

Riesgo y sociedad

ERNESTO JUTZI

Swiss Re

El análisis se concentra sobre los grandes riesgos industriales que claramente pertenecen al ámbito del sector del seguro privado. Hay una gran necesidad de acción en este campo como consecuencia de la persistente competencia no vinculada y un perfil de riesgo en continuo cambio. El estudio plantea, primero, algunos comentarios para su consideración y, posteriormente, resume la aportación en cuatro mensajes claves para encarar el futuro de éste área.

Cambio global en el entorno del riesgo

En primer lugar, hay que comenzar con una rápida referencia a los primeros días de la industrialización. Por ejemplo, cuando la Manchester Steam Users Association fue fundada en 1854, las explosiones de las calderas eran muy frecuentes. Los problemas se resolvieron mediante una combinación pragmática de controles legales y la cobertura de seguro para daños materiales y lesiones personales, así como reclamaciones de responsabilidad de terceros.

Por supuesto, desde entonces, el sector hizo grandes esfuerzos para reducir al mínimo los riesgos y pérdidas potenciales, aplicando medidas tales como la mejora de los métodos de construcción, las nuevas tecnologías, la mejora de los equipos de seguridad y control, una mejor formación profesional, disposiciones legales, etcétera.

No obstante, la humanidad sigue estando expuesta a numerosos riesgos desconocidos con anterioridad, debidos al aumento de la actividad industrial, al enorme consumo de recursos y energía y a la contaminación del aire, agua y el medio ambiente en general por materiales nocivos.

Además, las consideraciones de rentabilidad desempeñan un papel decisivo individualmente y suelen ir en detrimento de un cumplimiento obligado de medidas adecuadas. Existe un juicio crí-

tico sobre el hecho de que el sector del seguro facilitó realmente una amplia gama de posibles riesgos, de forma completa o parcial, precisamente a través de la protección financiera que proporciona.

Un agravante adicional se deriva del hecho de que el **riesgo** es un término del cual cada niño, persona adulta, político, empresario, sociólogo, ingeniero, economista o administrador de negocios suele tener una diferente concepción o definición y, más concretamente, un distinto grado de aceptación. Desde el punto de vista del seguro, el riesgo fue considerado como un valor comercial/matemático que consiste en la multiplicación de la probabilidad y magnitud de una pérdida. Mientras tanto, nuevos y más completos términos han aparecido en el sector a gran escala y en todas las áreas en las que las nuevas tecnologías están afectando a las personas, sociedad y medio ambiente. Estos términos incluyen:

1. Consecuencia de la incertidumbre.
2. Posibilidad de pérdida.
3. La posibilidad de que los procesos de interferencias impidan que se cumplan las expectativas financieras de una empresa.

El término «riesgo» no es simplemente una cuestión técnica (industria) ni una cuestión exclusivamente financiera (seguro). El riesgo nos afecta a todos. En último término, el punto crucial es que una expectativa que se presupone realmente «planificable» contiene un elemento consecuente de incertidumbre.

Gerencia de Riesgos

La Gerencia de Riesgos en todos sus aspectos —desde la percepción mediante la política de riesgo, hasta la liquidación de los riesgos— se transformó en un proceso exigente. Lo que comenzó siendo un sector modesto en muchos lugares, como por ejemplo, la protección contra incendios o

las inspecciones en fábricas, se transformó en un aspecto integral de la gestión del negocio que sirve de soporte para la realización de los objetivos comerciales establecidos.

Por supuesto, no se puede negar que el trabajo diario de un gestor de riesgos industriales contiene muchas circunstancias imprevistas y que algunas amenazas o pérdidas potenciales no están previstas, ni completa ni parcialmente. ¡No hay ninguna reserva para las valoraciones subestimadas de siniestros! Baste con mencionar la fibra de amianto, el envenenamiento por mercurio, los implantes de mama, las lesiones por distensiones repetitivas, la infiltración y la contaminación, los negocios de préstamos hipotecarios, Piper Alpha, Bhopal, los ataques terroristas en la **City** de Londres o Nueva York (el World Trade Center), etcétera.

Un enfoque lineal, que solía ser suficiente en la gestión del riesgo, ha tenido que sustituirse por un enfoque lateral. El entrelazamiento, en el ámbito mundial, de numerosas ramas económicas, la división internacional de la mano de obra y los nuevos métodos de producción —fabricación integrada por ordenador (CIM), producción reducida (es decir, abandono general de crear stocks e inventarios intermedios)— han aumentado notablemente la **susceptibilidad del sector a todo tipo de interferencias**. Podría mencionar los riesgos subestimados inherentes en las pérdidas recíprocas y las pérdidas de extensión de clientes y proveedores en relación con la interrupción del negocio. Swiss Re ha comenzado a simular en ordenador entornos dinámicos de pérdidas de esta clase, así como de otros tipos.

