

EL SEGURO Y REASEGURO ESPAÑOL EN EL ENTORNO MUNDIAL

JOSÉ M. MARTINEZ MARTINEZ*

En el contexto mundial, el sector asegurador español ocupa una posición discreta en relación a aquellos otros países como Estados Unidos, Gran Bretaña, Suiza, Japón, etc., donde la industria aseguradora tiene mayor importancia en la economía nacional. No obstante, el auge que viene manteniendo en los últimos tiempos conduce a un desarrollo potencial muy superior en los próximos años.

De igual forma, la industria reaseguradora española, complemento necesario de la actividad aseguradora, acomete una expansión que habrá de superar lenta y progresivamente el escaso nivel de desarrollo actual.

Supone una curiosidad natural, para todos los que dedican o piensan dedicar una gran parte de su vida a una actividad profesional, conocer el posible futuro de la misma. Para quienes pertenecen a la industria aseguradora resulta halagüeño contemplar la evolución que ha tenido en los últimos años el sector de servicios en general y muy especialmente el del seguro, ya que desde el año 1950 su crecimiento promedio anual, a nivel mundial, (sin considerar los países del Este y la República Popular de China de los que no se tienen datos) ha sido del 4,8% real y del 10,1% nominal, superando en el año 1985 el volumen mundial de primas de seguro los 500.000 millones de \$ USA. En el mismo período el crecimiento promedio anual de la economía mundial ha sido del 3,6% real y del 8,9% nominal, lo que indica que la actividad aseguradora ha sido muy «elástica» en relación al crecimiento económico, ya que el crecimiento de las primas de seguro (demanda de actividad aseguradora) ha sido superior al crecimiento económico.

No obstante, a pesar de congratularse por este pasado, es mejor comprobar que existe un futuro aún más prometedor, ya que si la actividad aseguradora ha sido hasta ahora «elástica», los factores indican que el grado de elasticidad debe aumentar considerando las futuras circunstancias socio-económicas, esencialmente por la crisis internacional de los sistemas de Seguridad Social y por el aumento del peso específico del concepto «seguridad», según aumenta el desarrollo económico.

* Licenciado en Ciencias Económicas y Actuario. Director General de Corporación MAPFRE, S.A.

EL SEGURO ESPAÑOL

En el año 1985 el volumen de primas del mercado español de seguros fue de 531.000 millones de pesetas frente a 463.000 millones del año anterior, lo que supone un crecimiento del 13,8% nominal y del 5,4% real. En el año 1984, quizás comienzo de una nueva era del seguro español, el crecimiento nominal fue del 16,2% y real del 6,6% muy superior al crecimiento promedio real de la década que se sitúa en el 3% aproximadamente. Teniendo en cuenta que el crecimiento del producto interior bruto fue del 2,1% en el año 1985 y del 2,2% en 1984, puede calificarse de excelente la expansión de la industria aseguradora en estos dos últimos años, preludio del gran crecimiento que debe tener el año 1986, aunque en este ejercicio va a tener una influencia coyuntural muy importante el volumen de primas del seguro de vida con componente de ahorro casi exclusivo.

El seguro español ocupa el lugar número 14 en la clasificación mundial por volumen de primas con una cuota de mercado del 0,55%, según se observa en el Cuadro I.

Desglosada esta clasificación entre Ramos Generales (todos los «No Vida») y Vida, la situación es sensiblemente peor para el sector de seguros de vida, ya que España ocupa el lugar 22 con una cuota del 0,16%; sin embargo, mejora en Ramos Generales al situarse en el lugar número 11 con una cuota de mercado del 0,85%.

Pero más interesante que conocer el volumen de primas del mercado, es analizar la importancia de la actividad aseguradora dentro del país, medida a través del porcentaje que representan las primas de seguro sobre el producto interior bruto. En este caso, la situación mundial es bastante menos favorable, ya que la posición española en la clasificación mundial en el año 1984 está en el puesto número 31, con un porcentaje del 1,86% de primas de seguro respecto al producto interior bruto. Este porcentaje está muy lejos del de aquellos países en los que la industria aseguradora tiene mayor importancia en la economía nacional como son los casos de: Reino Unido, Irlanda, Estados Unidos, Suráfrica, Suiza, Japón y Corea del Sur, todos ellos con un porcentaje superior al 6% (Cuadro II).

