

En los últimos tiempos me han llegado de algunos compañeros comentarios y preguntas sobre qué ha hecho Asemas con las primas y sobre sus posibles dificultades en estos tiempos de crisis que, según versiones, la habrían obligado a apretar más a los mutualistas en el momento menos oportuno.

Como no me agrada confesar mi ignorancia sobre cualquier tema, para tratar de dilucidar si hay un problema real o solo de comunicación, pedí a Fulgencio Avilés que me explicara la cuestión y pensé que la mejor manera de ver si había entendido era ponerlo por escrito, por si puede ayudar a alguien a entender la situación y en qué consisten realmente los cambios.

EL SEGURO

El principio del seguro es muy sencillo:

Laminar el riesgo protegiéndose de un gran infortunio posible mediante un moderado desembolso seguro.

Si en un grupo de mil personas con automóvil uno sufre el siniestro total de su coche y cada uno de los mil paga una milésima parte del valor de un coche, se le repone el auto al que sufre el siniestro sin mayor quebranto personal.

Expresado en esos términos el tema es elemental, pero a poco que se escarbe aparecen factores de complejidad.

Es muy difícil que las mil personas se pongan de acuerdo en compartir el siniestro y aún si así fuera, es necesaria una infraestructura para recaudar las primas, confirmar la veracidad del siniestro, etc.

En seguida a alguien se le ocurre que puede ganar dinero organizando la distribución del riesgo, y cómo se le ocurre a más de uno, aparece la competencia, por ser quien se ocupe de hacer estadísticas a ver si son 1.000, 900 o 1.200, recaudar las primas y resarcir el daño, ganando un dinero en el proceso; para ello es necesario captar clientes ofreciéndoles mejores condiciones que la competencia, es decir, cobrar menores primas y luego pagar lo menos posible por los daños asegurados para mantener bajas las primas y ganar dinero.

Hay varios factores que ayudan a competir:

- Tener unas estadísticas que permitan evaluar el riesgo mejor que la competencia.
- Seleccionar los clientes más cuidadosos o que usen menos el automóvil y sean menos propensos a sufrir un accidente (y rescindir el seguro, o subir la prima a los que una vez captados no se ajusten al modelo deseado)
- Demostrar, con un buen equipo jurídico especializado, que la culpa no es de su cliente y que debe pagar otro.
- Minimizar el coste de las reparaciones conviniendo precios ajustados con los talleres.
- Obtener un buen rendimiento de las provisiones para atender el riesgo a que les obliga la administración.

- Tener una buena red de captación de clientes y hacer una publicidad efectiva.
- Y en último extremo, repartir riesgos compartiéndolos, al igual que los beneficios, con un reaseguro.

Volviendo al principio, si los mil automovilistas se ponen de acuerdo, prescinden de las empresas con ánimo de lucro y forman una mutua de seguros, pueden conseguir un considerable ahorro que será real o solamente teórico, dependiendo de varios factores:

En el lado del ahorro pueden colocarse:

- Se evitan los beneficios de las empresas
- Se evitan los gastos de captación de clientes y publicidad
- La dedicación exclusiva al grupo de cooperativistas y a su actividad les puede permitir:
 - Tener las mejores estadísticas
 - Contar con equipos técnicos y jurídicos competentes y dedicados

El ahorro potencial puede verse disminuido, e incluso más que anulado por otros factores:

- La gestión no profesional del aparato administrativo y de las inversiones
- La contratación de personal poco cualificado y excesivamente numeroso, fruto de las distintas variantes de amiguismo.
- Una benevolencia selectiva, para admitir siniestros que una empresa comercial rechazaría
- La imposibilidad, o al menos la dificultad de seleccionar clientes, y sobre todo la dedicación exclusiva a un tipo de seguro que implica por un lado, una concentración de riesgo y por otro, una sujeción a los vaivenes del sector que puede obligar a redimensionados frecuentes de la estructura administrativa y técnica, difíciles de gestionar con la legislación laboral española y más aún en el ambiente paternalista propio de los sistemas cooperativos.

A todo ello, hay que añadir los costes del aparato “político” de control con el que los mutualistas supervisan la gestión técnica, coste que puede superar el margen de beneficios que carga una empresa comercial.

