



El client del futur es perfila intel·ligent i exigent, i els productes s'hauran d'acoplar a aquestes noves característiques.

ARXIU

ASSEGURANCES

L'activitat de les asseguradores és molt lluny d'assolir els nivells europeus actuals

## La providència no ho cobreix tot

La feblesa del sector assegurador i la integració en la Comunitat Econòmica ha provocat un fort interès de les poderoses companyies estrangeres per entrar en el mercat espanyol. Malgrat tot, les asseguradores són optimistes amb el futur.

**A**l sector de les assegurances li va com l'anell al dit allò de "sense pressa, però sense pausa". Amb una facturació o, el que és el mateix, amb un volum de primes que ha superat a penes els 2 bilions de pessetes durant l'últim any (xifra relativament baixa comparada amb el PIB) l'evolució del sector duu un ritme lent, però segur. En pessetes contants, el creixement global del sector espanyol tan sols s'ha triplicat durant els 10 últims anys. A Europa, més dinàmica i més abocada a la contractació de primes, l'expansió s'ha multiplicat per 10 i fins i tot per 15 durant el mateix període.

La feblesa que caracteritza l'activitat asseguradora a l'estat espanyol, junt amb la nova circumstància de la integració en la Comunitat Econòmica, ha fet que el sector siga una presa fàcil per a les poderoses companyies estrangeres que en aquests moments controlen més del 45% del mercat. El mes de juny del 1991, la compa-

nyia francesa AGF era la primera a saltar-se les barreres per a entrar en el terreny espanyol amb la signatura d'un acord de col·laboració i compra del 24% del capital de La Unión y El Fénix, filial del Banesto de Mario Conde. L'entrada d'AGF en l'asseguradora espanyola només va ser el punt de partida del desembarcament permanent de companyies estrangeres. L'Alemanya Münchener, accionista històrica de Plus Ultra, s'ha fet amb un 10% de l'altra espanyola, Aurora Polar, depenent directament del BBV. GMF, una altra asseguradora francesa, també va desplegar tàctiques per entrar en l'apetitós mercat espanyol, comprant el cent per cent de Mudespa, el mateix any 1991.

En el sentit contrari, les asseguradores espanyoles també han començat a fer els primers passos fora del seu mercat intern. Corporación Mapfre ha estat una de les pioneres en aquest camp. Els primers punts d'implantació han estat Puerto Rico, Mèxic i Londres. Al país caribeny, Mapfre

ha entrat amb força adquirint la totalitat de l'asseguradora Praico per 110 milions de dòlars. A Londres ha constituït una societat *broker* que opera en la borsa anglesa, i a Mèxic actua de la mà de la major asseguradora del país, Tepejac. No obstant aquestes incursions en el mercat internacional, el desenvolupament de les asseguradores espanyoles està limitat per un feble creixement que els especialistes interpreten com una conseqüència directa de la mateixa estructura del sector assegurador. D'una banda, les entitats financeres a l'estat espanyol s'han mostrat des de sempre contràries a tenir a prop una forta competència en la captació de recursos com és el cas de les asseguradores. Per aquest motiu pot explicar-se la tendència actual de crear grups financers banca-asseguradores dins de la mateixa família mercantil. D'altra banda, des del punt de vista sociològic, està prou demostrat que la nostra idiosincràsia ens fa confiar massa en la providència i deixar la previsió del futur

## Les assegurances per a les empreses

**E**n una situació de crisi econòmica com la que ens afecta ara, potser la primera temptació dels petits i mitjans empresaris és prescindir totalment, o almenys reduir-les, de les seves pòlisses d'assegurança. Aquesta concepció de l'assegurança com una despesa i no com una inversió és equivocada, els empresaris innovadors coneixen perfectament els riscos a què es troben subjectes les seves empreses: robatoris, inundacions, incendis, avaries de maquinària, etc., i saben que és precisament en èpoques de recessió quan qualsevol eventualitat pot tenir una repercussió negativa sobre el seu compte de resultats.

Efectivament, en la situació actual, caracteritzada per la debilitat de la demanda, qualsevol imprevist que obligui a una paralització de la producció comporta automàticament que els clients de l'empresa cerquin nous proveïdors que els subministren.

Tot plegat fa que les assegurances siguin

imprescindibles i, com hem dit adés, més encara, si és possible, durant les èpoques de recessió econòmica.

D'altra banda, hi ha una altra tendència de l'empresariat que és la de contractar una assegurança i oblidar-se'n. Tot i que sembli mentida, encara avui hi ha empresaris que van contractar una assegurança fa deu o quinze anys i des de llavors no l'han revisada mai, ni una vegada.

L'assegurança és un contracte que es realitza en un acte i recull unes condicions per a un moment determinat en la vida d'una empresa. És, per així dir-ho, un model estàtic. Pel contrari, una empresa és un model dinàmic: canvia, evoluciona, incorpora noves tècniques i productes i, fins i tot, el seu entorn específic canvia amb el temps.

En qualsevol cas, és lògic que, almenys una vegada cada any, es revisen els contractes d'assegurança. No solament perquè pot haver canviat l'empresa o el seu entorn

(processos de fabricació, productes usats, naus adossades, etc.), sinó també perquè l'empresa pot estar incorrent en usos i costums que després afectin negativament una indemnització si hi ha un sinistre.

Es en aquests usos i costums on l'empresari ha d'exercir una especial vigilància perquè les mesures de seguretat o les formes a l'hora d'emmagatzemar no es relaxen. ¿Quantes empreses acaben enviant un empleat carregat de milions al banc perquè no els ha passat mai res, o emmagatzemen junts productes que per separat no constitueixen cap perill però que junts incrementen considerablement els danys en cas d'incendi? Valguin aquests exemples per il·lustrar aquells aspectes que han de vigilar els gerents o els directors d'empreses i d'indústries.

**José Antonio Jareño Moratalla**  
*Director gerent de Mediterráneo*  
*Correduría de Seguros*



El desenvolupament de les asseguradores de l'estat espanyol està limitat per un feble creixement.

IAFA GIL

per a més tard. Aquests dos condicionants expliquen, en part, els minsos beneficis generats pel sector l'any passat, comparat amb els aconseguits a la resta dels països europeus. Tot plegat, les assegurances generaren 400.000 milions de pessetes al final del 1991, però amb la circumstància especial que, de les 50 primeres companyies treballant en territori espanyol, tan sols 15 d'elles van poder declarar beneficis per la seua activitat purament asseguradora. A més d'estructurals i de sociològiques, les causes de la lentitud de l'activitat deuen ser d'un altre caire perquè també les asseguradores que vénen de fora han vist reduir-se de manera alarmant els seus beneficis tot just han començat a treballar el mercat espanyol.

Malgrat tot això, són més nombrosos els experts del ram que confien en un futur florent del sector que no pas els qui veuen l'horitzó de color negre. Les anàlisis optimistes avancen que les assegurances a l'estat espanyol travessen una etapa de trànsit d'un mercat d'oferta, immadur i amb nombrosos problemes, cap a un altre de demanda. El client del futur es perfila intel·ligent i exigent. Els productes s'hauran d'acoplar a aquestes noves característiques oferint cobertures globals amb tipus d'assegurances cada vegada més sofisticats i a la mesura de l'assegurat. En aquest camp diuen que es lluiran les pròximes batalles.

**Ignasi Pellicer**