

# CEGERS 90

---

MADRID, 28-29 de MARZO de 1990

---

**Soluciones para la Asunción y  
la Transferencia de los Riesgos**  
*El Mercado Unico y Libre Prestación de  
Servicios*  
Francisco Cabrera Delgado (GRUPO ZURICH,  
Director de Empresas)

# CEGERS'90

MERCADO UNICO Y  
LIBRE PRESTACION DE SERVICIOS

FRANCISCO CABRERA DELGADO  
MARZO 1.990

0

**INTRODUCCION**

En representación del Grupo Zurich, quiero agradecer la oportunidad que nos brindan los organizadores, de participar en este 29. Congreso de Gerencia de Riesgos y Seguros Industriales, CEGERS'90

La Europa de los 90, la Libre Prestación de Servicios y el resto de directivas comunitarias están siendo exhaustivamente analizadas por reconocidos expertos y tratadistas, por lo que existe abundante documentación.

Por ello, cuando acepté presentar esta ponencia, lo hice con la intención de enfocarla desde un prisma y una reflexión aseguradora, avalada por el trabajo que mi Grupo está, desde hace tiempo, realizando para afrontar con éxito los retos que se plantean en este nuevo marco de actuación. Retos y posiciones enfocadas desde una clara orientación al cliente y con el convencimiento de que el mítico 92 hace tiempo que ha comenzado.

Desde este enfoque, desearía tratar el siguiente esquema, referido a los grandes riesgos:

- \* Cómo afecta el nuevo marco jurídico a los aseguradores.
- \* Qué consecuencias provocará este nuevo entorno en los clientes y en el mercado asegurador europeo.
- \* Qué planteamientos han de considerar en sus estrategias los triunfadores.
- \* Qué hace el Grupo Zurich.

A nadie se le escapa que actúo en el campo de las "previsiones", pero lo hago con el convencimiento claro de que de este nuevo marco de actuación, ya definido, se derivan consecuencias que hemos de dominar si queremos que el seguro siga cumpliendo su importante función social, consecuencias que, por otra parte, y de acuerdo con la paulatina integración española en la C.E. (periodos transitorios) se irán detectando antes en los países comunitarios más fuertes, lo que no debe significar tranquilidad y espera por nuestra parte, sino posicionamiento y ataque.

1

**NUEVO MARCO JURIDICO****A La Libertad de Prestación de Servicios - L.P.S.**

La directiva del 22 de Junio de 1988 -No Vida- significa para los países comunitarios, salvo para los que gozan de un régimen transitorio (Irlanda, Grecia, Portugal y España), que 1990 es ya un mercado único para los grandes riesgos.

Junto a la Libertad de Establecimiento, y como un paso más en este proceso liberalizador, la L.P.S. determina que cada asegurador de un Estado de la Comunidad puede asegurar riesgos localizados en cualquiera de los otros Estados de la C.E. y ello sin que deba estar establecido en el país del riesgo. El alcance de esta libertad es tal que se da la circunstancia de que el mercado interior europeo va mucho más lejos que el propio mercado interior de los EE.UU.

Dos importantes temas llaman la atención:

- \* ¿Está clara la definición práctica de Gran Riesgo?
- \* ¿Qué implicaciones jurídicas deberá considerar un país productor?

La primera cuestión genera ya importantes dudas no resueltas. Por un lado, y a pesar de las grandes discusiones que se suscitaron, los umbrales -nº. de empleados, volumen de negocio, total de balance- están fijados pero hay un problema de ámbito. ¿Qué se considera?

- \* ¿El riesgo situado en cada país?
- \* ¿La dimensión total de la empresa?

La dimensión total de la empresa parece que será el umbral lógico, con lo que una empresa que lo alcance podrá buscar una garantía en el extranjero en L.P.S. para sus riesgos, sea cual sea su tamaño en cualquier país de la C.E.

