

LAE-21
1950

Al Jern
Seguro de vida

SEGURO POPULAR DE VIDA

Una de las ramas del seguro que más importancia ha adquirido en estos últimos tiempos es la del seguro popular de vida. En Inglaterra, país fundamental en la industria aseguradora, podemos ver como la Compañía de más potencialidad económica, "La Prudential", debe su desarrollo y situación actual a esta clase de seguro, en el que durante muchos años ha operado con exclusión de otros ramos.

Puede darnos una idea clara y precisa de la importancia que ha alcanzado este seguro las cifras del mismo en 1946 en Gran Bretaña y Suiza, y su comparación con las correspondientes del ramo de Vida ordinario.

a) Gran Bretaña (1)

Seguro Popular			Seguro ordinario		
Año	Primas	Fondo reserva matemática	Año	Primas	Fondo reserva matemática
1935	51,503,000	296,712,000	1935	80,687,000	902,723,000
1936	53,629,000	317,085,000	1936	84,181,000	942,553,000
1937	55,792,000	337,250,000	1937	87,900,000	984,453,000
1938	57,997,000	359,219,000	1938	91,330,000	1,022,503,000
1939	59,835,000	374,370,000	1939	91,666,000	1,041,678,000
1940	62,189,000	388,566,000	1940	89,920,000	1,054,041,000
1941	63,557,000	406,981,000	1941	91,218,000	1,081,349,000
1942	67,963,000	430,357,000	1942	94,577,000	1,115,384,000
1943	72,186,000	455,974,000	1943	98,577,000	1,153,284,000
1944	75,701,000	484,936,000	1944	103,270,000	1,193,138,000
1945	79,392,000	526,851,000	1945	109,050,000	1,244,223,000

(1) Annual Abstract of statistics - 1935-1946 - London 1948

Estados Unidos (1)

Seguro Popular

Seguro ordinario

Año	Capitales asegurados de nueva producción	Capitales asegurados totales	Año	Capitales asegurados de nueva producción	Capitales asegurados totales
1940	3.718.000.000	4.344.000.000	1940	1.506.000.000	81.069.000000
1941	3.907.000.000	22.280.000.000	1941	8.375.000.000	84.364.000000
1942	3.627.000.000	23.345.000.000	1942	7.387.000.000	87.125.000000
1943	3.586.000.000	25.571.000.000	1943	8.340.000.000	91.777.000000
1944	3.724.000.000	27.048.000.000	1944	9.526.000.000	97.577.000000
1945	3.970.000.000	28.497.000.000	1945	10.944.000.000	104.456.000000
1946	4.842.000.000	30.247.000.000	1946	16.776.000.000	116.110.000000

(1) Statistical abstract of the U.S. 1948

b) Suiza (1)

Año	Seguro Popular			Año	Seguro ordinario		
	Capitales asegu- rados nueva pro- ducción	Capitales ase- gurados tota- les			Capitales ase- gurados nueva producción	Capitales asegurados totales	
1938	174 775 360	1 220 889 207		1938	219 281 492	3 099 116 517	
1940	110 612 956	1 249 903 264		1940	103 513 830	3 028 242 763	
1942	245 443 789	1 518 521 160		1942	270 236 586	3 170 721 779	
1944	249 848 479	1 849 621 843		1944	291 250 089	3 422 516 416	
1945	296 567 475	2 050 022 313		1945	363 957 264	3 625 182 675	
1946	318 038 419	2 265 897 396		1946	385 846 589	3 846 334 361	

En su origen este seguro, que en los países anglosajones se designa como "seguro industrial" tiene su origen en el seguro de entierro, nacido de la preocupación de todas las clases humildes de ser enterrados con dignidad y por sus propios medios, no a costa de la caridad pública. Posteriormente ha excedido este seguro de los límites de su origen y del ámbito meramente funerario, se ha transformado en un seguro de vida al alcance de las clases humildes. Así estos

últimos, que más que ninguno necesitaban de los beneficios del seguro de vida, pero que por alguna de las características de éste no podían llegar a él, han visto como con esta modalidad, que les permitía el pago muy fraccionado de la prima, la carencia de reconocimiento médico, transformada una institución nacida en su origen para clases acomodadas, la del seguro de vida, en otra destinada a las clases populares. Esta finalidad que cumple, de gran utilidad para la sociedad en general, ha sido la que ha dado el triunfo a esta institución, que por ser libre solo nacen y se sos-

(1) Les entreprises d'assurances privées en Suisse en 1946. Rapport du Bureau Fédéral des Assurances - Berne 1948

tienen en tanto cumplen una misión en la sociedad. Es esta una de las ventajas que para la Sociedad representa la libertad de empresa económica, pues los regímenes racionalizados, los intereses burocráticos y de otra clase que crean, hacen que se mantengan a costa del erario público y sin beneficio para nadie instituciones y organizaciones cuyo cometido y finalidad ya ha sido realizado o ha desaparecido.

Puede temerse que la moderna tendencia a la extensión y multiplicación de los seguros sociales produzcan un perjuicio al desarrollo en el futuro del seguro popular, pero si se analiza la situación que cada disposición legal relativa a seguros sociales que aparentemente iba a reducir su ámbito, ha sido causa de un aumento en los ingresos obtenidos por primas de este seguro, mostrando que en definitiva los efectos a los seguros sociales son beneficiosos para el seguro privado ya que llevan a la mente del público el conocimiento del Seguro, y así este encuentra campo abonado para su difusión.

puede decirse que hasta el momento presente no se ha practicado en España esta modalidad del seguro de vida. Algunos intentos esporádicos y sin continuidad no bastan para modificar este estado de cosas. En cambio ha alcanzado en los últimos años una importancia extraordinaria el llamado seguro de entierro, que si bien no puede confundirse con el seguro popular de vida, si puede estimarse como su antecedente más cercano. Precisamente esta facilidad del mercado para el seguro de entierros, que en los últimos años ha recaudado primas de haasido uno de los motivos que más han impulsado al estudio de este problema por creer que ha llegado el momento en nuestra Patria para la implanta-

ción del seguro popular y que para el éxito del mismo es conveniente y hasta necesario el conocimiento de la evolución y situación actual en otros países para de ese modo ahorrar al menos en parte del penoso recorrido que ellos han tenido que pasar antes de llegar a su punto actual de perfeccionamiento.

Los problemas planteados por el Seguro popular requieren un extraordinario cuidado al tratarlos. Los intereses debatidos en otras clases de Seguros corresponden a personas que por su situación y conocimientos tienen posibilidades de defensa y sobre todo conocen más claramente sus intereses. Pero la generalidad de las gentes a que está dedicado este Seguro, no están en condiciones de que ello ocurra y requieren que el poder público vele de un modo muy especial por la defensa de sus intereses y evite los abusos que fácilmente pueden realizarse. Son interesantes a este respecto las investigaciones que desde principios del Siglo pasado se han realizado en Gran Bretaña donde en un principio las llamadas "Friendly Societies" y después ellas y los Aseguradores privados han operado en esta clase de Seguro. Las tres investigaciones más importantes realizadas este siglo han sido: La realizada por Mr. Sidney Webb, posteriormente Lord Passfield, con carácter privado publicada en 1915; la efectuado por el Comité presidido por Lord Parmoor (1) en 1919 por encargo del Parlamento que dió origen a la reforma legal llevada a cabo en 1923, y el

(1) Report of the Department Committee on the Business of Industrial Assurance Companies and Collecting Societies - London 1920

informe que presentó al Parlamento el Departamento del Tesoro^y que fué presidido por Cohen. (1)

La crítica de la actuación de Entidades y Compañías realizada a este respecto, ha ocasionado un indudable beneficio a la Institución como puede notarse viendo la disminución en los gastos experimentada durante el siglo actual.

La tendencia sostenida por una extraordinaria corriente de opinión, recogida y condensada en el magnífico libro de Wilson y Levy (2) que propone la inclusión de este Seguro en la organización del Seguro de Enfermedad, expresa esta constante preocupación por el perfeccionamiento del Seguro Popular y la más completa eficacia de su función. Sin embargo las conclusiones a que se llega en esos trabajos pecan de un defecto, el de no haber visto que el Seguro Popular debe ser algo más que un seguro funerario y que en una fría y burocrática máquina estatal nunca puede alcanzar la eficacia que con la combinación del interés particular en el bien general se logra.

El plan de este estudio tiene un carácter fundamentalmente analítico descriptivo del desarrollo y principios fundamentales de esta institución en los países en que ha alcanzado más importancia y se ha recorrido un más largo camino en su práctica. Los países anglosajones reúnen esta cuali-

(1) COHEN -- Committee on industrial Assurance

(2) WILSON, Sir Arnold - LEVY, Herman - Industrial Assurance an historical and critical study - Oxford 1937 -

dad, y especialmente entre ellos Inglaterra en la que ha nacido este seguro se ha originado acerca del mismo más bibliografía, y existe una mayor posibilidad de obtener información, muy especialmente para el autor que lo ha preparado en Londres, estableciendo para ello contacto con algunas de las más importantes Compañías que lo practican.

Concepto y limitación de su contenido

· Sin entrar en la definición del Seguro de Vida, que naturalmente forma parte de la del Seguro Popular, podemos recoger aquellas notas que más especialmente le diferencian y le dan carácter propio y específico.

En los países angloamericanos se le da el nombre de Seguro Industrial, en razón principalmente del desarrollo que alcanzó entre los núcleos industriales donde por la agrupación de las viviendas de los obreros, y la regularidad de los salarios de éstos era más fácil su propagación. Es más apropiado el nombre de "popular" que recibe en los países latinos, Italia, Francia, España, así como en Alemania, por estar destinado a las clases más modestas, populares, en que el seguro ordinario no puede extender sus efectos.

Las características de este Seguro con las que se puede llegar a su definición son muy interesantes es de conocer.

Las más importantes son las siguientes:

A. Seguro sobre la vida humana

Esto es absolutamente fundamental. Los riesgos protegidos en el Seguro Popular son los económicos que afectan a la vida del hombre. No solamente a un aspecto de ella como es el funeral, sino también a cualesquiera otros, como cuando describamos sus principales modalidades podremos observar. En un tiempo, el de su nacimiento y origen, solamente se cubrían en el mismo los riesgos de entierro, y aún hoy día ésta es una

de las finalidades esenciales, pero especialmente en estos últimos años se ha extendido su ámbito y las pólizas de Seguros mixtos y dotales alcanzan una mayor importancia que las propiamente de muerte.

Como Seguro de Vida participa de todas las características de éste y podemos utilizar algunas de las definiciones más clásicas a este respecto.

