

La globalización del mercado asegurador

JEAN ARVIS

FEDERATION FRANÇAISE DES
SOCIÉTÉS D'ASSURANCE

La globalización de la economía y la información se percibe en todos los sectores de negocio, y por tanto en el sector asegurador, como una amenaza para la supervivencia de las empresas y a la vez como una oportunidad para buscar nuevas vías. De tal forma, se pueden y se deben intensificar los esfuerzos de innovación en la búsqueda de nuevas tecnologías y sistemas de gestión que aporten productos adaptados a las necesidades demandadas por los mercados aseguradores.

Desde hace mucho tiempo, los Gerentes de Riesgos razonan en el seno de un universo global, el de los contratos internacionales con sus riesgos de fabricación y de crédito, el de las inversiones extranjeras con sus riesgos políticos y de transferencia, el de los riesgos de daños materiales, el de las responsabilidades, el de los riesgos de personas, y, por fin, el de todos los parámetros del riesgo que pueden repercutir en el resultado de la empresa o del grupo al que pertenece y, por consiguiente, en el valor de cotización de las acciones.

La tradición francesa o mejor dicho, «la ambición francesa» ha sido mundialista desde tiempos remotos. Un gran número de las empresas francesas más importantes pusieron en marcha una estrategia internacional desde mitades o finales del siglo XIX. El seguro francés, por su parte, estuvo presente en toda Europa hasta 1939. Y, también estaba implantado en Asia.

La realidad de la globalización hoy en día es sin embargo muy distinta. A un espacio mundial derivado de la caída del muro de Berlín y a la aceptación por la casi totalidad de los países del mundo de las reglas de la economía de mercado se suma de ahora en adelante un tiempo mundial derivado de los progresos de las tecnologías de la información y los medios

de comunicación. A la internacionalización de los mercados de bienes, de servicios y de factores de producción se suma la globalización financiera, es decir, la capacidad para cualquier inversor de operar de forma instantánea sobre diferentes tipos de activos y productos derivados en función de las consideraciones de seguridad y de rendimiento que le son propias.

«Dentro de este nuevo contexto, surgen agentes económicos cada vez menos nacionales, capaces de definir su desarrollo a escala mundial y de poner en pie estrategias globales de producción, comercialización y gestión.»

Los marcos de regulación nacionales están cediendo bajo la presión de la apertura de los mercados, a consecuencia de negociaciones comerciales multilaterales o de procesos de integración regional. Las políticas económicas nacionales no pueden consentir desequilibrios durante largo tiempo ni retrasar de forma indefinida los ajustes estructurales precisos, como la crisis financiera en Asia acaba de poner de manifiesto. La economía de mercado va cediendo paulatinamente su lugar a una sociedad de mercado que acaba con la distinción entre sectores protegidos y sectores expuestos. Los trabajadores menos cualificados tienen que competir directamente con los de los países con una mano de obra barata. Los sistemas de protección social se ven sometidos a limitaciones cada vez mayores. La elección de los inversores se rige tanto en función de las perspectivas de mercado como un conjunto de parámetros de competitividad que van desde la calidad de la mano de obra a la eficiencia del Estado, desde la red de infraestructuras a la calidad de las relaciones sociales.

De ahí que la globalización se perciba, al menos, tanto como una amenaza para la co-

hesión económica y social como una oportunidad para nuevas salidas o un incentivo para intensificar los esfuerzos de investigación-desarrollo de cara al lanzamiento en el mercado de nuevos productos y el dominio de nuevas tecnologías.

De dichas evoluciones, la industria del seguro tiene que sacar las consecuencias:

- mediante la materialización de las reestructuraciones en curso;
- mediante el aprovechamiento de la apertura de los mercados para implantarse allí donde la masa asegurable sea susceptible de desarrollarse rápidamente y de forma duradera, con buenas condiciones de seguridad financiera;
- mediante el reforzamiento de su adaptación a las necesidades de los asegurados gracias al profesionalismo de las redes de distribución, la diversificación de los modos y vectores de distribución y el desarrollo de nuevos productos y nuevos servicios;
- mediante la búsqueda del mejor equilibrio posible entre rentabilidad y solvencia;
- mediante una utilización óptima de las posibilidades que ofrecen la integración de los mercados de capitales y la llegada del euro;
- mediante el reforzamiento de su pericia en la gestión de los riesgos a largo plazo.

