

# LA LIBRE PRESTACION DE SERVICIOS EN LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA Y SU EFECTO EN EL MERCADO ESPAÑOL DE SEGUROS

JUAN A. PARDO\*

*El establecimiento del mercado único en Europa supondrá, sin duda, una importante «revolución» en muchas áreas de la actividad económica española. En concreto, en el sector servicios se producirá una auténtica congestión de ofertas muy variadas, provenientes de todos los países miembros de la Comunidad. El área del seguro no será ajena a esta revolución. El autor analiza cuáles son los efectos previsibles sobre el mercado español del seguro y cuáles podrían ser las estrategias más recomendables para las compañías españolas de cara al tantas veces citado año 1992.*

## HACIA EL MERCADO UNICO

«1992» es la fecha prevista para el establecimiento del mercado único en Europa. ¿Qué significa esto para el mundo del seguro?

El mercado único es, más o menos, un mercado nacional. Esto significa en términos prácticos:

1. Que cualquier aseguradora situada en cualquiera de los estados miembros puede vender sus productos en cualquier otro estado miembro de la Comunidad.
2. Que todas las aseguradoras de la Comunidad disponen de iguales oportunidades para la fijación de tarifas de primas y condiciones, así como para la determinación de los servicios a prestar.
3. Que en las entidades operantes en la Comunidad serán supervisadas de igual forma, aunque por autoridades nacionales diferentes.
4. Que la ley de contrato de seguros será uniforme o, al menos, la ley aplicable no será elemento de distorsión de la competencia.
5. Que hay un sistema fiscal uniforme o, al menos, que impide las situaciones de privilegio.
6. Que, en definitiva, el público dispone de una gran variedad de opciones.

En cualquier caso, en este campo, como en otros muchos, «1992» acabará en el próximo siglo.

\* Director de Reaseguro de Corporación MAPFRE, S.A.

Los pasos dados hasta el momento han tratado de satisfacer los intereses de los diferentes mercados, consumidores, intermediarios y, al mismo tiempo, las exigencias básicas de los Gobiernos de cada estado miembro. Se han producido los siguientes avances:

1. Directiva sobre Libertad de establecimiento y servicios de reaseguro (1964).
2. Directrices de Libertad de Establecimiento No Vida [Primera Directiva (1973)] y Vida (1979). Su gran aportación es la armonización de la solvencia (margen de solvencia y fondo de garantía).
3. Directiva sobre Coaseguro Comunitario (1978). Es el primer gran paso hacia la LPS. Un asegurador puede aceptar riesgos situados en otro estado miembro sin la obligación de disponer de un establecimiento en él, y, por tanto, sin necesidad de obtener autorización; bastará con que lo tenga el abridor. El período transitorio previsto para España en el Tratado de Adhesión se fijó entre el 1/1/89 y el 31/12/91.
4. Directiva sobre Agentes y Corredores (1976). Distingue entre las diferentes clases y establece normas de equiparación de requisitos para el ejercicio de la profesión en diferentes estados miembros.
5. Directiva sobre la libre prestación de servicios en Ramos No Vida (junio 1988). El gran número de intereses en juego ha retrasado el ejercicio práctico de la LPS. Para desbloquear esta situación ha sido preciso que concurran dos circunstancias:

a) La sentencia del Tribunal de la CEE de 4/12/86.

b) El Acta Unica con la fijación del objetivo de la Europa sin fronteras para 1992.

La primera reconoce la diversidad de normativas de control en la Comunidad, y la protección de los intereses de los asegurados como elemento orientador de la regulación del ejercicio de la LPS.

Según LUIS LATORRE, Director del Gabinete de Estudios de la Dirección General de Seguro, «cada estado miembro puede dictar

medidas para proteger a sus propios asegurados, salvo que la materia en cuestión haya sido objeto de reglas comunitarias ... En aquellas cuestiones en que no exista armonización, y siempre que lo exija la protección de los intereses de los asegurados, cada estado puede imponer ciertos controles sobre la LPS». Estos controles consistirán en «vigilar aquellos aspectos que, siendo necesarios para la defensa de los asegurados, no hayan sido materia de armonización en la CEE, a saber: provisiones técnicas y condiciones del seguro» ... «Hay asegurados que, por su carácter profesional, no requieren protección. Aquí radica el origen de la fundamental distinción entre los llamados "grandes riesgos", propios de asegurados que no necesitan ser protegidos, y los "riesgos de masa" en los que sí se justifica esta vigilancia».

