



EL SEGURO EN EL MUNDO Y EN ESPAÑA

Ignacio Hernando de Larramendi
Consejero Delegado de MAPFRE

Madrid - 10 de Mayo de 1984

Mis queridos amigos:

Este momento tiene para mí nostalgia. Con él vuelvo a participar en un acto oficial de la Dirección General de Seguros, mi "alma mater" podría decir, después de más de 30 años y una dilatada y casi apasionante vida profesional que me ha mantenido cerca de este organismo, bajo su influencia sin duda, pero con poco contacto; hasta me atrevo a pensar que he sido uno de los aseguradores que menos la han visitado.

Hace pocas semanas asistí a una reunión en la sala en que al parecer se reúne la Junta Consultiva de Seguros, y ví allí de nuevo un espléndido retrato de Joaquín Ruiz, mi primer jefe profesional, con el que bastantes de los que me escucháis pasamos buenos ratos y aprendimos la importancia de la imaginación, aunque ésta sea algo desordenada.

También me produce "saudade" estar de nuevo en un Día del Seguro como aquéllos que al final de los años 40 organizaba con entusiasmo y acierto Ernesto Caballero, que tantos recuerdos me aportan, como estoy seguro a los ahora más veteranos en la Dirección General de Seguros, prácticamente mis compañeros en la promoción de 1944. Entre ellos lamentablemente nos falta Joaquín Tejero, que por fortuna se recupera magníficamente. Un recuerdo para él y otro, triste, para todos los que en 1944 formaban parte de la flamante nueva promoción y hoy la muerte nos ha arrebatado.

Mi agradecimiento sincero por haberme invitado con otros colegas y personalidades ilustres. Espero que mis palabras no os defrauden en estos momentos delicados, pero no necesariamente negativos, de nuestro mercado de seguros, en plena efervescencia de transición y cambio, que estoy convencido inicia un período en que el seguro español debe lograr la consideración general que nuestra función merece en beneficio de nuestra querida España. En todo caso mi trayectoria profesional no ha cambiado; lo que ahora pienso es lo mismo que pensaba en 1949, cuando estaba dentro del Cuerpo de Inspección de Seguros, del que siempre me he enorgullecido, que expresé en una conferencia pronunciada en la Escuela del Seguro de Barcelona sobre "Vigilancia y control de seguros", que si a alguno interesa tengo a su disposición. Espero que mis amigos, y hasta los menos amigos, me reconozcan la virtud de la tenacidad.

Quizás penséis, también con razón, que el tema de mi intervención resulta pomposo, pero tuve que elegirlo precipitadamente por

teléfono y no quería limitarlo al que inicialmente me proponían de hablar del seguro en otros países, probablemente como castigo por mis viajes. Quería tener la oportunidad de "agarrar el toro por los cuernos", como los toreros pundonorosos, y hablar también de nuestro seguro actual, tema que considero apasionante, aun si no fuese uno de los partícipes. Pero antes de referirme al mercado español y a sus perspectivas me parece que debo justificar el título que he aceptado para mi intervención y voy a contaros algo del seguro en el mundo, por supuesto limitado, pues nadie puede pretender conocer, ni siquiera superficialmente, lo que ocurre en cada mercado.

I

Vivimos en una época de contrastes, mundialización, nacionalismo y segregación territorial, con fuerzas contradictorias que se superponen y luchan entre sí, sin que se pueda saber con precisión hacia dónde caminamos, ni cuál va a ser la tendencia futura dominante, que dependerá de factores muy diferentes, algunos todavía desconocidos. Es lástima que no tenga ahora más tiempo para profundizar sobre otros aspectos filosóficos generales, a los que me gustaría dedicar atención personal cuando mi actividad profesional se ralentice.

Como este acto no tiene contenido sociológico ni político, voy a partir de la premisa de que parece probable "que el mundo se mundialice", y perdonad la redundancia, que los mercados se interconecten, si no en lo financiero sí en lo institucional, con actuaciones recíprocamente influidas y reducción de diferencias, aunque conservando cada mercado sus peculiaridades, a veces muy dispares. A esto sin duda van a servir las últimas revoluciones en el área de comunicaciones, que favorecen los contactos personales entre directivos de todos los mercados, telefónicas y por telex, telefax o correo electrónico, aparte de la facilidad de viajes y de la transmigración turística.

No hay duda además que el seguro y su gran institución auxiliar, el reaseguro, son actividades e instituciones internacionales por propia naturaleza y ahora, como durante mucho tiempo, ejemplo aleccionador de la convivencia pacífica entre pueblos, sin presiones bélicas ni "dominación imperialista". Las llamadas "multinacionales", tan denigradas en otros campos, no despiertan recelos en el seguro y en ninguna parte se considera a los reaseguradores como "invasores", sino como amigos y consejeros, incluso a veces ingenuos.

Esta influencia entre mercados próximos se ejerce de diferente forma. Los mercados nórdicos (escandinavos y finlandeses) tienen aspectos en común: alta concentración, elevada presencia del seguro de vida, solvencia amplia, servicio eficiente a los asegurados y clara voluntad de expansión internacional. Pero a pesar de ello y de lo limitado de cada mercado, son absolutamente independientes entre sí: ninguna gran entidad de cualquiera de ellos tiene apenas participación simbólica en los restantes, aun con presencia importante en las antípodas. Cito esto como caso de

clara influencia recíproca institucional sin existencia de vínculo financiero.

Sin llegar a este extremo, realmente sorprendente, es posible e incluso probable que los mercados se mantengan financieramente muy aislados, dominados casi totalmente por aseguradoras domésticas, aunque con influencia recíproca institucional y fuerte emulación de standards de calidad, nivel de costes, productos y servicios a los asegurados. Precisamente por esta creencia he iniciado personalmente, con ayuda de mi empresa por supuesto, un estudio comparado entre mercados, que voy a incluir como anejo a esta exposición a los que les interese recibirla. Tengo propósito de ampliarla en los próximos meses pues hasta ahora sólo se refiere a recaudación y grado de concentración, pero deseo extenderlo con la misma estructura a más empresas, más países y a niveles de "costes de gestión", "ingresos financieros", "fondos propios" y "retenciones netas". Celebraría que estos datos y los que elabore en el futuro fuesen un instrumento útil de información recíproca comparable.

Después de estas consideraciones generales, creo que se espera de mí que diga algo de cómo está el seguro en el mundo y hasta qué punto su crisis puede parecerse a la que supuestamente existe en el seguro español. Ya os he dicho que la tarea que se me pide es superior a mis fuerzas, por lo que me limitaré simplemente a algunas consideraciones generales, probablemente discutibles.