Acabar las reestructuraciones en curso

El seguro francés, a finales de los 80, ha sabido, anticiparse a la evolución del mercado único del seguro, mediante una estrategia de crecimiento externo que se basaba en la utilización de las plusvalías latentes merced a la política de desinflación competitiva iniciada en 1983. Así, a finales de 1996, disponía de una cuota de mercado media de un 5% en los de-

más Estados miembros de la Unión Europea (27% en Bélgica y Luxemburgo, 13-15% en Irlanda, Portugal y Luxemburgo, 10% en España, 5% en el Reino Unido y Alemania).

Dicha estrategia de expansión ha sufrido algunos reveses debidos al peso de los activos inmateriales dentro del balance consolidado de determinados grupos y a errores de gestión. En la actualidad vive un momento de ralentización a consecuencia de la fusión de AXA/UAP, de las condiciones impuestas por la Comisión Europea para la recapitalización previa de GAN de cara a su próxima privatización, y de los acuerdos en vías de formalización entre AGF y Allianz y entre Allianz y Generali.

Las fusiones-adquisiciones que se están produciendo en Europa ya no son solamente nacionales como Royal-Sun Alliance o AXA-UAP, sino cada vez más transfronterizas y transgremiales.

Se persigue la sinergia entre la banca y el seguro o entre el seguro y la gestión por cuenta de terceros; y, también, el control de las redes internacionales. La tendencia a la concentración en el seguro, el reaseguro y la correduría no es exclusivamente un fenómeno europeo, sino que en Europa encuentra una doble justificación ligada al importante número de compañías de seguro (más de 4.800 en comparación con las 102 de Japón) y a la llegada del euro.

El aumento de la penetración extranjera en Francia que resultará de las operaciones ligadas a la toma de control del grupo AGF y a la desintegración del grupo Athena no es anómalo, habida cuenta del proceso de integración europea. No por ello debemos eludir reflexionar sobre las condiciones de reestructuración del sector financiero francés.

El sector financiero francés carece de fondos propios y no tiene ni la dimensión crítica ni la

rentabilidad correspondientes a las nuevas corrientes internacionales. La reestructuración se ha iniciado en todas las actividades y parecen necesarias ingentes operaciones, bien nacionales, bien transnacionales, que deberían producirse en los próximos años.

Dentro de este contexto, ¿cuáles son los puntos fuertes del seguro francés?

El seguro francés posee unas sólidas bazas: su experiencia técnica; su profesionalismo; su creatividad; la diversidad de sus redes de distribución. Goza de un nivel de solvencia elevado tanto en seguros de daños como en seguros de vida, pero tiene también unos costes muy fuertes y una insuficiente rentabilidad.

Los resultados provisionales para el ejercicio 1997 dejan patente un estancamiento del importe total de las primas de seguro de daños, que refleja la bajada de las tarifas y un descenso de los resultados técnicos. La cifra de negocios del seguro de vida, por su parte, debería registrar un crecimiento más moderado que en el transcurso de los períodos anteriores, a consecuencia de las nuevas disposiciones fiscales.

Para preservar su independencia frente a los grandes grupos extranjeros, el seguro francés tiene que ser fuerte en su mercado y poder desarrollarse en un marco de competencia leal. Esta es una de las razones que la Federación Francesa de Sociedades Aseguradoras (FFSA), puso de manifiesto ante los poderes públicos para preservar el marco fiscal del seguro de vida. También lucha con el fin de obtener la supresión de las desviaciones que benefician a las mutuas y a las instituciones de previsión. Finalmente, también es el motivo por el cual se opuso con éxito a la entrada de Correos en el sector del seguro de daños.

Los poderes públicos empiezan a darse cuenta del enorme handicap que sufre nuestro país por no disponer de fondos de pensiones, mientras que los fondos de pensiones anglosajones poseen ya un 40% de la capitalización bursátil de la Plaza de París. Con motivo de «Les Entretiens de l'Assurance», el Ministro de

Economía, Hacienda e Industria ha hecho pública la intención del Gobierno de nombrar a un parlamentario con la misión de hacer propuestas de cara a reabrir este dossier. Los aseguradores franceses tienen la convicción de que la jubilación mediante capitalización tendrá un gran desarrollo en Francia al igual que en otras partes y que tienen vocación para atender los compromisos de las jubilaciones que son compromisos a largo plazo.

En resumidas cuentas, el panorama del seguro en Francia está cambiando rápidamente. El año 1998 debería significar una nueva etapa dentro del movimiento de reestructuración en curso.