Esta opinión se confrontará con las reglamentaciones nacionales y, no es raro presuponer que, en inicio, podrán existir distintas aplicaciones. Además no estará prohibido renunciar, localmente, a los umbrales, con lo que en mercados muy liberales como los Países Bajos, la L.P.S. puede englobar a todo el segmento de empresas, sin distinción de tamaño.

Si se aplicasen los tamaños, relativamente altos, previstos por la L.P.S., estaríamos hablando de unas 20.000 empresas hasta el 92 y unas 70.000 a partir de ese año. Esto ya significa un importante mercado afectado, lo que se acentúa con la tendencia de bastantes países a rebajar los umbrales de los Grandes Riesgos.

La segunda cuestión es que la entrada en vigor de la L.P.S. tiene las siguientes implicaciones para un país productor:

- \* Las provisiones técnicas se evaluarán y constituirán según las disposiciones del país sede del asegurador.
- \* El Derecho fiscal aplicable será el del país donde está situado el riesgo.
- \* Las Compañías de Seguros que operen en país distinto al de su establecimiento deberán informar previamente a las autoridades de control del país del riesgo y realizar un informe anual de todos sus negocios trans-fronteras.
- \* Se deberán conocer las disposiciones aseguradoras de cada país comunitario.

Estas dos cuestiones dejan claro:

19. Que háy limitaciones prácticas en la L.P.S., y

29. Que el know-how internacional y la experiencia en Europa serán necesarios para tener éxito ante el reto que se presenta.

### **B Derecho de la libre competencia y de los "Cartels"**

Como otro aspecto importante a destacar, nos encontramos con otra evolución jurídica que influirá en la actividad aseguradora. Se trata de los cambios recientes en el Derecho Europeo referentes a la libre competencia y a los "cartels" (convenios reguladores de la mutua competencia)

El lógico intento de aplicar al seguro privado las estrictas reglas del Derecho Europeo en esta materia, obligará a modificar y adaptar las legislaciones nacionales de algunos países. Por ejemplo, en Italia, hasta la fecha, no existe ninguna norma restrictiva en materia de "cartels".

### **C España y la Libre Prestación de Servicios**

Los plazos fijados en el período transitorio para nuestro país son:

- \* 1 Enero 1989 hasta 31 Diciembre 1992. Se podrán someter todos los riesgos al régimen aplicable a los RIESGOS MASA. (Autorización administrativa y sometimiento a la Ley del Estado de Prestación)
  
- \* 1 Enero 1993 hasta 31 Diciembre 1994. Se aplicará el régimen de Grandes Riesgos a Transportes y Crédito y Caucción. Para los riesgos de Incendio, Otros Daños a los bienes, RC. General y Pérdidas Pecuniarias, el Gobierno Español fijará los umbrales a aplicar.

\* 1 Enero 1995 hasta 31 Diciembre 1996. Se aplicará la L.P.S. en Grandes Riesgos, para todos los ramos anteriormente citados que alcancen dos de los umbrales siguientes:

Total Balance	-	12,4 mill. Ecus	--	1.625 mill. ptas.
Volumen Negocio	-	24 " "	--	3.000 " "
Nº. Empleados	-	500		

\* A partir de 1 Enero 1997. Mismos Ramos con dos de los umbrales siguientes:

Total Balance	-	6,2 mill. Ecus	--	800 mill. ptas.
Volumen Negocio	-	12,8 " "	--	1.700 " "
Nº. Empleados	-	250		

Como ya indicaba en la introducción, puede afrontarse la transición a la L.P.S. tal como está programada con dos actitudes:

1ª. "No hay por qué preocuparse, esperemos"

2ª. "Cómo seré capaz de concurrir"

Los que elijan la primera pueden ya despedirse de actuar en el negocio empresarial. Los que elijan la segunda tendrán obligatoriamente que especializarse.

Situación actual:

\* Economía en desventaja con los países más fuertes de la C.E.

\* 2.000 Empresas podrían acogerse a la L.P.S. si se aplicase en 1990.



