

N. 42264
R. 40844

CEGERS 90

MADRID, 28-29 de MARZO de 1990

Casos Prácticos de Gerencia de Riesgos
La Gerencia de Riesgos en Grupos o
Corporaciones Industriales
Enrico Gladulich (ELECTROLUX, Luxemburgo,
Risk Manager)

cegers 90 - madrid, marzo de 1990

La Gerencia de Riesgos en Grupos o Corporaciones Industriales
por Enrico Gladulich

ANTE TODO, QUISIERA DAR LAS GRACIAS A MIS AMIGOS TOMAS ROMANILLOS DOMINGUEZ, JUAN QUINTERO Y JAVIER MARQUEZ, NO SOLO POR SU AMABLE INVITACION, SINO SOBRE TODO POR ACEPTAR LAS LIMITACIONES DE MI PONENCIA. VOY A HABLARLES DE MI EXPERIENCIA PERSONAL EN LA GERENCIA DE SEGUROS EN UN GRUPO INDUSTRIAL, EXPERIENCIA QUE ES OBVIAMENTE LIMITADA.

ACTUALMENTE TRABAJO PARA ELECTROLUX AB, UN GRUPO SUECO CON UN VOLUMEN DE NEGOCIOS DE UN BILLON TRESCIENTOS MIL MILLONES DE PESETAS, DE LOS QUE UN CUARENTA POR CIENTO APROXIMADAMENTE CORRESPONDEN A EUROPA.

(primera diapositiva)

LA SEDE CENTRAL DE LA EMPRESA ESTA UBICADA EN SUECIA Y TAMBIEN EN SUECIA SE ENCUENTRA EL GERENTE DE RIESGOS DE LA SOCIEDAD. EL GERENTE DE RIESGOS DE LA SOCIEDAD SEÑALA, EN CALIDAD DE VICEPRESIDENTE DEL GRUPO, LAS DIRECTRICES PARA LA GERENCIA DE RIESGOS Y DE SEGUROS DE TODO EL GRUPO. COLABORAN CON EL TRES COORDINADORES DE SEGUROS, UNO DE ELLOS CON SEDE EN LOS ESTADOS UNIDOS, PARA LOS ESTADOS UNIDOS Y EL CANADA, OTRO EN SUECIA, PARA LA REGION ESCANDINAVA, Y UN TERCERO EN LUXEMBURGO, PARA EUROPA.

HAY TRES COMPAÑIAS DE SEGUROS CAUTIVAS, EN VERMONT (ESTADOS UNIDOS), SUECIA Y LUXEMBURGO, QUE ASEGURAN O REASEGURAN ALGUNOS DE LOS RIESGOS EN GRUPO.

MI LABOR CONSISTE EN APLICAR EN EUROPA LAS DIRECTRICES ELABORADAS EN SUECIA. NO SOY UNA DE LAS PERSONAS QUE TOMAN LAS DECISIONES Y ESTA ES MI PRIMERA LIMITACION.

SOLO ME OCUPO DE EUROPA Y NO PUEDO HABLARLES DE LOS PROBLEMAS DE LOS SEGUROS EN LOS ESTADOS UNIDOS. ESTA ES MI SEGUNDA LIMITACION.

NO TENGO EXPERIENCIA CON EMPRESAS QUIMICAS, FARMACEUTICAS O ALIMENTARIAS, QUE SON MUY INTERESANTES

DESDE EL PUNTO DE VISTA DE LOS SEGUROS, Y ESTA ES MI TERCERA LIMITACION.

LES HABLARE SOBRE MI EXPERIENCIA DURANTE EL AÑO 1990 → MIL NOVECIENTOS NOVENTA
COMO COORDINADOR DE SEGUROS PARA EUROPA EN UN GRUPO INDUSTRIAL SUECO.

LA PRIMERA CUESTION ES LA SIGUIENTE: ¿CUALES SON LOS LIMITES DE MI ACTIVIDAD?

(segunda diapositiva)

EN TERMINOS GENERALES EXISTE UN AMPLIO ABANICO DE SOLUCIONES ENTRE LAS DOS POSIBILIDADES SIGUIENTES: CENTRALIZAR O DESCENTRALIZAR.

