



Entrevista a Fernando Pindado Cardona, socio responsable del sector asegurador de Ernst & Young Auditoría

«El seguro trata de poner certidumbre a cosas
inciertas»

Tras los escándalos en los que se han visto envueltas grandes empresas norteamericanas, la auditoría ha pasado a un primer plano como función destinada a conocer la situación exacta de las empresas y las posibilidades de futuro que tienen ante el mercado. Los auditores experimentados cuentan con un sexto sentido a la hora de predecir la evolución de las cosas. En este caso se encuentra Fernando Pindado, veterano auditor especializado en la industria del seguro. Su autorizada opinión se extiende sobre distintos asuntos de alcance que resultan del común interés de todos los aseguradores.



Fernando Pindado Cardona nació en San Lorenzo de El Escorial (Madrid) el 8 de abril de 1954. Está casado y tiene dos hijos. Es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid. Además, es censor jurado de cuentas y auditor de cuentas. Desde 1977 trabaja para Ernst & Young –toda su experiencia laboral–, aunque cuando él se inicia en la empresa ésta se llamaba Arthur Young. Su trayectoria destacada como auditor de cuentas especializado en el sector asegurador se combina con una extensa actividad docente. Su conocimiento abarca la forma de operar y las cuentas de numerosas entidades vinculadas al sector asegurador en España.

Pregunta: Como auditor, ¿en qué consiste su trabajo?

Respuesta: En algo tan simple como hacer que la información que facilitan las empresas sea creíble para terceros. Esa información no tiene por qué ser necesariamente sobre empresas que cotizan en bolsa y necesitan atraer inversión. El fin es dar credibilidad a la situación financiera que presentan las entidades frente a todos los factores externos que concurren en la empresa: público, acreedores, proveedores, etc.

P.: Tras más de veinte años de realizar auditorías a entidades del sector asegurador, ¿qué opinión se ha forjado de las cuentas que presentan las empresas de seguros? ¿Son creíbles?

R.: Sí, por supuesto. Lo contrario son excepciones que normalmente terminan en boca de todos, pues los primeros en hacerse eco de la situación son los propios medios informativos. Sin embargo, tengo que señalar que el mundo del seguro presenta una complejidad añadida en relación a otros sectores porque todo se sustenta en una difusa línea entre lo cierto y lo incierto. El grado de incertidumbre que existe en el sector asegurador no es normal en otras actividades. El seguro y el reaseguro desarrollan una función tan compleja como tratar de cuantificar los eventos incuantificables y dar una sensación de realidad a esos acontecimientos impredecibles. Otro punto que se debe destacar es el gran esfuerzo que el sector ase-



gurador realiza por atender rápidamente los siniestros; según mi experiencia, actuando en muchos casos a favor del cliente incluso en los casos dudosos.

P.: En este mundo competitivo donde parece que todo vale para que se incrementen los resultados, ¿siguen vigentes los principios del buen gobierno de las empresas?

R.: No sólo siguen vigentes, sino que nos hallamos en la fase inicial de un ideario empresarial que intenta poner énfasis en su función social y en el cliente. Este movimiento de concienciación social tiene mayor vitalidad que nunca antes. Se impulsó en España después de la publicación del Informe Olivencia, que ha dado lugar a una corriente de actuación. Pero también existe en otros países, como en Holanda con el informe Peters, o el Reino Unido con el informe Cadbury, o en Francia con el Vienot. Las tendencias se trasladan de un sitio a otro con mucha rapidez, aunque requieran su adaptación a cada mercado.

P.: ¿Cuáles son los desafíos a los que se enfrenta la industria del seguro y del reaseguro?

