



# TRÉBOL

Publicación de **MAPFRE RE**

Número 14 - Año V - Enero 2000

## SUMARIO

- 1 Editorial.
- 2 El mercado de seguros ruso.
- 4 El seguro de vida en Colombia.
- 6 El seguro del *pool* en cascos en Chile: experiencia exportable.
- 9 Entrevista a António Reis, presidente de la Associação Portuguesa de Seguradores.
- 12 Noticias.

[www.mapfrere.com](http://www.mapfrere.com)

En este número que publicamos, TRÉBOL ha querido enriquecer sus contenidos habituales con un artículo que versa sobre el mercado asegurador ruso. Su autor analiza la situación por la que atraviesa el mercado, que es descrita como sector asegurador en transición desde una economía centralizada hacia una economía de mercado. Tras aportar importantes datos sobre el proceso legislativo en marcha y la estructura de entidades que operan en el mercado, el articulista vaticina una mayor concentración de compañías aseguradoras, la previsible adopción de medidas fiscales que impulsarán el desarrollo del sector y la apertura en un futuro no lejano del mercado a inversores extranjeros.

El seguro de vida en Colombia atraviesa por cambios interesantes. Desde un mercado dominado por productos tradicionales, como los llamados seguros temporales de riesgo, la autora del artículo anuncia una evolución hacia productos con un componente de ahorro. Es previsible que la tributación fiscal favorable existente en Colombia contribuya al logro de un desarrollo también importante en el sector de los planes de seguros destinados a la constitución de un capital o una pensión. Culmina su artículo formulando la petición de que existan en el mercado financiero colombiano productos de inversión de mediano y largo plazo que permitan a los aseguradores el desarrollo de productos de seguro de vida de similar duración.

En el tercer artículo que presentamos, sus autores desvelan la situación dada por el mercado chileno al aseguramiento del sector de cascos pesqueros y que tuvo su origen en la carencia de capacidad de reaseguro sufrida en el pasado. Se describe el funcionamiento del *pool* de cascos pesqueros, así como las ventajas que se han derivado de su utilización para el conjunto del mercado. Los autores terminan por ofrecer la experiencia chilena para situaciones similares en otros mercados de análogas características.

En nuestra sección dedicada a la entrevista a un personaje relevante de la industria aseguradora, reproducimos la conversación mantenida con don António Reis, presidente de la Associação Portuguesa de Seguradores (APS). Destaca en su exposición el proceso de integración del seguro portugués en el nuevo entorno europeo y la constitución y nacimiento de la asociación que preside, cuyo desarrollo ha permitido que en la actualidad este organismo privado represente el 98% del mercado asegurador portugués. Resulta especialmente útil conocer cuáles son las funciones que desarrolla y promueve en el seno del sector del seguro portugués. António Reis aporta su valiosa opinión sobre las perspectivas de futuro que tiene el mercado portugués y sobre la necesidad de seguir contando con el apoyo de un mercado reasegurador que brinda una capacidad catastrófica muy valiosa.

# El mercado de seguros ruso

**Vladimir Kalinin**  
MAPFRE ASISTENCIA  
Oficina de Representación Rusia

**«La tendencia oficial de ir aproximando la base legal del seguro a la legislación de los Estados de la Unión Europea contrasta con la presión de los aseguradores rusos a favor de la introducción de medidas de protección para el mercado nacional de cara a su próxima apertura exterior.»**

El ruso es un mercado emergente en etapa inicial de desarrollo y que forma parte del mercado mundial de seguros.

El volumen actual de primas se sitúa muy por debajo del nivel medio europeo; 1,3 del PIB en 1998.

Rusia tiene 148 millones de habitantes, un PIB nominal de 77 billones de USD y un PIB per cápita de 519 USD, tasa de desempleo de -6% y de inflación de -31% (datos estadísticos de Goskomstat ruso para enero-septiembre de 1999). La prima per cápita hoy día no sobrepasa los 40 USD.

Esta situación arrastra problemas de una transición inacabada de la economía centralizada hacia economía de mercado. Según opinión de muchos especialistas rusos, la economía rusa en su gran parte todavía es «una economía administrativa con elementos de la economía de mercado» (E. Riabinin, presidente de la Comisión Directiva de Russian Re, revista *In Re*, n.º 7, 1998).

La legislación rusa de seguros se encuentra en proceso de formación.

En 1992 fue adoptada la Ley sobre Seguros, que posteriormente fue modificada en 1996. En 1995 entró en vigor la segunda parte del Código Civil de Rusia, que determinó las normas básicas del Derecho de seguros. En 1998 la Duma (parlamento) aprobó la nueva Ley sobre Organización de Seguros en la Federación de Rusia, que delimitaba sujetos y objetos del seguro, infraestructura del mercado y que elevaba las exigencias mínimas del capital social de las compañías. Faltan no obstante leyes y normas sobre contratos de seguro, tarifas, medidas de protección de asegurados, etc. La tendencia oficial de ir aproximando la base legal del seguro a la legislación de los Estados de la Unión Europea contrasta con la presión de los aseguradores rusos a favor de la introducción de medidas de protección para el mercado nacional de cara a su próxima apertura exterior.

En el Registro Federal figuran inscritas 1.700 compañías de seguros, surgidas en su mayoría entre

1992 y 1994 por el proceso de privatización del antiguo monopolio de Gosstrakh, de la Unión Soviética, y en una etapa posterior (1995-1997) aparecieron las creadas por el nuevo capital financiero e industrial privado ruso. Por su forma de propiedad se dividen en privadas (36%), estatales (10%), mixtas (49%), municipales y de organizaciones sociales (5%). Se concentran en grandes centros industriales como Moscú, San Petersburgo, Ekaterinburg, Tiumen, Novosibirsk, etc., donde hay concentración de finanzas y comercio.

En el aspecto de la comercialización sólo existen 50 productos de seguro, pero incluso en condiciones de baja demanda ésta se queda cubierta sólo en el 10% de ellos. Curiosamente en Rusia todavía no existe seguro obligatorio de automóviles.

---

**El seguro obligatorio apareció con la reforma y viene creciendo cada año, lo que para los aseguradores locales sirve de base para un optimismo moderado en cuanto a perspectivas del mercado a medio y largo plazo.**

---

La recaudación de 1998 fue de 4,4 billones de USD, frente a los 5,9 billones de 1997. Este descenso fue consecuencia de la crisis financiera de agosto de 1998.

El seguro obligatorio acapara el 40% del mercado y más de un tercio de la prima. Como se realiza con el dinero del presupuesto estatal, en realidad poco tiene que ver con el seguro. Éste sigue siendo un negocio atractivo para ciertas compañías que tienen conexión con el poder.