CENTRALIZAR IMPLICA TENER UNAS NORMAS ESTRICTAS DEFINIDAS POR LA CORPORACION QUE ESTABLECEN LOS RIESGOS QUE DEBEN QUEDAR CUBIERTOS, LA CIFRA DE AUTORRETENCION ADMITIDA Y EL NIVEL MINIMO DE PREVENCION EXIGIDO.

CENTRALIZAR IMPLICA ESTABLECER POLIZAS DE SEGUROS ~~DE~~ ^{MUNDIAL} COMUN ACUERDO (~~SI NO EN CUANTO A LAS TASAS, SI AL MENOS EN CUANTO A LAS CONDICIONES~~) ENTRE LA CORPORACION Y UNA O MAS COMPAÑIAS DE IMPORTANCIA MUNDIAL, O ENTRE LA CORPORACION Y UNA ORGANIZACION MUNDIAL DE CORREDORES DE SEGUROS.

SE EXIGE A LA GERENCIA LOCAL QUE CUMPLA LAS NORMAS DE PREVENCION Y OTRAS Y QUE SE PONGA EN CONTACTO CON LOS REPRESENTANTES LOCALES DE LOS ASEGURADORES O CORREDORES DE SEGUROS QUE VAN A INCLUIRSE EN LAS POLIZAS DE SEGUROS DE LA CORPORACION.

EL DIRECTOR DE LA GERENCIA DE RIESGOS Y SUS AYUDANTES TIENEN LA PLENA RESPONSABILIDAD DE LA PROTECCION DE LOS ACTIVOS DE LA CORPORACION Y DEL PRESUPUESTO PARA PREVENCION Y SEGURO, Y SUPERVISAN LA CORRECTA APLICACION DE LAS NORMAS POR PARTE DE LAS GERENCIAS LOCALES.

DESCENTRALIZAR IMPLICA CONFIAR AL GERENTE LOCAL TODA LA RESPONSABILIDAD DE LA PROTECCION DE LOS ACTIVOS MEDIANTE LA PREVENCION, LOS SEGUROS, LA AUTORRETENCION, ETC. EL GERENTE LOCAL CONTARA CON LA COLABORACION DE UN ASESOR

LOCAL (ASEGURADOR O CORREDOR DE SEGUROS) ELEGIDO POR EL Y EN EL QUE TENDRA UNA ABSOLUTA CONFIANZA.

LA GERENCIA LOCAL SERA PLENAMENTE RESPONSABLE DEL PRESUPUESTO PARA PREVENCION Y PARA SEGUROS, Y EL DIRECTOR DE LA GERENCIA DE RIESGOS Y SUS AYUDANTES SOLO SE ENCARGARAN DE SUPERVISAR QUE LOS ACTIVOS ESTAN CONVENIENTEMENTE PROTEGIDOS.

TANTO LA CENTRALIZACION COMO LA DESCENTRALIZACION TIENEN ALGUNAS VENTAJAS Y DESVENTAJAS.

CENTRALIZACION: PROTECCION DE LOS ACTIVOS GARANTIZADA POR PROFESIONALES; TODO EL GRUPO ESTA ASEGURADO AL NIVEL DESEADO; MINIMOS COSTES DE SEGURO Y DE PREVENCION; FACIL UTILIZACION DE LOS FONDOS Y SOLUCIONES CAUTIVAS.

DESCENTRALIZACION: PROTECCION DE LOS ACTIVOS GARANTIZADA SEGUN LAS VERDADERAS NECESIDADES LOCALES; SUMINISTRADORES LOCALES DE SEGUROS (ASEGURADORES O CORREDORES DE SEGUROS) ELEGIDOS DE ACUERDO CON LAS POSIBILIDADES LOCALES; DIRECCION LOCAL COMPROMETIDA EN LA GERENCIA DE RIESGO.

¿CENTRALIZAR O DESCENTRALIZAR?

ESTARAN USTEDES DE ACUERDO EN QUE NO SE PUEDE DAR UNA RESPUESTA DEFINITIVA. LA DIMENSION DEL GRUPO, EL TIPO DE ACTIVIDAD, LA PERSONALIDAD DEL GERENTE DE RIESGOS Y FUNDAMENTALMENTE LA ACTITUD DEL EQUIPO SON LOS PRINCIPALES PUNTOS QUE DEBEN TENERSE EN CUENTA A LA HORA DE TOMAR UNA DECISION.

