



TRÉBOL

Publicación de **MAPFRE RE**

Número 16 - Año V - Julio 2000

SUMARIO

- 1 Editorial.
- 2 Las consecuencias de *Lothar y Martin* en el mercado de Seguros de Francia.
- 5 Evolución del seguro y reaseguro en Argentina.
- 9 Entrevista a Donald A. Duello, presidente de Shelter Insurance Companies.
- 11 Noticias.
- 12 Agenda.

www.mapfrere.com

El año 1999 dejará un recuerdo en la industria del reaseguro y, lo que es más importante, obligará a reconsiderar las bases para el cálculo de agregados catastróficos y reservas de estabilización.

A corto plazo, muchos operadores de seguro directo habrán de revisar los criterios que han seguido hasta ahora para comprar protección y, nuevamente, tendrán que pronunciarse sobre la calidad del reaseguro que desean tener.

Por su parte, los reaseguradores principales afectados, tanto por la cadena de siniestros catastróficos ocurridos en este año y en 1998, como por el deterioro general de las tasas y condiciones de seguro directo y de reaseguro, tratarán de reconstituir sus reservas y sus resultados en el plazo más corto posible.

Sobre este importante tema TRÉBOL ha querido publicar un trabajo original y meritorio, realizado por una persona vinculada durante muchos años al mercado francés y cu-

yas conclusiones merece la pena leer y considerar.

Se cumplen diez años desde la apertura del mercado argentino. Se crearon muchas expectativas en aquel momento, fundamentalmente por parte de los operadores más dinámicos y comprometidos con el mercado. En estos diez años, la industria del seguro y el reaseguro ha evolucionado de manera extraordinaria y el propio mercado argentino ha ido evolucionando en la dirección correcta: liberalizando y, al mismo tiempo, atendiendo a las necesidades y exigencias de la propia sociedad argentina.

Se hacía necesaria la cuidada visión analítica de una persona que no sólo forma parte del tejido profesional de este mercado, sino que puede verlo desde una perspectiva internacional y emitir opiniones que sin duda contribuirán a su mejora.

TRÉBOL publica ese trabajo con el deseo de contribuir al progreso de este querido país.

Las consecuencias de *Lothar y Martin* en el mercado de seguros de Francia

Joël Audrain
MAPFRE RE
Oficina de representación en Francia

«¿Cuál será la actitud de los reaseguradores para la próxima campaña? Está claro que van a intentar imponer las tasas más elevadas posible, pero con la necesidad de hacer que sean razonablemente soportables por las cedentes: es de esperar que se busquen acuerdos para repartir en el tiempo la recuperación de las pérdidas considerables que han soportado los reaseguradores.»

En la edición anterior de TRÉBOL se publicaron los últimos datos climáticos que se conocen sobre estos dos eventos de magnitud excepcional, por lo cual nos centraremos en las consecuencias que implican para el mercado francés de seguro y reaseguro.

Resultados del ejercicio 1999

Es aquí donde se sitúa la primera consecuencia, aunque el impacto de **Lothar y Martin** sobre las cuentas de las compañías puede ser muy diferente según varios criterios, por ejemplo:

- El tamaño de la empresa aseguradora.
- La repartición geográfica de la cartera.
- La composición por tipo de riesgo: Multirriesgos Hogar, Riesgos Agrícolas o Riesgos Industriales.

Aunque a la fecha de escribir este documento no se conocen los resultados de todas las compañías, ya se puede decir en términos generales que el mercado francés del seguro soportará bastante bien el peso de estos dos eventos y que, si existen algunos problemas para cerrar los balances, la mayoría ha logrado presentar resultados positivos gracias a:

- La marcha en general muy favorable de 1999 antes del 26 de diciembre.
- La amplia implicación del reaseguro: aunque en la mayoría de los casos se ha producido una insuficiencia de cobertura

en los programas de exceso de pérdidas, el reaseguro ha desempeñado plenamente su papel y aquellas aseguradoras que tenían todavía contratos proporcionales se han visto considerablemente aventajadas, ya que las insuficiencias de los programas XL que se han volcado a la retención han sido absorbidas por los contratos de cuota-parte y excedente de plenos.

- Las reservas para eventos catastróficos reconstituidas después de las tempestades de 1990, libres de impuestos según unas reglas fijadas por ley.
- Las reservas libres constituidas con el fin de hacer frente a este tipo de situaciones.
- Un año bursátil excepcional en la Bolsa de París, que ha permitido la realización de plusvalías muy sustanciosas.

Política de las aseguradoras en el 2000 y años sucesivos

Si, como parece, los resultados de 1999 en el mercado serán en general equilibrados, está claro que las compañías deben imperativamente volver a establecer los grandes equilibrios económicos basados en la mejora de los resultados técnicos, la reconstitución de las reservas y el desarrollo de su cartera, siendo ya conscientes de que el ejercicio 2000 soportará las posibles insuficiencias de reservas sobre **Lothar y Martin**, así como saben ya que el reaseguro va a representar un peso conside-

rable en sus cuentas a la próxima renovación del 2001.