El seguro obligatorio apareció con la reforma y viene creciendo cada año, lo que para los aseguradores locales sirve de base para un optimismo moderado en cuanto a perspectivas del mercado a medio y largo plazo.

De la recaudación de 1997 al seguro voluntario correspondió un 60,2%, que, desglosado por ramos, presenta las siguientes cifras: seguro sobre la vida, 22,9%; contra daños con pérdidas patrimoniales de empresas, 12,3%; responsabilidad, 2,8%. El seguro obligatorio representó un 39,8% (B. Hadley, **Insurance in Russia and the CIS**, FT London, 1998, p. 36).

En el seguro voluntario las 30 compañías más grandes mantienen el 66% de la prima.

Los ratings nacionales basados en cifras de ingresos e indemnizaciones no reflejan un cuadro objetivo, puesto que tales datos no son del todo viables. Varios expertos afirman que en el caso de algunas compañías hasta el 60% de sus ingresos pueden no proceder del seguro propiamente dicho.

En el ranking de las 100 compañías más grandes de Rusia a 1 de enero de 1999 por sus activos y capitales netos (**Semana Financiera**, n.º 20, 5-11 de julio de 1999, Moscú) ocupa el primer lugar la compañía Ingosstrakh (activos 266 millones de USD, capitales 43 millones de USD).

El segmento rentable del mercado ruso lo constituye el seguro y la asistencia en viaje, pues anualmente cerca de nueve millones de turistas rusos viajan al extranjero (vacaciones, negocios, estudios, etc.).

El reaseguro nacional es débil. Según cifras oficiales, en 1997 la recaudación fue de 250 millones de USD. El volumen del reaseguro sus-

crito por los reaseguradores extranjeros en el mercado ruso se aproxima al 75%; en gran parte en los ramos de reaseguro de riesgos por pérdidas patrimoniales de grandes empresas: aviación, cascos, incendio, responsabilidad). La aportación de Rusia en el mercado internacional de reaseguro es del 1,5%.

---

**«El segmento rentable del mercado ruso lo constituye el seguro y la asistencia en viaje, pues anualmente cerca de nueve millones de turistas rusos viajan al extranjero (vacaciones, negocios, estudios, etc.)»**

---

El capital extranjero está presente en el mercado ruso desde 1992. Hay 74 compañías participadas. Formalmente según la ley, la participación del inversor extranjero no puede sobrepasar el 49% del capital social, pero de hecho esta limitación se supera fácilmente. Entre estas compañías se encuentran AIG, Allianz, Munich Re, Cologne Re, Swiss Re, Elvia, Alte Leipziger, Winterthur, AXA, etc., con un capital conjunto de 73 millones de USD (4% del mercado). La parte de las compañías extranjeras en la recaudación de 1997 era de un 3% (177 millones de USD).

MAPFRE Asistencia, S. A. es la primera compañía del grupo MAPFRE que ha empezado a operar en Rusia. A mediados de 1998 se abrió una oficina de representación en Moscú. Su actividad consiste en prestar servicios frente a los riesgos personales de los asegurados rusos

en viajes fuera de Rusia por todo el mundo y asistencia a carteras de las compañías de seguros rusas para sus clientes entre empresas, bancos, entidades profesionales y touropeadores.

El futuro del mercado del seguro ruso está condicionado por la influencia de una serie de factores:

1. Hasta el final de 1999 las compañías, según exige la ley, habrán tenido que aumentar sus capitales sociales hasta el límite mínimo de 120-150.000 USD. Como muchas no habrán podido hacerlo, se espera la desaparición de un millar de compañías.

2. La comunidad de seguros nacionales presiona al Gobierno para que se tomen medidas urgentes capaces de impulsar el desarrollo del mercado y atraer por medio del seguro inversiones particulares, pues los ciudadanos rusos guardan en sus casas ahorros en divisas, cuyo volumen, según calculan los economistas, puede llegar a estar en torno a los 20 o 30 billones de USD. Entre estas medidas se propone excluir de la renta a gravar de personas físicas las primas del seguro de vida, aumentar del 1% al 3% los gastos en seguros que las empresas pudieran imputar al precio de coste de la producción, permitir a los aseguradores formar las provisiones en divisas fuertes, etc.

3. Se prepara la próxima apertura del mercado a los aseguradores extranjeros. Según el acuerdo de mayo de 1994 entre Rusia y la Unión Europea, Rusia se comprometió, pasados cinco años, es decir, en 1999, a abrir el mercado para los inversores extranjeros anulando el límite del 49% para los no residentes en el capital social de sociedades anónimas. ■

# El seguro de vida en Colombia

Victoria Bejarano  
MAPFRE RE Colombia

**«Corresponde al sector asegurador, y en especial a las aseguradoras de vida, asumir su responsabilidad no sólo con sus clientes sino con el mercado de capitales para que el seguro de vida se constituya en realidad en lo que debería ser, un factor de desarrollo de la economía nacional a largo plazo, a través de la adecuada inversión de sus recursos y reservas para promover el buen desempeño de los indicadores económicos.»**

Colombia, como la mayoría de países en vías de desarrollo, genera todavía un mayor porcentaje del gran total de la cartera de seguros en daños materiales, y la menor parte en seguros sobre las personas, hecho que contradice la tendencia mundial en virtud de la cual los seguros de las personas y los relacionados con la seguridad social superan de manera importante a los primeros, con una relación mundial aproximada del 70% en seguros personales y del 30% en seguros de daños, relación que se presenta de manera inversa en este país. Sin embargo se prevé que esta tendencia cambie en los próximos 15 años, en los que se estima que habrá un componente mayor de la cartera aseguradora en los seguros personales frente a los de daños, proyección sustentada principalmente en el efecto en el sector asegurador que genera la Ley de Seguridad Social, aprobada en 1993, que abre al sector asegurador un potencial muy grande en la suscripción de riesgos profesionales, pensiones y planes de salud obligatorios para la población general.

El seguro de vida a escala mundial excede en mucho la simple cobertura de riesgo que tradicionalmente se ha comercializado en Colombia, en virtud de la cual si la persona fallece, durante la vigencia del contrato, sus beneficiarios reciben una indemnización, y si el asegurado sobrevive no recibe contraprestación alguna, sino, por el contrario, las condiciones de asegurabilidad se tornan más onerosas con el transcurso del tiempo. Estos tipos de seguro se conocen tradicionalmente como «temporales».