EL GRUPO ELUX HA ELEGIDO UNA SOLUCION QUE SE ENCUENTRA A MEDIO CAMINO ENTRE LA CENTRALIZACION Y LA DESCENTRALIZACION. EN CADA UNO DE LOS PAISES EUROPEOS HEMOS DESIGNADO UN CORREDOR DE SEGUROS (GENERALMENTE DE PEQUEÑA O MEDIANA DIMENSION) QUE EXTIENDE LAS POLIZAS JUNTO CON DOS O TRES ASEGURADORES RECONOCIDOS POR LA EMPRESA. LA GERENCIA LOCAL ES LIBRE DE ELEGIR OTRA SOLUCION SIEMPRE QUE LA CALIDAD DEL SERVICIO SEA LA MISMA Y EL COSTE MENOR.

UNA VEZ DEFINIDAS LAS LINEAS DE MI ACTIVIDAD, PERMITANME PASAR A LA SEGUNDA CUESTION: ¿CUAL ES EL MAYOR PROBLEMA CON EL QUE DEBO ENFRENTARME CUANDO REALIZO MI ACTIVIDAD?

LA PRIMERA TAREA DE UN GERENTE DE RIESGOS CONSISTE EN PROTEGER LOS ACTIVOS DE LA COMPAÑIA CON EL MENOR COSTE. ESTA LABOR QUEDA PUESTA DE RELIEVE POR LA DIMENSION DEL GRUPO. VEAMOS ALGUNAS CIFRAS.

(tercera diapositiva)

EL VOLUMEN DE NEGOCIOS DE ELUX ASCIENDE A UN BILLON TRESCIENTOS MIL MILLONES DE PESETAS, DE LOS QUE UN CUARENTA POR CIENTO (QUINIENTOS MIL MILLONES DE PESETAS) CORRESPONDEN A EUROPA. SUPONGAMOS QUE LAS PRIMAS QUE ABONA E. GRUPO ASCIENDEN AL DOS POR MIL DEL VOLUMEN DE NEGOCIOS (MIL MILLONES DE PESETAS) REPARTIDAS A PARTES IGUALES ENTRE DIEZ PAISES, O SEA, A RAZON DE CIENTO MILLONES DE PESETAS POR PAIS.

SI UNA ACCION REALIZADA EN UN PAIS REDUJERA LAS PRIMAS EN UN DIEZ POR CIENTO, ESTO SIGNIFICARIA UN AHORRO DE DIEZ MILLONES DE PESETAS, CANTIDAD QUE NO ES SIGNIFICATIVA.

SI LA MISMA ACCION SE LLEVARA A CABO EN TODA EUROPA Y SI LOS RESULTADOS FUESEN LOS MISMOS (UN AHORRO DEL DIEZ POR CIENTO), AHORRARIAMOS CIENTO MILLONES DE PESETAS, LO QUE SI ES UNA CANTIDAD SIGNIFICATIVA.

PODEMOS CONCLUIR QUE LOS EFECTOS DE UNA MEDIDA (POSITIVOS O NEGATIVOS) SE VEN SUBRAYADOS POR LAS DIMENSIONES DE LA ZONA AFECTADA.

PRIMAS

AVANZEMOS UN POCO MAS E IMAGINEMOS QUE LAS TASAS YA NO PUEDEN REDUCIRSE MAS.

RECORDARAN USTEDES LAS CIFRAS QUE HE MOSTRADO ANTES: LAS PRIMAS ABONADAS EN CADA PAIS ASCENDIAN A CIENTO MILLONES DE PESETAS. SI LAS COMISIONES COBRADAS POR LOS AGENTES O CORREDORES DE SEGUROS LOCALES FUERAN DEL QUINCE POR CIENTO, ESTO SIGNIFICARIA UN IMPORTE DE QUINCE MILLONES DE PESETAS ABONADO EN CADA PAIS, ES DECIR, UN TOTAL DE 150 MILLONES EN EUROPA.