Aprovechar la apertura de los mercados

Pero más allá del marco europeo, existen unos importantes retos para el mercado francés del seguro así como para sus clientes franceses. Por este motivo, la FFSA ha sido muy activa en las negociaciones relativas a los servicios financieros en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

El acuerdo interino, formalizado con fecha de 26 de julio de 1995 a iniciativa de la Unión Europea, y que entró en vigor el uno de septiembre de 1996, constituyó una primera etapa modesta, pero progresiva, dentro del proceso de liberalización total de los servicios financieros y, por consiguiente, del seguro.

El acuerdo firmado el pasado 12 de diciembre, entre 70 miembros de la OMC, sobre una base permanente y en el cumplimiento de la cláusula de la nación más favorecida, pone fin a una situación muy perjudicial tanto para el buen funcionamiento del sistema multilateral de intercambios como para los intereses de la industria europea de los servicios financieros, debido a las prácticas unilaterales de Estados Unidos.

El acuerdo contempla una importante mejora de la apertura de los países emergentes de Asia, América Latina, Europa Central y Oriental, África y Oriente Medio. Según los términos de la mayoría de las ofertas presentadas, será posible, en adelante, poseer participaciones extranjeras mayoritarias, abrir sucursales, beneficiarse del mismo trato que los agentes nacionales y realizar, sin limitaciones, operaciones transfronterizas tanto en seguros de transportes como en reaseguro.

Japón ha aceptado incluir en su oferta, en forma de compromisos adicionales, la totalidad del acuerdo bilateral concluido en materia de seguro en diciembre de 1996 con Estados Unidos. El compromiso encontrado in extremis en relación con las desinversiones en Malasia no penalizan a las compañías francesas que operan en el mercado cumpliendo la ley: gozarán del mismo trato que las americanas.

El plazo que separa la conclusión del acuerdo multilateral de su entrada en vigor debería ser utilizado para conseguir mejoras adicionales por parte de Corea y, quizás, de la India.

Por lo tanto, en lo que se refiere a servicios financieros, los aseguradores poseen ahora unas normas y unos procedimientos claros para sancionar cualquier incumplimiento por parte de un país participante de los principios del acuerdo general sobre servicios; cualquier discriminación en materia de cláusulas de la nación más favorecida o de trato nacional, al igual que ya ocurre desde hace mucho tiempo en materia de comercio de mercancías.

Adaptarse a las necesidades de los asegurados

La distribución del seguro está viviendo un momento importante. El auténtico reto se centra en el servicio con valor añadido que hay

que dar a unos clientes cada vez más exigentes, un reto que pasa por la optimización de cada canal de distribución y por unas relaciones más estrechas entre el asegurador, el corredor, el reasegurador y el cliente.

La utilización de las tecnologías de la información se convierte así en un elemento cada vez más determinante en la gestión de las compañías de seguros y reaseguros para reducir los costes de administración, mejorar el servicio al cliente y posibilitar una suscripción más adaptada a los riesgos que hay que cubrir. La suscripción electrónica de los riesgos podría así convertirse muy rápidamente en un componente fundamental del entorno de los suscriptores de seguros y reaseguros a nivel internacional. Los diversos proyectos informáticos en fase de desarrollo son una prueba de ello: World insurance network (Win), Reinsurance and insurance network (Rinet), London Processing Center (LPC) y el Global Broking System. Las compañías de seguros que mejor dominen dichas tecnologías punteras tendrán una ventaja comparativa sin lugar a dudas. Deseo que la plaza de París no se quede al margen de este movimiento.

Uno de los retos del año 1998 será la reflexión llevada a cabo por las instituciones europeas en relación con los intermediarios de seguro. Estamos dispuestos, por nuestra parte, a participar en dicha reflexión.

Quedan todavía muchos nichos posibles para la innovación en el seguro, comenzando por los vectores de distribución. No afecta solamente a la multidistribución.

Hemos iniciado con los corredores un estudio cuya finalidad es la reforma de los «usos de la correduría», en beneficio de una mayor sencillez, transparencia y eficacia. Estamos trabajando también sobre el «servicio» y el valor añadido relacionado con éste, en especial en materia de análisis de los riesgos (no sólo en prevención, sino también en ingeniería de los riesgos). Contemplamos también la posibilidad de trabajar en los nuevos vectores, por ejem-

«Los grandes grupos industriales diversificados en términos de actividad y de implantaciones geográficas, están reexaminando sus necesidades de seguro. La demanda de cobertura, consolidada a nivel de grupo, es hoy en día objeto de una negociación global.»

plo, el seguro ligado al producto, fabricado y vendido, para servir mejor a la cadena producción-distribución-usuario.