Dos caminos conducen a estos objetivos:

1. El primero se basa en una política de diversificación de las carteras con el propósito de reducir el peso de los ramos con exposición catastrófica: la intensa competencia que existe ya en los ramos de Automóviles, Vida y Accidentes Personales va a incrementarse todavía más, lo que no es necesariamente una buena noticia en términos de tarifas. Las compañías van a seguir buscando nuevos canales de distribución: Internet o, lo que está muy de moda estos días, venta a través de concesionarios de automóviles de **packs** que incluyen el vehículo, el crédito y el seguro.

Se ofrecen cada vez más, nuevas garantías vinculadas a Asistencia, tanto en el ramo más tradicional de Autos como en el de Multirriesgos Hogar, y aunque las primas generadas no son importantes, son una contribución a la globalización de la oferta de seguro.

Un nuevo producto viene muy oportunamente a apoyar esta política de desarrollo y diversificación: es la nueva garantía llamada La *garantie des accidents de la vie-GAV*, o sea, la garantía de los accidentes de la vida cotidiana hasta ahora no cubiertos por la Seguridad Social, salvo los gastos médicos, y que son, por ejemplo, accidentes domésticos, deportivos o consecuencia de catástrofes naturales. Según estimaciones de la Federación Francesa de Seguros (FFSA), este nuevo producto podría producir dentro de unos años un volumen de primas de EUR 1.500 millones.

Varias compañías y mutuas han lanzado esta garantía en las últimas semanas.

2. El segundo camino es el de la política tarifaria. Aquí nos encontramos con situaciones muy diversas según los resultados que han tenido las compañías en 1999 y su constitución jurídica:

- Algunas han aumentado a primeros de abril sus tasas de Incendios (no-industrial) y Automóviles entre 3 y 5 por ciento.

- Otras no hacen nada, por haber tenido resultados correctos.

- Ciertas mutuas hacen un suplemento de primas sobre el ejercicio 1999, considerando que estos dos eventos excepcionales deben ser soportados por los mutualistas de 1999 y no repercutirse en los ejercicios posteriores.

«Un nuevo producto viene muy oportunamente a apoyar esta política de desarrollo y diversificación: es la nueva garantía llamada La *garantie des accidents de la vie-GAV*, o sea, la garantía de los accidentes de la vida cotidiana hasta ahora no cubiertos por la Seguridad Social y que son, por ejemplo, accidentes domésticos, deportivos o consecuencia de catástrofes naturales.»

- Otras mutuas han mantenido una devolución de primas dados sus buenos resultados.

- Una gran mutua con resultados positivos lanza una campaña comercial agresiva en Multirriesgos Hogar con una reducción del 3 por ciento de su tarifa para ganar mercado.

- Aunque no es una consecuencia directa de los dos eventos de 1999, es importante subrayar que las negociaciones de renovación de las grandes pólizas de riesgos industriales que se hacen en estas últimas semanas muestran un serio endurecimiento de las condiciones.

Política de reaseguro para los años 2000 y 2001

Como ya he mencionado los programas catastróficos han sido por regla general insuficientes por varios motivos:

- El carácter francamente imprevisible de la magnitud y de la «frecuencia» de **Lothar y Martin** con dos días de intervalo.

- En muchos casos una política de infra-reaseguro que no tenía en cuenta suficientemente este aspecto excepcional,

- El desconocimiento que tienen muchas aseguradoras de la exposición real de sus carteras a los riesgos de vientos e inundaciones. Hay que reconocer que las pólizas francesas referidas «al metro cuadrado», «al número de habitaciones», sobre sólo el «valor de contenido» o «a la hectárea» en riesgos agrícolas, es decir, sin valores asegurados, no facilitan el seguimiento de los cúmulos por zonas.

Todo esto ha conducido a un número importante de aseguradoras a comprar en las primeras semanas del 2000 capacidades adicionales a las que habían renovado al 1 de enero del 2000. Alguna está comprando en estos momentos más coberturas, al conocer con mayor certidumbre el impacto de **Lothar y Martin**. Las condiciones impuestas por los reaseguradores son elevadas pero han ofrecido a sus clientes amplias capacidades para estos nuevos tramos de cobertura. Sus precios han alcanzado de dos a tres veces los de los tramos inmediatamente subyacentes.

A continuación de estas primeras reacciones, el mercado se está preparando para las renovaciones del 2001 y la primera etapa es la determinación de sus necesidades. Para ello muchas sociedades acuden a empresas especializadas en análisis de exposiciones catastróficas. Así podrán conocer dónde se encuentran expuestas teniendo en cuenta varios escenarios catastróficos.

