

L'Acord d'associació amb la Unió Europea, una homologació necessària per al sector assegurador andorrà



Cristina Serra i Coll

Estic avui aquí parlant de l'impacte de l'Acord d'associació amb la Unió Europea per a les companyies d'assegurances del país, en tant que coneixedora, representant el grup Globalrisc, que disposa d'una companyia pròpia i d'una delegació d'una multinacional al Principat. Una doble visió i experiència en tot el que ha estat i serà l'adaptació del sector assegurador andorrà en el proper Acord d'associació que s'està negociant.

El gener del 2018 va entrar en vigor a Andorra la Llei 12/2017 d'ordenació i supervisió d'assegurances i reassurances del Principat d'Andorra. Una llei que exigia al sector assegurador andorrà equiparar-se en matèria reglamentària i de solvència a qualsevol altra companyia operant a la Unió Europea.

Podríem dir que aquest va ser el primer pas del sector assegurador andorrà cap a l'Acord d'associació.

Aquesta és una llei absolutament homologable a escala europea, que va entrar en vigor el gener del 2018, en la qual es van adequar els capitals exigits a la mida de les empreses asseguradores andorranes, però on es van equiparar les obligacions en matèria de reporting, es va instaurar una entitat supervisora i es van establir noves figures de control en les diferents companyies.

Això va suposar un trasbals per a les companyies en aquell moment, un anàlisi profunda del sector, un augment dels costos interns i una professionalització forçosa. Però cert és que la llei preveia un període d'adaptació i el regulador va acabar per entendre que el sector necessitava cert suport en la transformació. Vist amb el temps, la reforma era absolutament necessària, i la transformació duta a terme per les diferents empreses ha acabat per aportar valor pel que fa a establir nous procediments de control, anàlisi i rigor professional. Però no obstant, ha estat difícil i molt costosa vista la mida de la majoria d'empreses del sector.

Encara ens trobem en el període de transició a la nova llei i segurament aquests canvis en matèria legislativa acabaran portant més canvis en el mercat de les assegurances nacionals dels que ja estem veient actualment. Als països veïns aquest primer període d'adaptació va tenir

pròrrogues per tal que les companyies tinguessin el temps suficient d'adequació, vista la complexitat que tenien els canvis en matèria de solvència; no obstant el període de transició al Principat ha estat més curt. També en vista de l'Acord d'associació ens consta que s'estan treballant dos avantprojectes de llei per al contracte d'assegurances i la distribució d'assegurances. El primer homologa a escala europea el que seria un contracte d'assegurances i el segon pretén professionalitzar tot el sector de la mediació d'assegurances exigint assegurances de responsabilitat civil, carteres mínimes i formacions, entre d'altres.

Per als que representem companyies estrangeres com a delegació al Principat, podríem dir que aquesta regulació fins i tot arriba tard, ja que si s'hagués fet juntament amb els països veïns hagués permès a les companyies mare fer una implantació conjunta d'aquests nous protocols sense necessitat d'estar diferenciant constantment la delegació andorrana. No obstant, les diferències subtils en la supervisió afegeixen complexitat en el procés ja que no podem parlar que sigui 100% homologable i per a les multinacionals representa un esforç addicional difícil d'assumir. Això també és extrapolable als procediments, formularis i altres que apliquem per a la inversió estrangera, entre d'altres; com més homologable i equiparable sigui la nostra administració, més àgils seran aquests procediments per a les empreses que han decidit instal·lar-se al Principat.

Per a les companyies andorranes l'esforç d'implantació ha estat més gran, sobretot quant a canvi de paradigma i d'esforç econòmic, ja que s'han hagut de dotar de molta més estructura per fer front a tots aquests nous requeriments i el mercat potencial per al sector assegurador andorrà és molt menor que als països veïns, amb la qual cosa l'impacte en la prima d'aquestes transformacions és molt més gran.

No obstant, podem parlar d'oportunitat per a aquestes petites companyies a escala europea. Quan parlo d'oportunitat se m'acudeixen nous horitzons per a companyies que es poden especialitzar en sectors o productes innovadors. Es parla molt d'Andorra com a laboratori o banc de proves per a múltiples empreses, sobretot de caràcter tecnològic, i crec que tot aquest mercat també pot aportar una oportunitat al mercat de les assegurances. I també cal fer menció en les especialitats del sector assegurador andorrà en els principals sectors d'activitat actuals, com poden ser el sector hotelier i el sector de la neu. Amb certa facilitat podríem exportar els nostres coneixements en aquest àmbit a Europa sempre que els principals reasseguradors del mercat ens acompanyessin en aquest sentit. Abans parlava de l'homologació de les nostres lleis, i és que sovint els trets diferenciadors també poden afegir molta complexitat a l'hora de negociar amb les grans companyies reasseguradores, les quals no estan disposades a fer diferències per a les companyies andorranes vist el poc volum que suposen en les seves carteres.

