

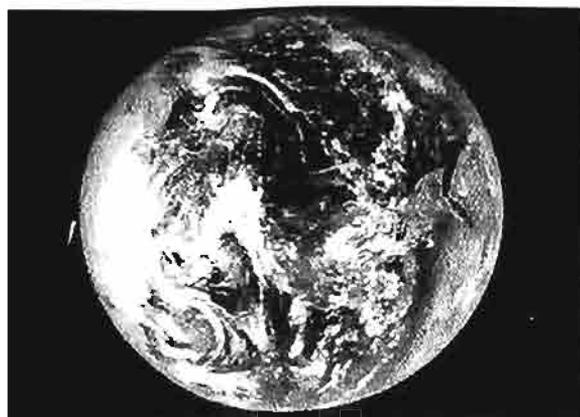
# NOTICIAS



INFORMACION Y ESTUDIOS DE REFERENCIA DE RIESGOS

**Boletín Extraordinario – Marzo 2.000**

**JORNADA : EL MERCADO ASEGURADOR TRAS EL 1 DE  
ENERO DE 2.000**



CON EL PATROCINIO DE:



PAG.

ASOCIACION ESPAÑOLA DE GERENCIA DE  
RIESGOS Y SEGUROS

**EL MERCADO ASEGURADOR  
TRAS EL 1 DE ENERO DEL 2000**

**FINAL DE UN CICLO BLANDO  
REACCIÓN DEL MERCADO ANTE  
LA LEY DE EDIFICACIÓN**

**Madrid 20 de Enero del 2000**

**PROGRAMA**

**¿Cómo hemos sobrevivido al efecto 2000?**

**Análisis de la situación tras el 01-01-2000**

*Don José Caraballo* Director REVENGA Y ASOCIADOS

**Fin del ciclo del mercado blando.**

**¿Ha sido la reacción del Ramo de Automóviles proporcionada y coherente?**

*Don Juan Huguet* Subdirector General VITALICIO SEGUROS

**PANEL: Reacción del Mercado Asegurador frente a la Ley de Edificación.**

**¿Existen otras alternativas?**

*Don Eduardo Romero* Gerente de Riesgos GRUPO DRAGADOS, Presidente AGERS

*Don Keith Chapman* Director CHITINA 1990, S.L.

*Don Antonio González* Director Area Construcción AON-GIL Y CARVAJAL

**PANEL: Perspectivas del Mercado Reasegurador ante el nuevo ciclo.**

**¿La concentración del mercado está limitando las opciones para el asegurado?**

*Don José Carlos Rodríguez* Director General MARSH, S.A.

*Don Santiago Ortega* Director SWISS RE IBERICA

*Don Renzo Verità* Director para América Latina GENERALI GLOBAL

Madrid, 1 de Marzo de 2000

Estimados asociados y amigos:

Como anunciamos el 20 de Enero, hemos preparado un boletín especial recogiendo lo más sustantivo de los debates que se suscitaron sobre los distintos temas de la Jornada, e incorporando en anejos las ponencias y/o diapositivas de la misma.

Permitidme iniciar este boletín, reproduciendo las palabras que os dirigí al inicio de la Jornada:

En el año que acaba de concluir AGERS ha celebrado su decimoquinto aniversario, y lo ha hecho con energías renovadas, reafirmando su compromiso con la implantación y el desarrollo de la Gerencia de Riesgos en España.

A lo largo de estos quince años AGERS ha desarrollado una importante labor, de la que nos sentimos legítimamente orgullosos. No obstante, para seguir desarrollando la Gerencia de Riesgos, parecía importante incorporar en pie de igualdad en las tareas de la asociación a todos sus miembros, con idénticos derechos y obligaciones, superando la antigua distinción entre socios protectores y socios de pleno derecho. En este sentido modificamos los Estatutos en 1999.

Se ha incorporado también a los estatutos la idea de la diversidad territorial de España, previéndose en los mismos el establecimiento paulatino de delegaciones en las distintas Comunidades Autónomas.

Esperamos que todos nuestros asociados y amigos nos acompañarán con ilusión en esta nueva etapa de AGERS.

Volviendo a la Jornada, quisimos analizar en ella con algo de perspectiva los últimos cambios que se han producido en el mercado asegurador, observar su reacción tras la aprobación a fin de año de la Ley de Ordenación de la Edificación y analizar después del 1 de Enero lo ocurrido con el tan traído y llevado efecto 2000.

En efecto, a lo largo del año 1999, se han producido una serie de hechos que pueden afectar de manera significativa al mercado asegurador:

- ⇒ Fenómenos naturales se han traducido en siniestros considerables: tras los terribles huracanes del año anterior, se producen en el 99 terremotos devastadores en Turquía y Taiwan, grandes inundaciones en Venezuela, Centroamérica y Europa y, terminando el año, el peor siniestro del siglo en Francia por vientos huracanados.
- ⇒ Insuficientes medidas de seguridad se aliaron en Londres con el error humano para provocar la tremenda colisión del tren de Paddington, con ingentes pérdidas

humanas y materiales. (Más recientemente se repite en Noruega un siniestro parecido)

- ⇒ El petrolero Erika naufraga en las costas bretonas francesas, provocando una marea negra que, todavía hoy, sigue generando importantísimos daños al ecosistema.
- ⇒ El ramo de automóviles en España que, pese a tener resultados técnicos negativos, había seguido bajando las primas de forma generalizada, se enfrenta a las mayores pérdidas de su historia.
- ⇒ En el mes de octubre se aprueba finalmente por las Cortes la Ley de Ordenación de la Edificación, estableciendo la obligatoriedad del seguro decenal para todas las viviendas de nueva construcción.

Ante este escenario, se suscitan una serie de cuestiones:

- ¿Terminará ya el ciclo blando del mercado?
- ¿Cómo va a reaccionar el mercado ante la Ley de la Edificación?
- ¿Se romperá el oligopolio de hecho existente en Decenal?
- ¿Qué opciones se brindarán a las PYMES?
- ¿Existen otras alternativas para las Grandes Empresas?

Estos son los temas sobre los que giró la Jornada. Espero que resultaran del interés de todos, y creo que las ponencias y los debates que les siguieron, nos ayudaron a situar la posición del mercado asegurador y reasegurador frente a los mismos.

De modo particular quiero agradecer a todos y cada uno de los asistentes su participación en los coloquios, que tanto contribuyó al enriquecimiento y profundización de los análisis realizados.

Nos ha parecido oportuno abrir este boletín, reproduciendo a continuación las palabras que nos dirigió en la clausura la Excelentísima Señora Directora General de Seguros, Doña Pilar González de Frutos, que reflejan el interés de la Administración española por el desarrollo de la gerencia de riesgos en nuestro país.

Esperando que el boletín será de vuestro interés, recibid un cordial saludo,

**Eduardo Romero**  
Presidente de AGERS

## CLAUSURA REUNIÓN “AGERS 2000”

Pilar González de Frutos  
Directora general de Seguros

En 1999 se han cumplido 15 años desde el nacimiento de esta Asociación. 15 años en los que, a través del trabajo constante y concienzudo, se ha elevado la gerencia de riesgos a las cotas de responsabilidad y prestigio que le corresponden, en justa equivalencia a la importante función que en materia de análisis, prevención y financiación de los riesgos lleva a cabo.

La tarea no ha sido fácil, pero tampoco especialmente ingrata, ya que no son muchas las experiencias similares que consiguen tantos resultados en tan poco tiempo.

Este éxito de la gerencia de riesgos en España viene avalado por la decisión de la Federación Europea de Asociaciones Nacionales de Gerencia de Riesgos (FERMA), de encomendar a AGERS la organización del próximo congreso bianual europeo de gerencia de riesgos y seguros, que tendrá lugar en Barcelona, el próximo octubre de 2001, a cuya preparación animo y, al que auguro desde ahora, un gran éxito.

Los gerentes de riesgos españoles afrontan con interés e ímpetu los nuevos retos insertos en un tejido empresarial español cada vez más dinámico que les exige nuevos esfuerzos. La buena marcha de la economía española ha favorecido la progresiva internacionalización de la empresa española, ha mejorado significativamente la exportación de productos españoles, más allá de los efectos puntuales de la crisis energética, y es un receptor de importantes inversiones institucionales de capital, tanto nacionales como extranjeras.

En paralelo, los gerentes de riesgos se enfrentan a un incremento de sus competencias, y a las nuevas formas de financiación de sus empresas, lo que les obliga a una constante actualización de sus conocimientos y revisión de los procedimientos de trabajo de identificación y análisis de los riesgos. Estos son cada día más y más cambiantes.

En el plano de la normativa española, la satisfacción de nuevas necesidades sociales o la atención a cuestiones de interés público, hace que el campo de actuación de los gerentes de riesgos no deje de crecer. Buenos ejemplos son las exigencias contenidas en la Ley de Ordenación de la Edificación, objeto de debate a lo largo de esta jornada, y la necesidad de abordar de inmediato la exteriorización de los Compromisos de los empresarios con sus trabajadores de complementos de pensiones por jubilación, muerte o invalidez. Esto, por otra parte, se une, en lo que al aspecto de la transferencia de riesgo se refiere, a las especiales circunstancias por las que cada mercado y en cada momento se atraviesan

En el nuestro, el español, todo parece indicar que nos encontramos al final de un ciclo caracterizado por un fuerte deterioro del resultado técnico, generalizado aunque afecte en distintos grados a cada ramo, y con reflejo diferente entre las aseguradoras. Las causas son varias y su análisis exigiría mayor profundidad que la que en este momento podemos dedicar, pero estimo que todos los intervinientes en esta actividad debemos asumir alguna cuota de culpabilidad o, mejor, de contribución.

Se ha tocado fondo y asistimos en este momento al inicio del cambio de tendencia.

El mercado, asegurador y reasegurador, comienza a endurecer sus condiciones de contratación y ya no apuesta por el volumen, o al menos no sólo, sino por la rentabilidad. En estas circunstancias la prevención y el Control de la siniestralidad por parte de la gerencia de riesgos adquiere una especial relevancia económica inmediata.

Pues bien, la gerencia de riesgos creo está en perfectas condiciones de asumir y superar con éxito estos retos en el seno de las grandes organizaciones empresariales, y ello se debe en gran medida a la tarea realizada por la Asociación, pero aún queda mucho por hacer. El 80 por ciento de la actividad económica de nuestro país se desarrolla por PYMES y este sector aún no conoce ni ha tomado conciencia de lo que representa la gerencia de riesgos.

Indudablemente el esquema de trabajo hasta hoy aplicado para divulgar e introducir este concepto no es aplicable a las dimensiones económicas de las PYMES. Es necesario diseñar fórmulas que combinen correctamente las inversiones a realizar con el resultado a obtener por cada empresa, y eso exige economías de escala.

De ahí la oportunidad y acierto de AGERS al proponerse transformar una asociación de gerentes en asociación de gerencia de riesgos, creando así un foro de estudio, debate, propuesta e impulso de nuevas formas de gestión, que faciliten la extensión de la gerencia de riesgos a todas las empresas.

Los beneficios económicos y sociales que de ello se van a derivar hacen que merezca la pena el esfuerzo a realizar.

Enero 2000

**JORNADA AGERS 20 DE ENERO DE 2000**  
**SOBRE EL MERCADO ASEGURADOR**

**RESUMEN DE**  
**PONENCIAS Y COLOQUIOS**

# ¿Cómo hemos sobrevivido al efecto 2000?

## Análisis de la situación tras el 01-01-2000

José Caraballo hizo una magnífica exposición sobre el llamado efecto 2000 (ver su ponencia en anejos), remontándose al año 1960, que fue al parecer la primera vez en la que se detectó el problema. No deja de sorprender que la solución (expresar el año con 4 dígitos) fuera ya aportada en aquella fecha por un joven ingeniero de IBM, pero esta multinacional norteamericana no incorporara la solución a sus ordenadores hasta más de 30 años después.

El problema no se puso en evidencia con carácter general hasta los años 90, dando lugar que se generasen grandes inversiones en todo el mundo a fin de prevenir las pérdidas (se estima que se han invertido entre 50 y 100 billones de pesetas), especialmente en el primer y segundo mundos.

**Las inversiones para prevenirlo se estiman entre 50 y 100 billones de pesetas en todo el mundo.**

En España, más del 85 % de las empresas había abordado el proceso de adaptación de sus sistemas informáticos a mediados del año pasado. A resaltar que el 100 % de las grandes empresas, así como la totalidad de las administraciones públicas y las compañías financieras y de seguros lo habían hecho. La gran mayoría, dispuso también de planes de contingencia para las fechas críticas.

El sector de seguros respondió de forma temerosa ante el problema. Siendo su comportamiento de no ofrecer cobertura y excluirlo de modo los programas de de los de responsabilidad civil.

**El sector de seguros respondió de forma temerosa ante el problema.**

Pese al ambiente tan catastrofista que se había ido generando en torno al efecto 2000, la realidad es que, más allá de unas cuantas anécdotas que enumeró José Caraballo, no se ha detectado que se hayan producido grandes problemas en el mundo (al menos de momento), derivados del reconocimiento defectuoso de las fechas por los sistemas informáticos.

Como dijo el ponente, no han ocurrido los desastres anunciados en los países del tercer mundo, ni en las instalaciones energéticas e industriales de los países en los que al parecer acometido con actuaciones para prevenir el efecto 2000. Tampoco se han producido incidencias de importancia en los países del Este, ni en sus instalaciones nucleares, energéticas e industriales.

**No han ocurrido los desastres anunciados**

Concluía **José Caraballo** diciendo que si bien parecía necesario acometer las operaciones que se llevaron a cabo para prevenir el efecto 2000, será difícil saber hasta qué punto se ha exagerado a la hora de evaluar las posibles incidencias del mismo.

En el coloquio que siguió, se plantearon algunas cuestiones de interés, que resumimos a continuación:

**Keith Chapman** (Chilina 1990) suscitó la cuestión de la garantía de gastos para prevenir y/o aminorar los daños que contienen muchas pólizas, al amparo de la cual podrían los asegurados reclamar a las aseguradoras que les compensaran las inversiones realizadas para prevenir el efecto 2000. ¿Se están produciendo reclamaciones contra las compañías de seguros sobre esta base?

**José Caraballo** respondió que si bien tenía noticias de alguna reclamación a las aseguradoras sobre esta base, a su gabinete no había llegado ninguna.

Parece no obstante una cuestión a seguir con atención, dada la importancia de las inversiones que se han efectuado para prevenir el Y2K, especialmente en el mundo desarrollado.

**Eduardo Romero** señaló que, pese a la diligencia generalizada que ha existido para la prevención del problema, es imposible que no hayan quedado nichos de riesgo en los que no se haya actuado, especialmente en el tercer mundo. Si como ha indicado el ponente no existe conocimiento de una siniestralidad importante en ningún lugar del mundo, puede deberse a dos razones diferentes:

**Primera:** El problema se ha exagerado debido a un inadecuado análisis y/o evaluación del riesgo.

**Segunda:** Existen daños que todavía no han salido a la superficie, y dentro de algún tiempo aflorará una siniestralidad de relativa importancia en algunos lugares del planeta.

**José Caraballo** respondió que en su opinión el problema existía, había que acometerlo y se ha hecho en general adecuadamente. No debe olvidarse además, que en gran medida la inversión realizada en los sistemas informáticos ha permitido incorporar importantes mejoras en los mismos, lo que se traduce en una mayor eficacia operativa para quienes las acometieron. No puede por lo tanto considerarse que haya sido una inversión baldía.

En cuanto a la posible existencia de una siniestralidad que todavía no ha aflorado, el tiempo nos lo dirá.

JORNADA AGERS  
18 DE FEBRERO DE 2000

**Fin del ciclo del mercado blando.  
¿Ha sido la reacción del Ramo de Automóviles  
proporcionada y coherente?**

## ¿HA SIDO LA REACCION DEL RAMO DE AUTÓMOVILES PROPORCIONADA Y COHERENTE?

"Fin de ciclo del mercado blando. ¿Ha sido la reacción del Ramo de Automóviles, proporcionada y coherente?.

- **Juan Huguet** de la Compañía Vitalicio Seguros analizó las causas para tal reacción que según el ponente ha sido perfectamente coherente a nivel cualitativo, pero no proporcionado a nivel cuantitativo.

El origen de tal supuesto está en los malos resultados obtenidos en el año 1999, por el sector de Seguros de Automóviles.

Podemos pensar en la prima, pero no basta con subir una prima insuficiente, hay más causas en el problema que estamos hablando.

El aumento de la frecuencia ha sido importante, al igual que el aumento del coste medio, que ha sido superior al IPC, también las reparaciones suben digamos de una manera exponencial, con un aumento del coste medio de reparación. Aumento de reservas por el nuevo Reglamento, esto es un tema interno de las compañías, pero ayuda a que tengan una mayor solvencia frente a las posibles reclamaciones.