Se puede pensar que la mayoría comprará más cobertura que en el pasado y que mantendrá sus retenciones a niveles estables para proteger su balance de los excesos de frecuencia. Sobre este tema se pensaba que mirarían más de cerca los productos llamados ART (Alternative Risks Transfer) pero, según nuestro conocimiento, no hay todavía sobre el mercado ningún proyecto de este tipo y, dada la complejidad del producto, es ya demasiado tarde para el año 2001.

¿Cuál será la actitud de los reaseguradores para la próxima campaña? Está claro que van a intentar imponer las tasas más elevadas posible, pero con la necesidad de hacer que sean razonablemente soportables por las cedentes: es de esperar que se busquen acuerdos para repartir en el tiempo la recuperación de

las pérdidas considerables que han soportado los reaseguradores. Se puede también pensar que los grandes líderes van a querer llegar a un buen equilibrio entre tasas y capacidades ofrecidas a los mercados, sin olvidar que los propios reaseguradores tienen también que reponer sus reservas catastróficas, que han sido tan fuertemente puestas a prueba en 1999 en el mundo entero.

¿De qué capacidad catastrófica dispondrá el mercado francés en la próxima renovación? Si fuese el único mercado europeo expuesto a tempestades como **Lothar y Martin** se puede pensar que se podría cubrir la totalidad de las necesidades con los reaseguradores tradicionales más los que han sufrido menos las catástrofes y aquellos más «jóvenes» que tienen una fuerte base de capital y fondos propios.

El problema es qué harán los países vecinos como Bélgica, Alemania y Gran Bretaña. Si se estimase en EUR 4.000 millones las capacidades requeridas por el mercado francés y probablemente disponibles, ¿qué pasaría si se necesitara tres o cuatro veces esta suma?

La contestación a esta pregunta se conocerá dentro de pocos meses, pero hay una cosa cierta y es que las cedentes van a mirar todavía más de cerca con quién se reaseguran y su capacidad de responder rápidamente a las peticiones de siniestros al contado y de depósito de reservas, ya que el mercado francés sigue todavía la regla de pedir al reasegurador que contribuya en los depósitos. Una buena noticia: se sabe que las autoridades de control trabajan sobre este tema con vistas a una adaptación a lo que se hace en otros países europeos. ■

Evolución del seguro y reaseguro en Argentina

Alberto Ávila
MAPFRE RE Argentina

«Al igual que en otros países, ha comenzado a desarrollarse la sinergia banca-seguros y, de modo incipiente, el acceso a presupuestos y contratación vía Internet para las coberturas de vida personales, automóviles y viviendas particulares.»

En el año 2000 se cumplirán diez años desde el momento en que se liberalizó el mercado reasegurador argentino.

«Mucha agua ha pasado bajo los puentes desde entonces» y, en la antesala de un nuevo milenio, se juzga oportuno realizar un breve comentario sobre la evolución de la plaza aseguradora en este país.

A fines de la década de los ochenta, la economía argentina se vio enfrentada a un descontrol económico que derivó en «hiperinflación».

En el marco de un plan económico general, a comienzos de la década de los noventa, comienzan a dictarse normas específicas para el sector seguros cuyo enunciado principal es el siguiente:

- Desregulación de la actividad aseguradora, con la liberalización de las condiciones de las pólizas, tanto en materia de coberturas como de costos, y con la inclusión de los márgenes de intermediación.

- Liberación del reaseguro «monopólico», asignado al Instituto Nacional de Reaseguros.

- Establecimiento de mayores exigencias patrimoniales, basándose en un esquema de «márgenes de solvencia».

- Una mayor capacidad de control sobre los operadores, difundiéndose con mayor amplitud su situación patrimonial.

- El retiro del Estado de la actividad aseguradora directa.

- La igualdad de trato entre los inversores nacionales y extranjeros.

El desarrollo experimentado en estos últimos años permite observar que el volumen de primas se incrementó de USD 3.010 millones (ejercicio 88/89) a USD 6.060 millones (ejercicio 98/99), aumento que en términos relativos es mayor en el rubro «seguros de personas», que importan actualmente más del 30% de las primas del mercado cuando no llegaban al 10% en 1989.

La tendencia creciente se mantiene, ya que en el período que abarca de abril de 1999 a marzo del 2000 (últimos datos disponibles) la producción ascendió a USD 6.735 millones, cifra que supera ampliamente a la de toda la serie de años precedentes, pese a que la economía se encuentra en un período recesivo, del que estaría a punto de emerger.

En la evolución de los «seguros de personas» fue fundamen-

tal el drástico control de la inflación recurrente que durante décadas había hecho impracticable la colocación de seguros de vida sobre base actuarial, así como también la autorización de emitir coberturas en moneda extranjera. También en los últimos años ha incidido en aquel crecimiento el desarrollo de los seguros de renta vitalicia y de invalidez y muerte de aportantes asociados con las modificaciones producidas en los sistemas previsional y de riesgos del trabajo.