En los países desarrollados los productos del seguro de vida que más se comercializan combinan el riesgo y el ahorro, hecho que contribuye al desarrollo y promoción

del mercado de inversiones en general y de capitales en particular, por cuanto que su esencia radica en que son contratos a mediano o largo plazo, lo que convierte a las aseguradoras de vida en inversionistas institucionales de gran importancia y en motores del desarrollo social. Asimismo la cultura aseguradora existente en esos países permite que las personas accedan a este tipo de productos a una edad temprana, lo que les garantiza una permanencia en calidad de asegurados en condiciones más ventajosas, pues no pueden revisarse durante la vigencia del contrato las condiciones de asegurabilidad, y el costo del seguro se mantiene constante.

Estos productos, que combinan el riesgo y el ahorro y que se definen como «mixtos», implican que la entidad aseguradora asuma los dos tipos de riesgo, el de fallecimiento y el de supervivencia del asegurado, y éste por su parte puede concentrar en una sola entidad y en un solo pago su seguro y su ahorro con miras a constituir un capital o a tener una mejor pensión de jubilación. Estos tipos de productos hasta ahora no se han comercializado en Colombia.

En Colombia la ley permite a las aseguradoras diseñar y comercializar planes alternativos y complementarios a las pensiones, seguros de pensiones, planes complementarios, administrar pasivos pensionales conforme lo que estableció el Decreto 2150 de 1987.

Posteriormente, la Ley 100 de 1993 ratificó la facultad que mantienen las aseguradoras para alternar con los fondos de pensiones en la oferta de planes cuya finalidad sea la acumulación de recursos para obtener una pensión de vejez. Corresponde a la Superintendencia Bancaria aprobar cada plan de manera individual y a las aseguradoras

su diseño bajo los parámetros establecidos en la ley.

En Colombia todavía hay mucho por hacer en materia de diseño y desarrollo de planes de pensiones alternativos o complementarios. La Ley 100, de 1993, con sus nuevos planteamientos en materia de seguridad social permite a las aseguradoras entrar a competir en un mercado que hasta la fecha ha sido considerado como perteneciente exclusivamente al sector financiero. Corresponde al sector asegurador, y en especial a las aseguradoras de vida, asumir su responsabilidad no sólo con sus clientes, sino con el mercado de capitales para que el seguro de vida se constituya en realidad en lo que debería ser, un factor de desarrollo de la economía nacional a largo plazo, a través de la adecuada inversión de sus recursos y reservas para promover el buen desempeño de los indicadores económicos.

Los planes de seguros destinados a la constitución de un capital o una pensión gozan hoy de beneficios fiscales importantes; los empleados pueden deducir de su base tributaria hasta el 30% de los aportes efectuados, y los montos cuya permanencia mínima sea de cinco años podrán retirarse sin gravamen alguno ni sobre el capital ni sobre los intereses. Estas ventajas, hasta la fecha, se predicaban únicamente para los fondos de pensiones voluntarias; sin embargo ya existen aseguradoras que ofrecen este tipo de planes, que gozan no sólo de los

beneficios ya descritos, sino de beneficios adicionales, como son la cobertura por fallecimiento durante la vigencia del contrato, la posibilidad de obtener préstamos o anticipos sobre los montos aportados y, al ser su naturaleza aseguradora, la fácil designación y tramitación

---

**«En fin, que ese inmediatez sea reemplazado por una verdadera cultura de ahorro, que desarrollará de un lado el mercado de capitales, que incentivará el crecimiento económico y que permitirá que en un plazo razonable demos “el salto al desarrollo” entendido como un mejor nivel de vida para los colombianos.»**

---

de los beneficiarios en caso de fallecimiento.

La difícil situación económica que ha caracterizado los últimos tiempos obliga a los empresarios a ser proactivos y creativos y a diseñar productos a la medida que benefician a los diferentes segmentos de nuestra población. Sobre esta base, el seguro de vida como complemento de la pensión suple las necesidades de ahorro y cobertura de

riesgo en un solo producto, lo que lo hace más accesible a ese gran número de personas que hoy, por la difícil situación, tienen que renunciar a comprar un seguro de vida para proteger a sus seres queridos en caso de su ausencia, o por el contrario su capacidad de ahorro se ve sensiblemente disminuida. Una buena alternativa puede ser la de combinar en un solo producto la cobertura por fallecimiento y la constitución de un capital.

Para que esquemas como éstos tengan éxito, es imprescindible que en Colombia se empiece a crear una planeación a más largo plazo, que el asegurado-ahorrador se conscientice de que el producto que más le conviene no es el de duración a un año, cuya renovación le será más costosa tanto en términos económicos como en condiciones de asegurabilidad, que el mercado financiero diseñe productos a verdadero mediano y largo plazo para que las entidades aseguradoras puedan invertir sus recursos por términos similares a las obligaciones que contraen con sus asegurados. En fin, que ese inmediatez que nos caracteriza a todos los colombianos sea reemplazado por una verdadera cultura de ahorro, que desarrollará de un lado el mercado de capitales, que incentivará el crecimiento económico y que permitirá que en un plazo razonable demos «el salto al desarrollo» entendido como un mejor nivel de vida para los colombianos. ■

# El seguro del *pool* de cascos en Chile: experiencia exportable

Patricio Bravo y Arturo Mathieu  
MAPFRE RE Chile

**«El sistema ha demostrado ser eficaz y competitivo cuando ha visto amenazas de otros mercados externos hacia cuentas vigentes y ha sido extremadamente riguroso y seguro en el pago de reclamos.»**

Considerando el momento actual que vive el mercado de seguros y reaseguros, particularmente el mercado chileno, vienen a la memoria recuerdos del origen de una experiencia que durante años ha podido abordar los distintos ciclos en que se expresa nuestra actividad.

El año 1980, fecha en que se libera el mercado de seguros en Chile, la Caja Reaseguradora (que era la reaseguradora establecida localmente según Decreto Ley del Gobierno del año 1927), pierde su condición monopólica y comienzan a aparecer ofertas de reaseguro desde el extranjero. Algunas compañías que tenían cartera de cascos obtienen luego de un tiempo contratos

para operar en el rubro de naves pesqueras, alternativamente al que mantenía la Caja. Como era de esperar, el inicio de la competencia trae una reducción drástica de los precios y, sumado esto a la antigüedad que tenía la flota pesquera, hizo que los malos resultados se manifestaran de manera vertiginosa. Luego de un año de funcionamien-

to, el mercado de Londres, que otorgaba el respaldo de reaseguro en nuestro mercado, canceló todos los contratos vigentes. Manifestó su intención de seguir participando, pero modificando algunas condiciones e incrementando fuertemente la retención en las nuevas ofertas que haría en el futuro. Como el mercado estaba saliendo de un sis-

