

ENTREVISTA

IGNACIO MACHETTI BERMEJO

Subdirector General de Inspección de Seguros



Barcelonés de nacimiento, Ignacio Machetti, actuario y siempre vinculado al mundo del seguro desde la administración pública, en su carrera profesional ha desempeñado cargos de responsabilidad en organismos como la C.L.E.A. o el Consorcio de Compensación de Seguros, al que tiene un especial cariño. Autor del libro «Riesgos Catastróficos de la Naturaleza. Diversidad de Sistemas de Cobertura en el Mundo» y delegado español para la Conferencia de Autoridades de Control de Seguros de la Unión Europea, fue nombrado en febrero de 1997, Subdirector General de Inspección de la Dirección General de Seguros.

TRATAR de extraer la opinión sobre todos los temas relacionados con el Seguro, a una persona con su extenso historial, nos hubiera llevado todas las páginas de la revista. La polémica de los seguros de ahorro con interés garantizado, no había saltado a las páginas de los periódicos en la fecha en que se realizó la entrevista, por lo que es un tema sobre el que no hemos podido recabar su criterio; no obstante, Ignacio Machetti, no ha puesto ninguna excusa para conversar con «ACTUARIOS».

—El 25 de noviembre del pasado año, se publicaba en el B.O.E. el nuevo Reglamento de la Ley de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados que regula esta ley de 1995. ¿Qué es lo más destacable?

En mi opinión, lo más destacable de todo es la regulación de la parte técnica que, en el fondo, no es muy distinta a la anterior. Ni modifica, ni afecta para nada la solvencia de las entidades, pero obliga a explicitar determinados compromisos que no lo estaban en la Ordenación anterior; por ejemplo, la insuficiencia de las



Ignacio Machetti, a la izquierda de la fotografía, durante la entrevista.

primas siempre ha afectado a la solvencia pero ahora hay que cuantificarla en la provisión de riesgos en curso. De toda la vida ha habido que prever la insuficiencia de rentabilidad a través de la provisión complementaria de vida, y ahora hay que especificarla dentro de la propia provisión matemática. Lo único que si va a afectar a las cuentas de resultados como

consecuencia de la regulación, pero solamente durante el cierre del 99, es la provisión de gastos internos de liquidación de siniestros, que hay que hacerla a principios del 99 y que tendrá un efecto en las cuentas de este mismo año, que ya no tendrá en las del año 2000. Evidentemente, por otra parte, en materia de tipos de interés es una regulación más rigu-

rosa, pero eso no es consecuencia del Reglamento, ni siquiera de las Directivas, pues tanto uno como otras no hacen sino adaptarse a las actuales condiciones de los mercados financieros.

—Entonces los actuarios van a tener un mayor conflicto entre la parte técnica y la parte comercial dentro de las compañías, ¿no?


—No tiene porqué. El reglamento es taxativo, es decir, que la parte comercial no va a poder impedir que el actuario haga su trabajo.

—¿Es más claro el nuevo Reglamento, especialmente para los usuarios, dado que es tradicional que las asociaciones de consumidores se quejen de lo críptico que es el contenido de las pólizas de seguros y de que hay demasiada letra pequeña?

—Bueno, la Dirección General, no sólo el propio Reglamento, siempre ha promovido la calidad de las pólizas. La novedad en cuanto al Reglamento es que incorpora la información obligatoria que previamente hay que darle al tomador, tanto en los seguros generales como en los seguros de vida y que es, desde luego, más amplia que la anterior. Pero, eso no va a evitar que el que quiera realizar las pólizas con poca calidad lo siga haciendo. Lo que tiene que hacerse es cambiar la mentalidad en ese aspecto, simplificarlas, destacar efectivamente lo que es trascendente para los asegurados y hacerlo constar específicamente por escrito. Yo creo que ese es un tema fundamentalmente de las compañías.

—Dada su experiencia como miembro del Comité de Seguros de la Unión Europea ¿ve al sector asegurador español tan solvente como el europeo?