Esas nuevas posibilidades provocaron la llegada de empresas extranjeras con accionistas de primer nivel, que comenzaron a actuar intensamente en el mercado.

Un repaso sobre las cifras globales del período da cuenta también de la evolución favorable de muchos indicadores de solvencia (mayores niveles de patrimonio neto, de reservas, de inversiones) y de gestión, aunque lamentablemente el resultado técnico ha sido negativo en forma persistente sin que fuera compensado por los resultados de orden financiero. En parte han incidido en ese desempeño las demoras en la liquidación de las acreencias que gran parte del mercado tiene contra el ex reasegurador oficial, a pesar de haber transcurrido casi una década desde que dejara de operar.

Otros aspectos dignos de mención son:

- La paulatina pero incesante concentración de la producción en el grupo de los líderes.

- La apertura del mercado para la instalación de nuevas compañías, si bien con mayores

requisitos en materia de capitales mínimos frente a los operadores anteriores.

- La modificación sustancial del régimen de reservas para el ramo automotores.

- La regulación especial sobre los operadores de la cobertura de «transporte público de pasajeros», estableciendo condiciones rigurosas para su funcionamiento.

- La importante depuración del mercado, que provocó el cierre de numerosas entidades.

- Etcétera.

Un tema pendiente es la búsqueda de mayor razonabilidad y homogeneidad de criterios en el establecimiento del valor vida, problema que incide fundamentalmente en el riesgo de responsabilidad civil asociado al ramo automotor. En tal sentido se ha avanzado en el abandono de la cobertura «sin límites» que rigiera durante muchos años, lo cual ha incidido en una mayor previsibilidad del riesgo.

La reducción de los niveles en los gastos de explotación (alrededor del 20%) y de producción (alrededor del 30%) es materia pendiente de solución y condiciona el desarrollo del negocio, marcado en estos tiempos por un alto nivel de competencia que ha hecho descender los términos de las coberturas a una situación negativa.

Al igual que en otros países, ha comenzado a desarrollarse la sinergia banca-seguros y, de modo incipiente, el acceso a presupuestos y contratación vía Internet para las coberturas de vida personales, automóviles y viviendas particulares.

Hoy constituye un tema de especial preocupación la importante carga impositiva sobre primas, que no tiene comparación en el ámbito internacional, aunque están en estudio diversas modificaciones legislativas que dependerán de la voluntad política que pueda impulsarlas, máxima ante el reciente cambio de gobierno.

El otro tema en discusión, impulsado por la mencionada de-

puración del mercado que ha perjudicado a asegurados y damnificados, es el establecimiento de algún fondo de garantía que operaría en caso de quiebra del asegurador, aunque no se ha avanzado al respecto.

«En definitiva, el mercado de seguros en Argentina se encuentra en una etapa de transición hacia su consolidación definitiva. Para el logro de ese ansiado objetivo, los reaseguradores tienen un importante papel que desempeñar.»

En definitiva: en nuestra opinión el mercado de seguros en Argentina se encuentra en una etapa de transición, muy traumática por cierto, hacia su consolidación definitiva.

Para el logro de ese ansiado objetivo, los reaseguradores tienen un importante papel que desempeñar.

Se dio una primera etapa de «descubrimiento» del mercado en 1990, en la que unos pocos reaseguradores asumieron un papel activo de respaldo a la plaza argentina, acostumbrada a prácticas cerradas de negociación con un pobre nivel en los sistemas y procesos de información, con ausencia de estadísticas fiables y con un criterio sumamente especulativo (intención de continuar transfiriendo pérdidas sin ver al reasegurador como un aliado en el tiempo).

Entretanto, ciertos reaseguradores fueron ingresando en el mercado, algunos con intenciones de permanecer, otros de probar.

Hoy, para beneficio general, la oferta de reaseguro es abundante gracias a las grandes empresas internacionales asentadas con equipos de trabajo que gestionan operaciones, difunden nuevas modalidades y apoyan el desarrollo del sector.

MAPFRE RE, en estos diez años, ha estado presente en este interesante desarrollo y ha logrado una posición de privilegio que la enorgullece.

La desregulación del mercado asegurador y reasegurador en Argentina

La liberación del reaseguro en Argentina precedió a la desregulación del seguro y al retiro del Estado de la actividad aseguradora directa.

Desde la década de los sesenta, las compañías de seguros constituidas en el país debían ceder forzosamente sus excedentes al Instituto Nacional de Reaseguros, que a su vez formaba fondos de retrocesiones que volvía a ofrecer a la plaza y contrataba protecciones de distinto tipo en el exterior. A finales de 1989 se liberó parcialmente la cesión de excedentes y en 1992 se resolvió la liquidación de aquel Instituto.

