

Entrevista al director general de Winterthur, Josep Cercós Martínez

“Bancs, caixes i asseguradores estem en el mateix mercat”

El Mercat Únic Europeu, el conformaran uns 325 milions d'habitants, 150 milions de vivendes i 120 milions de vehicles. El 23% de les assegurances del món es fan a Europa. Per això les grans asseguradores mundials es preparen per competir en aquest sucós mercat.



“Des del punt de vista de les assegurances, hi ha una sensibilitat més àmplia a Catalunya”.

JORDI MORERA

Mirant l'avanç del primer trimestre de 1991 es pot veure que els plans de pensions han crescut més d'un 400% respecte a l'any 1989. ¿Això és degut al progressiu envelliment de la població o quina és la causa?

—Són dues les causes. Des del punt de vista global, el desenvolupament dels fons de pensions aquí té a veure amb el fet que la població és cada vegada més vella. A més, la gent comença a ser cada vegada més conscient de la crisi de la Seguretat Social i, per tant, està més preocupada per

aquest tema. L'altra és que Winterthur ha fet una acció especialment important posant en marxa una sèrie de productes que convinen l'estalvi a llarg termini amb la liquiditat, que és el que la gent vol, i aquesta és la causa fonamental del desenvolupament que hem tingut, que és molt més alt que el normal del mercat.

—¿La joventut pensa cada vegada més en plans de pensions i assegurances de vida?

—La joventut pensa una mica més en aquest tema, però li queda una mica lluny. No hi ha, en aquest país encara, una cultu-

ra important de l'assegurança, i en tots els països, la joventut és l'última que pensa, per pròpia naturalesa, en aquestes qüestions.

—¿De quina manera els ha repercutit a vostès la davallada en les vendes de vehicles?

—D'una manera molt important, perquè coincideixen diversos problemes al mateix temps. D'una part, la davallada, en gran part a causa de problemes fiscals, la forta càrrega d'IVA que tenen els vehicles, però això, a més, coincideix amb uns moments en els quals les indemnitzacions

Noves inversions Winterthur

Winterthur també aposta fort per la Super-mançana, on pensen invertir prop de 20.000 milions de pessetes. ¿Es, aquesta, una aposta per la Barcelona ciutat del negoci?

—Una novetat: ja no es diu Supermançana sinó l'Illa Diagonal-Winterthur. Un assegurador ha de donar una imatge i una realitat de solvència i de seriositat. Per tant, un assegurador ha de fugir del benefici fàcil amb risc i de l'especulació. Aquest és el primer principi. Això comporta que les inversions que cal fer siguin segures i a llarg termini. No podem participar d'aquesta primera part més especulativa, sinó que hi hem d'anar quan ja estan més consolidats els projectes, quan són més cars, però també més segurs. Dins d'aquesta política immobiliària a què nosaltres destinem entre el 20 i el 30% de les nostres inversions, vam considerar que, atès que tenim la seu a Barcelona, havíem de reforçar la nostra posició, coincidint amb el gran moment de desenvolupament de Barcelona i Catalunya. La construcció ja comença a veure's, estem dins el calendari i hem començat les negociacions amb les grans locomotores que s'hi instal·laran, com grans magatzems, centre d'alimentació, hotel, restaurants...

per danys corporals, fonamentalment per les altes indemnitzacions a conseqüència de sentències judicials, provoquen problemes seriosos en tot el sector, a més de l'augment de la freqüència de sinistres en relació amb altres països del voltant. La suma de problemes ha perjudicat d'una forma molt important el mercat assegurador de l'automòbil espanyol i a Winterthur ens ha tocat una part interessant d'aquest problema.

—Vostès han llançat un producte específic per a la joventut en què, entre altres coses, hi ha l'assegurança del vehicle, mentre que, precisament, els alts índexs de sinistres es donen, sobretot, en la joventut. ¿Per què, doncs, aquesta oferta?

—Perquè la posició d'una asseguradora responsable és una posició a llarg termini. La sortida més còmoda seria dir que nosaltres no volem joves, no volem riscos afegits, pugem molt les tarifes... però això no són solucions al problema, que s'ha de resoldre, en primer lloc, reduint el nombre d'accidents, i per això hi ha unes accions coordinades amb les autoritats i el sector assegurador, i Winterthur hi participa molt activament. A llarg i a mig termini es bus-

ca una millora de la seguretat vial, l'única forma per la qual el preu de l'assegurança podrà equilibrar-se en aquest país.

—¿Es pot saber amb quines empreses mantenen aquestes converses?

—Això encara no, perquè podria espantar les converses. Són firmes nacionals i internacionals de primera línia, ja que és un dels projectes més importants que en l'àmbit europeu es desenvolupa en aquests moments i amb una situació molt central, i això fa que, des del punt de vista de comercialització, la demanda sigui bastant alta.

—A València també realitzen un projecte immobiliari. ¿En què consisteix?

—Fa anys que estem a València, però no ho estàvem amb la representativitat necessària. Allà hem constituït la direcció regional de Llevant, que es porta totalment descentralitzada des de València. Davant del Palau de la Música es construeix un nou edifici i Winterthur té una part important. Les obres estaran acabades a finals d'any i serà la nostra seu regional, que es constitueix, a més, com una de les tres potes principals del nostre desenvolupament a l'estat.

—¿Quina és la inversió prevista?

—A 31 de maig d'aquest any la inversió, només en el solar, era de 670 milions i per a finals d'any, la inversió prevista serà d'uns 900 milions. **SM**

ca una millora de la seguretat vial, l'única forma per la qual el preu de l'assegurança podrà equilibrar-se en aquest país.

—Vostès van ser dels primers a introduir el sistema Bonus-Malus. ¿Quins resultats n'han obtingut?

