



Musaat más cerca

número_1 mayo_2002

Editorial

En Portada _Impacto 11 de septiembre

Cómo nos ven _En directo con **SCOR**

Experiencias y proyectos

_Dpto. Comercial

Jurídico Práctico _Area de Siniestros

Mejor día a día _Resultados

_Incorporaciones

_Prima Complementaria

_Cursos

_Reunión empleados

Editorial

Editorial
Carta del Presidente de MUSAAT

Querido amigo y compañero:

Tienes en tus manos el primer número del Boletín que MUSAAT va a editar periódicamente. En él queremos mostrarte lo que hacemos, dónde vamos y darte cuenta de todo lo que vaya aconteciendo que nos afecta.

Mejorando lo que hasta ahora ha sido el canal de comunicación con todos vosotros, con un nuevo diseño y presentación, esperamos tengas en tus manos algo práctico que te ayude a conocer mejor MUSAAT.

En este primer número tratamos de evaluar los efectos que la crisis mundial derivada de los sucesos del 11 de septiembre han tenido sobre el sector asegurador, analizamos los resultados del Departamento Comercial a un año de su constitución, haciendo balance de sus actuaciones y os

explicamos el funcionamiento del Departamento de Siniestros. Asimismo, os trasladamos la opinión de un reasegurador con el que trabajamos y os informamos de una serie de importantes noticias de MUSAAT, como por ejemplo los resultados de la Mutua en el último ejercicio.

Pretendemos que el contenido del Boletín, elaborado por personal de todos los Departamentos de la Mutua, sea algo vivo y que responda a vuestros intereses. Por eso, desde aquí os invito a hacer llegar nuestras sugerencias de mejora o de ampliación de su contenido. Siendo un instrumento que está pensado para vosotros, sois quienes tenéis que decirnos que noticias consideráis más interesantes para nuestro colectivo.

Como Presidente de MUSAAT, quiero agradecer, de entrada, vuestra entusiasta colaboración, con la que espero contar para hacer de este Boletín algo "nuestro".

Recibe un fuerte abrazo,



> Alfredo Cámara Manso

Edita: **MUSAAT, Mutua de Seguros a Prima Fija**
C/. Jazmín, 66 - 28033 - Madrid
Tel. 91 766 93 44 / Fax: 91 3838051

Dirección: **Blanca Gacía Gil** (blancag@musaat.es)

Colaboran en este número:

Teresa Forniés, Eva Hernández, Carlos Caminero, Mery Yanes,
Julia Mosquera, Andrés Villalva, Ataulfo de la Cal, Santiago
Carrera y Esther Glez. del Tánago.

DÍAS DESPUÉS DE LOS ATENTADOS DEL 11 DE SEPTIEMBRE, LOS EXPERTOS ECONÓMICOS NO DUDABAN EN AFIRMAR QUE LOS SECTORES MÁS CASTIGADOS POR LA CRISIS SERÍAN TURISMO, OCIO, AVIACIÓN Y SEGUROS. ALGUNOS INCLUSO VATICINABAN PREVISIONES

CATASTROFISTAS PARA ESTOS SEGMENTOS. SIN EMBARGO, SIETE MESES DESPUÉS DE AQUELLA FECHA, EL SECTOR ASEGURADOR PRESENTA EN TODO EL MUNDO UNAS CIFRAS DE CRECIMIENTO Y BENEFICIOS DISCRETAS, PERO EN NINGÚN CASO DESASTROSAS.

En un principio, las estimaciones de pérdidas del sector asegurador con motivo de los atentados del 11 de septiembre llevaron a pensar que las cifras podían llevar a quebrar a algunas compañías de reaseguro. Asimismo, la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones estaba preocupada por la incidencia que la caída de tipos y el endurecimiento de las condiciones del reaseguro podían tener en las aseguradoras españolas.

Según reconoció Pilar González de Frutos, Directora General de Seguros, la subida de primas “ya tenían justificación técnica antes de los atentados, y después tienen también justificación moral” pero se preocupaba por la posibilidad de que el reaseguro redujera su capacidad y disminuyera el riesgo aceptado a las compañías. Desde la Dirección General de Seguros se temía que algunas aseguradoras pudieran ser rechazadas por las reaseguradoras como clientes.

