Gerente de Riesgos del COOB '92 ingresando como miembro de nuestra Asociación.

AGERS quiere desde sus perspectivas apoyar este importante acontecimiento y nos ponemos a disposición del Comité Olímpico para cuanto estime necesario.

Así mismo, AGERS se propone colaborar con otro gran acontecimiento de 1.992 (La Exposición Universal de Sevilla), esperándose que en un futuro próximo fructifique esta colaboración.

PLAN DE FORMACION.

Se ha aprobado por la Junta Directiva y ratificado por la Asamblea General, un Plan de Actividades y Formación para 1.988, con el que se ha intentado abarcar los principales puntos integrantes en la Gerencia de Riesgos. Dicho Plan, sin embargo, está abierto a todas aquellas

actividades que por su importancia y vigencia se estime conveniente organizar.

MESAS REDONDAS.

- El Reaseguro y su influencia en el Seguro Industrial con ZURICH
- Relaciones entre Brokers - Gerentes de Riesgos con ADECOSE
- Jornadas sobre Planes de Prevención y Autoprotección con TEPESA

Estas actividades ya se han celebrado con notable éxito antes del verano, estando en la actualidad previstas las siguientes actividades:

- La Seguridad en una política de Gerencia de Riesgos en colaboración con la FADES
- Fondo de Pensiones
- Fraude informático
- Transportes.

Así mismo, se aprobó una Conferencia de Riesgos Industriales y Seguros, cuyo tema monográfico es "EL Seguro de todo Riesgo de daños Físicos".

Por la Junta Directiva se ha estudiado la posibilidad de organizar también actos en otras ciudades españolas.

PLAN DE PROMOCION.

La Junta Directiva ha aprobado un Plan de Promoción de AGERS entre las mil primeras empresas de nuestro País, siguiendo las siguientes líneas de actuación:

- a)- Información escrita sobre AGERS, explicándoles nuestra función e invitándoles a entrar a formar parte de nuestra Asociación.
- b)- Contactos personales a través de su

Gerencia y su Directiva, siendo designado D. Vicente Martín Martín como responsable del área de Promoción.

c)- Solicitar a los Asociados su ayuda para que éstos contacten con los Gerentes de Riesgos más próximos y que les informen sobre AGERS.

d)- Contactos con otras Organizaciones empresariales para que difundan entre ellas la función de la Gerencia de Riesgos y por ende a AGERS.

El resultado provisional de esta campaña ha sido el crecimiento en doce nuevos miembros de pleno derecho y once protectores, esperando que los contactos ya iniciados aumente más ambas cifras.

ENCUESTA AGERS.

En la pasada Conferencia de Riesgos Industriales y Seguros, se presentó la encuesta sobre la Gerencia de Riesgos en la empresa española. Dicha encuesta, una vez diseñada y aprobada por la Junta Directiva, se ha enviado a más de mil empresas del País, esperando que en el mes de Octubre tengamos finalizada la encuesta y preparado el informe sobre la misma.

Los resultados de la misma, serán presentados en la Conferencia de Riesgos Industriales y Seguros de AGERS y sus datos serán posteriormente duplicados en este boletín.

RELACIONES INTERNACIONALES.

AGERS, sigue participando activamente en las Asociaciones Internacionales afines a la nuestra, principalmente a la Asociación Europea de Asegurados Industriales, AEAI, y a través de ella en la Federación Internacional de Risk Manager (IFRIMA), dentro de la AEAI son destacables sus estudios en materia de Responsabilidad Civil y posibles alternativas a este problema, habiéndose creado en su seno nuevas comisiones de estudio del Derecho

Comunitario y relaciones con la CEE. Así mismo, colaboramos con la organización de la Conferencia de Montecarlo 89, así como, en el Primer Congreso Mundial de Risk Manager en Brisbane (Australia)

RELACIONES INSTITUCIONALES.

AGERS, ha mantenido numerosos contactos con Instituciones Públicas y Privadas relacionadas con el mundo de la Gerencia de Riesgos y Seguros. De entre ellas destacan:

- Relaciones con la Dirección General de Seguros. La nueva Junta Directiva fue presentada al Director General de Seguros, D. León Benelvas Tapiero por mediación de D. Tomas Romanillos Dominguez y D. Ignacio Martinez de Baroja. En la misma, se informó al Director General de nuestras actividades y de nuestra intención de participar activamente en el desarrollo del Seguro Industrial, bien a través de la Junta Consultiva de Seguros o cualquier otro foro que se estime necesario.

- Junta Consultiva de Seguros. El pasado 7 de Septiembre, tuvo lugar una reunión en la misma, en la que se abordó el reglamento sobre el Coaseguro Comunitario. Una vez estudiado el proyecto por la Junta Directiva y con las anotaciones hechas al mismo, asistió a la misma el Vicepresidente Sr. Morán, representante permanente en la Junta Consultiva, en donde se expusieron nuestras necesidades.

- Jornadas Aproxim. En dichas Jornadas se creó la Asociación Iberoamericana de Seguridad y a la misma acudieron miembros de la Junta Directiva de AGERS, a fin de estudiar el posible interés que para nuestra Asociación tenga la misma.

- Reunión con Adecose. D. Tomas Romanillos y D. Ignacio Martinez de Baroja, asistieron a la reunión anual con esta Asociación, y en la misma, se perfilaron nuevas vías de colaboración a corto y medio plazo.

- Participación en la Primera Semana del Seguro, organizada por el Centro Informativo del Seguro, interviniendo nuestro Presidente como ponente en la Jornada de Empresarios organizada en la misma.

- Reunión con Cepreven. El Presidente de AGERS asistió a la comida-homenaje dada por Cepreven en honor de su antiguo Presidente Sr. Almirante Boada. En la misma, se entablaron conversaciones con esta Institución, a fin de aumentar nuestras relaciones con la misma.

Finalmente, AGERS mantiene estrechos contactos con Instituciones del mundo de la Gerencia de Riesgos como la Federación de Asociaciones de Seguridad y con entidades privadas del mundo del Seguro y la Seguridad.

BOLETIN OFICIAL

Con esta sección dentro del Boletín de noticias AGERS intentaremos dar una amplia perspectiva de todo aquello que influye de una forma directa en la Gerencia de Riesgos tanto a nivel de BOE como a nivel de directrices comunitarias

En la Asociación disponemos de estas normas por lo que si es deseo de cualquiera de nuestros asociados les remitiremos una copia de esas disposiciones tan pronto nos la soliciten.

BOE 10/ VI / 88

14248 Resolución de 20 de mayo en la que se aprueba la tarifa del seguro de riesgos extraordinarios, a satisfacer por las aseguradoras y las cláusulas de coberturas, se incluye también dos anexos sobre la tarifa correspondiente a la cobertura de riesgos extraordinarios sobre las personas y bienes y una cláusula de cobertura de riesgos extraordinarios.

Orden 17 / VIII / 88 (BOE 10/ 9 /88) del Consorcio de Compensación de Seguros en la que se regula el régimen de peritos tasadores en los registros especiales de seguros Agrarios y seguros del Consorcio de Compensación de Seguros, así como los facultativos médicos que valoren daños corporales a cargo del consorcio de compensación de seguros

Nuevo Reglamento de producción del seguro privado BOE 6 /VI / 88 en el que se regula la mediación del seguro los requisitos que se exigen a los mediadores .

Real decreto 5/1988 de 29 de Julio sobre las medidas urgentes para reparar los daños causados por las tormentas y lluvias torrenciales del verano en distintas zonas de España Ref 20581 BOE 22 Agosto 1988

Orden de 22 de Agosto 1988 que desarrolla el real decreto ley 5/1988 de 29 de julio en el que se determina los municipios afectados por la declaración de zona catastrófica y establece las ayudas económicas destinadas a reparar los daños BOE 23/ VIII / 1988

Orden 23 Agosto 1988 BOE 24 / VIII / 1988 normas de aplicación del artículo 5 del real decreto ley 5 / 1988 de 29 de Julio sobre medidas urgentes para reparar los daños de las lluvias torrenciales y tormentas del verano.

Reglamento del Fondo de pensiones del 30 de septiembre de 1988 BOE no salió al cierre de este boletín en próximos boletines daremos mas información al respecto

ESCRITO EN LA PRENSA

EL PESO DE LAS INDEMNIZACIONES TRAERA UN AUMENTO DEL PRECIO DEL SEGURO DE AUTOMOVILES

El seguro de automóviles se encuentra con unas negras perspectivas debido a diversos factores, la práctica del nuevo seguro de suscripción obligatoria, el papel de la CLEA y la despenalización de los accidentes de tráfico.

Sin embargo el tema más preocupante para este seguro es el aumento espectacular sufrido en la cuantía de las indemnizaciones dadas por los tribunales en los últimos dos años en España y en Europa estando en la actualidad las aseguradoras estudiando nuevas medidas técnicas para resolver este problema y aconsejando la Dirección General de Seguros un refuerzo de las provisiones técnicas, dada la imprevista trayectoria de las inversiones financieras (BISS 4 Julio)

UNESPA CONTRA LA ACTUACION DE LA CAJAS DE AHORRO COMO ASEGURADOR

La patronal de seguro, UNESPA ha iniciado un recurso contencioso administrativo contra la autorización gubernamental de actuar las cajas en este sentido fuentes de la patronal consideran inadmisibles esta duplicidad que vulnera el tratado de adhesión a la CEE 9 (El Independiente 10 / 6 /88)

EL REASEGURO SUFRE UN SENSIBLE DESCENSO DE LAS TARIFAS DURANTE 1987

En el congreso de Aseguradores celebrado en Montecarlo el pasado septiembre se ha puesto de manifiesto un sensible descenso de las tarifas del reaseguro descenso fijado entre un 20 % y un 30%, este descenso según las aseguradoras es debido a una mejor selección de riesgos y a la evolución de la jurisprudencia americana en la responsabilidad civil. (cinco días 12 / IX / 88)

INESPAL UNA SOLUCION QUE SE RETRASA

En diversos medios periodísticos se está abordando la solución del siniestro de INESPAL dando noticias contradictorias y que no hacen más que especular sobre este tema . Desde estas líneas pedimos una rápida solución al siniestro de una forma satisfactoria ya que el silencio en este tema no hace más que abonar el campo de las especulaciones que no tienen ningún efecto beneficioso para nadie

EL REASEGURO Y SU INFLUENCIA EN EL SEGURO INDUSTRIAL.

D. Daniel Lloró Cardona.
ECONOMISTA DIRECTOR DE REASEGURO DEL GRUPO ZURICH

De acuerdo con su propio nombre, el concepto reaseguro implica la previa existencia de un contrato de seguro directo y original. Por tanto, el concepto reaseguro perdería su valor sin la existencia del seguro. Debido a esta dependencia no es posible considerar la función reaseguro separadamente de los productos ofrecidos por el asegurador directo.

Entre las numerosas posibilidades de contrarrestar los riesgos que afectan la existencia económica de personas y empresas, el único aspecto de interés en este contexto, es la posibilidad de dotar al individuo o a la empresa de capacidad para afrontar el riesgo económicamente, merced a la protección de seguro que este en condiciones de obtener.

Una póliza de seguro nunca protegerá a un propietario o empresa contra riesgos tales como la muerte, la enfermedad, el incendio, el hundimiento de un buque, un accidente de tráfico o la polución ambiental. En cambio, si presta protección contra las consecuencias económicas adversas derivadas de estos riesgos.

El seguro facilita al individuo la posibilidad de transferir ciertos riesgos inherentes a su status económico a una entidad comercial, el asegurador a cambio del pago de una prima. Con ello, el asegurado reemplaza unos costes variables, que son impredecibles en función de la magnitud de los daños que pueda sufrir, por un coste fijo o prima de seguro. Ello permite a individuos y empresas tener mayor garantía de lograr sus objetivos económicos y comerciales.

Teóricamente, una compañía de seguros está en condiciones de auto-suministrarse todos los factores de producción necesarios para el pleno desarrollo de su actividad de protección a terceros contra las consecuencias económicas adversas de ciertos eventos. De la misma forma, un constructor de automóviles podría manufacturar todos los componentes de su

producto, como así fue en la época en que el trabajo manual constituía una gran parte del proceso productivo. No obstante, se plantea la duda de si la integración de todos los procesos en una sola empresa es financieramente rentable y práctica desde la perspectiva de los costes. Hoy, un constructor de automóviles no fabrica por su cuenta los neumáticos, ni las baterías, ni los sistemas de encendido, ni los carburadores, ni las cajas de cambio, etc. Todo ello le es suministrado por otras factorías especializadas en la producción de estos componentes.

Un asegurador debe también preguntarse hasta qué extremo podría ofrecer protección a menor precio o un mayor nivel de cobertura a través de la obtención de productos semi acabados de otras empresas especializadas. La pregunta es en definitiva, si un asegurador puede por sí sólo garantizar la cobertura de los riesgos sin la ayuda de otra compañía.

De la misma forma en que un individuo se protege contra los eventos no deseados mediante el seguro, el asegurador que ha asumido las consecuencias de estos, tiene la necesidad de reemplazar los costes variables e imprevisibles en que puede incurrir, por costes fijos. Y esto es exactamente lo que puede conseguir con el reaseguro. Por ello hay diversas razones por las que el asegurador es inducido a integrar en sus productos ciertas partes o componentes suministrados por otras compañías y en concreto por el reaseguro.

Entre los distintos factores que determinan esta ayuda del reasegurador creo que el fundamental la capacidad, entendiendo por tal, el capital que el reasegurador asume en cualquier riesgo. La capacidad, es el factor a través del cual pueden analizarse los ciclos de crisis y expansión del reaseguro. Históricamente, a ciclos de expansión y oferta de capacidad de reaseguro, han seguido periodos de crisis determinadas por una feroz competencia

entre reaseguradoras y una consecuente reducción de capacidad.

Llegamos con ello a una definición primaria pero fundamental del reaseguro:

- El reaseguro es un contrato por el que un asegurador transfiere a un tercero una parte de los riesgos asumidos.

El nivel de la transferencia de riesgo viene determinado por:

- La capacidad de retención propia del asegurador.

- La oferta de capacidad que preste el reasegurador.

A su vez, el reasegurador puede seguir transfiriendo a otros terceros una parte de los riesgos asumidos en una operación denominada retrocesión.

Para aproximarnos a lo que realmente nos interesa que es la influencia del reaseguro en la expansión de los mercados y en la relación cliente-asegurador, permítanme que les haga una breve descripción de cual es en mi opinión la situación del reaseguro en nuestro mercado.