Antes de entrar en los aspectos más importantes de la Segunda Directiva 88/357/CEE, sobre la Libre Prestación de Servicios en ramos No Vida, se hará una breve mención sobre la LPS en el ramo de Vida. Su regulación se retrasa esencialmente porque:

1. Las diferencias entre las posiciones de los estados miembros son más profundas.
  2. La distinción entre «grandes riesgos» y «riesgos de masa» es mucho más difícil de establecer.
  3. Existen divergencias en la concepción de diversos aspectos técnicos.
  4. Diferencias en la fiscalidad aplicable.
- 

## LA DIRECTIVA LPS NO VIDA, DE 22 DE JUNIO DE 1988

A continuación se desarrolla un enfoque conceptual de la Directiva, tratando los puntos más importantes de modo aislado.

---

## 1. Clasificación de los estados miembros en función de la LPS

### a) Estado de localización del riesgo

- Inmuebles: estado donde se encuentren los bienes.
- Vehículos: estado de matriculación.
- Viaje: estado en que se firma el contrato.
- Otros: estado en que el tomador tiene su residencia habitual o sede social.

### b) Estado del establecimiento: Estado en que se encuentra la sede social, agencia o sucursal de la entidad que cubre el riesgo.

### c) Estado de la prestación del servicio: Estado en el que se encuentra el riesgo, cuando sea cubierto para un establecimiento situado en otro estado miembro.

## 2. Definición de gran riesgo

### a) Los ramos de Transportes se consideran grandes riesgos.

### b) Los ramos de Crédito y Caución, cuando el tomador sea profesional o empresario y el riesgo se relacione con su actividad, también.

### c) El resto de los ramos No Vida se considerarán grandes riesgos cuando el tomador-empresario reúna dos de estas condiciones (umbrales):

- Número de empleados durante el ejercicio: no inferior a 250.
- Cifra de negocio: 12,8 millones de ECU o más.
- Balance total: 6,2 millones de ECU o más.

Se establece una etapa transitoria hasta 31/12/92 en que los umbrales serán 500 empleados, 24 millones de ECU de negocio y 12,4 de balance.

## 3. Ley aplicable a los contratos de seguro

La Directiva contiene una serie muy detallada de posibilidades de elección, orientada a impe-

dir que el tomador se vea afectado por una legislación extraña. En general, se aplica el derecho del estado miembro de la residencia del tomador del seguro o del estado en que se sitúa el riesgo.

## 4. Exclusiones

Lo más importante es que se excluyen las operaciones, empresas y organismos a los que no se aplique la Primera Directiva y los riesgos que hayan de ser cubiertos por organismos de Derecho Público, lo cual deja fuera al Consorcio de Compensación de Seguros.

## 5. Cúmulo

El concepto se refiere a cúmulo de libertades, no de riesgo. Se permite a los aseguradores con establecimiento en un estado miembro, la suscripción de riesgos en LPS, en ese mismo estado, desde establecimiento en otro estado miembro, siempre que se trate de grandes riesgos o de ramos en que el establecimiento no esté autorizado a operar.

## 6. Control administrativo

Cuando se pretendan cubrir riesgos bajo la LPS en un estado miembro distinto al de su establecimiento ha de atenderse a lo siguiente:

- Grandes riesgos: No precisan autorización. Tan sólo requieren la presentación de una notificación documentada ante el organismo de control.
- Riesgos de masa (por debajo de los umbrales de la Directiva): podría ser precisa autorización.

Previamente, habrá tenido que notificar al Estado de su sede social y de su establecimiento su intención de cubrir determinados riesgos en determinados estados miembros. Se prevé un procedimiento sancionador para las entidades que cometan infracciones.

## 7. Reservas técnicas

Partiendo de la base de que los asegurados individuales (riesgos de masa) precisan de la protección de sus intereses, el control de las provisiones técnicas correspondientes a sus riesgos se adjudica a la autoridad del Estado de localización del riesgo. Los correspondientes a grandes riesgos quedan bajo el control de la autoridad del Estado del establecimiento.

## 8. Período transitorio. El caso de España

España, Portugal, Grecia e Irlanda disponen de períodos transitorios en atención a la relativa vulnerabilidad de sus mercados. Los plazos para España son:

- Hasta 31/12/92 todos los riesgos se considerarán «de masa».
- De 1/1/93 a 31/12/94 quedan expuestos a la LPS Transportes y Crédito y Caución. Para los demás riesgos España debe fijar libremente sus umbrales.
- De 1/1/95 a 31/12/96 se aplicarán los umbrales de la primera etapa.
- A partir de 1997 se aplicará el régimen general.