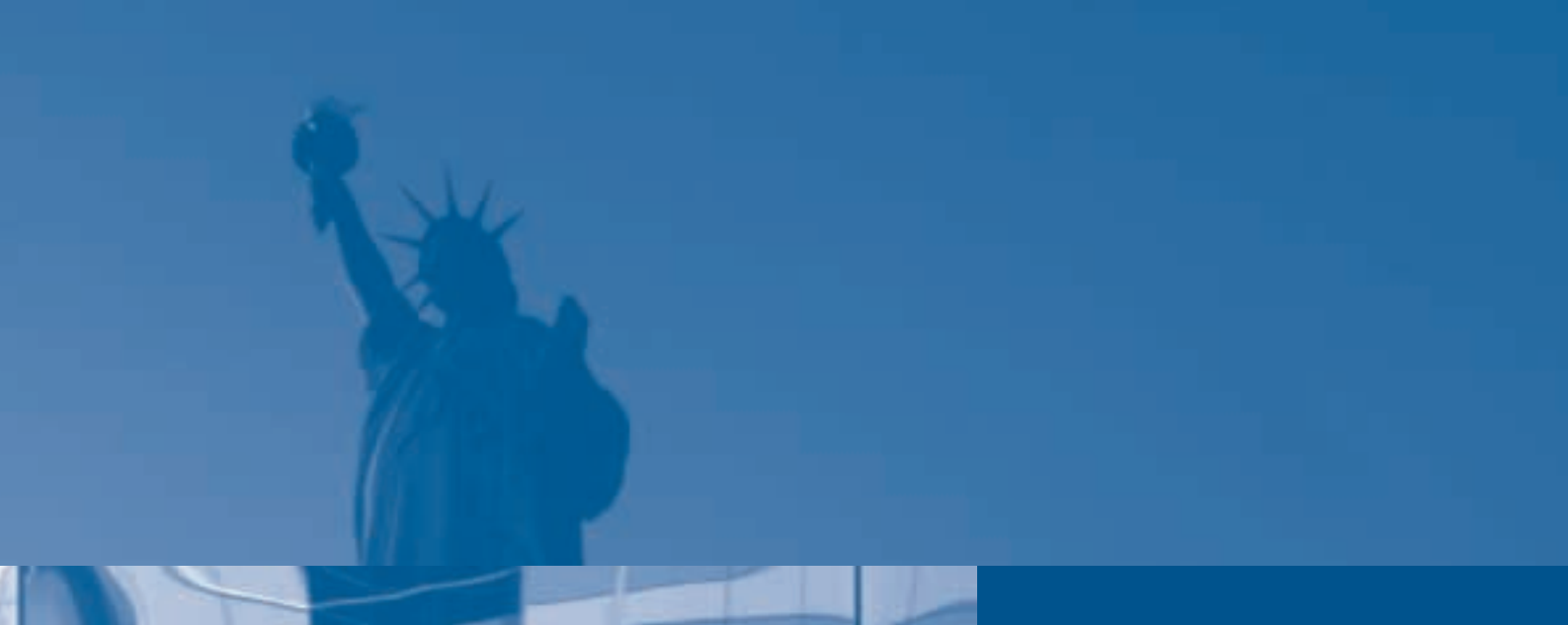
Para los reaseguradores, “el 11-S aceleró la situación caótica del mercado”. Para el Presidente del LLOYD’S, Sax Riley, hay que destacar cuatro principales efectos: impor-

tante repercusión en la solvencia; reducción de la capacidad; cambios en la estructura del mercado, con salidas de negocio y reestructuración de la cartera; y una subida de precios que ya se intuía meses antes.

Las pérdidas, según las últimas informaciones, han sido “por interrupción de negocio y patrimonios asegurados consecuencia de los atentados del 11 de septiembre, estimadas en 19 millardos de dólares, las mayores registradas en la historia de la industria aseguradora”. Incluyendo las correspondientes a pólizas de vida y RC, las estimaciones de pérdidas oscilan entre 30 y 77 millardos.

A pesar de todo ello, expertos indican que “las grandes aseguradoras han encajado el golpe sin mayores consecuencias”, logrando “interesar a inversores, porque las pólizas han subido y en cuanto hay una mejora del beneficio técnico los inversores han vuelto al mercado”, pero “a un precio de un 30% o un 40% superior.”