En el curso de 1990 se abandonó el sistema de primas mínimas obligatorias y se adoptó el criterio de primas suficientes. También se admitió la aprobación tácita de nuevas coberturas transcurrido un plazo de sometimiento a consideración del organismo de control sin que el mismo formulara observaciones. A partir de entonces se dictó una serie de medidas tendentes a racionalizar el mercado, como la determinación del capital de los aseguradores en función de la producción y la siniestralidad, reservas especiales en el ramo automotor, el incremento de los capitales mínimos, la utilización de los servicios de reaseguradores calificados, etc. También se impulsó la creación de compañías especializadas en seguros de vida. La situación del mercado de seguros se enmarcó en la nueva orientación económica que se impulsó desde 1989 y particularmente desde 1992. La privatización del operador de seguros de carácter nacional –que

encabezaba el **ranking** de primas— se concretó en 1994.

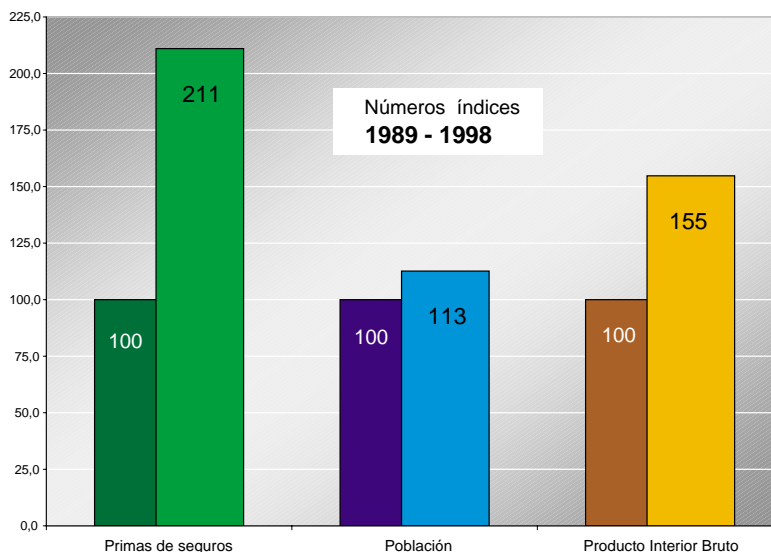
A raíz de la modificación del sistema previsional y de la cobertura de accidentes de trabajo, se dio lugar a aseguradores especializados en los seguros de muerte e invalidez de aportantes a aquel sistema y a las llamadas aseguradoras del riesgo del trabajo. De hecho esas reformas dieron un nuevo impulso a las compañías de rentas vitalicias, conocidas en el país como empresas de seguros de retiro. La apertura total del registro de operadores de seguros se materializó en el año 1997.

Como consecuencia de las nuevas condiciones del mercado de seguros se produjo la caída de numerosas compañías, de las cuales da una idea el número de revocaciones resueltas por la Superintendencia de Seguros de la Nación que, entre 1989 y 1998, alcanzó a 131 operadores.

Al mismo tiempo se aceleró la concentración, que presenta actualmente la siguiente situación de acuerdo con el **ranking** de la producción de primas y recargos:

Primeros 20 puestos	48,60%
Primeros 40 puestos	67,90%
Primeros 60 puestos	79,00%
Primeros 80 puestos	86,20%
Primeros 100 puestos	91,10%

En la década, como muestra el gráfico adjunto, la subida de precios de las primas de seguros de todo tipo superó el aumento de la población y el incremento del Producto Interior Bruto, pese a que el crecimiento de éste, hasta 1998, alcanzó tasas de las que no se tenían precedentes en el país. En ese sentido, el crecimiento de los seguros patrimoniales fue equiparable al del producto interior bruto, pero los ramos que motorizaron la mejora de la relación primas/PIB fueron los de seguros de personas, principalmente vida individual, seguros de rentas vitalicias y seguros asociados a los planes previsionales. ■



Producción de seguros por habitante

En dólares

1990	1998	Variación
87,2	161,2	84,9%

Producción por Producto Interior Bruto

En porcentaje

1990	1998	Variación
1,30%	1,74%	33,8%

Fuente: Superintendencia de Seguros de la Nación.

Población

1989	1998	Variación
32.070.003	36.109.300	12,6%

Fuente: proyecciones del Instituto Nacional de Estadística y Censos

Producto Interior Bruto

En millones de dólares

1989	1998	Variación
192.731	298.155	54,7%

Fuente: Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos

Evolución del número de aseguradores

	1989	1998	Variación	Porcentaje
TOTAL	249	266	17	6,8%
Seguros de retiro	23	31	8	34,8%
Seguros de vida	6	71	65	1.083,3%
Riesgos del trabajo		15	15	
Patrimoniales o mixtas	220	149	-71	-32,3%

Fuente: Superintendencia de Seguros de la Nación.