- \* Posible cobertura en más del 50% de ellas por "programas internacionales", al ser controladas por capital extranjero.
- \* Costes operativos en las Compañías Aseguradoras muy altos.
- \* Atomización del Mercado.
- \* Poca o nula presencia de las Aseguradoras españolas en Europa.
- \* Escaso know-how y especialización en el Negocio de Empresas.
- \* Ciclo actual de sobrecapacidad, rentabilidad y "dumping" de primas, que puede estar acabando.

2

<b>CONSECUENCIAS PARA EL MERCADO ASEGURADOR EUROPEO DE LOS AÑOS 90</b>
--

Siguiendo los planteamientos del Dr. Wyniger, Director General de nuestra sede central en Zurich, pueden establecerse seis tesis.

### 1ª. Desregulación

La L.P.S. y el Derecho de competencia conducirán a una armonización "a la baja" de los controles y aumentarán la competencia no sólo en los riesgos internacionales, sino también en los puramente nacionales.

Entrarán en conflicto dos concepciones económicas: la liberalizadora (máxima competencia) y la controladora. Dado que las Aseguradoras de países con concepción liberalizadora podrán actuar en otros países más restrictivos, los Aseguradores locales reclamarán las mismas libertades de que gozan los extranjeros.

La competencia se desarrollará en todos los frentes y la desregulación afectará a todo el negocio de empresas sin distinción de umbrales, ya que los clientes solicitarán la misma flexibilidad, aún sin alcanzar el volumen necesario.

### 2ª. Segmentación de Mercados

La división del mercado en "riesgos de masa" y "riesgos de empresas" se acentuará como consecuencia de lo anterior y de la especialización. El mayor movimiento se producirá por los cambios en el marketing, que configurará para uno y otro segmento un mix distinto, consecuencia de necesidades diferentes en los clientes. Asimismo variarán las estructuras organizativas.

**3a. Competencia creciente**

Debido a la desregulación, la competencia aumentará pero no producirá, a largo plazo, mayores importaciones/exportaciones de seguros, debido a que el conocimiento-relación entre asegurador y cliente, los contratos y el servicio de siniestros tendrán una mejor respuesta en cada país.

**4a. Ciclos más cortos**

La gran libertad en el juego de oferta y demanda gravitará sobre los beneficios del asegurador, pasándose de períodos de sobrecapacidad a otros cerrados. Ello deberá significar tenacidad, voluntad de continuidad y potencia financiera en las empresas aseguradoras.

**5a. El Risk Management empresarial aprovechará las oportunidades**

El mercado único abre amplias posibilidades pero también exige que el Risk Manager considere en profundidad todos los aspectos hasta ahora tratados, no busque sólo un mejor precio y garantice con seguridad y servicio la cobertura de los riesgos de su empresa donde quiera que estén. Esta garantía de servicio transfronteras adquiere gran importancia.

**6a. Los Corredores internacionales aumentarán  
su importancia en el sector empresas**

Es evidente que la preparación que hoy ya tiene el corredor internacional, más la de las Compañías aseguradoras que afronten con fuerza el reto que supone el mercado único, posicionan en ventaja a los expertos en el tratamiento del cliente (el broker).

No quiero, con ello, indicar que los corredores locales no puedan tener también su papel, sobre todo en el campo de la mediana empresa, pero deberán hacer un gran esfuerzo organizativo que necesitará, además, el know-how y apoyo de un asegurador preparado, especializado y con voluntad de ganador.

3

**ESTRATEGIAS Y TACTICAS  
DE LOS TRIUNFADORES**

La estrategia básica de un ganador es la firme voluntad de querer posicionarse en el mercado de empresas europeo.

Esta voluntad requiere poseer una serie de características imprescindibles que, o se tienen y marcan ya una ventaja, o se han de conseguir.

Siguiendo las tesis del Dr. Wyniger, es necesario:

- \* Conocer el mercado europeo con propia experiencia.
- \* Tener imagen y reputación entre clientes y corredores de asegurador empresarial especializado, a nivel mundial.
- \* Poseer una logística que garantice al cliente un óptimo servicio en cada país.
- \* Poder ofrecer al cliente coberturas en cada país a través de su estructura de Dirección y decisión descentralizada.
- \* Garantizar, además, servicio fuera de la C.E. Las necesidades del cliente no se acaban en las fronteras comunitarias.