Portugal, Grecia e Irlanda se incorporarán al régimen general el 1/1/99.

## 9. Coaseguro Comunitario

La Directiva equipara los umbrales para el Coaseguro Comunitario a los establecidos para el ejercicio de la LPS. Es decir, que el Coaseguro Comunitario afectará sólo a los «Grandes Riesgos». España dispone de un período transitorio que implica cesiones cada vez mayores al Coaseguro Comunitario. Dado que durante este período (1/1/89 - 31/12/91) todos los riesgos son considerados «de masa», ninguno podría ser cedido en coaseguro. Para solucionar este bloqueo, la Directiva LPS establece la obligación de que España fije sus propios umbrales para el Coaseguro Comunitario.

## 10. Congruencia monetaria

Consiste en que los compromisos exigibles a un asegurador en una moneda deben estar representados por activos expresados o realizables en esa misma moneda. La aplicación estricta de esta norma presenta dificultades, por lo que en el Anexo I de la Directiva se incluyen algunas disposiciones que flexibilizan su aplicación.

---

## ESTRATEGIAS PARA LA EXPANSION INTERNACIONAL

Las opciones más realistas para plantear una expansión en el Mercado Común pueden ser:

- a) Suscribir riesgos en otros estados miembros desde la sede social. Es la más difícil, siendo casi imprescindible la intervención de «brokers».
- b) Cooperación e intercambio con entidades de otros estados miembros. Sólo puede ser considerado de forma temporal.
- c) Crear establecimientos en otros países comunitarios. Supone un esfuerzo económico y de gestión que muy pocos podrán permitirse.
- d) Adquisición de entidades. Es la más conveniente, teniendo en cuenta el problema de encontrar entidades en venta y pagar el precio que establezca la ley de oferta y demanda.

Los grandes europeos han seguido esta última vía. Ello lleva, claramente, a la formación de diez o doce grandes grupos o sistemas aseguradores a nivel de toda Europa.

¿Qué puede hacer, ante esta perspectiva, una compañía con menos posibilidades que desee la expansión comunitaria? Ha de desarrollar «sentido del hueco», es decir, detectar aquellas áreas en que puede actuar. Esta estrategia exige un esfuerzo sostenido de mejora que permita apro-

vechar oportunidades en países desarrollados; diversificación de actividades compatibilizándola con la profundidad técnica mencionada; «puntos de observación» en otros mercados; es decir, fluidez y oportunidad en la información.

La nueva situación supone, en opinión de la mayoría, una gran oportunidad para los corredores. Se produce un alargamiento del espacio de operaciones, lo que favorece claramente a los intermediarios.

La intensificación de la competencia y la proliferación de coberturas producirá desorientación en los consumidores y supondrá una mayor demanda de asesoramiento.

Para aprovechar a fondo esta coyuntura será preciso que dispongan de una estrategia europea, creando una red de agencias en los países comunitarios, prestando servicios en varias lenguas, etc. Esto favorece claramente a los grandes «brokers» internacionales. Sin embargo, los intermediarios de ámbito nacional tienen la posibilidad de cerrar acuerdos con entidades similares de los otros países, mejores conocedores de su propio mercado.

## EL MERCADO ESPAÑOL ANTE EUROPA

Sin el mercado español, a primera vista, se pueden apreciar los siguientes aspectos:

- Bajo nivel de concentración.
- Gran número de compañías controladas por grupos aseguradores extranjeros y por bancos españoles.
- Fuerte crecimiento del Seguro de Vida, aunque muy irregular.
- Relativamente bajo desarrollo de los ramos No Vida, exceptuando el seguro de Automóviles.

En lo que concierne a la presencia internacional del seguro español sólo La Unión y el Fénix ha operado en el mercado europeo como asegurador directo. MAPFRE ha iniciado recientemente una operación internacional, pero orientada principalmente a América Latina y a otras partes del mundo.

Por tanto, a primera vista, el seguro español no ofrece mucha resistencia al empuje de los aseguradores extranjeros y muestra poca capacidad de reacción. Sin embargo, debe evitarse sacar conclusiones demasiado deprisa. Es preferible proceder a un análisis por áreas.