LEY DE RODAS  
Año 200 d.C

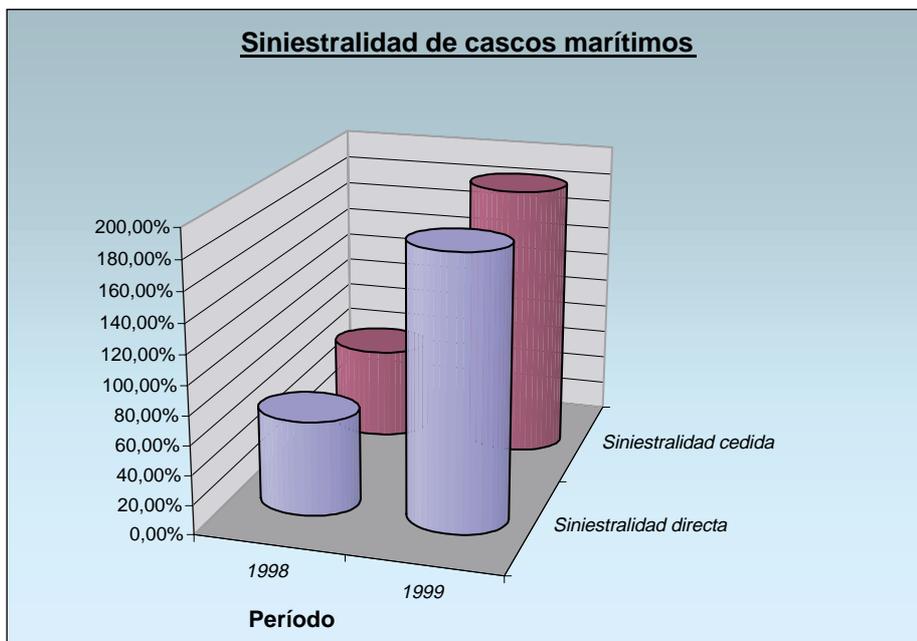
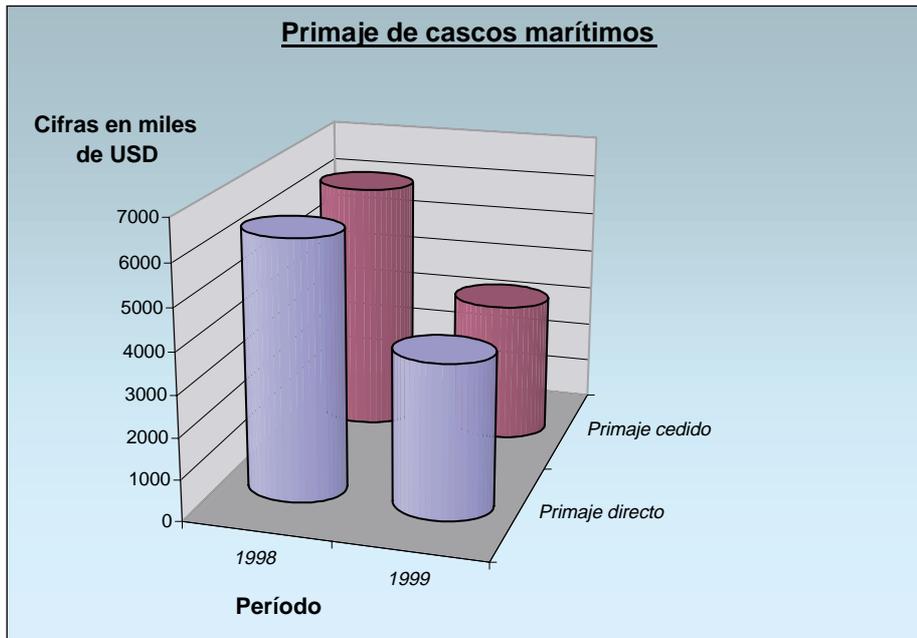
*«Que todo lo que ha sido echado al mar por el bien de todos, sea restablecido por la contribución de todos»*

*«Se hará una colecta de aportes para la echazón cuando se salve la nave»*

tema protegido, la mayoría de las compañías no estaban preparadas para variar violentamente, en cerca de veinte veces, los niveles de retención que consideraban las nuevas ofertas.

apoyar los reaseguradores externos, e intentar así aunar criterios técnicos para lograr una sustancial mejoría en los resultados. De esta manera nace en 1985 el Pool de Cascos Pesqueros del mercado chileno, el cual se man-

El **pool** ha operado durante todos estos años ofreciendo estabilidad en los precios técnicos a los clientes, no incrementándolos en períodos de mercado duro y no disminuyéndolos demasiado en períodos de mer-



Ante esta nueva alternativa que ofrecía Londres, la Caja logra reunir a un número de compañías que trabajaban cascos pesqueros para que en conjunto pudieran compartir la prioridad que estaban dispuestos a

tiene hasta hoy, con algunas variaciones de entrada o salida de compañías del sistema, de estructura de prioridades y coberturas, pero manteniendo históricamente buenos resultados para todos los partícipes.

cado blando, como el actual. El **pool** ha contribuido a un desarrollo general del mercado en esta materia (antes en poder de la Caja), otorgándole a las compañías un claro nivel de profesionalismo en éste, y la li-

bertad de mercado ha hecho lo propio en otras áreas. Esto ha permitido a los asegurados interiorizarse tanto de sus coberturas como de las condiciones y participar activamente en las renovaciones de sus flotas. De esta manera han logrado un mayor grado de conocimiento del mercado de seguros y, por otra parte, nos ha permitido a los aseguradores y reaseguradores involucrarnos en materias propias de la actividad pesquera que nos eran desconocidas, con lo que de esa manera se han podido otorgar coberturas más adecuadas a los requerimientos específicos de esa industria.

El funcionamiento del **pool** está marcado por el buen nivel técnico de las compañías partícipes que tienen la calidad de aseguradores y reaseguradores e impulsa el deseo de estabilizar el mercado y hacer un buen negocio. De esta manera y teniendo como administrador del **pool** a Caja Reaseguradora, las compañías compiten por la vía de los servicios ante la igualdad de condiciones que el administrador entrega a todas las partícipes. Esta entidad cotiza, acepta facultativamente los negocios y luego los distribuye al **pool**, en las proporciones en que las compañías participan. Esta participación está acorde con los niveles de prima que cada una aporta al sistema y también se pagan en la misma proporción los costos de protección. Las protecciones son contratadas por el administrador, pero analizadas y decididas en

conjunto con todos los miembros del **pool** y se continúan colocando en el mercado de Londres y algunas de las compañías más importantes del mundo.