Con motivo de dicha redefinición de las necesidades, a las compañías de seguro, socios tradicionales de las grandes empresas, se les van sumando nuevos actores. Así, algunos reaseguradores han propuesto sus servicios, en competencia directa con las compañías de seguro que, por otra parte, siguen siendo clientes suyos. También han intervenido los bancos, con el diseño de productos sofisticados que se sirven de los derivados y las opciones para ofrecer estrategias de cobertura financiera (alternative risk transfer).

Tenemos que tener mucho cuidado con la tentación, que, aparentemente, no es sólo francesa, de querer meternos en la profesión del otro. La creciente tecnificación de nuestra profesión, el principio de mutualización de los riesgos que constituye el núcleo central tienen que incitarnos a mantener las fronteras entre los sectores de negocio antes que intentar borrarlas.

No es menos cierto que las soluciones alternativas al seguro son una realidad que intentamos adaptar en términos de oferta (*Loss portfolio transfer. Adverse development covers, Spread loss treaties*). Nos interesamos en particular por las fórmulas «finite risk» y mixtas finite/seguros tradicionales en segundas y terceras capas de cobertura antes del reaseguro en excesos. Nos esforzamos por estudiar en qué medida dichas fórmulas de mutualización «garantías y tiempo» pueden utilizarse, no sólo

para las grandes cuentas, sino también para las pequeñas y medianas empresas (simplificación, servicios, garantía de fluctuación de los resultados con o sin titularización, acompañamiento durante los cinco primeros años, capital-riesgo, etc.) constituyen un importante tema de reflexión de cara a los años venideros.

Finalmente, el campo de la innovación en términos de coberturas sigue siendo importante, sean cuales sean las combinaciones (seguros y finanzas), en especial en el terreno de los seguros de caución y de las garantías financieras.

Buscar el mejor equilibrio posible entre rentabilidad y solvencia

Este es el reto de los prudentes debates a nivel europeo. Quisiera destacar en este punto dos cuestiones: el control de los grupos de seguro y la revisión del margen de solvencia.

En cuanto al control de los grupos aseguradores se refiere, el objetivo de la propuesta de la directiva es el de introducir una vigilancia adicional, llamada «solo plus» para las compañías de seguro que pertenecen a un grupo empresarial. Consiste en habilitar a las autoridades de control para que practiquen un cálculo de solvencia ajustada, con el fin de evitar el doble empleo de fondos propios y de disponer de informaciones más detalladas en cuanto a las operaciones intragrupos. Los aseguradores franceses que, desde la ley del 8 de agosto de 1994, se ven sometidos a un control sobre bases consolidadas, son favorables a dicha propuesta de directiva pero se muestran cautelosos en relación con las modalidades de aplicación.

En cuanto al margen de solvencia se refiere, se ha llevado a cabo un análisis de la adecua-

ción de las actuales normas de solvencia implantadas en 1973 (no vida) y en 1979 (vida) en el seno de la Comisión Europea, en la Conferencia de las autoridades de control (Grupo de Berlín) y en el CEA, Comité Europeo de Aseguradores.

En el estadio actual y de acuerdo con los deseos manifestados por los aseguradores europeos, parece seguro que nos estamos orientando hacia un lavado de cara antes que hacia un replanteamiento radical de las exigencias de margen actual. Sin embargo, además de algunas reordenaciones de carácter técnico (actualización de los topes de los fondos de garantía), la Comisión Europea defiende la idea de un tercer ratio en daños para los riesgos a largo plazo que nos parece peligroso en varios aspectos. La industria europea tiene que mostrarse vigilante de cara a que no se impongan a las compañías europeas obligaciones demasiado pesadas, susceptibles de penalizarlas en relación con los competidores extranjeros.

La cobertura de las grandes empresas tiene como contrapartida una mayor exigencia de solvencia y, por otra parte, la práctica de los grandes corredores o grandes industriales constituye una vigilancia especial sobre este punto de cara a los aseguradores o reaseguradores:

- Bien se traduce por una exigencia de fondos propios más importante y por lo tanto en unas limitaciones adicionales en cuanto a resultados se refiere para remunerar dichos fondos propios según los estándares internacionales.
- Bien por la utilización de técnicas de titularización u otras.