R.: No son muy distintos a los que históricamente ha tenido, lo que pasa es que se producen en entornos más complejos, más competitivos y tecnológicos, que obligan a una constante puesta al día. Básicamente, los aspectos filosóficos de la actividad aseguradora siguen girando sobre dos vectores: por un lado, evaluar y cubrir el riesgo, y por otro, actuar como gestor de recursos financieros. Uno de los principios del seguro siempre ha sido cobrar por anticipado y

acumular fondos para luego atender a las necesidades; es decir, siempre ha existido una variable financiera. Lo que parece más difícil es que el seguro opte, exclusivamente, por un papel de intermediario financiero puro, porque eso alteraría los principios en los que se basa la institución. Quizá el camino que hay que seguir sea la confluencia de operadores sobre un mismo cliente, pero cada uno con un papel y un cometido determinado. Y esto ya se viene produciendo en aquellos bancos que poseen aseguradoras, y viceversa, y que además cuentan con sociedades de valores y gestoras de fondos de pensiones o de fondos de inversión.

P.: ¿De todo esto podemos deducir que se van a seguir desdibujando los límites de la actividad aseguradora, sobre todo cuando Bruselas dé luz verde a los conglomerados financieros?

R.: La mezcla se está produciendo desde la perspectiva de los canales, pero no del negocio. En cuanto a los conglomerados, todo esto está todavía sin definir. Pero se están dando avances que las entidades financieras y aseguradoras más concienciadas ya vienen poniendo en práctica. Por mucho que cambien las circunstancias, las personas, los objetos del seguro, una mezcla total de actividades es difícil que se produzca, porque cada actividad tiene su objetivo. El seguro siempre será un instrumento con un horizonte a largo plazo, basado en la prudencia y la seguridad, que ayude a aminorar la incertidumbre.

P.: Todo indica que en la Unión Europea todavía anda-

mos lejos de concluir los movimientos de concentración entre entidades del sector. ¿Hasta cuándo puede durar esto?

R.: Hasta ahora hemos visto cómo los líderes nacionales en cada país, entidades como Allianz en Alemania, Axa en Francia, Assicurazioni Generali en Italia o el Sistema MAPFRE en España, han tenido como primera preocupación consolidar su liderazgo en los mercados nacionales y, luego, convertirse en aseguradores destacados en cada uno de los demás mercados de Europa. El contar con una base sólida, primero en su país de origen y luego en Europa, les ayuda en su implantación internacional fuera de esas áreas. Opino que el punto de inflexión de esos movimientos de consolidación va a estar en el análisis de la utilidad de que se sigan produciendo, pero desde la perspectiva del bienestar social. Cuando comiencen a darse problemas de pérdida de bienestar social por falta de competencia, habrá llegado la hora de plantear la necesidad de cambiar la tendencia. Por otra parte, a pesar de todo lo que estamos viendo, desde otros sectores existe un interés contrastado por diversificar su actividad, y ahí se van a producir nuevas situaciones de competencia que tendrán su base más en grupos de afinidad que en un liderazgo tradicional.

P.: ¿El hecho de ser mutua supone alguna ventaja frente a estos procesos de concentración?

R.: Esta claro que inicialmente supone un blindaje, pero eso no garantiza nada más. El éxito de una mutua, como el de cualquier empresa, está en la capacidad

AUDITORES Y CONSULTORES

P.: Después de casos como el de Enron, en los EE.UU. ha surgido una ola de desconfianza hacia el trabajo que realizan los auditores, que además, mediante sociedades en paralelo, cobran como consultores de esos mismos clientes. ¿Qué opina de todo esto?

R.: Aquí se mezclan dos cosas diferentes. El problema no está en que el auditor cobre unos honorarios de la empresa auditada por auditarla, sino en si son unos honorarios tan importantes que te lleven a perder la independencia. Eso en el caso de la auditoría no suele ocurrir nunca. En la consultoría quizá, pero no en la auditoría. Ernst & Young decidió hace dos años vender su división de consultoría a la multinacional Cap Gemini para evitar este tipo de situaciones. En la actualidad es muy posible que, primero los reguladores americanos, y luego los europeos, obliguen a las demás grandes firmas a desprenderse de sus divisiones de consultoría.



EL SEGURO DEL FUTURO

P.: En el caso de España y Europa, ¿se atrevería a predecir cómo será el seguro dentro de 20 años?