Disminución de la Prima Media, de una manera sistemática ya que se han ido reduciendo las primas, motivadas principalmente por una guerra de precios.

Hay una contención del coste de gestión interno de las entidades (estamos en una contención del gasto, pero no de los costes). Las herramientas informáticas, permitirán mejorar los costes internos de las Entidades y también hay una disminución del Resultado Financiero, ante las pérdidas técnicas se mejoraban con los resultados financieros, esto cada vez ocurre menos.

### A) CAUSAS PRINCIPALES: AUMENTO DE LA FRECUENCIA

El primer punto está motivado por el incremento del Parque Automovilístico, esto hace que haya más siniestros y aumente la Frecuencia.

(Transparencia Nº 3)

Si vemos la evolución del Parque desde el año 95 hasta el 98, vemos que el número de unidades va creciendo de una manera exponencial, situándose el parque automovilístico en más de 21,3 millones de unidades.

(Transparencia Nº4)

La una tasa de variación del parque que en el 95 se encontraba en un 3,5%, en el 97 sube al 4%, en el 98 sube al 5%, en el 99 se incrementará hasta llegar al 7%. (Se

matricularon 1.400.000 vehículos, se dieron de baja 600.000), por lo tanto ha aumentado en 800.000 vehículos)

Estamos en una situación de crecimiento, ya que nuestra cota de vehículos está en 50 vehículos por encima.

Para el 2000 y el 2001 el crecimiento será seguramente mayor.

El supuesto es fácil, mayor empleo, mejora del poder adquisitivo, incluso las retenciones fiscales son menores. Se utiliza más el vehículo, se circula, se trabaja con él.

Un motivo para el aumento de la frecuencia de siniestros es el **mayor uso de vehículo** (ciclo económico).

(Transparencia N°6)

Si observamos la variación trimestral del PIB, como estamos en una economía sostenida y boyante, por lo que tendremos más dinero, compraremos vehículos. Resultado el Parque será más nuevo, se correrá más por lo tanto habrá más siniestros.

Otro motivo importante es el **estado de las vías de circulación**, el que los coches sean mejores, tengan más prestaciones, hace que se necesiten mejores carreteras, para tener mayor seguridad. Hay muchos puntos negros y esté es un tema que hay que abordarlo por parte de los estamentos oficiales.

Es más fácil circular sin riesgos, por supuesto en las autovías.

Aunque también hay un aumento de la velocidad.

Otro problema, es la **poca cultura vial** que tenemos.

España es uno de los países donde menos está aumentando la educación vial, en otros países se fomenta en las escuelas, en los niños.

Aquí nosotros no lo tenemos, aunque la educación empieza en la escuela, hay otros colectivos como son los de la **3ª edad**, que cuando llegan del pueblo a la ciudad, no utilizan por ejemplo el paso de cebra o los semáforos, cruzan indebidamente, lo que origina un mayor número de accidentes en este colectivo, junto a los **menores** ( No hay cultura vial en las escuelas) y los **extranjeros** (llegados de otros países, con escasa cultura vial).

En España, los límites de velocidad, desgraciadamente no se cumplen. Se presume de ir a 180 Km/Hora, cuando el límite está en 120 Km/hora; sabemos que cada Km o más, aumenta la posibilidad de accidente exponencialmente.

**José Antonio García**, comentaba que en Alemania, la velocidad para circular es libre, si un semáforo indica a 70 Km/hora, todos lo cumplen. En España, cuando hay , se sigue yendo a 180 Km/hora, en autopista aunque nadie te venga de frente, si hay un frenazo es mortal.

**La utilización del alcohol**, con la bajada de los límites de alcohol, se intenta bajar la siniestralidad originada por su uso es muy significativa, hay que abordar el problema con mayor dureza, retirada del carnet por más tiempo. Alcohol y Velocidad es mortal.

Otro tema importante, es la distracción en la conducción.

El teléfono móvil, sobre todo si uno se encuentra en la carretera a velocidad, la radio, el tabaco, cualquier distracción a 180 Km/hora puede ser fatal.

El sector asegurador, ha editado una serie de trabajos sobre seguridad vial, videos y libros para difundir en escuelas, autoescuelas en concreto. Consejos dirigidos hacia el usuario de todo tipo como : uso del cinturón de seguridad, reposacabezas, del casco si se va en moto, incluso con carteles de utilización.

En el aumento de la frecuencia, tiene importancia la incorporación cada vez mayor de los jóvenes conductores, entran en el coche con corta edad y escasa experiencia, es el colectivo que tiene mayor coste y la mayor frecuencia.

Esta información abierta de nuestra Compañía, sobre nuestros jóvenes conductores (hasta 30 años), tienen una prima de riesgo 32% superior y la frecuencia de siniestro es el 18% superior en R.C. con culpa del asegurado.

## **B) CAUSAS PRINCIPALES: AUMENTO DEL COSTE MEDIO**

¿Que pasa con el Coste?. Si a la frecuencia, le añadimos el coste del siniestro (que cada vez es superior), vemos como la cosa se complica y llegamos a un aumento del coste medio.

-Aumento del coste de sustitución de piezas y mano de obra de talleres.

-Según datos de UNESPA para 1999 es un 2,66% un poco por encima del PIB.

-Según los datos de AUDATEX, esto se desglosa en 1,44% para sustitución de piezas , que no llega al IPC, pero en cambio hay un 3,64% para mano de obra de talleres.

En los daños personales, el incremento que se ha producido principalmente en el coste de los días de baja, que han pasado de 3.100 ptas/día a 6.500 ptas/día.

Como muestra el gráfico, la variación interanual del IPC ha oscilado en los tres últimos años entre el 2% y el 3% por lo que el coste está más o menos controlado, pero sigue subiendo.

## **B) CAUSAS PRINCIPALES: AUMENTO RESERVAS POR NUEVO REGLAMENTO**

Otra cosa que ha incidido en los resultados tan negativos de finales del 99, es que todas las compañías han tenido un mayor coste, para dar mayor seguridad al consumidor, por la Aplicación de Nuevas Reservas tras el Reglamento 2486/1998 de 20 de Noviembre, es decir todo lo que tienen que aprovisionar las entidades antes de pagar futuros siniestros, con el fin de mejorar la solvencia. En el 2000 no hay diferencia entre lo provisionado y lo que cancelar.

- Algunas provisiones permanecen pero endurecen sus requerimientos:
  - Provisión de Primas no Consumidas (anterior Provisión de Riesgos en Curso)
  
- Otras provisiones son de nueva creación:
  - Provisión de Riesgos en Curso (su homónima anterior es la actual de Primas No Consumidas).
  - Provisión de Gastos Internos de Liquidación de Siniestros.

## **C) CAUSAS PRINCIPALES: DISMINUCIÓN DE LA PRIMA MEDIA**

Otro punto importante es la disminución de la prima media.

Estamos en las primas del año 95 ¿Por qué ha sido así? La aparición de nuevos canales de distribución, como la venta telefónica directa, las primas se ajustan, con la excusa de que no tienen los gastos de gestión que tienen otras compañías. La venta telefónica ha hecho que la guerra de precios que empezará en el 95, aun se incrementará más en el 99.

Y además actualmente tenemos el comercio electrónico, realidad en EEUU, no así en España, pero varias compañías están empezando a vender pólizas por Internet.

Esta guerra de precios se ha estancado en 1999, como se aprecia en el gráfico siguiente

-(Transparencia N°13)

-Evolución de la Prima Media

Vemos que en el 95 la Prima Media era de 56.000 ptas y en el 98 era de 52.000 ptas. Analizando porcentajes de tasa de variación de la Prima Media vemos que en año 97 bajó a menos del 5%, en el 98 empezó a subir, en el 99 es donde alcanzamos las primas medias del 99 (en ptas constantes).

#### **D) CAUSAS PRINCIPALES: CONTENCIÓN DE LOS COSTES DE GESTIÓN**

- Disminución de los costes de gestión.

Las Entidades hemos trabajado, intentando adaptarnos utilizando la imaginación para conseguir, reducir los costes.

- Aplicación sectorial de reingeniería de procesos – vía aplicación de Nuevas Tecnologías.

Esto ha llevado a una discusión entre mediadores y compañías, esto implica una mayor tecnología (call centers, centros en los que se agrupan las personas para conseguir mayores posibilidades de Escala, etc.)

Un tema que hace abaratar los costes es la utilización de las Nuevas Tecnologías.

La concentración del sector para abaratar el coste.

- (Transparencia N°16)

En el gráfico % de Gastos de Primas, vemos que en el 98 empieza a bajar en el 97 y 98 se han mantenido en números absolutos, está contenida.

#### **E) CAUSAS PRINCIPALES: DISMINUCIÓN DEL RESULTADO FINANCIERO.**

El final está en la "Disminución del Resultado Financiero"

- Las Compañías no queremos poner nuestras provisiones en renta variable, esto nos obliga a nuestras propias compañías a tener activos invertidos en bonos o en activos con mucha disponibilidad. La mayor parte la tenemos en bonos a 10 años del Banco de España, que han tenido una merma importante, y que en el 2000 seguirán bajando.

- Ahora vamos a ver lo que vamos a hacer en el sector para el año 2000.

Estamos hablando de un ciclo blando, para que las cosas vuelvan a su sitio.

El sector actúa en varios frentes, no sólo con el aumento de primas (Primas es de un 15% a 20%), con el que no se recupera la situación del 95.

Se están haciendo más cosas:

- Saneando la Cartera.

El efecto del "bonus malus", más ajustado que no analiza solo la frecuencia, ya que la ley obliga a mantener la póliza hasta su vencimiento y no baja la póliza de esos clientes.

- Anulación de las pólizas deficitarias, que por supuesto estamos haciendo.
  - Identificación y fidelización de los baremos clientes, procurando que no se vayan de la Compañía.
  - Además aplicaremos mayor rigor en la suscripción de pólizas, como fué la aplicación de bonificación por no siniestralidad.
  - Puesta en marcha de un fichero de siniestralidad de conductores(TIREA-SINCO), que nos permitirá conocer exactamente la bondad del conductor que nos entre.
  - Y, utilizando las herramientas tecnológicas, nos permite que cada producto tenga su precio justo.
  - Todo esto hará que entre las Compañías del Sector la competencia sea más veraz.
  - Además se está haciendo algo importante que es coordinar los objetivos de las Compañías. Con todo esto, pasamos del 1999 al 2000, con 180.000 y 200.000 millones de pesetas de coste técnico al año, y estamos tratando de recuperar el equilibrio sectorial.
-

## COLOQUIO

Muchas gracias Juan, esta es la realidad pero aún se siguen planteando una serie de interrogantes que espero se despejen en el debate.

**Gonzalo Iturmendi:**

- Bueno, yo quiero hacer una pregunta:  
Si el Grupo Vitalicio, ha tenido en cuenta la posibilidad de que el Tribunal Constitucional, declare nulo el baremo, para la valoración del daño corporal, dando ello lugar a demandas masivas de revisión. Y otra sería tu Compañía, se plantea la posibilidad de ejercitar acciones de regreso, frente a los fabricantes de automóviles por el accidente ocurrido por el exceso de velocidad.

**Replica:**

Bien en respuesta a la primera pregunta, no se ha planteado nada en concreto, este tema se ha trasladado a una comisión especialista UNESPA de automóviles, nosotros estamos aplicando la ley, el hecho de que ciertos recursos de Inconstitucionalidad estén en marcha, ha sido rebatidos por dictámenes por parte de UNESPA, y además con la mejora en la aplicación de los días de baja, se considera idoneo mantener el baremo.

La Segunda pregunta era sobre los límites de velocidad y el fabricante, su responsabilidad en un accidente debido a un exceso de velocidad.

Es un tema nuevo, no se está planteando, por el Grupo Vitalicio, conocemos que en Francia hay un movimiento en este sentido. Pero, en fin decir que un accidente ha sido por exceso de velocidad, lo tenemos difícil.

**PREGUNTA:**

Por vuestra experiencia ¿La contención del gasto, os ha obligado a hacer cambios? 2ª pregunta, los clientes que no estamos en grandes capitales, nos encontramos la mayor parte de las veces con actitudes de gestión negativas ¿Como se justifican?

**RESPUESTA:**

Hay 2 temas:

1º El Grupo Vitalicio como todos sabéis ha montado un Call Center, donde tenemos desde el año 98, concentrados las declaraciones de siniestros, que hay en toda España. La experiencia, los últimos inconvenientes que antes había en las sucursales, ahora nos llegan por distancia (teléfono) Creo que es un valor de futuro para las Compañías y para el usuario, será muy beneficioso.

2º La problemática de la contratación de un seguro en una gama rural, cuando estamos hablando de un negocio de flota, que necesita más especialización aunque la oferta es la misma, los datos obtenidos pueden ser distintos (especialización), y así nuestro objetivo es centrar el negocio en una determinada unidad, con una mejora de precio, que es lo importante.

#### **PREGUNTA.**

Más que una pregunta es una afirmación con derecho de replica. Lo cierto es que la respuesta que muchos gerentes de riesgos vemos es la que has dicho, es hacer frente a unas pérdidas (con conocidos trucos). Superiores a los que se esperaban. Yo creo que la respuesta del mercado no ha sido coherente, porque ha sido tardía, había que haber modulado más esa acción. Otra cosa sería, lo que se ha comentado entre compañeros, es que en vez de apostar por una estabilidad con un contrato a 3 años, más ajustados habeis estado este año tremendamente reservados y prudentes.

#### **DERECHO DE RÉPLICA:**

Bien, no voy a negar la evidencia de que hemos tardado en reaccionar, en esto también interviene la guerra de precios que estaba virulenta. Cada entidad estaba haciendo guerra propia y el resultado es evidente, si en el 95 se perdía dinero, en el 96 un poco más, en el 97 se equilibró y en los siguientes volvió a ser negativo, y en el 2000 no va a ser bueno (asumamos nuestra culpa).

2ª Bien, entendamos que no es un ramos para enfrentar un contrato a 3 años, creo que es un negocio de alta frecuencia con un coste importante como se ha visto en los gráficos.

#### **PREGUNTA:**

Yo quería hacerte dos preguntas sobre los 200.000 millones de pérdidas. ¿Que porcentaje hay de siniestros fraudulentos y si se están indentificando?.

#### **RESPUESTA:**

El fraude es una parte mínima del sector, no se tiene en cuenta como tal, si es importante identificarlo, con las nuevas herramientas como ficheros de conductores, hay una mayor transparencia. Este es un tema que hay que afrontar, unir nuestros esfuerzos para localizar el fraude y dar un paso más.

**PANEL: Reacción del Mercado Asegurador frente a la  
Ley de Edificación. ¿Existen otras alternativas?**

## PANEL: Reacción del Mercado Asegurador frente a la Ley de Edificación. ¿Existen otras alternativas?

Eduardo Romero inició su exposición dando algunos datos sobre la evolución de la vivienda en 1999 y las previsiones para el 2000. Se ha producido en el pasado ejercicio un crecimiento de más del 20 % en la construcción de nuevas viviendas, gracias al buen momento económico por el que está atravesando el país, así como a los bajos tipos de interés.

Este ejercicio seguirá siendo bueno para el mercado de la edificación residencial, si bien la falta de disponibilidad de suelo y la subida de los intereses, supondrán un desarrollo algo menor.

Presentó Eduardo un breve esquema con la distribución del coste final de la vivienda, resaltando que la construcción sólo supone un tercio (34 %) del coste de los nuevos seguros y garantías que impone la ley (y que se calculan sobre el valor de la construcción), si bien es importante, habrá que dividirlo por tres a la hora de calcular su incidencia sobre el coste final de la vivienda.

La construcción solamente supone un tercio del coste final de la vivienda.

Hizo a continuación un breve resumen de las tres garantías que impone la Ley de Ordenación de la Edificación, exponiendo a continuación las deficiencias que a su juicio tiene la misma desde la óptica de la calidad y del seguro.

A juicio de Eduardo Romero el mercado responde a la nueva ley con unas coberturas reducidas y un elevado coste, fruto de la existencia de un oligopolio de hecho, con una gran dependencia de la experiencia siniestral francesa, que no se corresponde con la realidad actual española. El hecho de que el Consorcio no entre en la cobertura decenal, limita las posibilidades, especialmente para la pequeña y mediana empresa.

El mercado responde a la nueva ley con unas coberturas reducidas y un coste desproporcionado.

Para la gran empresa, además de existir mayores posibilidades de negociación con los pocos aseguradores que hoy operan en decenal, queda siempre la opción de retener el riesgo en todo o en parte, si bien habrá que desarrollar fórmulas más o menos sofisticadas, a fin de cumplir en todo caso con las exigencias de la ley.

Para la gran empresa queda la opción de retener

Habló a continuación Keith Chapman, recordando que la responsabilidad decenal existe en España desde el siglo XIX. No estamos pues hablando de un

riesgo nuevo, sino de una responsabilidad con la que las empresas conviven desde antiguo y que están acostumbradas a retener en la práctica. La nueva ley únicamente ha introducido la obligatoriedad de asegurarla.