Por otro lado, se han producido una serie de efectos colaterales, como son el incremento de la contratación de seguros de



Impacto del 11 de septiembre en el sector asegurador

vida, o la aparición de nuevas compañías o agencias de suscripción para asegurar el riesgo de terrorismo a mejores precios.

Mercado Español: MUSAAT

Las consecuencias sobre el mercado español se caracterizan por un incremento generalizado de los riesgos derivados del terrorismo internacional; dificultad para encontrar reaseguro en los mercados extranjeros; encarecimiento del reaseguro; disminución de los ingresos financieros ante la caída generalizada de los mercados; problemas en los mercados exteriores para las aseguradoras españolas que tengan filiales en el exterior o para las que hubieran iniciado planes de internacionalización, análisis exhaustivo del riesgo a suscribir, si bien en España el terrorismo está cubierto por el Consorcio de Compensación de seguros.

Esta difícil coyuntura del sector implica para MUSAAT un endurecimiento de las condiciones, que se traducen en los siguientes aspectos:

- _INCREMENTO DE PRIMAS
- _REDUCCIÓN DE LÍMITES
- _REVISIÓN DE FRANQUICIAS
- _REDUCCIÓN DE COMISIONES.
- _EXCLUSIÓN DE TERRORISMO.
- _INFORMACIÓN DETALLADA DE LOS RIESGOS A SUSCRIBIR.
- _MAYOR GESTIÓN Y EVALUACIÓN DEL RIESGO.

Finalmente, ante uno de los siniestros de mayor alcance de la historia del sector asegurador, éste ha demostrado estar a la altura de las circunstancias y ha tenido suficiente capacidad de respuesta. Las consecuencias implican, tanto en el ámbito nacional como de MUSAAT, un endurecimiento de las condiciones de contratación, así como un replanteamiento de la suscripción, tanto en una mayor gestión y evaluación del riesgo, como en una mayor diversificación de los mismos.



En directo con

En directo con >>>

SCOR

SCOR ES UNO DE LOS DIEZ PRIMEROS REASEGURADORES MUNDIALES CON UN VOLUMEN DE NEGOCIO DE 4.890 MILLONES DE EUROS. CON LA CREACIÓN DE SCOR IBÉRICA SUCURSAL EN ENERO DE 2000, EL GRUPO SE HA CONVERTIDO EN EL PRIMER REASEGURADOR INTERNACIONAL QUE DISPONE EN ESPAÑA DE SUCURSAL, REFORZANDO ANTE SUS CLIENTES SU CAPACIDAD DE SERVICIOS EN DESARROLLO DE PRODUCTOS, TARIFICACIÓN, DISTRIBUCIÓN Y ASISTENCIA JURÍDICA.

SE TRATA DE UNA EMPRESA JOVEN, LLENA DE INQUIETUDES Y CON PERSONAS MUY BIEN FORMADAS EN SUS RESPECTIVAS ESPECIALIDADES Y ALTAMENTE CUALIFICADAS PARA DESEMPEÑAR SU TRABAJO. DESDE ENERO DEL 2002, SCOR ES UNO DE LOS LÍDERES DEL REASEGURO DEL SEGURO DECENAL DE DAÑOS DE MUSAAT. HABLAMOS CON FRANCISCO FERNÁNDEZ HIDALGO, DIRECTOR PARA ESPAÑA Y PORTUGAL DE LA DIVISIÓN BUSINESS SOLUTIONS DE SCOR.

Desde su punto de vista, ¿qué evolución ha habido en el mercado español del reaseguro desde que comenzaron a trabajar en España? ¿Cuál es su proyección de futuro?

La evolución es total, en estos años todo ha cambiado. La vida ha evolucionado muy rápidamente y lo sigue haciendo cada momento que pasa. Surgen riesgos nuevos que precisan de un SEGURO, pues ni las personas ni las empresas tienen una economía lo suficientemente bien dotada, capaz de asumir el coste de sus riesgos.

¿Qué han podido aportar al mercado asegurador español de su experiencia en el reaseguro de la construcción, en especial Decenal de Daños, adquirida en otros países como por ejemplo Francia donde fueron pioneros?