### a) Riesgos industriales

Es el sector donde la preocupación por la aplicación de la Directiva es más perceptible. Desde la liberalización de tarifas producida a comienzos de los 80 la tasa promedio ha evolucionado de forma descendente. En los últimos años ha sido como sigue:

1985: 1,56 por mil  
1986: 1,22 por mil  
1987: 1,03 por mil

(Fuente: ICEA)

La situación que produce este descenso se agudiza por lo que no resulta descabellado pensar en un 0,95 por mil para 1988.

Aparte de la liberalización de tarifas mencionada pueden apuntarse otras razones:

1. Aumento de la presión competitiva en el mercado, que ya «forma parte del paisaje».

A ello han contribuido:

- El establecimiento de nuevas entidades de gran potencia financiera, en mejores condiciones para soportar una baja tarificación y, con mucha necesidad de hacerse un hueco en el mercado.
- La creciente actividad de corredores con tradición en la suscripción de riesgos industriales, amplios conocimientos de este campo y disponiendo de gran capacidad directa y de reaseguro.
- La suscripción en base a cuota de mercado, por la que algunos desean ocupar un

amplio espacio del mercado cuando llegue esa fecha, y otros tratan de defender el que ya tienen.

2. La reforma del reglamento del Consorcio haciendo girar el recargo sobre el capital asegurado, en lugar de hacerlo sobre la prima.

Por todo ello, el rendimiento del sector de riesgos industriales bajará, pues los sistemas de protección en España están poco avanzados.

#### *b) Caución y crédito*

Las compañías especializadas sólo detentan el 30% del negocio español de fianzas (14.000 millones de pesetas). El resto está en manos de los bancos. Por tanto, el montante expuesto a LPS es de 4.000 millones, de los que el 75% está en manos de tres entidades. No parece que la LPS vaya a golpear con demasiada fuerza aquí.

El ramo de Crédito genera unos 10.000 millones en primas, con el 96% en manos de una sola compañía.

Parece que este mercado podría experimentar un crecimiento muy significativo y es aquí donde podrían acceder otros aseguradores comunitarios vía LPS.

#### *c) Transportes*

Es un sector ya muy internacionalizado. La posibilidad de colocar riesgos con aseguradores extranjeros no va a cambiar sustancialmente para los tomadores españoles. Estos tienen ya acceso a otros mercados por distintas vías.

El mercado español va a recibir el impacto de la Directiva sobre LPS tras haber recibido el de la expansión de los gigantes europeos, que ya tienen establecimiento en España, o compañía subsidiaria, operando tanto en riesgos de masa como en los grandes riesgos (vía reaseguro).

La existencia de conglomerados financiero-bancario-industriales, con compañías de seguros integradas en los mismos, también servirá de amortiguador del efecto de la Directiva LPS.

Tampoco sería extraño, aunque por el momento no existen muchas, que algunos grandes grupos industriales o asociaciones de empresas con riesgos homogéneos explorasen el camino de la creación de cautivas.

Por último, ha de citarse el factor más importante: el servicio. No se trata sólo de indemnizar, sino también de asesorar, prevenir, y en ocasiones negociar, lo que es más difícil cuanto más lejos se encuentra el establecimiento asegurador.

España ya ha adaptado hace algunos años su legislación de seguros a las normas europeas. De hecho, se puede considerar, en este aspecto, como uno de los países más liberalizados de la Comunidad. Por ejemplo, se han suprimido todas las rigideces en cuanto a elaboración de tarifas. El órgano de supervisión opera cada vez más en base a auditorías «a posteriori» para proteger a los asegurados. El proceso de liquidación forzosa de compañías insolventes está contribuyendo al orden y transparencia del mercado.

De todo lo anterior se deduce que la batalla por el mercado español se centrará en los llamados riesgos de masa, donde la clave está en la red capilar de distribución. A continuación se estudian las seis áreas más importantes.

#### *1. Seguro de Automóviles*

Es el ramo más importante del sector No Vida. Sin embargo, las perspectivas no son buenas. El parque automovilístico crece a un 25% anual, mientras que la red de carreteras no mejora en consonancia. Ello significa un deterioro continuo de la siniestralidad. Por otro lado, la necesaria sustitución de coberturas voluntarias relativamente baratas por otras obligatorias está produciendo un incremento de indemnizaciones, así como de las cantidades otorgadas por los tribunales.

Ello significa que podría encontrarse un importante volumen de pérdidas técnicas e insuficiencia en la reserva de siniestros. Ya se está reaccionando contra esto mediante la asignación de fondos para cubrir los siniestros presentes y futuros y para mejorar el servicio, así como

mediante la reducción del coste administrativo mediante sistemas de control por ordenador y liquidación rápida de siniestros.