4

**PLANTEAMIENTOS DEL GRUPO ZURICH**

No es, ni mucho menos, mi propósito, realizar una presentación comercial de mi Grupo, por otra parte de sobras conocido.

Si me permito hablar de él, es porque, al ser el único que conozco, puedo poner un ejemplo garantizado de un asegurador internacional que tiene voluntad de ser un líder en este Mercado único ante el campo abierto que confirma la L.P.S.

Fruto del trabajo iniciado hace ya más de quince años el Grupo Zurich presentaba en los años 80:

- \* Gran know-how como asegurador de riesgos industriales a nivel mundial y líder en Europa, con perfecta coordinación del mismo a través de su División I.D. que se desarrolla descentralizadamente en cada país mediante la figura del I.D. Manager.
- \* Logística descentralizada, no sólo a través de sus Sucursales o Delegaciones, sino también con la incorporación al Grupo en toda Europa, de compañías locales. Filiales que le permiten responder a sus clientes en toda la C.E.

Es importante indicar que en el Grupo Zurich existe una clara estrategia mundial: Ser los mejores detectando las necesidades del cliente, dándole soluciones y prestándole el servicio más puntual con los mejores recursos humanos.

De ello se beneficia, no sólo el cliente, sino también los Corredores y Agentes.

Avanzando en esas realidades, se ha desarrollado una estrategia para los años 90, que en la C.E. configura el concepto-proyecto EURO-ZURICH 90/92.

Básicamente consiste en:

- \* Estructuras de Dirección y explotación de mercados descentralizadas.
- \* Segmentación de las líneas de negocio en "riesgos de masa" y "riesgos de EMPRESAS".
- \* Concepto internacional y multilocal.
- \* Productos y servicios europeos.
- \* Coordinación en el negocio y en la formación con una estructura de apoyo altamente especializada.
- \* Comunicación.

En España, sirva de ejemplo la creación de la Dirección del Negocio Empresas que ocupo desde el 1 de Enero 1990. Dirección que debe responder no sólo al concepto Euro-Zurich sino también al avance espectacular en el negocio nacional.

El Mercado único, en los riesgos empresariales requiere soluciones trans-fronteras. Me alegrará que los españoles recuperemos nuestro espíritu conquistador y convirtamos el reto en una clara internacionalización de nuestro seguro.

Gracias por su paciencia y atención.

BIBLIOGRAFIA

- \* "Integración del Mercado Español en el Mercado Unico Europeo"  
- D. Guillermo Kessler - Documento nº.141, 12/89 - ICEA
- \* "La libre prestación de servicios"  
- D. Félix Mansilla -  
22.2.88 - V Jornadas sobre Gerencia de Riesgos.
- \* "La L.P.S. en el marco de la C.E."  
- D. Luis Latorre Llorens -  
22.2.88 - V Jornadas sobre Gerencia de Riesgos.
- \* "Evolución de la Gerencia de Riesgos  
con motivo de la integración europea"  
- D. Tomás Romanillos Domínguez -
- \* "Directiva Comunitaria sobre Coaseguro y su  
incorporación al Ordenamiento Jurídico Español"  
- D. Francisco Javier Tirado Suárez -
- \* "El broker en los Grandes Retos de  
los 90 para el sector de Seguros"  
- D. Ignacio Puig de la Bellacasa - Euroforum 89
- \* "El Corredor de Seguros y la incorporación de España a la C.E."  
- D. Santiago Gil de Biedma -
- \* "C.E. 92 - Sur la voie du marché commun de l'assurance"  
SIGMA, Suisse de Réassurances 1.90
- \* "The introduction of freedom of services  
and the single internal Market in 1992"  
- Mr. Willis Wrightson - Unison 10/88 -
- \* "Chances nouvelles pour la "Zurich"  
dans la Communauté Européenne 90/92"  
- Dr. Wyniger - CEO Workshop 1989