

UNA VIDA DEDICADA A LAS MUTUAS

Director General de la Mutua de Seguros MESAI, Presidente de la Agrupación de MUTUAS DE SEGURO integradas en UNESPA desde su creación hace nueve años, es Agustín Díaz Quintana orgullosamente un Actuario.

BUSCAMOS una definición de sí mismo para comenzar nuestra entrevista y nos contesta sin vacilaciones: «Agustín Díaz Quintana es un currante, un hombre que empezó a trabajar en el seguro en el año 59 en esta empresa, MESAI. A lo largo de estos años he hecho de todo, desde auxiliar administrativo —que era cuando entré— hasta director general, desde hace ya quince años. En el curso de ese tiempo hice Económicas y me especialicé en seguros, de manera que estoy en el IAE desde el año 70 en que terminé la carrera».

Las muchas horas que dedica a MESAI, así como su dedicación a los doce años que lleva en la agrupación patronal de empresarios de mutuas de seguros, donde este año ha renovado su noveno mandato como presidente no le deja demasiadas horas libres, que dedica a la familia, a su afición a la lectura y hacer ejercicio, sobre todo pasear por terreno llano o montaña, y de vez en cuando jugar al frontón y al tenis.

Después de recordarle su perfil de César Pérez de Tudela, con el que se encuentra de vez en cuando por El Escorial, y con el que se identifica más en el físico que modestamente, por su parte, en el deportivo, es el nuevo proyecto de Ley de Reordenación de los Seguros Privados, aprobado en el Consejo de Ministros del pasado 30 de octubre, el tema principal de nuestra conversación. Y el contro-



vertido aumento del fondo mutual que exige su punto álgido.

«El proyecto de ley que han elaborado para adaptar la legislación española de seguros a las directivas de la CEE, en muchos aspectos era una necesidad sentida para adaptarse a la legislación europea. Lo que ocurre es que, aprovechando esa circunstancia el Gobierno, y la Dirección General de Seguros fue promotor de ello, ha dado un salto adelante en el camino al exigir a las entidades de seguros unas garantías financieras complementarias de las que ya se vienen exigiendo en el resto del mundo, y muy especialmente en la CEE.

En consecuencia, mientras en otros

países se pone el énfasis en lo que es el hecho técnico, que es el margen de solvencia, en España, sin quitarnos un ápice de las obligaciones complementarias a las que ya existen hoy, sin ningún fundamento, se exige que aumenten los capitales sociales; pero no es porque haga falta o seamos insolventes, que es lo que ya se está leyendo en algunos periódicos.

Daba la impresión de que las empresas españolas eran insolventes, en relación con las empresas europeas, y las empresas españolas son, exactamente, igual de solventes. El metro con que se venía midiendo era el margen de solvencia, que son unas cifras proporcionales al volumen de riesgos que acabamos de asumir, y esos son los módulos del margen de solvencia europea que cubrimos todos, porque si no los cubriéramos, con la ley actual, no podríamos seguir trabajando. Está el órgano de control español para evitarlo.

Sin embargo, las exigencias de capital mínimo es lo que hace falta cuando una empresa empieza, cuando está arrancando, en el momento de abrir la tienda por primera vez; pero, si la tienda está en marcha, el patrimonio tiene que crecer proporcionalmente al volumen de riesgo que uno va asumiendo, y eso se hace con las directivas europeas de margen de solvencia o de fondo de garantía».

Nuestra siguiente pregunta iba a puntualizar cómo estaban, en comparación con España, el resto de los paí-

ses europeos en cuanto a exigencia de capital social a las compañías aseguradoras. Y en esta ocasión, Agustín Díaz, aportando unos documentos de la CEE, escritos en los idiomas de cada uno de los países de origen, nos dijo que mientras para crear una sociedad anónima, el capital social es de 10 millones de pesetas en España, para una aseguradora poder trabajar el ramo de vida son 1.500 millones de pesetas, y 350 millones para el seguro de responsabilidad civil u otros seguros análogos de menor dimensión.