El sistema ha demostrado ser eficaz y competitivo cuando ha visto amenazas de otros mercados externos hacia cuentas vigentes y ha sido extremadamente riguroso y seguro en el pago de reclamos, como ocu-

---

**«El pool ha operado durante todos estos años ofreciendo estabilidad en los precios técnicos a los clientes, no incrementándolos en periodos de mercado duro y no disminuyéndolos demasiado en periodos de mercado blando, como el actual.»**

---

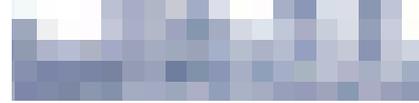
rrió en el caso de un siniestro catastrófico, un incendio que afectó a una bahía en el sur de Chile, lo que significó la pérdida total de cinco embarcaciones más otras cinco o seis afectadas por daños parciales, lo que supuso un monto de aproximadamente 20 millones de dólares en concepto de daños materiales indemnizados.

Durante estos años la operatoria se ha ido perfeccionando y sofi-

ticando en la medida que ha existido la voluntad para hacerlo. Así el **pool** cuenta con un sistema de inspección de naves, gratuito para los clientes, efectuado por peritos de primera línea. El fruto de estas inspecciones es un informe entregado en detalle respecto a la condición del casco y maquinaria de la nave, su estado de conservación y mantención. También considera la relación de los equipos que se encuentran a bordo y, uno de los puntos más importantes, su avalúo, tema imprescindible en pólizas valuadas como son las de casco. Además, el hecho de haber estado un largo periodo de tiempo involucrado en casi la totalidad de las flotas que operan en el país ha permitido disponer de un buen método de tarificación por haber tenido un mayor universo de información.

Hoy en día, el mercado, ante el deterioro en los resultados que se ha producido en los últimos tres años, producto de la fuerte competencia interna y externa más una siniestralidad inusual el último año, ha reaccionado por la vía del incremento en los precios y deducibles, para evitar en el futuro otro período de desestabilización en el mercado de cascos pesqueros, con evidente beneficio para las empresas pesqueras sólo en el corto plazo.

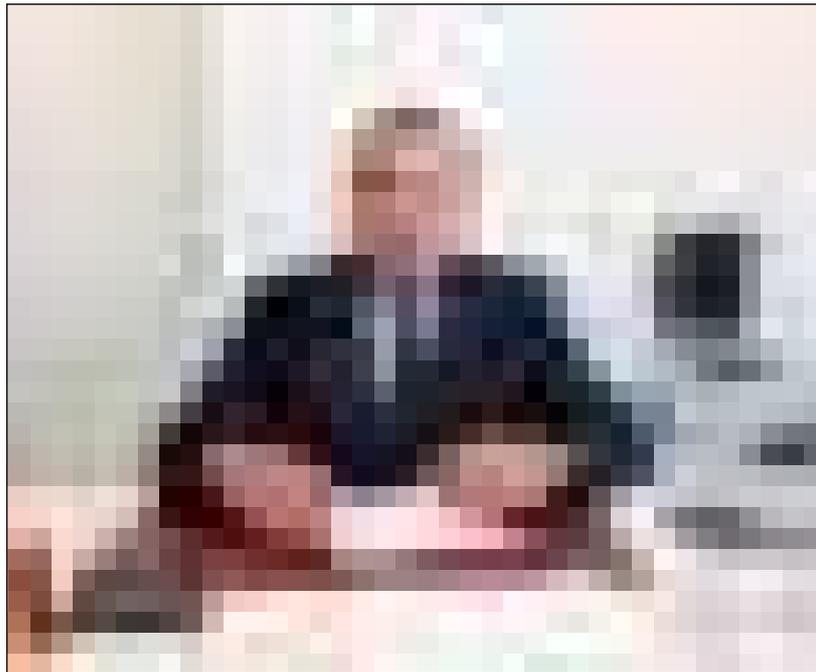
Un sistema de **pool** permitiría en otros mercados con una trayectoria similar a la chilena estabilizar y desarrollar con beneficio esta área de la industria del seguro. ■



## Entrevista a António Reis, presidente de la Associação Portuguesa de Seguradores

«El sector presenta resultados positivos.»

**El seguro en Portugal ha seguido sus propias pautas de desarrollo hasta la incorporación del país a la Unión Europea en 1986. Su nacionalización y posterior privatización dotaron de características propias al sector, que hoy afronta retos similares a los de los demás países de Europa. Gestor con larga experiencia, el presidente de la Associação Portuguesa de Seguradores (APS), la patronal del seguro, opina sobre el pasado, el presente y el futuro del seguro en este mercado.**



*António Reis es licenciado en Derecho por la Universidad de Lisboa, ciudad en la que nació en septiembre de 1945. Desde abril de 1997 es presidente de la Associação Portuguesa de Seguradores (APS), puesto al que accedió tras ocupar distintos cargos y responsabilidades en importantes empresas e instituciones del sector asegurador.*

**Pregunta: El 1 de enero de 1986 Portugal se incorpora a la Unión Europea (antes CEE) y desde ese momento empieza una nueva etapa para el seguro. ¿Qué resultados tiene el proceso de privatización y liberalización desde la perspectiva del asociacionismo empresarial?**

Respuesta: El seguro ha sido un sector muy controlado a lo largo de su historia, con tarifas obligatorias, con modelos de pólizas que antes de su comercialización debían ser aprobadas por el órgano de control. En 1973 o 1974 todas estas prácticas eran habituales. Otro hecho es que en Portugal teníamos, desde hacía muchos años, presencia de aseguradoras extranjeras, principalmente europeas. Estas entidades no fueron nacionalizadas,

sólo las que tenían capital portugués al 100%, unas 25 en total. Los aseguradores extranjeros sintieron la necesidad de crear un órgano de asociación y así nació en 1977 la ASEP, Agrupamento de Seguradoras Extranjeiras em Portugal, que servía para defender exclusivamente sus intereses. Las aseguradoras públicas también sintieron la necesidad de crear una asociación, y así nació la APS en 1982; fue una tarea en la que participé activamente. El embrión de la APS estuvo en el Instituto Nacional de Seguros, que, entre 1976 y 1983, ejercía las funciones de órgano de control y, además, representaba a las empresas públicas de seguros. En ese momento, la APS era más una asociación empresarial que una patronal completa.