CIENTO CINQUENTA

OFREZEN

¿QUE SERVICIOS PROPORCIONAN LOS AGENTES O CORREDORES DE SEGUROS? ¿ESTA JUSTIFICADA ESTA CANTIDAD? ¿NECESITAMOS

ESTOS SERVICIOS PARA TODAS LAS POLIZAS? ¿NO PUEDE PRESTAR EL GRUPO ALGUNOS DE ESTOS SERVICIOS? ¿NO SERIA MEJOR EXIGIR AL CORREDOR DE SEGUROS SERVICIOS ESPECIFICOS Y ABONAR LOS GASTOS CORRESPONDIENTES?

PODEMOS CONCLUIR QUE ~~EL AUMENTO DE~~ LOS SERVICIOS QUE SE EXIGEN A LOS CORREDORES DE SEGUROS O AGENTES NO ES NECESARIAMENTE PROPORCIONAL AL DE LAS PRIMAS.

PERO LA DIMENSION DEL GRUPO AFECTA TAMBIEN A LA AUTORRETENCION: LA AUTORRETENCION SE BASA EN UN ELEVADO NUMERO DE RIESGOS MUY EXTENDIDOS, EN LOS QUE EL IMPORTE MAXIMO DE PERDIDA PUEDE DETERMINARSE FACILMENTE. CUANTO MAYOR ES EL NUMERO DE RIESGOS QUE DEBEN CUBRIRSE, MAS EQUILIBARADO ESTA EL RIESGO GLOBAL Y MAS ATRACTIVA ES LA AUTORRETENCION.

UNA VEZ MAS, LA DIMENSION DEL GRUPO TIENE UNA GRAN IMPORTANCIA: SI UNA EMPRESA TIENE QUE ASEGURAR DIEZ ORDENADORES PERSONALES (O VEINTE AUTOMOVILES, O CIEN EMPLEADOS), DIEZ EMPRESAS TENDRAN QUE ASEGURAR CIEN ORDENADORES PERSONALES (O DOSCIENTOS AUTOMOVILES O MIL EMPLEADOS). EN LUGAR DE ~~VENDER~~ UN SEGURO ELECTRONICO (O UNA POLIZA TODO RIESGO O UNA POLIZA DE ACCIDENTES), ¿POR QUE NO DESARROLLAR UN FONDO INTERNO QUE CUBRA ESTOS RIESGOS?

ESTIPULAR

YA VEN USTEDES HASTA QUE PUNTO LA DIMENSION DEL GRUPO DESEMPEÑA UN PAPEL IMPORTANTE A LA HORA DE AHORRAR DINERO Y DE REDUCIR LOS COSTES: COMISIONES, AUTORRETENCION, REDUCCION DE TASAS. SE PUEDE CREAR UN GRAN GRUPO ASOCIANDO COMPAÑIAS QUE PERTENECEN AL MISMO "HOLDING" Y QUE DESARROLLAN SUS ACTIVIDADES EN EL MISMO PAIS, O COMPAÑIAS QUE ACTUAN TAMBIEN EN OTROS PAISES, COMO EN MI CASO.

AL DESARROLLAR UN FONDO DE AUTORRETENCION ES FACIL DAR UN PASO MAS Y CREAR UNA EMPRESA DE SEGUROS CAUTIVA. YA HEMOS HABLADO DE LAS CAUTIVAS DE SEGUROS. PERMITANME AÑADIR LO INTERESANTE Y ESTIMULANTE QUE ES PARTICIPAR EN LA GERENCIA DE UNA CAUTIVA. NO SOLO SE INTERESA UNO MAS EN LA EVALUACION DE LOS RIESGOS PORQUE PARTICIPA MAS EN LA PREVENCION, SINO TAMBIEN PORQUE ENCUENTRA MUCHOS PROBLEMAS CON LOS QUE NO SE ENFRENTA HABITUALMENTE UN GERENTE DE SEGUROS:

ESTUDIAR CON SU ASEGURADOR LOCAL EL REASEGURO DE RIESGOS DE SU CAUTIVA: LA PARTICIPACION, LA COMISION, LOS PLAZOS PARA EL PAGO DE LAS PRIMAS (Y LAS PERDIDAS).

DE

DECIDIR QUE RIESGOS SE DEBEN REASEGURAR: FUEGO, TRANSPORTE, CREDITO, ACCIDENTE.