R.: Con la velocidad que llevamos es muy difícil saber qué ocurrirá dentro de 20 años. Hay fenómenos obvios, como la necesidad de seguridad por el incremento de la precariedad en muchos aspectos, la mayor exposición a riesgos tecnológicos, ambientales o sociales, o el envejecimiento de la población. La necesidad de concentración y de reducción del número de operadores en el seguro parece clara para favorecer su internacionalización. Por otra parte, los márgenes van a seguir estrechándose. Veo un futuro con grandes entidades que estarán preocupadas por su adaptación continua al mercado y que convivirán con muchas otras especialistas en nichos. Pero la base del negocio tendrá los mismos fundamentos que en la actualidad. Cambiarán las formas de gestión y distribución, será más tecnológico y financiero, se basará más en los grupos de afinidad, etc. Pero el seguro cambiará al mismo ritmo en que se transformen las necesidades que deberá seguir cubriendo. Los factores clave del cambio estarán en consecución de estructuras empresariales ágiles y flexibles, la organización de canales de venta compartidos de productos financieros y aseguradores y la obtención de un marco político y fiscal más favorable.

P.: ¿Cómo ve el reaseguro después de los acontecimientos del 11 de septiembre?

R.: El reaseguro tiene un papel destacado en ese tipo de acontecimientos. Se pueden dar algunas quiebras por problemas de solvencia. Pero desde mi punto de vista, lo importante es que este tipo de hechos introducen una reflexión en el horizonte de negocio de las empresas que ahora se dan cuenta de que este tipo de actos pueden suceder. De que pueden llegar siniestros catastróficos donde menos se esperan. También se puede analizar como una oportunidad para el seguro y el reaseguro, porque la primera consecuencia ha sido una subida generalizada de precios, y tiene su lógica, ya que convertir la posibilidad de acontecimiento de un hecho en una certidumbre pasa por cuantificarlo, y financiar ese riesgo tiene un coste.

P.: Un proceso continuo de fusiones y adquisiciones puede desembocar en situaciones de monopolio. ¿Dónde está el límite de la libre competencia?

R.: El criterio de medición debe estar en el bienestar de los consumidores. Y la medida de ese bienestar debe ser la conducente a evitar el abuso que se puede producir por la falta de libre competencia, es decir, por la existencia de una situación dominante en el mercado. Actualmente en España, cinco grupos aseguradores tienen más del 50% del mercado, pero del mercado conocido, porque el negocio que se realiza en libre prestación de servicios no está cuantificado y eso va a suponer cifras cada vez más importantes. Tal y como veo las cosas, en la Unión Europea la libre competencia está garantizada gracias a la «licencia única». Sin embargo, saber toda la realidad que vive un mercado va a resultar un poco difícil.

P.: ¿Qué criterio utilizan las autoridades europeas de supervisión para evaluar el resultado de un determinado proceso de fusión?

R.: Lo contemplan desde un aspecto público, es decir, si esos procesos van a suponer la desaparición o la restricción de la competencia. Un segundo aspecto que hay que tener en cuenta es la protección del consumidor, si se van a incrementar las primas o a reducir la calidad del servicio, etc.

P.: ¿Cuál es la principal diferencia sobre este aspecto que mantienen los europeos y los estadounidenses?

R.: Ambos vigilan estos dos componentes, sobre todo en sectores donde existe una relación entre empresas que compiten. Por ejemplo, entre Coca Cola y Pepsi Cola es tal la competencia que existe que ni se plantea la falta de competencia. La frontera no está en el número de entidades que compiten, sino en la raíz de la cultura de esas empresas y las afinidades que posean. Por supuesto, se analiza si existe una posición dominante que ejerza presión sobre los precios, etc.

P.: ¿Qué factores influyen en un proceso de fusión?