Para ser breve y no remontarme a épocas muy antiguas, creo que con el decenio de los 80 culminará un proceso histórico-económico que nació en las etapas expansivas de los años 60. España en síntesis era entonces un país poco industrializado, sin grandes acumulaciones productivas, socialmente estable y con un creciente nivel de capitalización. Ello propició la inversión, y por tanto, entre otras la creación de un gran número de entidades aseguradoras, muchas de ellas de carácter puramente especulativo, como lo demuestra el elevado número de compañías que hoy se encuentran bajo la tutela de la comisión liquidadora.

El terreno era idóneo para los reaseguradores extranjeros que veían como España era un país apto para la obtención de grandes, y subrayo la palabra, grandes beneficios.

Las exiguas exigencias en materia de capital, hacían posible fundar compañías de seguros con poca aportación de capital. Tal escasez de patrimonio impedía una retención local de riesgo y por tanto la transferencia al reasegurador era muy elevada, con lo que la compañía española asumía prácticamente el papel de comisionista.

Es fácil comprender que esta situación trasladada a los años 70 y 80 con la crisis mundial como telón de fondo, debía

provocar y de hecho provocó una reestructuración global de las relaciones cedente-reasegurador en España.

Nuestro país dejó de ser un país agrícola para convertirse en un país semi industrializado con notable aportación de capital extranjero. La estabilidad social terminó en delincuencia, drogas y en conflictividad laboral. Y finalmente, los resultados del negocio asegurador, incluidos los aumentos de los costes fijos iniciaron una vertiginosa curva descendente.

No obstante los niveles de cesión al reaseguro se mantuvieron y por tanto, la clave del desarrollo de las compañías españolas de seguros pasó a manos del reasegurador.

Disminución de capacidad, exclusiones de garantías y aumento de precios fueron los factores que determinaron el desarrollo del mercado asegurador a finales de los 70 y principios de los 80.

Veamos también que ocurrió en el mercado internacional.

En los medios de reaseguros hablamos de soft markets y hard markets. En el soft market, las condiciones son beneficiosas para las compañías de seguros, merced a la dura competencia entre las compañías reaseguradoras. Esta situación es obviamente muy favorable para nuestros clientes, toda vez que los bajos costes de reaseguro repercuten a la baja en los precios de nuestros productos.

Durante los años 70 el mercado de reaseguro vio como afluía en su seno un enorme flujo de capital en forma de reaseguradoras cautivas, reaseguradoras pertenecientes y operadas por gobiernos extranjeros, nuevas compañías de reaseguro creadas al amparo de grandes compañías de vida, etc, todas ellas creían haber llegado a Eldorado y que obtendrían cada vez mayores rendimientos del capital invertido como así fue durante algunos años.

En los diez últimos años el Grupo Zurich ha recibido constantes ofertas para aumentar la capacidad otorgada a sus clientes, y ello ha sido posible gracias a la situación de soft market de reaseguro.

Inevitablemente la competencia que generó esta sobreabundancia de capacidad concluyó en una progresiva disminución de precios, lo que a su vez obligó a los reaseguradores a desenvolverse en las técnicas del cash flow underwriting; esto es utilizar los rendimientos financieros para afrontar la

SINIESTRALIDAD

En otras palabras, apalancar los resultados técnicos con los rendimientos financieros.

Indudablemente esto fue una práctica común tanto para las Compañías de directo como de reaseguro; pero aquí voy a limitarme a darles mi impresión sobre sus consecuencias en el mundo del reaseguro exclusivamente.

La implantación masiva del cash flow underwriting, representó el punto de inflexión que nos llevó en 1980 a una profunda situación de hard market.

En USA, por ejemplo, el ratio combinado de costes y siniestralidad, tanto para negocio property como casualty, saltó al 118% en 1985. Esto significa que las Compañías de Seguros incurrieron colectivamente en costes y siniestros por 18 dólares por cada 100 dólares de prima recaudada.

Quizá la mejor lección de tan asombroso record en siniestralidad, ha sido la situación de absoluta insolvencia en que se encuentran algunas reaseguradoras, especialmente en USA.

En 1984, varios importantes reaseguradores que tuvieron que afrontar la deteriorada siniestralidad junto con un decrecimiento de los rendimientos financieros, decidieron que había llegado el momento de cortar drásticamente las maniobras de cash flow underwriting.

No fueron sólo las catástrofes naturales las que causaron los problemas que sufrimos, aunque los patrones meteorológicos han cambiado profundamente y huracanes, tifones, e inundaciones, se producen con mayor fuerza e intensidad. Los terremotos parecen incluso más repartidos territorialmente, ni ha sido solamente el mercado USA el que ha contribuido a la crisis mundial de reaseguro, aunque una cosa es cierta, no obstante: el sistema americano de cobertura y pago de siniestros de responsabilidad civil creó un colapso total en el mercado de reaseguro. Pongo por ejemplo la terrible experiencia de asbestos y anticonceptivos.

La capacidad de reaseguro se colapsó básicamente debido a las grandes cifras de capacidad inestable o artificial generada en la última década.

A finales de 1985 al menos 7 de los 30 primeros reaseguradores eran técnicamente insolventes. Durante 1985 al menos 6 de estos reaseguradores dejaron de suscribir negocios. El mayor de ellos tenía una cartera en 1983 de casi 180 millones de dólares. Otro gran número de reaseguradores han abandonado la

suscripción facultativa y otras clases específicas de reaseguro, aunque no han abandonado totalmente el mercado.

Un gigante asegurador americano fue obligado a incrementar sus reservas de siniestros en 1.200 millones de dólares. Permítanme un último ejemplo, para demostrar cuan crítica era la situación. Otro importante reasegurador, ofrecía a nuestro Grupo una capacidad entre 10 y 15 millones de dólares. Durante la renovación 85/86 canceló totalmente la suscripción de negocio casualty. En Marzo del 86 volvió de nuevo a nuestro Grupo ofreciéndonos una capacidad máxima de 1 millón de dólares y una lista de exclusiones de tres páginas en copias reducidas.

Como Ustedes pueden imaginar, cuando llegaba el momento de renovar el contrato o colocación facultativa, los aseguradores directos, debíamos afrontar un mercado restringido, mayores precios, drástica reducción de capacidad y reaseguradores profundamente preocupados sobre la clase y calidad de negocio cedido, así como por la salud financiera de las Compañías que efectúan las cesiones.

Esta forzosamente breve, y sin duda excesivamente simple síntesis histórica, nos permite concretar cuales son las coordenadas actuales en las que se desenvuelve la actividad reaseguradora, su entorno y consecuencias, e incluso hacer algunas previsiones sobre su futuro.

Se dice que una cedente (Compañía de Seguros) bien reasegurada, puede fijar con cierta precisión, su política de suscripción de riesgos y en general su estrategia en el mercado. Y ello gracias a una estabilidad financiera que le proporciona el reaseguro al protegerla de siniestros que podrían causarle fuertes trastornos económicos.

Así mismo, se dice que el reasegurador está en mejores condiciones de ofrecer su know-how técnico a través de información sobre cláusulas, garantías especiales, verificaciones, prevención, etc. merced a su característica fundamental que es la internacionalización de su actividad.

Se dice, finalmente, que el reaseguro reduce el riesgo de la suscripción de la cedente.

No creo que hoy alguien pueda negar estas afirmaciones. Ante la progresiva complicación de los procesos industriales, tanto en sí mismos, así como por la implicación de un denso tejido de dependencias de capital, de stocks y de aprovisionamiento, el reasegurador profesional dispone de los medios técnicos y know-how para evaluar la prima en la mayoría de los casos. Considerando además como he dicho, que en España es

un mercado eminentemente cedente parece claro que el reasegurador, al asumir la mayor parte del riesgo, debe ser y es en definitiva el que marca la pauta de la suscripción.

Elo nos va a llevar a dos conclusiones:

1.- Cualquier asegurado español debe tener presente que su asegurado, aun siendo 100% responsable ante un siniestro depende en un alto grado de los reaseguradores. Por tanto, el conocimiento de la solvencia de los reaseguradores es para el reasegurado tanto o más importante que el conocimiento que tenga sobre su propia aseguradora.

2.- El reasegurador es en gran parte, el árbitro que toma la última decisión sobre el precio y condiciones de la cobertura de seguro, es decir, de la póliza.

No obstante, yo quisiera transmitirles una imagen distinta, optimista e innovadora de estas relaciones asegurado - asegurador - reasegurador.

Aunque como les decía, nadie puede negar afirmaciones tales como que, el reasegurador determina el equilibrio financiero de la aseguradora, o que el reasegurador posee mejor know-how o incluso que el reaseguro reduce el riesgo de la suscripción de la cedente, creo que ello atañe a la concepción clásica de las relaciones cedente - reasegurador y me pregunto si tal concepción está ya en situación de obsolescencia.

La pregunta es, en que terreno, en que espacio y donde tiene lugar la competencia entre las compañías aseguradoras. Cual es el eje en el que se centran los objetivos de planificación estratégica de las aseguradoras hoy en España.

Estoy convencido de que este eje, es hoy el desarrollo comercial y en concreto el dominio del canal de distribución.

El canal tradicional de distribución, ha sido y es, el intermediario, llámese agente, corredor o broker. Pero recientemente, afluyen al mercado nuevos canales, a través de la intervención de la banca, las grandes superficies de venta o megacentros, asociaciones y colegios profesionales, y en menor medida aparece el marketing directo, como nueva fórmula de venta, especialmente a través de las tarjetas de crédito.

Yo creo que la transformación y asentimiento de estos canales de distribución marcarán el hito histórico del mercado asegurador español en los años 90.

Ya hoy tanto aseguradores como intermediarios, están aportando innovación tanto en iniciativas comerciales y de marketing, como en fórmulas de contratación y nuevas coberturas. Incluso nuevos criterios de tarificación.

A su vez, las compañías aseguradoras deben consolidar su posición frente a sus canales de distribución para que éstos le garanticen las ventas necesarias para lograr sus presupuestos.

Obviamente, el tema del futuro de los canales de distribución es fundamental y también apasionante. No obstante, deberían ser objeto de otra conferencia, por lo que me he limitado únicamente a hacerles esta breve descripción.

Naturalmente, el reasegurador no será ajeno a este proceso de transformación que se avecina. La capacidad que otorga el reasegurador deberá ser una parte del motor que propicie el desarrollo comercial de las cedentes. Pero es necesario algo más. Es necesario que la cedente, la compañía tenga mayor protagonismo en su propia suscripción. Que la compañía tenga personalidad propia y pueda tomar todas las decisiones relativas a su suscripción sin dependencia de otras instancias como generalmente ha ocurrido hasta hoy.

No quisiera que pensarán que estas afirmaciones, tienen un carácter testimonial ni voluntarista. Al contrario, pienso que el propio mercado nos lleva a este camino.

La profesionalización de todas las partes involucradas en el seguro es un hecho. Los últimos en llegar a este proceso han sido precisamente los clientes, los risk managers y lo han hecho, han irrumpido en el mercado con notable fuerza.

Por otra parte, aparecen constantemente nuevas exigencias para la actividad aseguradora, tanto desde el punto de vista del margen de solvencia como del patrimonio necesario, tal como estableció el Reglamento de la Ley de Ordenación del Seguro Privado. Ello indujo a fusiones, compras, ventas y también a liquidaciones de compañías. En otras palabras, se está concentrando la oferta de seguros y el liderazgo y por tanto, la cuota de mercado se está destacando hacia un cada vez mas reducido número de compañías.

Yo decía en un artículo publicado recientemente, en 5 Días, que la minimización de las dotaciones para la cuenta de seguros, es uno de los objetivos de muchas empresas industriales. Y los risk managers han tomado la iniciativa. Hoy es frecuente ver elevadas franquicias, y en

general dimensionar la capacidad de autoseguro es uno de los principales cometidos del risk manager. Ello, hace pensar que de forma lenta pero progresiva, los riesgos transferidos al asegurador se irán limitando a los riesgos relacionados con la naturaleza, a los riesgos susceptibles de crear grandes acumulaciones en personas o bienes, las grandes concentraciones de capital y todos los riesgos que puedan derivar en una responsabilidad civil ya sea por la propia explotación o por los productos.

Y que Compañías sean las mejores posicionadas para afrontar estos cambios?

- 1.- Las que tengan un mayor dominio de los canales de distribución.
- 2.- Las que tengan y ofrezcan mayor capacidad propia y de reaseguro.

Cerramos el círculo si decimos que la capacidad propia, la retención elevada solo es posible a través de una suscripción seleccionada y un profundo conocimiento de los riesgos a asegurar.

Hoy ya no vale para el reasegurador la compañía de poca retención. Asumir poco riesgo en la propia suscripción, equivale a dudar de su rendimiento. Hoy, el reasegurador desea ver como la compañía se compromete en su propio negocio. Pero además, la compañía fuerte, con elevada retención, y con una óptima estrategia comercial, tiene también sus propios servicios de prevención y de verificación; y si es multinacional e incluso si no lo es, posee el know-how y la experiencia internacional que hasta ahora era exclusiva del reaseguro, y ello le permite ser plenamente decisora en las relaciones de reaseguro.

Con ello he tratado de explicarles por que creo que la concepción antigua de que el reasegurador era el árbitro de las grandes decisiones, está hoy en algunos casos superada.

Si el risk manager está cuestionando los niveles de transferencia de riesgos y por tanto evoluciona el concepto de autoseguro.

Si los riesgos a transferir experimentan una ligera tendencia a su limitación.

Si los canales de distribución están concentrando su demanda hacia compañías especializadas, profesionales y con gran capacidad.

Y si estas compañías están absorbiendo mayor cuota de mercado y a la vez tienden a una mayor retención.

Parece claro que la función del reaseguro, deberá experimentar una profunda revisión. Sus fuentes de negocio se concentran y por tanto, disminuyen a la vez que la transferencia de riesgo esta cuenta menos cuestionada.

Sólo a título de apunte les doy mi opinión de que la financiación de riesgos sea quizá el próximo eslabón estratégico del reaseguro.

Quisiera cambiar de tema para referirme a un aspecto muy concreto que nos afecta y nos afectará como profesionales del seguro. Hoy, el ramo mas polémico y sobre el que se abren los mayores interrogantes pero que esta llamado, sin duda, a ser el ramo del futuro, es el de Responsabilidad Civil. Ya hemos visto como las consecuencias del sistema americano de R.C. creaba un colapso total en la oferta de capacidad del reaseguro.