Picard define el Seguro de Vida, como "un contrato por el cual a cambio de una prima el asegurador se obliga a entregar al asegurado o a un tercero por él designado una suma determinada (capital o renta) en caso de muerte de la persona asegurada o de su supervivencia en una fecha determinada" (1). Huebner dice que desde el punto de vista de la comunidad el Seguro de vida puede ser definido como "la creación social para evitar las pérdidas económicas inciertas a consecuencia del prematuro fin de la vida humana que es prevenida por la transferencia de los riesgos de muchos individuos a una persona o grupo de personas" (2), Magee, en un recientísimo tratado aparecido en Estados Unidos define el Seguro de Vida como "un contrato por el que el asegurador por una suma cierta de dinero o prima proporcionada a la edad, salud, profesión y otras circunstancias de la persona cuya vida está asegurada

(1) PICARD, M - BESSON, A - Traité general des Assurances Terrestres

(2)

se compromete a que si dicha persona muere en el período determinado en la póliza pagará la suma especificada de acuerdo con los términos de la misma a la persona en cuyo favor dicha póliza esté extendida". (1)

B. Para clases populares

Tanto por el método de pago de las primas, como por las cantidades a que generalmente se limita, como por las condiciones no formalísticas de su preparación y falta de reconocimiento médico; este Seguro se ha desarrollado entre las clases más modestas de la Sociedad. Esta circunstancia debe tenerse muy en cuenta porque es la que obliga al poder público a tener un especial cuidado y vigilancia en el desarrollo de sus operaciones. Puede citarse a este respecto la abundante legislación inglesa durante el siglo pasado y el actual, y la circunstancia de que uno de los factores a que debe su prestigio la profesión actuarial británica es precisamente la necesidad que el Gobierno sintió de la misma para estudiar los problemas planteados por su desarrollo.

C. Primas cobradas en el domicilio del asegurado

Es muy importante esta circunstancia que le da unas características especiales. El agente, -"collector", en la práctica británica o cobrador, en nuestra terminología-, es un elemento fundamental e inherente al Seguro Popular. Los beneficios que produce este no impulsan suficientemente al asegurado a acudir periódicamente al pago de primas, y sin el agente cobrador no habría podido alcanzar el desarrollo que en Gran Bretaña y Estados Unidos ha alcanzado.

(1) NAGEL, J.W. - General Insurance - Chicago 1947 - Pág. 709

el párrafo a) de la Sección 1 de la Industrial Assurance Act, 1923 incluye en su contenido a los seguros cuyas primas se pagan en intervalos inferiores a dos meses.

En el Seguro norteamericano también se establece generalmente por la mayor parte de los estados esta circunstancia de pago de primas en plazos inferiores a dos meses, la Ley de Seguro de Vida de Nueva Zelanda de 1920 aumenta este plazo a tres meses, en cambio la legislación francesa (art. 83 de la ley de 1930, modificado por la Ley de 6 de Junio de 1942) sólo requiere con manifiesta impropiedad técnica y jurídica la "periodicidad" en el pago de la prima, con lo que si bien realmente no introduce ninguna novedad sobre el seguro ordinario, puede sobrentenderse que su intención fué la de expresar una "periodicidad" frecuente. (1)

Esta circunstancia, unida a la del cobro a domicilio de las primas, hace que el precio de este seguro sea muy elevado, pero sin embargo no se puede prescindir de ella pues es la que más fundamentalmente caracteriza a este contrato, y la que a pesar de sus inconvenientes permite al obrero disfrutar de los beneficios del Seguro de Vida, que en su ordenación ordinaria es exclusivamente un seguro para clases pudientes.

F. Limitación del capital asegurado

En algunas legislaciones se establece que para poder concebir el carácter de Popular al Seguro debe éste no exceder de una cantidad determinada. La legislación inglesa requiere

(1) PICAPO, H - BESSON, A - Traité general des Assurances Terrestres - pág. 37

Tiene interés a este respecto el intento hecho en 1853 por el Gobierno de la Gran Bretaña de instaurar un sistema de Seguro Popular a través de las oficinas de Correos. Se inauguró en 1864 y hasta 1928 en que se decidió su supresión adoleciendo siempre de reducidísima producción. Por ejemplo en 1928 tenía en vigor 9.956 contratos con una cifra total de sumas aseguradas de 494.536 libras esterlinas, es tanto que las Compañías y Friendly Societies tenían 72.107.970 pólizas en vigor por un capital asegurado de 1.119.436.376. (1).

El sistema de agentes que buscan y mantienen los contratos, es uno de los que más objeciones han creado a este seguro, tanto por sus gastos verdaderamente elevados, como por la falta de escrupulosidad al buscar negocios y obtener pólizas a donde no eran necesarios y por medios no siempre recomendables. Sin embargo, y a pesar de esta circunstancia, verdadera lacra de esta industria, no puede negarse que los agentes son indispensables, y que su labor ha sido la que ha producido el incremento y desarrollo del seguro y la extensión de muchos de los beneficios que produce.

D. Pago de las primas a pequeños intervalos

La naturaleza de este Seguro y la situación económica de las personas a que se destina, hacía que necesariamente la características más acusada suya sea el pago semanal, o en períodos muy cortos, de las primas. El pago semanal es el más frecuente, coincidiendo con el pago también semanal de los salarios. En esta circunstancia el pago en períodos cortos en los que se fijan las legislaciones protectoras como la británica, que en

(1) WALKER, R.E - WOODGATE, D.R - Principles and practice of Industrial Assurance - London 194 - Pág. 4

que las Friendly Societies no aseguren cantidades superiores a 300 libras. Tiene esto entre otras una finalidad fiscal, ya que esas entidades tienen concedidas determinadas excepciones de ese tipo. La legislación del Estado de Nueva York establecida en 1948 requiere para dar el carácter de popular a una póliza de seguro de vida, además de otras condiciones, que la cantidad asegurada no exceda de 1.000 dólares. La legislación francesa fija el máximo asegurable en 100.000 francos.

F. Falta de reconocimiento médico

Aún cuando en ninguna parte se tiene como característica especial del seguro de vida popular la falta de reconocimiento médico, es ésta sin embargo una condición que acompaña muy generalmente a las pólizas de seguro popular en que por lo reducido del capital se prescinde de él, compensado la antiselección que de un modo obligado se produce con el establecimiento de un período de carencia en el que no se paga todo o parte del capital asegurado. A este efecto merecen citarse la D.M. española de 8 de Julio de 1948 a que posteriormente haremos referencia.

En resumen podemos definir el seguro popular como el contrato de seguro que "con objeto de cubrir los diversos riesgos económicos a que está sometida la vida de las personas de las clases humildes de la sociedad se celebra con entidades aseguradoras estipulándose un capital asegurado reducido y el cobro a domicilio y pago a ciertos intervalos de las primas, así como la sustitución del reconocimiento médico de los contratantes por un sistema de período de carencia en el pago de capitales asegurados.

La 201 de "New York State Law" dice que tendrá carácter de popular la póliza de seguro en la que las primas sean pagadas

semanalmente, mensualmente o más a menudo si la cantidad de seguro contratada en tal póliza es inferior a 1.000 dolares y las palabras "Industrial Policy" se imprimen como parte descriptiva de la misma.

El art. 83 del párrafo 1º de la Ley francesa de 1930 modificando la ley de 6 de Junio de 1942 expresa "Son considerados como seguros populares los seguros sobre la vida a precios periódicos, sin exámen médico obligatorio cuyo capital no exceda del establecido por decreto, y en los cuales, en ausencia de examen médico, el capital estipulado no sea íntegramente pagado en caso de muerte más que en el caso de que ocurra tras un plazo determinado.

En la Queensland Life Assurance Company's Act, 1901, el seguro popular se definía como "el de pólizas emitidas sobre una vida por menos de 100 libras en el cual las primas son pagables a intervalos de menos de tres meses".

La New Zealand Life Assurance Companies Act, 1920, expresa que por Seguro Popular se entiende "cualquier seguro en el que las primas sean pagadas a intervalos más cortos que tres meses".(1)

(1) IKIN, W.T - Industrial life Assurance - 1925 - Pág. 140.

Origen y evolución de este Seguro

Pueden citarse dos orígenes de distinta naturaleza, uno próximo en cuanto a la organización actual, propiamente técnica y otro remoto de carácter histórico.

En este último aspecto quizás es ésta clase el que puede vanagloriarse de ser la más antigua de todas las de la institución aseguradora. La preocupación del entierro digno es una característica del individuo humano consciente de la transcendencia ultra terrestre de su existencia. Existen signos evidentes de la existencia de asociaciones con esta finalidad, y de carácter asegurador, si bien de tipo mutuo en la antigua Grecia y Roma. En la época de Adriano se tiene conocimiento de que hubo en Roma un "Burial Club" que tenía por objeto proporcionar entierro digno a sus miembros que estuviesen al corriente del pago de sus cuotas en el momento de la muerte. (1). En China también existieron desde hace muchos siglos asociaciones análogas.

Durante la época de lo que podemos denominar civilización cristiana y también propiamente europea, la organización social, basada en la cooperación y la solidaridad de las clases y estados, que evitaba la existencia de "proletarios" (en su verdadero sentido de desposeídos de toda propiedad) hizo que no se sintiese la necesidad de la cobertura por ningún procedimiento asegurador de este riesgo.

(1) BURRY, J - Industrial Assurance - 1907 -

Al destruir la revolución francesa y principios filosóficos por ella extendidos, todo, o casi todo vínculo de organización social, y al encontrarse de nuevo los obreros o clases económicamente débiles en una situación de aislamiento para hacer frente a las necesidades de la vida humana, surgió otra vez la necesidad de esta clase de seguro, y de entonces data su origen moderno.

Está en la Gran Bretaña el principio de esta fase moderna en la que propiamente nos interesa el desarrollo de este seguro.

Los obreros que no podían por imperativo legal, asociarse en Trade Unions o Sindicatos, y que además tenían la preocupación típicamente humana de un entierro digno, se agruparon en sociedades que por una parte les proporcionaban, mediante el pago de una cuota semanal, generalmente un penique, esta protección, y por otra les permitían una cierta defensa en sus intereses comunes de tipo laboral. De este modo comenzaron su acción lo que se ha conocido en la legislación Británica como "Friendly Societies" o sociedades de Socorros mutuos.

Un poco más tarde, a mediados del pasado siglo, comenzaron aseguradores privados a operar en este seguro y desde entonces no ha cesado el engrandecimiento y desarrollo de este ramo.

El Gobierno Británico muy pronto comprendió la importancia de esta modalidad y los intereses que en ese respecto se debatían e intervino en la situación de las Friendly Societies cuyos reglamentos ordenó inspeccionar el año 1829. Se impuso además a estas entidades la obligación de dar cuenta al parlamento de determinados aspectos de su actividad. En 1846 se creó el cargo de "Registrar of Friendly Societies" que hoy todavía subsiste.

La primera compañía que trabajó con éxito en esta rama del seguro fué la "British Prudential", ahora "The Prudential", fundada por Sir Henry Harben en 1843 y que hoy todavía subsiste, siendo como ya hemos visto, la de más potencialidad económica entre las británicas.

Los progresos que hizo en su principio fueron lentos y tuvo que pedir a los accionistas que no escandalizaran las operaciones cuando después de varios años los ingresos totales de la Compañía, de los que la rama popular era una parte, no ascendían más que a 2.500 libras (1). Hasta el año 1861 no pudo La Prudential mostrar un beneficio en sus operaciones. Su labor en esos tiempos fué verdaderamente colosal, y Sir Arnold Wilson que tan poco partidario se muestra de la continuación de la explotación privada de este Seguro, elogia encomiásticamente sus esfuerzos en pro del perfeccionamiento técnico y supresión de abusos.