R.: Lo primero es el análisis de las estructuras: si son homologables, flexibles y ágiles como para permitir un rápido avance en el proceso. Habría que distinguir entre una fusión entre grandes empresas o el caso de que una gran entidad absorbe a otra pequeña. En el segundo caso suelen plantearse menos problemas porque los papeles están más definidos. Cuando se trata de fusiones de entidades o grupos más homogéneos hace falta que la flexibilidad que comentaba se dé en la práctica, porque cuando uno trata de imponerse sobre otro surgen problemas. Lo mismo ocurre con los mercados en que se mueven, porque la suma de dos puede suponer una suma inmediata si son complementarios, o ralentizar el proceso. Otro aspecto importante es el mutuo convencimiento de que la fusión es buena para los dos que intervienen. Esto suele facilitar enormemente el proceso.

P.: ¿Con qué procedimientos trabajan en auditoría de reaseguro y seguro para detectar cúmulos de riesgos catastróficos cuando se fusionan dos empresas?

R.: Los riesgos catastróficos están delimitados. No todas las entidades cubren riesgos catastróficos, y otras lo hacen con el paraguas del reaseguro. En estos casos hay que ver qué parte de riesgo asumen y cuál ceden. Se busca el riesgo neto que están soportando, sobre todo bajo la perspectiva de que se puedan presentar cúmulos. El año pasado tuvimos ocasión de contemplarlo en un caso práctico con los temporales de la costa francesa. Al final se termina por adoptar decisiones más de tipo político que de aplicación teórica. Hay que valorar los casos desde muchos puntos de vista, lo estamos viendo con el caso del World Trade Center de Nueva York. El seguro trata de dar certidumbre a las cosas inciertas, y si no cuentas con alguna teoría o un análisis histórico de los ciclos contrastado, estás perdido. La verdad es que en los últimos tres años se vienen produciendo muchos siniestros de gran magnitud. Las compañías aunque tengan reservas importantes están encajando pérdidas muy severas.



que tiene de movilizar recursos y gestionarlos de forma óptima. España es un ejemplo claro en esto, porque aquí las mutuas están haciendo adaptaciones; están enganchadas en la innovación y modernizando sus estructuras. Lo contrario supondría su desaparición. El concepto de mutua ancestral está superado.

P.: España todavía es un país con un importante número de entidades aseguradoras y, además, donde hay ciertas resistencias a concertar alianzas o fusiones. ¿Cuáles serán los efectos de la entrada en vigor de los acuerdos de Basilea? ¿Qué ha supuesto la implantación del euro?

R.: Partiendo de la base de que los acuerdos de Basilea plantean unas mayores exigencias de solvencia, entre otros aspectos, parece obvio que los procesos de concentración se acelerarán porque muchos operadores estarán por debajo de los umbrales de solvencia financiera y seguridad económica requeridos. Pero en este sentido –de favorecer la concentración– hace tiempo que viene trabajando la Dirección General de Seguros en España. Respecto al euro, la adaptación parece que finalmente ha sido ejemplar. Este año, en que todavía se pueden publicar las cuentas en euros o en pesetas, algunos grupos van a optar por hacerlo en las dos monedas porque se piensa que la información que se reciba de esta manera será más clarificadora, pero la mayoría lo harán solamente en euros.

P.: En la Unión Europea hay países que centran su ventaja en una fiscalidad en particular. ¿Para cuándo se va a armonizar?

R.: Con exactitud no se sabe, pero está claro que esto se va a acelerar bastante, sobre todo tras la entrada del euro, que va a provocar un mayor intercambio de recursos económicos entre países, y eso provocará mayores esfuerzos en cada estado por retener el ahorro interno y captar el ahorro de otros países. Precisamente, eso requiere una mayor armonización fiscal para que nadie opere con ventaja en esa captación de recursos. ■

Noticias

MÉXICO. Las autoridades de seguros de México dieron a conocer las nuevas reformas de la Ley sobre el Contrato de Seguro, de la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros y de la Ley Federal de Instituciones y Fianzas que entraron en vigor en enero de 2002.

Las reformas buscan impulsar el desarrollo del sector y elevar al máximo el grado de cumplimiento de la supervisión y regulación a los estándares internacionales.