—Vam ser els primers del sistema Bonus-Malus com a tal. Altres entitats van introduir sistemes de recàrrecs i descomptes. El Bonus-Malus no pretén trobar unes millores de resultats per a les entitats asseguradores. El que pretén és una millor redistribució de la sinistralitat i que no paguin els conductors que tenen la sinistralitat més baixa per aquells que la tenen molt elevada. Al final, el conjunt del que nosaltres com a asseguradors rebem és el mateix. L'únic que passa és que el client que té molts accidents té un recàrrec, i el que no en té té un descompte.

—El perill que hi havia era que, quan hi hagués un Malus, aquest pogués anar d'una companyia a una altra i tornar a començar la cadena, ¿s'ha solucionat entre les companyies d'assegurança?

—Encara no, perquè no és tot el mercat el que aplica aquest tipus de sistema. Així com en els mercats europeus està genera-

litzat, a l'estat encara no i, per tant, els assegurats que amb nosaltres tindrien un recàrrec són completament lliures d'anar a una companyia que no tingui aplicat aquest sistema i tenir un benefici de tarifes. El que no sé és quin pot ser el resultat d'aquestes entitats i el què els hi pot passar.

—A Catalunya i a l'estat no hi ha hagut gaire tradició en qüestió d'assegurances. La tendència, però, sembla que va canviant. ¿Quina n'és la raó?

—La societat catalana és, en molts aspectes, més madura que la mitjana de l'estat i jo suposo que les influències històriques i la proximitat amb Europa han facilitat tots aquests corrents. D'altra banda, la importància del desenvolupament econòmic ha marcat bastant totes aquestes etapes. Això fa que, des del punt de vista d'assegurances, hi hagi una sensibilitat més àmplia a Catalunya que a la resta de l'estat i la gent comença a ser conscient que no pot viure sense assegurança, no solament la del vehicle, que és obligatòria, sinó que és impensable que una empresa o un professional no tingui una cobertura de responsabilitat civil. De totes maneres, estem encara molt lluny de les mitjanes europees, fins i tot a Catalunya.

—¿Quant a volum o quant a varietat?

—Quant a grau d'assegurament de les persones. Pensem que si agafem la mitjana del mercat, més del 40% de les cases continuen encara sense assegurar contra incendis o furt i hi ha més d'un 50% de les persones que continuen sense tenir una assegurança de vida. El ritme de recuperació en els últims anys està creixent fortament, però en valors absoluts estem encara molt lluny de les mitjanes europees.

—Vostè és membre del consell directiu de l'Associació d'Asseguradors Espanyols (UNESPA). Fa uns mesos UNESPA mantenia un litigi amb els bancs i caixes per la 'competència deslleial'. Ara, les entitats financeres han optat per crear les seves filials o comprar companyies. ¿Les companyies d'assegurança han perdut la batalla?

—Jo no crec que hi hagi un litigi. Sobre temes molt concrets hi ha hagut diferents posicions tècniques i llavors els presidents de les diferents associacions que componen Unespa i el president de la patronal han pres posició sobre aquestes qüestions. Dit això, bancs, caixes i entitats asseguradores estem en el mateix mercat i, per tant, som complementaris en moltíssimes coses i estem condemnats a entendre'ns. Realment les sinergies que es poden provocar a base de complementarietat de xar-



xes de distribució, per exemple, són molt àmplies i hi ha moltes entitats que estem treballant en aquesta via. Winterthur té un acord amb el grup anglès Adinational que ha donat peu a la creació d'una societat hipotecària, Avicor, que pròximament es transformarà en banc. Hi ha altres entitats asseguradores que tenen col.laboracions amb bancs i hi ha asseguradores que són propietàries de bancs.

— *¿I el límit entre unes i altres on és?*

— Aquest és un tema molt opinable. Els asseguradors hem de ser asseguradors i els banquers han de fer de banquers. La complementarietat és una cosa, però confondre els papers fins ara no ha donat bon resultat arreu.

— *La solució que majoritàriament es dona perquè el sector sigui competitiu amb vista al 1993 és la reordenació. Vosíes no han optat per comprar o fusionar-se amb altres companyies. Quina és, per a Winterthur, la solució?*

— S'ha parlat de concentració de mercat, però la concentració serà molt difícil fins que no es produeixi una concentració dins el sector bancari. Fins ara la concentració s'ha produït per la via que grans asseguradores, internacionals o pertanyents a bancs, han comprat companyies mitjanes o petites, normalment ineficients, i així és molt difícil fer una empresa eficient. La única possibilitat de concentració real és que es produeixin fusions pel cap, però això és molt difícil si prèviament no es fusionen els bancs. Per tant, fins ara tot el procés de concentració estava limitat. Com a conseqüència de les últimes concentracions bancàries, la cosa pot començar a canviar.

Durant bastant de temps, cada tres anys doblàvem la xifra de negoci. Ara no és cada tres, però sí aproximadament cada quatre. Tenim quatre societats: W. Assegurances, W. Vida, W. Protecció Jurídica i ara W. Europa Seguros, des d'on treballarem des de l'estat en lliure prestació de serveis amb la resta de mercats comunitaris. Amb aquest grau de desenvolupament no estava justificat absorbir empreses ineficients, perquè s'ha demostrat la capacitat del nostre grup per tenir un creixement propi amb molts menys problemes de cohesió i interns. Això no vol dir que no hàgim analitzat la compra d'alguna entitat, però en tot cas si era que ens aportaven alguna complementarietat. Atesa la diversificació que tenim, són comptades les entitats que ens portarien complementarietat, i normalment aquestes entitats no estan en venda.

S. Monfort