Jalones en la historia del Seguro Popular que no podemos analizar más detenidamente son la "Life Assurance Companies Act, 1870" que se aplicaba en Compañías aseguradoras de vida ordinaria popular y que exigía un depósito de 20.000 libras para operar en esos ramos; la "Friendly Societies Act, 1875", que regulaba este Seguro en cuanto a los aseguradores, y que precribía límites en las cantidades asegurables sobre la vida de niños menores de 10 años, así como en los beneficiarios; las "Friendly Societies and Industrial Assurance Companies Acts, 1896", que daban un estatuto diferente para cada una de las clases de entidades dedicadas al Seguro Popular; la "Assurances Companies Act, 1909", que exigía una separada clase de cuentas para cada clase

(1) WILSON, Sir Arnold - LEWY, Herman - Industrial Assurance - An historical and critical study - Oxford 1937 - Pág. 37

de negocios, dando caracter independiente al seguro Popular y dictando otras normas en su conexión, la "Courts (Emergency Powers) Act, 1914" que permite al Gobierno una activa intervención en defensa de los intereses de los asegurados en este ramo, y la "Industrial Assurance Act, 1923" dictada a consecuencia de las recomendaciones del Parmoor Committee y a la que en otro lugar nos referiremos. Posteriormente a ella encontramos la "Friendly Societies Act, 1924" modificando extremos relativos a estas entidades; la "Industrial Assurance Act (Northern Ireland) 1924" que no difiere en lo esencial de lo requerido en la "Industrial Assurance Societies Act 1923"; la "Industrial Assurance and Friendly Societies Act, 1924" relativa a valores de rescate y devolución de primas en los seguros dotales y la "Industrial Assurance and Friendly Societies Act, 1940" sobre la rescisión de pólizas a consecuencia de la situación belica evitando que en pólizas que habían pagado dos años de primas se pudiesen rescindir por ese motivo.

Y por último la "Industrial Assurance and Friendly Societies Act, 1948" que limita la facultad de asegurar la vida de padres y abuelos a la cantidad de 20 libras y prohíbe asegurar la vida de los niños de menos de 10 años, aparte de establecer otras prescripciones administrativas de menor importancia.

El desarrollo económico del seguro Popular lo podemos ver, mejor que de cualquier otro modo, a través de sus cifras de producción anual que a continuación expresamos. (1)

(1) Industrial Assurance. Statistical Summary - Office of the Industrial Assurance Commissioner - London 1948

Año	Primas de seguro de vida en efectivo	Primas de seguro de vida en efectivo	Primas de seguro de vida en efectivo	Primas del ejercicio
1922		39,100,000		14,750,000
1923	5,215,000	42,200,000	74,736,500	31,700,000
1924	6,885,000	51,834,000	130,463,000	33,213,000
1925	7,471,000	55,100,000	145,420,000	38,306,000
1926	8,006,000	58,000,000	150,000,000	43,811,000
1927	8,581,000	63,324,000	161,801,000	50,072,000
1928	8,819,000	74,212,000	169,044,000	55,702,000
1929	8,233,000	75,707,000	172,283,000	57,007,000
1930	7,697,000	76,913,000	162,932,000	59,335,000
1931	6,454,000	78,122,000	156,350,000	60,133,000
1932	5,703,000	75,258,000	140,325,000	63,557,000
1933	5,605,000	80,752,000	148,513,000	67,363,000
1934	4,775,000	81,736,000	127,227,000	72,186,000
1935	4,452,000	84,338,000	132,343,000	75,701,000
1936	4,895,000	85,215,000	128,893,000	79,892,000
1937	6,320,000	89,102,000	217,754,000	83,562,000
1938	6,384,000	82,304,000	220,163,000	91,161,000

El Seguro Popular en Estados Unidos fué comenzado por la Prudential Insurance Company of America, formada en Nueva Jersey en 1875. En su principio prestó esta entidad seguro de vida y de enfermedad, pero se especializó en la rama popular. En 1879 y la comenzaron sus operaciones la John Hancock y la Metropolitan Life Insurance Company de Nueva York. En 1906 existían 13 sociedades de esta clase. Además trabajaban también este seguro las "Fraternal orders" de carácter algo semejante a las Friendly Societies británicas. Después de la guerra de 1914 se acentuó el éxito de este seguro, gracias especialmente a las reducciones de los gastos, a la racionalización del trabajo que permitió reparto de elevados beneficios a los asegurados. En la actualidad es interesante observar que un 30% de la contratación es efectuada por las tres compañías a que nos hemos referido

anteriormente, y que fueron las primeras en trabajarlo.

La regulación de este seguro ha seguido la suerte de cada uno de los estados que componen la nación norteamericana. Su marcha económica puede seguirse en el siguiente cuadro: (1)

Años	Capitales asegura- dos nueva produc- ción	Capitales asegu- rados totales
1900	566.000.000	1.468.000.000
1905	661.000.000	2.310.000.000
1910	735.000.000	3.177.000.000
1915	974.000.000	4.435.000.000
1920	1.015.000.000	7.190.000.000
1925	3.656.000.000	12.824.000.000
1930	4.860.000.000	18.287.000.000
1935	4.722.000.000	18.298.000.000
1940	3.718.000.000	21.344.000.000
1941	3.907.000.000	22.280.000.000
1942	3.627.000.000	23.345.000.000
1943	3.586.000.000	25.571.000.000
1944	3.724.000.000	27.048.000.000
1945	3.970.000.000	28.497.000.000
1946	4.842.000.000	30.247.000.000

En Suiza se tiene por primera vez noticias de este seguro en el año 1880 en que algunas Compañías ~~aseguradoras~~ aseguraban sumas pequeñas en el seguro de vida. En 1893 la Caja Suiza de Previsión ofreció un seguro mixto de capital inferior a 1.000 francos suizos, sin reconocimiento médico pero con un período de carencia. La "Ba-loise Vie" empezó en 1895 a practicar combinaciones de Seguro Po-pular. Posteriormente algunos cantones crearon Cajas de Seguros Populares, y por fin en 1918, comenzó la importancia de éste segu-ro al fundarse la "Prevoyance Populaire Suisse", de caracter mutuo,

(1) Statistal abstract of the U.S. - 1948 - Pág. 456

y en "Vita". El crecimiento de este seguro ha sido constante hasta el momento actual.

En Suiza las cifras de producción de capitales en estos seguros son las siguientes: (1)

Año	Nº de pólizas de nuevos contratos	Capitales asegurados en nuevos contratos	Total de capitales asegurados	Capital medio por póliza en los nuevos seguros
1900		2 098 146	11 496 262	
1910	16 500	11 929 138	49 286 307	
1920	62 300	59 679 226	223 667 948	
1930	77 300	126 538 810	671 874 602	
1931	79 800	139 425 150	752 528 941	1 747
1938	115 900	174 774 360	1 220 889 207	1 508
1940		110 612 956	1 249 903 264	1 485
1942		254 448 789	1 518 521 160	1 727
1944		249 848 479	1 849 621 843	1 796
1945		296 567 475	2 050 022 313	1 895
1946		318 098 419	2 269 897 396	2 023

(1) Les entreprises d'assurances privées en Suisse en 1946 -
Rapport du Bureau Fédéral des Assurances - 1948 - Pag. 16-17

En Francia el seguro popular tiene un origen más reciente, hasta 1910 no se fundaron las dos primeras empresas (Le Laveir y La Populaire) de esta modalidad. Su creación fué acordada con escepticismo a pesar del éxito que había acompañado a este seguro en otros países pero a pesar de ello el éxito que tuvieron fué tan grande que en el período de 1920 a 1930 dos de las más importantes compañías trabajando en el seguro ordinario de vida (L'Union y Assurances Generales) comenzaron sus operaciones en la rama Popular. En estos últimos años varias de las más importantes Compañías aseguradoras francesas han iniciado igualmente sus operaciones en esta rama cuya importancia aumenta constantemente.

A continuación se reseñan las cifras más importantes que demuestran la marcha ascendente de este seguro, faltándonos las cifras de éstos últimos años, en los que el Seguro Popular de Vida ha experimentado un extraordinario progreso. (1)

Años	Nueva producción		Seguros en Vigor	
	Nº de pólizas	Capitales asegurados	Nº de pólizas	Capitales
1910	11	14	11	14
1915	27.435	33.748	57.082	63.737
1920	33.848	69.353	53.436	92.571
1925	87.684	239.601	333.693	744.621
1930	129.998	871.966	625.601	2.415.631
1935	126.716	996.938	855.898	3.831.592
1936	147.119	796.575	919.673	4.196.322
1937	185.044	1.122.754	1.010.120	4.919.657
1938	133.817	1.200.699	1.102.137	5.608.131
1939	137.873	861.643	1.120.550	5.894.337
1940	15.608	77.006	1.069.836	5.574.153

(1) Les chiffres les plus importants qui démontrent la marche ascendante de ce régime d'assurance, nous manquant les chiffres de ces dernières années, dans lesquelles le régime d'assurance populaire de la Vie a expérimenté un progrès extraordinaire. (1) L'Assurance Populaire sur la Vie- Xavier DONZE - Paris 1942 - Pág. 38.

Modalidades de este Seguro

En los últimos treinta años se ha operado en este Seguro una verdadera transformación, especialmente en los países anglosajones. El Seguro puramente funerario que le dió origen, se ha convertido en un Seguro de vida al alcance de las clases más modestas de la sociedad, pero con sus mismas modalidades, al menos las más importantes.

Un estudio de los tipos principales de contratos con los que operan las Compañías nos puede hacer comprender mejor que cualquier otra aplicación la extensión que ha alcanzado este contrato como seguro de vida "popular" y los beneficios que en este aspecto proporciona a la Sociedad.

Las clases de contrato ^a que a continuación nos referimos son las más comunes en el mercado anglosajón, donde además existen otras derivaciones de las mismas y que tienen una utilización más reducida.

1) Vida entera (adultos)

En este contrato, como en su correspondiente en el Seguro ordinario, se concede una indemnización en caso de muerte del asegurado debiéndose pagar las primas semanalmente hasta el momento de la defunción. La mayor parte de las Compañías establecen una edad en la que, si se han pagado las primas durante un término de años, el seguro queda liberado. Las edades oscilan desde 65 a 80 años y el período necesario de pago de primas de 20 a 25 años.

Este contrato conserva la finalidad funeraria que dió origen al Seguro Popular, si bien no está limitado a cantidades que s

pone cubran exclusivamente esa clase de gastos.

2) Vida entera (niños)

Tiene las mismas características que el anterior. los gastos funerarios que podría ocasionar la muerte de niños son una posible carga económica que no fácilmente soportan los hogares modestos, de ahí la función que cumple esta modalidad contractual que está sometida a las limitaciones establecidas por la ley tanto en la cantidad asegurable, que no debe hacerse exceder de la indispensable para el entierro, funeral, etc, como de las personas que pueden efectuar el seguro que sólo pueden ser padres, hermanos o personas encargadas de la guarda legal del niño.

La "Industrial assurance and friendly societies Act, 1948" de Gran Bretaña, prohíbe asegurar cualquier cantidad de dinero sobre la vida de niños de menos de 10 años. Tiene esto explicación en que en la ley de Seguro Nacional ya se concede una cantidad con este objeto, y cualquier otra que se autorizase asegurar (excepto la devolución de cuotas que está permitida) podría dar lugar a un beneficio injusto en caso de la muerte de un niño.