El principio de la economía de escala suele ser la razón por la que se subestima la enorme concentración de valores en fábricas, almacenes, etc. Paralelamente a este desarrollo, se produjo un notable aumento en la utilización de sustancias inflamables y tóxicas en los procesos de producción.

Las instrucciones emitidas por las autoridades en el caso de pérdidas inminentes, o después de un siniestro significativo, son una cuestión delicada. El retraso en la reanudación de la producción,

la eliminación de los residuos contaminados y las exhaustivas pruebas de compatibilidad ambiental muchas veces resultan ser problemas extremadamente costosos.

Con respecto a los riesgos ambientales, debe hacerse referencia al papel desempeñado por el legislador y a las condiciones del marco legal pues plantean un gran reto a la conducta y los procedimientos de la industria y de los seguros en el futuro.

Además de la incertidumbre tecnológica y de la restrictiva responsabilidad legal, o de los estándares técnicos, las presiones sociales también tienen una influencia notable sobre las cuestiones ambientales.

En el momento presente, parece como si el sector de los seguros privados fuera capaz de hacer frente a los problemas resultantes del deterioro ambiental. No obstante, una reorientación del papel desempeñado por los seguros en este área parece ser absolutamente indispensable, sobre todo a la vista de las experiencias habidas con las cargas de residuos contaminantes en Estados Unidos. En este caso, la distribución de papeles entre el Estado y los sectores público y privado parece ser una solución plausible.

Los riesgos de asumir la responsabilidad de productos son difíciles de evaluar. Las implicaciones de la responsabilidad legal —tales como la transición planificada desde responsabilidad por negligencia a responsabilidad estricta, contaminación gradual, series de daños, incertidumbre en la elección del lugar de jurisdicción, discusiones continuas sobre el agente causante, las reclamaciones realizadas, la presencia de un suceso o la declaración— son aspectos desconcertantes incluso para los especialistas más experimentados —si bien no tanto en la gestión de riesgos o suscripción, como ciertamente con respecto a las pérdidas que impliquen disputas sobre la responsabilidad.

La capacidad para distinguir lo significativo de lo trivial, para establecer las prioridades, para condensar y expresar la abundancia de información en pocas palabras o en un conjunto de palabras clave, hace de la gestión del riesgo en el campo

de la industria a gran escala una tarea fascinante y todavía muy difícil. Por último, los resultados deberán comunicarse también. Los resultados de los trabajos de equipos, constituidos por especialistas de diferentes disciplinas, deben ser preparados para unos destinatarios muy variados —desde el cliente al suscriptor— de una manera que asegure que todos pueden entenderlo. ¡Debemos intensificar el diálogo sobre el riesgo en todos los niveles!

Protección de los negocios y financiación del riesgo

Un fuerte «vendaval» de cambio ha irrumpido en el sector del seguro. El cambio estructural ha resultado, en parte, de la desviación respecto a los principios de regulación del mercado que habían sido anteriormente bastante respetados, de un comportamiento alterado en las compras y también como consecuencia de una suscripción indiscriminada que se manifestó por sí misma, por ejemplo, en una capacidad infundada o suscripción de **cash flow**.

Se está produciendo un posicionamiento acelerado por segmentos de clientes. Estos segmentos están constituidos por negocios masivos, líneas personales e industria a mediana y gran escala (compañías multinacionales).

Un número creciente de miembros de este último grupo están estableciendo sus propias compañías de captación también en Europa.

Las exigencias de los clientes están evolucionando en la industria a gran escala, alejándose de la división rígida por línea de negocio hacia un enfoque más comprensivo, dando lugar a lo que se denomina protección de los negocios.

Esta nueva característica comprende la actividad de la alta dirección que se ocupa de las potenciales interrupciones y deterioros que obstaculizarían unos objetivos corporativos predeterminados.

El énfasis principal se pone sobre las cuatro áreas siguientes:

- propiedad (bienes físicos, por ejemplo, edificios, maquinaria, etcétera).
- flujo de ingresos e impedimentos financieros (liquidez, restricciones, quiebra, etcétera).
- responsabilidad de terceros.
- personas (vida, salud, accidentes).

No es posible en este artículo tratar esta cuestión con detalle, pero habría que tomar conciencia de que la protección del negocio se refiere tanto a siniestros asegurables como a no asegurables.

Por supuesto, los límites de la asegurabilidad en los negocios industriales son flexibles, puesto que dependen del mercado, de los clientes, de la gestión de tiempo, de los profesionales en el sector del seguro.