FIJAR LA MAYOR PERDIDA POSIBLE PARA CADA UNO DE LOS RIESGOS QUE SE REASEGURAN.

ESTIPULAR

~~VENDER~~ REASEGUROS PORQUE SU CAUTIVA NECESITA UN EXCESO DE RIESGO O DEJA DE CUBRIR LAS PERDIDAS; ESTUDIAR EL TEXTO DE UN ACUERDO DE REASEGURO Y SU PROGRAMA; CONVENCER A LAS GRANDES EMPRESAS DE REASEGUROS DE QUE SOMOS PROFESIONALES Y MERECEMOS SU APOYO.

PERMITANME DETENERME AQUI Y EMPEZAR CON EL ULTIMO APARTADO DE MI PONENCIA:

¿CUALES SON LOS PROGRESOS PREVISIBLES DE UN GERENTE DE RIESGOS EN UN GRUPO?

POR EJEMPLO, LIMITANDO MIS OBSERVACIONES A EUROPA, PUEDO DECIR QUE ALGUNOS PROGRESOS SON EXTREMADAMENTE INTERESANTES Y QUE MODIFICAN PROFUNDAMENTE NUESTRA ACTIVIDAD.

VIMOS AYER LO QUE SIGNIFICA LA LIBRE PRESTACION DE SERVICIOS EN EL SEGURO Y EL COASEGURO. ¿COMO AFECTARA A NUESTRA LABOR?

LA LIBRE PRESTACION DE SERVICIOS PERMITE A UN GRUPO INTERNACIONAL SUSCRIBIR UNA POLIZA EN UNO DE LOS PAISES DE LA CEE (~~AUSTRIA Y SUIZA INCLUSIVE~~) QUE CUBRA TODA EUROPA, EN LUGAR DE VERSE OBLIGADO A TENER UNA POLIZA LOCAL EN CADA PAIS.

LOS ASPECTOS POSITIVOS SON TAN EVIDENTES QUE VAMOS A REFERIRNOS SOLO A LOS PROBLEMAS:

(cuarta diapositiva)

SERVICIO LOCAL: ¿QUE GRUPO DE SEGUROS PUEDE GARANTIZAR UN NIVEL DE SERVICIOS ACEPTABLE EN TODA EUROPA?

UN NIVEL DE SERVICIOS ACEPTABLE IMPLICA TENER PERSONAS CUALIFICADAS, TENER REPRESENTANTES LOCALES, SOPORTAR COSTES Y MOSTRARSE DISPUESTO A ATENDER A UN CLIENTE DE LA SEDE CENTRAL.

TEXTO: ¿EN QUE LENGUA DEBEN REDACTARSE LAS POLIZAS?

DIFICULTADES PSICOLOGICAS: ¿COMO ACEPTARA LA DIRECCION LOCAL A UN ASEGURADOR EXTRANJERO O DESCONOCIDO?

INDEMNIZACIONES: ¿COMO SE TRAMITARAN LAS INDEMNIZACIONES, LAS PEQUEÑAS, CON UN INSPECTOR NO ACOSTUMBRADO A LAS POLIZAS EXTRANJERAS O CON UNA SEDE CENTRAL DE SEGUROS QUE SE ENCUENTRA MUY LEJOS?

LOS PROBLEMAS SON LOS MISMOS SI HABLAMOS DE CORREDORES DE SEGUROS EN VEZ DE ASEGURADORES. AQUI TAMBIEN SON EL SERVICIO LOCAL, LAS DIFICULTADES PSICOLOGICAS Y EL TEXTO.

EN LOS PRIMEROS MOMENTOS, LA LIBRE PRESTACION DE SERVICIOS SE LIMITARA A ALGUNAS POLIZAS ESPECIALES TALES COMO LAS DE INCENDIOS, AVERIAS DE MAQUINARIA, TRANSPORTE, PERDIDAS DE BENEFICIOS, ETC., POLIZAS PARA GRANDES SINIESTROS ALLI DONDE SE SUPONE QUE LOS ACCIDENTES Y LOS SINIESTROS NO SON TAN FRECUENTES.

EN UN PRIMER MOMENTO, UNA POLIZA LABORAL LOCAL QUIZA PODRIA RESOLVER ALGUNOS DE LOS PROBLEMAS MENCIONADOS.