Hemos sido asimismo espectadores de excepción de toda la reciente aportación legislativa que afecta y condiciona este ramo, desde la propia Ley de Contrato de Seguro, la Directiva Comunitaria, la Ley de Residuos tóxicos entre otras y como no la L.G.D.C.U.

Entiendo que para afrontar el seguro de R.C., hay que estudiar básicamente una serie de circunstancias, en las cuales se desenvuelve actualmente, no sólo la sociedad española, sino el empresario, el asegurado potencial, dentro de esa sociedad. Creo que el seguro de R.C. esta condicionado por una serie de circunstancias, de tipo fáctico, de tipo legal y de caracter jurisprudencial.

No cabe duda que el seguro de Responsabilidad Civil es o debe ser algo inherente a toda sociedad industrializada. Desde mi punto de vista, existen muy sencillas razones para su contratación, pero razones que me parecen muy poderosas. Y es que la persona, cualquiera que sea la esfera en la que se desenvuelva, la esfera privada, la esfera profesional, la esfera empresarial, realmente es un factor potencial de riesgo. Sin embargo, en España, por una serie de causas que no hacen al caso, aun no llegamos al nivel de concienciación necesario que propicie el aseguramiento frente al riesgo de Responsabilidad Civil.

La R.C. no es un concepto estático. Es algo que varía con el tiempo y que está sujeto a las variaciones políticas, sociales y jurisprudenciales del momento. Por eso me parece importante que previamente a toda cuestión, tracemos un sucinto bosquejo de las circunstancias que actualmente estan condicionando o pueden

condicionar el seguro de R.C. en nuestro País.

1. CIRCUNSTANCIAS FACTICAS.

Se percibe un cambio de mentalidad en la sociedad española al que no son ajenos la transformación política y social del País, incremento del nivel de vida, mayor nivel cultural, incluso la introducción de ciertos principios sociales... Por otra parte, se ve una lenta pero progresiva concienciación de que hoy se puede reclamar y se reclama efectivamente, es verdad, profesionales como pueden ser el abogado, el arquitecto, o el médico, considerados hasta hace poco tiempo como intocables, en la actualidad es frecuente verlos encausados en Tribunales de Justicia y condenados al pago de fuertes cantidades indemnizatorias. Pero no solamente tenemos que centrarnos en el campo profesional, el empresario al que hace poco tiempo se le veía como un todo, un todo casi omnipotente dotado de medios jurídicos y económicos, y al que realmente, era difícil encausar, hoy tiene una legislación adversa y es frecuentemente condenado al pago de notables indemnizaciones en los Tribunales de Justicia.

2. CIRCUNSTANCIAS JURISPRUDENCIALES

Desde el punto de vista jurisprudencial, esta propia dinámica de concienciación a la que me refería antes, que ha alcanzado la sociedad, también ha "salpicado" a los Tribunales de Justicia. Estos han venido acogiendo durante mucho tiempo una serie de figuras de carácter jurídico, para potenciar la más ágil, la más rápida reclamación de la víctima por los daños que le habían sido causados. Figuras jurídicas como, por ejemplo, la Acción Directa - posibilidad de que un perjudicado demande directamente a la Compañía de Seguros, obviando a su asegurado, para exigirle directamente la indemnización a ella, es algo que antes de estar plasmado en la Ley de Contrato de Seguro había sido una creación de la Jurisprudencia.

Un magistrado, hoy día presidente de una audiencia provincial muy importante de España, decía públicamente en un coloquio celebrado en Madrid: "dame la víctima, un causante de esa víctima, y no te preocupes de más, por que yo buscaré la negligencia y tendrá una sentencia condenatoria".

3. CIRCUNSTANCIAS LEGALES.

En cuanto a circunstancias de carácter legal, hay dos leyes que me parecen importantes:

- La Ley de Contrato de Seguro. Ya les he comentado a ustedes lo que es la Acción Directa, esa posibilidad de la víctima o del perjudicado, de demandar directamente a la Entidad de Seguros, prescindiendo del Asegurado y no voy a hacer más comentarios por tanto, al respecto a ella. Unicamente, que el mensaje de esta Ley es muy claro: "asegure usted empresario, su responsabilidad porque el asegurador pagará directamente en lugar de usted".

- Hay otra Ley importante que es la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios. Esta Ley aparece en Julio de 1984 y sigue también la línea tuitiva de protección a ultranza del perjudicado. No voy a entrar al examen de los artículos 25 a 31 de esta Ley, pero si reiterarles que al margen de preceptos más o menos efectistas, o más o menos de índole político, la realidad es que el empresario y en definitiva el causante de un daño, tiene por parte de esta Ley un tratamiento muy desfavorable, tremendamente desfavorable en lo que se refiere a criterios de exigibilidad de responsabilidad.

Partiendo de una configuración inicial de un sistema de R.C. subjetiva o culposa, nos encontramos cada vez con más frecuencia desviaciones con respecto al esquema clásico de la responsabilidad civil culposa, consistentes en establecer una presunción de responsabilidad sobre el agente productor del daño, que se traduce consiguientemente en la inversión de la carga de la prueba, dando lugar a criterios objetivos de exigencia de responsabilidad.

Pero además, la dinámica de la Responsabilidad Civil es tan fuerte y posee tal capacidad de evolución, que va creando mecanismos jurídicos más ágiles y expeditivos para la exigencia de las responsabilidades.

Tal es el caso de los daños causados al medio ambiente, y en general, en materia de contaminación.

A todo esto habría que añadir, una serie de categorías jurídicas como la acción directa, o el pago por parte de la Entidad de Seguros en caso de dolo de su asegurado, introducido por la Ley de Contrato de Seguro de 1981, o la misma solidaridad (al estilo de la joint and several liability, americana) que suponen un caldo de cultivo adecuado para generar la espiral reclamación - aseguramiento - reclamación.

En definitiva, de una manera progresiva y si ustedes quieren de manera más dispersa y deslabazada, y me atrevería a decir que hasta inconsciente, se ha creado un marco jurídico amplio y generoso que permite la reclamación fácil, lo que determina:

- La evolución constante de este ramo,
- Su reconocida complejidad.

Por tanto,

1.- Si existe ese esquema jurídico, moderno, progresivo, capaz de estimar y potenciar las reclamaciones de los perjudicados;

2.- Si existe una jurisprudencia que dispone de un marco jurídico idóneo para dar satisfacción a las posibles demandas de los perjudicados y tiene prácticamente un libre árbitro ilimitado a la hora de fijar indemnización;

3.- Sólo falta, realmente, que se potencien determinadas instituciones, determinados elementos sociales, se mejoren determinados mecanismos de comunicación - información, en definitiva que se actúe adecuadamente sobre la sociedad para que el despegue del ramo sea un hecho definitivo.

GARANTIAS USA Y CANADA.

Los datos aportados fueron suficientes para disuadir a los reaseguradores de cualquier "aventura americana", por lo menos genéricamente planteada o con carácter de habitualidad.

La exclusión de los daños derivados de productos exportados a USA y CANADA, es clásica en las pólizas de R.C. Productos, o por lo menos lo ha sido hasta ahora.

Yo quisiera referirme someramente, a las características del sistema americano, desde el punto de vista jurídico, social y asegurador, para centrarme básicamente en el Tratamiento de las exportaciones de productos españoles a USA y CANADA.

CARACTERISTICAS DEL SISTEMA AMERICANO.

a.- Desde el punto de vista jurídico, nos encontramos en los Estados Unidos con cincuenta y una jurisdicciones diferentes: cincuenta jurisdicciones correspondiente a los cincuenta estados y una jurisdicción federal que viene a complicar todavía más el panorama. La mayor parte de estas jurisdicciones acogen un sistema de Responsabilidad Civil objetiva o

estricta (strict liability), en base a la cual de un acto del fabricante o empresario que causa un daño se sigue automáticamente una condena, independientemente de su culpabilidad. Ello de por sí ya es duro.

2.- Pero además, nos encontramos con una segunda característica y es que la impartición de la justicia se encuentran en manos del Jurado (Jury award system). El Jurado tiene a veces innumerables ventajas, pero hay ciertos temas que no se pueden dejar a criterio de los jurados, porque las fibras sensibles de las personas no afezadas en temas jurídicos, pueden llevar a veces a supuestos o a situaciones no queridas. Sin embargo, el Jurado en América está legitimado para conocer y condenar en asuntos de Responsabilidad Civil de Productos y es un derecho constitucionalmente reconocido a todo demandante que su litigio pueda serle enjuiciado con intervención de jurados.

3.- Nos encontramos también con una situación muy curiosa por parte de los abogados. Es el denominado "contingent fee system". Hay algunos abogados potentemente organizados, que van a porcentaje con el perjudicado, porcentaje que llega hasta el treinta y cuarenta por ciento de la indemnización.

4.- El demandante que litiga y que incluso puede litigar temerariamente, si no tiene una sentencia favorable no es condenado en costas, prácticamente no tiene gastos de ningún tipo con lo cual no le importa litigar, va a probar suerte, va a probar fortuna.

5.- Un quinto punto es la actitud de los tribunales. El tribunal condena muchas veces en función de la capacidad económica de la empresa o de la entidad de seguros que tiene enfrente. Es lo que se llama la "Teoría del bolsillo profundo" o "Deep pocket theory": no importa que seas culpable, pero si que seas solvente.

b.- Desde el punto de vista social, en América nos encontramos con:

1.- Una carencia de sistema de Seguridad Social, o por lo menos es un sistema muy endeble, con lo cual la víctima queda prácticamente desprotegida. Se trata de crear, o por lo menos de paliar, esta carencia de sistema de Seguridad Social, concediendo fuertes indemnizaciones a las víctimas para que no queden indefensas económicamente en el futuro.

2.- Nos encontramos también con los "Punitive and exemplary damages", especie de multa civil pagada al demandante además de su indemnización.

frecuentemente muy superior a esta, cuando la falta del causante ha rebasado la simple negligencia o se considera que su conducta ha sido antisocial. Teóricamente, tiene funciones de castigo y disuasión.

c.- Desde el punto de vista del seguro, nos encontramos con dos experiencias muy negativas, de las cuales tenemos que tomar buena nota:

1.- Las entidades americanas conocían perfectamente las características de su sistema y sin embargo se lanzaron a una frenética obtención de negocio a toda costa, en un mercado muy competitivo justificando su política en el posible beneficio financiero y en la compensación con riesgos, que teóricamente revestirían menor peligro. El planteamiento no pudo ser más equivocado: 40 aseguradores de R.C. quebraron en el bienio 84/85.

2.- También hay que decir que los reaseguradores europeos que pretendieron tomar el relevo de los americanos, valga la expresión, también se han "dejado la piel" en la aventura.

Como consecuencia de todo esto, la Oficina de Servicios de Seguro Americana, Insurance Office Service (ISO), se vio obligada a recomendar unos incrementos de prima medios del 200%, que llegaron a ser del 1.000% en algunos productos tales como maquinaria industrial, abrasivos, moldeados industriales, vaciados metálicos ferrosos y no ferrosos, productos químicos e industriales, piensos compuestos, componentes para aeronaves y automóviles, dispositivos e instrumentos médicos y productos farmacéuticos.

Tales incrementos determinan según relató el Business Week, que tres empresas de cada veinte no pudieron conseguir seguro de R.C. y 7 de cada veinte podrían renunciar al mismo ante lo elevado de los costes.

La situación puede resumirse en el preámbulo del anteproyecto de la Ley Uniforme americana para R.C. Productos que dice:

a.- Los abruptos incrementos de las primas de los seguros de R.C. Productos, han creado serios problemas al comercio interestatal, dando lugar a:

(1).- La elevación de los precios de los productos industriales y de consumo.

(2).- La desincentivación de la actividad de desarrollo de producto de alto riesgo, pero potencialmente beneficiosos.

(3).- La presencia de empresas sin cobertura de seguro de R.C. Productos, poniéndose de este modo en peligro la obtención de indemnización por los perjudicados.

Alguien podría decirme que el producto exportado pudiera ser inocuo y que por tanto, no deben suscitarse siniestros ni subsiguientes reclamaciones. Tengo un supuesto de chocolates y otro de aceitunas, productos más inocuos que estos de difícil que de sen, que al bolsillo reasegurador español le han costado dinero. El primer supuesto es de hace bastante tiempo. Una importante marca de aceitunas, exportó un lote de aceitunas sin hueso a los Estados Unidos. Había un defecto en el control de producto, ya que en una de las latas vendidas se encontraba una aceituna con hueso. Y esa lata fue adquirida por una señora americana de un cierto standing. Ella masticó la aceituna creyendo que no tenía hueso como decía en la tapa de la lata, y uno de sus colmillos quedó realmente dañado. Ese colmillo pequeño, por un producto tan inocuo como una aceituna, costó un cuarto de millón de dólares. Fue la reposición del diente, fue la estética, fue la posición social, fue la mentalidad de los Estados Unidos y se pagó por un producto inocuo.

Otro supuesto es referente a un tema de chocolate almendrado. Ignoro como y por que había una cáscara de almendra dentro del chocolate, ya que desconozco el proceso de fabricación del chocolate. Sin embargo, la cáscara de almendra fue ingerida por la persona que comió el chocolate y le causó una perforación de estómago. Perforación de estómago que costó seiscientos mil dólares. El chocolate es inocuo, las aceitunas son inocuas, pero es que nos topamos con un sistema que realmente rompe todos los esquemas de la exigencia de la responsabilidad.

TRATAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES A USA Y CANADA.

Bien, con estos antecedentes de nuestro sector y los específicos americanos, se plantea la necesidad de prestar cobertura a las exportaciones de productos españoles a USA y CANADA, como si realmente estas fueran a seguir una suerte distinta de la de los productos fabricados en América y asegurados por Entidades de Seguros locales.

Yo quiero ponerles de manifiesto tres consideraciones.

1.- Producido un daño en los Estados Unidos, a consecuencia de un producto exportado desde un País extranjero, la Ley

aplicable es la del país donde ocurre el siniestro. Consecuentemente es competente la jurisdicción americana con lo que ella y su complejo sistema comportan.

2.- En U.S. existe la solidaridad (Joint and several). La demanda no se dirigirá contra el distribuidor americano exclusivamente sino que se involucrará en la misma, a otros intervinientes en el proceso productivo-distributivo y se involucrará en la misma al fabricante-exportador español.