Es decir, la suma de 1.850 millones para crear una aseguradora, de los cuales tiene que estar desembolsado un mínimo del 50 por 100 en una sociedad anónima, y en una mutua el fondo mutual tiene que ser igual al capital desembolsado de una sociedad anónima. Mientras que en Europa, por ejemplo en el Reino Unido, con solamente 103 millones de pesetas, 800.000 ecus, se puede trabajar cualquier modalidad de seguro. Y en Portugal, que tiene las cifras más altas, a las mutuas de seguros sólo se les exige 562 millones de pesetas y 1.125 a las sociedades anónimas. **Afirmando que:** «Estando toda Europa en esos niveles, hoy España no les parece suficiente con 1.850 millones, nos ponen otras cifras mayores. La cuestión principal es que carece de fundamento».

«El Seguro funciona por el régimen de capitalización, que es justamente inverso al de la Seguridad Social»

SEGUIDAMENTE nuestra entrevista se deslizó por la posible sustitución del sistema de Seguridad Social pública por empresas aseguradoras privadas: «No, no veo relación alguna. La Seguridad Social y las entidades aseguradoras son cosas distintas. La Seguridad Social está cubriendo unos riesgos a los que no tenemos acceso las compañías de seguros,

porque están excluidas por ley todas las coberturas de la Seguridad Social.

No obstante, la Seguridad Social es la más insolvente de todas por el sistema que funciona. Porque trabaja con un sistema de reparto que recauda un dinero, con ese dinero paga las prestaciones a que han dado lugar los compromisos adquiridos en generaciones anteriores. Mientras que el Seguro funciona por el régimen de capitalización, que es justamente inverso. El Seguro tiene unos mecanismos específicos que son el margen de solvencia, y es que, por cada millón de pesetas de primas que uno tiene, está obligado a poseer el 18 por 100 en patrimonio propio, y cuando excede de 1.000 millones, el 16 por 100 restante. Y si lo que tiene son muchos siniestros, por cada millón de pesetas de siniestro tiene un determinado porcentaje que genera el patrimonio propio.

Consecuencias: el que asume riesgos pequeñísimos, el que pide pocas primas, el que tiene pocos siniestros, necesita dinero en menor proporción. El que tiene una entidad muy grande, sus cifras de negocio han crecido tanto que tiene obligación de tener un patrimonio propio mayor, pero siempre en una proporcionalidad, y eso en España, Reino Unido, Alemania, Portugal o cualquier país de la Comunidad Europea.

«En una mutua el usuario tiene una doble personalidad, la de asegurado y la de socio de la entidad»

AHORA, como responsable por partida doble de una mutua y de la Agrupación de Mutuas, dirigimos nuestras preguntas a las diferencias entre éstas y las compañías de seguros, constituidas como sociedades anónimas: «Su principal diferencia es que la sociedad anónima es la máxima expresión de la sociedad capitalista, es la empresa por acciones, de manera que los dueños son los accionistas, que tienen partes alícuotas del



■ Agustín Díaz hablando con José Boada y Juan M. Rubio, miembros del Consejo de Redacción de «Actuarios», sobre la polémica ley de Reordenación del Seguro.

capital social, y estos señores se dedican a cualquier actividad, puede ser el seguro, la banca o la distribución de alimentos, no tiene nada que ver el dueño con aquel al que van destinados los créditos, los alimentos o los seguros, que es el consumidor.

Mientras que la mutua es algo diametralmente opuesto en cuanto a la forma jurídica. Son una serie de personas que se unen para cubrir en común sus riesgos, de modo que, el propio asegurado, el contratante de la póliza, por el hecho de entrar en una mutua, se convierte en socio de la misma y tiene doble personalidad, la de asegurado y la de socio de la entidad. El capital, entonces, no está distribuido en partes alícuotas en función de las acciones que suscribe, sino que todos los socios son



propietarios en la misma proporción. Cada persona tiene el mismo poder, en lugar de ser más poderoso el que tiene más capital metido en la sociedad».

¿Distingue el usuario las diferencias?

«Pues se supone que lo percibe, porque unos contratan los seguros en una mutua y otros no. La diferenciación más clara son las numerosas mutuas que conocemos, que tienen una clientela muy amplia y probablemente van allí porque tienen un buen servicio. Ya que lo que buscan es un buen servicio, tener la garantía de que le han cubierto los riesgos. Aunque en origen se asociaban para cubrir en común el riesgo, ya que no querían trasladar éste a desconocidos. Lo intercambiaban entre amigos, y así fue naciendo el mutualismo hace varios siglos».