—Vamos por partes. En materia de solvencia desde luego; ya sabe Vd. que toda la regulación en materia de solvencia está absolutamente homogeneizada en la Unión Europea y no hay porqué presumir que las Entidades Españolas se ajustan peor, al con-



«Una de las medidas fundamentales, que van a tener que tomar muchas entidades, es aumentar su tamaño»

trario las que están actuando son solventes. Otra cuestión es el tamaño, no vamos a ocultar que en determinados países con más tradición y más potencia económica en general, las entidades aseguradoras tienen mayor tamaño económico. Desde el punto de vista de la solvencia, son tan solventes como puedan serlo en general las de cualquier otro país europeo, y aprovecho la ocasión para decir que en el Comité de Seguros están planteando un cambio, o unas modificaciones, en la regulación relativa al margen de solvencia sobre la base de la aceptación del modelo actual. ¿En qué puede afectar ese cambio?, Pues en este momento no lo sabemos, pero desde luego lo que sí está claro es que afectará por igual a todas las entidades de toda la Unión Europea.

—En el ámbito de la innovación, parece que en el tema de seguros siempre nos llegan los nuevos productos del extranjero. ¿Esto ha cambiado, aporta ideas?

—Yo creo que sí que ha cambiado. En materia de vida, desde luego, hay innovaciones sobre todo promovidas por la legislación, entre otras fiscal y en materia de no vida, en general, pocas novedades hay, pero las entidades españolas yo las veo tan preparadas para proponer innovaciones como las demás. No me parece que haya ramo alguno en el que especialmente se estén importando productos.

—Ya hemos tocado el tema de las dimensiones de las compañías de seguros, pero sería interesante que nos explicara por qué hay un

hecho diferenciador con el sector financiero donde se producen fusiones, incluso absorciones, dentro del propio sector bancario español, mientras que en las compañías de seguros parece que las españolas son siempre absorbidas por compañías extranjeras, léase Winterthur, Alliance, Sun Alliance.

—Para empezar, muchos de los procesos de fusión no se producen en España, sino fuera de España y tienen sus consecuencias en las correspondientes sucursales o filiales españolas. Es cierto que no hay un gran número de fusiones entre entidades españolas y es cierto también, que el mercado español está todavía bastante atomizado. Yo creo que eso tiene que cambiar, sobre todo en materia de seguro de vida donde la competitividad cada vez es mayor, y también porque en determinados ramos, por ejemplo en el del automóvil, no va a haber más remedio que disminuir gastos y en ese sentido una de las medidas fundamentales que van a tener que tomar muchas entidades es aumentar su tamaño.


—Aquí se da en los mejores casos la figura de *joint venture*. Ha habido una o dos compañías que ahora mismo se han acogido a ella, un acuerdo de colaboración, pero también con una entidad extranjera, nunca con entidades españolas. ¿Quizá, una de las razones sea que el Banco de España controla más el sector financiero y la D.G.S. deja más la libertad al sector asegurador español para que tome sus decisiones en cuanto a estas concentraciones?

—Tengo que decir que no creo que el Banco de España sea ni más ni menos intervencionista que la Dirección General de Seguros. La Dirección General no lo es, es puramente supervisora, eso sí, pero intervencionista no, como se ha demostrado entre otras cosas en el periodo de gestación del propio Reglamento. Lo que sí probablemente ocurre, es que al ser el tamaño de los bancos muy

superior al de las compañías de seguros, es mucho más difícil que sobreviva una entidad bancaria de pequeño tamaño. En seguros, aún hay cierta atomización, hay muchas entidades pequeñas y pocas muy grandes, y desde luego entre las pequeñas no se producen excesivos intentos de fusión. Yo de todas maneras creo que esto va a cambiar en el futuro, iba a decir como consecuencia de la aplicación del Reglamento, pero es que el Reglamento no influye en esto, el Reglamento no hace más que adaptarse a una situación de mercado y a una situación de regulación de directivas. Pero definitivamente, tanto en el seguro de vida como en otros, es evidente que si se han producido en el pasado procesos de fusión, no han acabado todavía y con la aplicación de la nueva regulación comunitaria tendrán que intensificarse algunos.

—El sector financiero, la banca, ha sido privilegiado frente al resto de los sectores en cuanto a aceptarla la no externalización de sus fondos internos de pensiones. ¿Por qué?