La comparación de la importancia del seguro español en la economía con la de los demás países

Cuadro I. Clasificación mundial por primas de seguro

País	Total sectores		Ramos generales		Vida	
	Primas	Clasificación	Primas	Clasificación	Primas	Clasificación
U.S.A.	253.395	1	159.262	1	94.133	1
Japón	73.585	2	21.829	2	51.756	2
R. F. Alemania	32.508	3	19.178	3	13.330	4
G. Bretaña	26.464	4	10.813	5	15.651	3
Francia	19.077	5	13.296	4	5.782	6
Canadá	15.796	6	8.604	6	7.192	5
Australia	8.730	7	6.151	8	2.579	11
Italia	7.369	8	6.362	7	1.007	15
Holanda	6.178	9	3.398	9	2.779	9
Suiza	5.664	10	2.833	10	2.831	8
Corea Sur	4.785	11	1.056	17	3.728	7
Suecia	3.626	12	1.735	14	1.891	12
Suráfrica	3.467	13	786	23	2.681	10
España	2.738	14	2.394	11	344	22
Bélgica	2.735	15	1.977	12	758	20

Cuadro II. Clasificación por importancia del seguro en la economía nacional de los países de la Comunidad Económica Europea

<i>País</i>	<i>Clasificación</i>	<i>% de primas de seguro sobre PIB</i>
Irlanda	1	8,52
Reino Unido	2	7,05
R.F. Alemania	3	5,87
Holanda	4	5,56
Francia	5	4,28
Dinamarca	6	4,04
Bélgica	7	3,87
Portugal	8	2,72
Luxemburgo	9	2,44
Italia	10	2,35
España	11	1,86
Grecia	12	1,14

Datos referidos al año 1984.

de la Comunidad Económica Europea, negativa para España, tiene, sin embargo, como aspecto positivo el gran potencial de desarrollo que posee el sector, que no ha dejado de tener una influencia progresiva en la economía en los últimos años como lo demuestra el hecho de que el porcentaje de primas sobre el PIB ha ido aumentando: año 1970, 1,5%; año 1975, 1,6%; año 1980, 1,8%; año 1985, 2% (estimado). También es muestra clara de este potencial el gran

interés que ha despertado el sector asegurador español para los inversionistas institucionales internacionales, que ha provocado un aumento de las participaciones extranjeras en compañías, y de las cotizaciones en bolsa de las acciones de seguros.

También en este somero análisis de la industria aseguradora española en su entorno mundial, debe aludirse a las primas de seguro por habitante y año, factor que depende fundamentalmente de la renta per cápita del país.

En el Cuadro III figura la renta per cápita de los países miembros de la Comunidad Económica Europea junto con las primas de seguro por habitante.

España con 71 \$ USA de primas de seguro per cápita, es decir, 11.400 pesetas por habitante y año, figura en décima posición solamente por delante de Grecia y Portugal y excesivamente distanciada de los países más «próximos» Irlanda e Italia con 350 y 129 \$ USA, respectivamente.

Más grave es la situación en el ramo de Vida con 9 \$ USA, es decir, 1.447 pesetas por habitante y año. En estas cifras tienen una gran influencia los sistemas de Seguridad Social y la fiscalidad aplicada al seguro de Vida en los respectivos países.

En este bajo consumo de seguro influyen la propia realidad económica del país (en España la renta per cápita es la 10ª en la Comunidad) y

Cuadro III. Renta per cápita y primas de seguro por habitante

<i>País</i>	<i>Renta per capita</i>	<i>Primas seguro por habitante</i>		
		<i>Totales</i>	<i>Seguros generales</i>	<i>Vida</i>
Luxemburgo	13.650	275	211	64
Dinamarca	11.290	378	229	149
R. F. Alemania	11.090	531	313	218
Francia	9.860	347	242	105
Holanda	9.430	428	236	192
Reino Unido	8.530	468	191	277
Bélgica	8.430	277	200	77
Italia	6.440	129	111	18
Irlanda	4.950	350	133	217
España	4.470	71	62	9
Grecia	3.740	34	26	8
Portugal	1.970	44	40	4

Datos años 1984 en \$ USA.

el «quehacer» de la propia actividad aseguradora que, si se la compara con algunas otras actividades indicativas del «bienestar» del país, no sale excesivamente mal parada. Por ejemplo:

- Automóviles en España: 270 por 1.000 habitantes, por encima de Portugal, Grecia, Irlanda y alejados de Alemania y Francia con 435.
- Televisores en España: 258 por 1.000 habitantes, por encima de Portugal, Grecia, Irlanda e Italia.
- Teléfonos en España: 219 por 1.000 habitantes, solamente por encima de Portugal e Irlanda.