EL PAPEL QUE DEBE JUGAR EL GERENTE DE RIESGOS, EL DE PUENTE ENTRE LAS OFICINAS CENTRALES Y LA GERENCIA LOCAL Y DE SUPERVISOR DE LOS SERVICIOS QUE PRESTAN LOS ASEGURADORES DEL GRUPO A NIVEL LOCAL, SERA MUY IMPORTANTE.

PERSONALMENTE ME INCLINO MAS POR LA SOLUCION DEL "COASEGURO COMUNITARIO". LOS BENEFICIOS SERAN LOS MISMOS QUE LOS QUE GARANTIZA LA LIBRE PRESTACION DE SERVICIOS:

POSIBILIDAD DE ASEGURAR HASTA EL CINCUENTA POR CIENTO DE CADA RIESGO CON UN ASEGURADOR RECONOCIDO POR LA EMPRESA Y ESTABLECIDO EN CUALQUIER PAIS MIEMBRO DE LA CEE.

EN EL CASO DE TENER UNA COMPAÑIA DE SEGUROS CAUTIVA, POSIBILIDAD DE GARANTIZAR HASTA EL CINCUENTA POR CIENTO DE LOS RIESGOS SIN PAGAR COMISION PREVIA Y COBRANDO SU PARTE DE PRIMAS AL MENOS UN MES ANTES QUE SI LO TUVIERA QUE REALIZAR COMO REASEGURADOR.

AL PROPONER A AGERS MI PONENCIA PARA ESTE CONGRESO , LES SUGERI LA POSIBILIDAD DE HABLAR SOBRE MI EXPERIENCIA COMO GERENTE DE RIESGOS "INTERNACIONAL". AL VER QUE EL TERMINO "INTERNACIONAL" HABIA DESAPARECIDO DEL PROGRAMA DEFINITIVO ME QUEDE SORPRENDIDO. ME SENTI UN POCO DECEPCIONADO PORQUE EL TERMINO "INTERNACIONAL" DEFINIA MEJOR MIS CONOCIMIENTOS TECNICOS.

PERO, ¿CUAL ES LA DIFERENCIA ENTRE NACIONAL E INTERNACIONAL, AQUI EN EUROPA, CUANDO HABLAMOS DE MERCADO COMUN, CUANDO PAISES COMO AUSTRIA Y SUIZA ESTAN CELEBRANDO ACUERDOS CON BRUSELAS QUE EN LA PRACTICA SUPONEN UNA EXTENSION A LOS MISMOS DE LAS VENTAJAS DE LA CEE, Y CUANDO SON CADA VEZ MAS NUMEROSAS LAS EMPRESAS QUE INVIERTEN EN PAISES EXTRANJEROS?

¿QUE SIGNIFICAN NACIONAL E INTERNACIONAL PARA MI, ITALIANO, QUE TRABAJO EN UN GRUPO SUECO CUYO VOLUMEN DE NEGOCIOS SE PRODUCE EN MAS DE UN OCHENTA POR CIENTO FUERA DE SUECIA Y CUYOS EMPLEADOS NO SON, EN UNA PROPORCION SUPERIOR AL CINCUENTA POR CIENTO, SUECOS?

¿QUE SIGNIFICAN NACIONAL E INTERNACIONAL CUANDO ACABAMOS DE OIR HABLAR DE LIBRE PRESTACION DE SERVICIOS Y DE COASEGURO COMUNITARIO?

POR LO TANTO, ESTOY DE ACUERDO CON AGERS: NO ES NECESARIO AÑADIR EL TERMINO "INTERNACIONAL" PORQUE EL GERENTE DE RIESGOS SOLO PUEDE SER INTERNACIONAL.

O AL MENOS "TENER ESPIRITU INTERNACIONAL".

PERO, ¿QUE SIGNIFICA "TENER ESPIRITU INTERNACIONAL"?

SIGNIFICA ESTAR INFORMADO DE LO QUE OCURRE EN EL EXTRANJERO.

SIGNIFICA VISITAR LOS MERCADOS EXTRANJEROS PARA VER LO QUE OFRECEN LOS ASEGURADORES EXTRANJEROS.