Realmente es SCOR quien decide traer a España el Seguro Decenal. A partir de la experiencia francesa, comienza a implantar el ramo, primero en solitario y después compartiendo la tarea con otros. Después de 22 años podemos decir, no sin orgullo, que una gran parte del camino está andada, pero nos queda consolidar el trabajo realizado, y esta tarea no es fácil y está llena de escollos.

The SCOR logo is displayed in white capital letters against a dark blue background. The letters are bold and sans-serif. The background of the entire page features a blurred image of a person's face, overlaid with several horizontal blue bars of varying shades and widths.

“La gran experiencia de MUSAAT en construcción le permitirá realizar una buena suscripción del Seguro Decenal”

Desde SCOR, ¿cómo valoran el proceso de implantación de la LOE? ¿Existe un posible paralelismo entre Francia y España?

La LOE surge después de varios intentos fallidos y, aunque esperada, sorprende tanto a Compañías de Seguros como a los Organismos de Control Técnico, sin haberse preparado adecuadamente. Todos piensan que, por tratarse de un Seguro de Suscripción Obligatoria, hay una importante cantidad de primas y hay que situarse. Así en los primeros meses, las primas caen entre el 30% y el 50%, según los distintos tipos de obra. Si a pesar de que hemos intentado que no se produjeran los errores del país vecino, se puede decir que si existe ese paralelismo al que hace usted referencia.

Según los datos publicados, SCOR tiene un alto porcentaje del mercado decenal del reaseguro en España. ¿Cree usted como reasegurador que hay un gran futuro en España en los seguros de construcción?

Es cierto que SCOR tiene una cuota muy importante de mercado, pero esta es mayor como líder del reaseguro de un gran número de compañías de seguros, que en el ámbito de recaudación de primas de ries-

go, éstas están mucho más repartidas entre los distintos reaseguradores. El reparto es el principio fundamental del Reaseguro.

¿Cómo afrontan la competencia con otros reaseguradores-relación primas/cobertura?

Teniendo en cuenta este reparto del que le hablaba antes, las relaciones entre los distintos reaseguradores son de licita competencia, hay que luchar para estar en los primeros puestos, pero como en todos los ámbitos profesionales la LOE ha marcado una cobertura obligatoria, y a pesar de que la técnica aseguradora ha intentado ir más allá, la realidad es que el sector inmobiliario quiere gastarse el mínimo posible y al día de hoy no hemos podido desarrollar otras coberturas, fundamentalmente por falta de demanda.

Respecto de las tasas de prima, todos somos conscientes del peligro que representaba seguir con la tendencia a la baja. Cada uno por su cuenta, y en licita defensa de su propia Cuenta de Resultado, está intentando, no sin dificultades, restablecer los niveles de tasa técnicamente asumibles. Hay que tener en cuenta que para ver el resultado de un ejercicio de seguro, tenemos que esperar 15 años. Fijese usted, si

después de este tiempo descubrimos que nuestra suscripción se hacía desde tasas de prima muy bajas, que no dan el margen suficiente para pagar los gastos más los siniestros (incluidos los costes de las peritaciones), tendremos que subirlas, pero tendremos también la certeza de que los próximos catorce ejercicios estarán en pérdida. Esta es la gran peculiaridad de este Ramo, que tiene un desarrollo excesivamente largo.

¿Cuáles son los objetivos de la colaboración a corto y medio plazo con MUSAAT?

Nuestra posición en este mercado hace prever unas magníficas relaciones entre nuestras dos compañías, largas y “reñidas”, pues como en el matrimonio “las más reñidas son las más queridas”. Nuestro principal objetivo, como ya he dicho, es construir un Ramo estable, con un resultado aceptable, desde el punto de vista económico, y que preste un magnífico servicio a esa querida profesión de la Arquitectura Técnica y a la Edificación en general.

SCOR

¿Cómo ha afectado los acontecimientos del 11 de septiembre en el sector reasegurador?

Ha sido un durísimo golpe. Para poder hacer frente a los costes del mayor siniestro conocido, las compañías han utilizado sus propias reservas, pero como el resto de los siniestros normales continúan, han debido realizar importantes aumentos de capital social, con un coste alto del dinero. Todo ello ha contribuido a un aumento de las primas, siguiendo el principio básico del seguro: la socialización del riesgo.