Hizo Keith alusión a la existencia de un mercado corto de decenal, que trata de imponer sus posiciones a los asegurados. Pero para las grandes empresas hay una posibilidad: retener este riesgo (lo vienen haciendo desde siempre), instrumentando esta retención a través de cautivas de reaseguro, que podrán generar un importante cash flow casi sin riesgo.

Las grandes empresas pueden retener el riesgo a través de cautivas de reaseguro

La gran empresa tiene capacidad para asumir retenciones importantes, por ejemplo 100 millones de pesetas, a condición de que estructure bien sus coberturas básicas:

- ⇒ Programa de Responsabilidad Civil con coberturas de General y Profesional.
- ⇒ Coberturas amplias de Todo Riesgo de Construcción, incluyendo garantía de mantenimiento amplio que cubra también el elemento viciado.

El primer paso debe ser estructurar bien estos seguros básicos, con lo que se limitará de forma significativa la siniestralidad que pueda llegar a la decenal y, a continuación configurar las alternativas propias para esta última.

El primer paso debe ser estructurar bien los seguros básicos

Como conclusión, dijo Keith que las alternativas son diferentes para las grandes y las pequeñas empresas:

- ☞ Las PYMES tendrán que contratar lo que les oferte el mercado, pero analizando la posibilidad de establecer retenciones elevadas a través de las franquicias, a fin de reducir el coste.
- ☞ Las grandes empresas tienen capacidad para establecer sus propios programas, y no depender de las condiciones que imponga el mercado.

Cerró el panel **Antonio González**, que realizó una sucinta pero completa exposición (ver en anejo las líneas generales de la misma) de la Ley de Ordenación de la Edificación, así como de la situación actual del mercado asegurador frente a la misma y su previsible evolución futura.

Para Antonio la ley colma el vacío existente en la regulación del proceso de la edificación, estableciendo las obligaciones de todos los agentes que intervienen en la misma, y fijando claramente sus responsabilidades para la protección de los intereses de los usuarios.

Tras analizar el ámbito de aplicación de la ley, Antonio relacionó los requisitos básicos funcionales, de seguridad y habitabilidad, que deberá recoger el futuro Código Técnico de la Edificación.

Abordó a continuación la naturaleza y alcance de la responsabilidad exigida a cada uno de los agentes de la edificación, así como los plazos arbitrados por la ley para el ejercicio de las acciones contra los mismos.

Continuó con un completo análisis de las garantías anual, trienal y decenal establecidas por la ley, prestando especial atención a la última, así como al seguro que la instrumenta.

Terminó Antonio con una referencia a la situación del mercado asegurador en relación con la edificación:

- ☞ El seguro decenal se encuentra en la actualidad con una situación de oligopolio de hecho, sujeto a unas tasas cuasi fijas. En el futuro prevé que se introducirá la competencia, produciéndose una reducción en las tasas.
- ☞ Los seguros de Todo Riesgo de Construcción y Responsabilidad Civil, se mueven en un entorno de mercado blando que permite obtener bajos costes. No piensa que vaya a cambiar la tendencia, al menos en el corto plazo.
- ☞ Hoy no existen en el mercado coberturas para las garantías anual y trienal, al menos no en las condiciones que establece la Ley de la Edificación. El mercado se abrirá y permitirá obtener estas coberturas, en un plazo no muy lejano.

Tras estas ponencias, se abrió un vivo debate que resumimos a continuación:

Julio Sáez, del Centro de Seguros El Corte Inglés, llamó la atención sobre dos puntos de interés:

- ☞ El riesgo de la edificación nace con el diseño y su adecuada protección requiere que los que proyectan dispongan 

Debe haber un equilibrio entre la cobertura de diseño, la de construcción y la decenal.
---

 profesionales tan la obra de coberturas más elevadas que las que hoy les ofrece el mercado directamente y a través de los colegios profesionales. Debe haber un equilibrio entre la cobertura de diseño, la de construcción y la decenal.
- ☞ Existe por el momento un número reducido de gabinetes de control, para hacer frente a la inmensa tarea que se avecina con la nueva ley.

**Antonio González** indicó que dadas las condiciones establecidas por Unespa para que Ceprevén homologue a los gabinetes de control, es de prever que exista un número reducido de los mismos, por lo que puede haber problemas para realizar el control en las zonas menos accesibles de España.

**Keith Chapman** apostilló que va a ser materialmente imposible inspeccionar todos los riesgos.

**Santiago Ortega**, de Suiza de Reaseguros, realizó una encendida defensa de las aseguradoras que hoy intervienen en decenal. Recordó que sigue existiendo el Código Civil **En cuanto a responsabilidades, sigue existiendo el Código Civil** en cuanto a responsabilidades, y el estricto cumplimiento de lo que establece la Ley de la Edificación no las agota.

Se mostró escéptico en cuanto a la calidad actual en la edificación, ya que la misma debe basarse en códigos técnicos, que de momento no existen, así como en una mejora en la mano de obra que no sólo no se ha dado, sino que ha empeorado por un recurso excesivo a la subcontratación.

Santiago planteó a los ponentes un abanico de cuestiones:

- ☞ Contestó la existencia de un oligopolio de aseguradoras en decenal, defendiendo que existe un mercado abierto.
- ☞ La ley exige la contratación de un seguro para decenal, contraponerle el autoseguro como alternativa sería ilegal.
- ☞ El precio del seguro no es rígido hoy, pero irá flexibilizándose más con el tiempo, a medida que entren en decenal muchas aseguradoras que hoy no quieren hacerlo.

Le contestó **Eduardo Romero**, aclarando que cuando los ponentes hablaban de oligopolio se referían a una situación de hecho y no a la existencia de prácticas restrictivas de la competencia por parte de las aseguradoras que ofrecen la cobertura decenal. Aclaró Eduardo que no se reprochaba nada a estas compañías, sino a las que deberían estar y no se han atrevido a hacerlo.

Con respecto al precio, Eduardo opinó que no solamente es rígido, existiendo un escaso margen en función del análisis del riesgo y de las calidades de los asegurados, sino que está dependiendo excesivamente de la experiencia siniestral histórica francesa, que nada tiene que ver con la realidad española actual. Las grandes pérdidas que se produjeron en el ramo en Francia tuvieron que ver con la llamada cobertura de obra menor (parecida a la garantía trienal de nuestra ley), así como con la ausencia de franquicia.

Ninguna de estas circunstancias se dan hoy en España, debiendo considerarse, en contra de lo afirmado por Santiago, que la calidad de la edificación ha mejorado sensiblemente en España en los veinte últimos años.

En cuanto a calificar de ilegal la alternativa de retención para las grandes empresas, Eduardo **La decisión fundamental es la de compartir el riesgo** de plano. No se trata de autoasegurar sin más, sino de hacerlo en la forma adecuada, a través

de cautivas de reaseguro y otros medios, arbitrando en todo caso las dotaciones y protecciones adecuadas. La decisión fundamental que debemos tomar los asegurados es si estamos dispuestos a compartir el riesgo o no.

Concluyó Eduardo diciendo que lo importante es hacer gerencia de riesgos: identificar, prevenir y proteger los riesgos; no olvidando que la responsabilidad de promotores, constructores, arquitectos y **Lo importante es hacer gerencia de riesgos** demás profesionales que intervienen en la edificación, no se agota con el cumplimiento de los mínimos que impone la nueva ley.

**Santiago Otero**, de ERC Frankona, se manifestó de acuerdo con lo dicho por Eduardo Romero, y subrayó que él prefería tener al asegurado como socio en el riesgo, reasegurando en exceso de pérdidas mejor que en proporcional. Tanto las soluciones de cautivas como las de cuentas financieras son perfectamente válidas para este caso.

Dijo también que no existen por el momento suficientes gabinetes de control para las 500.000 viviendas que se van a iniciar este año.

**Antonio González** indicó que los esquemas alternativos de protección de riesgos tales como cautivas y fondos financieros, son posibles para decenal, pero deben tenerse muy presentes las consideraciones fiscales, que pueden condicionar la bondad de estos planteamientos.

**Miguel Angel Macías**, de Fomento de Construcciones y Contratas, llamó la atención sobre la posibilidad de existencia de duplicidad de coberturas entre las contratadas por los distintos agentes de la edificación.

Señaló también Miguel Angel que, si bien de momento solamente existe obligatoriedad para decenal **El sector asegurador no debería esperar para dar respuesta a las garantías anual y trienal** de asegurar y en viviendas, las tres garantías se recogen claramente en la ley y el sector asegurador no debería esperar para dar respuesta a la anual y la trienal a que se extendiera la obligación por Decreto-Ley.

**Rocío Fernández**, de Suiza de Reaseguros, contestó que los aseguradores únicamente podían ofrecer para acabados servicio y no transferencia de riesgo, dado que no existe información disponible de siniestralidad en esta materia.

Para concluir el debate **Carlos Vásquez**, de Heath y Asociados, señaló que la obligatoriedad de contratación del seguro decenal recae sobre el promotor, y preguntó ¿qué porcentaje de seguros estiman las constructoras que podrán suscribir ellas?

Le respondió **Miguel Angel Macías** que, si fuera posible, el cien por cien. Todo dependerá de lo diligente que sea el constructor, y de la calidad y precio de los productos que presente al promotor.

**PANEL: Perspectivas del Mercado Reasegurador ante el nuevo ciclo.**

**¿La concentración del mercado está limitando las opciones para el asegurado?**

## PERSPECTIVAS DEL MERCADO REASEGURADOR

Como última parte de la Jornada se desarrolló el tema "Perspectivas del Mercado Asegurador", bajo la forma de un panel que recogiera los puntos de vista de un broker, una compañía de seguro directo y un reasegurador, tras sus respectivas exposiciones, tuvo lugar un debate que ayudó a tratar de aclarar cuál es la situación real en la que nos encontramos y la tendencia real del mercado.

Intervino en primer lugar **José Carlos Rodríguez**, Director de MARSH, S.A., que utilizó como avance de su disertación un mosaico de noticias recogidas de publicaciones del mercado internacional y que daban una visión sensiblemente distinta en función de quién la expresaba y que se pueden resumir en las siguientes ideas:

- Las compañías cedentes han tratado de retrasar las renovaciones, esperando conseguir condiciones más favorables.
- Los riesgos con malos resultados, no lo van a pasar muy bien.
- La percepción del Gerente de riesgos es que el mercado continua igual.

En opinión del conferenciante, esto es reflejo de cómo es la situación ahora mismo:

### AMBIGUA

y que la idea más clara que puede extraerse, es que va a cambiar el criterio de renovación mantenido durante los últimos tiempos, de seguir dando condiciones cada vez más favorables a riesgos con malos resultados siguiendo la corriente general de crecimiento y competencia.

Centrando ya su punto de vista, expuso las que a su modo de ver constituyen las características principales que definen la situación actual:

- No se puede distinguir muy bien la diferencia entre seguro directo y reaseguro.
- Se tiene que trabajar directamente con reaseguradores por falta de respuesta del mercado local.
- Malos resultados por siniestros catastróficos, más las pérdidas acumuladas por la siniestralidad "normal" en el mercado biando.
- El temor al Y2K ha llevado a dejar de suscribir riesgos y ha servido para mentalizar a todos de la necesidad de una subida generalizada.
- Los costes de reaseguro se han incrementado.

- Desaparición de reaseguradores primarios por quiebra derivada de las grandes pérdidas que han sufrido.
- Decisión de endurecer el mercado.

Todo ello, se está manifestando en una tendencia del mercado cuyos indicadores, son los siguientes:

- Reducción del número de suscriptores
- Pérdida de "security"
- Incremento de primas
- Restricciones en las condiciones de cobertura
- Aumento obligado de la retención de los asegurados.

Por estas razones, **José Carlos Rodríguez** recomienda a los Gerentes de Riesgos una mejor identificación del riesgo, así como profundizar en el estudio de la retención para conseguir optimizar el punto de coste-retención, de acuerdo con las evaluaciones efectuadas.

También recomienda a los suscriptores que exijan más y mejor información de los riesgos que suscriben, así como que penalicen a aquellos que mantienen malos resultados.

Como recomendación general, una mayor cautela en la selección de los mercados ante la cambiante situación de los mismos.

Por lo que se refiere a la pregunta planteada de si la concentración está suponiendo una limitación para los asegurados, su opinión es la siguiente:

- La concentración es el resultado del proceso de globalización que afecta tanto a aseguradores, reaseguradores y asegurados.
- El mercado debe de concentrarse para dar servicio a clientes que han seguido o están siguiendo el mismo proceso.
- La concentración no implica pérdida de capacidad, sino al contrario, aumento de la misma.
- Implica una limitación, pero al final el resultado es positivo puesto que no reduce la competitividad del mercado y supone una indemnización del mismo, obligando a los aseguradores a ser más multidisciplinarios y permitirá al gerente de riesgos asumir más riesgos que los que ha manejado hasta ahora, entrando en el Enterprise Risk Management, un paso más avanzado en la gerencia de riesgos y que le permitirá identificar, cuantificar y valorar de forma sistemática, el importe global de los riesgos críticos del negocio con el objeto de maximizar el valor de la empresa.

Para ello, sugiere utilizar la que denomina el "radar de riesgos" que amenazan el objetivo empresarial":

- Los riesgos fortuitos
- Los riesgos estratégicos
- Los riesgos operativos
- Los riesgos financieros

A continuación interviene Santiago Ortega, Director de Suiza de Reaseguros, que tras agradecer a AGERS la invitación a esta Jornada, comienza su exposición mostrando su acuerdo con lo manifestado por el ponente anterior en cuanto a que el cambio de mercado es más una necesidad planteada que una realidad puesto que a nivel general los riesgos se han renovado sin modificaciones sensibles, aunque a principios del mes de Diciembre todo hacía prever que efectivamente el "gran cambio" se iba a producir.

Se cree que se ha producido un punto de inflexión, es decir, una parada en la caída generalizada de primas, pero no la entrada brusca en un ciclo duro.

Prefiere hablar de "ciclo técnico", volviendo a los criterios de suscripción que se podían utilizar antes de los años noventa y que la competencia mantenida durante los mismos ha impedido poner en práctica:

- Análisis de riesgos
- Coberturas y precios ajustados al riesgo

mediante el trabajo y colaboración de asegurado, asegurador y reasegurador.

Entiende que se ha llegado a identificar los problemas del mercado y que por lo tanto, la solución a los mismos es cuestión de poco tiempo, debido a que no se pueden aguantar los resultados actuales, que ni siquiera pueden compensarse con un rendimiento financiero debido a los bajos tipos de interés.

Por otra parte manifiesta que cree en la desaparición de una de las causas que han generado el exceso de competencia en el mercado y lo han ablandado.

La masiva afluencia de capital "no profesional" para invertir en un mercado en el que se veía una posibilidad de obtener muy buenos resultados y las catástrofes de la naturaleza que han provocado grandes pérdidas en el mismo, va a situar a cada uno en su lugar, al producirse la emigración de ese capital a otros mercados, restituyéndose la capacidad normal del asegurador.

Las características que van a marcar el mercado en un futuro inmediato son:

- Para el seguro directo:
  - Globalización y desregularización
  - Diferenciación entre grandes riesgos y riesgos masa
  - Multiplicación de los canales de distribución: Internet
  - Segmentación de clientes
  - Servicios externos para administración y control de siniestros
  
- Para el reaseguro, que no va a perder su protagonismo en la transferencia de riesgos:
  - Elección en base a capacidad, solvencia y servicios
  - Desarrollo en el ámbito del Asset-Viability-Management
  - Gestión de capital-riesgo
  - Productos no tradicionales
  - Aparición cada más frecuente de los "Corporate clientes"

En cuanto a la segunda pregunta que se planteaba para los conferenciantes, Santiago Ortega manifiesta su convencimiento de que no se ha producido ni se producirá un oligopolio y que la situación de las entidades reaseguradoras en España es muy similar a la de hace una década.

Esta concentración si ha producido un gran efecto en el seguro directo, pero nunca limitando las opciones del asegurado, puesto que nunca han existido tantas coberturas y tan amplias, lo que difícilmente puede tener vuelta atrás.

Esta concentración ha generado un gran aumento de su capacidad de suscripción, pudiendo prescindir del reasegurador, que anteriormente tenía la última palabra. Al existir varios grupos en las mismas condiciones, la competencia entre las mismas continuará, en beneficio del consumidor.

Concluye con un mensaje de esperanza para los asegurados que inviertan e prevención, a los que augura un aumento de sus coberturas y una estabilidad de sus precios al tener a sus aseguradores, poniéndolos como ejemplo del deseado grado técnico alcanzado por el sector.

**Apuesta por las relaciones a largo plazo**, que permitan obtener un equilibrio en los resultados acordes con el riesgo, el servicio y el coste del capital.