La protección del negocio se completa mediante la financiación del riesgo definida como constituida por la suma de todos los costes/gastos requeridos para la protección de los activos corporativos.

Numerosas cuestiones podrían plantearse ahora en relación con los aspectos técnicos del seguro. Se suelen tratar éstas dos:

1. Fijación de precios.
2. Capacidad.

Fijación de precios

Existen muchas razones para explicar por qué, en el negocio industrial, el cálculo de las primas adaptadas al correspondiente riesgo ha sido poco acertado. Incluyen la formación de categorías de riesgos —quién es **solidario** con qué, pues en todos los accidentes la **acción del subsidio lateral**, es algo que pertenece al pasado; el volumen inadecuado de muestras estadísticas, la ley de los grandes números, ya no es aplicable y requiere notables sobrecargas de fluctuaciones. La con-

troversia aumenta con la teoría de la credibilidad —que fue desarrollada por Bumann y Straus— sobre todo con respecto al ajuste y retribución óptima de las pérdidas a otros tipos de riesgo. Una declaración del gerente de riesgos de un importante grupo europeo, es aplicable a éste punto: invertimos billones de ECU's en seguridad y reducción preventiva de las pérdidas. Nuestras pérdidas son modestas y ya no estamos dispuestos a contribuir a las altas pérdidas de algunas ramas industriales.

También debemos tener en cuenta los altos costes y comisiones que se deducen de la prima de riesgo actual. Además, el nivel de formación de muchos suscriptores deja mucho que desear. Lamentablemente, parece ser que somos testigos de una merma general de la agilidad intelectual junto con la experiencia y la intuición, una persistencia flexible, un sentido de proporción y prudente aversión al riesgo derivado de la propia naturaleza de la profesión. Los «embellecimientos» de los beneficios a corto plazo mediante reducciones de las primas han tenido efectos fatales. Personalmente abogo por la cooperación a largo plazo basada en la confianza y lealtad: es la única opción para proveedores respetables con el fin de establecer y mantener el equilibrio esencial en tiempo y espacio.

El riesgo del cambio también desempeña un papel importante. Los compromisos de cobertura, que no alcanzan su vencimiento hasta una fecha en un futuro lejano, muy raramente nos permiten extrapolar desde la experiencia pasada al futuro. Muchas veces la calidad de datos de riesgo es insuficiente. Esto afecta, por ejemplo, a la difícil cuestión de conceder rebajas adecuadas sobre deducibles y límites de pérdidas.

Se están abordando numerosos problemas que no es probable que se resuelvan con primas de mercado. En todos los casos, el sector del seguro está bien asesorado para hacer uso deliberado del alcance que le fue concedido en la regulación de exención del Grupo de Bruselas, a pesar de la tendencia general a la desmonopolización.

Capacidad

¿Es la capacidad un producto básico, es decir, un recurso común, o un activo para ser utilizado con el máximo cuidado? Estoy convencido de que la deficiencia general actual fue agravada por una concesión super generosa de capacidad bajo contratos de reaseguros. Una tarea esencial será eliminar la capacidad infundada y hacer que los reaseguradores formulen definiciones y exclusiones tangibles, por ejemplo, de la siguiente manera:

- Los negocios de 1.000 compañías de patrimonios o de otro sector de gran escala deben situarse sobre una base facultativa.

- El reaseguro de captación requiere un líder profesional que tenga una influencia decisiva en las condiciones de aceptación, tarificación, tratamiento de las reclamaciones, etcétera.

- La capacidad de reaseguro de captación debe estar limitada, siendo su patrón de medida el potencial de fluctuación de los negocios entrantes. La capacidad y el volumen de las primas deben estar en armonía con las reglas reconocidas.

- La colocación de un riesgo debe ser transparente. El reasegurador de suscripciones debe estar familiarizado con todas las cantidades brutas y netas.

- Cada reaseguro de captación tiene una participación apropiada en los riesgos por sí mismo y planifica sus contratos durante un largo período.

Otras características decisivas de seguridad, además de la capacidad neta y del precio, incluyen la fortaleza financiera, continuidad, es decir, las relaciones comerciales a largo plazo y, por último, pero no menos importante, la experiencia del proveedor. Asimismo, los riesgos iniciales necesitan un líder motivado, comprometido y competente, que sea también capaz de proporcionar la transparencia necesaria. A los aseguradores y reaseguradores ya no se les deberá permitir tomar

la iniciativa para importantes riesgos si no poseen la competencia requerida en términos de personal, recursos financieros o aptitud profesional.