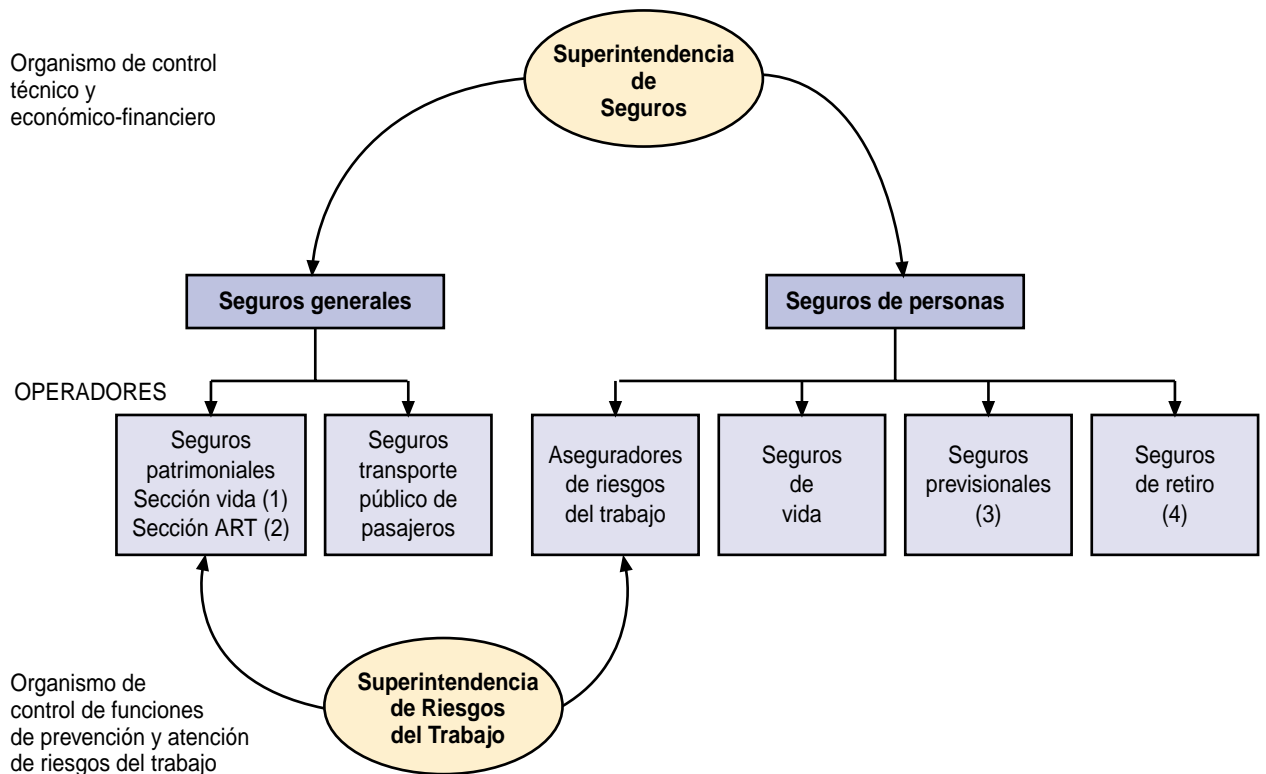
Evolución de las primas y recargos

Ramo de actividad	1989		1998		Variación
	Mill. USD	Composición	Mill. USD	Composición	
TOTAL	2.759	100,0%	5.822	100,0%	111,0%
Seguros de daños patrimoniales	2.509	90,9%	3.793	65,1%	51,2%
Automotores	1.327	48,1%	2.181	37,5%	64,4%
Riesgos del trabajo/ Accidentes del trabajo	288	10,4%	574	9,9%	99,3%
Incendio y combinado familiar	368	13,3%	414	7,1%	12,5%
Transportes	174	6,3%	160	2,7%	-8,0%
Otros	352	12,8%	464	8,0%	31,8%
Seguros de personas	250	9,1%	2.029	34,9%	711,6%
Accidentes personales	12	0,4%	72	1,2%	500,0%
Seguros de vida	232	8,4%	1.329	22,8%	472,8%
Otros (*)	6	0,2%	628	10,8%	10.366,7%

(*) El incremento se debe a los seguros relacionados con la reforma previsional (invalidez y muerte de aportantes)

Fuente: Superintendencia de Seguros de la Nación.

Operadores de seguros



(1) Se trata de compañías que ya contaban con la sección vida al modificarse la reglamentación.

(2) Compañías que otorgaban la cobertura de accidentes del trabajo al momento de modificarse la ley y que decidieron constituir una sección de aseguramiento de riesgos del trabajo según las nuevas normas.

(3) Seguros de invalidez y muerte de aportantes a las administradoras de fondos de jubilaciones y pensiones previsto en el sistema previsional mixto vigente en Argentina.

(4) Compañías privadas de rentas vitalicias contratadas directamente por particulares y en su caso a través de aseguradoras de riesgos del trabajo (ART) y administradoras de fondos de jubilaciones y pensiones.



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?