Por último **Renzo Verità**, Director de la Oficina de Generali Global en Miami expone su visión del mercado, mediante una extractada y rápida referencia sobre el pasado, presente y deseable futuro del mismo.

Las características del mercado en el pasado, no lejano, eran las siguientes:

- Mercado regulado, estructurado en Ramos que utilizaban tarifas oficiales y condicionado en último término por el reaseguro.
- Capitalización inadecuada, lo que suponía una solvencia ajustada.
- Accionariado local
- Muy bajo y limitado desarrollo de productos, no suficientes para las necesidades de los asegurados.
- Bien definido y regulado canal de venta.
- Red de venta de propiedad local

Tras una rápida evolución, la situación presente refleja un cambio prácticamente total de cada uno de los puntos anteriores.

- Mercado prácticamente abierto y desregularizado
- Incremento de la solvencia
- Accionistas extranjeros
- Nuevos competidores y nuevos productos, muy amplios
- Canales de venta personalmente abiertos

El modelo actual de competencia puede expresarse como una espiral que gira en torno a un núcleo que constituye la rivalidad que está establecida en el mercado.

- Poder negociador de los clientes
- Poder negociador de los proveedores
- Amenaza de nuevos competidores
- Amenaza de nuevos productos y nuevos servicios

Por otro lado, la industria actual del seguro también ha variado su estrategia, configurándose en torno a los siguientes puntos:

- Consolidación de cuota de mercado y aumento de valores
- Nuevos productos de la mano de los brokers
- Nuevos sistemas de transferencia mediante cautivas y ART
- Nuevas estructuras de venta, cambios legislativos, outsourcing
- Bancaseguros, HMO y fondos mutuales

Un factor determinante en la evolución del mercado por su enorme incidencia en su capacidad de suscripción y por tanto en los ciclos del mismo, en la tendencia de la siniestralidad que suponen las grandes catástrofes debidas en la mayor parte de los casos a fenómenos de la naturaleza, de forma que de las 16 ocurridas en la década de los sesenta hemos pasado a los 70 en los noventa.

Las pérdidas totales, en miles de millones de dólares norteamericanos han evolucionado en el mismo período, de 46,4 a 375,3.

Y lo que más afecta al tema tratado es que, los 6,2 miles de millones asegurados de esas pérdidas en los sesenta, se han concretado en 94 en los noventa.

Otro factor que influye de manera determinante en el cambio que está teniendo y que continuará produciéndose, lo constituye el requerimiento que el cliente corporativo lanza al mercado asegurador.

- Capacidad suficiente
- Modelo de riesgo integrado
- Condiciones de largo plazo
- Eficiencia en los servicios de fronting y siniestros a nivel mundial
- Alternativas a riesgos no asegurados o no asegurables

Según la opinión de Renzo Verità el mercado futuro será el resultado de todo lo anterior y en el que los productos de seguros podrán ser vendidos por cualquiera y no será necesaria una estructura especializada.

Para finalizar y con una divertida reflexión sobre el diagrama del modelo de negociación explicado por un reputado profesor de la Universidad de Stanford, que indica la fórmula "win-win" para conseguir el sistema para que en una negociación las dos partes pierdan, hizo un llamamiento al sentido común de todos y a que no se olvide que la suerte de asegurado y aseguradores al final de todo, es la misma.

**JORNADA AGERS 20 DE ENERO DE 2000**  
**SOBRE EL MERCADO ASEGURADOR**

**PONENCIAS**  
**Y**  
**TRANSPARENCIAS**

**JORNADA SOBRE EL MERCADO ASEGURADOR**

**AGERS 20 de Enero de 2000**

**¿Cómo hemos sobrevivido al efecto 2000?**

**Análisis de la situación tras el 01-01-2000**

**José Caraballo**

Director

REVENGA Y ASOCIADOS

## 1.- Breve repaso de lo que era/es el problema Efecto 2000 (Y2K)

### ¿Qué era/es?

Según la definición que al respecto da la Guía Práctica sobre el Efecto 2000 editada por la Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa, Secretaría de Estado de Comercio, Turismo y de la PYME, Ministerio de Economía y Hacienda:

"El Efecto 2000 no es estrictamente un problema de los sistemas informáticos. Efecta a todos aquellos equipos electrónicos o automáticos que utilicen en su funcionamiento un formato de fechas reducido. Entre ellos pueden encontrarse los sistemas informáticos de faxes, centrales telefónicas, sistemas de control de accesos, equipos médicos, sistemas de climatización, ascensores, electrodomésticos, etc. Por ello las repercusiones del Efecto 2000 podrían extenderse a todos los ámbitos de nuestra sociedad".

Su origen está en la adopción de un determinado formato de representación de las fechas en los sistemas electrónicos, en general, e informáticos en particular. Este formato (AA/MM/DD) utiliza tan solo dos dígitos para expresar el año y las fechas, por lo que sólo es útil en un periodo de 100 años. Como resultado, en el año 2000 se interpretará en muchas aplicaciones informáticas y sistemas automatizados como el año 1900, lo que hará fallar numerosos cálculos aritméticos presentes en gran número de ellos.

Es crítico para todas aquellas organizaciones que dependan, directa o indirectamente, del uso de sistemas informáticos o de dispositivos electrónicos de cualquier tipo.

Su resolución es sencilla pero bastante laboriosa.

No admite demoras, el año 2000 está cada día más cerca.

### ¿Quién lo detecta y cuándo?

Los especialistas coinciden en asegurar que fue en 1960 cuando la iglesia mormona descubrió que los ordenadores fallaban a la hora de hacer cálculos con fechas de nacimiento posteriores al 1 de enero del año 2000.

Robert William Berner, por aquel entonces un joven ingeniero de IBM, fue el encargado de corregir los programas de los ordenadores de la iglesia mormona e introdujo las modificaciones necesarias para que pudieran operar con 4 dígitos para expresar el año. A pesar de sus esfuerzos para que se utilizaran 4 cifras, el modelo que desarrolló su empresa no incluía más que 2. La multinacional norteamericana reconoció su error en 1995.

Fue Peter Jager, programador conocido como el profeta del Efecto 2000, quien en 1991 publicó un artículo en una revista especializada denominado Boomsday (algo así como "día del apocalipsis"), en referencia a lo que ocurriría el 1 de enero de 2000 y quien, a partir de 1993, logró que Gobiernos y empresas tomaran en serio sus advertencias.

Jager manifestó: "Ha costado mucho demostrar que se trata de un problema real. Nuestra tarea no ha sido resolverlo, sino convencer de que había que trabajar para solucionarlo".

Al parecer, después de pregonar por el mundo entero sus teorías sobre el fin del mundo informático, Jager montó su propia empresa de consultoría y se ha dedicado a asesorar a Gobiernos y empresas sobre lo que se avecinaba.

## 2.- ¿Qué había que hacer? (Instrucciones de los técnicos, expertos y Gobiernos)

### Planes de prevención

- Verificación de la infraestructura de Hardware y Software de la empresa mediante la realización de inventarios detallados de todos los equipos, realización de pruebas sistemáticas y, por separado, de todos y cada uno de ellos para, en función de los resultados, realizar modificaciones, cambios, sustituciones y, finalmente, pruebas de los trabajos realizados.
- Verificación de todos los campos de fecha, incluidas en los ficheros y bases de datos de las empresas.

Todo ello con el fin de comprobar que su formato permite almacenar y procesar fechas posteriores al 31 de diciembre de 1999, y en aquellos casos en que el formato de los campos de fecha no lo permita, modificar la estructura del archivo/base de datos correspondiente, así como convertir todos los datos almacenados al nuevo formato.

- Verificación/modificación de todas las aplicaciones y/o programas en la medida que efectúen cálculos con fecha.

Para ello, igual que en el procedimiento anterior, hay que realizar un inventario, análisis, modificación y pruebas, todo ello con el fin de comprobar y, en su caso, solventar los problemas que impiden que estos programas de aplicaciones procesen correctamente fechas posteriores al 31 de diciembre de 1999.

- Integración con los procesos informáticos de otras organizaciones.

En el caso de compartir con otras empresas determinadas tareas de proceso de datos, es imprescindible verificar que los sistemas de ambas entidades han sido adecuadamente convertidos. El procedimiento a seguir consta de tres fases: identificación de las organizaciones afectadas, establecimiento de formatos de transferencia de datos y pruebas.

### Planes de contingencia

Aun a pesar de la realización de todos estos planes de prevención, las empresas debían diseñar los planes de contingencia para encontrarse preparados ante eventuales fallos de funcionamiento, creando sistemas alternativos, de aplicación manual, equipos humanos de emergencia, etc.

### 3.- ¿Qué se hizo?

#### - En general

En los Estados del primer y segundo mundos y, fundamentalmente y dentro de Occidente en los Estados Unidos, se realizaron grandes inversiones que permitieron afrontar la llegada del 1 de enero de 2000 con una "relativa confianza".

Las empresas "básicas" de energía, transporte y servicios, comenzaron a trabajar activamente en solucionar el denominado "Efecto 2000", dado que este sector era el que se consideraba de todo punto prioritario, fundamentalmente con el fin de evitar en lo posible el denominado "efecto dominó" que los expertos auguraban como catastrófico y que se podía originar como consecuencia de fallos en los suministros de energía (eléctrica, por ejemplo).

Las empresas fabricantes de Hardware y Software suministraron listados completos de todos sus productos "Complain Y2K", así como procedimientos de sustitución o adecuación de los equipos "no Complain Y2K".

Las empresas de consultoría e ingeniería informática se proveyeron de técnicos en todo el mundo para poder afrontar las numerosas horas de trabajo/hombre que necesariamente se debían invertir para la prevención del denominado "Efecto 2000".

En general, y dependiendo del nivel económico y técnico que disponían los Estados y las empresas, el grado de concienciación ante el Efecto 2000 iba variando, considerándose que el mayor riesgo se localizaba en el tercer mundo, en los países del antiguo "telón de acero" y, en general, en las pequeñas y medianas empresas de todo el mundo, incluido el occidental.

- En el mercado asegurador, en particular

Como en todas las empresas del área financiera, en el mundo del seguro la intervención y la adaptación ante las consecuencias del denominado "Efecto 2000" alcanzaban el 100%, de tal manera que las empresas de seguros se consideraban, así como las entidades bancarias, en perfecto estado de afrontar la llegada del 1 de enero de 2000.

En cuanto a las coberturas de seguro, en general, el mundo asegurador decidió no cubrir las consecuencias del Efecto 2000, por considerarlo como un hecho previsible.

Sólo algunas excepciones han permitido brindar coberturas totales o parciales al denominado "Efecto 2000".

#### - En Revenga y Asociados (RTS)

Hemos procurado tener una completa y profunda información sobre las causas y consecuencias del denominado "Efecto 2000".

Se elaboró un plan de peritación y colaboración que fue presentado ante el mercado asegurador en el mes de diciembre de 1999. Cumpliendo con lo enunciado en este plan de peritación, se elaboró un cuestionario de peritación/evaluación para posibles siniestros del Efecto 2000 que apoyado en su correspondiente manual, permitía a los peritos de RTS encontrarse en disposición evaluar en una primera visita la posible incidencia que sobre un siniestro ha podido tener un Efecto 2000, y recoger los datos necesarios y suficientes para una posterior actuación de los expertos asociados que al efecto se habían ya incorporado al grupo de trabajo de RTS.

#### 4.- ¿Cómo llegaron las empresas y los Estados al 01.01.2000?

##### - Inversiones en el mundo para remediar el problema

Según las fuentes consultadas, la inversión realizada en el mundo se sitúa entre los 300 y 600 mil millones de dólares, o sea, entre los 50 y 100 billones de pesetas.

Según Price Water House Cooper, la preparación para hacer frente al Efecto 2000 ha sido el mayor esfuerzo inversor que han hecho nunca la mayoría (71%) de las grandes empresas estadounidenses.

Según Garner Group, las grandes compañías de todo el mundo han utilizado durante 1998 y 1999 al menos el 10% de sus inversiones en tecnologías de la información en tratar de controlar el problema del Efecto 2000.

Según la consultora IBC, sobre un total de 320 mil millones de dólares en Estados Unidos se habrían invertido 134 mil millones de dólares, en Europa Occidental 104 mil millones de dólares, en Asia/Pacífico 62 mil millones de dólares y en el resto del mundo 19 mil millones de dólares.

La punta en cuanto a la evolución del total de las inversiones se sitúa en 1999 donde se alcanzó una inversión de 101 mil millones de dólares frente a los 9 mil millones de dólares que se invirtieron para paliar el denominado "Efecto 2000" en 1995. Se estima, según figura en el cuadro adjunto, que esta inversión se prolongue durante el año 2000, incluso llegue hasta el 2001, de tal manera que en el 2000 aún se deberían producir inversiones como consecuencia del Efecto 2000, de 35 mil millones de dólares.

#### - Situación en España (en general)

Según los datos reflejados en las últimas encuestas de SEDISI (Asociación Española de Empresas de Tecnología de la Información) llevadas a cabo el 30 de junio de 1999, el porcentaje de empresas españolas que habían abordado el proceso de adaptación de sus sistemas informáticos y automáticos al Efecto 2000 ascendía a un 86,3%, lo cual implicaba que a 6 meses del fin del milenio, un 13,7% de las empresas españolas aún no había emprendido ninguna acción para corregir el denominado "Efecto 2000".

De las que si habian afrontado el problema (86,3%), tras haber efectuado un inventario y un análisis del impacto, un 75,7% había adoptado una solución, un 55,8% había validado la solución y solamente un 39,2% disponia un plan de contingencias que les permitiera afrontar situaciones imprevistas por si, por alguna razón, la solución implementada no fuera completamente eficaz.

## La prevención del 'efecto 2000'

### Inversiones para remediar el problema

En miles de millones de dólares.



Fuente: IDC Project Magellan.

### Evolución del total de las inversiones

En miles de millones de dólares.



### Situación en España a 30 de junio de 1999

No se había abordado el problema



Se había efectuado inventario y análisis de impacto

- 75,7% había adoptado una solución
- 55,8% había validado la solución
- 39,2% disponía de plan de contingencia

Fuente: Sexta encuesta de Sediel, la última hasta la fecha.

### Porcentaje que ha abordado el problema

Categoría	Porcentaje
Empresas de 20 a 99 empleados	77,7
de 100 a 499 empleados	94,9
de 500 a 999 empleados	100
Más de 1.000 empleados	100
Finanzas	100
Telecomunicaciones / Media	90,9
Sanidad	83,3
Servicios públicos	89,5
Seguros	100
Industria	80,6
Distribución / comercio	77,3
Transportes / viajes	86,0
Administraciones públicas	100
<b>Total</b>	<b>86,3</b>

EL PAÍS

- Situación en el mercado asegurador (en particular)

Como indica la estadística de SEDISI, el sector de seguros, así como el de finanzas y el de administraciones públicas, había abordado el problema en un 100%, al 1 de enero de 2000, y se encontraba en perfectas condiciones para su correcto y habitual funcionamiento. Sin embargo no se implementaron, dentro de los planes de contingencias, medidas especiales para la tramitación de una posible punta siniestral que pudiera ocasionar un colapso en la tramitación de los siniestros del Efecto 2000.

La mayor parte de las empresas aseguradoras no se encontraron en disposición de recibir, y mucho menos tramitar, los posibles siniestros que se pudieran declarar durante los primeros días de mayor teórico riesgo, esto es, del 1 al 3 de enero de 2000.

Tampoco, y por la información recabada por RTS, los principales Brokers de seguro durante el fin de semana del 1 al 3 de enero de 2000 se encontraban en disposición de recibir dichos partes de sus clientes.

Por último, no se impartieron por parte de las Aseguradoras instrucciones específicas a los peritos (al menos a RTS) en el sentido de la tramitación de los siniestros del Efecto 2000, a excepción de la aceptación tácita de la metodología de peritación propia e individual elaborada por el gabinete pericial para la tramitación de este tipo de siniestros.

Todo esto parece hablar del alto grado de confianza que el sector asegurador tenía en que la incidencia siniestral del Efecto 2000 iba a ser pequeña.

#### - Situación en Revenga y Asociados (RTS)

El equipo de Revenga y Asociados, siguiendo su propio modelo de plan de peritación y colaboración ya presentado con anterioridad al 1 de enero de 2000 al mercado asegurador, cumplió en tiempo y forma el objetivo de formar a sus peritos dotándoles de un manual de peritación, entendemos que adecuado y suficiente, para la detección y toma de datos previos a la investigación definitiva de la causa y desarrollo de un siniestro del Efecto 2000, encontrándose en perfectas condiciones de atender a sus clientes en todo el territorio nacional, para lo cual se mantuvieron permanentemente localizables mediante teléfonos móviles, previamente facilitados a todos nuestros clientes.