EL SEGURO DE RESPONSABILIDAD CIVIL DE LOS ARQUITECTOS

Hechas estas consideraciones generales sobre el seguro comercial y el mutualista, las peculiaridades del seguro de responsabilidad civil de los arquitectos son, entre otras:

- Se trata de un colectivo muy variado en cuanto a:
 - Volumen de trabajo
 - Experiencia y sentido de la responsabilidad
 - Sentimiento de solidaridad
- En una industria que:
 - Tiene grandes variaciones cíclicas de actividad
 - Una importante parte de la actividad depende de promotores, constructores e industria auxiliar, con desigual solvencia técnica y económica (y en no pocos casos no muy sobrados de escrúpulos).
 - Las relaciones entre arquitecto y promotor no son siempre estrictamente profesionales y nítidamente diferenciadas.
- Los siniestros son peculiares:
 - Las consecuencias económicas pueden ser altísimas (mucho mayores que los honorarios que dan lugar a la responsabilidad)
 - Los periodos de reclamación son extraordinariamente largos (el de la responsabilidad decenal puede alargarse en la práctica casi hasta los 20 años)
 - Las condenas suelen ser solidarias y los otros operadores responsables tienden a desaparecer con bastante frecuencia.
 - Los jueces viven en casas y, aún tratando de ser justos, entienden mejor los problemas de los usuarios afectados que los de los arquitectos, que a veces son los únicos que tienen un seguro suficiente para responder del siniestro.
 - El índice de siniestralidad es bastante alto (en un 10% de las actuaciones hay una reclamación).
 - La distribución de siniestros es muy desigual en el colectivo, hay arquitectos con una altísima siniestralidad y otros con siniestralidad nula.
- Los parámetros económicos del negocio, lo hacen difícil de gestionar:
 - La posibilidad de pagar primas depende del volumen de trabajo de los arquitectos, mientras que las reclamaciones de siniestros tienen un decalaje, de forma que las reclamaciones más numerosas correspondientes a las épocas de actividad alta se pueden producir en tiempos de poca actividad.
 - La administración ejerce un control sobre las empresas de seguros y las obliga a unos niveles crecientes de solvencia y a “provisionar” las consecuencias de las reclamaciones hasta que son definitivamente resueltas. La exigencia de solvencia llega incluso a la obligación de contar con ciertos niveles de capital, además de la provisión para siniestros.

ASEMAS

Los colegios de arquitectos comenzaron a facilitar el aseguramiento de la responsabilidad civil de sus colegiados, contratando primas colectivas con empresas comerciales de seguros, que una vez hecho balance del negocio, denunciaban sistemáticamente los contratos, obligando al colegio a buscar otra compañía.

Es el CSAE el que impulsa la iniciativa, no muy creíble al principio y para gestionarla se elige a un ex-decano del COVN, cuyo mandato había terminado recientemente, y así organizar una mutua de seguros (por razones que no hacen el caso, las cooperativas funcionan en el País Vasco mejor que en otros sitios) que se expandió al conjunto del estado, apoyada para contener gastos en las estructuras colegiales.

La gestión no fue todo lo profesional que hubiera sido deseable y en el año 1998 la mutua estuvo al borde de la disolución. Desde entonces, la gestión ha mejorado considerablemente, bien es verdad que ayudada por un prolongado ciclo alcista de la actividad que ha aprovechado para consolidar una organización independiente de los colegios (que tal vez resulte excesiva, en términos de número de personal en el momento actual).

Entre los activos de Asemas, hay que destacar un importante conocimiento acumulado sobre la siniestralidad en el sector y un buen equipo técnico y jurídico con amplia experiencia para limitar el coste de las reclamaciones.

Cuenta actualmente con 39.000 mutualistas, el 80 % de los arquitectos en activo y asegura y probablemente (no hay datos ciertos) del orden del 90 % de la responsabilidad civil del trabajo de los arquitectos en el sector.

Varias compañías privadas de seguros compiten en el ramo procurando, como es natural, captar la parte del colectivo con siniestralidad más reducida, con la ventaja adicional de la posibilidad de rescindir la póliza (lo que suelen hacer sin miramientos) si los resultados de un asegurado no responden a sus expectativas de rentabilidad.