¿La difícil coyuntura del sector va a implicar un endurecimiento de las condiciones, incrementándose por ello las primas?

Esta claro que sí, la capacidad de reaseguro ha disminuido notablemente, esto desemboca irremediabilmente en una concesión más técnica de las condiciones y en unas primas más altas.

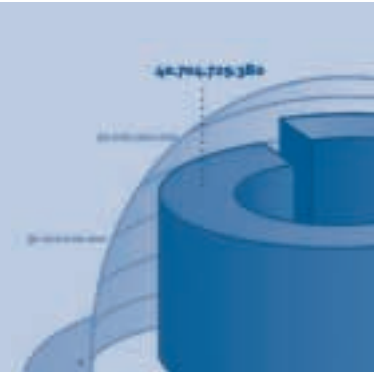
¿Cuáles son los Criterios de Suscripción de la póliza decenal?

Como en cualquier otra póliza el conocimiento del riesgo. Sin este conocimiento no es posible poner las condiciones de aseguramiento adecuadas. Ello obliga al asegurador a realizar una autentica Gerencia de Riesgo del proceso edificatorio, algo que no es fácil, se trata de una tarea compleja, de su calidad depende el Resultado Técnico. Los aseguradores externalizan en los Organismos de Control Técnico esta misión para, desde una gran especialización, obtener un mejor resultado.

¿Qué cree que puede aportar MUSAAT al mercado? ¿Cómo valora la gran experiencia que tiene en el sector construcción al llevar 18 años asegurando a los aparejadores/arquitectos técnicos?

MUSAAT surge de la necesidad de tener una respuesta adecuada de las necesidades de aseguramiento de este colectivo profesional. En estos años ha acumulado una gran experiencia en construcción. Esto deberá permitirle realizar una buena suscripción en el Ramo del Seguro Decenal de Daños. Para ello cuenta también con nuestra gran experiencia como reasegurador líder de este ramo en Francia, en España y en el resto del mundo.

> Resultados



MUSAAT incrementa su volumen de primas más de un 10%

MUSAAT ha tenido en el ejercicio de 2001 un volumen total de primas de negocio directo de 66,28 millones de euros (11.028 millones de pesetas), frente a los 60,11 millones de euros (10.001 millones de pesetas) registrados en el año 2000, lo que representa un crecimiento del 10,27%, según datos provisionales elaborados por su Departamento Financiero.

La política de provisiones de MUSAAT se ha traducido para el año 2001 en unas provisiones de 282,30 millones de euros (46.971 millones de pesetas). Durante el año 2000 alcanzaron los 244,64 millones de euros (40.704 millones de pesetas).

Para el Presidente de MUSAAT, Alfredo Cámara, “estos resultados son altamente

satisfactorios no sólo por el incremento del colectivo de responsabilidad civil profesional de aparejadores / arquitectos técnicos, sino porque también se ha incrementado el volumen de primas de los seguros de responsabilidad civil de otras profesiones. Sin embargo, hay que señalar que aunque la siniestralidad este año se ha mantenido respecto a los niveles alcanzados en años anteriores, continúa alta”.

Como característica más significativa del ejercicio concluido cabría destacar la consolidación de MUSAAT como uno de los líderes de seguros de responsabilidad civil en España y la consolidación de sus seguros de “Todo Riesgo” y “Decenal de Daños en la Construcción”.

> Incorporaciones



Nuevas incorporaciones

Pedro Miguel Rodrigo ha sido nombrado Jefe de Suscripción del Departamento de Ingeniería para hacerse cargo del desarrollo de esta área. Asimismo se han incorporado otras tres personas a este departamento: Laura Juan, Juan M^a Lozano y Carlos Jodra.

En el Departamento Comercial se han incorporado otras dos personas como Supervisores de Zona: Miguel Angel Gutiérrez y Rodolfo Nuñez. La llegada de todos ellos va a permitir reforzar la estructura interna de MUSAAT y potenciar el desarrollo de los seguros Todo Riesgo Construcción y Decenal de Daños.



> Prima Complementaria

En este primer número de **MUSAAT más cerca**, no queríamos dejar de hacer una mención especial a la Prima Complementaria.