#### 5.- ¿Qué ha ocurrido y qué no ha ocurrido?

Tras un expectante y, en muchos casos, vigilante paso del milenio, durante la noche del 31 de diciembre de 1999 al 1 de enero de 2000, se fue comprobando a través de la información que se recogía en los medios de comunicación, fundamentalmente en la red, que no se estaba produciendo ningún evento, suceso, y mucho menos siniestro de mención con relación al fatídico Efecto 2000.

Esta situación se ha ido manteniendo a lo largo de los primeros días del mes de enero, incluso en la segunda fecha de expectación, esto es, el 3 de enero de 2000, cuando la mayor parte de las empresas se incorporaban a su actividad normal.

Finalmente, en el caso español, el Gobierno, a las 12 horas del viernes 7 de enero de 2000, dio por finalizado el "Plan Marco Nacional de Contingencias contra el Efecto 2000" que se había activado el 31 de diciembre de 1999. El Plan, según el Gobierno, se cerró con éxito y sin incidencias significativas

después de haber vigilado el correcto funcionamiento de los servicios públicos en el tránsito efectivo al año 2000.

Las informaciones recogidas en prensa y en Internet advierten de la ocurrencia de pequeñas incidencias en el mundo, y naturalmente también en España, algunas de las cuales pasamos, en titulares, a presentarles:

- 1.- "El Pentágono informó que el 1 de enero de 2000 no pudo procesar la información de un sistema de reconocimiento satelital debido a un problema informático en tierra".
- 2.- "Un sistema satelital de defensa francés también perdió a medianoche del 31 de diciembre de 1999 al 1 de enero de 2000, la capacidad de detectar fallos en sus equipos aunque siguió funcionando".
- 3.- "Fallo de una computadora conectada a los aparatos de detección de radiación de una central nuclear japonesa, pero los técnicos alegaron que el problema no era tan grave como para suspender operaciones".
- 4.- "Las máquinas de boletos de algunos autobuses en Australia dejaron de funcionar por poco tiempo".
- 5.- "Los mapas del servicio meteorológico francés dieron la fecha 01/01/19100".
- 6.- "800 máquinas tomadoras de apuestas fallaron en el hipódromo de Delaware".
- 7.- "En una provincia china fallaron los taxímetros".
- 8.- "En Egipto el único problema relacionado con el Y2K fue que no se informó de la ausencia de problemas; la agencia de noticias nacional dejó de enviar despachos durante unos minutos".

- 9.- "Gambia registró fallos en el sistema informático del Tesoro, de aduanas y de impuestos".
- 10.- "Un vendedor alemán se convirtió en millonario en papel cuando un ordenador de un Banco, con problemas por el Efecto 2000, colocó en su cuenta más de 6 millones de dólares".
- 11.- "Un problema por el Efecto 2000 en un ordenador de una planta de armas nucleares del departamento de energía estadounidense de Tennessee tuvo problemas. Sin embargo no hubo peligro ya que los trabajadores pudieron realizar el seguimiento del material nuclear gracias a un sistema alternativo manual".
- 12.- "Una cámara de la marca Siemens ubicada en la unidad de medicina nuclear del Hospital de León, perteneciente al Insalud, se mantuvo paralizada desde el día 27 de diciembre de 1999 hasta comienzos de la segunda semana del mes de enero de 2000, como consecuencia de que la empresa fabricante no garantizaba el funcionamiento correcto del programa informático de la máquina, lo que, a su juicio, podría causar la emisión de un diagnóstico incorrecto".
- 13.- "El sistema informático de los tribunales de la localidad italiana de Venecia se ve afectado por el Efecto 2000 y aumenta las condenas a las personas convictas durante los últimos meses del año en 100 años más de las sentencias condenatorias reales y correctamente fijadas por los magistrados".
- 14.- "En Corea del Sur un bebé recién nacido figuraba en el registro como el modélico ancianito de 100 años de edad. El bebé nació en la medianoche del 1 de enero de 2000 y fue registrado por los ordenadores del hospital con la edad de 100 años".

- 15.- "En Teruel el Tac del hospital Obispo Polanco sufre el Efecto 2000 que afecta a la impresión de una fecha incorrecta en cada historial. Esto tuvo que ser corregido a mano por el personal sanitario del centro sin mayores consecuencias".
  
- 16.- "El precio del petróleo baja significativamente después de que se observara que el Efecto 2000 no había tenido ninguna incidencia en los suministros mundiales del crudo. Hecha la comprobación, todos aquellos que habían hecho acopio de esta materia prima comenzaron a deshacerse de sus posiciones. Mayoristas y minoristas acapararon alrededor de 17 millones de barriles de crudo de combustible destilado y de gasolinas, y es muy posible que lo devuelvan al mercado a lo largo del presente mes, por lo que el desplome del precio ha sido nítido".

### ¿Qué no ha ocurrido?

No han ocurrido los desastres anunciados en los países del tercer mundo ni en las instalaciones energéticas e industriales de los países en los que aparentemente no se había acometido con diligencia los procedimientos correctivos del Efecto 2000. Tampoco se han producido incidencias de importancia dignas de mención en los países del este ni en sus instalaciones nucleares, energéticas o industriales.

No se ha producido ningún siniestro relacionado con el 2000 que haya podido ser indicado en la encuesta que ha realizado RTS entre las principales Compañías Aseguradoras del mercado nacional.

Revenga y Asociados no ha recibido ningún encargo de peritación de siniestros relacionados con el Efecto 2000 en ninguna de sus 15 oficinas repartidas en la Península Ibérica.

## 6.- ¿Puede aún ocurrir algo relevante?

Calendario de fechas "críticas"

DE	A	COMPROBACION
27 febrero 2000	28 febrero 2000	Se mantiene la transición correcta de fechas
28 febrero 2000	29 febrero 2000	El año 2000 se reconoce como bisiesto
29 febrero 2000	1 marzo 2000	El año 2000 se reconoce como bisiesto
31 diciembre 1999	1 enero 2001	Cambio del año 00 al 01
28 febrero 2001	1 marzo 2001	El reconocimiento de años bisiestos funciona más allá del 2000
28 febrero 2004	29 febrero 2004	El reconocimiento de años bisiestos funciona más allá del 2000
29 febrero 2004	1 marzo 2004	El reconocimiento de años bisiestos funciona más allá del 2000

## 7.- ¿Qué conclusiones se pueden desprender del análisis de lo ocurrido con el Efecto 2000 (Y2K)?

- 1) Es indudable que era necesario acometer las operaciones necesarias para solventar el Efecto 2000 y que las realizadas han arrojado un resultado plenamente satisfactorio. Pero será difícil saber hasta qué punto se ha exagerado a la hora de evaluar las incidencias que se producirían de no haberse realizado parcial o totalmente.
- 2) Que en todo caso, se ha demostrado cómo con una adecuada instrumentación y con tiempo suficiente, un mensaje (más o menos creíble), puede llegar a ser atendido (incluso si hay que hacer fuertes inversiones económicas) a nivel planetario.
- 3) Que el grado de dependencia de la informática es tan elevado, hoy en día, que el temor a cualquier problema que puede exceder de los meros conocimientos básicos de usuario, hace que atendamos (a cualquier precio) las indicaciones y soluciones que nos ofrezcan los "gurús" de las nuevas tecnologías.

- 4) Que gracias al Y2K buena parte de las empresas han adecuado sus sistemas informáticos de cara al inicio del siglo XXI, encontrándose en perfectas condiciones para competir.
- 5) Las que no lo han hecho habrán perdido competitividad y una oportunidad preciosa para haberlo hecho.
- 6) Centrándonos en el mundo asegurador, cabe deducir que el análisis de riesgo hecho ha seguido los mismos caminos y parámetros que marcaban los técnicos informáticos, lo cual implica la clara dependencia del mundo financiero (banca y seguro) de los Informes y conclusiones que reciben del "mundo exterior" (ingenieros, consultings, empresas auditoras, en fin, "expertos" en general).
- 7) Que como consecuencia de ello, el mercado asegurador ha perdido la oportunidad de haber suscrito más Pólizas de cobertura Y2K.
- 8) Que igual que se tienen muy estudiados y analizados los riesgos tradicionales (incendios, pérdida de beneficios, riesgos de la naturaleza, etc.), los riesgos informáticos o derivados de las nuevas tecnologías no parece que se encontraran en el mismo nivel.

Quizás ahora y como consecuencia del esfuerzo hecho con Y2K, la situación ha podido mejorar dentro del mercado asegurador y en el futuro las contingencias relacionadas con las nuevas tecnologías tendrán adecuado encaje dentro de posibles nuevas coberturas de seguro, aún no redactadas.



**VITALICIO**  
SEGUROS

(IT)