El mundo en general y en concreto bastantes naciones occidentales, se encuentran en una encrucijada no sólo tecnológica, aunque ésta tenga gran influencia, sino sociológica, y están sometidos a cambios estructurales profundos. Lógicamente estos afectan al seguro, institución relativamente moderna y que en bastantes países, España entre ellos, no ha alcanzado aún madurez institucional y está en la ebullición natural que precede a este fenómeno, que suele contemplar un proceso de concentración de empresas. Esto ha ocurrido y está ocurriendo en la industria del automóvil, ejemplo alejado del seguro. Algunas empresas lo llevan a cabo mediante una institucionalización interna, o por medio de fusiones, o preparan productos permanentemente competitivos y reducen sus gastos. Con ello consiguen una cuota importante del mercado. En un mercado maduro las cinco primeras empresas suelen representar del cuarenta al sesenta por ciento de sus primas, pero mantienen entre sí un alto nivel de competitividad, sin posibilidad práctica ni jurídica de "cartels" y acuerdos de limitación de competencia que perjudicarían al público.

Este proceso ha alcanzado diferentes niveles por distintos sistemas. En general se llega a él después de pérdidas importantes en algunas empresas que acaban produciendo traumas en diferentes niveles de gerentes. Las empresas afectadas no pueden soportar la competencia y acaban fusionadas o absorbidas por las que han tenido mayor éxito.

En el mundo del seguro, en los países nórdicos a que antes he hecho mención este proceso está casi acabado. Comenzó hace más de treinta años, principalmente en Suecia, mediante una serie

de fusiones que sirvieron para crear tres entidades muy importantes, que dominan el 75% del mercado. En Finlandia y Dinamarca está acabando ahora, aunque todavía se están produciendo fusiones importantes entre entidades de primera línea. En Noruega una empresa ha alcanzado gran predominio sobre el mercado. En Holanda, donde el grado de concentración e institucionalización es muy alto, recientemente se han fusionado las empresas números tres y cinco (ENNIA y AGO) para crear la número dos. Precisamente esta situación de mercado saturado está produciendo una corriente de inversión en aseguradoras de otros países, de modo especial en el nuestro, como todos vosotros conocéis.

En Francia y en Portugal, medidas políticas de nacionalización han supuesto también un alto nivel de concentración, pero sin que se haya alcanzado aún el grado de equilibrio técnico de los países anteriores, por circunstancias especiales en cada caso, y los resultados están siendo deficitarios por lo menos en lo técnico. Esto parece demostrar que no hay panaceas ni fórmulas de éxito si de algún modo se mezcla la política en la gestión. La crisis de resultados de algunas entidades de ambos mercados puede dar lugar a más cambios y medidas.

En América Latina, Brasil y México han logrado concentración mediante un sistema de actuación que ha favorecido la influencia bancaria en el seguro y ha hecho a éste subordinado, lo que en México va a terminar pronto. Ambos países tienen problemáticas completamente diferentes, pero coinciden en que pueden estar sometidos a procesos de cambio en los próximos años, como consecuencia de factores exógenos al seguro propiamente dicho y presión para el abaratamiento de precio de sus servicios.

Un caso interesante es el del Japón, mercado con muy pocas compañías y separación absoluta de vida y diversos. Es un ejemplo de concentración orgánica unida a competencia implacable y alto nivel de servicio al público, explicable especialmente en el seguro de vida por no existir casi sistema de pensiones y ser el instrumento básico para que cada persona ahorre para su retiro.

Australia es otro mercado concentrado pero con fuertes tensiones y probables cambios por fuertes pérdidas en los últimos años, algo semejante a Nueva Zelanda, donde sólo las entidades especializadas en automóviles tienen una situación más equilibrada.

Pero hay países en que la concentración es baja y ningún conjunto asegurador alcanza el 5% del mercado. Ocurre no sólo en España sino también en un país como Estados Unidos, que representa más del 50% del seguro mundial y está sometido a un proceso de crisis de resultados que incluso comienza a afectar al ramo de vida. La deficiencia de resultados se ha acusado en 1983 en que lo que ellos llaman "combined ratio", (coste de gestión más siniestros) excede del 110%, y, aunque el ratio de ingresos financieros ha sido muy elevado ha existido beneficio operativo muy precario. Esta situación es aún más peligrosa porque se están reduciendo los intereses a que se pueden colocar los fondos, como ocurre en España, y una parte de los ingresos de 1983 han tenido carácter no

recurrente o incluso obedecen a consideraciones fiscales. Cabe prever que en 1984 el conjunto del mercado USA tenga pérdidas finales operativas, lo que implicará para algunas empresas pérdidas elevadas, que pueden afectar a su supervivencia. Todo esto producirá probablemente una concentración, que ya se está iniciando, precisamente entre grandes aseguradores, casi todos con exceso de empleados, por haberse dejado llevar en años buenos por un proceso de burocratización del que ahora sufren las consecuencias. En las últimas semanas se ha llegado a hablar de que la mayor entidad inglesa, y quizás europea, también con destacado puesto en Estados Unidos, está pensando en su retirada de este mercado, supongo que a través de algún traspaso de cartera.

Es de destacar que tanto en Estados Unidos como en Gran Bretaña los grandes aseguradores, e incluso corredores, más que los pequeños, están sometidos a acciones intensas de reducción de sus servicios centrales, ante la necesidad de limitar sus costes de gestión para mantener una situación competitiva en el mercado.

Esta situación es consecuencia de la burocratización que se produce de modo casi inevitable en las grandes empresas de todas partes en los períodos largos de beneficio, en que además se extrapolan insensatamente los crecimientos obtenidos en algunos años de circunstancias especiales. Con esto se llega a la creación de "dinosaurios", que, como los genéticos y prehistóricos, son incapaces de adaptarse a las mutaciones rápidas sociales; en estos tiempos de inusitada velocidad, y acaban si no desapareciendo, sí perdiendo su vigor y superviviendo con dificultades ¿Quién recuerda en nuestro país la lista de grandes empresas industriales de hace sólo treinta años?. ¿Cuántas de ellas mantienen hoy una presencia digna?.

No quiero naturalmente citar nombres, pero bastantes de las grandes empresas mundiales de seguros, generalmente anglo-sajonas y no me extrañaría alguna "continental", se han convertido en "dinosaurios" y están digiriendo con grandes traumas el cambio que está sufriendo nuestra profesión. Por el contrario estoy seguro de que empresas de menor dimensión y menor éxito en los últimos años, en que no les ha cabido la tentación triunfalista, se han mantenido más ágiles para adaptarse al nuevo medio y sonríen al ver los problemas de los que antes las compadecían.