3.- Una sentencia dictada en los Estados Unidos contra un fabricante español, es perfectamente ejecutable en España. Al margen de la posible reciprocidad en la ejecución prevista en los Tratados bilaterales (art. 951 y 958 LECI) la realidad es que siempre que la obligación que pretenda cumplirse tenga causa lícita, se puede recurrir al procedimiento de "exequatur", conforme a los trámites siguientes:

- El Perjudicado a través de su abogado y procurador presentará la sentencia USA, traducida y pedirá su ejecución ante el Tribunal Supremo.

- El T.S. de traslado al fabricante de la ejecutoria por término de 9 días para cumplimentar el trámite de alegaciones.

- A continuación se da traslado del expediente al Ministerio Fiscal para trámite de alegaciones.

- Cumplimentado el trámite de alegaciones, el T.S. dicta Auto acordando o desestimando la ejecutoria.

- De acordarse la ejecución de sentencia el T. Supremo lo comunicará a la Audiencia Territorial y esta al Juzgado de Instancia del domicilio del condenado, para que la ejecución de una sentencia emanada de Tribunales españoles.

Existen precedentes de "exequatur" y todo parece que tiende a generalizarse la viabilidad de los mismos en base al denominado auxilio jurisdiccional internacional.

SUPUESTOS DE COBERTURA RIESGOS USA Y CANADA.

La eventual garantía de las exportaciones a USA y CANADA pasará inevitablemente por unos presupuestos ineludibles:

1.- Una vuelta al sistema tradicional de la Responsabilidad basado en la culpa.

2.- El abandono del principio de la Responsabilidad solidaria que tiende fundamentalmente a la búsqueda del más solvente, pero no del más culpable. La Responsabilidad pasará a ser mancomunada y cada parte pagará en función de su tanto de Responsabilidad.

3.- Sustracción de los jurados a la intervención de determinados tipos de procedimientos (p.ej. R.C. Productos). Esto es dificultoso, porque implicaría posiblemente una reforma constitucional.

Sin embargo, una reciente encuesta de la Roper Organization ha puesto de manifiesto que, a la hora de fijar una indemnización, los jurados recuerdan su posición de consumidores y empiezan a plantearse con carácter primario como afectará a sus primas de seguro la cuantía de la indemnización que fijarán en favor del perjudicado.

4.- Limitación y baremización de los honorarios de abogados.

Poner coto a esta situación es una de las más difíciles empresas que están embarcados diferentes estamentos de la sociedad americana.

El abogado americano a través de sus asociaciones, aparece como un elemento capital para el mantenimiento del sistema. El abogado conjuntamente con la poderosísima prensa americana ha contribuido a situar en costas alienantes la conciencia de las ventajas de pleitear.

Existe una propuesta de limitar los honorarios al 25% de los primeros 100.000 U.D. y al 10% del exceso conseguido.

5.- Los Punitive Damages deben suprimirse o en su caso dejar clara su condición de no asegurable, dada su naturaleza de penalidad.

En el momento actual existen quince Estados que rechazan la asegurabilidad de los Punitive Damages, habiendo recomendado la ISO su exclusión de las pólizas de Seguro.

6.- Posibilidad de establecer condena en costas al litigante temerario.

En cualquiera de los casos, hemos contemplado una situación irreal partiendo de la premisa de que no parece viable a corto plazo la reforma en profundidad del denominado "establishment" legal americano. En estos momentos, pues para los reaseguradores, sería cuando menos, prudente repetir aquella frase de W. Goethe:

"América, allí alejada estás mejor".

RELACIONES ENTRE GERENTES DE RIESGOS Y CORREDORES DE SEGUROS.

Contenido de la Mesa Redonda celebrada conjuntamente por ADECOSE Y AGERS, el pasado día 28 de Junio, en la que intervinieron como ponentes el Sr. Satrustegui Aznar (Gil y Carvajal) y el Sr. Varga Cueto (Telettra), estando invitado D. Carlos Sabaini, Presidente de la Asociación Argentina de Administradores de Riesgos y siendo moderadores de la misma, los Presidentes de ambas Asociaciones, Sres. Paternina y Romanillos.

RELACIONES CON EL BROKER DE SEGUROS DESDE EL PUNTO DE VISTA DEL GERENTE DE RIESGOS.

Es bien sabido que el Gerente de Riesgos y Seguros en la gran empresa industrial, debe de responsabilizarse en el más amplio sentido de proteger el patrimonio de la organización a la que pertenece, de los muchos y variados riesgos puros que amenazan su existencia. Hay que observar, que esta disciplina es muy amplia y compleja, que está yendo normalmente de las posibilidades y capacidad de una sola persona. Recuérdese brevemente las tareas fundamentales que todo Gerente de Riesgos debe realizar en sus empresas respectivas.

1.- Mentalización a todos los niveles de empresa de la política de gestión de riesgos que se va a seguir.

2.- Identificación de los riesgos en los que la empresa se ve implicada.

3.- Valoración económica de los activos, tanto fijos como circulantes, con el fin de estimar la máxima pérdida probable.

4.- Tomar decisiones en cuanto las opciones a emprender sobre los riesgos detectados anteriormente para asumirlos, eliminarlos, reducirlos o transferirlos al mercado asegurador o a otros mercados.

5.- Y por último, controlar sistemáticamente las tareas anteriores, ya

que al ser la empresa un ente vivo, han de hacerse los ajustes oportunos al programa primitivo.

La creación en la empresa de un departamento de Riesgos y Seguros con la estructura necesaria para afrontar todos los trabajos que se derivan en los cinco puntos anteriores, resulta atractivo, pero que si lo analizamos en profundidad, esta idea parece inviable, o al menos poco aconsejable, por el alto coste que entraña.

Por estos motivos, el Gerente de Riesgos, recurre a empresas de servicios especializados que le suministran el apoyo suficiente para poder cumplir con el objetivo que su organización industrial le ha señalado.

Evidentemente, estos servicios a los que me estoy refiriendo, nos lo prestan los Corredores de Seguros, que afortunadamente, hoy por hoy, pueden darnos y de hecho nos dan, en la mayoría de los casos, todos los servicios que el Gerente de Riesgos pueda demandarnos. La mejor utilización de las posibilidades que ofrece el mercado asegurador, depende exclusivamente del grado de conocimiento de dicho mercado que tenga el Gerente de Riesgos, ya que nos encontramos ante un sector muy especializado y complejo, que en la práctica hace difícil nuestra labor. Por ello, es fundamental la existencia de Corredores que nos faciliten el acceso a las mejores ofertas de los mercados aseguradores.

En una situación ideal, el Gerente de Riesgos, conocedor perfecto de su empresa, junto al Corredor de Seguros, conocedor del mercado asegurador, y ambos conocedores de la manera de tratar los riesgos, están en condiciones óptimas de recurrir a dicho mercado con las garantías de éxito suficiente.

De esta manera, se cumplen los objetivos de los tres agentes económicos que

intervienen, tomador de seguros, el corredor y el asegurador. Pero esta situación ideal, como todos los ideales, es una meta a la que se tiende y que normalmente esta más o menos lejos de ser alcanzada.

Opinamos que existen serios obstáculos para que este ideal se logre, porque Quién contrata realmente al Corredor? La obtención de su máximo beneficio, no choca a corto plazo con la idea de máximo beneficio que trata de obtener el Gerente de Riesgos?. Voy a tratar de responder a estas dos preguntas.

La respuesta a la primera de ellas, es claramente sabida, es el Gerente de Riesgos, que por razones de coste contrata al Corredor de Seguros y que en el precio que paga por la cobertura que obtiene de la Aseguradora, está incluido el importe de los servicios que nos presta, el Corredor de Seguros. Pero bajo la óptica de la Aseguradora, me atrevo a suponer lo contrario, es decir, el Corredor lo contrato yo, y por esto le pago, para que me coloque mis productos en el mercado de los asegurados. Ante estas dos versiones antagónicas, por quien se inclina el Corredor?, o piensa, Soy independiente y trato de obtener el máximo beneficio de las otras dos partes?. Opino que los Gerentes de Riesgos, tenemos una base importante a nuestro favor y es que este mercado es muy competitivo y bastante transparente. Existen muchos entes de servicios y podemos escoger aquellos que más se acerquen a nuestras necesidades.

La segunda pregunta que me he formulado, es decir, el beneficio es opuesto al del Asegurado. Observemos que, cuando el Gerente de Riesgos trata de reducir o eliminar el riesgo con el título primordial de que no se produzca el siniestro, menor precio se debe pagar a las Aseguradoras y por tanto, a los Corredores, de igual forma con una política de franquicias, de autoseguros, de mejor conocimiento a las ofertas existentes en el mercado, etc, los ingresos de los Corredores sufrirá una reducción.

Por otro lado, para el establecimiento de una política óptima de Riesgos, con los beneficios antes señalados, exigimos los Gerentes de Riesgos, una participación mas grande de los Corredores de Seguros, esta mayor dedicación comporta como es obvio, para este colectivo, un mayor incremento de sus costes.

Ante esta situación, opinamos que aunque a corto plazo, los intereses de los Gerentes de Riesgos aumentarán y aunque los Corredores de Seguros parecen inocentes, también es la competencia la que

a medio o largo plazo, equilibrarán las posiciones de oferentes y demandantes.

D. Isaac Varga Cueto

RELACIONES CON EL GERENTE DE RIESGOS DESDE EL PUNTO DE VISTA DEL BROKER.

El que nos sentemos a hablar dos de las partes integrantes y protagonistas, como son los Gerentes de Riesgos y los Corredores, yo creo que es un magnífico síntoma.

No debemos de olvidar, que el Seguro Industrial en España, hoy se encuentra en una situación muy deficitaria, de todos será la responsabilidad de sacarlo adelante y conseguir un buen futuro. Cual va a ser la importancia que tengamos dentro de diez o veinte años?. Tanto los Corredores como los Gerentes de Riesgos, dependerán de la profesionalidad y de la constancia que individualmente y en su grupo somos quizás capaces de desarrollar unos y otros.

El Gerente de Riesgos, es sin duda, una figura fundamental y solo si desarrolla correctamente y encuentra el lugar que le corresponde, conseguirá que el usuario del Seguro profesionalize la demanda. Y a través de la profesionalización de la demanda, conseguiremos una mejora del Sector. Que no se equivoquen ni las Compañías, ni los agentes, ni los corredores, pensando que un usuario exigente y conocedor solo le traerá males, al contrario, un buen usuario, conocedor y profesional solo traerá mejoras para la Institución aseguradora.

Y que podemos decir del Broker. Para mi hay que decir algo muy parecido. Entre los Agentes no falta los que ven con recelo al Gerente de Riesgos, al igual que los Gerentes de Riesgos, ven con recelo la figura del Corredor. Cuanto mas sepa este, piensan muchísimos Corredores, más tentados están a solucionar y relacionarse solos directamente con las compañías, prescindiendo de intermediarios. Esto a veces es cierto si el Corredor o el Agente no es capaz de aportar nada entre las relaciones de Corredor y Asegurado. Esto es el reto del Corredor, tiene que preguntarse permanentemente, Que apporto yo?, y En que enriquezco yo las relaciones?. Únicamente, si la intervención del Corredor y el Agente produce un fruto positivo, será justificable su existencia, si no existe ese fruto tienen que desaparecer.

Quisiera empezar desde la óptica del Corredor, en esta corta intervención, explicaros como vemos nosotros, o como veo yo al Gerente de Riesgos, para después explicaros como debe ser un buen Corredor y luego lo discutiremos en el coloquio.

Cual es la relación entre el Broker y el Gerente de Riesgos?. Yo creo que tiene que ser complementarias, por lo menos deben de ser complementarias, yo creo que cuando un Broker no tiene a un Gerente de Riesgos enfrente, realizan más difícilmente, y por que no decirlo, peor, la labor dentro de la empresa. Por lo tanto, es bueno la existencia de un buen Corredor con un buen Gerente de Riesgos.

El Gerente de Riesgos, desde nuestra óptica, no es un encargado de seguros, ni siquiera un encargado de seguridad, es algo mucho mas amplio. Para mi tiene al menos frente así las siguientes funciones:

1.- Frente a la propia Organización, que es clara, tiene que sensibilizar a la organización frente al Seguro, tiene que ordenar el gasto y tiene que proteger la imagen social.

2.- Frente al patrimonio social, es claro, debe de proteger y conservarlo y después hacer posible su crecimiento.

3.- Frente a la Sociedad en general, debe proteger el sistema y la imagen del consumo y debe proteger las relaciones con el consumidor.

Para ello, por lo tanto, como decía Isaac anteriormente, deberá utilizar distintos instrumentos. Puede intentar hacerlo el solo, pero si lo intenta se convertirá en un ejecutor y no en un gestor. Debe contar con una serie de colaboradores internos, dentro de la propia empresa, debe contar con área de personal, área financiera, área de producción, área de relaciones públicas, etc y fuera tiene que contar con los banqueros, con los aseguradores, y porque no decirlo, uno de los especialistas con los que debe contar es con el Corredor y su conocimiento.

Yo anteriormente en alguna ocasión, en alguna charla, he definido al Gerente de Riesgos como un Director de orquesta, lo que tiene que conseguir el Gerente de Riesgos es establecerse, es conseguir una buena obra poniendo a muchos de acuerdo, pero para esto no le basta solo dirigir con el dedo o con la batuta, tiene que escoger los buenos instrumentos, los buenos músicos, mucho entrenamiento y mucho conocimiento y por fin, saber utilizarlos y llevar a cabo esa labor.

Y el Corredor?. El Corredor, ante todo

tiene que comprender que lo que es, es un asesor en la labor de diseño de una política de Gerencia de Riesgos, pero luego tiene que ser fiel y fiable ejecutor de los mismos.

Que espíritu debe animar al Corredor bajo mi opinión?. Ante todo saber que el tiene que dar un servicio independiente de cualquier otra fuerza que exista en el mercado asegurador, y esto sólo lo podrá conseguir a través del estudio y de la investigación.

Día a día, el Corredor si quiere cumplir su labor, tiene que estar mejorando su servicio, el servicio que doy hoy no es válido para mañana, y el servicio que di ayer está anticuado.

Tiene que tener una entrega sin límites al cliente, ya creo que contesto a una de las preguntas que os hacíais aquí.