Ante nuestra apreciación de que las mutuas estaban más especializadas en el riesgo del automóvil y cuáles eran las causas de ello, Agustín Díaz piensa que: «Puede ser el caso de la Mutua Madrileña Automovilística, pero

no es el caso del grupo de empresas MAPFRE, por ejemplo, ya que hoy tienen tanto negocio en el seguro del automóvil como en el ramo de vida, seguros industriales o familiares. Concretamente, MAPFRE hoy está muy diversificada, y la Mutua Madrileña está haciendo un esfuerzo por hacer muchos más seguros de vida y accidentes personales.

Si, es cierto que, en parte del mundo, el peso específico del seguro del automóvil ha recaído en las mutuas. Debe ser algo que, consustancialmente, ha resultado fácil distribuir el riesgo de automóviles, porque es mucho más común que tener una casa o tener una industria de otra naturaleza. Quizá sea una nueva fórmula de gremialismo. En el pasado las mutuas que nacieron eran gremiales, pues eran las mutuas de arquitectos, de agricultores..., ahora pueden ser mutuas de usuarios de automóvil, es una forma gremial.

Pero, según los datos facilitados por AISAM (Association Internationale des Sociétés d'Assurance Mutuelle) se ve que, no en España, pero en los países

más desarrollados del mundo, las mutuas tienen su mayor peso específico en el seguro de vida. Por citar un ejemplo, en los Estados Unidos de América la recaudación total de aquel mercado son 482.000 millones de dólares, pues el 57,5 por 100 de todo el seguro de vida lo tienen las mutuas. Cada país ha tenido un determinado desarrollo, y el fenómeno mutualista no está vinculado, ni mucho menos en el mundo al seguro del automóvil. Es más, si estuviera sesgado en alguna dirección sería hacia el seguro de vida, cosa que en España no hemos conseguido».

«Lo que es imposible es que una entidad financiera sea propietaria de una mutua, por la propia naturaleza jurídica de la mutua»

NUESTRO siguiente tema se desliza inesperadamente cuando le preguntamos sobre si existe intrusismo en el campo del seguro por parte de las entidades financieras. Su contestación es clara: «No, primero es que no lo podríamos denominar intrusismo, es una consecuencia del negocio del seguro. El negocio asegurador tiene una doble vertiente: por una parte, ampara unas coberturas de riesgo a cambio de un precio; por otra parte, hay muchas modalidades de seguro que en realidad son sistemas de ahorro, gran parte de los seguros de vida son sistemas de ahorro. Lo que se aporta es ahorro y el seguro canaliza todo ese ahorro invirtiéndolo, y generalmente a largo plazo.

Es lógico que las entidades financieras, que son fundamentalmente inversoras, tengan gran interés en participar en el negocio asegurador. Por cierto, en el resto del mundo hay numerosos bancos que son propiedad de compañías de seguros, sean mutuas o sociedades anónimas. En España ya va habiendo algún caso en que el grupo matriz es una mutua de seguros, y a su sombra ha nacido un holding en el que hay entidades financieras, bancos, so-

ciudades anónimas de toda naturaleza; pero lo que es imposible es que una entidad financiera sea propietaria de una mutua, por la propia naturaleza jurídica de la mutua. Si sus propietarios son sus clientes y un banco contrata un seguro a una mutua, automáticamente se convierte en propietario de esa mutua, pero en la misma parte que el que ha comprado un seguro de caza o de automóvil. Lo contrario, sí; una mutua puede ser tan grande que entre sus formas de inversión una de ellas sea comprar un banco, no quiero decir una caja de ahorros, porque a la caja de ahorros y a la mutua les pasa lo mismo, no son algo que se pueda comprar o vender».