Una altra oportunitat i avantatge competitiu seria treballar i especialitzar-se en tot el mercat assegurador que envolta l'esport. Andorra està fent esforços per atraure esportistes tant professionals com amateurs i ser un destí de referència en esquí, ciclisme i muntanya. Andorra s'està actualitzant en matèria reglamentària per tal de ser un pol d'atracció per a

noves empreses i nous sectors d'activitat. Depenent dels passos estratègics que es realitzin des del Govern podrem ser atractius per a noves tipologies d'empresa, i per tant, el sector assegurador andorrà ens haurem d'adaptar per tal de donar servei a aquestes noves necessitats, i segurament, exportant aquests serveis a altres empreses del mateix sector arreu d'Europa. Al final ens trobem davant d'un engranatge que implica tots els sectors, i per tal de reinventar-nos i entrar a competir en el mercat europeu, ens cal una estratègia clara i decidida a escala país.

Més enllà dels canvis que ens ha suposat la Llei 12/2017, l'Acord d'associació va molt més enllà i torna a posar sobre la taula eterns debats del sector.

Si alguna cosa ens preocupa és que en un mercat petit com l'andorrà passem a tenir nous actors en el mercat provinents d'altres sectors, així com es fa actualment a la Unió Europea. Posaríem en perill la privacitat del consumidor final si deixem que certs sectors dominants tinguin un abast cada cop més gran, amb els riscos que això comporta sobretot quant a la privacitat de dades. Nosaltres advoquem més per l'especialització i la diferenciació de cada sector, així com passa en altres països a escala mundial, ja que això acaba beneficiant la protecció de dades de l'usuari final. I no tant sols afecta la privacitat de dades, sinó la professionalització i l'especialització del sector en detriment de purs intermediaris que dificulten la comprensió dels contractes d'assegurances per part del client.

És un fet que l'obertura fins al present ha portat negoci al sector assegurador andorrà però amb l'Acord d'associació, algunes empreses estrangeres i altres residents poden optar per seguir assegurats en companyies dels seus països d'origen. Això és lícit, de la mateixa manera que podrem passar a assegurar la totalitat del negoci dels clients encara que se situï en altres països de la Unió Europea. Podem dir que passem a entrar en competència amb un mercat força més gran. De totes maneres sempre m'agrada recalcar que algunes de les companyies d'Andorra tenen el seu punt fort en el servei i el coneixement del client, i això costa d'obtenir en una multinacional.

Si pensem en el consumidor, tindrà moltes més opcions per escollir depenent de les seves necessitats.

Malgrat tot, sovint ens mirem l'obertura amb Europa com una amenaça per por d'entrar a competir en un mercat molt més gran amb empreses de mida petita. Però ens hem d'allunyar dels nostres complexos i pensar que ser petits vol dir ser àgils, i això és un hàndicap per a les grans empreses. Cal remarcar que també passarem a tenir accés a un mercat més ampli de proveïdors i de clients. Però sobretot val a dir que la competència ens fa ser millors.

No obstant, jo encoratjo el Govern d'Andorra a defensar les especificitats de les empreses andorranes en tot moment, a entendre cadascun dels sectors implicats i a no fer-se assessorar sempre per consultors provinents del país del sud. Les lleis (homologables) enriqueiran molt més els diferents sectors si agafem el millor de cada país, el millor en matèria de competitivitat. Hem de complir amb les lleis que se'ns demanen per aquest Acord d'associació sense necessitat de ser més exigents aquí que en qualsevol dels nostres països veïns. No hem de

perdre de vista que cal ser al més competitiu possible dins del marc legal que se'ns imposa. Per tant, cal preservar l'agilitat i evitar procediments de supervisió excessivament feixucs, no per això menys efectius. Tanmateix és important poder disposar d'amplis terminis de transició, basant-nos amb l'experiència en la implantació d'altres països i atesos a la mida de les nostres companyies. I sobretot, és important no voler ser els primers i voler passar en el pla regulador per davant del que s'imposa a les principals companyies asseguradores europees.

Per posar un exemple, podríem parlar de la llei de lluita contra el blanqueig de capitals i finançament del terrorisme, que parla exclusivament del ram de vida, a diferència de França, on es fa especial èmfasi en les assegurances de diversos, ja que també poden ser objecte de blanqueig de manera força més fàcil que mitjançant productes de vida risc. En canvi, la llei té altres aspectes fins i tot més restrictius que les que tenen els països veïns. Per això vull recalcar que és molt important a l'hora de legislar conèixer les especificitats i necessitats del sector i del país.

Cristina Serra i Coll
Directora de Generali Assegurances