La defensa a ultranza de los intereses de el cliente y del asegurado y sus derechos, tanto en la contratación, como en la prevención y sobre todo en el siniestro, es una labor fundamental y es la única que puede regir al Corredor de Seguros.

El Corredor debe saber que su principal, su cliente, es el Gerente de Riesgos y no debe de tratar de suplirle en sus decisiones. Esta es una tentación que muchos intermediarios suelen tener. Se empeñan en que, como yo creo que lo bueno es esto en el sector, el Gerente de Riesgos, mi cliente, tiene que hacer lo que yo quiera. Esto no es así, quien lleva la empresa es el Gerente de Riesgos.

El Corredor tiene que pensar que el equipo humano es unicamente su activo y que su labor y capacitación debe de ser absolutamente primordial. El Conocimiento del mercado y la independencia del mismo, tanto financiero como de criterio, debe de ser algo que hará que el buen gestor de riesgos lo valore.

No quiero alargarme, y yo quisiera explicar, como me gustaría a mi que los Gerentes de Riesgos viesan a mi empresa.

Yo quisiera que me vieran ante todo, como alguien que resuelve problemas y no los crea. Ojo!, porque muchas veces los Corredores tendemos a crear problemas. Alguien que estudia profundamente y con seriedad, no sólo los casos concretos, si no los casos generales, alguien que escoge con cuidado y prepara a sus hombres y por último, alguien que esta invirtiendo sin descanso para mejorar los medios técnicos y los medios humanos para desarrollar su labor.

Con esto, yo quiero alargarme un poco más, simplemente aclarar, desde luego, que desde el buen criterio de un Corredor de Seguros, nunca puede sentirse tentado a pensar que es la Compañía quien le contrata.

Por el sistema antiguo que tenemos en este sector, como existen en otros, el sistema de pago por una serie de conveniencias, proviene de las Compañías, pero eso no quiere decir que la decisión venga de las Compañías y eso creo que está perfectamente claro.

Creo que el Corredor tiene también que estar abierto cuando se plantean problemas, como el que nos planteaba Isaac anteriormente, a decir porque la retribución tiene que ser siempre proporcional a la prima. Yo creo que luego, en las distintas intervenciones, podremos aclarar esto y existen grandes argumentos, por lo menos muchos argumentos para defender que este sistema es bueno o por lo menos no es malo, sin embargo, también creo que el Corredor tiene que estar abierto en circunstancias especiales a ser retribuido de otra forma, aun cuando realmente en este momento, como sabes Isaac, la ley, teóricamente, no nos admite, pero en fin, yo creo que cuando una ley va en contra de la realidad, pues esa ley tiene de alguna forma que soslayarse.

D. Patricio Satrustegui Aznar.

SITUACION ARGENTINA

En cuanto a la situación en Argentina, hay una ley específica sobre el Corredor y/o Asesor, o algo que se le parezca y que sanciona y le da obligaciones y derechos, los derechos son bastante comunes a los que tiene cualquier Corredor en cualquier tema y las obligaciones son sanciones civiles bajo penalidades si es que no cumple con lo pactado. Entendemos nosotros, que contratar un Seguro a través de un Asesor, en realidad uno no está contratando a través de un Asesor, porque en el contrato del Seguro, la empresa está contratando directamente con el Asesor. Hay obligaciones que asume el asesor, pero el contrato de seguros, es un contrato bilateral, donde solamente intervienen el asegurado y el asegurador.

En Argentina, hay en este momento una ley específica, como dije anteriormente, que está tratando también de llegar a colegiar a los productores o asesores, hay un organismo del Estado que están matriculados en ella y tanto la Compañía

de Seguros en función de pagos, que muchas veces el Corredor, o que también el cobrador, cobra y no pague a la Compañía, pero justamente para denunciar estos hechos y para ir limpiando o ir sacando a los malos Corredores, o a los malos asesores y que realmente queden los buenos en toda su magnitud, ya sea por negocios chicos o negocios grandes.

Con respecto a los grandes negocios, que es a lo mejor el tema que nos preocupa, o que nos reúne aquí, somos los principales administradores o Gerentes de Riesgos de grandes empresas, entendemos ya que el Corredor o Asesor, debe de ser una persona más especializada en el tema, entonces esa especialización la puede tener montada dentro de su organización, o también la puede comprar, porque puede ser que representen a un Broker, y que bueno, tal vez en España o en Argentina, tengan una especialidad pero cuando necesiten, como por ejemplo en mi caso, aquí sobre temas siderúrgicos, y bueno irán a Estados Unidos, o irán a Europa, irán a buscar al especialista que tienen en tal punto, lo traen y cumplen con su función.

Entonces, volviendo sobre el tema, en la Administración de Riesgos en sí, nosotros estamos viviendo una transformación y hay dos posiciones básicas:

La mayoría de los Administradores de Riesgos, vienen de la Parte del Seguro, entonces son Jefes de Seguros o Gerentes de Seguros de las empresas que tienden a formarse, que tienden a llevar a cabo una Administración de Riesgos o una Gerencia de Riesgos.

La Administración de Riesgos es algo mucho más complejo, como bien decían, el Administrador de Riesgos tiene que estar por encima de tres pilares o tres bases fundamentales para poder cuidar bien el patrimonio de la empresa, ya sea patrimonio inmaterial o patrimonio humano. El primero es el tema de Seguridad Industrial, de protección, o sea, la identificación del riesgo por un lado y la disminución de ese mismo riesgo, que justamente es un trabajo que se hace muy cerca del Agente de Seguridad e Higiene Industrial y también Contaminación, porque hay temas de Responsabilidad Civil hacia terceros, que entonces intervienen todo lo que es Seguridad.

Una vez determinado el riesgo, disminuido, entonces se analiza a quien se le transfiere ese riesgo, o sea, primero si se lo puede quedar y luego si la transferencia es total o parcial. Cuando se habla de transferencia, nosotros entendemos que puede ser al menos en nuestras empresas, a contraristas donde se

vuelve a iniciar otra vez la marcha, por ejemplo, en un contrato de llave en mano puede ser al Estado mismo, hay determinadas obligaciones que el Estado esta en condiciones de asumir, entonces uno, su empresa se libera de seguir adelante en ese tema, transferir a un Asegurador, entendemos que puede ser total o parcial, cuando hablamos de franquicias o de asumibles y en ultima instancia, viene el tercer aspecto o el tercer pilar, que es el pilar financiero. Una vez que sabemos el mejor costo, o sea, tenemos determinado el riesgo, estamos en el tramite de la transferencia a un Asegurador y tenemos el mejor costo y las mejores condiciones, es alli donde intervienen, entonces, las Companias de Seguros, el Broker, el Asesor, justamente para terminar de dar una idea exacta, viene el tercer pilar que es el financiero, que se determina a traves de un aspecto financiero presupuestario, donde ahi viene si la empresa se lo queda, de que forma lo paga o que es lo que va a hacer con ese riesgo. Pero en ultima instancia, es una decisión que no pasa por el Gerente de Seguros, sino que va a pasar por la Dirección, entonces, interpreto que se hace un informe, lo lleva a la Dirección y entonces, esta, tiene todas las posibilidades y determina todos los pasos a seguir, en función del informe que le ha llevado el Administrador de Riesgos.

En consecuencia, me parece que este es un tema muy interesante para debatir. Nosotros estamos en camino a este justamente, a tratar de ser Administradores de Riesgos y nos interesa, justamente, la ayuda del Broker, porque de golpe, cuando uno tiene una empresa que es monopolica o que es mayoritaria, donde averigua como le va a otras empresas en esa toma de decisiones. Es muy difícil, por ejemplo, en mi tema, en Siderurgia, yo vengo a España y me junto con la gente de Ensidesa, con Altos Hornos de Vizcaya, les pregunto como les va, como contratan sus seguros, si, pero es otra realidad. La realidad de Argentina tiene un indice financiero o de inflacion muy alto, las leyes son distintas y las obligaciones son distintas.

Entonces, yo creo que ahi el Asesor de Seguros, el Corredor o el Broker, es el que puede decir, bueno yo no solamente te puedo decir que es lo que pasa en España o en Francia, te puedo decir lo que pasa en todo el mundo, porque justamente, mi Broker, mi empresa, tiene contacto con todo el mundo, que pasa en Japon, que pasa en Alemania, que pasa en Filipinas, etc. Es un desafio muy grande que, ustedes, se acaben de plantear y que nosotros no llegamos todavia a este coloquio.

Asi que bueno, voy a tratar de obtener

toda la experiencia que pueda, para llevarlo a mi Pais y ver como nos va a nosotros, pero realmente les felicito por seguir avanzando en este tema y no obstante, definir del todo las condiciones, las posibilidades, los derechos y las obligaciones que tienen cada uno. Gracias.

D. Carlos Sabaini

EXTRACTO DE LAS PRINCIPALES INTERVENCIONES DE LA REUNION.

Tras estas ponencias, tuvo lugar un animado coloquio del que entresacamos algunas de las intervenciones mas destacadas.

Sr. Satrustegui.

No se puede caer en la tentación de pensar que el Corredor, solo es llamado, o realmente es solo util, en el momento de tenerse que relacionar con el mercado asegurador. Desde la perspectiva del Corredor, nos gustaria ser algo mas. El Corredor tiene que pensar que servicios nuevos tiene que dar y que el servicio que da hoy esta anticuado y que mañana es viejo.

El Corredor debe asistir, bajo mi punto de vista, al Gerente de Riesgos en todo aquello que nada tiene que ver con el seguro, desde luego en el analisis de su empresa, asesorandole en la prevención, y le debe ayudar en dar aquellos pasos que sean innovadores y creativos, eso es lo que nos hace falta en el Sector Asegurador, la idea creativa, tanto de unos como de otros.

Yo les pediria a los Gerentes de Riesgos, que tratarais de encasillarnos lo menos posible, pedirnos lo mas posible, pedirnos lo imposible de alguna forma, porque pidiendonos lo imposible, seremos capaces de dar algo mas de lo que damos ahora. Y sin embargo, sin nos encasillan unos puros agentes, tenemos la tentación de que en nuestra cuenta de resultados, solo se lije las comisiones que ganamos.

Posteriormente, y a unas preguntas del Sr. Sola sobre la situación de la Gerencia de Riesgos en España y sobre la figura del Gerente de Riesgos, el Sr. Romanillos haciendo referencia a los datos provisionales, que sobre la encuesta de Gerencia de Riesgos esta llevando a cabo AGERS, comento que esta función esta penetrando en este momento, de una forma importante en la empresa española, aunque estamos lejos de los niveles deseables para este tema. Asi mismo, comento que el Gerente de Riesgos dentro

de la empresa española ocupa diferentes áreas de responsabilidad, destacando sobre todo su función de Responsable de Seguros y teniendo, dentro del organigrama de la empresa, una posición situada entre el primero y el segundo nivel de la empresa, aunque sería deseable dada nuestra función que la mayoría de los Gerentes de Riesgos estuvieran en una situación de Staff, cuanto más cerca de la Dirección General mejor.

Sr. Martínez de Baroja.

Yo os voy a preguntar a los de Adecose, a los de la mesa y a los de fuera, bueno, a la vuelta de la esquina está el Mercado Libre Europeo, que pensáis que servicios podréis dar, directamente, a los Aseguradores españoles?. Que tenéis pensado sobre esto, aunque todavía falta un tiempo?.

Sr. Sastrústegi.

Va a cambiar, básicamente lo que hoy hacemos por Reaseguro, mañana lo haremos por Coaseguro, y es posible que nos ahorremos un 30% en la Administración, que teníamos antes que pagar un diferencial que pagábamos a la Abridora por financiarnos el Riesgo, que al fin y al cabo, no hay que olvidar que cuando usamos una Compañía Española, con un reaseguro preestablecido, nos está dando además de otros servicios, nos está dando un servicio financiero importante, al fin y al cabo, se la está jugando, en fin, en ese aspecto si puede cambiar.

En cuanto a servicio, yo creo que la entrada del 92, va a cambiar poco, sinceramente, va a cambiar nada, lo que ocurre es que haya o no haya, por fin, se apruebe la Directiva o no, lo que es más importante es lo que se aprobó ayer en el Consejo de Ministros, que es la entrada, ya definitiva, de todos los Corredores extranjeros, por cierto, con una cosa que yo he pedido que me la estudien, porque se va a dar una cosa muy curiosa, según me parece leer en el Reglamento, los Corredores extranjeros, nosotros tenemos una Asociación en Inglaterra, van a poder ser Corredores de directo y reaseguros en España, y dudo que Gil y Carvajal pueda ser las dos cosas. Mientras que los Corredores Españoles solo vamos a poder ser, teóricamente, una cosa u otra, y digo teóricamente, porque no vamos a engañarnos señores, si ustedes piden un reaseguro, aquí estamos los de Adecose para dárselo.

Por parte de los Corredores, se cuestionó la responsabilidad que les cabría cuando al darse un siniestro, éste ocasionara pérdidas muy superiores a las cubiertas. Si la tendencia del Gerente de Riesgos, era prescindir de su Corredor, o la

responsabilidad sería únicamente del Gerente de Riesgos.

El Sr. Sanchez-Serrano, comentó la experiencia que sobre este punto se tienen en el Grupo Ericsson:

Sobre este punto, cuando habláis de que es el Gerente de Riesgos el que se lleva las bofetadas o el Corredor, cuando se da el problema que mencionáis, yo diría que siempre hay una postura intermedia. Esta postura, está adaptada por nuestra Empresa en Estocolmo.

Somos varias Compañías en todo el mundo y se ha establecido lo que podríamos llamar una Coordinación de Riesgos, dentro de cada Empresa, en cada País. Es decir, hay una Comisión o un Estamento en el cual participa la Dirección General, el Director de Fábrica, mi Director Industrial, el Director Financiero, el responsable de Riesgos, que en este caso soy yo, y todos aquellos Directores en cuyas áreas sea necesaria esta responsabilidad.

Que es lo que ocurre?. Bueno, nadie se tiene que llevar las bofetadas. Cual es la misión del Gerente de Riesgos? Detectar realmente donde hay riesgos, elevar los informes pertinentes a esa Comisión, que es la que va a determinar los mecanismos adecuados para que el plan sea anual, trienal, etc. y se puedan ir corrigiendo todos aquellos defectos de forma que pueda tener nuestra Compañía a la hora de valorar o a la hora de que ocurra un siniestro grave. Eso sí, la decisión final la debe tomar la Dirección General, que es la responsable de la Compañía, igual que el Director de Fábrica es responsable de que salga el producto y el Director Comercial responsable de que este se venda, pero la responsabilidad es compartida por todos.