—No solamente las entidades bancarias, sino también las agencias de valores y las entidades aseguradoras. Esa es una norma meramente transitoria y la razón de la norma yo creo que es doble. Por una parte las entidades financieras están sujetas a supervisión, cosa que no ocurre con empresas de otros sectores y, por tanto, hay una mayor garantía del cumplimiento de sus compromisos. Por otra parte, son entidades especializadas en la gestión financiera y, por tanto, más aptas para gestionar sus propios fondos internos que otro tipo de empresas. Pero en cualquier caso, insisto en que es una norma transitoria y que la interpretación que hace la Dirección de esa norma es que solamente es válida para aquellos compromisos que las entidades financieras hayan asumido antes de la entrada en vigor del Real Decreto que regulará la exteriorización de compromisos por pensiones. Las pensiones, o



«Si las compañías aseguradoras no están dispuestas a tocar sus precios, no van a tener más remedio que bajar los gastos. Es más, esa es la línea a seguir»

los compromisos asumidos, a partir de ahí si que entendemos que deberán ser exteriorizados, igual que los de cualquier otra empresa. Es una norma transitoria y tiene su explicación.

—En cuanto a la externalización, parece ser que va a quedar exclusivamente a cargo de las gestoras de fondos de pensiones. ¿Las compañías de seguros van a poder acceder a ese mercado que va a emerger, con la creación de productos clónicos, o va a ser exclusiva de las gestoras de fondos de pensiones?

—No creo que vaya a ser exclusiva de los fondos de pensiones. Me parece que los seguros colectivos que instrumenten compromisos por pensiones van a tener su campo claro, en particular en aquellos casos en los que las pensiones no están garantizadas si una persona no se jubila en la empresa. Pero es que además no hay que olvidar que las entidades aseguradoras tienen la facultad de gestionar fondos de pensiones también y de administrar fondos de pensiones. En cuanto al tema de los clónicos, eso es otra historia, a mí me parece que cada producto tiene su tratamiento y que pudiendo acceder a ambos tipos de productos en una compañía aseguradora, no tiene excesivo sentido que se hagan clónicos. Una vaca es una vaca y un cerdo es un cerdo y no podemos pretender que una cosa sea la otra. En cualquier caso no hay ningún campo cerrado en las compañías de seguros, y en particular hay

muchos compromisos por pensiones que específicamente se van a instrumentar a través de seguros colectivos y no de planes de pensiones. De hecho, recordemos que la mayor operación de exteriorización de este país, la de la SEPI, se va a instrumentar a través de un seguro.

—Ya hemos tocado el tema de la concentración en cuanto a las compañías que tienen un mayor mercado dentro del ramo del automóvil, o que se dedican casi exclusivamente dada la fuerte especialización, y por supuesto a las pérdidas que da el sector ¿Hay otras soluciones aparte de la concentración de aseguradoras, como pueden ser un mayor endurecimiento por parte de la Dirección General de Tráfico, un mejor funcionamiento del famoso archivo informático? ¿Qué otra solución podría ser buena para que disminuyan el número de siniestros de automóviles?

—Aquí hay dos temas distintos, el fichero funciona, y funciona bien. Lo que ocurre es que hay bastantes problemas técnicos para cruzar ese fichero con el de matrículas de tráfico, entre otras razones porque hay vehículos que no necesitan llevar matrícula. Yo creo que en su momento, si tráfico está dispuesto a impulsarlo, pues será posible el cruce de datos, previa conformidad, por supuesto, de la Agencia de Protección de Datos. El otro tema es el de los resultados sistemáticamente negativos, por lo menos los técnicos y la manera de solucionarlos. Yo no voy a abogar por un incremento sistemático de primas, porque me parece que no es la única solución; pero, lo que está claro es que las primas de riesgo del seguro de automóvil no dan más de sí y que la única manera de aumentar competitividad y de obtener mejores resultados es exclusivamente una reducción de gastos. A mí me parece que son excesivamente elevados, que se pueden bajar, y que deben bajarse, y que una de las posibilidades para bajarlos

evidentemente es la concentración, pero desde luego no es la única. Los resultados técnico-financieros en muchos casos son positivos, pero cada vez menos, y creo que el sector del automóvil, en cierta medida tiene que autoregularse. No se puede estar dando bonificaciones tras bonificaciones y no utilizar los sistemas de «malus» cuando es procedente. Pero, desde luego, si las compañías aseguradoras no están dispuestas a tocar sus precios, no van a tener más remedio que bajar los gastos.

—No hace tanto que Vd. estuvo en el Consorcio de Compensación de Seguros, que es una figura muy atractiva y se hablaba incluso de que otros países estaban tratando de imitarnos, es decir, de detraer ese pequeño porcentaje de las pólizas del seguro para destinarlo a siniestros de interés general, por llamarlo de alguna forma. ¿Sabe si efectivamente esto sigue en marcha, si hay países que quieren poner en marcha esta experiencia?