**P.: Cuando se inician las privatizaciones, ¿quién se hace con el control de las empresas públicas?**

R.: Primero es necesario aclarar que esas 25 entidades aseguradoras nacionalizadas sufrieron un proceso de concentración que dio como resultado la creación de seis grupos públicos: Imperio, Mundial Confiança, Alianza Seguradora, Fidelidade, Tranquilidade y Bonança. Estas compañías representaban el 73% del mercado de seguros. La primera en privatizarse, en dos fases, fue Alianza Seguradora; hasta enero de 1990 no culminó su adquisición por el grupo francés UAP. Luego, con la guerra del Golfo, todo se paralizó. Cuando se reanuda la actividad, la siguiente en privatizarse fue Tranquilidade, y su antiguo propietario, el Banco Espíri-

to Santo, se hizo con el control. Después le tocó el turno a Mundial Confiança, que también fue adjudicada a su antiguo propietario, el grupo Champalimaud. Además de las privatizaciones, el panorama se fue completando con la aparición de nuevas aseguradoras privadas, la primera en crearse fue Lusitania, hacia 1994, y después Occidental y una serie de ellas más.

**P.: Respecto a Mundial Confiança y el grupo Champalimaud se suscitan cuestiones interesantes, porque usted ha seguido de cerca todo el contencioso entre las autoridades portuguesas y el banco español Banco de Santander Central-Hispano (BSCH).**

R.: La cuestión es que dos de las vicepresidencias de la APS están ocupadas, respectivamente, por Mundial Confiança y el Grupo Banco Comercial Portugués (BCP).

**P.: ¿Eso supone una situación comprometida a la hora de opinar?**

R.: No, ni mucho menos, porque simplemente de esto no hablo.

**P.: Desde otra perspectiva, ¿cómo llegó la APS a adquirir su estado actual y a qué parte del mercado representa?**

R.: Ahora la APS es una asociación patronal sin fines lucrativos que reúne a los aseguradores y reaseguradores que operan en Portugal. Como he dicho, se constituyó a finales de 1982 y su fundación estuvo relacionada, hasta cierto punto, con el desaparecido Instituto Nacional de Seguros, puesto que la institución que le sucedió, el Instituto de Seguros de Portugal (IPS), no asumió las competencias que correspondían al gremio de los aseguradores de forma inmediata. La APS surgió como una solución lógica en su momento, pero a la hora de ejercer todas sus funciones, tuvo que llegar a una solución negociada con la ASEP, que luego se disolvió. En el momento de su constitución la APS integraba a 20 entidades de seguros, ahora son 78 las entidades, que representan el 98% del mercado asegurador de Portugal, aunque tam-

## REASEGURO DE PRIMERA

**P.: ¿Cómo está el mercado portugués en materia de reaseguro?**

R.: Todas las aseguradoras pueden actuar como reaseguradoras, pero como reaseguradora pura sólo existe la Companhia Portuguesa de Resseguros, que nació como una propiedad de las seis primeras compañías del mercado, cuando eran públicas, y que tiene una actividad pequeña, alrededor de unos 1.000 millones de escudos en primas. En la actualidad se está estudiando qué se hace con ella. Hay algunas ideas sobre la posibilidad de transformarla en una compañía de fondos para catástrofes.

**P.: ¿Dónde incide la fuerte competencia de precios que hay en el mercado, basada en un exceso de capacidad? ¿No habrá complicaciones con los desastres naturales que se vienen sucediendo?**

R.: El que los precios puedan seguir bajos es algo que beneficia a los aseguradores y a los asegurados, ¡por supuesto! Pero esto es temporal. Los programas de reaseguro se hacen pensando en el largo plazo, y si cada año se trasladan pérdidas al reaseguro, al final no se va a ofrecer más capacidad, porque nadie quiere perder dinero. Y si no hay capacidad, se van a producir problemas. Como ejemplo tenemos los riesgos sísmicos, que es algo que nos afecta mucho, porque parte de Portugal es zona sísmica, y lo que pagamos cada año a los reaseguradores tradicionales a fondo perdido podíamos capitalizarlo de alguna manera. Pero a corto y medio plazo eso es muy complicado de llevar a la práctica y habría que contar con alguna garantía del Estado. Y si nos ponemos a estudiar los ciclos de frecuencias, teóricamente a Lisboa le toca padecer un terremoto cada 200 años, lo que estadísticamente nos indica que puede suceder en cualquier momento, por tanto, aquí habría que organizar un sistema similar al de California y dotarnos de un fondo para catástrofes, con toda la ingeniería financiera que a esto le rodea.

**P.: ¿Qué pedirían los aseguradores portugueses al reaseguro tradicional?**

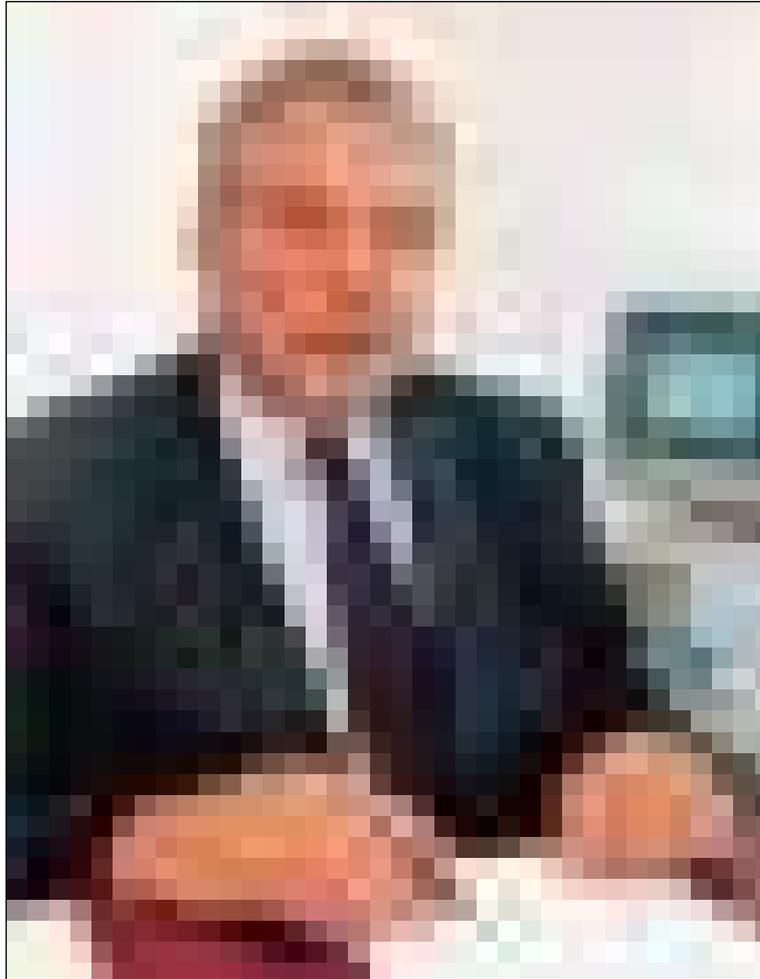
R.: El mercado del seguro y del reaseguro está bastante complicado. Las aseguradoras son muy tradicionales y trabajan desde hace años con reaseguradores profesionales de primera línea, con los que pueden entenderse. La solvencia es el primer requisito que se les exige, no importa que no cuenten con un establecimiento fijo en Portugal, pero sí que sean muy solventes. Son relaciones que están basadas en una confianza mutua.

bién hay compañías que trabajan en libre prestación de servicios.