Un Director Comercial que, verdaderamente, no vende el producto, puede ser que no se lo fabrican, o el Director de Fabricación no fabrica por que no se lo venden.

Es decir, hay una unidad compartida y esta es la que comparte Ericsson hoy en día, en el mundo.

En Estocolmo tenemos un Gerente de Riesgos, el Risk Manager General de la Compañía y es el que establece los debidos contactos con cada uno de nosotros directamente y a todos los niveles, pero también hay una comunicación directa con todas las Direcciones, que son a las que se les va marcando que cosas o que riesgos tienen en su área o en su Compañía y, realmente, estas cosas se toman compartidas.

LA RESPONSABILIDAD CIVIL DEL FABRICANTE Y LA DISCIPLINA COMUNITARIA

D.Santiago Martin

La Directiva Comunitaria de 25 de Julio de 1.985 (85/374 CEE) sobre Responsabilidad Civil de productos defectuosos, invoca en su preámbulo el art. 100 del Tratado Fundacional de la Comunidad Económica Europea de 25.03.57, Tratado de Roma, que dice: "El Consejo, por unanimidad y a propuesta de la Comisión, establecerá directivas, para el acercamiento de las disposiciones legislativas, reglamentarias y administrativas de los Estados miembros que tengan una incidencia directa en el establecimiento o funcionamiento del mercado común.

La Asamblea y el Comité Económico y Social serán consultados acerca de las directivas cuya ejecución comporte, en uno o más Estados miembros, la modificación de disposiciones legislativas".

La directiva fue notificada a los Estados miembros el 30 de Julio de 1.985 y, de acuerdo con el art. 19 de la misma, los Estados pondrán en vigor las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas necesarias, para adaptar sus Ordenamientos Jurídicos a la directiva en el plazo de 3 años, informando de ello a la Comisión. A España, que no era Estado miembro en el momento de la notificación, se le aplica el art. 392 del Tratado de Adhesión de España y Portugal a la Comunidad Europea (B.O.E. de 1.1.86) que dice: "Desde el momento de la adhesión, los nuevos Estados miembros, serán considerados como destinatarios y que han recibido notificación de las directivas y decisiones tal como se definen en el art. 189 de Tratado de la CEE y en el art. 161 del Tratado de la CEEA, así como las recomendaciones y decisiones definidas en el art. 14 del Tratado de la CECA, siempre que tales directivas, recomendaciones y decisiones hayan sido notificadas a todos los Estados miembros actuales".

Se sabe, al menos de seis países que tienen la intención de cumplir el plazo (Bélgica, Dinamarca, Francia, Gran Bretaña, Países Bajos, y la República Federal Alemana) e incorporarán a sus

Ordenamientos Jurídicos la Directiva Comunitaria. Los demás países, de una u otra manera, habrán de hacerlo también, incluso los países vecinos de la Comunidad se adaptan a estos cambios, como por ejemplo Austria, que lo hará con efecto 1.08.88.

Algunas de las preguntas que se hacen los expertos europeos en esta materia son: ¿Saben la industria y los Aseguradores, realmente, a donde se puede llegar? ¿Se van a encontrar, industriales y Aseguradores europeos, con el establecimiento de la Responsabilidad objetiva, ante una situación similar a la existente en los EE.UU de América? ¿Que pueden hacer la industria y el sector de Seguros?.

A estas y otras cuestiones, que más tarde se plantearán, trataré de dar respuesta.

Como Vds saben la incorporación a la Comunidad Europea, supone de facto una transferencia de Soberanía, o que, ésta se ejerce, conjuntamente, con otros Estados. Ciertamente, cuando la Soberanía se comparte, se supera el significado tradicional del término, se abandonan determinadas aspiraciones individuales. No obstante, las normas comunitarias son, en ocasiones, respetuosas con los derechos de los Estados miembros, si éstos son más favorables para los fines que persiguen: o si son de derecho sustantivo, no tienen en cuenta, como el caso que nos ocupa, el marco adjetivo al que se incorporan. Esta es una de las consecuencias que conlleva el derecho de las directivas comunitarias, que no son derecho internacional.

Esta directiva hay que examinarla, no solo en el marco jurídico de los países a los que se incorpora, sino también en el económico y social. "Hoy el primer problema de la Comunidad Europea, es la necesidad absoluta que tiene de realizar lo antes posible su integración económica total, so pena de perder gran parte de su poder de decisión en provecho de fuerzas exteriores" (W.Martens - Madrid, 29.04.87).

El objetivo, como es sabido, es crear el mercado interior europeo sin fronteras en 1.992.

Pues bien, ya la Directiva en el primer párrafo de su preámbulo nos advierte: "que la disparidad de las legislaciones de los Estados miembros podría distorsionar la competencia, afectar a la libre circulación de mercancías en el seno del mercado común".

Otro fin persigue la directiva, es salvar las diferencias del nivel de protección del consumidor contra los daños causados a su salud y a sus bienes por un producto defectuoso, y entiende que ello solo se resuelve adecuadamente con la responsabilidad sin culpa del fabricante. "El fabricante es responsable del daño causado por un defecto de su producto" (art.1). Este es el principio general de la responsabilidad del fabricante, el cambio cualitativo, es la eliminación de los tradicionales requisitos de dolo y culpa. Se introduce, como regla, la responsabilidad objetiva. Ciertamente el artículo no establece si se trata de una responsabilidad por culpa objetiva o por riesgo, pero ya lo dice el preámbulo en su párrafo segundo: "Solo la responsabilidad sin culpa del fabricante permite resolver de modo adecuado el problema". Este es, precisamente, el concepto que todos los Estados miembros asumen, por lo que en este apartado lo que se produce realmente es una unificación y no una aproximación del derecho de los Estados: bien es cierto que la jurisprudencia de todos los países, de una u otra forma, acepta de hecho la responsabilidad sin culpa; este clásico elemento de Responsabilidad ha ido perdiendo importancia a lo largo de los últimos decenios, paralelamente al aumento del nivel de vida y protección de los consumidores.

Ello es así a nivel jurisprudencial, pero cuando la Responsabilidad Objetiva ha sido introducida en el derecho positivo, el legislador ha cuidado, al mismo tiempo, de establecer un seguro obligatorio o fondo de garantía, así por ejemplo, la Ley de Uso y Circulación de Vehículos a motor Ley 122/1.962 de 24 de Diciembre o la Ley 26/1.984 de 19 de Julio General para la defensa de Consumidores y Usuarios. La Directiva, al introducir la Responsabilidad Objetiva, menciona solo uno de los requisitos básicos de la misma, cuando se incorpora al Derecho Positivo: su limitación cuantitativa, en este caso 70.-mio. de ECUS (Ptas. casi 10.000.- mio.), no menciona el segundo requisito: El Seguro Obligatorio; pero la solución adoptada es, que el riesgo

sea desplazado por el empresario al seguro. Evitar el establecimiento de un seguro obligatorio tiene las ventajas, para el sector Asegurador que ha de asumir el riesgo:

- Se mantiene el principio de libertad de contratación.

- El Asegurado paga el precio justo, beneficiándose de su baja siniestralidad, lo que compensa su inversión en seguridad, investigación, controles, etc...

- Los precios no están sometidos al control de las Instituciones, ni de las Asociaciones Profesionales del sector o fuera de él.

Como Aseguradores no hemos de olvidar que el principio de Responsabilidad Objetiva se aplica, incluso, cuando el "causante desaparece", lo que no puede excluirse al 100% en esta sociedad de producción en masas. Esto no sería posible, ni siquiera con las presunciones o la inversión de la carga de la prueba, con un sistema basado en la culpa.

La Directiva sufrió casi diez años de discusiones y retrasos en Bruselas, si bien su origen se remonta al verano de 1.968. Durante estos años la industria y el sector Asegurador intentaron o bien, que no viera la luz o introducir cambios, en su proyecto original, alguno de los cuales, y no los menos importantes, se lograron.

Una de estas cuestiones, es, los costes que el contenido de la directiva conlleva. Para conocerlos, los funcionarios comunitarios consultaron al Comité Europeo de Seguros? Cual sería el coste de la entrada en vigor de la Directiva?. La respuesta, en el año 1.979, del mencionado Comité se refería a 35 sectores industriales con inclusión de los llamados "riesgos del desarrollo", que como Vds. saben excluye la Directiva de su cobertura. Las primas iban desde el 0.005% para el sector textil al 1% para la fabricación de explosivos. Estas primas estaban calculadas para una suma de 25.-mio. ECUS (unos 3.500.-mio. Ptas) sin la limitación de los siniestros en serie.

Una referencia más exacta, y actual, es el seguro concertado en la República Federal Alemana de acuerdo con lo previsto en la Ley del Medicamento. La responsabilidad según la ley es de 200.-mio de marcos (Ptas. 13.500.-mio). El seguro concertado con el Pool es de 180.-mio DM en exceso de 10.-mio DM; las primas ascienden al 0,364% del volumen de ventas, si bien en 1.981 hubo una reducción, por buena siniestralidad, de casi un 15%, quedando la prima en el 0,315%.

Tras la crisis en la que se ve inmerso el Asegurador de Responsabilidad Civil desde 1985, es dudoso que puedan mantenerse las estimaciones del Comité Europeo de Seguros. Ciertamente la crisis se inicia y es motivada por la peculiar situación de los EE.UU. en este sector, pero no es menos cierto que el Asegurador europeo es requerido por el empresario a asumir los riesgos de sus exportaciones al otro lado del Atlántico. Las indemnizaciones en el marco regional europeo, y los gastos de defensa del Asegurado, no corren parejos a la inflación, ni a la facturación de la empresa asegurada. Por ejemplo en España las estimaciones más pesimistas indican que las indemnizaciones por daños personales del año 1986 al 1987 aumentaron en un 30%. Mi opinión es que los costes estimados en su día necesitan una profunda revisión.

El oficio del Asegurador es calcular el futuro con la experiencia del pasado. Sabemos que cuando un texto legal introduce la responsabilidad sin culpa, aumentan las reclamaciones, las indemnizaciones y los gastos internos y externos de las entidades. La Ley 26/1984 de 19 de Julio, General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios había previsto en su art. 30 un seguro obligatorio para los sectores y productos descritos en el art. 28. Aun a pesar de la Disposición Final cuarta, en la que el Gobierno se da un año para aprobar el Desarrollo Reglamentario de la Ley, este plazo ha sido incumplido. Pero desde el año 84, en que se publica la Ley, al 86 las primas del seguro de Responsabilidad Civil en España pasan de Ptas. 9.442,65.-mio. a Ptas. 15.379.-mio., un aumento del 62,86%. Hoy, junto al multiriesgo, y olvidándonos del caso especial del seguro de vida, es el ramo con el incremento más importante, y ello aun a pesar de las primas dispersas en otros ramos (Construcción, multiriesgo, incendios, etc...) para el aseguramiento de la Responsabilidad Civil. Este cambio se ha producido, sin duda alguna, por el impacto de la Ley del Consumidor en la industria.

Hay quienes piensan, que la Directiva no significa un avance cualitativo en el endurecimiento de la Responsabilidad Civil del fabricante. Se afirma, incluso, que es regresiva, que nuestra Ley del Consumidor, o la francesa, son más progresistas. Se cita el art. 4: "la víctima esta obligada a probar el daño, el defecto y el nexo de causalidad entre el defecto y el daño". Ciertamente el precepto recoge todos los presupuestos, excepto la culpa, exigidos por los Ordenamientos Jurídicos de nuestro entorno, para la determinación de la responsabilidad. Parece que, con este artículo, se hubiera deseado tranquilizar al empresario. Todos sabemos la dificultad

que conlleva la prueba del defecto, y la casualidad, para el consumidor. Si la imputación de responsabilidad estuviera condicionado a ello, para el empresario, no hubiera cambiado mucho la situación. Pero, tras establecer la responsabilidad solidaria de los responsables en el art. 5, dispone el art. 6 que: "un producto es defectuoso cuando no ofrece la seguridad que puede legítimamente esperarse, habida cuenta de todas las circunstancias y en particular:

- a.- de la presentación del producto.
- b.- del uso que razonablemente pueda esperarse del producto.
- c.- del momento de la puesta en circulación del producto".

Personalmente me parece la formulación, intencionadamente, imprecisa. Se la ha definido como una formulación de goma, puesto que se puede interpretar en su más amplio sentido. Esto, no es aceptado por los autores comunitarios, pero quien sabe que es lo que pueda, legítimamente, esperarse. En la duda, será el juez quien, después de un grave accidente, decida si el niño que bebió de la botella de líquido de limpieza, murió porque el producto, al presentarse sin la fórmula, no ofrecía seguridad; o porque el niño bebió por estar la botella a su alcance; si el usuario de un automóvil no pudo frenarlo, aun a pesar del ABS, o fue la velocidad lo que motivo el grave accidente.

Para la industria, y sus Aseguradores, existen dos alternativas: Se acepta que los tribunales hagan una interpretación extensiva, presumiendo, como pretende el consumidor, incluso la casualidad, o se transaciona el daño asumiéndolo en todo o en parte. Es decir, nos guste o no, con o sin sentencias, van a subir las indemnizaciones.

Que posibilidades de exculpación le ofrecen al fabricante o al comerciante, frente a reclamaciones infundadas?: según el art. 7 el fabricante no es el responsable, si prueba:

- a.- Que el no había puesto el producto en circulación.
- b.- Que el defecto causante del daño surge después de poner el producto en circulación.
- c.- Que el producto no ha sido fabricado para la venta, ni fabricado o distribuido en el marco de su actividad profesional.
- d.- Que el defecto es debido a la conformidad con normas imperativas.
- e.- Que se trataba de un riesgo del desarrollo.

f.- Si se ha fabricado una pieza o componente que el defecto es imputable a la concepción del producto al que la parte componente ha sido incorporado o a las instrucciones dadas por el fabricante del producto.

Este artículo señala el techo o los mínimos de la responsabilidad. No caben otros posibles motivos de exculpación. Para ello el empresario (fabricante, suministrador o comerciante) habrá no solo de aportar una amplia y detallada documentación, sino también conservarla más de 13 años. Pues bien, quien después de 15 años quiera rechazar una reclamación, basada en la Responsabilidad Objetiva, debe probar que el producto llevaba más de 10 años en el mercado, para lo cual ha de conservar la documentación.