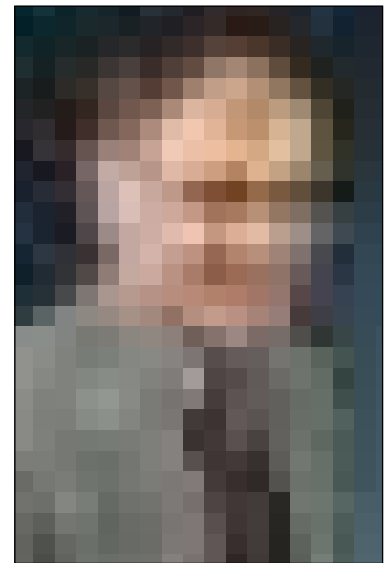
R.: Existen aproximadamente 500 mutuas de riesgos patrimoniales y responsabilidad civil en

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.



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. ■



Noticias

ESTADOS UNIDOS. El equipo de investigadores de la Universidad de Colorado para la predicción de la actividad ciclónica en el Atlántico y el Caribe, encabezado por el profesor William Gray, actualizó su pronóstico para la presente estación 2000 el pasado 7 de junio. El análisis de evolución durante los últimos meses de las «señales climáticas» en que basa sus cálculos, le ha llevado a incrementar su predicción: doce tormentas tropicales, de ellas, ocho llegarán a ser huracanes, de los cuales cuatro alcanzarán la categoría tres o más en la escala de Saffir Simpson. En líneas generales, califica la actividad de la estación 2000 como la de los años 1995, 1996, 1998 y 1999 o quizás, ligeramente inferior, situándose evidentemente por encima de la media de las décadas de 1950 a 1990. Independientemente del número de tormentas previstas, hay otras circunstancias que sorprenden cada temporada ciclónica, como la certeza en la entrada por la Florida de **Andrew** en 1992, los impactos múltiples en distintos territorios como hizo **Georges** en 1998, la persistencia en forma de precipitaciones de **Mitch** también en 1998, la insistencia de **Dennis** y **Floyd** sobre Carolina del Norte en 1999 o la sorpresa de la ruta hacia el este de **Lenny** al final de la temporada de 1999. Todas ellas son determinantes en el coste social, económico y asegurador del siniestro.

BERMUDAS. El pasado 22 de mayo se celebró en la sede de Mid-Ocean Re en Hamilton (Bermuda), la edición 2000 de la Reunión CRESTA con la asistencia de 28 representantes de 23 compañías reaseguradoras internacionales. Con un contenido eminentemente científico y técnico, la reunión se centró en la significativa siniestralidad catastrófica del pasado ejercicio, que, sin aportar cifras récord de siniestros individuales, ha situado a 1999 en el se-

gundo lugar de las estadísticas para el sector, tras el año del huracán **Andrew** (1992). El terremoto de Izmit del 17 de agosto de 1999 y las tormentas de Europa de diciembre pasado, fueron objeto de amplio debate en lo que se refiere a respuesta de los mercados para comunicar su siniestro y evaluarlo, así como en lo relacionado con las perspectivas de futuro respecto a la predicción, prevención y coste de las protecciones catastróficas. Han quedado abiertas como líneas de investigación, la seriedad de tormentas de invierno en Europa y la confirmación del pronosticado incremento de probabilidad de la ocurrencia de un terremoto que afecte a Estambul de forma significativa. CRESTA aborda su segundo año de vida en Internet, en cuya página web (www.cresta.org) mantiene de forma dinámica su **Manual Cresta**, de acceso gratuito, y sigue prestando atención a todo lo que se refiere al control de acumulación de terremoto, viento e inundación, así como lo referido a variaciones en las condiciones de aseguramiento de los peligros en los distintos países donde la cobertura se ofrece en el mercado privado.

ESPAÑA. El sector asegurador creció cerca de un 25% en 1999 y se estima que más del 14% en el 2000.

Las primas del negocio directo del sector asegurador crecieron durante 1999 un 24,94%, alcanzando los ESP 5,4 billones (EUR 32.454,65 millones), según las conclusiones de la estadística sobre la evolución del mercado asegurador elaborada conjuntamente por UNESPA e ICEA. El crecimiento experimentado en Vida, un 36%, ha permitido que, por primera vez, el negocio de Vida supere al de No vida.

En cuanto a incrementos, cabe destacar la ratificación de la espectacular subida en vida de los **unit linked** (o seguros de vida ligados a fondos de inversión), un

204,37% más. Mientras tanto, ha sido en el negocio de los seguros de incendios en el que se ha notado una mayor caída (-26,93%).

REINO UNIDO. La determinación de Tim Carroll, presidente de IUA, y de Max Taylor, presidente de Lloyd's, de alcanzar mejoras significativas en los métodos de funcionamiento del mercado londinense, ha dado lugar a la publicación de un documento de consulta procedente del Joint Working Group. El objetivo es conseguir el pago rápido de siniestros y primas y la emisión de pólizas, así como el reforzamiento de las normas de cumplimiento y una fluidez general de métodos a través de una modernización general de prácticas de trabajo. La intención es la de haber obtenido mejoras para finales del año 2000.