Como referencia de las primas per cápita en los países más desarrollados a nivel mundial conviene indicar: Estados Unidos con 1.000 \$ USA por habitante y año, Suiza 880 \$ USA, Canadá 628 \$ USA y Japón, considerado como modelo de economía con éxito, con 613 \$ USA de primas totales y 432 \$ USA en primas de seguros de vida, es decir, casi 50 veces más que España.

No obstante, la reducida penetración del seguro en España comparándolo con los países de su entorno económico, debe hacer meditar a los aseguradores sobre las carencias del pasado; simplemente convendría añadir, a las ya consabidas de falta de concentración e independencia en la industria, excesivos gastos de gestión interna y externa, clase empresarial históricamente acomodada, carencia de la idea de «servicio» como elemento social de la actividad, pocos incentivos fiscales en el Sector Vida y, entre otras, *la imperiosa necesidad de crear redes estructurales de ventas con «alta cualificación profesional» que al contactar con el público crean la imagen del seguro y permiten su penetración social efectiva*. Esto sería además, el gran elemento diferenciador y «gran activo» de la industria aseguradora española frente a la feroz competencia que se avecina en el conjunto de los servicios financieros en los que el seguro está incluido.

No existe duda del gran futuro de la industria aseguradora española, aunque deberá hacerse un gran esfuerzo para agilizar sus estructuras y adaptarlas más a la situación de otros países en el

entorno económico en el que se desenvuelve. Ha sido positiva la entrada en la Comunidad Económica, ya que permite dar un salto cualitativo como país, y en relación con la industria aseguradora parece lógico que el contacto más abierto y frecuente con países de mentalidad aseguradora más avanzada permita desarrollar los productos y estrategias empresariales y haga mejorar el marco legal y financiero, lo que favorecerá claramente el desarrollo del seguro.

Se debe, asimismo, aprovechando esta circunstancia, acometer la salida al exterior del seguro español, al menos por los aseguradores líderes del mercado.

Sólo por citar algunos ejemplos: En Alemania operan 110 entidades extranjeras de seguros, en Bélgica 115, en Dinamarca 63, en Italia 49, en Francia 166, en Holanda 157, en Reino Unido 170; lamentablemente, la presencia de aseguradores españoles en los países citados es muy escasa.

Acometer la salida al exterior cuando el seguro tiene tantos desafíos internos y, en cierto modo, una suficiente estabilidad empresarial, exige que los empresarios pongan a prueba su mayor capacidad para asumir riesgos y tengan la creatividad suficiente que necesita la expansión internacional. Las empresas líderes de los mercados europeos hace muchos años que acometieron tal internacionalización sin que se diera la «moda actual» que considera la presencia internacional un valor añadido para las empresas por los factores de estabilidad, motivación y renovación que aporta. Debe superarse la «falacia del tamaño» de las empresas aseguradoras españolas comparadas con las europeas como dificultad insalvable para la internacionalización, ya que algunas empresas españolas tienen el carisma, estructura y eficiencia empresarial equivalente a otras empresas que acometieron con éxito su internacionalización.

También sería deseable, que en el seguro las cifras fueran distintas a las del comercio de mercancías con los países de la Comunidad Económica, que indican que mientras las exportaciones españolas en el primer semestre se han incrementado en un 8,7%, las exportaciones de la C.E.E. a España se han incrementado un 23%.

EL REASEGURO

La industria reaseguradora, complemento necesario para el desarrollo de la actividad aseguradora, se estima que alcanzó un volumen mundial de primas en el año 1985 de 45.000 millones de \$ USA. Su evolución ha sido paralela al crecimiento del seguro en Ramos Generales, ya que el volumen de primas de reaseguro en Vida es muy reducido. El porcentaje de primas de reaseguro sobre primas de seguro directo en Ramos Generales, que en cierto modo mide la utilización del reaseguro por las empresas aseguradoras directas, se ha mantenido constante en los últimos años entre el 14% y el 17%.