Otro tema que no queríamos dejar en el tintero era la posible práctica del dumping por las compañías aseguradoras, nos contestó: «Lo que yo piense o deje de pensar no es muy importante, lo importante es el dumping. Es decir, en este caso no se trata de exportar al extranjero algo por debajo del precio de fabricación, que es lo que estudiábamos en la facultad como dumping. En este caso, imagino que queremos decir que alguien cobra por el seguro menos de lo que le cuesta, entonces la respuesta es que no hay nada más que analizar en los anuarios de la Dirección General de Seguros los resultados de las entidades de seguros, y ver qué compañía lleva en el mercado español varios años perdiendo dinero sistemáticamente, y luego se busca su nacionalidad o se busca su filiación. Y por desgracia hay demasiadas empresas, españolas o extranjeras, que están en el mercado español durante varios años consecutivos y no dan excedentes o beneficios; eso es dumping».

«La crisis económica dificultaría el desarrollo del seguro de vida de los que son verdaderos sistemas de ahorro»

LA pregunta a un economista sobre la repercusión de la crisis en el sector del seguro era obli-

gada, así como el análisis que el entrevistado ha hecho sobre cada uno de los grandes grupos del sector: «En España hay tres ramos principales por el número de clientes. Hay un ramo muy tradicional, aunque de un peso económico enorme, que es el ramo de decesos o enterramientos. Por tradición, hay muchísimas personas en España que garantizan la prestación del servicio de enterramiento a través de un seguro.

El seguro de automóvil, como es obligatorio, lo tenemos cubierto. En teoría, la totalidad de los automovilistas tienen el Seguro de Responsabilidad Civil de su vehículo. Y como consecuencia del funcionamiento imperfecto de la Seguridad Social, la versión de asistencia sanitaria. En España hay millones de pólizas de cobertura del seguro de asistencia sanitaria que muchísimos españoles, porque tienen confianza en el sistema del seguro privado, se gastan su dinero y duplican la cobertura teniendo un seguro privado de asistencia sanitaria o enfermedad, además de tener que pagar unas cuotas obligatorias para el sistema público de asistencia sanitaria.

Entonces estas áreas de seguro guardan relación fundamentalmente siempre con la capacidad de pago. En el caso del primero, el seguro de enterramiento, son las familias de una capacidad de pago más baja las tradicionalmente consumidoras del seguro, porque la gente que tiene mucho dinero no le preocupa ese asunto, piensa que su familia le enterrará dignamente sin necesidad de tener un seguro.

En los últimos años está despegando en España el seguro de vida, propiamente dicho. Tanto el de riesgo de muerte como el de supervivencia. Y dentro de él, las modalidades de ahorro relativas a fondos de pensiones, planes de jubilación, etcétera. Y eso tiene sin duda cierta correspondencia con la mayor capacidad de renta de los españoles. Naturalmente si hay más industrias y hay más riesgos, más fábricas, más factorías, más tiendas, también se siente la necesidad de cubrir las contin-

gencias que gravitan sobre ellos, y hay más seguros.

La crisis económica, que sería el sentido contrario, si de verdad llegara a mermar la capacidad de ahorro, dificultaría el desarrollo del seguro de vida de todos aquellos que son verdaderos sistemas de ahorro. Cosa que, por otra parte, aunque la crisis económica se nos lleva anunciando desde hace unos cuantos meses, hasta ahora no se ha traducido en un salto atrás en la venta de seguros de vida».

«Era un error de tipo meramente administrativo que ahora se subsana»

EL reconocimiento del título de Actuario por el Consejo de Universidades, a falta de ser aprobado por el Consejo de Ministros, marca el final de nuestra entrevista. Agustín Díaz, como Actuario, no puede por menos de felicitar por este hecho: «Yo creo que es una rectificación de algo que se caía por su propio peso. Había habido una omisión cuando se hizo un catálogo de títulos profesionales, pero era un error de tipo meramente administrativo que ahora se subsana. Y, bueno, es un motivo de satisfacción, pero era tan obvio como tantas otras cosas, que llega un momento que se decantan.

Por supuesto que ha sido de justicia su reconocimiento, ya que los actuarios existían, los estudios existían y había un centenar de personas que todos los años terminaban su licenciatura, y luego resulta que no tenían título profesional. En definitiva, es un asunto baladí, pero que ha llevado al Instituto a tener que realizar un esfuerzo para que ese error se subsanara». ■