Un último aspecto que quiero recoger en este breve panorama es el de la crisis, muy distinta y por razones muy diferentes, que está sufriendo el reaseguro, con pérdidas muy fuertes, no paralelas a las del seguro directo pero que pueden afectar a éste.

Es lógico que el reaseguro sea principal protagonista en el proceso de mundialización del seguro, especialmente cuando se observa la resistencia de los mercados nacionales, con y sin influencias de los gobiernos, a la presencia destacada de aseguradores directos de otros países.

En los últimos años, como consecuencia de la revolución en las comunicaciones a que antes me he referido y que aún no han

acabado, se ha desarrollado mucho esta actividad no ya por los reaseguradores tradicionales, sino por la entrada de muchos neófitos, generalmente aficionados y con frecuencia inocentes, que han aprendido las ventajas de las relaciones internacionales y los "sacrificios" personales de los viajes de esta clase, y han decidido probar fortuna en un sector cuyas "tripas" desconocían, pero que ofrecía un "glamour" poco frecuente entre actividades honorables, y ésta indudablemente lo es. Esto no ha ocurrido sólo entre aseguradores directos de mercados poco desarrollados, sino entre aseguradores potentes de países muy progresivos y entre empresas industriales, que pensaban que sus grandes patrimonios podían ser dinamizados ofreciéndolos como "capacidad" a través de sociedades cautivas (por supuesto con otros beneficios directos fiscales) para el mercado creciente de reaseguro, necesitado de capacidad para la cobertura de grandes riesgos industriales, obras públicas gigantes, aviones jumbos, plataformas marítimas inmensas e instalaciones de energía nuclear por citar algunos ejemplos.

Todo esto se ha unido a la entrada de algunos operadores desaprensivos, al beneficio que podía obtenerse al retener fondos indebidamente durante más tiempo que el correcto y sobre todo a la dificultad, de que se abusaba, del retraso en la información final de resultados. Así ha surgido una gran crisis a la que ni siquiera han sido inmunes los reaseguradores más conservadores, que no podían aplicar condiciones técnicas y prudentes sin perder clientes antiguos. Esta crisis dejará durante muchos años una huella en muchos balances, y servirá de ejemplo para los aseguradores ingenuos, que piensan que la operación de reaseguro es "fácil y divertida", lo que sólo ocurre en sus primeros años. No os sorprenderá que conozca este problema, pues MAPFRE lo ha sufrido en alguna medida en sus ya relativamente largos años de aprendizaje en la actividad reaseguradora, y la decisión de operar profesionalmente en el reaseguro internacional nos ha obligado a un análisis profundo de este tema.

También ha repercutido esta crisis en los aseguradores directos, que al obtener facilidades inimaginables en la colocación de sus riesgos, aun con presencia repetida de pérdidas, se han despreocupado de la selección y aceptación prudentes, a veces alentados por la colocación simultánea en reaseguro de los riesgos con el mismo intermediario. Cuando han querido recuperar sus pérdidas del reaseguro, han encontrado, en especial los aseguradores que se habían preocupado más por obtener un coste reducido que por la solvencia de sus reaseguradores, que éstos no respondían y no podían recuperar sus saldos, o sólo lo podían hacer parcialmente, y al fin han tenido que soportar por sí mismos sus pérdidas o han hecho que las soporten unos balances no suficientemente correctos.

Esta grave crisis de reaseguro (que afortunadamente se va venciendo, volviendo las aguas a su cauce y los reaseguradores profesionales a los antiguos clientes) es un fenómeno de gran interés para nosotros, aunque haya afectado a España sólo de modo periférico, porque nuestro país necesita proyectar internacionalmente su seguro y crear un mercado de servicios "invisibles" sólo posible con la punta de lanza de la actividad reaseguradora, a la que con prudencia y discreción animo a mis

colegas, recordándoles que muy próximamente el castellano será el idioma con implantación internacional de mayor penetración en la humanidad, superior al inglés, aun sin contar a nuestros hermanos de habla portuguesa, con los que nos comprendemos perfectamente. Me atrevo a decir que éste es el gran reto en este fin de siglo del seguro español.

II.

Hablar de nuestro seguro exige conocer los defectos del sector como única forma de ponerles solución. En mi opinión, estos son los principales:

- Falta de información interna, efectiva y permanente de resultados, que haga posible detectar inmediatamente desviaciones (y naturalmente corregirlas), evitando enterarse con gran retraso de la situación real. En estos últimos años alguno de nuestros colegas no se ha dado cuenta de los mejores resultados en el seguro de automóviles porque en su balance repercutían resultados deficientes anteriores, de que tampoco se había enterado a tiempo. Naturalmente en ambas situaciones es probable que haya adoptado decisiones erróneas. Una causa coadyuvante de esta situación es que la Dirección General de Seguros no exige balances trimestrales como hace el Banco de España, medida útil, pero que no me parece pueda adoptarse con la penuria de personal de ese organismo.
- "Falta de garantía de exactitud" de los datos que publican las entidades, aspecto que a veces es consecuencia del anterior por la ausencia casi total de utilización de auditoría profesional e independiente. Este es un grave defecto del seguro español que facilita la "contabilidad creativa", dificulta a los Consejos de Administración, el conocimiento exacto de la realidad de su empresa y la exigencia de medidas adecuadas, y permite ocultar situaciones de pérdida hasta cuando ya no es posible restablecer el equilibrio de la entidad.

Si en nuestro mercado se hubiese extendido en los últimos veinte años el hábito de auditorías de esa clase, muchas entidades hubiesen conocido a tiempo síntomas de peligro, que habrían corregido. Mientras esto no ocurra nuestro seguro no habrá alcanzado su mayoría de edad institucional. Quiero subrayar vehementemente la importancia de que esto se imponga o que en todo caso los aseguradores lo incorporen como garantía para sus asegurados, haciendo en su momento, con prudencia, ostentación especial de este hecho, de forma que se "coaccione" a muchos colegas a incorporarse al club de los que publiquen ese certificado de calidad. Naturalmente el que un balance no esté auditado no implica que sea inexacto ni que pueda ponerse en duda la solvencia de la entidad que lo presenta, aunque obtener un informe "limpio" de auditoría requiere unos niveles de provisiones bastante más altos que los standard habituales en nuestro mercado. Pero la generalización de la auditoría ofrece ventajas indudables para los aseguradores serios, porque ayuda a conocer más exactamente la propia situación interna, y permite diferenciar sus estados financieros de los de las entidades que ocultan situaciones irregulares en balances aparentemente correctos.