## **Cuestión fundamental de la ponencia**

**¿HA SIDO LA REACCIÓN DEL RAMO DE  
AUTOMÓVILES PROPORCIONADA Y COHERENTE?**

Donación de AGERS al Centro de Documentación de FUNDACIÓN MAPFRE

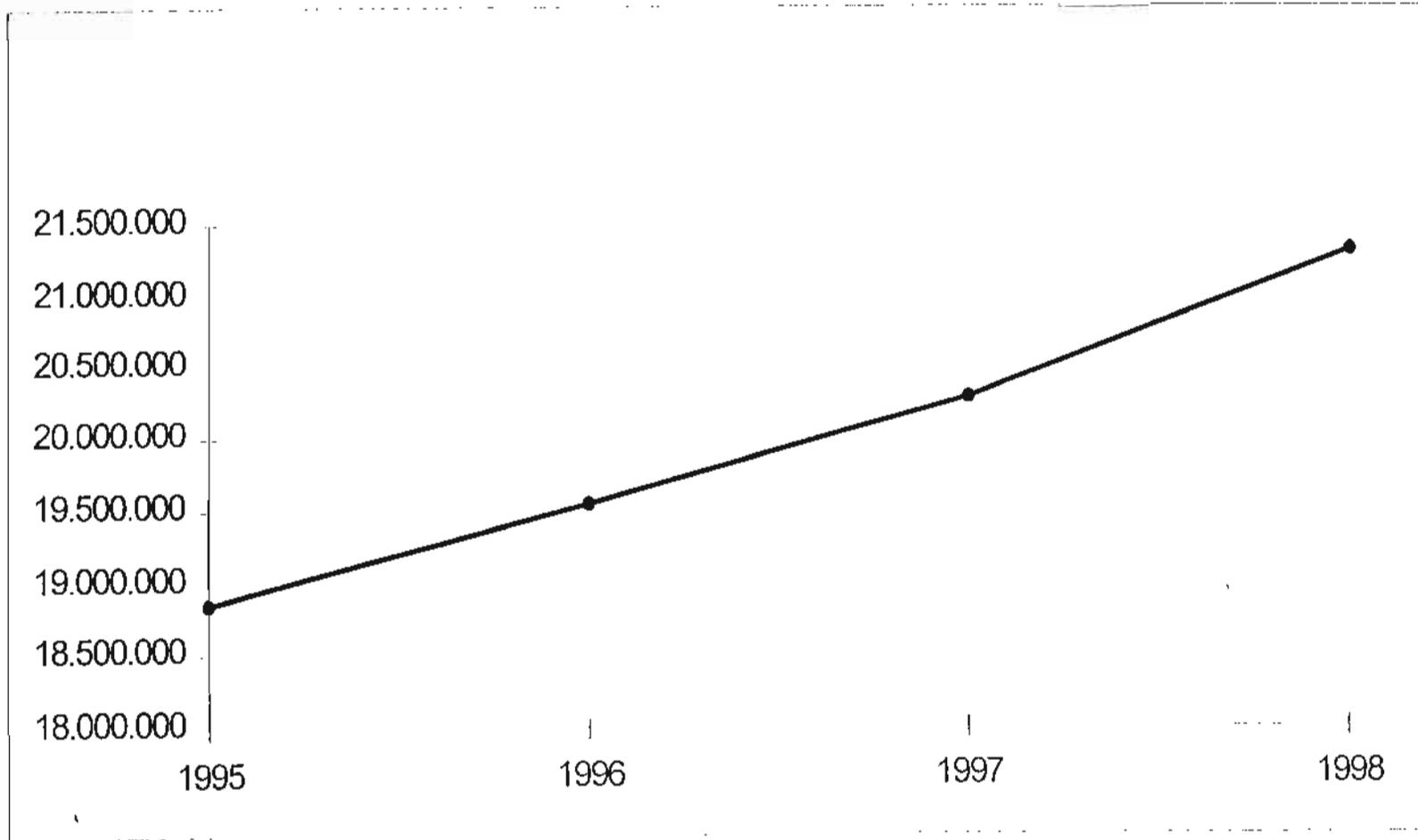
Madrid, 20 de Enero del 2000

Asociación Española de Gerencia de Riesgos y Seguros



3T

## Evolución del Parque Automovilístico

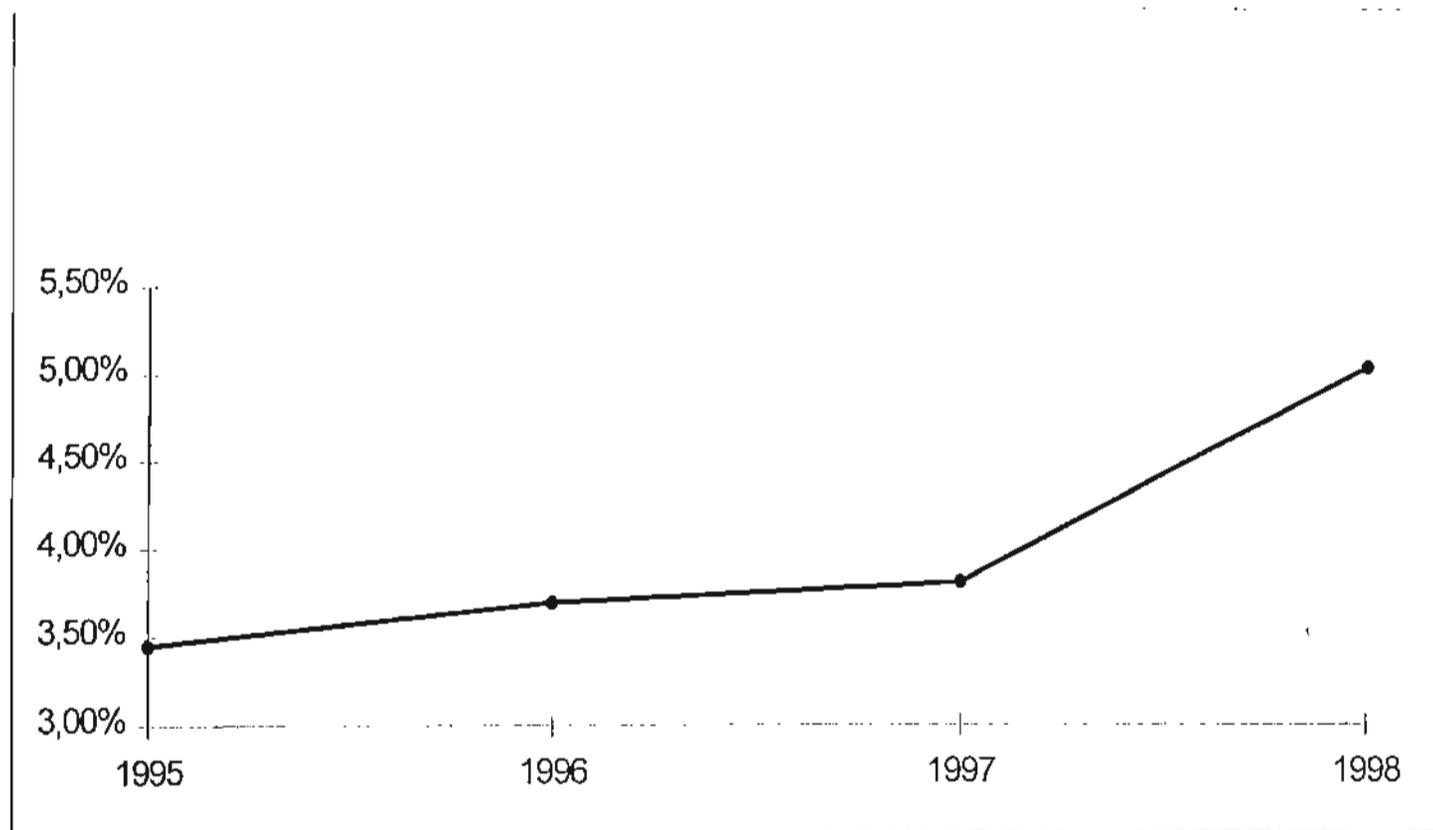


Donación de AGERS al Centro de Documentación de FUNDACIÓN MAPFRE



47

## Tasa de variación del Parque Automovilístico



Donación de AGERS al Centro de Documentación de FUNDACIÓN MAPFRE

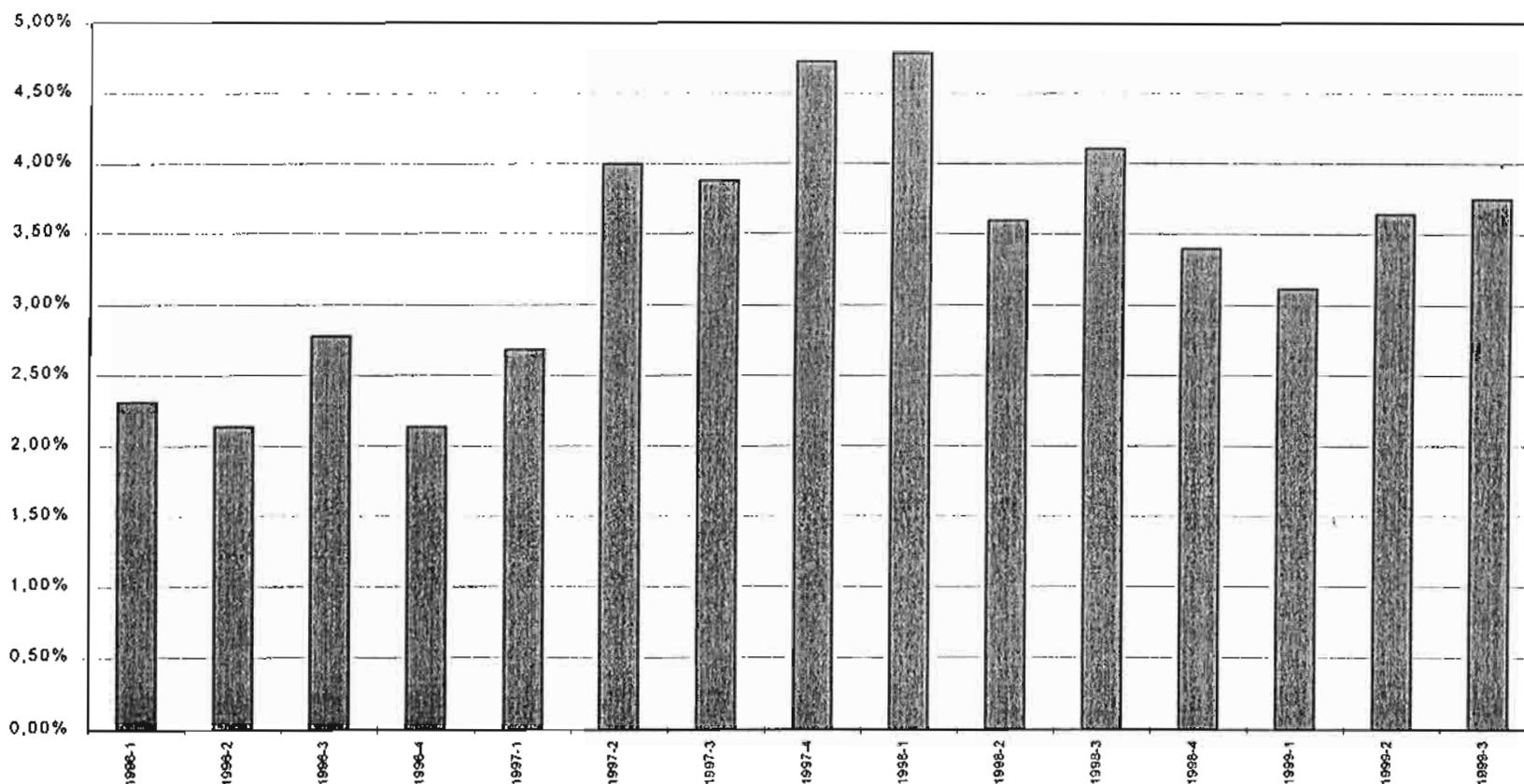
Madrid, 20 de Enero del 2000

Asociación Española de Gerencia de Riesgos y Seguros



## Variación trimestral del PIB a precios de mercado (pesetas constantes de 1995 - INE)

67



Donación de AGERS al Centro de Documentación de FUNDACIÓN MAPFRE

Madrid, 20 de Enero del 2000

Asociación Española de Gerencia de Riesgos y Seguros



## Evolución de la Prima Media

(13T)



Donación de AGERS al Centro de Documentación de FUNDACIÓN MAPFRE

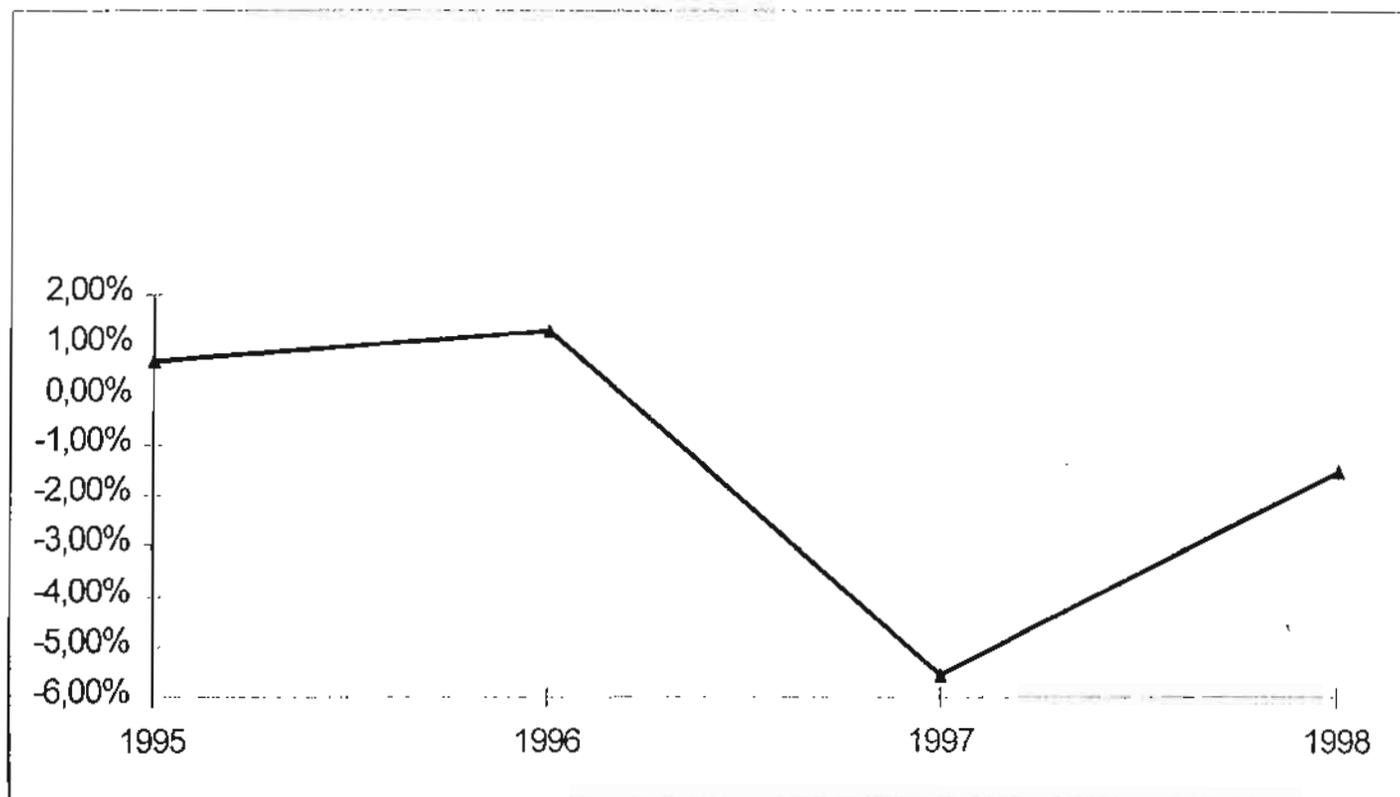
Madrid, 20 de Enero del 2000

Asociación Española de Gerencia de Riesgos y Seguros



## Tasa de Variación de la Prima Media

147



Donación de AGERS al Centro de Documentación de FUNDACIÓN MAPFRE



## % de Gastos sobre Primas

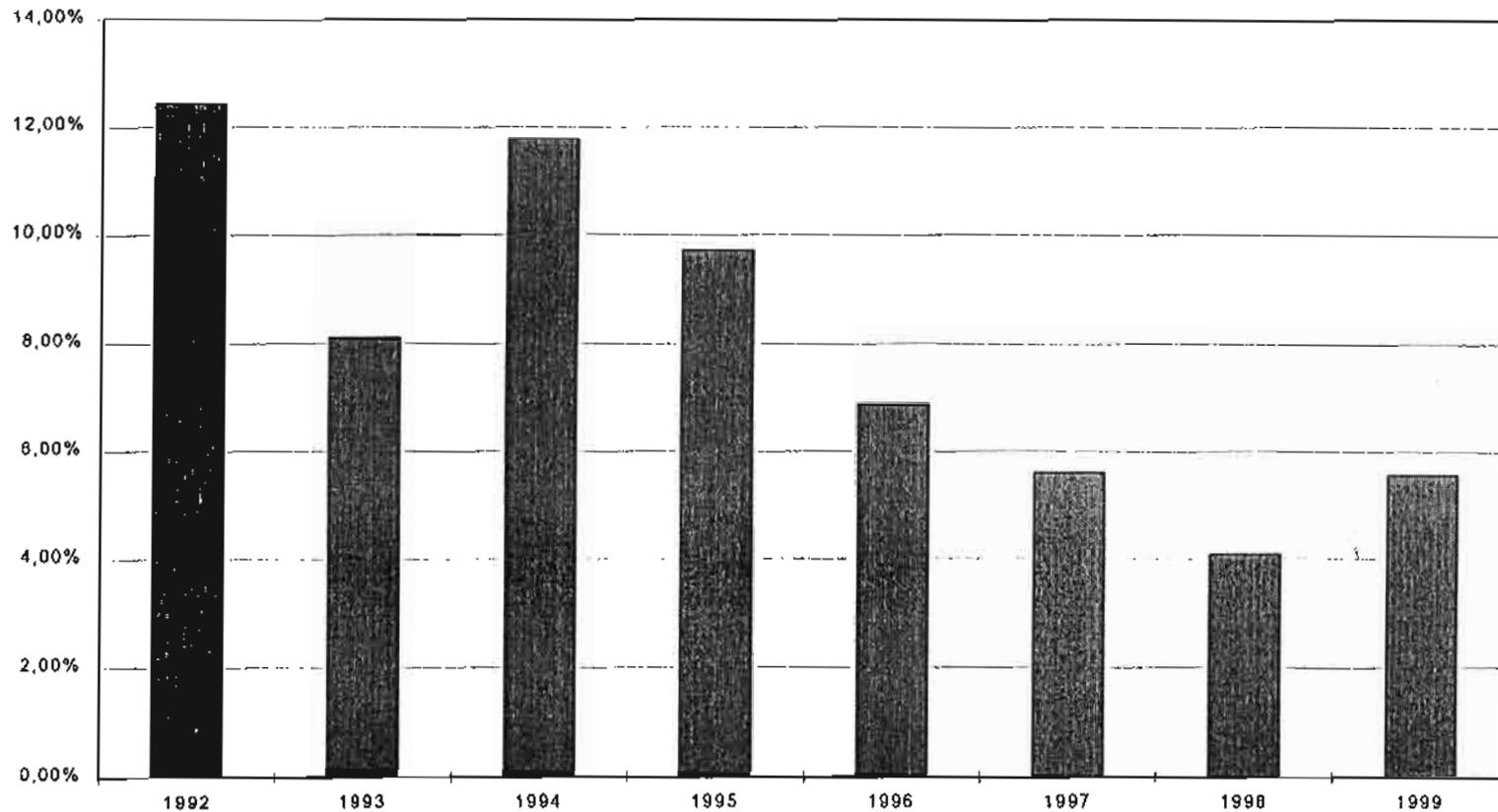


Donación de AGERS al Centro de Documentación de FUNDACIÓN MAPFRE



## Evolución del rendimiento del Bono a 10 años (Banco de España)

18T



Donación de AGERS al Centro de Documentación de FUNDACIÓN MAPFRE

Madrid, 20 de Enero del 2000

Asociación Española de Gerencia de Riesgos y Seguros

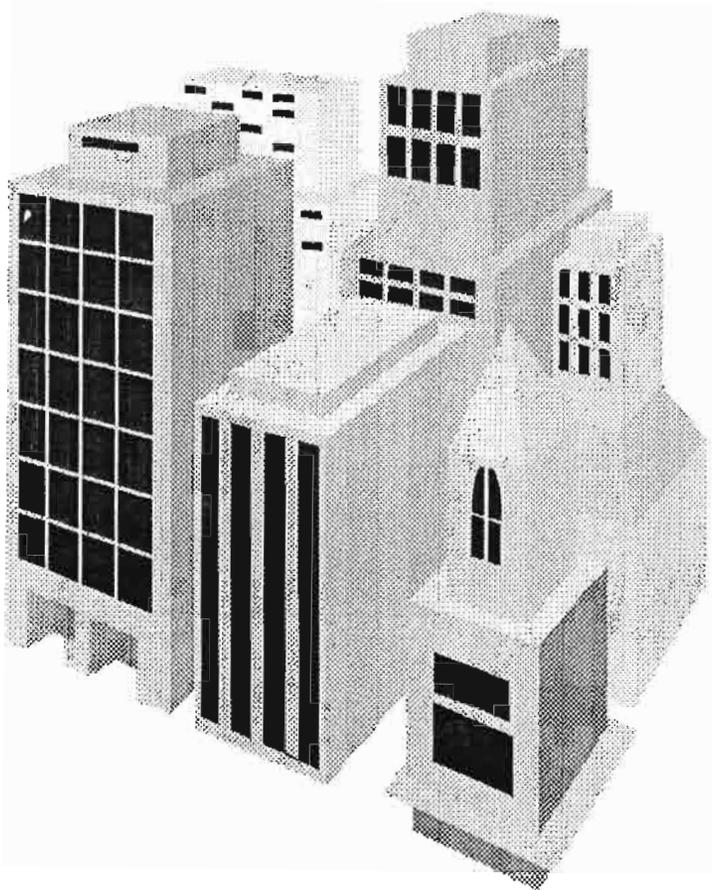
# REACCION DEL MERCADO ASEGURADOR FRENTE A LA LEY DE ORDENACION DE LA EDIFICACION

¿EXISTEN OTRAS ALTERNATIVAS?

**Eduardo Romero Villafranca**  
Gerente de Riesgos del Grupo Dragados  
Presidente de AGERS

Donación de AGERS al Centro de Documentación de FUNDACIÓN MAPFRE

# LA VIVIENDA EN 1999



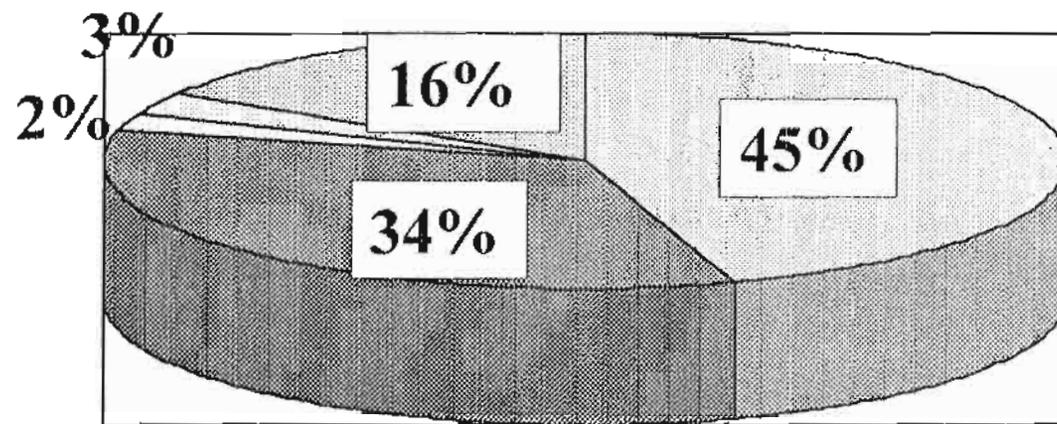
- 500.000 nuevas viviendas  $\Delta$  20 %
- 1.200.000 vendidas  $\Delta$  17 %
- $\Delta$  20 % en créditos hipotecarios
- $\Delta$  10 % en precio vivienda

**Para 2000:** \* falta disponibilidad suelo  
\*  $\Delta$  tipos de interés

➔ **menor desarrollo:**

- 900.000 viviendas vendidas
- $\Delta$  6 % precio vivienda

# DISTRIBUCION COSTE FINAL VIVIENDA



- SUELO
- CONSTRUCCION
- COMERCIALES
- FINANCIEROS
- BENEFICIO

# LA LEY DE ORDENACION DE LA EDIFICACION

Grupo Interministerial 1973 ... Mandato Cortes 1 año 1986 ... 21.10-6.11.1999 6.05.2000