El contenido de la Directiva, como dije al principio ha de incorporarse al Derecho de los Estados miembros. En España actualmente se trabaja en ello. Tras unas dudas sobre la competencia ministerial para llevar a cabo la reforma, el Ministerio de Justicia ha asumido la iniciativa. La competencia del Ministerio de Justicia y no del Ministerio de Sanidad y Consumo deriva no solo por la razón de la materia, sino porque la Directiva tampoco es una norma dirigida a la protección de los consumidores, sino que modifica el sistema de responsabilidades de los países miembros. La Directiva, según Taschner, es un sistema cerrado de responsabilidad. No es un mínimo. En tres supuestos pueden separarse los países o ampliar el sistema:

a.- Riesgos del desarrollo.

b.- Responsabilidad Global por daños no inferior a 70.- mio ECUS.

c.- Ampliar el término producto a las materias primas agrícolas y los productos de la caza.

La Responsabilidad Objetiva, con anterioridad a la Directiva, solo existía, en el Derecho positivo de dos países: Alemania (Ley del Medicamento de 24.08.76) y en España la citada Ley del Consumidor.

El anteproyecto de Ley de Responsabilidad Civil del fabricante, que los expertos están preparando en España, para adaptarse con efecto 01.08.88 a la norma comunitaria, pretende ampliar su cobertura también a los productos de la tierra, de la cría o el cultivo de animales, los de pesca y caza (art. 2).

La debilidad de las organizaciones agrícolas va a impedir una oposición eficaz a este precepto. Los técnicos que elaboran el anteproyecto no han tenido en

cuenta que la Directiva está pensada para productos industriales y para el fabricante. Ciertamente les deja en libertad a los Estados miembros, pero deberían tenerse en cuenta: por un lado los motivos que llevaron al legislador comunitario a su exclusión, y por otro la realidad económica y social del agricultor español. Solo en casos excepcionales de modernos cultivos agrícolas integrados en procesos industriales (frutas, legumbres, etc...) podrían caber dudas. Con este proyectado precepto, nuestros agricultores mediterráneos serán solidariamente responsables con la industria fitosanitaria, por los daños que sufra el consumidor en su salud.

Con ello España hace uso de la facultad del art. 1a de la Directiva, según el cual el término "producto" designa igualmente las materias primas agrícolas y los productos de la caza. No se sabe si los países francófonos de la Comunidad y Portugal, optarán o no por ampliar también a los productos agrícolas; el resto de los países, por razones obvias, no han hecho uso de esta facultad.

Con ello no se pretende tener una concepción conservadora o no de la agricultura, como afirma Taschner, sino ser consecuentes, precisamente, con la agricultura más progresista, o si se quiere, con la realidad; es decir, excluir los productos naturales, que no sufren transformación en el campo.

La otra facultad de la que el legislador, puede o no hacer uso, es la limitación de la responsabilidad a 70.-mio de ECUS (art. 16.1 de la Directiva), (art. 11 del proyecto español).

Dice el art. 16.1 de la Directiva que: "cualquier Estado miembro podrá disponer que la responsabilidad global del productor por los daños que resulten de la muerte o lesiones corporales causados por artículos idénticos, que presenten el mismo defecto, se limite a una cantidad que no podrá ser inferior a 70.-mio ECUS."

El Asegurador de responsabilidad civil nota su influencia parcial en la redacción de este artículo, cual es la de siniestros en serie, es decir, considerar que se trata de un solo siniestro, todas aquellas reclamaciones que provengan de la misma causa y por consiguiente, la indemnización, nunca superará la suma asegurada para un siniestro, o si los reclamantes hicieran uso de la acción directa que permite el art.76 de la Ley del Contrato de Seguro, la indemnización se aplicaría de forma proporcional a las reclamaciones si estas superan los límites asegurados.

El proyecto de adaptación alemán, en mi opinión, innecesariamente, introduce la proporcionalidad, cuando la reclamación supera el límite.

Sólo la República Federal Alemana hace opinión de la limitación de la Responsabilidad, y ello se justifica por la existencia de la citada Ley del Medicamento que tiene un límite superior. Todos los demás países de la Comunidad, excepto España, no hacen uso de la facultad de la limitación de la cuantía. Esto responde a la intención del legislador comunitario, que tras muchas discusiones, tuvo que poner límite a la Responsabilidad Objetiva.

En materia de responsabilidad, sabemos, que del cumplimiento de las obligaciones, el deudor responde con todos sus bienes, presentes y futuros (art. 1.911 del Código Civil), por tanto, la responsabilidad, en principio, es limitada, el mismo legislador comunitario parece querer, al cabo de 10 años, a la vista de la experiencia y del uso que hayan hecho los citados miembros, levantar la limitación.

La limitación se refiere exclusivamente a los denominados daños personales, es decir, muerte y lesiones. No es por tanto de aplicación este límite a los daños materiales y a los denominados daños inmateriales o morales.

No se comprenden bien los motivos del legislador español para introducir este límite, a no ser que se trate de un reflejo del art. 28.3 de la Ley del Consumidor que establece límite de los 500.-mio.

Quizá le mueve la intención al legislador de establecer un fondo de garantía, como también se preveía en el art. 30 de la Ley 20/1.984.

Precisamente, el legislador comunitario, ha pretendido, intencionadamente, apartarse del sistema de fondo de garantía, al pretender, no limitar la responsabilidad, y dejar la puerta abierta para excluir la limitación. Un fondo no se concibe si no es limitado. Un fondo de garantía para la rponsabilidad civil de productos, conlleva a que el buen fabricante financie los fallos, la falta de investigación, controles, etc... del mal fabricante. El fondo no es otra cosa que la socialización del riesgo. Al final, surgirán voces que reclamen para el Consorcio de Compensación de Seguros, con carácter obligatorio, la cobertura de la Directiva, y yo me pregunto, si una vez instalados en el error, no sería mas conveniente incluirlo en la cobertura de la Seguridad Social.

Los países han preferido no hacer uso de la facultad de limitar la responsabilidad,

por el efecto que suelen tener estas situaciones, como por ejemplo, aumento de las sumas aseguradas, aumento de las indemnizaciones, gastos, etc.

Recuerdese, cuantas empresas y con que frecuencia se han contratado pólizas con 500.- millones de suma aseguradora, solo porque la Ley del Consumidor mencionaba este límite.

Por otra parte, para el Asegurador de responsabilidad Civil, no es solo un problema de costes. El llamado "caso de la colza" ha demostrado las dimensiones que puede tener un siniestro.

La tercera opción de los Estados miembros se refiere a la cobertura o no, en régimen de Responsabilidad Objetiva de los "riesgos del desarrollo". La Directiva no excluye en los siguientes términos: "el productor no será responsable si prueba:.....e) que en el momento en que el producto fue puesto en circulación, el estado de los conocimientos científicos y técnicos no permitía descubrir la existencia del defecto".

Ha sido otro de los preceptos que mas tiempo y discusiones ocupó a los técnicos comunitarios, ciertamente es difícil, cuando nos encontramos ante este tipo de daños y el alcance que se quiera dar "al estado de los conocimientos científicos y técnicos", cual va a ser el "punto de partida en el tiempo", quien va a soportar la carga de la prueba y desde que criterios de seguridad del producto se va a aplicar. Nuestro Código Civil excluye esta responsabilidad cuando dice en el art. 1.105 que "fuera de los casos expresamente mencionados en la ley y de los que así lo declare la obligación, nadie responderá de aquellos sucesos que no lo hubieran podido preverse o que previstos, fueran inevitables.

Parece ser que sólo los países francófonos van a asumir en un ordenamiento la responsabilidad objetiva por estos riesgos.

El proyecto español opta por una solución intermedia, pues tras excluir esta responsabilidad dice que "el fabricante de un medicamento destinado al consumo humano, no podrá exonerarse de la responsabilidad provando que el estado de los conocimientos científicos y técnicos existentes en el momento de la comercialización del medicamento no permitían individualizar la existencia del defecto.

Responde esta inclusión al proyecto de Ley del Medicamento que establece la responsabilidad para estos riesgos, pero entiendo que no hay ninguna necesidad de anticipar al 01.08.88 la cobertura para los

mismos, ni tampoco en una ley general incluir esta responsabilidad que debe ser objeto de un tratamiento específico.

Dije al principio de mi intervención, que, con frecuencia, las Directivas de Derecho sustantivo no tienen en cuenta el marco adjetivo o procesal al que se incorporan.

Por lo que es difícil que se produzca esa aproximación o acercamiento de las disposiciones legales a los Estados.

Con desgraciada frecuencia, los aseguradores nos enfrentamos a litigios en los que procesalmente se carecen de garantías para una defensa razonable del daño o el siniestro. Estoy pensando en el juicio de faltas, que le permite al juez pronunciarse, sin límites, sobre la responsabilidad civil, en concreto a más de 100.- mio. por un hecho que puede conllevar un mes de arresto y seis meses de privación del permiso de conducir.

Me van a permitir que reproduzca aquí el considerado de una sentencia, y el juicio de valor que hace el propio juez sobre este tema en un caso en el que se condenó al causante a 10.000 Ptas. de multa y seis meses de privación del permiso de conducir y a su aseguradora a indemnizaciones solo por daños morales 27.000.000.- Ptas. y a constituir un fondo de 40.000.000.- Ptas. Dice el Juzgador sobre el juicio de faltas:

-El verdadero meollo, el problema real y de fondo del presente juicio, es el relativo a las indemnizaciones civiles derivadas del luctuoso y trágico suceso de origen de los autos, que pone en crisis, la idoneidad del juicio de faltas, como vehículo procesal, adecuado para tramitar asuntos de la enjundia económica y social como el presente, pues si bien, es un juicio que alcanza cotas mínimas de competencia penal no tiene, sin embargo, limitación en el ámbito de la responsabilidad civil extracontractual derivada de la falta culposa punible. Así, el juicio de faltas, tal y como está regulado y llevado a la práctica supone una ficción. Dado que está prevista la regulación de las faltas en el Código Penal, para poco más que contemplar reyertas de vecinos y daños de escasa envergadura, pero que, sin embargo, la práctica forense, lo ha convertido en un auténtico procedimiento regulador de las responsabilidades derivadas del uso y circulación de vehículos de motor, sin adoptar el ropaje de las cautelas procesales, que a la ilimitada competencia civil demanda, llevando a la práctica todas las garantías procesales que rigurosamente exige el art. 24-2 de la Constitución y que de facto ha derogado el art. 601 del Código Penal y su tradicional interpretación como atribuidor al Juez de

arbitrio, que pugna con los criterios constitucionales tal y como ha reconocido el Tribunal Constitucional en S.S. de 18 Abril 1985 y 4 de Octubre del mismo año.

En mi opinión el verdadero problema para el sector asegurador será este: liquidar estos siniestros en un juicio de faltas; pero con la losa tan dura del art. 76 de la Ley del Contrato de Seguros, es decir, la acción directa de la víctima contra el Asegurador.

CONFERENCIA PRONUNCIADA EN EL GERRISK DEL
MES DE FEBRERO 1988 POR D. SANTIAGO MARTIN
ABOGADO DIRECTOR COMERCIAL DE GERLING KONZERN

ORGANOS DE GOBIERNO

ASAMBLA GENERAL

Está integrada por todos aquellos miembros de pleno derecho de la Asociación, siendo soberano para tomar las decisiones que estime oportunas y de forma exclusiva es la encargada de elegir miembros de la Junta Directiva, aprobar los estatutos y sus modificaciones aprobar la gestión de la junta directiva y disolver la Asociación

JUNTA DIRECTIVA

Es la encargada de dar las directrices de la Asociación y es competente para tratar todo aquello que no sea exclusivo de la Asamblea General esta compuesta por un numero impar de miembros (13) y son sus cargos los siguientes

PRESIDENTE

D. Tomás Romanillos Dominguez

VICEPRESIDENTE 1

D. Mauricio Garcia Aranda

VICEPRESIDENTE 2

D. J. Manuel Morán Viñé

SECRETARIO GENERAL

D. Ignacio Martinez de Baroja y Ruiz de Ojeda

VICESECRETARIO

D. Isaac Varga Cueto

INTERVENTOR - CONTADOR

D. Alberto Lopez Bravo

TESORERO

D. Vicente Martín Martín

VOCALES

D. Antonio Cachá Espinar

D. Angel Jimenez de Velasco

D. Eduardo Miller Margollés

D. Juan Quintero Rodriguez

D. José Ramos Martinez

D. Eduardo Sanchez- Serrano Tur

COMISION PERMANENTE

Esta Compuesta por el Presidente ,los Vicepresidentes 1 y 2 , por el secretario General y por el interventor contador , y es la encargada de tomar las decisiones de gobierno y posteriormente ponerlas a disposición de la Junta Directiva para su ratificación

COMISIONES AD HOC

Son las encargadas de temas concretos de la Asociación y se crean bien de forma permanente bien para algun tema en especial destacan las siguientes

Comisión de Relaciones Externas Sr. Varga Cueto

Comisión de Formación Sr. Ramos Martinez

Comisión Conferencia La componen los miembros de la Comisión permanente

Comisión de promoción Sr. Martín Martín

Comisión técnica Sr. Morán Viñé

Comisión Riesgos Industriales Sr. Sanchez - Serrano Tur

Comité Relaciones CEOE Sr. Cachá Espinar

Comité Relaciones Internacionales Sr. Quintero Rodriguez

LISTA DE ASOCIADOS DE AGERS. (PLENO DERECHO)

ABENGOA S.A

Att: D. Angel Jimenez de Velasco
Avda. Carlos V, 20. 41004 SEVILLA
TLF- 954/42.20.11

ACEPROSA S.A

Att: D. Fernando de Diego
Apdo 6. REPELEGA-PORTUGALETÉ-VIZCAYA
TLF- 94/496.51.11

ADMN.DE LA CDAD. AUTONOMA EUSKADI

Att: D. Victor Bravo Durán
Avda. Duque de Wellington, 2. 01011 VITORIA
TLF- 94/24.60.00

BANCO EXTERIOR DE ESPAÑA

Att: D. Alfonso Hurtado de Mendoza
Cedaceros, 11. 28014 MADRID
TLF- 91/429.11.70.