Desde MUSAAT no somos ajenos al esfuerzo que se realiza desde los Colegios, con el único interés de lograr un óptimo funcionamiento del envío y emisión de la Prima complementaria por visados. Prueba de ello son los colegios que han logrado cumplir con los plazos de entrega propuestos por MUSAAT.

Durante el pasado año 2001, hemos trabajado conjuntamente, intentado reducir al máximo el número de incidencias, encontrando por parte de los Colegios de Aparejadores/ Arquitectos Técnicos una respuesta rápida y coordinada con el personal de MUSAAT.

Nuestro deseo es desarrollar al máximo nuestras posibilidades, por ello trabajamos a diario en la mejora de nuestro programa

informático (SSM) al que casi todos los Colegios ya tienen acceso. Prueba de ello son los COAATs que realizan la gestión directa de Prima Complementaria a través del SSM: Almería, Cuenca, Huesca, Gran Canaria / Fuerteventura, Lanzarote, Delegación de La Palma, Lugo, Menorca, Navarra, Ourense, Palencia, Valencia y Valladolid.

También trabajamos en la formación tanto del personal de los Colegios como de nuestro personal y en resumen en todo aquello que pueda beneficiar al mutualista, ofreciéndole cada día unos productos de calidad, capaces de competir a los más altos niveles en el sector del seguro.

Todas estas herramientas favorecerán que en este año, logremos desde el dialogo y el trabajo conjunto un óptimo funcionamiento del Prima Complementaria.

> Cursos

Cursos para los empleados de MUSAAT adjudicados por UNESPA

Con objeto de favorecer la profesionalización y mejora permanente de la formación continua en el sector asegurador, MUSAAT ofrece acciones formativas a todo el personal de la entidad con cargo a las cuotas de Formación Profesional abonadas sectorialmente y gestionadas a través de la Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo.

Este año se han adjudicado por parte de UNESPA, los siguientes cursos:

- _Contabilidad básica de Seguros.
- _Seguro de Responsabilidad Civil.
- _Atención y Servicio al Cliente.
- _Tª General de la empresa de Seguros: Técnica y Práctica.
- _El Reaseguro.
- _Prevención de riesgos laborales.
- _Los seguros multirriesgo.
- _Presentaciones eficaces.
- _Comercio Electrónico: venta de seguros por Internet.
- _Contabilidad superior de Seguros.

> Reunión empleados

Jornadas con los colaboradores de MUSAAT

En la ciudad de Segovia se ha celebrado el pasado 16 de noviembre la XII Convención informativa de MUSAAT que organiza todos los años la Mutua con los colaboradores de todos los Colegios de Aparejadores y Arquitectos Técnicos.

La apertura de la Convención corrió a cargo de Julio Alonso González, Presidente del Colegio de Aparejadores y Arquitectos Técnicos de Segovia y Consejero de MUSAAT, que dio la bienvenida a todos los asistentes y de Rafael Matarranz Mencía, Director General de la Mutua.

Olga Blanco inició la Jornada explicando las modificaciones en las Normas Administrativas de Funcionamiento y Tarifas de primas para el 2002.

En el encuentro, Eduardo Paveleck, Director del Área de Responsabilidad Civil de Mapfre Re, analizó en una brillante exposición los Riesgos Laborales y su aseguramiento en España. A continuación intervino Joaquín Alarcón Fidalgo, Director de la reaseguradora Münchener en España y Portugal, que informó a todos los asistentes del asegu-

ramiento de la Responsabilidad Civil Profesional en Europa haciendo una pequeña mención a las consecuencias de los atentados del 11 de septiembre.

José García, Jefe de Sistemas de MUSAAT, hizo una demostración del Sistema informático de seguros de MUSAAT (SSM), tanto de su funcionamiento general como del tratamiento y gestión de la prima complementaria y de las diferentes opciones de conexión informática de MUSAAT con los COAATs, con el objeto de que pueda ser utilizado directamente por los propios Colegios.

En la sesión de tarde, Nicolás Gil, Director del Departamento Comercial de MUSAAT, junto con Ataulfo de la Cal y Andrés Villalba, Supervisores de Zona, expusieron el plan de actuación de ese Departamento, bien directamente a través de los propios Colegios o con la participación de corredores de seguros. Por último, mostraron a todos los asistentes el método para presentar la oferta del seguro e informaron sobre las pólizas y proyectos en los Colegios en el año 2001.