*para colmar vacío legislativo y proteger al Usuario mediante Garantías:*

- |  |             |
|--|-------------|
| »»» 1er año 5 % defectos y acabados                | Constructor |
| »»» 3 primeros años 30 % habitabilidad             | Promotor    |
| »»» 10 primeros años 100 % resistencia-estabilidad | Promotor    |

*Disposición Adicional 2ª: sólo obligatoriedad Decenal y para Vivienda, resto ... Decreto-Ley*

**Código Técnico de la Edificación:** plazo de dos años al Gobierno

**Carencias LOE: »»» Calidad:** - no regulación específica aseguramiento (Plan Obra y Mantenimiento)  
- retraso Código Técnico Edificación

**»»» Seguros:** - Olvido T.R.C.  
- Olvido R.C.  
- Sólo obligatoria Decenal y para Vivienda

- Ausencia Consorcio Compensación Seguros »»» PVMES ?  
Donación de AGERS al Centro de Documentación de FUNDACIÓN MAPFRE

# EL MERCADO ANTE LA L.O.E.

- **Oligopolio de hecho**
- **Dependencia de la experiencia francesa**
- **No entrada Consorcio**

⇒ ⇒ ⇒ ⇒ ⇒ *Coste desproporcionado y coberturas reducidas*

## ALTERNATIVAS

**PYMES** dependientes de la apertura del mercado y/o entrada Consorcio (difícil)

### **GRANDES EMPRESAS**

⇒ ⇒ **Negociación paquete** (directo y reaseguro)

⇒ ⇒ **Retención** ☞ Fondos  
☞ Programas ART  
☞ Cautivas (propia o alquiler)  
☞ Combinación con XL

⇒ ⇒ **Fórmulas mixtas**

# División de Construcción

## Aon Gil y Carvajal

Donación de AGERS al Centro de Documentación de FUNDACIÓN MAPFRE

# Ley de Ordenación de la Edificación. Objetivo

**REGULAR el PROCESO de la EDIFICACIÓN**



**OBLIGACIONES de los AGENTES**

**RESPONSABILIDADES**

**GARANTÍA a los USUARIOS**



**1) FOMENTAR la CALIDAD**

(Cumplimiento de los Requisitos Básicos)

**2) PROTECCIÓN INTERESES USUARIOS**

(Vivienda DIGNA y ADECUADA)

**(3) Mayor conciencia de mantenimiento**

**(por parte de los Usuarios).**

Donación de AGERS al Centro de Documentación de FUNDACIÓN MAPFRE

# Ley de Ordenación de la Edificación. Ambito de Aplicación

*Aon Gil y Carvajal*

- Instalaciones fijas.
- Equipamiento.
- Urbanización adscrita al edificio.

## Proceso de Edificación

- Obras de Nueva Construcción (excepto las de escasa entidad constructiva o sencillez técnica que no tengan carácter residencial ni público y sean de 1 planta).
- Obras de ampliación, modificación, reforma o rehabilitación que alteren la configuración arquitectónica del edificio.
- Obras con carácter de intervención total en edificaciones catalogadas o protección ambiental o histórico-artística y las de carácter parcial que afecten a las partes objeto de protección.

- Acción y resultado de construir un edificio de carácter permanente público o privado

Donación de AGERS al Centro de Documentación de FUNDACIÓN MAPFRE

**AON**

# Ley de Ordenación de la Edificación. Requisitos Básicos

Aon Gil y Carvajal

Funcionales	Seguridad	Habitabilidad
<ul style="list-style-type: none"><li>● Utilización.</li><li>● Accesibilidad .</li><li>● Acceso Servicios telecomunicaciones.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● Resistencia mecánica y estabilidad.</li><li>● Seguridad frente a incendio.</li><li>● Seguridad de uso.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● Higiene, salud y protección medio ambiente.</li><li>● Protección contra el ruido.</li><li>● Ahorro de energía y aislamiento térmico.</li><li>● Otros funcionales que permitan uso satisfactorio del edificio.</li></ul>

**Código Técnico de la Edificación: Real Decreto plazo dos años**

Donación de AGERS al Centro de Documentación de FUNDACIÓN MAPFRE

**AON**

# Agentes de la Edificación

*Aon Gil y Carvajal*

**PROMOTOR**

**PROYECTISTA**

**CONSTRUCTOR**

**DIRECTOR de OBRA**

**DIRECTOR EJECUCIÓN OBRA**

**ENTIDADES Y LABORATORIOS**

**CONTROL DE CALIDAD**

**SUMINISTRADORES PRODUCTOS**

**PROPIETARIOS Y USUARIOS**

Donación de AGERS al Centro de Documentación de FUNDACIÓN MAPFRE

**AON**

E:IP99Energía(Ley Seguro Decenal)

# Ley de Ordenación de la Edificación. Responsabilidad Agentes

---

- Se exigirá de forma **PERSONAL e INDIVIDUALIZADA**.
- **SOLIDARIA** en caso de imposibilidad de individualizar o por **CONCURRENCIA** de **CULPAS**.
- **EL PROMOTOR** será **RESPONSABLE SOLIDARIO** con el resto de los **AGENTES**.
- La responsabilidad del promotor se extienden a los **PROMOTORES** o **GESTORES** de **COOPERATIVAS** o **COMUNIDADES** o **FIGURAS ANÁLOGAS**.

Donación de AGERS al Centro de Documentación de FUNDACIÓN MAPFRE

# Ley de Ordenación de la Edificación. Prescripción de Acciones

---

- **Prescripción:** Dos años desde que se produjo el daño.
- **Repetición:** Dos años
  - ❑ Resolución judicial.
  - ❑ Fecha indemnización.

# Ley de Ordenación de la Edificación. Responsabilidad Agentes

Años	¿Quiénes?	¿Por qué?	Observaciones	¿Cómo?
10	Todos	Daños materiales por vicios o defectos que afecten o con origen en cimentación, soportes, ... otros elementos estructurales.	Resistencia mecánica y estabilidad.	Seguro Daños Caución
3	Todos	Daños materiales por vicios o defectos: elementos constructivos o instalaciones.	Incumplimiento requisitos básicos habitabilidad.	Seguro Daños Caución.
1	Constructor	Daños materiales por vicios o defectos de ejecución	Elementos de terminación y acabado	Seguro Daños Caución Retención 5%.

# Ley de Ordenación de la Edificación. Garantías

*Aon Gil y Carvajal*

	Tomador	Asegurado	Importe (**)	Franquicia
Decenal	Promotor (*)	Promotor y sucesivos adquirientes	100%	1% de cada Entidad Registral
Trienal	Promotor	Promotor y sucesivos adquirientes	30%	1% de cada Entidad Registral
Anual	Constructor	Promotor y sucesivos adquirientes	5%	Ninguna

(\*) Constructor puede ser Tomador por cuenta del Promotor.

(\*\*) Del coste final de ejecución material incluidos honorarios profesionales.

Donación de AGERS al Centro de Documentación de FUNDACIÓN MAPFRE

# Ley de Ordenación de la Edificación. Garantías

## Otras Condiciones

- Prima pagada en el momento de la recepción. Permite fraccionamiento.
- No Consorcio de Compensación de Seguros.
- Una vez tome efecto no podrá rescindirse ni resolverse.
- Asegurador puede indemnizar o reparar.
- Caución:
  - Primer requerimiento.
  - El asegurador no podrá oponer excepción que puedan corresponderle contra el Tomador.
- Posibilidad de excluir siniestros con origen en partes de la obra sobre las que haya reservas mientras no sean subsanadas y se reflejen en un nuevo acta.

**Garantía Decenal exigible a partir de su entrada en vigor**

pa Donación de AGERS al Centro de Documentación de FUNDACIÓN MAPFRE ienda

# Ley de Ordenación de la Edificación. Requisitos escrituración

*Aon Gil y Carvajal*

- ✎ No se autorizarán ni inscribirán en el Registro de la Propiedad escrituras públicas de primera transmisión intervivos o de adjudicación voluntaria de edificaciones sin que se acredite o testimonie en la escritura correspondiente la constitución de las garantías previstas en el artículo 19 de esta Ley.

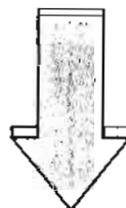
Donación de AGERS al Centro de Documentación de FUNDACIÓN MAPFRE

**AON**

E.P.999Energía Ley Seguro Decent

# Seguro Decenal. Entrada en vigor

- 👁️ Efecto de la póliza.
- 👁️ Entrada en vigor de las Garantías.
  - Fecha de acta de recepción.
  - Documento que acredite entrega, ocupación o terminación.



- 👁️ Informe favorable y sin reservas. → Suplemento de entrada en vigor

Donación de AGERS al Centro de Documentación de FUNDACIÓN MAPFRE

# Ley de Ordenación de la Edificación. Visión de Mercado

*Aon Gil y Carvajal*

	<b>Actual</b>	<b>Futuro</b>
<b>Decenal</b>	Oligopolio	Competencia
	Tasas "Fijas"	Reducción de Tasas
<b>T.R. Construcción y Responsabilidad Civil</b>	Mercado Blando: posibilidad de obtener bajos costes	Mercado Blando: posibilidad de obtener bajos costes
<b>Trienal</b>	Existe cobertura pero no cumple LOE	Posibilidad de obtener coberturas
<b>Acabados</b>	No existe cobertura	Posibilidad de obtener coberturas

Donación de AGERS al Centro de Documentación de FUNDACIÓN MAPFRE

**AON**



El Mercado  
Asegurador  
tras el  
1/1/ 2.000

**MARSH**

*Business Insurance, January 10, 2000 / 3*

**INSIDE:**  
**JANUARY RENEWALS**  
**LONDON MARKET REPORT** PAGE 4  
**SURPLUS LINES REPORT** PAGE 12

**MARSH**

# Insurer hopes still higher than the rates they seek

By MARK A. HOFMANN  
and RODD ZOLKOS

**A** new year, a new century, a new millennium and, for insurers, new optimism that the worst of a soft market that has run for more than a decade is finally ending.

Insurers, however, are stopping short of celebrating a major market turn. Rate increases, they note, are generally modest for most accounts, with some underwriters simply playing a catch-up game.

Nor are the hikes universal. For some good accounts in certain lines of business—such as certain professional liability lines—prices are

"There are many segments of the property and casualty market that had been seriously underpriced for some time," Mr. Van Gilder said. "To the degree that we can avoid those, we have done so, and we've tried to take advantage of the rising tide."

"I believe that rates truly have hit bottom," said Paul J. Krump, senior vp and managing director in charge of the commercial insurance division of Chubb & Son Inc. in Warren, N.J.

Mr. Krump said that Chubb has been insisting for the last five quarters that rates need to increase, and he said rates now are indeed firming. "For the year 2000, we will see increases of 5% to 25%," depending on location, line of coverage, loss experience and the individu-



## MARSH

# Cedents delay renewals, hold out for best deals

By JUDY GREENWALD and GAVIN SOUTER

**L**ate is probably the defining word for reinsurance renewals this January, as primary insurers, faced with hardening rates, shop around for the best possible deal.

Inevitably, though, many insurers are paying at least moderately more for reinsurance this year, as rates continue to show signs of hardening and as some reinsurers opt to let business go rather than write it at inadequate rates.

But much business continues to be renewed at existing rates, and the hikes introduced so far are not enough to improve reinsurers' financial results, observers say.

John N. Gilbert Jr., president of Holborn Corp. in New York, a reinsurance intermediary, "I think reinsurers are looking at (renewals) carefully," he said.

Some observers pointed to a shortage of retrocessional capacity as a factor in the slow renewal season. "Retrocessional capacity is more difficult to put together and costing more and (reinsurers) are trying to find ways to gently—and, in some instances, not so gently—pass on their increased expenses to insurers," said Mr. Gilbert.

Brian McGuire, senior vp and director at reinsurance intermediary U.S. Re Corp. in New York, said the property-catastrophe retrocessional market "has basically collapsed," which is leading reinsurers to seek rate in-

creases for catastrophe coverage from primary insurers.



**MARSH**

# Buyers see some firming, but market largely flat

By JOANNE WOJCIK KOCHANIEC and ROBERTO CENICEROS

**R**isk managers are finding few, if any, 20th-century bargains remaining as they renew their property-casualty coverages for 2000.

While many risk managers say they believe prices are firming, most use one word to describe the current market overall: flat. Indeed, many risk managers whose companies have good loss histories report that they are renewing at rates similar to those they paid at their last renewal.

But risk managers with workers' compensation risks are definitely seeing some upward movement in rates, particularly in California. As

ment in SBC Communications Inc. in San Antonio, Texas, said, net property and casualty rates remained flat this renewal.

Most of the coverages for Bell Atlantic Corp. in New York also renewed at their expiring prices. The company was even able to broaden some coverage, according to Sheila L. Smeal, director of risk management.

"We are seeing firming of rates," said Ed Molloy, director of risk management at Arden U.S. Healthcare in Hartford, Conn.

"I don't know if it's happening, but it's certainly not flat."

The days of 10% decreases are over, Mr. Molloy said. But at the same time, there are no substantial increases.

Mr. Molloy speculated that industry consolidation could

**RISK  
MANAGER  
REPORT**

**MARSH**

## Buyers see some firming, but market largely flat

By JOHANN WOLCH-KOCKANEC and ROBERTO CENCEROS

**R**isk managers are seeing some firming in the market, but the market is largely flat, according to a survey by Risk Management Solutions.

The survey, which is the 11th annual Risk Management Solutions Risk Manager's Report, shows that risk managers are seeing some firming in the market, but the market is largely flat. The survey also shows that risk managers are seeing some firming in the market, but the market is largely flat.

**Risk Manager's Report**

## Insurer hopes still higher than the rates they seek

By MARK A. HOFMANN and ROOD ZOLKOS

**A** major insurer is hoping for higher rates than it is currently seeking, according to a survey by Risk Management Solutions.

The survey, which is the 11th annual Risk Management Solutions Risk Manager's Report, shows that a major insurer is hoping for higher rates than it is currently seeking. The survey also shows that a major insurer is hoping for higher rates than it is currently seeking.

**2000**

## Bad risks get bad news amid renewed discipline

By SALLY ROBERTS and EMANCA MULLIGAN

**T**he market for bad risks is getting bad news, according to a survey by Risk Management Solutions.

The survey, which is the 11th annual Risk Management Solutions Risk Manager's Report, shows that the market for bad risks is getting bad news. The survey also shows that the market for bad risks is getting bad news.

**2000**

## Cedents delay renewals, hold out for best deals

By JUDY GREENWALD and GAVIN SOUTER

**L**arge cedents are delaying renewals and holding out for the best deals, according to a survey by Risk Management Solutions.

The survey, which is the 11th annual Risk Management Solutions Risk Manager's Report, shows that large cedents are delaying renewals and holding out for the best deals. The survey also shows that large cedents are delaying renewals and holding out for the best deals.

**2000**

## Señales en el mercado.

- **Malos resultados por alta siniestralidad.**
  - "Fiebre" Y2K.
  - Incremento en el coste de reaseguro.
  - Desaparición de reaseguradores primarios.
- **Decisión de endurecer el mercado.**

**MARSH**

## Tendencias inmediatas.

- Reducción en el número de suscriptores.
- Pérdida de "Security".
- Incrementos de primas.
- Restricciones en las condiciones de cobertura.
- Aumento de la retención de los asegurados.

**MARSH**

## Renovaciones a corto plazo.

- **Mejor identificación y evaluación del riesgo.**
- **Optimización del punto de retención.**
- **Penalización de resultados.**
- **Cautela en la selección de los mercados.**

**MARSH**

## Concentración del Mercado

- Resultado de la Globalización
- Mantenimiento del exceso de capacidad
- Modernización del Seguro.
- Mantenimiento de la competitividad.
- Tarifas o "Enterprise Risk Management" ?
- Aseguradores multidisciplinares.

**MARSH**



## Enterprise Risk Management

**Disciplina para identificar, cuantificar y valorar de forma sistemática el impacto global de los riesgos críticos del negocio con el objeto de maximizar el valor de la empresa.**

**MARSH**

# Enterprise Risk Management

## Radar de riesgos



**MARSH**

El mercado asegurador tras el  
1º de enero del 2000.  
Final de un ciclo blando.

Perspectivas del mercado reasegurador ante el nuevo ciclo.  
¿La concentración del mercado está limitando las opciones  
para el asegurado?

Santiago Ortega  
20.1.2000

Agradecemos a Agers su invitación para participar en esta Jornada, organizada para tratar del mercado asegurador tras el 1.1.2000, desarrollando en esta breve intervención nuestra visión sobre el final del ciclo blando y las opciones para el asegurado que las concentraciones de compañías conlleva.

Existe una gran controversia, quizás motivada por el fomento del consumo, sobre la fecha de inicio del milenio el cual, sin ninguna duda por mi parte, se producirá el primero de enero del 2.001.

