

## BANCA Y SEGUROS

### Informe del Citibank

Quienes se oponen a la entrada de los bancos en el sector del seguro, generalmente, utilizan dos argumentos. En primer lugar, piensan que los bancos podrían incluir la venta del seguro en operaciones de crédito, es decir exigir, como condición para la concesión de un préstamo, la formalización de un seguro ofrecido por el propio banco. Como respuesta rápida a esta objeción cabe decir que esta supeditación es contraria a la Ley y que si la Ley no es lo suficientemente rígida debiera hacerse todavía más. La Ley, por supuesto, debería aplicarse por igual a todo el mundo en el sector del seguro y no solamente a los bancos.

La segunda objeción es que la entrada de los bancos podría significar la ruptura del sector asegurador. Aunque, como los bancos aducen, esta competencia beneficiaría a los consumidores y diversificaría la oferta, no resultaría cómoda para las compañías y los agentes de seguros que intervienen en el sector. Es lógico y humano que éstos formulen objeciones y traten de utilizar la Ley para eliminar esta nueva competencia. Después de todo, la misma Ley que permite a los bancos entrar en el sector del seguro permitiría, seguramente, a los agentes y compañías de seguros entrar en el sector bancario, y muchos banqueros verían con poco agrado este planteamiento.

El objeto de este informe es analizar esta segunda objeción y tratar de ver si esos temores de ruptura están suficientemente fundados. ¿Qué clase de cambios podrían traer

los bancos al seguro? Para los banqueros y aseguradores, la entrada de los bancos implicaría las cinco clases de cambios siguientes:

- Mayor competencia.
- Mayor eficacia.
- Una gama de servicios más amplia.
- Un nuevo canal de distribución.
- Una nueva presencia exterior al sector del seguro.

Obviamente, no hay que pensar que los bancos harían todas estas cosas. Pero probablemente tratarían de hacerlas y eso despertaría cierto temor en algunas personas del mundo asegurador. Por tanto, y a los efectos de este informe, asumiremos que la entrada de los bancos en el sector asegurador implicaría los cambios antes mencionados. La pregunta que nos asalta es ¿qué pasaría?.

Aún cuando no sea suficientemente extensa la respuesta contenida en este informe, los temidos cambios, en todo caso, se están produciendo. Sorprendentemente, estos cambios son similares a lo que se han venido produciendo una y otra vez en el sector del seguro en el pasado, y que fueron, a veces, los mecanismos a través de los cuales el sector asegurador se fue adaptando a las variaciones experimentadas en su entorno. En tal sentido, ellos han contribuido a fortalecer el moderno sector asegurador.

Un dato más. En el pasado, cuando se vislumbraban cambios importantes, los aseguradores siempre temían lo peor. Algunas de las innovaciones más beneficiosas para el seguro, tal como hoy las apreciamos, fueron acogidas en su momento con

denuncias y pesimismo. Pero, una y otra vez, el desastre nunca llegó a producirse. El público, hoy, recibe mejor servicio y el negocio asegurador continúa siendo próspero. Al igual que el deseo de utilizar las leyes para eliminar la competencia no deseada, las predicciones pesimistas hechas por los aseguradores, respecto de la entrada de los bancos, quedan explicadas, mejor que por las evidencias, por el hecho en sí de que los aseguradores son, por encima de todo, personas. ¡Todos hacemos lo mismo!

El hecho de que todos actuemos igual, sin embargo, no significa que el deseo de los agentes y compañías de seguros de eliminar la competencia o sus visiones pesimistas constituyan una base fiable para una política pública. Mejor base es constatar los cambios ocurridos en la historia del seguro, que han sido muchos. Los vamos a agrupar de acuerdo con los cinco aspectos que implicaría la entrada de los bancos: competencia, eficiencia, servicio más completo, distribución y nueva presencia ajena al sector.

## Competencia

Las reacciones ante la perspectiva de la entrada de los bancos podrían dar la impresión de que la competencia es algo extraño al seguro. Y éste no es el caso. En la actualidad, tanto en el seguro de vida como en el de daños patrimoniales y de accidentes, se produce una intensa competencia.