- Nivel excesivo de gastos, probablemente el principal problema de nuestro mercado, para lo que basta leer los rankings que sobre este aspecto se han publicado, más ilustrativos que cualquier comentario, a pesar de que la anormal incidencia de los recargos adicionales, contra los que sabéis siempre me he pronunciado, impida una comparación homogénea de esta situación. Por supuesto reducir gastos es muy difícil y constituye un obstáculo grande pero necesitamos afrontarlo con urgencia para evitar dificultades de supervivencia, aparte de que un mercado de costes promedios altos no cumple adecuadamente su función social y recarga a sus clientes con el exceso de gastos de una gestión deficiente.

Estos costes excesivos se originan por tres causas principales:

- * Alto nivel de comisiones o concesiones especiales para la adquisición de operaciones, especialmente respecto a quienes sin ser profesionales ofrecen negocio cautivo y obtienen con ello ingresos importantes a costa de los intereses de los asegurados.
- * Apertura de oficinas territoriales directas sin haber reducido paralelamente los costes centrales ni las condiciones de los agentes en compensación al mayor apoyo próximo que se les presta.
- * Excesiva burocracia central inoperante, acumulada como consecuencia de crecimiento insuficiente y decisiones estructurales inadecuadas.

Al hablar del futuro, no puedo dejar de hacer unos comentarios sobre el seguro de vida, el gran objetivo de nuestro seguro, en que es posible alto crecimiento con beneficio, pero esto último no a corto plazo. La política del Gobierno de contener la inflación debe favorecer su futuro, ya que el seguro de vida es el mejor instrumento efectivo de ahorro estable y de preparación para el retiro. Por ello me permito a este respecto algunas reflexiones:

- El seguro de vida requiere un tratamiento fiscal acorde con su naturaleza de ahorro, en competencia frontal con otros instrumentos favorecidos por la Hacienda por sus mayores desgravaciones y porque no soportan un 5% de I.T.C. como las pólizas de vida. Si esto no se logra seguirá existiendo un mercado raquítico, como puede considerarse el actual.
- Para un crecimiento en pólizas de ahorro, de posible gran desarrollo en los próximos años, las aseguradoras tendrán dificultades para financiar su elevado coste de adquisición inicial, al estar cerrándose el mercado de reaseguro financiero que hasta hace poco se obtenía con relativa facilidad. Lograr fórmulas satisfactorias para vencer ese obstáculo será un ejercicio de imaginación para aseguradores y reaseguradores, y sólo los que acierten podrán aprovechar las oportunidades que en este ramo se van a presentar.
- Me parece ilusoria la bonanza que algunos prevén para los aseguradores en los "Fondos de Pensiones" (otra cosa son los seguros de previsión individual), aun en el caso de que la

futura ley favorezca nuestra posición frente a otros sectores interesados. Estos fondos, indispensables para el equilibrio futuro laboral y empresarial, tienen que organizarse primordial y básicamente para atender a la necesidad social de la jubilación colectiva, y esto sólo se logra con costes reducidísimos de gestión, inferiores al dos por ciento, y con cifras elevadas de capital operativo de las entidades gestoras. Por ello, aun las empresas con mayor éxito en este sector no obtendrán beneficio a corto plazo y aun tendrán que efectuar gastos a fondo perdido durante sus primeros años de esfuerzo, hasta que los fondos administrados alcancen dimensión suficiente para rentabilizar su gestión con tasas porcentualmente reducidas.

En estas condiciones, parece difícil que vayan a constituir una "oportunidad" para las empresas del sector y, especialmente, para las de mediano o pequeño nivel de fondos propios o las que tengan débil capitalización. Por otra parte, sería no solo equivocado sino intolerable, que los aseguradores pretendamos que una ley resuelva dificultades derivadas de nuestros defectos gerenciales, o aumentar nuestros beneficios a costa del interés general de las empresas y los trabajadores.

III

En mi opinión, el seguro español a pesar de lo dicho antes, está en conjunto en un buen momento y tiene una base sólida, aunque precise algunas medidas enérgicas, que permiten esperar resultados espectaculares si se aplican efectivamente y con rapidez. Esta afirmación puede sorprender a quienes hayan leído la prensa en estos últimos meses, en que nos hemos convertido en noticia como un sector con crisis generalizada. Hasta algún empleado de mi empresa se me ha dirigido asustado pensando que su trabajo peligraba. Parece que algunos se han regocijado en el pesimismo, con lo que probablemente protegían a las entidades, pocas aunque pueda parecer otra cosa, que están en situaciones irregulares irremediables, que de este modo "justificaban" su situación y sus errores e incluso se convencían de que no necesitaban preocuparse en corregirlos, en la creencia de que también algunas empresas importantes les acompañan en sus desgracias.

Hace casi diez años, cuando se iniciaba la crisis económica, comentaba en una reunión que estaba muy satisfecho de que mi profesión fuese la de seguros, pues no podía existir otra actividad que soportase mejor los momentos de crisis general. Así ha sido, y lo repito hoy ante las altas autoridades que me escuchan, porque creo que es cierto, y me gusta decir la verdad y hacerlo no me ha perjudicado nunca.

Algunos dirán que soy insensato o hipócrita con estas afirmaciones, cuando a todos preocupan los problemas de estos momentos, que van a exigir la liquidación de algunas de nuestras

colegas. Puedo decir que todas las entidades aseguradoras que conozco o supongo en esas circunstancias ya lo estaban hace diez años (o lo estaban sus antecesoras) y sólo han conseguido mantenerse porque los últimos años han sido mejores y han dado un respiro que no parecía previsible.

También digo, para "aviso de navegantes", que los años próximos van a ser peores y que, si los aseguradores no adoptamos medidas urgentes, se puede deteriorar, incluso gravemente, el conjunto asegurador y las situaciones delicadas transformarse en irremediables.

¿Por qué hago esta previsión?. Para contestaros voy a daros alguna opinión negativa y positiva, sobre la evolución futura del mercado:

- * En el seguro de Automóviles la sequía de los últimos años ha disminuído claramente la frecuencia de siniestros. Afortunadamente para España, la sequía ha desaparecido, y desafortunadamente para los aseguradores la siniestralidad de automóviles ha aumentado sustancialmente en los últimos meses.
- * El alto rendimiento de inversiones de estos años ha favorecido a los aseguradores, pero no parece lógico ni deseable socialmente que continúe, y ya en 1984 nuestros balances han de notar este factor, fenómeno que por otra parte está ocurriendo en prácticamente todos los países.
- * La reducción del nivel industrial y presión de la competencia, que obligaba a muchas entidades a ofrecer primas por debajo del nivel de rentabilidad, factor negativo en años anteriores, puede mejorar, tanto por propia reacción egoísta de todos nosotros y sobre todo de los reaseguradores, como por la acción de la Dirección General de Seguros negándose a aceptar en las coberturas catastróficas la disminución de sus ingresos por rebaja de las primas autorizadas en las tarifas para riesgos industriales.
- * En mi opinión el nivel de tarifas de automóviles es razonablemente satisfactorio y es de esperar que lo siga siendo. No estoy de acuerdo con la afirmación extendida de que la insuficiencia de primas en este ramo es la causa más importante de las dificultades de algunos aseguradores. Creo que si hay entidades en situaciones delicadas no es por no haber podido aplicar tarifas suficientes (salvo quizás en el ramo de asistencia médica, con el que nunca he tenido relación), sino fundamentalmente por otras causas: pago de comisiones insostenibles, nivel excesivo de gastos, no peritación adecuada de siniestros y desconocimiento de los resultados reales de cada ejercicio, al engañarse por el efecto inicial de una política de retraso en el pago de siniestros. En todo caso, me parece que resultaría muy esclarecedor que nuestras autoridades del seguro preparasen un estudio analítico objetivo para determinar la causa de los problemas de cada una de las entidades en situación inestable, aunque sólo informen de esto al mercado de modo colectivo.
- * Un aspecto satisfactorio de nuestro mercado es que no existen importantes excesos de personal, como sin embargo ocurre, al parecer, en la banca.

Como conclusión puedo decir que "el saldo" de lo anteriormente expuesto es positivo, que soy optimista y que me parece que nuestra base de partida para el futuro es aceptablemente satisfactoria. No obstante, tenemos a corto plazo problemas agudos que necesitamos resolver. De modo más destacado debo referirme a las entidades con dificultades, irremediables o con posibilidades de corrección. Este es un problema agudo pero fácilmente soluble a corto plazo, si como se nos ha anunciado, la Dirección General de Seguros lo afronta con energía sin burocracia ni entes intermedios que nunca cesan de justificarse y crean un lastre para el futuro y los aseguradores participamos en la solución de modo activo, con sacrificio de trabajo y de dinero y somos capaces de una acción solidaria constructiva. Es no ya perjudicial sino antiético que, por las razones que sea, existan asegurados de buena fe que no ven atendidos sus legítimas reclamaciones frente a entidades aseguradoras autorizadas por la Administración e integradas en nuestras instituciones asociativas. Más aún lo es que arrastren estas situaciones sin respuesta ni comunicación y con instrumentos liquidatorios claramente insuficientes. ¿Para qué - dirán - pagamos para vigilancia del mercado ese dos por mil que la "política presupuestaria" no permite que se consuma con ese fin, llegándose incluso a que dentro de la Administración esten discriminados los funcionarios que tienen que realizar el control del seguro respecto a otros con tareas no más importantes? Es una pregunta que me cuesta plantear, pero a la que me siento obligado en este acto trascendente para el seguro español y hasta para mi conciencia profesional.

Quiero señalar igualmente la existencia de prácticas dilatorias, de "habilidades" para conseguir que los asegurados o terceros desistan de los derechos legítimos que se derivan de sus pólizas, que hasta se programan por algunas aseguradoras previendo el manejo de fondos durante algún tiempo, liquidando sólo siniestros antiguos, en "bola creciente" hasta que no pueden pagar ni a los propios empleados.

Estas situaciones afectan a la dignidad de cada uno de los que componemos el mercado español de seguros, en la calidad o circunstancia que sea, y debemos resolverlas cuanto antes, y no sólo para situaciones ya irremediables o para colaborar en resolver las que no lo son, sino para que no se produzcan otras nuevas, para que no se permita que continúen contratándose seguros cuyas prestaciones no se han de pagar; en definitiva, para que, con mejor o peor fe, no se siga engañando al público en nuestro nombre.

Aunque el protagonismo de esta solución corresponde a la Dirección General de Seguros, no podemos renunciar por comodidad o egoísmo a la participación que en ella nos corresponde a los aseguradores, especialmente a los que por nuestra dimensión tenemos mayores medios y más posibilidad de ofrecer a la Administración la colaboración que ésta precisa. Aprovecho este momento para decir que yo personalmente y las empresas que dirijo -y espero que mis Consejos de Administración no me desautoricen- estamos dispuestos a esa colaboración con la Dirección General de Seguros y con todos nuestros colegas en lo que sea conveniente para que se resuelvan rápidamente las situaciones de crisis y se evite en todo lo posible el perjuicio para los asegurados.

A pesar de estas declaraciones, duras pero necesarias, que firma una persona no una empresa, la situación actual puede resolverse sin excesivo trauma cuando se vea claro "que se han acabado las contemplaciones", lo que forzarà a las entidades que puedan prever dificultades a buscar a tiempo fórmulas de asociación y concentración, y se arbitren medidas para estimularlas y de algún modo financiarlas, con especialistas dedicados a ello, evitando además que el seguro español sufra un proceso excesivo de colonización exterior por nuestra incapacidad para resolver problemas propios. He encontrado que alguno de mis colegas consideran esto difícil. A mí me parece lo contrario si entre todos tenemos una clara voluntad de terminar esta situación que tanto nos perjudica. En su momento estoy dispuesto a explicar esta afirmación a quien me quiera escuchar.

IV.

Con mis afirmaciones en este acto acepto el riesgo de no agradar a mis colegas y amigos ni a mis "jefes" de la Administración, que no hay duda tienen alguna responsabilidad al haber permitido la continuidad de entidades que no pueden cumplir sus compromisos con los asegurados. Lo acepto por lo siguiente:

- * Porque creo mi deber expresar lo que considero necesita nuestra profesión, nuestro mercado y nuestros asegurados, y no quiero hacerme popular por cobardía, dejando de proponer medicinas amargas pero necesarias.
- * Por sentido de responsabilidad social y amor a la profesión de la que he obtenido el 99% de todos los ingresos de mi vida.
- * Porque, con la experiencia que me han dado las crisis que he tenido que resolver durante mi labor profesional, deduzco que es éste el momento de actuar para resolver para siempre (dentro de lo humano) el problema que representan para nuestro mercado las entidades cuya continuidad pone en peligro los intereses de los asegurados.
- * Porque creo que con una actuación coordinada y rápida del Gobierno y del mercado la solución se producirá con coste asequible para nuestro seguro y con daño relativamente reducido para empresas y personas afectadas, por supuesto mucho menor que si el gobierno se ve obligado a resolver por sí solo este problema que no puede ignorarse por más tiempo.
- * Porque si no hacemos esto precisamente ahora, como ha hecho la banca con su problema, el seguro no logrará el crecimiento y la imagen que en mi opinión corresponden a los aseguradores españoles y a la calidad del servicio que en general prestan en relación con el de nuestros colegas europeos.