**P.: ¿Cuáles son sus funciones y cómo se estructura?**

R.: Está desempeñando tareas muy importantes. Le cito un ejemplo: la APS ha mantenido desde el principio una presencia activa en el Comité Europeo de Seguros (CEA), y su labor fue especialmente significativa a la hora de preparar la adhesión de Portugal a la Comunidad Económica Europea, el 1 de enero

de 1986, o la entrada en el euro. Aparte de estos apuntes, la APS promueve la cooperación entre sus asociadas, representa y defiende los intereses del seguro privado frente a las instituciones del Gobierno, gestiona el Gabinete Portugués de Carta Verde y también varios convenios relativos al seguro del automóvil. Contribuye al desarrollo de la imagen y prestigio del sector, a la formación, etc. Estas son tareas que se concretan en comisiones y estudios técnicos. También negocia, como



cualquier patronal, los convenios laborales y realiza estudios para adaptar las recomendaciones de Bruselas. Nuestra estructura depende de una asamblea general de miembros que elige un consejo de dirección y, a su vez, éste somete sus cuentas y su programa de actividades a la asamblea. La dirección asegura las relaciones institucionales y de ella dependen los distintos departamentos.

**P.: ¿Cómo cree que ha evolucionado el ejercicio 1999, en el momento en que se está procediendo a su cierre?**

R.: Su comportamiento será muy similar al de los últimos ejercicios. El sector presenta resultados positivos, pero gracias a su peso financiero, porque los resultados técnicos hay que analizarlos ramo a ramo. Los peores se dan en automóviles y salud, en este último ramo, porque los gastos en los seguros de reembolso se disparan. Ahora se están to-

mando medidas para moderar el gasto. En cuanto a la evolución, en vida y productos financieros se crecerá a una tasa por encima del 20%; en cambio, los ramos no vida lo harán al 6% o 7%. Todo ello teniendo en cuenta que la inflación en estos momentos rondará el 2,5%.

**P.: ¿Cuál es la estructura de la cartera de seguros en el mercado portugués?**

R.: El volumen de primas de nuestro mercado a finales de 1998 fue de 1,1 billones de escudos. Vida y productos financieros representan algo así como el 53% del mercado y el resto corresponde a no vida. El seguro del automóvil viene a representar el 50% de la cartera no vida y un poco menos del 25% de la cartera total de seguros. Después, le siguen en importancia los accidentes de trabajo, con algo así como el 15% de la cartera total, y luego los multirriesgos. El grado de concentración

del mercado es muy importante. Las cinco primeras compañías representan el 50% de las primas del mercado, y las 15 primeras entidades acaparan el 80%. El 90% del mercado pertenece a aseguradoras constituidas como sociedades anónimas.

**P.: ¿Qué perspectivas de futuro tiene el mercado?**

R.: Las de crecimiento son positivas, al menos en lo que respecta a los cinco próximos años, porque vamos a seguir avanzando desde el 5,5% del PIB que representa el seguro en la actualidad. Los planes de jubilación van a crecer mucho. El mercado está pendiente de una proyectada reforma de la Seguridad Social en esta materia, y también en salud, que se deberá plasmar en el año 2000. Intentamos ser parte activa y le hemos pedido a los redactores del libro blanco sobre la reforma que nos dejen presentar nuestro proyecto.

**P.: ¿Qué momento vive el seguro portugués y cómo son sus relaciones con Brasil y sus antiguas colonias? ¿Y con España?**

R.: Está tan pendiente de la internacionalización y de las directivas de Bruselas como cualquier otro mercado de Europa, porque vive sus consecuencias. Respecto a nuestra proyección internacional, hay entidades portuguesas que hacen negocios en otros mercados, como Francia, con notable éxito. Las relaciones con Brasil son muy cordiales pero no hay grandes relaciones. En cuanto a otras antiguas colonias, como Angola, Mozambique o Cabo Verde, en ocasiones suelen pedirnos colaboración. Durante un año hemos estado formando al supervisor de seguros de Angola, ya que las aseguradoras portuguesas están interesadas en la evolución del sector de seguros en este país. Respecto a España, las relaciones son buenas pero mejorables. Nuestras asociaciones son miembros de pleno derecho en el Comité Europeo de Seguros (CEA), y hay un acuerdo para que uno de los dos países esté siempre presente en el Comité de Presidencia. ■

# Noticias

PERÚ. La Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) crea la Defensoría del Asegurado para proteger los derechos de los usuarios de los servicios de seguros, mediante la resolución de controversias que se presenten entre éstos y las compañías prestadoras de esos servicios.

La SBS anunció que esta institución privada estará formada por la Asociación Peruana de Empresas de Seguros (APESEG), dirigida por un grupo de personas idóneas y probas, el cual certificará el cumplimiento de los derechos del asegurado.

Adicionalmente se especificó que esta Defensoría del Asegurado no reemplazará en sus funciones al poder judicial ni a la SBS.

FRANCIA. El banco francés Societé Générale ha lanzado un fondo de inversión a cinco años llamado Horizon. El importe mínimo de la inversión es de un millón de dólares y el importe de los fondos estará invertido en bonos de catástrofe y derivados financieros relacionados con los cambios climáticos. Se pretende obtener 50 millones de dólares en el total del fondo.

Este producto fue ofrecido en una presentación de Societé Générale en la que, como comentario curioso, se dijo que la variación en una semana de los precios de los mercados de bonos es superior a la capacidad mundial del mercado de reaseguro, lo que nos puede dar una idea de la capacidad que pueden llegar a ofrecer los mercados financieros para este tipo de productos.

