

EL PUNTO DE VISTA DE UN ASEGURADOR

Thomas M. Sullivan
Aetna Life & Casualty Company

"Desgraciadamente sucede que los tiempos difíciles, propicios al nacimiento de nuevas ideas, son los menos indicados para pensar con claridad"

Rebecca West

Esta frase capta perfectamente la controversia que se suscita en torno a la entrada de los bancos en el sector asegurador. Es interesante, en primer lugar, conocer la política manifestada por la American Insurance Association que, en resumen, establece:

- . Oposición a la concesión de nuevas facultades en materia de seguros de patrimoniales y de accidentes a las instituciones de créditos.
- . Reconocimiento del papel característico de la banca y apoyo la separación existente entre banca y comercio.
- . Se subraya el singular papel de la banca y sus especiales ventajas.
- . Se señala que no existen mecanismos reguladores efectivos que traten de la capacidad potencial para ampliar actividades en el campo del crédito.

- . Se apoyan las restricciones, en materia de seguros, contenidas en la Ley de Instituciones de Crédito de 1982 (Garn - St. Germain) y se pide la recomendación de la misma como norma para otras clases de instituciones de crédito.
- . Finalmente, se confirma que el Congreso debería ser el único árbitro en materia de política pública respecto a la expansión de facultades de las instituciones de crédito y se condenan aquellas leyes territoriales actuales que permiten "burlar" la Ley Federal.

Cuando contemplo este panorama, no puedo evitar pensar que no se ha meditado suficientemente sobre la cuestión de si, realmente, tiene sentido conceder, a la Banca e Instituciones financieras, nuevas facultades aseguradoras. En mi opinión, la Banca e Instituciones financieras no han podido demostrar fehacientemente que las facultades que ya disfrutaban, que incluyen la autorización para actuar como agentes y en algunos casos para suscribir seguros de coberturas en conexión con créditos, no son suficientes. Para algunos, el deseo de desreglamentar la actividad aseguradora allanaría el camino a aquellas Instituciones que no tendrían así que demostrar la necesidad de nuevas concesiones en materia aseguradora. Para mí, sin embargo, hay razones muy profundas para que estas concesiones no se realicen.

En primer lugar, como argumento de simple reciprocidad, creo que debe señalarse que los aseguradores no pueden entrar en la actividad bancaria. No obstante el Vicepresidente del Citicorp Mr. Wagstaff, al comparecer ante el Sub-Comité de la Cámara de Comercio, dijo que: "los bancos y las compañías de seguros desarrollan funciones muy similares". Ambos están in-

mersos, según dice, en la "gestión de riesgos". "La diferencia estriba exclusivamente en lo que los clientes piden a cada institución". Luego continuó diciendo:

"El titular de una cuenta a plazo fijo tiene un derecho incondicional a retirar sus fondos al vencimiento. En el caso de cuentas corrientes, pueden hacerlo inmediatamente. El titular de una póliza de seguro, por el contrario, no goza de ese derecho. Su petición está condicionada. El asegurado no puede formular su reclamación a menos que se haya producido realmente un hecho objeto de seguro, un incendio, un accidente, o una muerte"

Todo esto es cierto, dicho de esa manera, pero Mr. Wags-taff olvida que los depósitos a que él se refiere, generalmente en muchos países, están garantizados por el gobierno y que los bancos tienen acceso al Banco Central por la vía del descuento y como prestamista en última instancia. Estas salvaguardas constituyen, indudablemente, una gran comodidad para los clientes de los bancos, quienes de otro modo podrían verse preocupados por el hecho de la posible quiebra de aquéllos; lo que sugiere que, si los bancos y aseguradores juegan más o menos una misma función genérica, lo hacen con unas normas muy diferentes en favor de los bancos.

En segundo lugar, muchos aseguradores no desean entrar en el sector bancario. Ni siquiera como un banco no-bancario cuyo interés para la mayoría de los aseguradores ha sido escaso.

En tercer lugar, desde un punto de vista puramente competitivo, no hay duda de que un pequeño banco no puede ser ele-

vado" a una categoría de empresa superior por razón de las restricciones existentes. Aunque se eliminaran las actuales restricciones geográficas, los requisitos exigidos de capital para constituir una empresa bancaria de cierta entidad serían prohibitivos para muchos aseguradores.

En cuarto lugar, los bancos no han podido demostrar que los mercados de seguros no estén ya suficientemente atendidos. Al contrario, la evidencia demuestra que existe una gran capacidad en la mayoría de los ramos de daños patrimoniales y de accidentes y una fuerte competencia en prácticamente todos los ramos del seguro.