* Porque el precio que esto nos represente será la mejor inversión que podemos hacer cualquiera de nosotros, y el coste de no hacerlo sería en cambio muy difícil de soportar.

A estas razones, en cierto modo "defensivas", debo añadir una justificación "ofensiva". Una acción de este tipo, la eliminación rápida de un problema que aun tiene remedio institucional, ha de dar al seguro español confianza en sí mismo y respeto del Gobierno y del público que reconocerán el servicio que presta a la sociedad, y una imagen que sólo se gana así y no con campañas de relaciones públicas puramente cosméticas. Con ello podrá abrirse una nueva etapa en que el seguro español constituya una fuerza económica independiente y constructiva, de creciente penetración en nuestro conjunto socioeconómico, que nos enorgullecerá a todos los que en el participamos, empresas y trabajadores en cualquier puesto, y nos permitirá aumentar discretamente nuestros ingresos y beneficios y elevar nuestra consideración profesional.

Naturalmente para esto sería necesario nuestro esfuerzo, nuestro acierto, que es más difícil, y sobre todo nuestro sacrificio, sin preocuparnos sólo del corto plazo ni de objetivos demasiado inmediatos, previniendo el bien general más que el estricto personal de nosotros mismos o de nuestras empresas, pero con beneficio para ambos. Me gustaría dedicar mis palabras muy especialmente a las nuevas generaciones de nuestra profesión en las áreas pública y privada, a que corresponderá recoger la antorcha de un seguro fuerte y socialmente responsable y del que va a depender que en el año 2.000 nuestro mercado y nuestra profesión alcancen un alto nivel de eficiencia y, por consiguiente de eficacia.

Además quiero decir que por esta y otras razones, el panorama de nuestro seguro va a cambiar, está cambiando todos los días, baste ver la prensa de hoy mismo, y los que no se den cuenta y quieran mantener posiciones estáticas se verán rápidamente superados por una realidad en que no han sabido situarse.

Pero todavía quiero añadir otra razón: por encima de otras consideraciones, estamos obligados a este esfuerzo y a los sacrificios que pueda acarrear, aunque sólo sea como agradecimiento a la providencia por habernos situado en el sector de actividad menos afectado por una crisis tan grave como la actual. Cuando tantos sectores tienen que contemplar con pesimismo su futuro, nosotros podemos expresar en público ante las más altas autoridades de nuestro sector, el optimismo sincero con que os estoy dirigiendo la palabra.

Con esto quiero hacer una llamada a todos mis colegas para que participen en las acciones que se hacen necesarias, aunque algunas veces incomode soportar las consecuencias de decisiones de otros con la generosidad que creo a todos les caracteriza. En especial quiero dirigirme a la Unión y el Fenix Español, la primera entidad de nuestro seguro, aunque algún periodista y algún colaborador mío crean otra cosa, para que alienten esta propuesta que con su apoyo podrá hacerse realidad.

Para acabar estas observaciones sobre el seguro en el mundo y en España, sólo quiero decir que la época de crisis es también la de grandes oportunidades, y que muchas empresas de éxito permanente se han hecho precisamente en momentos difíciles. Por eso me atrevo a señalar que ésta puede ser una ocasión única para el seguro español y para los que dentro de él tengan vocación de empresarios libres, de los que creen de verdad en la iniciativa individual, en la libertad y en el riesgo, que no se quejan de la competencia ni de los Gobiernos ni necesitan "combinaciones" en perjuicio del público, sino que con todos esos obstáculos saben llevar a su tiempo "el mensaje a García". Que todos los empresarios de seguro sepamos hacerlo y que nuestros amigos de la Dirección General de Seguros y el Ministerio de Economía sepan alentarnos en nuestra tarea, que es precisamente la suya.

a1.-
10.5.84

CINCO PRIMEROS GRUPOS ASEGURADORES
(Por orden de importancia)

P A I S	1977		1982		
		CUOTA MERCADO		CUOTA MERCADO	
ALEMANIA	ALLIANZ	15,0	ALLIANZ	14,5	
	VOLKSFURSORGE	3,9	COLONIA	3,6	
	COLONIA	3,8	VOLKSFURSORGE	3,5	
	GERLING-KONZERN	3,6	GERLING-KONZERN	3,4	
	RAIFFEISEN	2,8	RAIFFEISEN	3,2	
	TOTAL CINCO PRIMEROS	29,1	TOTAL CINCO PRIMEROS	28,2	
ARGENTINA	CAJA NACIONAL A.Y SEG	8,9	CAJA NACIONAL A Y SEG.	10,6	
	GRUPO JUNCAL	3,6	GRUPO JUNCAL	5,1	
	RUTA	3,2	GRUPO LENG ROBERTS	3,5	
	GRUPO CABILDO	2,7	SAN CRISTOBAL	3,1	
	GRUPO LENG ROBERTS	2,2	LA MERIDIONAL	3,0	
	TOTAL CINCO PRIMEROS	20,6	TOTAL CINCO PRIMEROS	25,3	
AUSTRALIA	GOVERNMENT INS. OF.	21,5	GOVERNMENT INS. OF.	23,3	
	AUSTRALIAN MUTUAL P.S	12,4	AUSTRALIAN MUTUAL P.S.	12,8	
	NATIONAL MUTUAL	5,4	NATIONAL MUTUAL	6,2	
	MUTUAL LIFE & CITIZEN	4,4	MUTUAL LIFE & CITIZENS	3,4	
	NRMA INS. LTD.	2,9	NRMA INS. LTD.	3,3	
	TOTAL CINCO PRIMEROS	46,6	TOTAL CINCO PRIMEROS	49,0	
AUSTRIA	WIENER STAEDTISCHE	14,8	WIENER STAEDTISCHE	14,0	
	BUNDESLAENDER	14,2	BUNDESLAENDER	13,5	
	ERSTE ALLGEMEINE	9,6	ERSTE ALLGEMEINE	9,1	
	WIENER ALLIANZ	9,3	WIENER ALLIANZ	7,8	
	INTERUNFALL (R.A.S.)	5,1	INTERUNFALL (R.A.S.)	5,0	
	TOTAL CINCO PRIMEROS	53,0	TOTAL CINCO PRIMEROS	49,4	
BELGICA	GROUPE A.G.	19,4	GROUPE A.G.	19,5	
	GROUPE ROYALE BELGE	15,5	GROUPE ROYALE BELGE	17,5	
	GROUPE ASSUBEL	6,3	GROUPE ASSUBEL	7,8	
	BOERENBOND	5,6	BOERENBOND	6,1	
	URBAINE U.A.P.	2,9	S.M.A.P.	4,6	
	TOTAL CINCO PRIMEROS	49,7	TOTAL CINCO PRIMEROS	55,5	
BRASIL	SUL AMERICA	14,4	ATLANTICA-BRADESCO	15,7	
	ATLANTICA-BRADESCO	12,4	SUL AMERICA	14,8	
	ITAU	5,0	ITAU	7,2	
	INTERNACIONAL	4,7	BAMERINDUS	4,4	
	NACIONAL	3,7	NACIONAL	4,0	
	TOTAL CINCO PRIMEROS	40,2	TOTAL CINCO PRIMEROS	46,1	
CANADA	VIDA	LONDON LIFE	8,4	GREAT WEST	10,6
		MUTUAL LIFE	6,9	LONDON LIFE	6,8
		GREAT WEST	6,2	SUN LIFE	6,6
		CONFEDERATION LIFE	5,4	CONFEDERATION LIFE	3,7
		PRUDENTIAL OF AMERICA	3,9	PRUDENTIAL OF AMERICA	2,9
		TOTAL CINCO PRIMEROS	30,8	TOTAL CINCO PRIMEROS	30,6
	NO VIDA	ROYAL INSURANCE	8,5	ROYAL INSURANCE	4,2
		LLOYDS LONDON	3,8	THE COOPERATORS	4,0
		COMMERCIAL UNION	3,2	LLOYDS NON MARINE	3,4
		TRAVELLERS GROUP	2,8	COMMERCIAL UNION	2,6
		ALLSTATE OF CANADA	2,4	ALLSTATE OF CANADA	2,4
		TOTAL CINCO PRIMEROS	20,7	TOTAL CINCO PRIMEROS	16,6