No se aprecia en Asemas inquietud por esta competencia, y en palabras de sus administradores “puede ser deseable, aunque están convencidos de que en este mundo la intervención de compañías comerciales no puede garantizar al colectivo un seguro de responsabilidad civil profesional permanente en el tiempo, y ni siquiera a los precios de la Mutua, que no tiene beneficios ni paga comisiones”.

En algún caso, una compañía ha optado en un siniestro por abonar la indemnización asegurada y abandonar la defensa legal del arquitecto, agravando las consecuencias para su patrimonio personal (esto no me lo ha contado Asemas, lo sé por haber tenido que intervenir profesionalmente más de una vez en el proceso de enderezar el entuerto).

Un 1,2% de los mutualistas abandonan Asemas cada año y de ellos un 10 % retoma (lo que se corresponde más o menos con la tasa estadística de siniestralidad).

LAS NUEVAS TARIFAS

La competencia externa ha obligado a Asemas a afinar las tarifas adecuándolas progresivamente a la estimación de los riesgos asumidos.

La cuota anual depende, pero ya no linealmente, del tope de indemnización suscrito y además se realiza un pago por cada obra que se declara.

Para tratar de adecuar las primas al riesgo se aplica un factor que trata de medir el riesgo que supone cada uno de los mutualistas y que reduce la prima anual de los que tienen pocos siniestros y aumenta la de los de siniestralidad alta (que en ningún caso han sido expulsados).

La medida trata de evitar el abandono de los arquitectos “rentables” a los que intentan captar las empresas competidoras en el sector.

El factor de corrección depende de tres parámetros:

- Los años desde el último siniestro declarado
- El número de siniestros declarado
- La relación entre primas pagadas y costes incurridos Y ha sido truncado por abajo en el 0,7 y por arriba en el 3,5, por lo que hay mutualistas que pagan 5 veces más que otros por la misma cobertura y que aún así, en algunos casos, siguen siendo extraordinariamente onerosos para el colectivo.

En el presente año 2012 Asemas ha procedido a un reajuste de las primas que ha resultado en una reducción para algo más del 50 % del colectivo y un aumento para el resto.

Como es humano que suceda, los que han visto reducida su prima lo encuentran normal y no le han dado mayor importancia, mientras que los que tienen que pagar más, interpretan que se trata de una subida generalizada consecuencia de una supuesta mala situación económica de la mutua, que trata así de equilibrar sus cuentas al tener que responder en época de vacas flacas a los siniestros de la era de las vacas gordas; con los datos que ha proporcionado Asemas es imposible de calcular, ya que el número de mutualistas y las coberturas contratadas por cada uno varían de un año al otro. Mi impresión es que caso de haberse producido cierta subida, lo que es imposible de evaluar, se ha cargado a aquellos con mayor riesgo, lo que parece razonable.

VOLUMEN DE OBRA, PRIMAS Y PROVISIONES

Las primas de los asegurados son la mayor partida en el capítulo de ingresos de una aseguradora, que en el caso de Asemas tienen 2 factores: la prima fija, que depende del tope de indemnización asegurado y la variable, llamada DRO que depende del volumen de obra. Si hay mucho trabajo, el volumen total de primas supone una fracción muy pequeña del valor de la obra asegurada (en el año 2006, el importe de las primas fue de 147 millones de euros y supuso alrededor del 2 por mil del total de obra declarada por los mutualistas), mientras que los 81,6 millones de euros del 2011 supusieron del orden del 6 por mil (el volumen de obra declarada se redujo a la quinta parte, mientras que el de primas no llegó a dividirse por dos).

La mayor partida del capítulo de gastos son las indemnizaciones pagadas por los siniestros “cancelados con resultado negativo”, según el argot de las aseguradoras.

Hay además otro factor que afecta a ambos capítulos de ingresos y gastos que es el de las “provisiones”.

Cuando una aseguradora reconoce que ha habido un siniestro que puede afectar a uno de sus asegurados (lo "acepta", en el argot del seguro) debe "provisionar" la posible indemnización hasta que el siniestro se "cancele", sea por absolución, sea por condena y pago.