BIMBO S.A

Att: D. Ernesto Lorrio Alonso
Provenza, 388. 08025 BARCELONA
TLF- 93/207.20.54

CAMP S.A

Att: D. Jaime Oliva Canela
Fray Carbó, 24. 08400 BARCELONA
TLF- 93/849.00.11

CIA. ARRENDATARIA DEL MONOP. DEL PETROLEO

(CAMPSA)
Att: D. José Ramos Martínez
Capitán Haya, 41. 28020 MADRID
TLF- 91/582.59.32

CAJA DE AHORROS DE SAN SEBASTIAN

Att: D. Juan Carlos del Caso del Estai
Guetarfa 9-11. SAN SEBASTIAN
TLF- 943/ 42.90.00

CEMENTOS DEL MAR

Att: D. Tomas Romanillos Dominguez
P. de la Habana, 15. 28036 MADRID
TLF- 91/411.20.05

CIA. ESPAÑOLA DE PETROLEOS (CEPSA)

Att: D. Jose Luis Bermejo
Avda. América, 32. 28002 MADRID
TLF- 91- 2556400

COO'92

Att: D. Javier Parrizas Capdevila
Plaz. de la Font Mágica, s/n. 08004
BARCELONA
TLF- 93/432.19.92

CONSTRUCCIONES Y AUX. DE FERROCARRILES

Att: D. Eugenio Iturrioz Perez
J.M. Iturrioz, 24. APDO 2. BEASAIN-GUIPUZCOA
TLF- 943/88.01.00

CUBIERTAS Y MZOV.

Att: D. Antonio Cachá Espinar
Ayala, 42. 28009 MADRID
TLF- 91/275.51.82

CLESA S.A

Att: D. Jose Antonio Puelles
Avda. Cardenal Herrera Oria, 65. 28034
MADRID
TLF- 91/729.40.00

CRISTALERIA ESPAÑOLA S.A

Att: D. Manuel Mac-Crohon Pellón
P. de la Castellana, 77. 28046 MADRID
TLF- 91/456.01.61

DRAGADOS Y CONSTRUCCIONES S.A

Att: D. Juan Antonio Santacruz Perez
P. Alameda de Osuna, 50. 28042 MADRID
TLF- 91/583.30.00

DOW CHEMICAL
Att: D. José Gil de Biedma
Avda. de Burgos,109. MADRID
TLF- 91/766.14.11

EL CORTE INGLES
Att: Da. Isabel Colomas Marco
Conde Penalver,45. 28009 MADRID
TLF- 91/401.80.08

EMPRESA NAC.DE ELECTRICIDAD (ENDESA)
Att: D. Vicente Martín Martín
Príncipe Vergara,187. 28002 MADRID
TLF- 91/416.70.02

ENAGAS
Att: D. Jose Espejo Serrano
Avda. América,38. 28028 MADRID
TLF- 91/246.34.00

ENSIDESA
Att: Da. Natividad Sanchez
APDO 503. GIJON-ASTURIAS
TLF-985/32.07.00

FOMENTO DE OBRAS Y CONSTRUCCIONES
Att: D. Miguel Angel Jabal Madrid
Gral. Perón, 36. 28020 MADRID
TLF- 91/456.60.00

FORET S.A
Att: D. Manuel Campo Cacho
Córcega,293. 08008 BARCELONA
TLF-93/218.79.00

GONZALEZ BYASS S.A
Att: D. Eduardo Miller Margolles
Manuel Ma. Gonzalez,12. 11403 JEREZ
TLF- 956/34.00.00

HIDROELECTRICA DEL CANTABRICO
Att: D. Joaquín Gonzalez Blas
Plaza de la Gesta,2. 33007 OVIEDO
TLF-985/23.03.00

HULLERAS DEL NORTE S.A
Att: D. Humberto Perez Alvarez
Avda.Galicia,44. 33005 OVIEDO
TLF- 985/24.45.90

IBERDUERO S.A.
Att: D. Jose Antonio Jimenez
Gardoqui,8. BILBAO
TLF-94/415.14.11EXT.812

I.B.M.
Att: D. Manuel Morán Viñé
P. de la Castellana,4. 28046 MADRID
TLF-91/431.40.00

INDUYCO
Att: D. Julio Bermejo
Tomás Bretón,62
MADRID
TLF- 91/468.03.00

INESPAL
Att: D. Mauricio Garcia Aranda
José Abascal,4. 28003 MADRID
TLF- 91/448.41.00

I.N.H. S.A
Att: D. Ramón Alvarez Pedrosa
P. de la Castellana,89. 28046 MADRID
TLF-91/456.53.00

INTELSA
Att: D. Eduardo Sanchez-Serrano Tur
Torres Quevedo,2. LEGANES-MADRID
TLF-91/687.60.00 EXT.1045

LABORATORIOS BEECHAM
Att: D. José Tomas Garcia Maldonado
Costa Brava,13. 28034 MADRID
TLF-91/734.65.65.

MECANISMOS AUX.INDUSTRIALES S.A
Att: D. Juan Manuel Perez Sanchez
Passeig de L'Estacio,14. VALLS-TARRAGONA
TLF- 977/60.18.00

MERCO S.A
Att: D. Enrique Sanchez-Izquierdo
Infanta Mercedes,49. 28020 MADRID
TLF-91/279.73.06

METACAL S.A
Att: D. Carlos Perez Ponte
Avda.San Sebastián,15. ETXEBARRI-VIZCAYA
TLF- 94/449.13.50

MOSTOLES INDUSTRIAL S.A
Att: D. José Bravo Fernandez
Granada,s/n. MOSTOLES-MADRID
TLF- 91/613.02.00

MOTOR IBERICA S.A
Att: D. Isidro Martinez Cruanes
G.Via de Carlos III,140. 08034 BARCELONA
TLF- 93/203.10.04

PETROLEOS DEL MEDITERRANEO S.A
Att: D. Alberto Lopez Bravo
Fortuny,18. 28010 MADRID
TLF-91/410.12.64

PETROLEOS DEL NORTE S.A
Att: D. Juan Ramón Urbieta Uribe
Avda. Zugazarte,29.
LAS ARENAS-GUECHO-VIZCAYA
TLF- 94/463.53.00

PHILIPS IBERICA S.A
Att: D. Luis Díez Alcibar
Martinez Villergas,2. 28007 MADRID
TLF-91/404.22.00

REPSOL BUTANO
Att: D. Mariano Rodriguez Alvarez
Arcipreste de Hita,10. 28015 MADRID
TLF-91/449.26.00

REPSOL EXPLORACION
Att: Da. Margarita Domingo Ros
Pez Volador,2.28007 MADRID
TLF-91/274.72.00

REPSOL PETROLEO
Att: D. Antonio del Corral
Josef Abascal,4. 28003 MADRID
TLF-91/446.52.00

RIO TINTO MINERO S.A
Att: D. Juan Quintero Rodriguez
Avda.Montenegro,3a.Transversal
21001 HUELVA
TLF-955/25.63.00

SAFE NEUMATICOS MICHELIN
Att: D. Jose Luis Iglesias Gomez
Doctor Esquerdo,157. 28007 MADRID
TLF-91/409.09.40

SANDOZ S.A.E.
Att: D. Javier Brugué Juliá
G. Vfa Corts Catalanes,764.
08013 BARCELONA
TLF-93/245.17.00

SINTEL S.A
Att: D. Jose Maria Casas
Rafael Calvo,18.28010 MADRID
TLF-91/410.40.42

TABACALERA ESPAÑOLA S.A
Att: D. Fernando Blanco
Barquillo,5. 28004 MADRID
TLF-91/532.76.00

TELEFONICA DE ESPAÑA S.A
Att: D. Ignacio Martinez de Baroja
Graí.Perón,38.MasterII. 28020 MADRID
TLF-91/584.74.46

TELETTRA ESPAÑOLA S.A
Att: D. Isaac Varga Cueto
Grafito,20.TORREJÓN DE ARDOZ-MADRID
TLF-91/675.68.16

UNION EXPLOSIVOS RIOTINTO (Div.Petroleo)
Att: D. Francisco Riquel Lopez
APDO,289. HUELVA
TLF-955/22.02.50

ZARDOYA OTIS S.A
Att: D. Angel Martinez Miranda
Plaza Liceo,3. 28043 MADRID
TLF- 91/759.10.00

Donación de AGERS al Centro de Documentación de FUNDACIÓN MAPFRE

PAG.

MIEMBROS PROTECTORES AGERS**ADRIATICA S. A. (SEGUROS)**

Att. Victor Morena Garcia
Po. Castellana 39, Madrid 28046
TLF. 91/4198108

DECOSE (Asoc. Corredores Seguros)

Att. Fco. Borja Paternina Lopez Dóriga
Serrano 166 Madrid 28002
TLF. 91/261600

AURORA POLAR (SEGUROS)

Att. Juan José Iacanda
Plaza Federico moyua ,4 bilbao 48009
TLF. 94/4159200

COLEGIO DE AGENTES DE MADRID

Att. Fernando Coghén Alberdingk
Fortuny,3 Madrid 28010
TLF. 91/4192843

CONTROL RISK (Estudios de Riesgos)

Att. Ted Kearney
C/Alfalfa Lequerica,8 Madrid
TLF. 91/4450000

ORESA (Seguros)

Att. José Hernandez Nuño
Gran Vía ,39 Madrid 28013
TLF. 91/5219200

BERLING KONZERN (Seguros)

Att. Joachim Müller
Po. Castellana,51 Madrid 28046
TLF. 91/4101163

INTERSA (Broker de Seguros)

Att. Ramón Colao Blanco
Gran Vía ,20 Madrid 28013
TLF. 91/5221444

MAPFRE INDUSTRIAL (Seguros)

Att. Carmen Palacios
C/ Francisco de Rojas 12 Madrid 28010
TLF. 91/5811263. 91/ 4477562

MUSINI (Seguros)

Att. Alvaro Muñoz
Padilla,46 Madrid 28006
TLF. 91/4681000

PREPERSA (Consultoria Riesgos)

Att. Tomás Falco Minguell
Paseo de Gracia ,2 Barcelona 08007
TLF.93/3016168

WINTERTHUR (Seguros)

Att. Jose Juan Boix Barbé
Marques de Villamagna 6 Madrid28001
TLF. 91/4319147

ZURICH (Seguros)

Att. Daniel LLiró Cardona
Vía Augusta ,200 Barcelona 08021
TLF. 93/2099111

ULTIMA PAGINA

ACTIVIDADES AGERS

AGERS, hasta el presente, ha venido desarrollando una intensa campaña de actividades, interviniendo bien a título institucional, o a título personal en numerosos actos de este sector.

A.- El Reaseguro y su influencia en el Seguro Industrial. Se celebró el pasado mes de Abril con el Grupo Zurich y contó con la conferencia de D. Daniel Llió, Jefe de Reaseguro de esta entidad, siendo moderador del mismo D. Javier Navas de Telefónica. El acto significó la apertura de nuestras actividades de este año y tuvo un gran éxito (más de 50 asistentes). Durante el mismo y tras una exposición del Sr. Llió, tuvo lugar un animado coloquio en el que los asistentes expusieron sus necesidades en este tema a la hora de fijar sus pólizas, desde la trascendencia que el Reaseguro tiene en materia de primas y coberturas.

B.- Jornada práctica sobre planes de Prevención y Autoprotección. Se celebró en el mes de Junio en colaboración con Tepesa, interviniendo en el mismo D. Santiago Illana y D. Fernando Morales, técnicos en prevención y lucha contra incendios y planes de autoprotección, interviniendo por parte de AGERS, D. Eduardo Sanchez-Serrano, de Intesa. El acto, que contó con la presentación del Director Gerente de Tepesa, Sr. Zapatero, continuó con una exposición sobre un Plan de Seguridad aplicado a una empresa por D. Eduardo Sanchez-Serrano, tras la cual, los Sres. Illana y Morales, hicieron una exposición sobre planes de prevención y lucha contra incendios y planes de Autoprotección. Tras las intervenciones, tuvo lugar una demostración práctica de extinción de incendios y de conducción de seguridad de vehículos, tras lo cual tuvo lugar un lunch y la clausura de la Jornada.

C.- Relaciones Brokers de seguros-Gerentes de Riesgos. Se celebró en Madrid, conjuntamente con Adecose, interviniendo en el mismo, D. Carlos Sabaini, Presidente de la Asociación Argentina de Administradores de Riesgos, ADARA, D. Patricio Satriústegui Aznar, de Gil y Carvajal (Adecose) y D. Isaac Varga Cueto de Telettra (AGERS), siendo moderadores del mismo, D. F. Borja Paternina y D. Tomas Romanillos Dominguez, Presidentes de Adecose y AGERS respectivamente. Al acto acudieron más de 40 personas, contó con una exposición de los Sres. Varga Cueto y Satriústegui, en las que se trató sobre las

ventajas de la utilización de estos servicios, así como la forma de trabajar conjuntamente.

Posteriormente, el Sr. Sabaini hizo una exposición entre las relaciones Gerentes de Riesgos y Brokers en Argentina. Tras la exposición tuvo lugar un coloquio en donde se debatieron los principales aspectos de estas relaciones.

PROXIMAS ACTIVIDADES

1.- Mesas Redondas sobre la Seguridad en una Política de Gerencia de Riesgos, en colaboración con la Federación de Empresas de Seguridad, FADES y con Catalana/Occidente.

2.- Transportes con especial incidencia en cascos, con Generali.

3.- Fondo de pensiones

4.- Fraude Informático con I.B.M.

5.- Conferencia de Riesgos Industriales y Seguros, sobre "El todo Riesgo de Daños Físicos"

NOVEDADES

Se ha creado una BIBLIOTECA de Gerencia de Riesgos dentro de la Asociación, que estará a disposición de todos los Asociados. Dicha Biblioteca de la que se mandará puntual información sobre la Bibliografía contenida en la misma, intentará reunir los principales libros de esta materia a nivel nacional e internacional.

Se ha mecanizado la organización, instalándose un PC, con el fin de adaptar el tratamiento de textos de información AGERS, así como mejorar su administración y sistema de Promoción.

Servicio FAX. Se ha adaptado un servicio externo de FAX para facilitar la comunicación con los Asociados. El número de FAX es 5426974.

Noticias AGERS.
Edita ASOCIACION ESPAÑOLA DE GERENCIA DE RIESGOS Y SEGUROS.
Cuesta Santo Domingo, 11.6.C. MADRID 28013.
TLF- 91/247.07.50
Impresión AGERS

Deposito Legal. M- 41209 - 1984