DATOS SIGNIFICATIVOS MERCADOS ASEGURADORES

PAISES	PRIMAS MERCADO (TODOS RAMOS) (Millones dólares USA)		% PRIMAS VIDA	
	1977	1982	1977	1982
ALEMANIA	23.334	32.007	43,9	47,7
ARGENTINA	916	744	4,1	5,0
AUSTRALIA	4.908	7.094	36,8	36,4
AUSTRIA	1.975	2.827	21,6	24,5
BELGICA	3.303	3.425	30,3	30,1
BRASIL	1.540	1.741	14,9	17,4
CANADA	9.148	14.385	42,0	44,0
COLOMBIA	216	459	24,1	24,6
CHILE	107	267	12,9	53,4
DINAMARCA	1.276	1.680	53,6	36,0
ECUADOR	52	83	6,6	7,4
ESPAÑA	1.850	3.145	13,3	12,8
EE.UU. (USA)	144.716	240.135	50,0	56,3
FINLANDIA	702	948	14,8	13,6
FRANCIA	16.377	23.758	22,8	28,0
GRAN BRETAÑA	12.353	22.590	60,9	65,4
HOLANDA	6.337	8.465	38,2	37,4
ITALIA	4.763	7.365	16,7	12,0
JAPON	27.600	51.157	83,8	86,2
MEXICO	648	872	30,2	25,5
NORUEGA	1.575	2.062	34,6	36,1
N. ZELANDA	599	719	53,2	46,9
PORTUGAL	386	555	8,4	8,3
SUECIA	3.237	3.339	49,8	47,1
VENEZUELA	694	1.518	21,4	8,1

P A I S	1977		1982	
		CUOTA MERCADO		CUOTA MERCADO
COLOMBIA	COL SEGUROS	16,3	COL SEGUROS	13,5
	SURAMERICANA	10,1	SURAMERICANA	9,5
	BOLIVAR	8,2	BOLIVAR	9,0
	LA NACIONAL	8,0	LA NACIONAL	8,2
	GRAN COLOMBIANA	6,7	GRAN COLOMBIANA	7,5
	TOTAL CINCO PRIMEROS	49,3	TOTAL CINCO PRIMEROS	47,7
CHILE	ISE	19,9	CONSORCIO	27,1
	CONSORCIO	11,3	AETNA BANCHILE	12,2
	CRUZ DEL SUR	5,2	ISE	11,6
	CHILENA CONSOLIDADA	5,0	B H C	9,5
	BHC	4,9	CHILENA CONSOLIDADA	7,0
	TOTAL CINCO PRIMEROS	46,5	TOTAL CINCO PRIMEROS	67,4
DINAMARCA	HAFNIA	17,3	BALTICA	20,2
	BALTICA	16,8	HAFNIA	15,2
	STATSANSTALTEN	14,0	TOPSIKRING	11,3
	NYE DANSKE LLOYD	8,6	TRYGG	7,6
	CODAN	6,7	STATSANSTALTEN	7,6
	TOTAL CINCO PRIMEROS	63,4	TOTAL CINCO PRIMEROS	61,8
ESPAÑA	UNION Y FENIX ESPAÑOL	5,2	UNION Y FENIX ESPAÑOL	5,1
	MAPFRE	3,4	MAPFRE	4,2
	CATALANA/OCCIDENTE	3,1	CATALANA/OCCIDENTE	3,2
	MUTUA MADRILEÑA AUTOM	2,8	MUTUA MADRILEÑA AUTOM.	2,8
	SANJURJO	2,7	SANJURJO	2,4
	TOTAL CINCO PRIMEROS	17,2	TOTAL CINCO PRIMEROS	17,7
ESTADOS UNIDOS	PRUDENTIAL OF AMERICA	4,8	PRUDENTIAL OF AMERICA	4,5
	STATE FARM	4,0	STATE FARMA	4,2
	AETNA LIFE & CASUALTY	3,9	AETNA LIFE & CASUALTY	3,9
	METROPOLITAN	3,8	TRAVELERS	3,7
	TRAVELERS	3,5	CIGNA	3,4
	TOTAL CINCO PRIMEROS	20,0	TOTAL CINCO PRIMEROS	19,7
FINLANDIA	POHJOLA INS. CO.	26,2	POHJOLA INS. CO.	27,2
	SAMPO MUTUAL I. CO.	21,0	SAMPO MUTUAL INSUR.CO.	19,6
	INDUSTRIAL INSURANCE	13,9	AURA GENERAL	14,1
	AURA GENERAL	13,6	INDUSTRIAL INSURANCE	13,4
	KANSA GENERAL	6,9	KANSA GENERAL	7,6
	TOTAL CINCO PRIMEROS	81,6	TOTAL CINCO PRIMEROS	81,9
FRANCIA	UNION ASS. DE PARIS	13,4	UNION ASS. DE PARIS	12,5
	ASSURANCES G. FRANCE	8,3	ASSURANCES G. FRANCE	7,8
	GROUPE ASS. NATIONALE	6,6	GROUPE ASS. NATIONALE	7,3
	MUTUELLE GENERALE FR.	4,1	MUTUELLE GENERALE FRANCE	4,3
	PRESERVATRICE FONCIER	3,5	PRESERVATRICE FONCIERE	2,9
	TOTAL CINCO PRIMEROS	35,9	TOTAL CINCO PRIMEROS	34,8
GRAN BRETAÑA	PRUDENTIAL	10,3	PRUDENTIAL	6,2
	ROYAL	5,6	ROYAL	5,0
	COMMERCIAL UNION	5,2	COMMERCIAL UNION	4,3
	GENERAL ACCIDENTS	5,0	GENERAL ACCIDENTS	4,2
	SUN ALLIANCE	4,6	SUN ALLIANCE	3,6
	TOTAL CINCO PRIMEROS	30,7	TOTAL CINCO PRIMEROS	23,3
HOLANDA	NATIONALE NEDERLANDEN	16,0	NATIONALE NEDERLANDEN	15,0
	ENNIA	8,1	DELTA LLOYD	6,8
	DELTA LLOYD	7,6	ENNIA	5,9
	AMEV	6,3	AMEV	5,9
	AGO	5,2	AGO	5,5
	TOTAL CINCO PRIMEROS	43,2	TOTAL CINCO PRIMEROS	39,1
ITALIA	ASSICURAZIONI GENERAL	14,1	ASSICURAZIONI GENERALI	12,3
	ASSITALIA - INA	11,2	ASSITALIA-INA	9,3
	R A S	9,0	R A S	9,1
	S A I	7,7	INVEST (Fondaria)	0,4
	TORO	4,6	S A I	7,8
	TOTAL CINCO PRIMEROS	46,6	TOTAL CINCO PRIMEROS	46,9