Se puede añadir que la externalización (extra-balance) o la titularización de los riesgos (en el balance) tienen que basarse en garantías de solvencia y que las grandes cuentas (en seguro y reaseguro) estarán en el centro de los debates en los años venideros.

Utilizar de forma óptima las posibilidades ofrecidas por la integración de los mercados de capitales y por la llegada del euro

Tanto por los compromisos a largo plazo que susciben, como por su capacidad de inversión en los mercados financieros, las compañías de seguro participan del movimiento de globalización financiera. Están directamente interesadas en la mejor eficacia posible de las políticas llevadas a cabo por los gobiernos, los Bancos Centrales y las autoridades del mercado y en que se les garanticen unas condiciones de competencia leal con sus competidores.

Actualmente se puede conocer perfectamente la situación tanto de los mercados monetarios como de los mercados de obligaciones y acciones o de productos derivados. Esta globalización financiera ofrece a las compañías de seguros, en la gestión de sus inversiones por cuenta propia o ajena, nuevas oportunidades de arbitraje entre la búsqueda del mejor rendimiento y la de la seguridad. De ello resultan, también, unas exigencias activo/pasivo para preservar los derechos de los asegurados y garantizar la mejor remuneración posible de los fondos propios.

En este sentido, la llegada del euro va a traducirse en unos cambios progresivos y sustanciales en la estrategia de remuneración de activos en cuanto que el riesgo de cambio ya no existirá y que las inversiones en euros se considerarán como congruentes, sea cual sea el origen del emisor. Van a surgir índices europeos de acciones, que servirán de referencia para apreciar el rendimiento de los seguros de vida y fondos de pensiones. El mercado obli-

gacionista se abrirá progresivamente bajo la presión de la competencia, lo que impulsará sin lugar a dudas la aparición de índices de referencia en toda la gama de tipos y normas armonizados para las emisiones de obligaciones.

Por otra parte, es probable que, desde el inicio del período de transición, los aseguradores franceses se vean confrontados con la aparición de una demanda del mercado para contratos en euro, en especial en los ramos de Vida y de Capitalización, así como en los ramos de Daños, en los seguros de empresas. Los aseguradores por lo tanto tienen que prepararse con diligencia para el paso al euro.

Tras un estudio sobre el impacto de la introducción del euro impulsado a partir del año 1995, y una participación muy activa en la elaboración del esquema de plaza bancaria y financiera, finalizado en marzo de 1997, los aseguradores han iniciado una fase esencial de su preparación al dotarse de una herramienta de referencia, el Vademécum Euro, que informa de las modalidades de paso al euro de las compañías de seguros y reaseguros. Puesto a disposición de las compañías en el pasado mes de julio, el Vademécum ha dado a los aseguradores la posibilidad de disponer de los elementos técnicos que les permitan ser capaces de establecer sus elecciones estratégicas y de decidir sus inversiones.

En 1998 las compañías francesas proseguirán con sus esfuerzos con el fin de estar preparadas para atender las reclamaciones en euros a partir de 1999. Seguirán participando activamente en los círculos de concertación en colaboración con los poderes públicos y los demás agentes, con el fin de conseguir las regulaciones normativas y legislativas necesarias para una transición eficaz. Pero el año 1998 será ante todo el año del euro en materia de comunicación. Los aseguradores van a multiplicar los planes de formación e información con el fin de sensibilizar a su personal y a su clientela. La adopción por parte de las com-

pañías de un código deontológico relativo a la doble información de los elementos precontractuales y contractuales significativos deberá contribuir, en este sentido, a la mejora de los servicios ofrecidos a los clientes y garantizar así el éxito del paso al euro tanto en el seno de las compañías de seguro como entre sus clientes.

«Podemos confiar plenamente en que la industria aseguradora sabrá ganar el reto del euro y sacar el mejor partido posible de ello de la misma forma que lo hizo hace doce años, con motivo del lanzamiento del mercado único europeo.»

Reforzar la experiencia en la gestión de los riesgos a largo plazo y en la segmentación de los mercados

Me gustaría a este respecto evocar los problemas de protección del medio ambiente y de RC.