El único obstáculo parece ser la pérdida de control del negocio que los suscriptores individuales tendrán que ceder ante el mercado como un todo. Esto podría llegar a ser un obstáculo difícil de superar, tal y como aparece hoy en día. Sin embargo, el cambio es esperado, en particular en todo lo concerniente a la tramitación de siniestros y, de una manera u otra, tendrá lugar un cierto número de reformas.

ESPAÑA. Standard & Poor's ha mantenido a MAPFRE RE la calificación AA- con perspectiva estable. Esta renovación se produce después de las elevadas pérdidas sufridas por la industria reaseguradora durante el año 1999, el peor en la historia en cuanto a frecuencia de catástrofes naturales.

De acuerdo con un comunicado de prensa de la agencia calificadora, al menos 12 reaseguradores con sede en Europa han recibido perspectivas negativas, y se pueden esperar reducciones en las calificaciones a reaseguradores en el medio plazo.

Agenda

CURSOS ORGANIZADOS POR MAPFRE RE (2000)

Curso	Fecha	Ciudad	País
• Valoración de Riesgos en Instalaciones de Almacenamiento	18-19 septiembre	Praga	Chequia
• Valoración de Riesgos en Instalaciones de Almacenamiento	21-22 septiembre	Lubiana	Eslovenia
• Seguro de Ingeniería: Construcción y Montaje	3-4 octubre	Lisboa	Portugal
• Seguro de Ingeniería: Construcción y Montaje	19-20 octubre	Lima	Perú
• Seguro de Ingeniería: Construcción y Montaje	23-24 octubre	Santiago de Chile	Chile
• Seguro de Ingeniería: Construcción y Montaje	26-27 octubre	Buenos Aires	Argentina
• Seguro de Ingeniería: Construcción y Montaje	6-7 noviembre	México, D.F.	México
• Seguro de Ingeniería: Construcción y Montaje	9-10 noviembre	Santafé de Bogotá	Colombia
• Seguro de Ingeniería: Construcción y Montaje	13-14 noviembre	Caracas	Venezuela
• Seguro de Ingeniería: Construcción y Montaje	16-17 noviembre	Santo Domingo	Rep. Dominicana
• Seguro de Ingeniería: Construcción y Montaje	27-28 noviembre	Madrid	España
• Investigación Técnica de Siniestros de Incendios	29-30 noviembre	Casablanca	Marruecos
• Seguro de Ingeniería: Construcción y Montaje	30 noviembre-1 diciembre	Barcelona	España

CURSOS ORGANIZADOS POR ITSEMAP SERVICIOS TECNOLÓGICOS MAPFRE (2000)

Curso	Fecha	Ciudad	País
• Actualización de la Peligrosidad Técnico-Legal por Inflamables y Electricidad	17-18 agosto	São Paulo	Brasil
• Evaluación de las vibraciones y la Nueva Norma ISO 2631	16 noviembre	São Paulo	Brasil
• Seguridad contra Incendios y Nuevas Tecnologías, según la Ley de Prevención de Riesgos Laborales	3-6 octubre	Madrid	España
• Elaboración e Implantación de Planes de Emergencia para el Cumplimiento de la Ley de Prevención de Riesgos Laborales	25-27 octubre	Madrid	España
• La Directiva Seveso II. El Nuevo Enfoque en la Gestión de Accidentes Graves	16 noviembre	Madrid	España
• Evaluación de Riesgos Industriales	22-23 noviembre	Madrid	España
• Diseño de Sistemas de Protección contra Incendios	4, 5 y 6 octubre	México, D.F.	México
• Análisis de Riesgos	23-25 agosto	México, D.F.	México
• Jornada Técnica: GLP	6 septiembre	México, D.F.	México
• Inspección de Sistemas de Protección contra Incendios	8, 9 y 10 noviembre	México, D.F.	México
• Problemática de los Agentes Físicos y Químicos en la perspectiva de la salud ocupacional	11-12 octubre	Lisboa	Portugal
• Concepción, Implantación y Explotación de Sistemas de Seguridad	24-26 octubre	Lisboa	Portugal
• Análisis de Accidentes de Trabajo	8-9 noviembre	Lisboa	Portugal
• Auditorías de Seguridad	21-23 noviembre	Lisboa	Portugal

© TRÉBOL es una publicación de MAPFRE RE

• **Presidente:** Andrés Jiménez. **Director:** Juan Antonio Pardo. **Coordinadora:** Sonsoles de Llano.

Consejo de Redacción: Luis de Mingo, Lorenzo Garagorri, Eduardo García Mozos, Juan Mayo, Raúl Morato,

Juan Luis Román, Emilio Taboada, Javier Warleta • **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. 33.551/1996.