El volumen de "provisiones" de Asemas en este momento de 572 millones de euros, correspondiente a 13.753 asuntos pendientes, (12.188 netos, (llegó a haber 15.500).

La disminución de la actividad de los arquitectos ha supuesto también una disminución de las reclamaciones, aunque con cierto decalaje.

Está estudiada la distribución temporal de las reclamaciones y deben haberse producido ya el 72 % de las reclamaciones correspondientes al año 2007 (el último de bonanza), cifra que sube al 84 % para 2006, 88% para 2005 y así sucesivamente, de hecho el número de siniestros declarados está bajando ya desde unos 4.200 el año 2009 hasta unos 3.500 en 2011 con una reducción similar en el número de "siniestros cancelados". Como hay procesos judiciales por medio, la cancelación de siniestros y los correspondientes desembolsos van por detrás de las declaraciones, pero también van en descenso desde el año 2008.

CAPITAL, INTERESES FINANCIEROS Y CUENTAS 2011

A partir del año 98 en que Asemas estuvo al borde de la insolvencia, los años de bonanza y una administración mejor le han permitido constituir un capital que es en la actualidad de 112 millones de euros, los rendimientos financieros del capital y de las provisiones han supuesto en el ejercicio 2011 unos ingresos financieros de 26 millones de euros, lo que unido a una reducción de las "provisiones" al haber disminuido el número de siniestros aceptados pendientes de cancelar, ha permitido equilibrar las cuentas e incluso aumentar el capital para cumplir las condiciones de solvencia, cada vez más exigentes que imponen las administraciones.

Las cuentas provisionales del 2011 son las siguientes: en millones de Euros (M€)

GASTOS:

Siniestralidad	113,58 M€
Gestión	5,67 M€
Gestión siniestros	3,68 M€
TOTAL	122,93 M€

INGRESOS:

Primas	81,61 M€
Ingresos Financieros Netos	25,95 M€
TOTAL	107,56 M€

La reducción de provisiones en 29,52 M€ como consecuencia de la reducción de expedientes abiertos, ha permitido no solo enjugar la diferencia de 15,38 M€, sino aumentar el capital propio en casi 5 M€ y afrontar una morosidad en el pago de primas del orden de otros 5 M€.

(El aumento de fondos propios se debe en gran parte a la Aportación al Fondo Mutual, sacrificio con el que todos los mutualistas hemos saneado ASEMAS)

FUTURO

El pico de siniestralidad de los años de bonanza ha pasado ya y cabe esperar que en los años próximos pueda seguir bajando el volumen de “provisiones”, lo que ayudará a seguir cuadrando las cuentas sin necesidad de aumentar las primas.

El seguro obligatorio del promotor se ha traducido no solo en que asuma una parte de los problemas, sino también en una reducción objetiva de la siniestralidad, lo que ayudará sin duda a que las cuentas sigan cuadrando.

No obstante, aparecen motivos de reclamación de responsabilidad, tales como denegación de licencias o certificaciones inexactas poco frecuentes en el pasado.

Hay una cuestión objetiva: aunque las primas fijas no hayan aumentado el coste del seguro en relación con los ingresos de los arquitectos, se ha triplicado desde el año 2007. Un sistema de prima única por obra evitaría las consecuencias de hacer frente a la responsabilidad con pagos diferidos, que es lo que da lugar a la situación actual de desequilibrio, no de Asemas, sino de los estudios.

Cabe suponer que si se estableciera un seguro que cubriera la responsabilidad trienal del promotor se produciría además una nueva disminución de la siniestralidad. Asemas está trabajando en ambos campos solicitando el seguro trienal y estudiando la prima única por obra.

Como colofón, de la documentación suministrada por Asemas se deduce un aumento de personal conforme ha ido dejando de apoyarse en la estructura colegial. No se observa, sin embargo, ninguna reducción significativa como consecuencia de la actual crisis.

Una elemental prudencia aconsejaría una reducción drástica de los costes de administración acorde con la reducción del volumen de negocio.

Madrid, 27 de Marzo de 2012



Ricardo Aroca Hernández-Ros.

Los criterios expuestos en los artículos firmados publicados en esta web constituyen la opinión de sus autores y no reflejan necesariamente la opinión del consejo de administración de la Mutua.