Empresa familiar aseguradora

Pablo Muelas García

Socio del Área de Banca, Mercado de Capitales y Seguros de Gómez-Acebo & Pombo

Coordinador del Grupo de Seguros

Las empresas aseguradoras de accionariado y dirección familiar, siendo fieles a sus principios y tradición, se han adaptado con éxito a un entorno regulatorio complejo, concebido más bien para aseguradoras de gran dimensión.

Este título, para algunos quizá antitético, pretende ser un homenaje a las empresas españolas del sector que desafían en estos tiempos de Solvencia II la lógica del discurso dominante.

Detrás de un accionariado mayoritariamente vinculado a un apellido se esconden realidades muy diversas, desde empresas internacionales y cotizadas hasta aseguradoras de pequeño y mediano tamaño que limitan su ámbito de actividad a zonas geográficas, ramos o canales muy concretos. Me referiré principalmente a estas últimas.

Con un parque asegurador que se aproxima a las doscientas cuarenta fichas, existe el riesgo de denostar las configuraciones de menor escala so pretexto de que no son eficientes ni pueden sobrevivir en un contexto regulatorio más complejo. Como todas las generalizaciones, este planteamiento no responde siempre a la realidad.

Frente a la ventaja asociada al cálculo de capital de solvencia obligatorio por modelos internos, los beneficios de diversificación, las economías de escala y las correlaciones entre riesgos —propios de grandes compañías aseguradoras—, las pequeñas y medianas empresas familiares sobreviven gracias a la fidelidad a sus principios. Esto, que parece

un argumento de dialéctica comercial, se apoya en hechos incontestables que probablemente explican la subsistencia de estos peces pequeños.

Determinados productos aseguradores, incluso con la configuración anual renovable, nacen con una vocación de permanencia en el tiempo. Tanto es así, que seguros de vida o de decesos llegan a unir al asegurado con la compañía durante varias décadas. Esta fidelidad se fundamenta sobre algo más que la esperanza de recibir la prestación contratada cuando llegue el momento. La combinación de la regulación y la práctica supervisora van dirigidas a asegurar que las entidades sean solventes y, con ello, puedan cumplir los contratos de seguro. Siendo éste un aspecto esencial en la creación de la necesaria confianza en el sector y en la entidad, la apariencia de que una determinada compañía, en ese plazo tan prolongado, no va a perder su identidad, valores, cercanía ni el espíritu de los compromisos adquiridos es un intangible que sólo pueden aportar las empresas familiares.

Los elevados umbrales de capital que se exigen en la normativa española para acceder a la actividad aseguradora hacen cada vez más difícil la existencia de negocios con base accionarial familiar. Lo que tenemos, por tanto, son entidades veteranas

Advertencia legal: Este análisis sólo contiene información general y no se refiere a un supuesto en particular. Su contenido no se puede considerar en ningún caso recomendación o asesoramiento legal sobre cuestión alguna.

N. de la C.: En las citas literales se ha rectificado en lo posible —sin afectar al sentido— la grafía de ciertos elementos (acentos, mayúsculas, símbolos, abreviaturas, cursivas...) para adecuarlos a las normas tipográficas utilizadas en el resto del texto.

cuya propia existencia da fe de una gestión capaz de haber superado el examen diario darwiniano y que plantean el cumplimiento de la normativa y la competencia para la cuenta de resultados. No sobreviven las más grandes, sino las que mejor y más rápidamente se adaptan a los cambios.

Las empresas familiares aseguradoras que tengo de referencia son un ejemplo de preparación ante la directiva Solvencia II, incluso antes de que determinadas tareas fueran obligatorias en la fase de preparación. No puede ocultarse que la aplicación de los tres pilares del nuevo marco legal y sus «estribaciones» complica extraordinariamente la tarea de estos «quijotes» del seguro. Pero su función económico-social está fuera de toda duda. Buena prueba de ello es que el regulador, en la encrucijada que se planteó en la transposición de Solvencia II, no quiso prescindir de este tramo del sector y, en lugar de impulsar una decidida consolidación de éste —como sí fue necesario en otro tiempo—, prefirió abrir a estas entidades de menor tamaño un camino para su adaptación a los nuevos requerimientos.

El régimen especial de solvencia, por ejemplo —concebido para las entidades cuyos ingresos anuales por primas no excedan de 5 millones de euros ni sus provisiones, de 25 millones—, ofrece una versión simplificada para la valoración de las provisiones técnicas. Ésta es, como se sabe, una facilidad meramente formal, pues en términos cuantitativos no hay ningún tratamiento discriminatorio, en beneficio de la solvencia del sector.

La exención de presentar determinada información a efectos de supervisión, estadísticos y contables es una facultad de la que la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones puede hacer uso

cuando, por ejemplo, el cumplimiento de esta obligación sea excesivamente gravosa de acuerdo con la naturaleza, tamaño y complejidad de los riesgos inherentes a la actividad de la entidad.

El principio de proporcionalidad que, según el preámbulo de la Ley de ordenación, supervisión y solvencia de las entidades aseguradoras y reaseguradoras (LOSSEAR), graduará el establecimiento de requisitos y su complejidad atendiendo al perfil de riesgo de las entidades y, en particular, a la naturaleza, escala y complejidad de las operaciones de seguro o reaseguro efectuadas por las entidades, así como a los riesgos inherentes a su modelo de negocio, es otro mecanismo modulador pensado precisamente para esta otra realidad sectorial que representan las empresas de menor tamaño.

No puede dejar de citarse, como otra opción legal pensada para estas entidades, la externalización de las funciones y actividades. La delegación de la provisión de determinados servicios esenciales para el sistema de gobierno de la entidad es una salida necesaria para que ciertas entidades no se vean abocadas a redirigir sus efectivos del negocio al cumplimiento normativo.

Los gerentes de las empresas familiares participan en el sector asegurador desde un especial compromiso de continuidad, no exento de ciertas dosis adicionales de autoexigencia, con el que aspiran a cumplir su vocación de ser fieles a su propia historia. Para un negocio que se fundamenta en la confianza de recibir, en algunos casos, una prestación muchos años después de haber pagado su precio, los perfiles propios de las empresas familiares son un activo digno de reconocimiento y protección.