—Lo que está claro, al margen del cariño personal que pueda tener al Consorcio, que es de donde procedo, yo siempre soy muy realista en este asunto y me parece claro después de la experiencia de ocho años allí y de relacionarme mucho con las instituciones encargadas del tema de cobertura catastrófica, especialmente en otros países, el Consorcio, al igual que alguna otra institución aseguradora que también tenemos la suerte de tener, es la envidia de todo el mercado de cobertura de riesgos catastróficos. De eso no cabe la menor duda, lo que pasa es que el Consorcio ha nacido hace muchos años, tiene una historia que no tienen otros países y es muy difícil exportar la idea tal cual. A pesar de eso tengo que decir que hay países que tienen soluciones muy aproximadas. En algunos casos, como es el caso de Nueva Zelanda, tienen un Consorcio prácticamente idéntico al nuestro pero mucho más limitado. Limitado en cuanto a riesgos, limitado en

«El Instituto debería, yo creo que lo hace en gran medida, apoyar a sus colegiados, para que en ningún caso tengan que someterse a consideraciones comerciales contrarias a la técnica aseguradora»

cuanto a sumas garantizadas y limitado en cuanto a que tiene unas franquicias muy superiores a las que tiene el sistema español porque, entre otras cosas, es un organismo que solamente cubre el riesgo de terremoto, ya que ha ido disminuyendo su radio de acción por una cuestión de capacidad financiera. Hay otros ejemplos muy destacables como cobertura de catástrofes, el caso más próximo al nuestro y con una idea más aproximada es el francés. Ahí el sistema es totalmente distinto porque no hay ningún organismo que se encargue de financiarlo, pero la cobertura es obligatoria en las pólizas, lo que quiere decir que las compañías aseguradoras no tienen más remedio que asumirla aunque tiene un reaseguro favorable de la «Caja Central de Reaseguros». El sistema tal cual no es fácil de exportar, pero desde luego está dando muchas ideas a los responsables del mercado asegurador en muchos países. En Sudamérica, en particular, hay muchos ejemplos de países en los que se pretende imitar hasta donde les es posible el ejemplo del Consorcio, lo que ocurre es que ese Consorcio, repito, cuenta con una historia y con unos fondos acumulados que hacen que en la actualidad su partida sea mucho más fácil que empezar de cero.

—Han saltado a las páginas de los periódicos los seguros de perros. Es un tema de actualidad

por los ataques a personas por parte de determinadas razas de estos animales. ¿Cree que la solución es un seguro obligatorio para esas razas de canes más agresivos o hay que tomar otras medidas?

—En general, yo no soy muy partidario de obligaciones, hay casos más justificados que otros. Si efectivamente el tema de los perros agresivos es un problema que puede convertirse en un problema social, me parece bien cualquier iniciativa tendiente a exigir un seguro. No soy consciente, la verdad, de si las pólizas del hogar en este momento están incluyendo eso o no lo están excluyendo expresamente, y si la solución va a ir por la vía de un seguro aparte o de especificar esa cobertura en las pólizas del hogar. A mí me parece, en cualquier caso, que toda víctima de un ataque de un perro debería tener su resarcimiento y que si para eso es conveniente que haya un seguro que lo cubra me parece muy bien.

—Ya por último, como actuario ¿Qué debería ofrecer el Instituto a sus colegiados?

—Pues de momento, y de forma inmediata, ya sabemos que hay firmado un protocolo para la elaboración de las Tablas de Mortalidad. Me parece que ahí tiene el Instituto un papel absolutamente fundamental, no solamente en la elaboración desde el punto de vista técnico, sino también en la difusión entre los actuarios de la idea fundamental de que tanto en materia de tablas de interés como en materia de tablas de mortalidad hay que ser lo más riguroso posible. El Instituto además debería, yo creo que lo hace en gran medida, apoyar a sus colegiados para que en ningún caso el actuario, que no es más que un profesional técnico, tenga que someterse a consideraciones comerciales contrarias a la técnica aseguradora. Ese me parece que es el papel fundamental del Instituto, y por supuesto en la medida en que pueda intensificar su función de órgano colegial, pues tanto mejor. ■