P A I S		1977		1982		
			CUOTA MERCADO		CUOTA MERCADO	
JAPON	VIDA	NIPPON LIFE	21,0	NIPPON LIFE	21,4	
		DAIICHI	13,9	DAIICHI	14,0	
		SUMITOMO	12,5	SUMITOMO	13,2	
		MEIJI	10,2	MEIJI	9,6	
		ASAHI	7,2	ASAHI	6,7	
	TOTAL CINCO PRIMEROS		64,8	TOTAL CINCO PRIMEROS		64,7
	NO VIDA	TOKYO	15,5	TOKYO	17,1	
		YASUDA	12,1	YASUDA	12,1	
		TAISHO	8,0	TAISHO	8,6	
		SUMITOMO	6,1	SUMITOMO	6,6	
NIPPON FIRE		6,0	NIPPON FIRE	6,0		
TOTAL CINCO PRIMEROS		47,7	TOTAL CINCO PRIMEROS		50,4	
MEXICO	MEXICANA-HIDALGO	16,8	MEXICANA-HIDALGO	20,3		
	GRUPO NACIONAL PROV.	13,6	GRUPO NACIONAL PROV.	14,8		
	BANAMEX	11,7	BANAMEX	11,9		
	COMERCIAL	11,3	BANCOMER	11,1		
	MONTERREY	11,1	COMERCIAL	9,8		
TOTAL CINCO PRIMEROS		64,5	TOTAL CINCO PRIMEROS		67,9	
NORUEGA	STOUREBRAND-IDUN	16,4	STOUREBRAND-NORDEN	24,3		
	VESTA-HYGEA	13,9	VESTA-HYGEA	12,1		
	GJENSIDIGE	9,9	GJENSIDIGE	11,0		
	NORDEN	9,5	NORGES BRANNKASSE	9,2		
	NORSKE FOLK	9,2	NORSKE FOLK	8,1		
TOTAL CINCO PRIMEROS		58,9	TOTAL CINCO PRIMEROS		64,7	
NUEVA ZELANDA	VIDA	A M P	20,1	A M P	27,2	
		NATIONAL MUTUAL LIFE	15,2	NATIONAL MUTUAL LIFE	14,4	
		G L O	14,6	G L O	11,1	
		C M L	8,3	C M L	7,1	
		M L C	5,9	T & G	5,4	
	TOTAL CINCO PRIMEROS		64,1	TOTAL CINCO PRIMEROS		65,2
	NO VIDA	STATE INSURANCE OFF.	18,8	STATE INSURANCE OFFICE	17,0	
		NEW ZEALAND INS. CO.	9,1	NEW ZEALAND INS. CO.	8,2	
		SOUTH BRITISH INS.CO.	6,3	SOUTH BRITISH INS. CO.	7,2	
		COMMERCIAL UNION	5,6	COMMERCIAL UNION	5,5	
A.A. MUTUAL INS. CO.		5,2	A.A. MUTUAL INS. CO.	3,8		
TOTAL CINCO PRIMEROS		45,0	TOTAL CINCO PRIMEROS		41,7	
PORTUGAL	IMPERIO	13,6	IMPERIO	16,1		
	MUNDIAL CONFIANÇA	12,2	FIDELIDADE	12,6		
	TRANQUILIDADE	8,5	MUNDIAL CONFIANÇA	12,5		
	GRUPO M S A	5,3	TRANQUILIDADE	10,9		
	COMERCIO E INDUSTRIA	4,2	BONANÇA	9,5		
TOTAL CINCO PRIMEROS		43,8	TOTAL CINCO PRIMEROS		61,6	
SUECIA	S P P	29,1	S P P	29,7		
	SKANDIA	23,4	FOLKSAM	22,7		
	TRYGG HANSA	16,8	SKANDI	19,5		
	FOLKSAM	15,4	TRYGG HANSA	13,6		
	LANSFORSKRINGAR	2,9	LANSFORSKRINGAR	3,7		
TOTAL CINCO PRIMEROS		87,5	TOTAL CINCO PRIMEROS		89,2	
SUIZA	ZURICH VITA	22,9	ZURICH VITA	24,1		
	WINTERTHUR	18,3	WINTENTHUR	17,9		
	RENTENANSTALT	12,9	RENTENANSTALT	10,8		
	BASLER	8,4	BASLER	8,7		
	HELVETIA	7,0	HELVETIA	7,9		
TOTAL CINCO PRIMEROS		69,5	TOTAL CINCO PRIMEROS		69,4	
VENEZUELA	CARACAS	13,0	SEGURIDAD CARABOBO	14,4		
	LA SEGURIDAD	11,0	CARACAS	12,4		
	LA PREVISORA	8,2	METROPOLITANA-ANDES-CAT.	10,1		
	ORINOCO	6,6	GENERAL PAZ S.PAUL.CAT.	5,6		
	GENERAL	3,8	VENEZUELA AMERICAN INT.	5,6		
TOTAL CINCO PRIMEROS		42,6	TOTAL CINCO PRIMEROS		49,0	