

Pricing en el seguro de mercancías

ALEJANDRO BELINCHÓN CARRERAS

Tokio Marine Kiln Insurance, Ltd. Spain Branch.
Marine Manager.

Para empezar, ¿cómo podemos presentar la suscripción de mercancías?

Como un arte. Podemos calificarlo de este modo entendiendo como tal la interpretación que el suscriptor debe hacer de la información relativa a las características de la carga, su acondicionamiento, el medio de transporte, el ámbito territorial por el que va a discurrir la expedición, la capacidad de retención del riesgo que debemos exponer y las expectativas de resultado que esperamos obtener.

Hasta aquí parece posible construir una secuencia lógica y analítica, pero veremos más adelante que no lo es tanto pues además existen factores del riesgo cuya bondad varía temporal y geográficamente, existiendo, además, una variable que no controla nuestro propio Asegurado, pues la mercancía es entregada a terceros para su transporte.

Y es de lo anteriormente presentado, con todos los ingredientes en la coctelera, de donde se crea la percepción del riesgo que cada suscriptor genera de forma individual.

¿POR QUÉ RISK MONITORING Y TECHNICAL PRICE?

En una época de mercado blando como la que vivimos, en la que se reduce el margen de beneficio de los Aseguradores, es habitual que tomen fuerza criterios de control en la disciplina de la suscripción por parte de los Aseguradores pues consideramos que el control de las tasas (technical pricing) y de la disciplina en suscripción (rate monitoring) son el camino al éxito a través del control del negocio obteniendo seguridad, al movernos, en la parte más dura del ciclo de mercado.

En estos momentos, no cabe duda, que los esfuerzos de los Aseguradores se centran en su mayoría en el control de precios (tasas y primas) siendo el servicio ofrecido al Asegurado el gran perdedor, pues, en la mayoría de casos, pasa este concepto, desafortunadamente, a un segundo lugar en el orden de prioridades.

¿Que hace que en estos momentos la situación sea diferente a la experimentada en ciclos blandos anteriores?



Conversar con un suscriptor de mercancías puede convertirse en toda una experiencia pues vamos a ser bombardeados con términos peculiares, la mayoría de los cuales proceden de las más remotas épocas del seguro. Arqueología aseguradora que hoy en día se mueve entre los bastidores de la tecnificación y control bajo el que se gestiona el mercado asegurador. ¿cómo conjugan posturas tan encontradas?

Puede resultar curioso tratar de hacer que los sistemas de modelización de tasas controlen un mundo históricamente tan alejado de la suscripción basada en tarifas y sostenido en numerosas variables sujetas a constantes cambios sociales y políticos que tienen influencia directa en la percepción que el suscriptor va a tener del riesgo.

La crisis global que vivimos ha traído cambios en nuestros clientes, en su estrategia interna y en su aproximación al mercado asegurador. Así pues, se ha producido un incremento en la retención de riesgos por parte del Asegurado que viene posibilitado por la creciente mejora en el risk management que han implantado la mayoría de corporaciones. Igualmente, se está produciendo una reducción en la compra de coberturas causada por la crisis financiera y que sucede a una época expansiva en la oferta y demanda de nuevas coberturas de riesgo. Estos dos ejemplos nos ponen en un escenario diferente que, junto con la reducción de precios debido a la competencia de mercado, hace que se hayan reducido significativamente los ingresos de los Aseguradores.

Por lo anteriormente expuesto, podemos establecer una primera diferencia respecto a ciclos anteriores. Además de la conocida y nombrada reducción de ingresos, se han producido significativos cambios de comportamiento en nuestros Asegurados.

En segundo lugar, nuestros clientes son cada vez más sofisticados. Se ha incrementado la complejidad en los procesos industriales, la inmediatez en la respuesta al servicio demandado, las cadenas logísticas están sujetas a fuertes presiones y de la falta de respuesta o fallo en la misma se derivan fuertes penalizaciones. Todo ello hace que nuestros clientes se manejen en un entorno diferente, obligándoles a dotar a sus procesos de complejidad como nunca habían tenido.

Al mismo tiempo que los riesgos ganan en dificultad de manejo por los Aseguradores, es justo reconocer que las corporaciones industriales han mejorado y perfeccionado mucho su gestión de riesgos (risk management).

Y por último, nosotros los Aseguradores también hemos cambiado. Somos más sofisticados. Se busca reducir el riesgo de llevar a cabo una suscripción que no sea rentable, se busca mantener la disciplina en la aceptación de riesgos y ello conlleva un mayor protagonismo de los sistemas de control y del rol de los actuarios en los procesos de cálculo de tasas y control de carteras.

Así pues, queda clara la necesidad de los Aseguradores de demostrar un buen control de su cartera de riesgos, de la solidez de sus criterios de aceptación de riesgos y de la gestión e interpretación de la información para dar consistencia al proceso de cálculo de la tasa cubriendo el círculo completo.

Hasta aquí hemos hablado de la vertiente técnica en la necesidad de control del proceso de suscripción. No voy a avanzar pues no es motivo de este artículo, pero sería una lástima no nombrar al menos la necesidad de los Aseguradores de certificar ante las autoridades reguladoras del sector que nuestros sistemas de control en los procesos de

suscripción son óptimos. Esta es otra de las causas que favorecen la implantación de los procesos que hemos nombrado anteriormente de control de tasas, cartera y procesos.

Resumiendo lo expuesto, por una parte hemos presentado al suscriptor de mercancías como un artista capaz de interpretar una serie de variables para emitir un juicio basado en su conocimiento, criterio y experiencia proponiendo condiciones de suscripción. Por otra parte hemos visto clara la necesidad de controlar procesos de suscripción, de acomodarlos a una tarificación basada en criterios actuariales. Ahora, por tanto, podemos preguntarnos quién está en mejor situación para determinar el precio de un riesgo ¿el suscriptor experto o la tarificación actuarial?

Imposible decantarnos por uno o por otro. La evolución en el sector asegurador nos ha llevado a la más diplomática respuesta: la combinación de perfiles se presenta como la receta más perfecta.

Podríamos permitirnos fiar todo a la experiencia y criterio del suscriptor, pero sólo tendríamos éxito en entornos de mercado duro donde jugásemos con un margen de seguridad en todas las operaciones.

Podríamos fiar todo al cálculo actuarial más preciso y caeríamos en la antiselección dentro de nuestra cartera o en la paranoia inflexible de tarificación de riesgos con numerosas variables continuamente cambiantes, como es propio del seguro de mercancías, aplicando rígidos criterios imposibles de acomodar a cada riesgo que tratásemos.

Entrando en la conclusión de mi propuesta, las herramientas de suscripción puestas a disposición de un suscriptor no dejan de ser lo que su propio nombre indica: herramientas. ¿y que son un pincel sin un pintor o un cincel sin un escultor? Objetos inanimados que en manos del artista crean bellas obras, pero que de caer en manos inexpertas pueden convertirse en objetos peligrosos.

Ninguna herramienta de suscripción reemplazará el criterio de un suscriptor formado y experimentado pero sí que van a ser necesarias para completar el proceso otorgando consistencia y transparencia al proceso.

Por ello, creo conveniente ofrecer la que considero combinación ideal del proceso de suscripción: sostener un 30% en las herramientas de cálculo de tasas y control de riesgos en cartera pero añadir un 70% de visión, experiencia e imaginación del suscriptor.

En estos tiempos, el entorno hace necesario el uso de herramientas de suscripción, pero un toque de experiencia ayuda.