3) Mixto (adultos)

Las primas se pagan durante toda la duración del contrato o se limitan a un período más reducido y se estipula un capital en caso de muerte o vencimiento del término contractual. La mayor intervención de la función capitalizadora en esta clase de seguros, hizo que mientras los gastos del Seguro Industrial fueron muy elevados no se pudiese desarrollar convenientemente, pero ahora que se han conseguido interesantes reducciones en ese aspecto está muy extendida la contratación y cada día es mayor la importancia relati-

va dentro del volumen de las carteras de las Compañías aseguradoras. Los términos más frecuentes de vencimiento de contrato son 15, 20 y 25 años.

Un ejemplo de las tarifas de esta clase de contratos, en Inglaterra, nos lo puede dar los siguientes cuadros.

Mixto 15 años

<u>Edad</u>	<u>Prima semanal</u>	<u>Capital asegurado</u>	<u>Prima semanal</u>	<u>Capital asegurado</u>
15	6 d. (200 pts)	16.16 (1.680 pt)	2 s. (10 pts)	17.18 (1790 pt)
20	" "	16.13 (1.665 ")	" "	17.16 (1780 ")
40	" "	15.9 (1.545 ")	" "	16.10 (1650 ")

Mixto 20 años

<u>Edad</u>	<u>Prima semanal</u>	<u>Capital asegurado</u>	<u>Prima semanal</u>	<u>Capital asegurado</u>
15	6 d. (2,50 pt)	24.3 (2.415 p)	2 s. (10 pts)	25 16. (2580 pt)
20	" "	23.17 (2.385 ")	" "	25 8 (2540 ")
40	" "	21.0 (2.100 ")	" "	22 10 (2250 ")

Para mayor claridad se ha puesto el equivalente en pesetas a las cifras en moneda británica de las tarifas, calculándose el cambio a 100 pts. que es el actualmente admitido como cambio turístico y que permite una transformación muy sencilla a las fracciones inglesas en españolas. Puede advertirse de este cuadro dos hechos: 1º que para mayor facilidad en el pago de primas se procura que estas tengan cifras redondas, siendo los capitales los que variaban en razón de las edades; 2º el abaratamiento que se produce cuando los contratos se pagan mensualmente en relación con los semanales, por lo que las Compañías procuran orientar su producción en los contratos de la primera clase.

4) Mixto (infantil)

Es similar este contrato al anterior pero las cantidades pagadas en el caso de muerte durante la niñez están sometidas a las limitaciones de derecho público que en esa circunstancia existe. El plazo general de vencimiento es 15 años, aún cuando también se emiten pólizas de más amplitud.

Actualmente estos contratos se han incrementado mucho con una finalidad dotal. Combinándose así la cobertura del riesgo "funerario" y la formación de un pequeño capital para el momento de comenzar la vida de trabajo o de matrimonio.

5) Término fijo

Este contrato, más generalizado entre vidas de niños tiene generalmente finalidad dotal. Se establece la devolución de primas en caso de muerte al llegar al término del contrato. Los gastos elevados del Seguro Popular hacen que no sea económico un contrato casi de capitalización como es este, por lo que cada día es menos practicado.

6) Mixto recurrente

Generalmente se contrata con primas mensuales y se estipula en consideración al pago regular de las mismas, un capital para caso de muerte, junto con otros capitales pagaderos cada 5 años al asegurado sobreviviente. Actualmente se va abandonando la práctica de esta modalidad a la que se han hecho objeciones, sin embargo todavía algunas Compañías contratan con variaciones, generalmente concediendo un certificado de Ahorro Nacional, al término correspondiente.

7) Vida entera sobre dos cabezas

Asegura al sobreviviente un pago en metálico en caso

28

de muerte de una de las dos vidas. Las primas se pagan generalmente durante la vida de los asegurados, si bien en algunas Compañías el pago se limita a un término fijo.

No son pólizas de las más generaliza, se emiten destinadas casi exclusivamente a matrimonios.

El principal problema de este contrato surge de la dificultad de relacionar en los prospectos de propaganda las tarifas aplicables, ya que la sencillez y claridad que debe presidir en ello, no coordina con todas las diversas posibilidades que habría que citar. Esto se evita con la aplicación de la ley de Makeham, y la introducción de las correcciones necesarias con arreglo a dicha ley para adaptar a cada caso las tarifas de dos vidas de igual edad.

8) Otras clases

Naturalmente además de estos tipos de pólizas existen otros y sobre todo puede hacerse todas las combinaciones de ellas que se desee. Sin embargo la tendencia de las Compañías tiende a no mantener más que aquellos contratos que ofrezcan un verdadero interés para el asegurado, y que no tengan demasiadas complicaciones que hagan difícil su práctica. En Inglaterra en los últimos años se ha dejado de operar en muchas clases de ellos por ofrecer o poco interés o mucha dificultad.

Bases Técnicas

Uno de los principios fundamentales de la técnica del Seguro es la de la proporcionalidad entre la prima y el riesgo. Tanto más perfecto es el Seguro cuanto con más precisión puede esto determinarse. En los seguros de daños tienen esta finalidad las tarifas utilizadas por las Compañías: en el Seguro marítimo se determina el riesgo por las circunstancias de cada caso individual, medidas por la experiencia y los datos bbjetivos conocidos.

En el Seguro de Vida, por medio del cálculo actuarial se ha llegado a una casi perfecta ciencia en este respecto. La dificultad en los cálculos actuariales en este Seguro, en el que, por lo reducido de sus capitales y el fraccionamiento de sus primas, había que llegar a unidades irreducibles de estas que no podían coordinarse con la precisión matemática, hizo que en sus comienzos las primas no se calculasen de un modo matemático sino solamente aproximado. En la actualidad () desde hace ya un buen número de años este estado de cosas se ha modificado, y las tarifas del Seguro Popular se preparan de modo análogo a las del Seguro ordinario. Únicamente existe una diferencia y es que en tanto que el punto de partida de las tarifas ordinarias es la cantidad de capital contratado, en función del cual se deduce la prima que corresponde, en las populares el punto de partida es la prima, de la que resulta el correspondiente capital. El perjuicio de

esto está en la dificultad de aplicar a cada persona la cantidad de seguro que realmente desea, ya que las unidades de alteración son bastante grandes. Mejor que de otro modo advertiremos esto a través de la siguiente tarifa de una Compañía británica de Seguro Popular de Vida Entera.

Tabla nº 1

SEGURO VIDA ENTERA

Sumas pagaderas en caso de defunción por cualquier causa, excepto guerra y aviación, por las primas semanales abajo expresadas.

Para el capital reducido pagadero en caso de guerra y aviación ver págs.

Edad primer cumpleaños	un penique (42 cts)			tres peniques			seis peniques		
	£	s.	pts	£	s.	pts.	£	s.	pts
17	11	19	1.195	35	17	3.585	71	14	7.170
18	11	11	1.155	34	13	3.465	69	6	6.930
19	11	3	1.115	33	9	3.345	66	18	6.690
20	10	16	1.080	32	8	3.240	64	16	6.480
21	8	15	875	26	5	2.625	52	10	5.250
22	10	2	1.010	30	6	3.030	60	12	6.060
23	9	15	975	29	5	2.925	58	10	5.850
24	9	8	940	28	4	2.820	56	8	5.640
25	9	2	910	25	6	2.530	54	12	5.460
26	8	15	875	26	5	2.625	52	10	5.250
27	8	9	845	27	7	2.735	50	14	5.070
28	8	3	815	24	9	2.445	48	18	4.890
29	7	17	785	23	11	2.355	47	2	4.710
30	7	11	755	22	13	2.265	45	6	4.530
31	7	6	730	21	18	2.190	43	16	4.380
32	7	0	700	21	0	2.100	42	0	4.200
33	6	15	675	20	5	2.025	40	10	4.050
34	6	10	650	19	10	1.950	39	0	3.900
35	6	5	625	18	15	1.875	37	10	3.750
36	6	0	600	18	0	1.800	36	0	3.600
37	5	15	575	17	5	1.725	34	10	3.450
38	5	10	550	16	10	1.650	33	0	3.300
39	5	6	530	15	18	1.590	31	16	3.180
40	5	2	510	15	6	1.530	30	12	3.060

Edad primer cumpleaños	un penique (42 cts)			tres peniques			seis peniques		
	£	s	pts	£	s	pts	£	s	pts
41	4	18	490	14	14	1.470	29	8	2.940
42	4	14	470	14	2	1.410	28	4	2.820
43	4	10	450	13	10	1.350	27	0	2.700
44	4	6	430	12	18	1.290	25	16	2.580
45	4	2	410	12	6	1.230	24	12	2.460
46	3	18	390	11	14	1.170	23	8	2.340
47	3	15	375	11	5	1.125	22	10	2.210
48	3	12	360	10	16	1.080	21	12	2.160
49	3	8	340	10	4	1.020	20	8	2.040
50	3	5	315	9	15	975	19	10	1.950
51	3	2	310	9	6	930	18	12	1.860
52	3	0	300	9	0	900	18	0	1.800
53	2	18	290	8	14	870	17	8	1.740
54	2	15	275	8	5	825	16	10	1.650
55	2	13	265	7	19	795	15	18	1.590
56	2	10	250	7	10	750	15	0	1.500
57	2	8	240	7	4	720	14	8	1.440
58	2	5	225	6	15	675	13	10	1.350
59	2	3	215	6	9	645	12	18	1.290
60	2	1	205	6	3	615	12	6	1.230
61	1	19	195	5	17	565	11	14	1.170
62	1	17	185	5	11	555	11	2	1.110
63	1	15	175	5	5	525	10	10	1.050
64	1	13	165	4	19	495	9	18	980
65	1	11	155	4	13	465	9	6	930
66	1	9	145	4	7	435	8	14	870
67	1	7	135	4	1	405	8	2	810
68	1	6	130	3	18	390	7	16	780
69	1	5	125	3	15	375	7	0	700
70	1	4	120	3	12	360	7	4	720
71	1	3	115	3	9	345	6	18	690
72	1	1	105	3	3	315	6	6	630
73	0	19	95	2	17	285	5	14	570
74	0	18	90	2	14	270	5	8	540
75	0	17	85	2	11	255	5	2	510

Ejemplo - Una persona de 20 años de edad puede mediante el pago de una prima semanal de 6 peniques asegurar 64 libras 16 chelines en caso de muerte (distinta de aviación o guerra)

Una especialidad del Seguro Popular es que la edad se calcula por el "próximo cumpleaños" y no por el último como en el seguro ordinario.

La continuidad de la cobertura depende de las características principales de la población: su estructura etaria y participación en los beneficios, elección de los planes económicos del contrato, en este seguro popular.

A. Primas

El cálculo de las primas presenta especiales características en el Seguro Popular, que se expanden a través de los tres factores que intervienen en la determinación de la misma: mortalidad, interés y gastos.

1. Mortalidad (Fig. 1)

Los métodos de mortalidad utilizados para el cálculo de las primas son generalmente más altas que las del Seguro ordinario. Esto se debe a la mayor mortalidad de las clases sociales de la población, en las que se encuentran los asegurados, y de la falta de reconocimiento médico, indispensable para su atención.