En lo que se refiere a la reparación de daños causados al medio ambiente, los aseguradores tiene una baza importante que jugar. Conviene a este respecto recordar los resultados de la conferencia de Kyoto sobre el clima en la que, por vez primera, Estados Unidos se ha comprometido a reducir sus emisiones de anhídrido carbónico. Nadie discute hoy en día la relación existente entre los gases con efecto invernadero y el calentamiento del clima que conlleva una mayor frecuencia e intensidad de las catástrofes naturales. La promoción de nuevos servicios en materia de protección me-

dioambiental podría pasar por la contribución a la política general de prevención y de educación, por el estudio, a la luz de la experiencia, adquirida por algunos mercados, tal como el de los Países Bajos, de la oportunidad y de la viabilidad de pólizas globales de medio ambiente que cubrieran tanto los riesgos de alcance directo como los daños a terceros, o por la definición de nuevas políticas de suscripción y de selección de los asegurados...

Para la cobertura de la RC medioambiental, en particular, se ha contemplado la implantación de sistemas alternativos de indemnización colectiva, que han fracasado. A la vez se ha intentado eludir ciertas condiciones que cualquier régimen de responsabilidad civil tiene que cumplir para ser asegurable (mínima seguridad jurídica, riesgo evaluable desde el punto de vista financiero, relación de causalidad entre el acto incriminado y el perjuicio sufrido...). A partir de ahí, y en todo caso, en lo que a la reparación de daños causados al medio ambiente se refiere, a los que se ve cada vez más enfrentada la industria del seguro, hay que llevar tanto ante las autoridades nacionales como ante las comunitarias unos mensajes de realismo económico frente a las actuales exigencias de reparación ilimitada y sin límite en el tiempo, de los daños medioambientales.

«El ámbito de la responsabilidad civil se ve confrontado en los mercados europeos por la influencia directa de determinadas evoluciones jurisprudenciales americanas a una serie de demandas de indemnización que van más allá del marco de los compromisos aseguradores habitualmente practicados.»

Así, las decisiones de los tribunales americanos han permitido un amplio desarrollo de los seguros contra los riesgos médicos en los diez últimos años, que contribuyeron en amplia medida a

las pérdidas de los ramos de RC. El problema se plantea bajo diversas formas en Europa. Afecta, a la vez, a los problemas ligados a los ensayos clínicos de productos farmacéuticos o de tratamiento o a la indemnización de personas infectadas por virus con motivo de tratamientos médicos. La cuestión fundamental concierne, sin embargo, a la oportunidad de las reformas que hay que introducir en la responsabilidad médica (Austria, Bélgica, España, Italia, Francia), o la evolución de las modalidades de garantía ofrecidas a los pacientes por un sistema de seguro (Dinamarca y Suecia). En este caso nos encontramos, una vez más, ante la necesidad de conciliar las exigencias de indemnización cada vez más afirmadas y los principios de asegurabilidad de la responsabilidad civil. Tengo la firme esperanza de que el gobierno tendrá en cuenta las propuestas de la FFSA para solidarizar a nivel de la colectividad nacional el riesgo terapéutico.

Existen otras amenazas para los riesgos de responsabilidad civil de masa, que van desde los productos químicos a los campos electromagnéticos, pasando por el tabaco, los implantes mamarios, el plomo, el latex. Pero los costes potenciales son muy difíciles de establecer y los que son por cuenta de los aseguradores quedan limitados en el presente estadio a la protección jurídica de los asegurados.

El peso de estos compromisos de las coberturas de responsabilidad civil tendrá consecuencias importantes, sin lugar a dudas, en el conjunto de

la industria. Debería provocar a corto o medio plazo unos cambios operacionales y estratégicos de gran envergadura, en particular entre las compañías de seguros de tamaño medio muy expuestas a los riesgos de responsabilidad civil.

Conclusión

Éstas son las reflexiones que me inspira el contexto de la globalización de los mercados de seguros.

El riesgo es uno de los motores del progreso. El control de los riesgos es un requisito para el éxito económico y social.

Frente a esta situación, el mercado francés pretende afianzarse, en vísperas del paso al euro, como una gran plaza internacional del seguro y el reaseguro. La FFSA ha trabajado en colaboración con sus miembros en 1997 para promocionar ventajas en la competición mundial. Pienso en particular en la creación de la asociación de los Suscriptores Internacionales de París, la SIP, en la puesta en marcha de un anuario electrónico de los suscriptores internacionales, en la organización de conferencias, en la publicación de un folleto sobre el mercado francés. Tiene la firme voluntad de proseguir sus esfuerzos en 1998 con la colaboración de todos Vds., si están de acuerdo. ■