EXTRANJEROS

SIGNIFICA NO CONFIAR SOLO EN LO QUE LOS REPRESENTANTES LOCALES DE LOS ASEGURADORES LOCALES OFRECEN. USTED Y SU EMPRESA DEBEN SER CONOCIDOS EN EL MERCADO EUROPEO.

SIGNIFICA DEJAR SU MERCADO LOCAL EN EL QUE USTED Y SU EMPRESA SON BIEN CONOCIDOS Y DONDE ENCUENTRA LAS PUERTAS SIEMPRE ABIERTAS DE PAR EN PAR.

SIGNIFICA VISITAR A LOS GRANDES DE LOS SEGUROS Y OBTENER SU CONFIANZA.

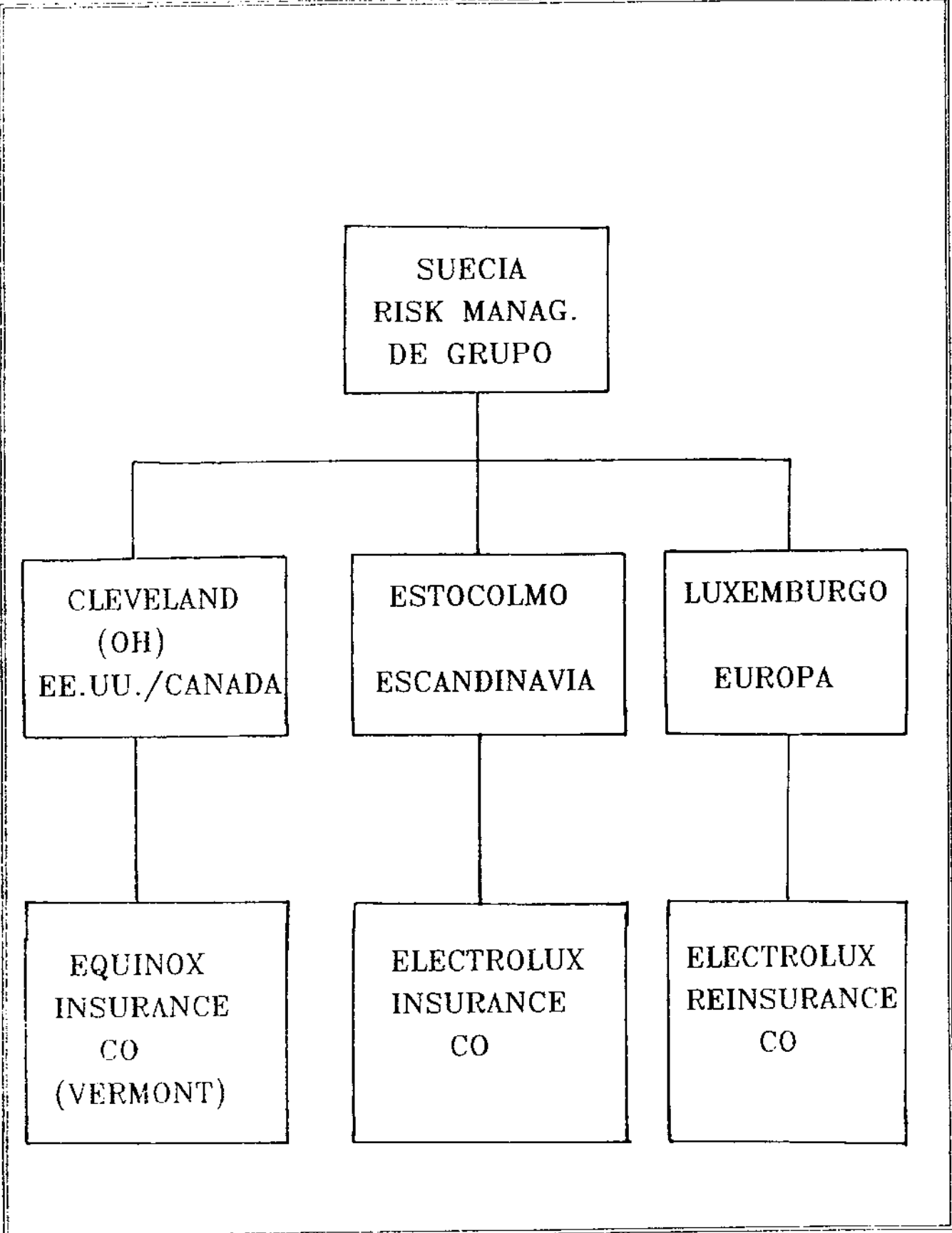
SIGNIFICA NO SOLO HABLAR Y LEER LENGUAS EXTRANJERAS, SINO SOBRE TODO COMPRENDER A LOS PUEBLOS EXTRANJEROS.