CARIBE. El pronóstico del profesor William Gray, de la Universidad de Colorado, y sus colaboradores, con respecto a la actividad ciclónica tropical en el Atlántico Norte y Caribe durante 1999 ha resultado ser muy acertado una vez cerrada oficialmente la estación de huracanes el pasado 30 de noviembre. Gray predijo la ocurrencia de catorce tormentas tropicales, nueve huracanes y de ellos cuatro intensos o de categoría 3, 4 o 5. Se han producido doce tormentas tropicales, ocho huracanes y de éstos, cinco huracanes intensos. Desde el Centro de Huracanes de Miami lo que más se valora del trabajo del doctor Gray es el anuncio, a principios de la década de los noventa, de la entrada en una época de actividad ciclónica tropical más intensa que la vivida entre 1970 y 1994. Sus principales argumentos sobre los factores magnificadores responsables de dicho incremento son el aumento de la temperatura superficial del Atlántico Norte y las variaciones de su salinidad. Asimismo, el pasado 8 de diciembre Gray hizo pública su predicción para el año 2000: once tormentas tropicales, siete huracanes, de ellos tres intensos. El posible descenso en actividad con respecto a 1999 lo

atribuye a la disminución del efecto del fenómeno de «La Niña».

CARIBE. El huracán Lenny ha sido uno de los más atípicos de la cuenca del Atlántico y Caribe en los últimos cien años. Por una parte, por haber alcanzado en el último mes de la estación de huracanes, noviembre, la categoría 4, con vientos sostenidos de 240 km/h. Pero lo que resultó más sorprendente fue la dirección de su trayectoria, obstinadamente hacia el Este, cruzando el Caribe sur desde Jamaica a las Pequeñas Antillas y afectando a las costas occidentales de las islas, no habituadas a enfrentarse al embate de los huracanes.

ESTADOS UNIDOS. El 14 de octubre de 1999 el Servicio Geológico de los Estados Unidos emitió un informe en el que se estima en un 70% la probabilidad de que en los próximos treinta años uno o más terremotos destructivos de magnitud 6,7 o superior sacudan la bahía de San Francisco. Se afirma que los terremotos que ocurran en el futuro tendrán un mayor impacto humano y económico debido a la intensa urbanización de terrenos atravesados por múltiples fallas, algunas de ellas no cartografiadas por no ser visibles en superficie. Los terremotos que ocurren en California son resultado de la liberación de la energía acumulada por el fuerte empuje de la Placa Pacífica en dirección Noroeste. Gracias al desarrollo del Sistema de Posicionamiento Global (GPS), los satélites ayudan a localizar exactamente cualquier punto en la superficie terrestre. Así, los geofísicos pueden cuantificar la redistribución del esfuerzo acumulado por la presión de la Placa Pacífica contra la Placa Norteamericana, midiendo el desplazamiento de los labios en las fallas que rodean a la falla principal de San Andrés. El estudio, liderado por el geólogo David Schwartz, también individualiza la probabilidad de ocurrencia de un terremoto en los próximos 30 años en cada una de las fallas del área de la bahía de San Francisco.

ECUADOR. El ritmo en la capital ecuatoriana, Quito, ha estado marcado durante 1998 y 1999 por el nivel de actividad del volcán Guagua Pichincha. El historial eruptivo del volcán, documentado desde principios del siglo XVI, permite a los vulcanólogos describir los posibles efectos sobre la ciudad, que previsiblemente serán los producidos por la caída de cenizas. Dada la afortunada escasez de sucesos de este tipo en la historia reciente sobre grandes ciudades, se plantea como necesaria la interpretación del alcance de la cobertura aseguradora. Los puntos clave son la cláusula horaria limitativa con la definición del comienzo y finalización del suceso, la imputación de los costes de remoción de cenizas,

la delimitación de los daños cubiertos y la forma de aplicar el deducible, entre otros. Hasta el momento, las medidas adoptadas por algunas compañías locales incluyen informar a los asegurados de sus derechos y recomendar la preparación de planes de contingencia; moratoria de suscripción de riesgos en zonas de alta peligrosidad o en todas las zonas durante las fases de alerta naranja (erupción en semanas-meses) o alerta roja (erupción en días-horas) y análisis cuidadoso de otras zonas, con excepcional atención a tasas y deducibles. Dado el excelente seguimiento de la evolución del Guagua Pichincha que se está llevando a cabo desde el Instituto Geofísico de la Escuela Politécnica Nacional de Quito, con informes diarios y mapas de peligrosidad, el mercado asegurador cuenta con las herramientas técnicas básicas para manejar su cartera de acuerdo con las circunstancias. Quedan, no obstante, importantes aspectos que acotar y no sólo en Ecuador, sino en todos los mercados donde la amenaza volcánica es un hecho, entre los que cabe destacar la definición del suceso, su duración y los daños cubiertos.

REINO UNIDO. El mundo de los corredores empezó a cambiar durante los últimos años de la década de los ochenta, cuando Stewart Wrightson y Willis Faber se fusionaron para crear Willis Wrightson. Poco después se unió a ellas Corroon & Black, para formar Willis Corroon. Desde entonces el cambio ha sido radical y se ha manifestado en una reducción del número de intermediarios, en la creación de una reducida cantidad de grandes corredurías a escala global y en una retracción casi total de los corredores nacionales de tamaño medio. Los mejores ejemplos de estos fenómenos de fusión y globalización son sin lugar a dudas los del crecimiento de Aon Corporation y de las empresas de Marsh & McLennan. El caso más reciente sería la fusión entre Lambert Fenchurch y Heath Group, que parece haber consolidado su eficacia y ampliado su alcance global.

Se ve claramente la fuerza de las empresas globales al comparar los diez primeros corredores. Según datos publicados por *Business Insurance Age*, en el mes de julio de 1999, el corredor más importante (en función de la renta derivada de sus actividades fusionadas para el ejercicio 1998) fue Marsh & McLennan (5.800 millones de dólares), seguida de Aon Corporation (4,4 billones de dólares). Tras estas dos sociedades, la renta comparativa cae de forma radical, con la fusión compuesta por Lambert Fenchurch y Heath Group, que se encuentra en sexta posición con un renta muy saneada de 397 millones de dólares. En los puestos inferiores se encuentran unas empresas que, a pesar de su gran tamaño, carecen de una presencia global; la renta que corresponde a la empresa que está en la décima posición representa tan sólo un 5% de la renta de Marsh & McLennan.

Ⓜ TRÉBOL es una publicación de MAPFRE RE

• **Presidente:** Andrés Jiménez. **Director:** Javier Fernández-Cid. **Coordinadora:** Sonsoles de Llano.

**Consejo de Redacción:** Luis de Mingo, Lorenzo Garagorri, Eduardo García Mozos, Juan Mayo, Raúl Morato, Juan Antonio Pardo, Juan Luis Román, Emilio Taboada • **Coordinación Técnica:** ITSEMAP Servicios Tecnológicos MAPFRE, S. A.

• **Edita e imprime:** Editorial MAPFRE, S. A. • P.º de Recoletos, 25 - 28004 Madrid • **ISSN:** 1137-246X • **Depósito Legal:** M. 35.551/1996.