## 2. *Redes de distribución*

El seguro es un servicio que se presta fácilmente a la aplicación de nuevas tecnologías, sin necesidad de proximidad geográfica entre proveedores y consumidores. Por medio de servicios a larga distancia (vía télex, fax, correo electrónico, etc.) podrá un asegurador extranjero colocar sus productos en el mercado español sin necesidad de tener oficina en España. Sin embargo, por el momento, esto está lejos de ocurrir en España. De momento, lo más válido sigue siendo la red capilar de distribuidores.

## 3. *Seguros de Vida y Fondos de Pensiones*

Es el que ha registrado mayor crecimiento en los últimos años. La LPS puede cambiar el panorama, pero aquí también hay que tener en cuenta que es precisa una buena red de ventas y eso es labor de años.

## 4. *Innovación*

El cliente ve cada vez con más claridad el valor añadido que supone el no sólo recibir una indemnización, sino asesoramiento y servicio, tratando de cubrir no sólo el coste del accidente, sino también resolviendo problemas prácticos para restaurar el uso normal de las cosas tras el accidente

## 5. *Dimensión*

La gran dimensión se considera en este sector como algo vital para sostener una posición de fuerza en la batalla por el mercado. Existen partidarios de proceder a fusiones y adquisiciones, y detractores de la idea, más a favor de preservar la filosofía propia de las distintas empresas.

En cualquier caso, la dimensión es un condicionante muy fuerte de la estrategia y viceversa.

## 6. *Oportunidades para España*

Hay compañías españolas en posición de penetrar en el mercado europeo mediante cualquiera

de los instrumentos mencionados anteriormente. La adquisición de compañías extranjeras, aunque caro, puede ser un buen sistema, sobre todo si se trata de entidades que actúen en áreas especialmente interesantes. Actuar desde España supondría, sin duda, conseguir los peores negocios en las peores condiciones posibles.

Abrir delegaciones para asegurar, por ejemplo, riesgos de posibles clientes españoles desplazados es algo que bastantes compañías están en posición de realizar.

En resumen, la LPS no supondrá la aparición de cambios importantes en el mercado español, sino la aceleración de los que ya están en marcha. Los recién llegados estarán en desventaja con respecto a los que ya están aquí desde hace años, conocedores del mercado y con una extensa red territorial.

En cuanto al reaseguro, es difícil establecer cómo le afectará la nueva situación.

En general, la atomización del mercado ha producido programas de reaseguro desequilibrados. Ello ha exigido la utilización de medios extraordinarios por parte de las pequeñas y medianas compañías para disponer de suficiente capacidad de maniobra.

Las modernas técnicas de gestión no han logrado evitar el retraso en el conocimiento de los resultados, factor de incertidumbre de nuestra actividad.

Puesto que el reaseguro está muy influido por los movimientos y fluctuaciones del mercado directo es difícil prever nada mientras no se conozcan los efectos de la LPS sobre dicha modalidad. Sin embargo, datos como el posible aumento de la dimensión de las cedentes plantea cuestiones relativas a la aparición de nuevas fórmulas de reaseguro, retenciones más altas y mejoras en los programas. El crecimiento de las primas del mercado puede hacer crecer las primas cedidas.

La actual tendencia a reducir el índice de cesiones (28,5% en 1982, 25,5% en 1985 y 22,6% en 1987) (\*) podría, en tal caso, agudizarse. ¿Cuál será el papel de los corredores?

(\*) Fuente: UNESPA Estadística de Seguros Privados 1986.

## CONCLUSIONES

Los riesgos industriales tendrán, muy probablemente, un tratamiento autónomo y especializado. Esto significa que constituirán un sector de negocio separado dentro de la cartera de las entidades aseguradoras, que será suscrito por entidades de seguro muy especializadas capaces de ofertar condiciones competitivas a los asegurados y disponiendo de una capacidad enorme.

También se va dibujando en el horizonte del seguro europeo la formación de grandes conglomerados aseguradores o galaxias de empresas,

justificadas por los deseos de presencia en los distintos mercados nacionales, sectoriales, locales y especializados.

De modo semejante crecerá la importancia global de los corredores de seguro y reaseguro, cuya participación en determinados tipos de riesgo podría ser exclusiva o casi exclusiva.

En los riesgos de masa, el contacto con los asegurados será decisivo para la consolidación y mantenimiento de una cartera de seguros y otros servicios financieros, y se basará en redes capilares altamente profesionalizadas y muy bien estructuradas.