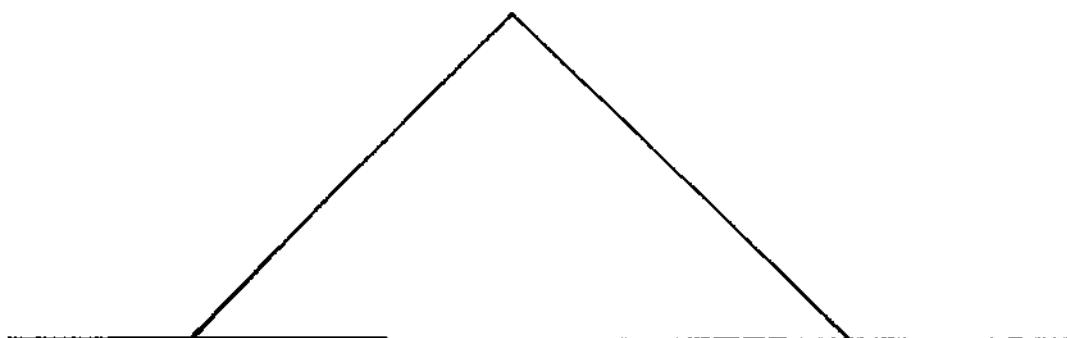
SIGNIFICA TENER UNA GAMA DE OFERTAS MAS AMPLIA.

SIGNIFICA OBLIGAR A SUS ASEGURADORES ACTUALES A ESTAR AL DIA Y EN LINEA CON EUROPA.

SIGNIFICA PARA USTEDES HACERSE CON UNA MEJOR POSICION.

MUCHAS GRACIAS.





CENTRALIZACION

DESCENTRALIZACION

- . REGLAMENTADO
- . POLIZAS DEL GRUPO
- . RESPONSABILIDAD DE R.M. DEL GRUPO
- . PROTECCION IGUAL PARA TODO GRUPO
- . GASTOS REDUCIDOS
- . UTILIZACION DE FONDOS POOLS CAUTIVAS

- . MANAGEMENT LOCAL RESPONSABLE DE PROTECCION DE BIENES
- . CONSULENTE LOCAL (ASESOR)
- . PROTECCION FLEXIBLE
- . ASEGURADORES (BROKERS) RECONOCIDOS PARA MANAGEMENT LOCAL
- . MANAGEMENT LOCAL RESPONSABILIZADO

PROTECCION DEL PATRIMONIO

- * GASTOS / PRIMAS
- * GASTOS / COMISIONES
- * RETENCION
- * FONDOS
- * CAUTIVAS

M = 000.000

VENTAS	TOTAL	PTAS	1.300.000 M
	EUROPA	PTAS	550.000 M
		EUROPA	CADA PAIS
PRIMAS	PTAS	1.000 M	100 M
AHORRO 10%	PTAS	100 M	10 M
COMISIONES 15%	PTAS	150 M	15 M
		EUROPA	CADA PAIS
ORDENADORES		100	10
VEHICULOS		200	20
TRABAJADORES		100	100

DESARROLLO ACTIVIDAD RISK MANAGER

– LIBRE PRESTACION DE SERVICIOS

* SERVICIO LOCAL

* TEXTO DE POLIZAS

* DIFICULTADES PSICOLOGICAS

* GESTION DE LOS DANOS

– COASEGURO COMUNITARIO

DESAROLLO ACTIVIDAD RISKS MANAGER

- * VISITAR MERCADOS EXTRANJEROS
- * SER CONOCIDO PARA SEGRADORES EXTRANJEROS
- * OBTENIR MAS PROPOSICIONES
- * COMPARAR CON PROPOSICIONES NACIONALES
- * DESAROLLO DE LAS PROFESIONALIDAD