En quinto lugar, las ventajas características aportadas por los bancos, tales como las operaciones de descuento en el Banco Central o la actuación de éste como prestamista en última instancia, podrían indudablemente ser explotadas en beneficio de empresas filiales dentro de una estructura de compañía "holding".

En sexto lugar, la suscripción de seguros, especialmente en los ramos de daños patrimoniales y de accidentes, es una actividad de intenso riesgo y por ello puede considerarse como una función no apropiada para el sector bancario. E. Gerald Corrigan, Presidente del Federal Reserve Bank de Minneapolis, en un reciente y brillante ensayo titulado "¿Son los bancos algo especial?", escribió:

"Aunque pueden considerarse más factores a este respecto (para emitir opiniones sobre el ámbito de actividad de la banca), las funciones esenciales de la banca, sugieren la primacía de dos criterios generales. Estos son:

las actividades subsidiarias de la banca no deben implicar un excesivo riesgo de pérdida ni perjudicar la imparcialidad en la concesión de créditos".

Por último, es posible que los bancos no puedan resistir la tentación de ampliar sus capacidades actuales en materia de crédito promocionando la venta de seguros y otros productos y servicios. Los que reclaman que ya existen leyes que prohíben las "ventas condicionadas" tienen mucha razón y parece ser que estas leyes han sido efectivas a la hora de controlar una supeditación explícita. Lo preocupante no es la supeditación explícita, sino la coacción implícita.

Es muy difícil admitir una prueba de coacción implícita, pero es seguro que muchas personas pueden recordar alguna escena de su vida personal o profesional en la que, deseando obtener un crédito en condiciones favorables, pudo haber sido "manipulado" por la institución de crédito con vistas a conseguir la compra de otros productos o servicios adicionales de la empresa en cuestión. Pese al hecho de que la concesión de créditos, por lo general, goza actualmente de mayores facilidades, tanto las personas como las empresas comerciales tienden a desarrollar relaciones con determinadas instituciones de crédito, las cuales tratan, a su vez, de proteger estas relaciones. Supongamos una empresa fabricante de tamaño medio, en una ciudad cualquiera de tipo medio. Al igual que hacen muchas entidades, esta empresa podrá tener establecido un plan de pensiones para sus empleados concertado con una compañía de seguros nacional. Dicha empresa mantendrá también relaciones bancarias típicas con un banco de su ciudad, en quien confía para sus necesidades crediticias, para efectuar ampliaciones de capital, aumentar el negocio, descuento de

efectos, etc. Ahora bien, si este banco puede suscribir fondos de pensiones con garantías análogas a las concedidas por las compañías de seguros, ¿podríamos dudar seriamente de que el banco tendría, al menos, la oportunidad de hacer saber a esta empresa que el crédito continuaría estando a su disposición si la compañía traslada al banco el plan de jubilaciones que hasta ahora mantenía con una compañía de seguros?. Posiblemente así sucedería y, además, el producto para el fondo de pensiones establecido por el banco, no tendría necesariamente que ser competitivo con los ofrecidos en el mercado libre por los aseguradores. Si la diferencia en tipo de interés fuera apreciable, ¿disuadiría ello a la empresa del traslado del seguro si ésta entendiera que la disponibilidad del crédito depende del mismo?.

Aparentemente, este ejemplo hipotético podría ser aplicable a un gran número de empresas. En un reciente artículo del New York Times, en el que se hablaba de la nueva generación de analistas independientes de inversiones, los asesores de Planes de pensiones consultados señalaban que:

"Los fondos de pensiones raramente mueven sus cuentas para seguir al gerente de su cartera cuando éste abandona una institución financiera. Las empresas mantienen sus fondos de pensiones en el banco porque tienen miedo de que les corten la línea de crédito ..."

Como conclusión, podría decirse que los aseguradores, especialmente los de daños patrimoniales y de accidentes, creen que las instituciones de crédito no deberían ser autorizadas a realizar operaciones adicionales de seguro. En el plano legislativo, pensamos que debería considerarse seriamente la

necesidad de cerrar las "ventanas legales" de la Bank Holding Company Act (Ley sobre Compañías Holding de Bancos) que algunos de ellos parecen querer utilizar en algunas áreas geográficas. En caso contrario, o además, nuestras preferencias se orientan hacia una moratoria legislativa, en relación con la adquisición de empresas que permita el cruce entre sectores y con la expansión territorial de actividades, que evite que el Seguro se vea sometido a la presión de nuevas "aventuras" en el campo de los servicios financieros.

- - - oOo - - -