En el seguro de vida existe competencia tanto en el tipo de coberturas como en los precios. La cobertura principal, el seguro individual de vida entera, propiamente el importante elemento de ahorro. Al reducirse la competencia

aumentar las tasas de interés, la competencia se ha centrado ahí. Con ello, han aparecido nuevos productos tales como el seguro de vida variable o el seguro de vida-universal. La competencia en la actualidad es probablemente más fuerte que nunca.

En los seguros de daños patrimoniales y de accidentes, las primas se establecían, tradicionalmente, mediante acuerdos entre las compañías, sujetos a aprobación oficial. A partir de los años 40, y como consecuencia de la aplicación de las leyes anti-trust a los seguros, se han ido, poco a poco, liberalizando las primas, lo que ha supuesto una competencia más abierta que ha conducido a una guerra total de precios (1).

Aún cuando existan protestas, las compañías de seguros, de hecho, han sobrevivido afortunadamente a la competencia desde hace muchos años.

---

(1) ¿Pero qué se decía en aquel momento? Uno de los medios utilizados al principio, con carácter general, para competir en precios, fue la solicitud de cotizaciones especiales. Como esta práctica fue generalizándose, en 1963, el Presidente de la Asociación Nacional de Agentes de Seguros calificó el sistema de cotizaciones especiales como "veneno competitivo" y señaló que la "presión descabellada y desordenada hacia la baja, por parte de todos los afectados, debe tener un fin si se pretende que el sector del seguro y el propio sistema regulador no se vean seriamente lesionados". (The Weekly Underwriter, 22 de Junio de 1963, p. 13).

# gerencia de riesgos

## Eficiencia

Aquí también, aceptando las esperanzas de los banqueros y los temores de los aseguradores, podemos suponer que los bancos pueden operar en el seguro de una manera más eficaz que los propios aseguradores en la actualidad.

¿Es esto algo nuevo? En absoluto. Los costes y precios en el seguro han seguido una paulatina tendencia descendente.

La conocida reducción en el precio del seguro de vida se debe a la disminución de la tasa de mortalidad y a los mayores rendimientos de las inversiones, así como a la reducción de los costes administrativos en los seguros colectivos. Así ha ocurrido durante décadas.

Menos conocida es la reducción, a largo plazo, de los costes de gestión en los seguros patrimoniales y de accidentes. En estos seguros los costes de gestión vienen dados por el porcentaje que representan, sobre las primas, las comisiones y los gastos generales de la compañía.

Durante los últimos treinta años en EE.UU., el porcentaje de gastos de gestión ha descendido constantemente. En 1951 representaba el 34%; en 1960 era el 32%; en 1970 era el 28% y en 1980 se situó justo por debajo del 27%.

El porcentaje de gastos de gestión ha venido descendiendo prácticamente en todos los grandes ramos de este sector. Por ejemplo, en accidentes de trabajo, durante el mismo período de treinta años, descendió del 23% al 17%; en responsabilidad civil del automóvil, del 32% al 25%.

Gran parte de esta reducción se ha debido al recorte de funciones del agente, que han revertido a la propia compañía

de seguros, lo que ha permitido limitar las comisiones (2). También hay que decir que las compañías con bajos costes han incrementado significativamente su cuota de mercado. Por ejemplo, en el seguro de automóviles, las compañías con gastos de gestión más bajos han incrementado su cuota de mercado del 15% en 1951 al 61% en 1981.

La presión sobre los gastos de gestión es bien familiar al sector asegurador. La tendencia apunta claramente a un sector asegurador más eficaz, con o sin los bancos.

### Servicio más completo

Los bancos podrían ofrecer seguros junto con otros servicios financieros e incluso proporcionar nuevas clases de seguros. Esto no significaría nada nuevo. La historia del seguro está impregnada de una amplia variedad de modalidades y marcada por una constante evolución de sus servicios.

El seguro de vida se inició cubriendo exclusivamente el riesgo puro por fallecimiento, sin tener en cuenta la componente de ahorro. Posteriormente, hace cien años, las compañías empezaron a garantizar a los asegurados el ahorro acumulado. En la actualidad, el 35% de los seguros de vida vi-

---

(2) Una vía habitual para reducir costes en los seguros patrimoniales y de accidentes consiste en efectuar el cobro directamente al asegurado, en lugar de a través del agente. La cobranza directa ha sido bien recibida, por lo general.

gentes tienen como característica predominante el ahorro capitalizado (3).