La siguiente tabla de exposiciones de una gran compañía norteamericana nos demuestra la realidad de este hecho, que quizás no se observaría en países que no hayan desarrollado tanto como el nuestro el nivel de bienestar en todas las capas de la población.

Procedio de la mortalidad popular, en relación a la mortalidad ordinaria

Grupo de edades	1930-34	1935-39	1940-41
25 - 34	155	146	147
35 - 44	157	150	155
45 - 54	145	137	129
55 - 64	134	121	112
65 - 74	131	122	111
75 - 79	110	128	120

Las estadísticas americanas demuestran también que la disminución de la tasa de mortalidad es diferente en las diversas edades, como nos demuestra la siguiente tabla de la misma Compañía americana

Decrecimiento de la tasa de mortalidad entre asegurados en póliza popular

Edad del grupo	Coefficiente de decrecimiento de 1911-15 a 1939-43	Coefficiente de decrecimiento de 1927-31 a 1939-43
2 - 75	51.1	28.1
2 - 15	77.3	57.2
16 - 45	65.9	39.8
46 - 75	35.8	18.3

Estos hechos hacen conveniente, repetimos, tratar de diversa forma la mortalidad en este Seguro y el ordinario, y exigir de un margen mayor de seguridad, que en otro caso sería innecesario.

2. Interés

No ofrece ninguna particularidad sobre el seguro ordinario, estando sujeto a los mismos problemas ya que como en el deben los aseguradores conjugar sus inversiones de modo que además de la conveniente seguridad exista un margen suficiente para cubrir la tasa a que se han calculado las tarifas. Es importante hacer notar la tendencia en estos años a ~~XXXXXXXXXX~~ disminuir el interés del dinero que ocasiona en el seguro de vida un notable encarecimiento.

Este hecho ha ocasionado un encarecimiento del Seguro que no sólo ha anulado, sino sobrepasado el abaratamiento a consecuencia de la disminución de la tasa de mortalidad.

En Estados Unidos se afirma que el coste del Seguro de primas semanales fué en 1941 12.600.000 dólares menos que si se hubiesen mantenido las experiencias de mortalidad de 1931, pero

que en cambio 32.300.000 dólares mayor que si se hubiesen utilizado las tasas de interés de 1931. El resultado es que en definitiva el seguro ha experimentado un encarecimiento. Una comparación entre la "Standard Industrial Mortality Table (1906)" al 4% de interés y la Standar Industrial Mortality Table 2½% 1941 demuestra que las primas calculadas en la última son superiores a las de la primera.

3. Gastos

El capítulo de gastos es el fundamental en este Seguro, tanto por lo elevados que son comparativamente con el seguro ordinario, como por las posibilidades que hay de reducirlos, como sin duda se ha hecho en los últimos años. Antes de entrar en el estudio de los problemas de gastos en el Seguro Popular interesa tener en cuenta que en él no se puede determinar un coeficiente de gastos con la misma fijeza que en el ordinario. Por una parte tiende a disminuir su coeficiente y por otra siendo este seguro muy sensible a las oscilaciones económicas es necesario calcular ampliamente la provisión para los mismos.

La existencia de primas muy reducidas y cobradas semanalmente, produce necesariamente un coeficiente muy elevado de gastos de administración y cobro que encarecen excesivamente su coste siendo mucho más caro que el de vida ordinario. Esto disminuye su eficacia y su prestigio. Por ello ha sido preocupación de las Compañías aseguradoras reducir cada vez más el coeficiente de gastos de administración y cobro. Las frecuentes investigaciones hechas en este respecto, especialmente en Gran Bretaña, y el temor a una nacionalización han contribuido grandemente a esta actitud.

En Gran Bretaña el informe Cohen (1) recoge y estudia estadística y propone que se fije estatutariamente la proporción de las primas que se destine a esta clase de gastos, que no debe ser superior al 30%.

Sir Arnold Wilson en su libro al que ya nos hemos referido, y que aún limitado al Seguro Británico, puede servir de ejemplo para el Seguro popular en cualquier parte del mundo, se apoya muy principalmente en este hecho (2) para sostener su tesis de incluir este Seguro en un plan nacional.

Las modificaciones en el sistema de agencias, sustituyendo el "in erest Book" por el "Block System", la simplificación de mucho servicios y la introducción de sistemas mecanizados de contabilidad y estadística, han hecho posible interesantes reducciones en los gastos de esta clase de contratos, lo que se ha traducido en un perfeccionamiento de la industria, y en un más eficaz servicio para el público.

El siguiente cuadro nos da una idea de la situación del problema en la Gran Bretaña, y la mejoría de estos últimos años.

Coeficiente de gastos a primas.

	Prudential(3)	Otras Compañías	Friendly Societies(4)
1910	39.0%	48.0	42.7
1913	39.3	47.4	44.0
1927	25.5	38.8	38.7
1929	24.8	38.0	39.0
1931	24.5	37.1	38.9

- (1) COHEN - Committee on industrial Assurance - Pag. 48 y 49
- (2) WILSON Sir Arnold - Industrial Assurance - An hisotrical and critical Study - (pags. 285 a 90)
- (3) La Compañía Prudential es con mucha diferencia la más importante en el seguro popular, siendo su volumen de primas de de la totalidad recaudadas en este ramo.
- (4) Las Friendly societies son anónimas obreras de caracter mutuo dedicadas a la práctica de este seguro, habiendo sido las que han dado origen al mismo. Su volumen de primas en 1945 fué de un 28% del de las Compañías de Seguro Popular

En Estados Unidos también ha sido notable la reducción de gastos que en el período 1939-43 fueron un 19% más reducidos que en el período de cinco años una veintena antes y un 3% que los 40 años antes. Este hecho obedeció en parte al incremento en las pólizas pagadas mensualmente y a las pagadas en el domicilio de la Compañía siendo en el Seguro de primas semanales la reducción experimentada del 21% en 40 años (1)

B. Reservas

Los principios por los que se calculan las reservas del Seguro Popular no deben diferir de las del Seguro ordinario. Ambos son seguros de vida y en ambos se mantiene a todo lo largo del contrato la prima uniforme, por lo tanto deben calcular las mismas reservas para conseguir la necesaria garantía de los intereses de los asegurados.

En Estados Unidos se emplea actualmente, -por ser obligación legal en muchos Estados para el cálculo de las reservas-, la "1941 Standard Industrial Mortality Table", si bien para las pólizas emitidas anteriormente a esa fecha está permitido usar la Tabla de 1906.

C. Participación en los beneficios

Si en el seguro de vida ordinario este sistema de operar es una práctica que ha dado excelentes resultados, en el Seguro Popular ha demostrado ser una verdadera necesidad técnica, lo que hace estudiarlo con extensión en este capítulo.

El sistema de participación en los beneficios es el medio más eficaz para lograr el margen de seguridad que la técnica

(1) DAVIS, Malvin E. - Industrial Life Insurance - pág. 144

37

del Seguro hace necesario y a que nos acabamos de referir.

Por su mediación puede conjugarse el interés de las entidades de percibir primas que holgadamente las permitan atender a sus gastos y obligaciones no de un modo tan justo que a la menor desviación técnica, por aumento de mortalidad, incremento en gastos, surjan dificultades financieras o una completa imposibilidad de atender a las obligaciones contraídas con el del público y de la sociedad en general de que el precio que se cobra por el riesgo cubierto sea el más reducido posible haciendo más perfecta la función del seguro. De no utilizarse un sistema de participación de los asegurados en los beneficios sería necesario para lograr la conveniente seguridad, cobrar unas primas demasiado altas que producirían un beneficio injusto a los aseguradores, que se hacía además más irritante por proceder de las aportaciones de personas económicamente débiles.

Así, gracias a la participación en los beneficios se ha salido al paso de quienes veían en esta clase de seguro una explotación de la clase obrera, sin el peligro de que la aparición de acontecimientos como epidemias, empeoramiento de la salud general o crisis financieras, que puedan ocasionar un incremento en la mortalidad, en los gastos o en otros aspectos de la situación financiera de los aseguradores estos viesen amenazada su existencia y la continuidad de este seguro.

En Gran Bretaña, la mayor parte de las Compañías no expresan este derecho en sus pólizas, sino que reparten voluntariamente sus beneficios. La fuerte competencia entre las Compañías evita todos los defectos que pudieran resultar de esta falta de obligación contractual ya que prácticamente en virtud de ella, así como del estado de opinión pública en lo relativo

a los beneficios obtenidos por las Compañías aseguradoras de esta clase, la para estos repartos hasta el máximo límite posible, tiene tanta fuerza como una obligación contractual.

En la actualidad la práctica general en el seguro popular británico es el reparto entre los asegurados de nueve décimas partes de los beneficios obtenidos en la explotación del ramo, existiendo por lo tanto muy poca diferencia práctica entre la actuación de los aseguradores en entidades mercantiles y los asociados a entidades de naturaleza mutua, Friendly o Collecting societies. La Prudential ha repartido a sus ~~asociados~~ asegurados desde 1907 en que introdujo esta modalidad, hasta 1945, la cantidad de 59 millones de Libras esterlinas. En el período de tiempo de 1930 a 1938 las cantidades asignadas por este concepto en 10 de las mayores compañías fué de 56 millones de Libras, 5.600 millones de pesetas aproximadamente.

Las dos Compañías más fuertes en la Gran Bretaña reparten sus dividendos mediante la adición de las cantidades correspondientes a las sumas aseguradas en las pólizas pagables al vencimiento del contrato o a la muerte del asegurado.

En los Estados Unidos las leyes de los Estados requieren que los excedentes de las Compañías de Seguro Popular sean repartidos equitativamente entre los asegurados. En algunos de los Estados se requiere que estos repartos sean anuales (1) con objeto de reducir los gastos de reparto y atribución de dividendos a cada póliza, se agrupan por lo general estos en diversas clases según su naturaleza o características, y a cada grupo

(1) Malvin E. DAVIS - Industrial life insurance - pag. 182

se les acreditan sus propios beneficios. Los métodos más frecuentes de efectuar el pago de los dividendos anuales son: atribuirlos al pago de primas y aumentar las cantidades correspondientes de capital liberado a la póliza. El sistema de atribuir los beneficios al pago de primas es el más popular entre los asegurados y contribuye grandemente a reducir la devolución por falta de pago de primas en los contratos.

En Francia también se concede por casi todas las Compañías participación en los beneficios a los asegurados, en una cuantía que oscila entre el 50% de las correspondientes a la categoría, o el 80% del saldo del beneficio social (1)

Otros beneficios que las Compañías de Seguro Popular conceden a los asegurados, además de los anteriores, son por ejemplo: aumentos en las cantidades a pagar al término del contrato cuando se hayan pagado regularmente las primas, póliza liberada al llegar a un edad determinada y en ciertos casos subsidios adicionales en caso de muerte por causa accidental (2)

(1) E. CORNEAU et H. DUVAL - L'assurance-Vie Populaire Paris 1947 - pág. 144

(2) Malvin D. DAVIS - Industrial life insurance - pag. 186

Pólizas

La principal preocupación en la redacción y extensión de las pólizas de este Seguro ha sido la sencillez y posibilidad de comprensión para todo el mundo, que en la medida de lo posible evitase que el asegurado desconociese las cláusulas del contrato que suscribía.