Conclusiones

Las cuestiones abordadas en éste estudio se sintetizan en los siguientes puntos:

1. Con una amplia experiencia en la gestión del riesgo, el sector del seguro no puede ser persuadido, fuera de su convicción, de que los problemas planteados por un entorno de riesgo constantemente cambiante pueden resolverse con una amplia gama de métodos probados y constatados. Al mismo tiempo, se le plantea el reto de seguir activamente rutas no tradicionales, encontrar soluciones, absorber incentivos externos en un enfoque positivo y transformarlos en formas concretas, tales como un enfoque constructivo para reaseguros de captación, programas no ligados, alternativas de financiación y otras soluciones.

Muchos principios sólidos fueron sacrificados en interés de un cambio innovador durante el período eufórico del **boom** de los años 80 y con miras a operaciones financieras rentables, que obedezcan a un deseo desenfrenado de modernización.

Nuestra tarea debe ser referirnos a los fundamentos del seguro y realizar nuestra profesión con un compromiso de rentabilidad. Sea cual fuere el enfoque que decidamos en último término, la experiencia profesional será siempre un requisito.

2. La competencia en el seguro de riesgos industriales locales y, más concretamente, de riesgos industriales multinacionales no debe estar basada solamente en el precio usual del mercado. Un análisis de riesgo sólido y técnicamente bien fundado deberá preceder a cualquier cambio del riesgo, introduciendo medidas de reducción

de riesgos y ajustando el cálculo de primas y diseño del programa del seguro.

Los técnicos en riesgos y los suscriptores deberán ser considerados socios al mismo nivel y se deberán combinar sus aptitudes profesionales. Trabajando en estrecha cooperación deben establecer y asegurar un perfil de riesgo completo que constituya la base esencial para la provisión de la cobertura de seguro.

A las compañías de seguros que no tengan el equipo técnico necesario, o dejen de aplicarlo convenientemente, no se les deberá permitir que desempeñen la función de tomar iniciativas en importantes programas de seguros. Los reaseguradores podrán impedir efectivamente que se produzca esta circunstancia excluyendo los riesgos máximos de la cobertura automática y pasando a la opción facultativa.

3. No necesitamos extendernos en el hecho de que los precios para los servicios de seguros (por ejemplo, gestión y cesión de riesgos) son todavía demasiado bajos en el sector industrial. En general, la situación es más grave en el seguro de bienes, aunque hay también considerables pérdidas potenciales en el seguro de responsabilidad debido a los efectos a largo plazo de algunos peligros y el riesgo continuo de cambio. Estas condiciones desfavorables son dominantes hoy en día, en un período de desregulación y apertura de mercados. Es de vital importancia para el futuro de nuestro sector económico que los organismos reguladores de cada mercado individual no sean anulados por el proceso de globalización que se pretende establecer por la competencia.

A diferencia del negocio masivo, la obtención de experiencia en el sector industrial no está basada en suficientes datos estadísticos. Los valores pertinentes con los que tienen que enfrentarse, cada vez más, los seguros y reaseguros, son ante

todo la probabilidad creciente de una pérdida y en segundo término la frecuencia de una pérdida.

Al aprobar la cláusula de exención de grupo con fecha 31 de mayo de 1991, la Comisión de la CE reconoció la necesidad de regulaciones especiales sobre la evaluación común de primas de riesgo. El sector del seguro está bien asesorado para hacer uso deliberado del alcance concedido de discreción a pesar de la tendencia general a la desmonopolización.

4. En relación con lo anteriormente citado, hay que hacer referencia también al coeficiente de eficiencia que la mayoría de los compradores de seguros consideran demasiado bajo, habida cuenta de que están constantemente buscando soluciones alternativas. Los clientes consideran al seguro como un factor de coste que deberían disminuir. Por consiguiente, si en el cálculo de una prima casi la mitad de la cuantía depende de los costes de adquisición y gestión, esta relación se deberá al menos explicar. La mejora de la eficiencia no se debe mostrar simplemente en una mejor estructura de costes, sino también en una gestión efectiva del riesgo.

Una cuestión que abarca a todas las consideraciones anteriores es lo que el profesor M. Haller, de la Universidad de St. Gall, denomina diálogo de riesgo, que significa una forma, abierta, espontánea y también organizada de comunicación entre aseguradores y partes aseguradas, el público en general, la política, la economía y la ciencia.

La falta de confianza mostrada en el sector del seguro se puede deducir del hecho de que los aseguradores son frecuentemente llevados a los límites de lo que es posible y se enfrentan a unas consecuencias que no ayudaron a crear en un principio. Debemos superar este obstáculo mejorando la comunicación. ■