En los seguros patrimoniales y de accidentes, asimismo, se da una constante evolución y ampliación de coberturas. A mediados del siglo XIX, los únicos tipos de seguros existentes eran los de incendios y transporte marítimo. Posteriormente, la economía y la sociedad demandaron el seguro de transporte terrestre de mercancías, el seguro de accidentes de trabajo y el seguro de automóviles.

Hasta fecha reciente, en EE.UU. los aseguradores sólo estaban autorizados a operar en un determinado ramo de seguro. Para ofrecer una cobertura completa, era necesario que diferentes aseguradores se pusieran de acuerdo. En la década de los cincuenta, nuevas normativas legislativas ampliaron las posibilidades de suscripción de seguros. Las pólizas contemplaron una mayor amplitud de coberturas con la introducción de la póliza de automóviles y las pólizas multirriesgos del hogar y de comercios, modalidades que representan seralimen-

---

(3) ¿Fue esta la piedra angular del popular y notorio seguro de vida? Cuando lo propuso por primera vez Elinor Wright, Comisionado de Seguros en Massachusetts, considerado hoy como el padre del seguro de vida americano, uno de los principales diarios especializados en seguros decía en su editorial: "Ya va siendo hora de que las ideas estériles de Mr. Wright dejen de dominar la legislación en materia de seguros en Massachusetts". (The Weekly Underwriter, 27 de Mayo de 1880, p. 182).

te el 45% de las primas del sector de seguros patrimoniales y de accidentes (4).

Si con la entrada de los bancos resultase una ampliación de los servicios financieros del seguro, ello significaría hacer, una vez más, lo que el sector asegurador ha hecho ya muchas veces por sí mismo.

### Distribución

Con independencia de que la gestión sea buena o mala, la entrada de los bancos significaría un canal adicional para la distribución de seguros. En el pasado, el sector del seguro ha incorporado, con frecuencia, nuevos canales de distribución y continúa incorporando otros nuevos hoy día. Una vez más, lo mejor es constatar las experiencias.

Al comienzo, el seguro de vida se vendía directamente en las oficinas de la compañía. No obstante, se comprobó como más efectiva la intervención de agentes. En los años veinte

---

(4) Cuando en 1944 se propuso la posibilidad de suscribir seguros multirriesgos, dos grandes grupos, la Association of Casualty and Surety Executives y la Insurance Executives Association, se opusieron tajantemente. De acuerdo con el Superintendente Adjunto de Seguros de Nueva York, las empresas líderes del sector argumentaban que: "ello no sería consistente con muchos de los principios y prácticas establecidos en el sector; y ... podría tropezar con muchas dificultades, resultando un servicio menos especializado, un menor grado de protección y muy probablemente un incremento de los costes". (Alfred J. Bohlinger, The Insurance Broker-Age, Junio, 1947, p.15).



comenzó la contratación de seguros colectivos a través de los cuales las empresas concertaban seguros de vida en beneficio de sus empleados. Hoy día, sólo el 50% de los seguros de vida en vigor son vendidos individualmente por agentes; del resto, el 45% corresponde a colectivos y el 5% es vendido por otras vías (5).

Los aseguradores de daños patrimoniales y de accidentes empezaron, también, vendiendo directamente desde sus oficinas. Progresivamente fueron utilizando agentes como representantes. Aparecieron nuevas compañías que vendían a través de empleados, agentes exclusivos, asociaciones y directamente utilizando la respuesta por correo. Hoy día, el 42% de las primas de seguros patrimoniales y de accidentes se obtienen a través de agentes independientes, el 20% a través de corredores, el 20% a través de agentes exclusivos y el 18% restante vía correo y otros sistemas de respuesta directa. El seguro se vende hoy a través de agentes, corredores, empleados, por correo, anuncios en periódicos, terminales de ordenador, asociaciones, en grandes almacenes y aeropuertos, en cajas de ahorro y en oficinas de servicios financieros. Están excluidos muy pocos caminos, aparte de los bancos comerciales.

