

Los retos del seguro para la Asociación Internacional de Abogados

Pablo Muelas García

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

Coordinador del Grupo de Seguros

Los pasados 30 y 31 de marzo se celebró en Londres el primer congreso dedicado exclusivamente a los retos del seguro de la Asociación Internacional de Abogados (IBA, por sus siglas en inglés). Unos doscientos profesionales especialistas en regulatorio o litigios se reunieron alrededor de una serie de temas de máxima actualidad.

Entre ellos, el primero, el *brexít*. No en vano apenas unas horas antes se había activado el proceso de separación mediante la invocación del ya famoso artículo 50 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE). Aun desconociendo la deriva de la dura negociación que hay por delante, todos dan por descontado que el pasaporte comunitario desaparecerá para las aseguradoras británicas. Su máxima aspiración es poder alcanzar una consideración «equivalente» que facilite su vida en el incierto futuro. El caso concreto que preocupa es el de la cartera generada antes del *brexít*. ¿Podrán las entidades británicas mantenerla en *run-off* sin necesidad de transferirla a entidades comunitarias? Algunas autoridades supervisoras han expresado su oposición a esta medida, prefiriendo una solución menos transigente. Tendría sentido que en esta tesitura las autoridades convinieran una reacción armonizada.

El catálogo de nombres de ciudades candidatas para heredar la hegemónica posición aseguradora de Londres se amplía. A Luxemburgo, Dublín, Ámsterdam y París, se le ha unido sorprendentemente Bruselas. La decisión de Lloyd's de crear allí la filial europea a partir de la cual reasegurar el riesgo en Londres se explica —según su presidente— por su capacitado y sofisticado regulador, por el moderno sector asegurador, por el talento que hay en la ciudad y por ser el corazón de Europa, símbolo lleno de contenido para una entidad que sale de Londres con la necesidad de encontrar encaje en el nuevo panorama geopolítico. Para las entidades que quieran seguir la senda de salida del Reino Unido la recomendación es unánime: no dejen para el final los trámites necesarios; la capacidad de gestión del regulador británico es limitada. La

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.

irrupción de Bruselas no hace sino confirmar que el futuro del seguro en Europa no estará concentrado, como hoy en gran medida, en una única plaza financiera, sino que estará fragmentado geográficamente.

Otro asunto que se abordó fue la recientemente aprobada Ley del Seguro del Reino Unido (*Insurance Act*), la reforma legislativa en materia de seguros más importante de la última centuria. Se aplica a las relaciones entre entidades y NO consumidores (ellos tienen su propia norma que entró en vigor en el 2013). Puede entenderse la trascendencia de esta norma en el contexto (sofisticado, profesionalizado y aglutinador) de la industria aseguradora británica.

Resulta difícil entender, desde nuestra cultura aseguradora, cómo el salto del *duty of disclosure* (deber de declarar) al *duty of fair presentation* (deber de la justa presentación) puede considerarse aún un rasgo de modernidad. Lo crean o no, el tomador profesional —irrelevante, para mi sorpresa— tiene la carga de desvelar al asegurador toda circunstancia que supiera o debiera saber para que éste pueda valorar el riesgo. Y no pudiendo hacerlo, debe proporcionarle la información necesaria para que el asegurador investigue. Recordar en este punto el artículo 10.11 de nuestra Ley de Contrato de Seguro (LCS) no hace sino ahondar en el asombro. ¡Qué paradoja! Aquel que tiene incentivo para pagar una prima menor es el encargado de proporcionarle *todo* el instrumental a aquel que debe calcular el precio. ¡Esto sí que es un conflicto de intereses! La razón de este planteamiento tan *contraintuitivo* hay que buscarla en la noche de los tiempos, cuando los que aseguraban carecían de todo conocimiento (y medios) para valorar el riesgo que asumían. ¿Cómo explicar que esa filosofía *proaseguradora* se ha mantenido hasta nuestros días, donde la revolución tecnológica (*big data, insurtech...*) y la capacitación científica de profesiones especializadas están al servicio de una industria aseguradora puntera? No tengo otra respuesta que interpretarlo como un rasgo más del patrimonio espiritual británico, en el que convive sin disimulo el pasado con el futuro.