

Y 190 regulaciones nacionales

## Más de 240 normas de seguros en el mundo complican la vida a la empresa

04/10/2016

**M. Á. V.** "No puedo pretender que mi seguro en España me sirva para cubrir riesgos en otros países", explica Jesús Bueres, de Allianz, en el Foro Inade.



En los Foros de la Fundación Inade, Jesús Bueres, Head of Market Management & Communications de Allianz Global Corporate, pone de manifiesto la complejidad del proceso de internacionalización de una empresa. **“Existen más de 240 normativas reguladoras del seguro a escala mundial, más de 190 regulaciones nacionales y más de 50 estatales dentro de EEUU.** Obviamente no es necesario, ni posible conocerlas todas. Lo importante es saber a quién preguntar”, argumenta.

Dentro de las normativas hay dos grandes tipos: los países con regulación 'non-admitted', que exigen que la póliza tenga un asegurador local, y los 'admitted', que no lo imponen. "No puedo pretender que mi seguro en España me sirva para cubrir riesgos en otros países; necesito articular una fórmula que me sirva para dar cobertura a esos riesgos sin incurrir en ilegalidades que puedan poner en peligro mi actividad", explica Bueres, en referencia a los programas internacionales de seguros.

A la hora de articular un programa internacional de seguros, Bueres avisa que "la cobertura de muchos riesgos no es admitida por igual en todos los países y cada estado cuenta con su jerga legal y aseguradora propia". Por este motivo, siempre es recomendable definir en los contratos las condiciones del seguro de conformidad con los estándares y los usos locales, escapando de las pólizas 'espejo' (las que son una mera traducción literal de las que se emplean en un país a la lengua del otro). Y **advierte sobre las "cláusulas de interés financiero"**, a las que considera "un instrumento poco claro y susceptible de ser considerado un fraude, un modo de ocultar un contrato de seguro típico 'non-admitted', bajo una fórmula difusa, que plantea problemas de determinación, tanto en cuanto al riesgo que cubre como a su ámbito de aplicación".

### Tres modelos de gestión de riesgos

Jaime Jaque, socio director en Ábaco International Loss Adjusters, explica los modelos de gestión de riesgos:

1.-Descentralizado, que se basa en el uso de profesionales y empresarios locales para gestionar los riesgos en cada uno de los países en los que opera la empresa. La ventaja es que las pólizas están redactadas según la costumbre, lenguaje, precio y reglas locales. Sin embargo, "la empresa tiene altísimas posibilidad de tener un mapa de riesgos totalmente descompensado, con diversos niveles de exposición en función de la cultura y la personalidad de los agentes locales que se emplean en cada país o región", matiza este experto.

2.-Centralizado, que se caracteriza por el control absoluto de la gestión de los riesgos por parte de la empresa desde su lugar de origen. Se basa en contratar programas internacionales con la pretensión de tener una cobertura idéntica o muy similar en todos los lugares en los que se opera. La ventaja es que, a pesar de que la empresa tenga presencia en muchos países, las pólizas son muy similares y el mapa de riesgos es único y coherente con la estrategia del empresario. No obstante, este modelo de centralización provoca que, según Jaime Jaque, "se pierda el conocimiento local y que se trate de obtener coberturas o de realizar operaciones de transferencia de riesgo prohibidas o legalmente restringidas en el mercado del país extranjero en el que se desarrolla actividad comercial".

y 3.-Mixto. Consiste en la utilización de una combinación entre pólizas internacionales y locales, buscando optimizar el sistema mediante la adaptación del tipo de seguro a emplear con las dificultades que plantea cada uno de los riesgos a cubrir en los diversos países en los que se opera. "Con este sistema, que es el preferido por las grandes empresas, se busca la homogeneidad y la coherencia del mapa de riesgo de la empresa, al tiempo que se mantienen las ventajas de los asesores y las pólizas locales en aquellos ámbitos en los que estas ventajas se dan con mayor intensidad", explica Jarque.