La evolución, en los próximos años, es muy difícil de predecir pues, aunque el reaseguro ha tenido una importante expansión en los últimos años (el número de entidades de reaseguro profesional en el mundo ha pasado en los últimos 25 años de 100 a casi 400), en la actualidad está atravesando una gravísima crisis, quizás la mayor de su historia, que está produciendo un reajuste en las tradicionales relaciones «casi diplomáticas» entre reasegurador y cedente y una gran transformación en la industria reaseguradora, que conllevará:

- Transparencia, cada vez mayor, en las cesiones de reaseguro, con auténtico análisis de carteras, de los riesgos y del tratamiento de siniestros por parte de los reaseguradores.
- Disminución de la competencia por la sucesiva retirada de la capacidad «amateur» o «inocente» que ha invadido la actividad reaseguradora en los últimos años, pero que está pagando a un precio muy alto su participación en el reaseguro.
- Consideración de la solvencia medida por la importancia del patrimonio como elemento esencial en la actividad reaseguradora. De hecho, por primera vez se publica la clasificación de los 15 reaseguradores líderes de Estados Unidos tomando como elemento clasificador el patrimonio neto de las empresas frente a la habitual clasificación por volumen de primas.
- Potenciación del reaseguro con aporte de tecnología y experiencia en seguro directo, que puede constituir motor de desarrollo para algunos países, logrando así la internacionalización de una serie de productos que han tenido gran éxito y que pueden ser adaptados a las circunstancias socio-económicas del país importador.
- Mecanización absoluta de las operaciones y de la información, que posibilitará un conocimiento inmediato de resultados y una mayor intercomunicación entre reaseguradores que permita saber con precisión aquellos negocios que históricamente producen pérdidas y siguen colocándose variando de reaseguradores y mercados.
- Expansión del reaseguro «No Proporcional», tanto en sus formas de contratos como facultativos, por su menor carga administrativa para reaseguradores y cedentes, y mayor agilidad en la contratación.

El reaseguro español

El volumen de primas aceptadas en reaseguro por el mercado español fue en el año 1985 de 31.700 millones de pesetas, que, frente a los 28.500 millones del año anterior, supone un crecimiento del 11% nominal y aproximadamente un 3% real, es decir, la mitad del crecimiento real obtenido por el seguro directo en España.

La cuota mundial que se estima para el reaseguro español es del 0,45%, que no se diferencia mucho de la cuota de seguro directo que, como antes se indicaba, es del 0,55%.

Pero, así como el volumen de primas de seguro directo de Estados Unidos supone el 51% de las primas del seguro mundial y junto a Canadá y Japón alcanzan más del 70%, el 55% de las primas de reaseguro mundial se recaudan por empresas europeas. Se puede, por tanto, afirmar que, así como el seguro directo está dominado por USA y Japón, el reaseguro tiene un claro predominio europeo. En efecto, de las 15 mayores empresas aseguradoras mundiales, solamente la que ocupa la posición decimoquinta es europea, siendo las 14 restantes norteamericanas o japonesas; sin embargo, de las 15 mayores reaseguradoras mundiales 9 son europeas.

Con ello, se pretende señalar que la pequeñez española a nivel mundial en reaseguro es aún más grave que la del seguro directo y que el esfuerzo empresarial que debe realizarse para tener una industria reaseguradora española digna a nivel mundial, es superior al que hay que hacer en la actividad aseguradora directa ya que, para los empresarios, implicará entre otros factores:

- Poner a disposición de la actividad un capital muy importante, hoy en día superior a los 10 ó 15 millones de \$ USA, si se quiere tener acceso a los negocios de buena calidad y no convertirse en receptor de los «restos» sin colocar de los mercados tradicionales.

- Formar equipos humanos que consigan una perspectiva mundial de la suscripción de riesgos y que estén capacitados para hablar varias lenguas, elemento básico para el conocimiento directo de los mercados.
- Voluntad institucional, ya que la inversión para la constitución de una reaseguradora es a muy largo plazo y solamente después de varias décadas puede esperarse una alta rentabilidad a la inversión.



Informaciones sobre los datos referidos: Sigma, Swiss Reinsurance Company; International Insurance Monitor; L'Argus Internacional, y L'Expansión.