En Gran Bretaña no existe ningún modelo de póliza "standard", aún cuando la experiencia de las Compañías ha ido modificando los antiguos clausulados, hasta llegar a modelos claros y sencillos que en lo esencial son iguales para la mayor parte de las Compañías. Las Friendly Societies presentan algunas diferencias, pero no nos interesan especialmente para este estudio.

Vamos a estudiar las pólizas inglesas y norteamericanas, como más representativas de la práctica de este seguro en el que han llegado a una mayor perfección.

A. Pólizas británicas

Los clausulados más importantes son los siguientes:

1.- Reducción automática por falta de pago

La incluyen la mayor parte de las Compañías. Por ella después de uno o dos años de pago de primas, el asegurado tiene derecho automáticamente, sino quiere seguir el pago en lo sucesivo, a una póliza liberada por el capital que se concede en las correspondientes tablas de la Compañía. Esta cláusula tiene origen en ^{las} exigencias de la Sección 25 de la "1923 Act", con ob-

jeto de rem diar uno de los aspectos más atacados en el Seguro Popular, que era el de los beneficios por abandono de contrato.

2.- Clausula costa o de parentesco

Tiene por objeto hacer válido el pago en la Compañía cuando surja algun problema sobre el beneficiario, por haberse transmitido la póliza sin la formalidad debida, por no existir testamento o por otra circunstancia. Por ella la Compañía se libera de responsabilidad cuando hace el pago de buena fé a persona que tenga algún vínculo de sangre o de otro género que le da un interés en la póliza y que legalmente autorizada para ello haya verificado el pago de primas.

3.- Nulidad de la póliza

Establece que en el caso de que las declaraciones contenidas en la proposición y en la póliza no sean ciertas, esta última se considerará nula. Esta clausula se redacta de muy difidente forma en las diversas compañías pero en general es idéntico su espíritu, que se hace necesario en un seguro como éste en que por las limitadas formalidades requeridas y sus especiales características, la Compañía deja mucho margen a que el asegurado sorprenda su buena fe.

4.- Falta de pago de primas

Produce la nulidad cuando no existe el derecho a una póliza liberada a que antes se ha hecho referencia, pero tanto en un caso como en otro, de acuerdo con lo preceptuado en la Sección 23 de la "1928 Act" el asegurador debe comunicar por escrito al asegurado la cantidad que debe pagar por primas vencidas a la Compañía, expresando que si en el término de 28 días no las hace efectivas, se reducirá el valor del capital asegurado a la cifra que corresponda, o se anulará la póliza.

5.- Riesgo de guerra o de aviación en líneas no regular

Por lo general se concede la devolución de las primas pagadas, y en ciertos casos otras cantidades supletorias sin llegar al capital asegurado.

6.- Cambio de profesión

Se exige permiso de la Compañía que determinará el aumento de primas que corresponda para algunas profesiones, por ejemplo la venta y comercio de licores alcohólicos.

7.- Revalorización del contrato

Aún cuando se haya efectuado la concesión automática de un capital reducido liberado se puede devolver al contrato toda su primitiva eficacia, mediante el pago de las primas atrasadas (no superiores a un año).

8.- Error de edad

Se efectuará en este caso la reducción del capital a la cantidad correspondiente.

9.- Clausulas exigidas por la legislación sobre seguro popular.

En este aspecto nos remitimos a lo expresado en el capítulo correspondiente a la legislación británica de este Seguro.

En Estados Unidos se ha operado desde los principios de este Seguro una constante liberalización en las pólizas que hoy día pueden quedar como ejemplo en este sentido.

B. Pólizas norteamericanas

El contenido de las pólizas de las principales compañías aseguradoras es el siguiente:

1.- Beneficiarios

Se permita el cambio del mismo con notificación

escrita a la Compañía que no queda obligada hasta que no existe constancia en la póliza. Por lo tanto hasta entonces la Compañía cumple sus obligaciones pagando al que en sus informes consta como beneficiario.

Las Compañías se reservan el derecho de admitir los beneficiarios de las pólizas, sólo permitiéndose serlo a quienes tengan un interés asegurable. (1).

2.- Concesiones en el pago de las primas

Se concede a los asegurados un período de gracia de cuatro semanas, al cabo de las cuales la póliza pierde su vigencia. Posteriormente puede el asegurado en cualquier momento rehabilitar la póliza mediante el pago de los atrasos e intereses, si no transcurren más de dos años desde la anulación, o en su caso rescate.

3.- Préstamos sobre pólizas

Las Compañías no los efectúan por las complicaciones administrativas que ello requeriría, pero admiten que los asegurados pongan las pólizas como garantía de préstamos, limitando esto, en orden a evitar abusos, a los hechos en Bancos o Compañías de Crédito.

4.- Error de edad

En este caso las condiciones son las que examinamos en el seguro británico.

5.- Simplificaciones del pago de siniestros

En el caso de que el beneficiario no reclame debi-

(1) La ley del Estado de Nueva York define el interés asegurable como: (a) en el caso de personas estrechamente relacionadas por vínculo de sangre, legal o sustancial, interés originado por amor y afecto; (b) en el caso de otras personas, cuando exista un interés económico legal y demostrable sobre la vida, salud o integridad física de la persona asegurada.

damente en el plazo de 60 días desde la muerte del asegurado, la Compañía puede efectuar el pago a cualquier pariente legal o sanguíneo del asegurado que crea tiene equitativo derecho al pago.

6.- Anulabilidad

El seguro norteamericano es en este aspecto más liberal que el británico, y limita el período de anulabilidad por falsa declaración a uno o dos años pasando después la póliza a ser indisputable. Además las causas de anulabilidad se limitan al caso de que el asegurado haya recibido tratamiento médico o quirúrgico dentro de los dos años anteriores al seguro, a menos que demuestre que fué de naturaleza que para nada afectaba al riesgo.

7.- Opción del asegurado a rescindir el contrato.

Se concede generalmente un plazo de tres semanas en las cuales el asegurado puede anular el contrato y recibir las primas entregadas. El objeto de esta cláusulas es dar una oportunidad al estudio de la póliza evitando cualquier posibilidad de abuso en los agentes.

8.- Riesgo de guerra y aéreo

Si bien antes de la guerra europea no se hacía ninguna exclusión en este aspecto, en la actualidad se excluyen estos riesgos en las mismas condiciones que vimos en las Compañías británicas.

9.- Pago directo de primas.

Quando el asegurado elija este procedimiento y las pague puntualmente durante un año, la Compañía le hace una devolución de la cantidad equivalente al 10% de las primas del año.

10.- Derechos de rescate

Las pólizas incluyen tablas de los distintos derechos que se conceden al asegurado en el caso en que desee rescatar o deje de pagar las primas. Estos derechos se calculan generalmente sobre la base del valor de las reservas menos una cantidad que no exceda del 21% del capital asegurado. Son principalmente las siguientes:

a) Seguro temporal liberado. Habiéndose pagado la prima durante 26 semanas se tiene derecho en la cantidad correspondiente a este beneficio.

b) Seguro liberado mixto o vida entera. Después de tres años de pago de primas, tiene el asegurado derecho a elegir este beneficio.

c) Rescate en metálico. También después de tres años de pago de primas. Las Compañías se reservan el derecho de hacer efectivo este derecho durante un plazo de 30 días previendo excepcionales situaciones de crisis financiera que podrían poner en peligro su situación económica.

11.- Acuerdo con la reglamentación vigente

Según las diferentes legislaciones de cada Estado las Compañías están obligadas a incluir determinadas condiciones en sus pólizas.

Aspectos de la técnica de este Seguro

Esta rama del Seguro de Vida presenta peculiaridades especiales que le hacen ser diferente por completo del Seguro ordinario.

Sin entrar en la organización y modalidades de las "Friendly Societies" que son un fenómeno peculiar inglés sin objeto desde el punto de vista general, vamos a exponer algunas de las facetas más características de la técnica de este Seguro. Para ello analizaremos la industria americana y británica, por ser éstos los países en que ha alcanzado un mayor desarrollo este seguro, por lo que el interés de su conocimiento es mayor.

A. Organización de Agencias

La recaudación semanal y la pequeñez de la prima hacen que la organización de agentes productores de este contrato sea uno de los elementos básicos y fundamentales del mismo, y por lo tanto de los que más problemas han planteado y plantean en su organización.

La labor del Agente del Seguro Popular es doble. Por una parte debe procurar la adquisición de nuevos contratos e incrementar en todo lo posible la producción; por otra debe encargarse del cobro de todas las primas de los contratos que administre, que son por lo general los que él ha producido más los que se le han traspasado. De esta doble función nace la existencia de una duplicidad de comisión, la de adquisición y la de cobro.

47

En los primeros tiempos los agentes percibían una comisión de cobro que oscilaba entre el 15 y el 25% de las primas y otras de adquisición que generalmente consistía en una suma en metálico equivalente a 10, 12 o 15 veces la cantidad correspondiente a la prima semanal. Este sistema se prestaba a abusos por parte de los agentes y exigía una activa vigilancia por las Compañías, que además de no ser con mucha frecuencia eficaz, era cara. El peligro de rescisión del contrato por falta de pago de la prima, ya por haberse obtenido éste sin verdadera necesidad, ya por procurar esto el agente con vistas a una futura nueva Comisión, era francamente grande, y las empresas tuvieron que pensar en idear algún sistema que evitase estos defectos.

En esta época se creó lo que se llamaba "book interest" (1) que consistía en la propiedad del agente de su cartera de pólizas, anotada en su libro, que podía vender libremente a cualquier otro agente. Una cartera de 10 libras esterlinas a la semana podía valer 20^v o 300 libras. Esto tuvo un efecto en parte beneficioso al dar al agente un interés palpable por la creación de una buena cartera de seguros, pero con el inconveniente de prestarse a abusos por demasiada independencia del agente. Por otra, este sistema, además de ser caro era poco económico ya que el agente podía obtener sus contratos sin limitación territorial y la administración era más difícil y costosa.

La necesidad de una reducción en los gastos de la contratación llevó a las Compañías británicas a modificar el sistema seguido por el actual que en líneas generales es el siguiente:

(1) interés en el libro.

1) Organización territorial rígida, con las consiguientes ventajas de concentración de negocios y facilidad en el cobro. Se ha denominado a este procedimiento "Block system".

2) Sustitución de las comisiones de adquisición y cobro por un salario, pasando el agente a convertirse en un empleado productor de la Compañía. Las Comisiones de cobro son más reducidas, y las de adquisición se fijan no sobre las nueve pólizas emitidas, sino sobre el incremento en el volumen de la cartera. De este modo el agente no tiene ningún interés en producir pólizas de vida efímeras, sino en una producción sólida unida a un cuidado en la conservación de los contratos poseídos.

3) Supresión del "Book interest" teniendo la Compañía el derecho absoluto a designar los nuevos agentes.

4) Organización vertical de los agentes, encuadrados bajo la dirección de un jefe de distrito, que a su vez lo estaba de uno de zona y éste de uno territorial.