Uno de los aspectos importantes de dichas reformas radica en una serie de adecuaciones para fortalecer el gobierno corporativo de las compañías y para ampliarles las facultades para su capitalización. Las aseguradoras deberán tener un contralor (interventor normativo), podrán aumentar su capital al emitir deuda y apoyarse en esquemas de reaseguro financiero.

ESPAÑA. El Consorcio de Compensación de Seguros español y la patronal del sector asegurador (UNESPA) han firmado un protocolo de acuerdo para reasegurar el riesgo de pérdida de beneficios por terrorismo. El CCS cubre, como reaseguradora, los daños directos por terrorismo (entre otros) pero no cubre nunca los daños consecuenciales. Por ese motivo, ha sido necesario establecer un acuerdo de reaseguro con carácter voluntario, transitorio y excepcional. Es posible que el CCS incorpore a su sistema ordinario de seguro los daños consecuenciales, para lo cual sería necesario cambiar la legislación vigente.

SINIESTROS. Munich Re y Swiss Re han facilitado el mes de marzo pasado las versiones definitivas de sus informes sobre catástrofes de 2001 cifrando la responsabilidad del sector asegurador en USD 11.500 y 10.000 millones respectivamente (EUR 13.080,70 y 11.374,60 millones), en ambos casos superiores a los USD 7.500 millones (EUR 8.530,95 millones) de 2000.

Los terremotos de El Salvador, India (Gujarat), noroeste de EE.UU. (Seattle) y Perú (Arequipa), centraron la atención durante la primera mitad del pasado año. El terremoto de Gujarat, con 15.000 víctimas contabilizadas, posee el triste récord de 2001 en este apartado, pero ha sido la tormenta tropical *Allison* en los estados norteamericanos del

golfo de México el suceso que ha supuesto el siniestro económico más elevado (USD 6.000 millones, EUR 6.824,76 millones), así como el asegurado (USD 3.500 millones, EUR 3.981,11 millones).

En esta línea y como es ya habitual, las tormentas junto con las inundaciones asumen un 65% de un total de 700 catástrofes en 2001 y un 90% de la factura de los aseguradores. La aportación de las inundaciones a estas cifras se centra en el capítulo de las víctimas ocasionadas y en el de las pérdidas económicas en cierta medida, ya que los siniestros asegurados por inundación son insignificantes en este contexto y para este año.

En cuanto a territorios, Taiwán se sigue viendo sacudido por una sismicidad elevada además de la llegada de sucesivos tifones, situación que se vio culminada con el tifón *Nari* que ha resultado en un siniestro asegurado de USD 600 millones (EUR 682,48 millones), la tormenta de referencia hasta la fecha en el mercado asegurador de este país.

Por otra parte, Estados Unidos, por su extensión, su exposición a todo tipo de peligros naturales y su concentración de valores en ciertas áreas, protagoniza muchos de los sucesos catastróficos en 2001. A los ya mencionados hay que añadir episodios meteorológicos de carácter violento, como oleadas de tornados y fuertes granizadas asociados a tormentas, que finalmente constituyen un siniestro asegurado significativo.

Swiss Re tradicionalmente incluye el análisis de los grandes siniestros donde el hombre ha tenido un papel más significativo que la naturaleza. Durante los años 90, las catástrofes naturales dominaban el balance de catástrofes, pero en el 2001 y más concretamente a partir del 11 de septiembre, de los USD 34.400 millones (EUR 39.128,62 millones) que Swiss Re atribuye a los aseguradores de *property* por catástrofes en 2001, unos USD 19.000 millones (EUR 21.611,74 millones) han de imputarse a los dramáticos hechos ocurridos ese día en Estados Unidos, cifra que se estima hasta los USD 58.000 millones (EUR 65.973 millones) se incluyen todas las líneas de negocio afectadas.

A la incertidumbre que ya supone el caprichoso comportamiento de la Tierra y la posible evolución del clima, se añade el terrorismo –un factor de difícil predicción– como creación de los peores escenarios de siniestro.