---

(5) Actualmente no sorprende que, en sus primeros días, el seguro colectivo de vida fuera duramente combatido por las entidades más importantes de seguros. Una gran asociación de compañías, la American Life Convention, afirmó que el seguro colectivo de vida constituía "una amenaza", siendo "lesleal en principio y peligroso en la práctica". (Actas de la American Life Convention, 20-23 Agosto 1913, p. 77).

Afiliaciones no aseguradoras

Si un banco fuera propietario de una compañía de seguros o si una compañía de seguros poseyera un banco, ciertamente se daría el caso de una afiliación entre una compañía de seguros y una empresa no aseguradora ¿Sería esto algo nuevo? Todo lo contrario. En el sector asegurador este tipo de relaciones de propiedad es corriente. Por ejemplo, hay compañías aseguradoras relacionadas con:

- Fabricantes (Franklin Life con American Brands, Northwestern National con Armco).
- Vendedores al por menor (Allstate con Sears).
- Cadenas hoteleras (CNA con Loews).
- Compañías petrolíferas (Insco con Gulf).
- Promotoras inmobiliarias (Home con City Investing).
- Instituciones financieras (Fireman's Fund con American Express).

Recientemente, Xerox ha acordado la adquisición de Crum and Forster, uno de los grandes grupos aseguradores de daños patrimoniales y de accidentes, y American Can ha acordado la compra de PennCorp Financial, empresa matriz de varias compañías de seguros de vida. Además, muchas compañías de seguros (tales como Continental, Aetna y Kemper) han establecido compañías "holding" para facilitar la diversificación.

A finales de los años 60, la National Association of Insurance Commissioners (Asociación Nacional de Comisionados de Seguros) analizó la cuestión de las relaciones de propiedad entre compañías aseguradoras y otras empresas. La Asociación decidió regular, pero no prohibir, tales relaciones. No se recomendaron normas especiales para los bancos, puesto que los impedimentos para la relación de propiedad con aseguradoras proceden de la reglamentación bancaria y no de la aseguradora.

## Conclusión

Si los bancos fueran autorizados a entrar en el sector del seguro, ello no sería más que una ligera novedad. Según la información disponible, el sector asegurador es competente y poderoso y, en los últimos años, ha sido más rentable que la banca (6).

No obstante, los bancos intentarían ciertamente innovar, y mucha gente del sector asegurador teme sinceramente que pudieran hacerlo.

Pero si las esperanzas y los temores son fundados, se debe a que la entrada de los bancos en el sector asegurador significaría la combinación de algunos de los cambios aludidos: más competencia, mayor eficiencia, mayor amplitud de servicios, canales adicionales de distribución y presencia ajena al sector asegurador.

---

(6) De 1976 a 1980, el rendimiento por acción de las compañías de seguros patrimoniales y de accidentes fue del 22,5%, del 13,8% en las compañías de seguros de vida y del 13,7% en los bancos comerciales. (Forbes Annual Industry Review, Primavera 1981).

A lo largo de la historia del seguro se han venido produciendo constantemente y continúan produciéndose, incluso ahora, cambios en los aspectos mencionados. El sector del seguro los ha superado y, con frecuencia, su posición ha ido mejorando respecto al pasado. Esto no significa que estos cambios fueran bien recibidos en su momento por el sector asegurador. Cambiar no es fácil y el instinto de hostilidad frente al cambio no está en modo alguno limitado al mundo asegurador. Pero este dato no significa que la reacción actual frente a la perspectiva de la competencia de la banca constituya un buen indicador de lo que podrían ser realmente sus efectos. El hecho de que alguien haya gritado que viene el lobo en el pasado no significa que tenga que seguir pregonándolo actualmente y, en todo caso, al que escucha se le puede perdonar que sea un poco escéptico.

Finalmente, los cambios que algunos aseguradores temen, como consecuencia de la entrada de los bancos, se están produciendo ya sin la presencia de éstos y es lógico que continúen produciéndose, se autorice o no a que los bancos entren en el sector.

La conclusión más significativa es que la entrada de los bancos en el sector asegurador contribuirá a los cambios que en todo caso, se están produciendo, y que son similares a los registrados en la historia pasada del seguro. Incluso las sonoras protestas y las terribles predicciones de hoy día están dentro de la mejor tradición aseguradora.

- - - oOo - - -