



Entrevista a Donald A. Duello, presidente de Shelter Insurance Companies

«El porcentaje de mercado que controlan las mutuas se mantiene estable desde hace 40 años.»

Las mutuas desempeñan un importante papel en el seguro mundial. Sin embargo, la ola de desmutualizaciones iniciada en Estados Unidos y que afecta a gigantes del seguro en ese país como Metropolitan Life, Prudential o John Hancock, reducirá su participación en el seguro de vida. Como punto de contraste, las mutuas de seguros no vida en Estados Unidos mantienen desde los años veinte una cuota de mercado estable de alrededor del 30 por ciento, y la primera aseguradora no vida es una mutua. Para tratar estos y otros temas hemos entrevistado a Donald A. Duello, presidente y CEO de Shelter Insurance Companies.



Donald A. Duello nació en St. Charles, Missouri, Estados Unidos. Se graduó en Ciencias de la Administración de Empresas en la Universidad de Missouri, Columbia. También es titulado en Contabilidad Pública. Antes de trabajar para Shelter Insurance Companies, fue director de auditoría en Coopers & Lybrand (actualmente PricewaterhouseCoopers). Se incorporó a Shelter Insurance en 1968 como director de auditoría interna. Más tarde desempeñó los cargos de secretario general del consejo de administración, vicepresidente de administración, consejero de Shelter Reinsurance Company y vicepresidente ejecutivo. Actualmente desempeña el puesto de presidente y CEO de Shelter Insurance Companies, y es miembro del consejo de administración de Shelter Insurance y MAPFRE RE.

Pregunta: ¿Cuándo, dónde y cómo comenzaron las mutuas en Estados Unidos?

Respuesta: Tanto las compañías por acciones como las mutuas, han existido en Estados Unidos desde finales del siglo XVIII. La primera en constituirse fue la Mutual Assurance Company, fundada en 1784 para proveer seguros contra incendios, mientras que la primera compañía aseguradora por acciones, la Insurance Company of North America, fue fundada en 1794 para ofrecer coberturas en incendios y transportes.

No se percibía mucha necesidad por parte del público en lo que respecta al seguro de vida en los Estados Unidos hasta la industrialización y urbanización acelerada producida en la primera mitad del siglo XIX. La primera compañía aseguradora de mutualidad en vida Mutual Life Insurance Company of New York (MONY), comenzó a operar en 1842, y su actividad fue continuada por otras mutuas.

P.: ¿Cómo surgió Shelter Mutual?

R.: En 1914 se fundó la Missouri Farmers Association (MFA), una cooperativa de granjeros, que se convirtió en la mayor organización agrícola de Estados Unidos. Después de la Segunda Guerra Mundial se mejoró la red de carreteras de Missouri, con lo que la venta de vehículos experimentó un gran crecimiento. Así, la MFA decidió constituir, en 1945, una mutua de automóviles

en Columbia, la capital del estado de Missouri. La Mutualidad MFA comenzó a vender seguros el 2 de enero de 1946.

A finales de los años setenta, algunos problemas concernientes al uso del nombre de MFA y de su logotipo obligaron a la Mutualidad MFA a cambiar su nombre por el de Shelter Mutual.

P.: ¿Puede nombrar algunas ventajas e inconvenientes de operar como mutua en el mercado americano?

R.: Creo que la mayor ventaja de ser una mutualidad frente a una compañía de acciones es que no existe la presión y el control de los accionistas, cuyas necesidades pueden ser muy distintas a las de los titulares de pólizas. Una desventaja de una compañía de seguros mutualista es que todo su capital debe generarse internamente y esto puede limitar su capacidad de expansión.