En Estados Unidos pervive la organización de agentes con carácter de independencia y comisiones sobre los negocios, destaca en la organización de este país el interés dado por las Compañías, especialmente las más importantes, que por su extraordinario volumen de operaciones pueden hacer estas cosas, a la educación profesional de los agentes para lo que existen escuelas especiales y períodos largos de entrenamiento. Según la legislación de muchos estados el agente para obtener su nombramiento necesita haber sufrido determinados exámenes, y en los últimos años la tendencia de las autoridades de supervisión tiende a la elevación del nivel de formación profesional de los mismos . (1)

(1)

El sistema de comisiones ha variado en los últimos años. Antes de la depresión financiera de 1930 los agentes percibían una comisión por cobro y otra por el incremento neto de su cartera pero en esa época resultaba imposible incrementar la cartera por el gran número de rescisiones de contratos, y como en consecuencia los agentes no percibían ninguna comisión por los nuevos contratos, perdieron todo interés en obtenerlos. Las Compañías comprendieron que era necesario sustituir el sistema empleado, y desde entonces los agentes (al menos los de las tres más grandes Compañías, Metropolitan Life Insurance Company, Prudential Insurance Company of América y John Hancock Mutual Life Insurance Company) reciben tres diferentes clases de comisión: una de "primer año" por los nuevos contratos en que se hayan pagado las primas durante un año; no se concederá esta comisión cuando en un plazo anterior inferior a tres meses se hayan rescindido otro contrato entre la Compañía y la misma familia, para evitar los abusos que esto pudiera ocasionar; generalmente esta comisión es de un 27 o 28% de las primas pagadas en el año: otra de "cobro" que aproximadamente es del 12% de las primas que debe cobrar el agente, procurando la Compañía que cada agente tenga al menos un volumen de 150 dólares de primas semanales; en las primas cobradas mensualmente la comisión de cobro es generalmente del 4½%. Y por último otra tercera comisión de "conservación" que depende del coeficiente de rescisión de los contratos de la cartera en comparación con el total de la Compañía; la cantidad de esta comisión oscila entre 2 dólares semanalmente si el coeficiente no es superior al 125% del de la Compañía, hasta 6 dólares cada semana si es inferior al 20%.

Para evitar innecesarias fluctuaciones en los ingresos de

los agentes sus comisiones totales se determinan trimestralmente repartiéndose uniformemente en esa forma durante 13 semanas (1)

La excelente organización conseguida en la organización de agencias en los Estados Unidos se demuestra por el reducido número de cambios entre las mismas que experimentaron las más importantes Compañías. Durante el pasado 1939-43 el coeficiente de terminación de servicio de agentes a consecuencia de dimisiones y renunciaciones fué inferior al 8% del número total, una tasa verdaderamente reducida para la naturaleza de este negocio y más si se tiene en cuenta que se ha incluido un período de guerra.

En Estados Unidos la organización de las agencias es territorial, del mismo modo que en el Seguro Británico. Generalmente las Compañías dividen el área de sus actividades en distritos componiéndose cada distrito o de varios pueblos no lejanos, o de una ciudad pequeña, o de parte de una grande. Cuando en una ciudad un poco alejada de la cabeza del distrito hay un número interesante de negocio, aunque no suficiente para la creación de una oficina organizativa de distrito, las Compañías acostumbran a establecer oficinas independientes.

Los distritos están dirigidos por un "manager" (2) o superintendente, tres o cuatro "assistant manager" (3) agentes un cajero y algunos empleados de oficina. Las oficinas independientes son dirigidas por un subdirector.

El distrito se subdivide en pequeñas secciones llamadas "debits", asignándose un agente a cada una, de modo que todos los

(1) DAVIS, Malvin E - Industrial Life Insurance - 1944 - pág. 70
(2) Director
(3) Subdirector

negocios se concentren en una exclusiva área geográfica. El tamaño de éstas depende naturalmente de la densidad de población. Las cifras de una gran compañía indicaban que en 1948 el término medio de primas cobradas por cada agente era de 236 dólares en primas semanales y 767 dólares mensuales, distribuidos entre alrededor de 400 familias.

La totalidad del personal de producción es nombrado por la Compañía y son constantemente orientados y dirigidos por las normas de ésta. (1)

B. Contratación

Siendo la principal preocupación de todo lo relacionado con este seguro la simplificación, tan necesaria para evitar complicaciones a los asegurados, generalmente personas de poca cultura, como para reducir la cifra de gastos, y siendo además la cuantía de los contratos muy reducida, las formalidades en la preparación de contratos son extraordinariamente simples.

Podemos clasificarlas del siguiente modo:

1. Proposición

Se reduce a una ficha en cartulina en la que hay que llenar varios espacios declarando el nombre, estado, dirección, edad y ocupación del asegurado; estado de salud propia y de la familia, últimas enfermedades y costumbre o no de beber; datos de otros Seguros de vida y especiales como declaraciones -cuando no existe un interés asegurable directo- sobre el motivo del seguro y si el destino es para gastos funerarios. Esa misma ficha, en la que además existen otras casillas para interés de la Compañía y en

(1)

la que está la firma del asegurado, pasa a los archivos de la Compañía constituyendo la base del contrato.

Las proposiciones son generalmente rellenas por el agente, y a pesar de los peligros que esto puede suponer es tan necesario para la naturaleza del negocio, que en el informe ordenado por el Parlamento Británico en 1919 presidido por Lord Parmoor y que dió origen a la "Industrial Assurance Act, 1923" se expresa que, "teniendo en cuenta la naturaleza de los riesgos del Seguro Popular el Comité no considera practicable prohibir a los agentes que llenen las proposiciones de Seguro".

En el Seguro americano los formularios de proposición de pólizas son más complicados y requieren muchos más detalles especialmente en cuanto a lo relacionado con el estado de salud.

2) Reconocimiento médico

Este Seguro se hace sin reconocimiento médico, que aumentaría grandemente su coste. Para corregir la antiselección que podría ocasionarse se cuenta con: las afirmaciones del asegurado en la proposición que forman parte del contrato; los datos recogidos por el agente que teniendo un radio de acción especialmente reducido puede conocer perfectamente la situación real de la mayor parte de los asegurados, directa o indirectamente; y un sistema de reducción en el pago de indemnizaciones para el caso de que la muerte ocurra en el período inmediatamente subsiguiente al contrato. La Prudential en Gran Bretaña paga una cuarta parte en los tres primeros meses, la mitad antes del sexto y el total posteriormente. En caso de accidente se paga la totalidad desde el principio.

Solamente en algunos casos muy raros las Compañías exigen

examen médico, y éste muchísimo menos detallado que en el Seguro ordinario.

C. Cobro de primas

El peculiar sistema de efectuar el cobro de las primas es de lo que más caracteriza esta clase de seguro. Lo reducido de sus contratos y el cobro en el domicilio del asegurado le dan un carácter especial. La simplicidad, como en todos los aspectos de este Seguro, debe ser la norma fundamental en esta operación. Para conseguirla el asegurado recibe un libro al formalizar la póliza, en el que figuran todos los particulares de la misma y una relación por páginas de los pagos de primas que se han de efectuar aproximadamente del siguiente modo:

<u>Mes</u>	<u>1946</u>	<u>Cantidad pagada</u>	<u>Recibida por</u>	<u>Atrasos debidos</u>
	día			
	2
	9
	16
	23
	30

De este modo se consigue que el asegurado conozca en cada momento exactamente cuanto debe pagar. El agente cuando recibe las cantidades hace la consiguiente anotación en el libro, sin necesidad de entregar un recibo que representaría una pérdida de tiempo y aumento de gastos.

Para disminuir aún los gastos en este orden se conceden bonificaciones y beneficios a los que pagan las primas en la Compañía o lo hacen a intervalos superiores a una semana.

D. Pago de siniestros

Uno de los aspectos en que más se ha criticado la labor de las Compañías de Seguro Popular ha sido en éste, tanto por lo relativo al pago en las condiciones del contrato, como por el retardo en el mismo. Hoy día puede decirse que en la generalidad de los casos se lleva a efecto con una rapidez tal, que en 36 horas tiene el beneficiario del más apartado lugar de Inglaterra satisfecha su indemnización. La naturaleza de este Seguro, que en un gran número de casos tiene finalidad funeraria, hace que el retraso en el pago de las primas sea muy perjudicial, y que la rapidez y prontitud en hacerlo una de las mayores causas de prestigio entre el público asegurado.

La cláusula Da Costa en el Seguro Británico, y la americana contribuyen a simplificar ésta operación.

Los documentos generalmente requeridos para percibir la indemnización son: (1) la póliza; (2) el libro de primas (a menos que sea colectivo); (3) certificación de defunción; (4) en su caso los documentos que justifiquen el derecho a recibir el dinero. Generalmente el director del distrito tiene facultades para efectuar los pagos, pero si existe alguna dificultad, la oficina central estudia el caso. También por lo general se reserva el derecho de aprobar el pago del siniestro cuando ha ocurrido en un plazo determinado, por ejemplos 2 años, desde la emisión de la póliza.

Además de todos los documentos antes mencionados el beneficiario debe llenar un formulario y enviarlo a la Compañía. Tiene este formulario especial importancia en cuanto a la aplicación de la cláusula Da Costa.

Quando existe divergencia entre el asegurado y la Compañía la "1923 Act" (1) concede a ambos derecho a acudir al Comisario del Seguro Popular para que resuelva (en el Seguro británico se sobreentiende). Esta intervención es muy conveniente, especialmente para las Compañías, a los que en caso de dificultades en la determinación de la persona con derecho a la póliza, quedan descargadas de toda responsabilidad.

(1)

- VII -

Organización de Compañías

La organización dentral del Seguro Popular presenta características peculiares respecto a las otras clases y modalidades de la industria aseguradora.

Fundamentalmente su organización es centralista y se podría representar como una extensa red manejada totalmente desde las oficinas centrales de las Compañías.

En los puestos ejecutivos no existe ninguna diferencia respecto de otros ramos, tanto más cuanto que en general las Compañías operan en varios de ellos, no sólo en el de Vida, como ocurre en Norteamérica, sino en casi todos los demás.

La organización interna depende como puede suponerse del volumen y ámbito de operaciones de la entidad. Sin embargo las diversas complicaciones inherentes a esta modalidad del Seguro, hacen que sea en general bastante compleja.

La división más fundamental y generalizada de los servicios de una Compañía de Seguro Popular es la siguiente

a) Departamento de producción

Sirve para ligar la acción de las agencias y "field organization" (1) y la entidad. Las funciones más importantes del mismo son las siguientes:

(1) organización de la producción.

1. Nombramiento del personal productor

En el Seguro Popular la elección y nombramiento de personal productor, desde el ayudante de agente hasta el delegado general de distrito tiene una importancia extraordinaria, quizás no haya seguro en el que el agente tenga como en este una parte tan importante en la contratación y en el mantenimiento de la misma.

2. Enseñanza y preparación de agentes

Relacionado estrechamente con la anterior, esta función tiene una transcendencia extraordinaria, y puede decirse, que de su acierto y eficacia depende el éxito de la Compañía.