Es posible también que el "nuevo ciclo" que da título a esta jornada organizada por Agers, no se produzca hasta esa misma fecha y que por tanto nos veamos inmersos en un año 2.000 de transición, durante el cual se seguirán generando compras, fusiones y demás transacciones financieras que, en los últimos tiempos, están condicionando la economía mundial.

Si echamos la vista al pasado mes de Diciembre, mes significativo para las reaseguradoras al producirse en él, y sobre todo en la última quincena, la inmensa mayoría de las renovaciones, no vemos con claridad que el final del ciclo blando haya llegado y, por tanto, aún queda mucho camino por recorrer antes de que pueda hablarse del cambio, habiéndose alcanzado como mucho el punto de inflexión.

Sin embargo, un nuevo factor ha entrado en juego en los últimos días del año y, como si de dos actores se tratase, Kurt y Lothar servirán para hacer entender a muchos que el riesgo no es un juego y que el precio no es el único aspecto a tratar cuando se habla de transferencia y, consecuentemente, de seguros, siendo la magnitud de los daños que se esperan, el termómetro que reflejará la capacidad de respuesta de las entidades.

Cuando hablamos de un ciclo blando, parece intuirse que el próximo ciclo ha de ser por necesidad un ciclo duro y, sin embargo, nada más lejos de la realidad ya que, desde nuestra perspectiva reaseguradora, se vislumbra la aparición de un ciclo más técnico, durante el cual la cobertura de riesgos será como un traje a medida, para cuyo precio deberá tenerse en cuenta la calidad del paño y la habilidad del sastre, sin que necesariamente el pret a porter sea más bajo que la confección personalizada.

Durante al menos una década, el componente técnico del riesgo ha sido olvidado por intereses puramente comerciales; sin embargo, las pérdidas acumuladas hacen necesario un análisis real que haga pagar más al que más siniestralidad genera y premie la labor de aquéllos que tienen como bandera la protección y prevención de su propio patrimonio.

Se ha llegado ya al conocimiento de dónde se encuentran los problemas y, por tanto, su solución y adopción de medidas es simplemente una cuestión de tiempo que, sin duda, se empezará a notar en los albores del nuevo milenio, máxime teniendo en cuenta que la evolución de los tipos de interés no permite paliar las pérdidas con los resultados financieros.

Compañías como Suiza de Reaseguros, anteponen resultados a crecimiento y, sin duda, será éste el camino que otros muchos colegas adopten si desean salvaguardar los intereses de sus

accionistas y conservar la solvencia y solidez económica ganada con esfuerzo a través de más de un siglo, siendo precisamente la calidad del servicio y el estudio individualizado de los riesgos, lo que facilitará el camino de la adecuada selección.

Se ofrecerán nuevos productos, se potenciarán los servicios técnicos de evaluación y control, se trabajará más unidos que nunca a todos aquellos involucrados en la industria del riesgo, y se ajustarán los resultados a límites adecuados, con las garantías que la economía de mercado abierta proporciona.

A modo de decálogo, pueden establecerse una serie de puntos que afectarán al futuro inmediato y que hemos dividido en dos bloques, el primero que afecta al seguro en general, en el cual destacamos:

1. Desregulación y globalización de mercados
2. Diferenciación entre grandes riesgos y riesgos masa
3. Multiplicación de canales de distribución y desarrollo de la tecnología de la comunicación
4. Segmentación de clientes
5. Desarrollo de servicios externos especializados en administración y control de siniestros

En cuanto al reaseguro, y en contra de la opinión de antaño en que se auguraba para él un papel cada vez menos importante en la transferencia de riesgos, podemos señalar como factores de desarrollo:

6. Elección en base a Capacidad, Solvencia y Servicios
7. Desarrollo en el ámbito del Asset-Liability- Management
8. Gestión de Capital/Riesgo
9. Configuración de productos específicos al margen del reaseguro tradicional
10. Aparición cada vez más frecuente de los "Corporate Clients"

Las concentraciones habidas en los últimos tiempos en el sector reasegurador no han conducido, ni conducirán, a un oligopolio ya que, a pesar del coqueteo que se ha mantenido entre el mercado europeo y el americano, las entidades con presencia en España en la última década, siguen ocupando puestos muy similares y, sin ninguna duda, seguirán intentando impulsar su cuota prestando el servicio que desde los asegurados más importantes se viene demandando.

Es más importante el efecto que genera la concentración del sector asegurador, sin que ello merme en absoluto las opciones para el asegurado, ya que nunca han existido coberturas tan amplias como las actualmente existentes y no se ve factible una vuelta atrás en este camino, ya que son los propios asegurados los que en la mayoría de las ocasiones marcan el corte de su traje.

Veinte años atrás, difícilmente se conseguían coberturas sin el acuerdo de unos pocos reaseguradores; hoy sin embargo el volumen alcanzado por los propios aseguradores ha disminuido el peso del reaseguro y, consecuentemente, al ser más los grupos con suficiente capacidad económica para hacer frente al riesgo, se establece una lícita competencia que siempre redundará en favor del consumidor final.

Que lejos aquellos tiempos en los que los "ultramarinos" marcaban sus propios precios sin influencia de los hipermercados, cuando ni siquiera existían carritos para transportar las compras y era el factor proximidad el único valorado por el cliente; hoy nos desplazamos en coche, cargamos lo necesario y, sin embargo, todavía existen algunas tiendas de barrio que nos permiten solucionar el olvido o que asociándose han conseguido establecer competencia con la gran superficie.

¿Cuál es el motivo para que el sector asegurador sea distinto?

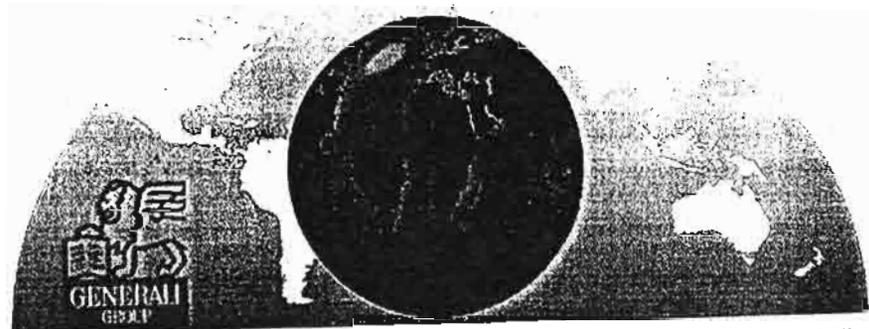
Existirán grandes grupos con ofertas en las que se ajustará el precio al límite y el asegurado comprará aquéllas que les resulte interesante, sin que pueda garantizarse por parte del sector asegurador la antaña fidelización.

Estamos viendo y veremos cada día más a grupos industriales con seguros en distintas compañías y ello, además de no ser malo, conlleva sin duda la necesidad de competir en cada producto, en cada servicio y, en definitiva, en cada una de las acciones que conforman el trabajo diario.

Los asegurados deben estar tranquilos, sus opciones aseguradoras se incrementarán con coberturas y servicios, y los precios se ajustarán a aquéllos que garanticen la estabilidad y solvencia de las aseguradoras y ojalá que veamos también pagar más al que menos invierte en la prevención y protección de su patrimonio, ello sería el termómetro que indica el grado técnico alcanzado por el sector asegurador.

Con esta breve pincelada, queremos dejar constancia del cambio de "rol" que se le está dando al sector reasegurador en todas las partes del mundo y su influencia que en el futuro tendrá en el esquema de capital-riesgo, siendo necesario que cada día se desarrollen las relaciones en un marco técnico financiero, haciendo intervenir conjuntamente a los especialistas en reaseguro con los responsables de finanzas de las compañías.

Para ello, será muy conveniente establecer relaciones a largo plazo que permitan un equilibrio de resultados acordes con el riesgo, el servicio y el costo del capital, debiendo tener muy en cuenta la solvencia de los compañeros de viaje, estableciéndose la confianza mutua que permita hacer más cómodo el camino a andar.



**GENERALI GLOBAL**

# **Agers**

**Madrid 2000**

# Mercado - Pasado

- Regulado (ramos, tarifa, reaseguro)
- Capitalización inadecuada
- Accionariado local
- Bajo/limitado desarrollo de productos
- Bien definido y regulado canal de venta
- Red de venta de propiedad local



# Mercado - Presente

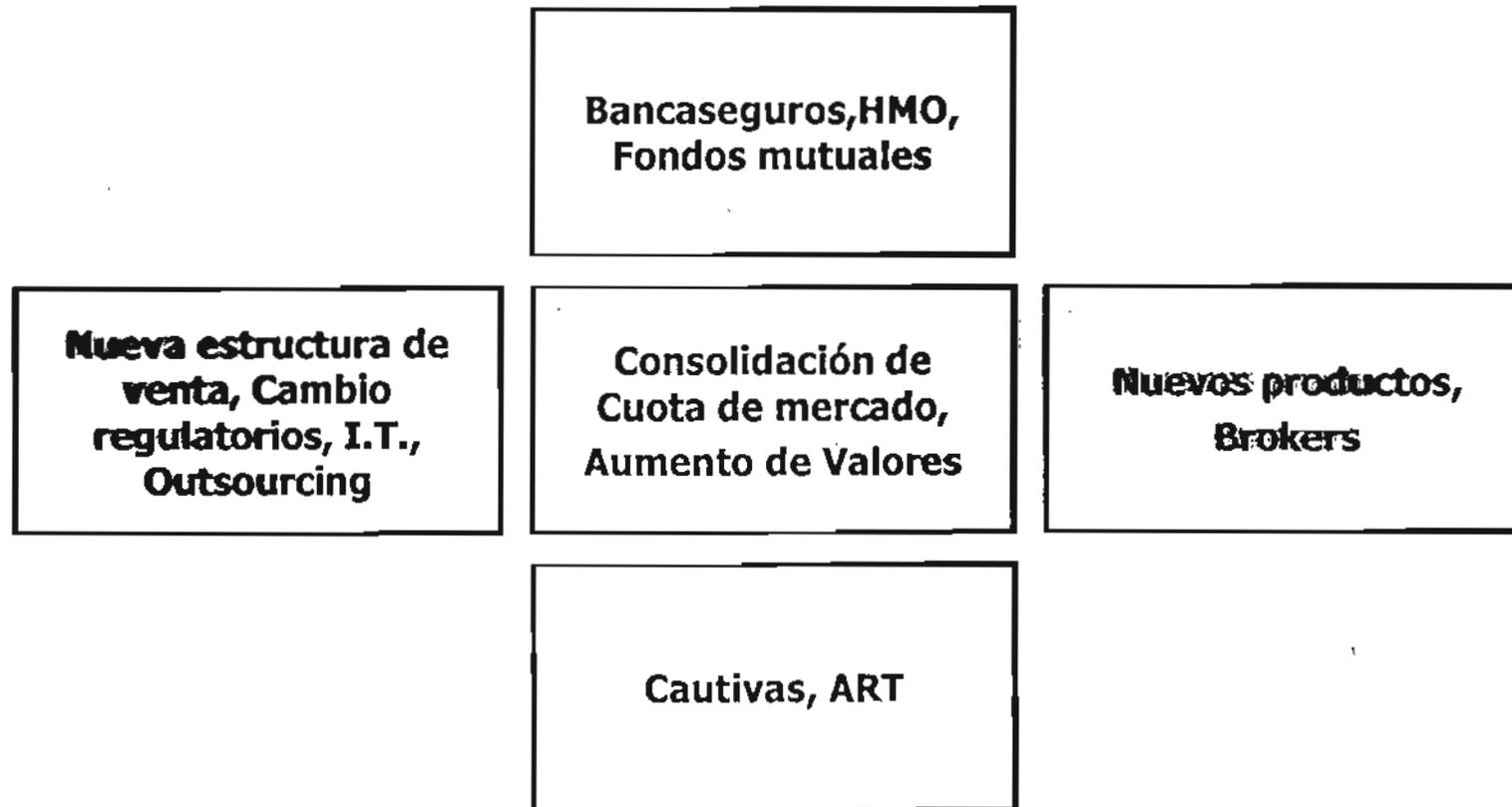
- Parcialmente/Totalmente abierto
- Número reducido de compañías (sector P/C)
- Accionistas extranjeros
- Incremento en capitalización (solvencia)
- Canal de venta parcialmente abierto
- Nuevos competidores y nuevos productos



# Modelo de Competencia



# Industria del Seguros



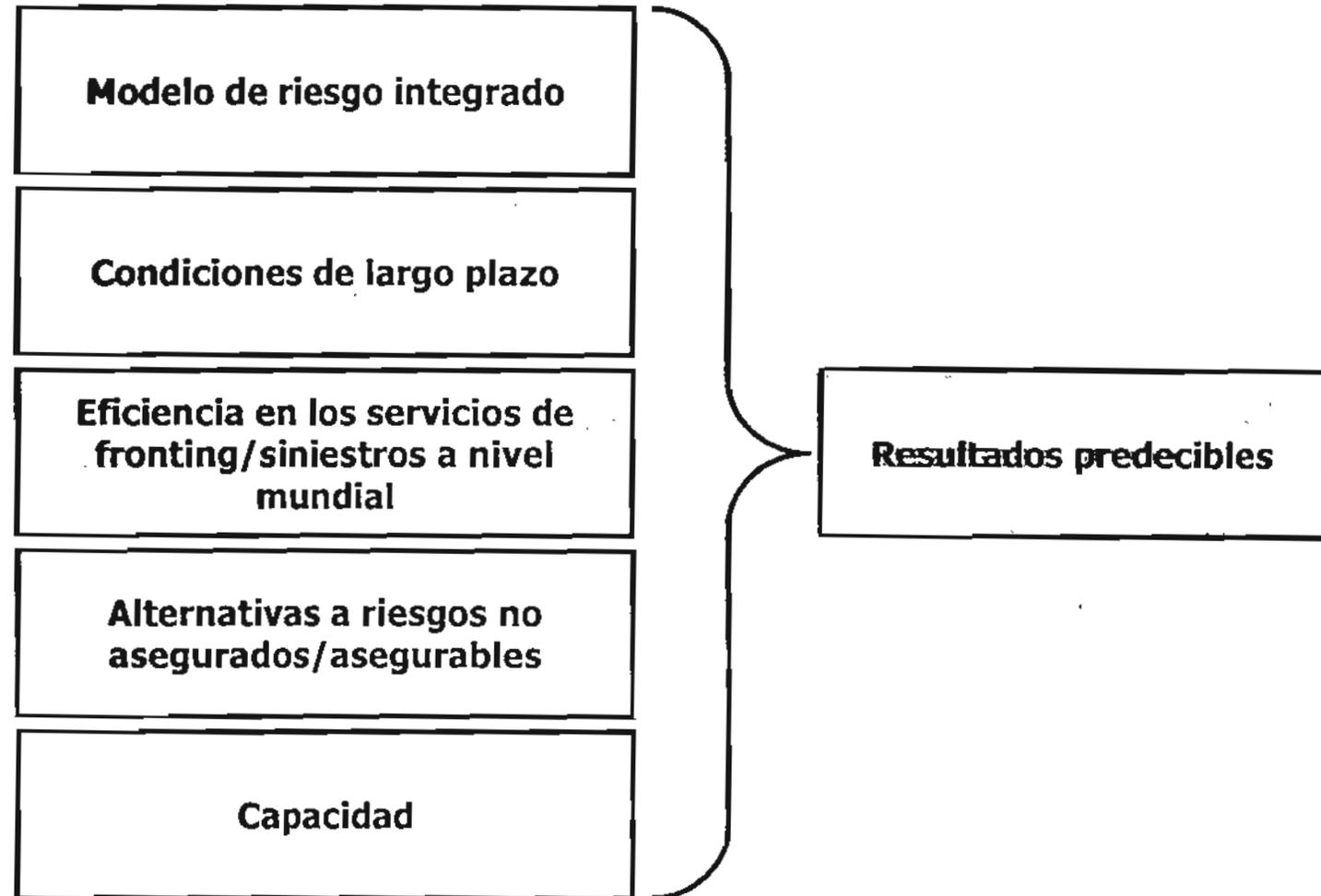
# Catástrofes

<b>Catástrofes</b>	<b>60's Década</b>	<b>70's Década</b>	<b>80's Década</b>	<b>últimos 10 años</b>
<b>Numero</b>	<b>16.0</b>	<b>29.0</b>	<b>70.0</b>	<b>70</b>
<b>Perdidas económicas</b>	<b>46.4</b>	<b>89.2</b>	<b>141.6</b>	<b>375.3</b>
<b>Perdidas aseguradas</b>	<b>6.2</b>	<b>10.4</b>	<b>28.6</b>	<b>94.0</b>

Data: Munich Re



# Requerimientos de clientes Corporativos



# Mercado - Futuro

- Los productos de seguros pueden ser vendidos por cualquiera
- No será necesaria una estructura especializada



# Modelo de negociación