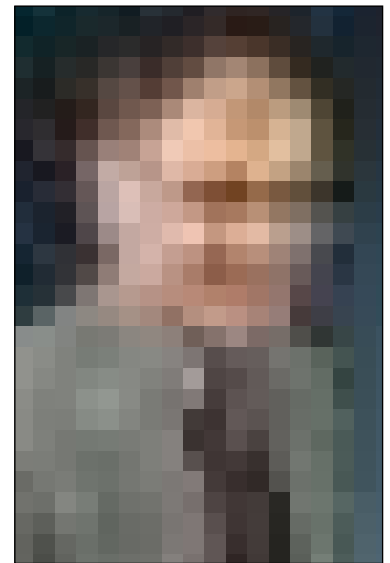
P.: Cuando se examina la estructura del capital de alguna de las mayores compa-

ñas de seguros en el mundo, se observa que los holding son mutuas. Tradicionalmente Japón y Estados Unidos han estado al frente en este aspecto. ¿Por qué ocurre esto en esos dos mercados?

R.: La dimensión de la economía permite un alto grado de especialización dentro de ella. Dicha especialización propicia que las grandes mutuas encabecen unidades económicas con distintos intereses, no sólo dedicadas al seguro, sino a temas de prevención, inmobiliarios, de investigación, de inversión, etc. Desde otra perspectiva, la formación de nuevas mutualidades es limitada, pero al no tener una gran competencia, las actuales compañías deberían continuar su crecimiento.

P.: ¿Cuántas mutualidades/mutuas hay en Estados Unidos y cuál es su participación en el mercado?

R.: Existen aproximadamente 500 mutuas de riesgos patrimoniales y responsabilidad civil en



Estados Unidos, que suscriben alrededor del 24% de las primas de **property** y **casualty**.

P.: ¿Cómo se asocian las mutuas?

R.: Aparte de contar con representación en distintas instituciones del seguro norteamericano, la asociación que agrupa a las mutuas es la National Association of Mutual Insurance Companies (NAMIC), de la que Shelter Mutual es miembro desde hace muchos años.

P.: ¿Los principios que inspiraron el mutualismo pueden sobrevivir en la sociedad de información y en el entorno en el que una gran cantidad de poder ha sido transferida a los mercados financieros?

R.: La mayor compañía de **property** y **casualty** de los Estados Unidos es una mutua y se mantiene muy bien. El porcentaje de mercado controlado por mutuas se ha mantenido estable o ha crecido durante los últimos 40 años. Una compañía mutual independiente, dedicada a sus clientes y titulares de pólizas, tiene una inequívoca ventaja. Los mutualistas saben apreciar el servicio que reciben y el hecho de ser una parte importante en el futuro de la entidad. ■

LA INFLUENCIA DE LAS MUTUAS

El seguro mundial no sería el mismo sin la existencia de las mutuas. Un reciente informe internacional dejaba constancia de que la mitad de las diez primeras grandes aseguradoras internacionales son mutuas y corresponden a Estados Unidos y Japón. Ocho de las nueve entidades de seguros más grandes de Asia son mutuas, todas japonesas. De las 22 mayores aseguradoras de América del Norte, la mitad son mutuas. En Europa, el origen de las mutuas se remonta a las cofradías de la Edad Media y, aunque actualmente existe un número importante, entre las diez primeras entidades europeas ninguna es una mutua, sin embargo, no hay que olvidar que una compañía mundial como Axa tuvo su origen en un grupo de mutuas francesas.

Un punto fuerte de las mutuas es la ausencia de conflictos entre propietarios y clientes, ya que ambas figuras coinciden. Por el contrario, el acceso a las fuentes de financiación tiene limitaciones, que en casi todos los casos se intentan superar con la constitución de sociedades *holding* controladas accionarialmente por las mutuas y cuyo capital cotiza en los mercados financieros.

En el caso de Estados Unidos, a partir de 1920 las mutuas de seguros generales crecieron extraordinariamente y consiguieron una importante posición en el mercado, hasta llegar a controlar alrededor del 30 por ciento del mismo. Esta posición perdura hasta nuestros días y nada indica que vaya a variar a corto plazo.