3. Vigilancia de la producción

La estrecha inspección y supervisión de las curvas de producción semanal o mensual de cada unidad productora, y la corrección de los defectos a que pudieran ser atribuidos así como la implantación de nuevos sistemas, donde se requieran, es una de las funciones que más influencia ejercen en el desarrollo de la marcha de la Compañía. El Jefe de agencias y los inspectores correspondientes necesitan pasarse todo el tiempo vigilando y acudiendo en cada momento donde las circunstancias lo aconsejan.

b) Departamento de contratación

El estudio de todas las proposiciones y elementos de juicio ~~proporcionados~~ proporcionados por el agente, la determinación de las condiciones que a cada caso conviene aplicar, la apreciación de los factores materiales y morales que pueden influir en la determinación del riesgo exacto de cada contrato, y la realización rápida de todo ello, son funciones atribuidas a este departamento.

Generalmente, además del empleado propiamente "asegurador" existen otros varios especializados en los diferentes tipos de problemas que pueden presentarse en cada contrato, que juzgan con experiencia y conocimiento las circunstancias del mismo. La no existencia de exámen médico aumenta la importancia de este departamento que debe tener un cuidado extraordinario en evitar cualquier clase de falsedades, quizás amparadas por el agente para obtener la comisión y que, aún descubriéndose, perjudicarían a los demás asegurados, a la entidad y al Seguro en general. En casos especiales se requiere un exámen médico que generalmente es mucho más ligero que el exigido en el Seguro de Vida ordinario.

Este departamento debe además tener relaciones de todas las pólizas emitidas lo que generalmente se hace en ficheros donde figuran las propuestas pretaradas en forma de ficha clasificables. Estas propuestas son la única prueba del contrato en la Compañía que no acostumbre a emitir más que un ejemplar de póliza para el asegurado. Este departamento de contratación entrega los datos pertinentes al actuarial para su estudio y cálculo de reservas.

La introducción de sistemas mecanizados permite un gran ahorro de gastos al reducirse el tiempo y los empleados necesarios.

Con el empleo del "Block system" en las grandes Compañías, se efectua la clasificación de los asegurados por agentes a los que se da un número que se relaciona con los de las divisiones y distritos, y permite un claro y perfecto sistema de clasificación.

c) Departamento de Administración interior

Todas las diversas necesidades que la administración de los contratos de Seguros requiere se llevan en este departamento que generalmente se divide en las siguientes secciones.

1. Actuarial

Tiene una extraordinaria importancia en la administración del Seguro Popular, siendo lo que pudiera llamarse el cerebro de la organización. Las funciones que desarrolla son las siguientes: cálculo de las reservas de los contratos en curso; análisis financiero de la situación de la Compañía; directrices en la política de inversiones; y estudio estadístico de los resultados obtenidos en cuanto a mortalidad general y la de diferentes grupos, tales como profesiones y edades, tendencia en la curva de gastos y situación del mercado de intereses, con objeto de poder establecer los beneficios a repartir, que en definitiva son los que fijan el precio real que percibe la Compañía por la cobertura del riesgo.

Como parte importante de la primera de las anteriores funciones podemos señalar el mantenimiento de relaciones estadísticas para establecer el cálculo de reservas, que en este seguro no se hacen contratos por contrato, sino por grupos de contratos similares, lo que se favorece por la homogeneidad en la cifra de primas, necesaria para facilidad contable y ahorro de tiempo.

2. Contable

Que refleja todos los movimientos de fondos y cuentas en las operaciones de la sociedad, intereses, primas, comisiones, suéldos, siniéstrs y de cualquier otra clase.

El sistema contable "Block system", o "debit system" como es denominado en los Estados Unidos es diferente del utilizado en el Seguro ordinario.

En el Seguro Popular no se dan recibos al asegurado ni se envían notas individuales a la contabilidad, sería antieconómico e innecesario, El procedimiento seguido es entregar un libro al asegurado donde el agente apunta las entregas y que le servirá

de recibo en el momento necesario:; otro libro al agente en el que cada hoja se asigna a una familia, ordenándose de modo que pueda recoger todas las operaciones durante un plazo determinado (1) y otro para las cuentas de primas mensuales y semanales de los agentes, que es el que se refleja en la contabilidad de la Compañía. De este modo puede decirse que para efectos de contabilidad, el agente se considera como una unidad portadora de diversas clases de contratos, las operaciones de cada uno de los cuales pasa a reflejarse en la contabilidad. Las cuentas del agente son inspeccionadas de tiempo en tiempo para ver si coinciden con la realidad.

3. Inversiones

En esta Sección se administran todas las inversiones de la Compañía la mayor parte de las cuales tienen por finalidad garantizar los intereses de los asegurados y responder de las obligaciones de la Compañía por reservas y otros fondos obligatorios. Existen divisiones para cada clase de inversiones que son administradas por especialistas en las mismas. El cobro de intereses y renta, preparación de estadísticas de inversiones, custodia y valoración de las inversiones son funciones desarrolladas por esta Sección. Otro de los servicios que presta es el pago de los dividendos a los asegurados.

4. Cambios en los contratos

La mayor parte de las pólizas de Seguro Popular conceden al asegurado derecho a efectuar modificaciones en sus

(1) SINCLAIR, J.G - Evils of industrial assurance- London 1932 pág. 286.

pólizas, modificando o reduciendo el capital o pasando a otra modalidad diferente más de acuerdo con sus necesidades. Todas las numerosas y completas operaciones que esto ocasiona, se realizan por ésta Sección que además también efectúa otras clases de cambios, tales como los de beneficiario, corrección de edad y cambios de nombre o domicilio. Del mismo modo es función suya la entrega de una nueva póliza cuando la anterior ha sido perdida o extraviada.

d) Departamento de siniestros

Se encarga de todo lo relativo al pago de siniestros y complicaciones de ese hecho derivadas. La sección de investigaciones entiende de todo lo relativo a estudio de posibles fraudes o ilegalidades.

e) Secciones independientes

1) Bienestar general

Algunas Compañías de Seguro Popular tienen secciones destinadas a desarrollar el "bienestar general" colaborando con las autoridades públicas, en razón del directo interés que el seguro popular tiene en la disminución de mortalidad. Está especialmente extendido en Norteamérica, donde la propaganda en este aspecto es un capítulo muy importante en algunas empresas.

Merece la pena citar aquí algunos de los planes de "Welfare" de los Aseguradores americanos que generalmente se desarrollan en cuatro direcciones: 1) Servicio directo a los asegurados por medio de visitas de enfermeras de la Compañía; 2) Educación de la salud por medio de folletos, anuncios, películas y emisiones de radio 3) Cooperación con departamentos de Sanidad pública, escuelas industriales y otros interesados en campañas destinadas a la prevención de enfermedades y accidentes y 4) Demostraciones prácticas de

62

control de enfermedades, investigaciones médicas y apoyo financiero a proyectos en beneficio de la salud.

2. Propaganda

Donde se prepara y organiza toda la de la Compañía o la coordinada con otras de la misma especialidad.

3. Publicaciones

Que prepara y reparte todos los impresos y publicaciones de la Compañía, tanto de uso en las oficinas centrales como en las agencias o repartos al público.

4. Correo

De gran importancia por el extraordinario volumen del mismo, y por la rapidez con que es necesario el envío de todas las cartas, especialmente relativas al pago de siniestros y formalización de contratos.

El Seguro Popular en España

Para terminar este trabajo hubiese querido realizar un detenido estudio de los antecedentes, presente y porvenir del Seguro de Vida Popular, en España. Falta de tiempo y espacio me impiden hacer lo que había pensado y en espera de conseguirlo más adelante me limito ahora a exponer esquemáticamente unas ideas sobre el problema:

1º.- En España no ha habido hasta la fecha seguro de vida popular. Paralelamente a esta afirmación me fundo en los siguientes hechos:

a) Los pocos intentos que ha habido de practicar el seguro de vida con pago semanal de primas y sin reconocimiento médico, no han llegado a tener trascendencia en el mercado.

b) El Seguro de enterramiento, cuya importancia la destaca el hecho de que en el último ejercicio se recaudasen alrededor de 100 millones de pesetas de primas no tiene las características del Seguro de vida, empleando tarifas casi empíricas y no creando reservas matemáticas ni dando valores de rescate a los contratos.

c) La O.M. de 8 de Julio de 1948 sobre el Seguro Popular de vida, se refiere realmente al seguro de vida sin reconocimiento médico no afectando más que en el nombre a la práctica ~~del~~ del seguro de vida de clases obreras, o muy modestas, que es el que universalmente se conoce como

"popular".

2°.- Existe en España una necesidad no satisfecha de crear y desarrollar este seguro.

a) Para hacer llegar la institución del seguro de vida, con todos los beneficios que en la sociedad produce a las clases populares del mismo modo que se ha hecho en otros países.

b) Porque el seguro de entierros, único que se asemeja a éste es antitécnico en la forma que hasta ahora se practica y además no fomenta el ahorro entre los asegurados como lo haría un seguro de vida de carácter popular, con las mismas modalidades de contratos que el de vida ordinario, derechos de rescate y proporción entre la edad y el precio del seguro.

c) Con una racionalización del seguro de entierros para su transformación en vida popular se abarataría su precio, como ha ocurrido en todos los países, y se evitarían muchos de los problemas que en la actual organización se presentan.

3°.- Las condiciones actuales del mercado español para llegar a la creación eficaz de un seguro de Vida Popular son las siguientes:

A. Inconvenientes

a) Las malas comunicaciones que impiden una centralización administrativa muy necesaria para este seguro.

b) Las pocas concentraciones industriales ya que es en ellas donde mejor se desarrolla este seguro.

c) La poca capacidad adquisitiva del obrero español en la actualidad que muy difícilmente le permitiría un ahorro

continuado.

d) Los intereses de los aseguradores que pueden preferir una situación cómoda actual, en el seguro de vida o en el de entierros, que unas innovaciones que aunque más técnicas pueden crear problemas de organización, adaptación y competencia para el futuro.

B. Ventajas

a) La extensión de los seguros sociales que producen en las clases obreras una tendencia favorable al seguro y un deseo de protección complementaria a la de los beneficios sociales, que antes en mayor desamparo no sentían. Esta es una experiencia de muchos países en que los planes de seguridad social, que se temió iban a amenazar la vida del seguro popular, fomentaron grandemente su crecimiento.

b) La organización de las entidades de seguro de entierros que cuentan con lo más fundamental para el éxito de este seguro: la red de agentes. Sin duda serían necesarios cambios, pero la base no por eso dejaría de existir.

c) El grado de desenvolvimiento industrial de España que aparte de dificultades circunstanciales es semejante al de otros países cuando se inició en ellos este seguro.

4°.- Para el éxito en el desarrollo del seguro popular en España sería necesario tener en cuenta lo siguiente:

a) Conveniencia de evitar problemas de "competencia" entre las entidades aseguradoras de entierro y las de vida para la práctica de este seguro, creándose un nuevo ramo con nuevo depósito para las operaciones de esta clase, llegando incluso a deslindar los campos entre las operaciones de seguro sin re-

66

conocimiento médico y las propiamente populares, permitiéndole reservar las operaciones en las primeras a las Compañías de Vida.

b) Regulación coactiva en beneficio de los asegurados y del interés general de determinadas condiciones de los contratos de esta clase evitando la lesión a los asegurados o su desvirtuación técnica.

c) El sistema de producción del seguro de entierros y la técnica del de vida deben ser los pilares del éxito de este seguro.