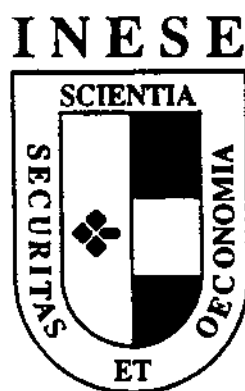


N. 42403
R. 40991

VIII CONGRESO DE GERENCIA DE RIESGOS Y SEGUROS INDUSTRIALES

-CEGERS 96-

MADRID, 4-5 DE MARZO DE 1996



**MERCADOS ACTUALES:
ASEGURADOR**

Por: D. Eduardo Llinás Vila
Subdirector General del
GRUPO VITALICIO

***RESPONSABILIDAD CIVIL EMPRESARIAL,
ACTUALES FRENTES DE RIESGO
Y DE SEGURO
MERCADOS ACTUALES***

Eduardo Llinás

CEGERS - 96

INTRODUCCION

Buenos días a todos en esta segunda jornada que cierra el programa de CEGERS 96.

Después de las intervenciones del día de ayer, poco queda por aclarar del seguro de Responsabilidad Civil, por ello me centraré en intentar darles una rápida visión práctica de los mercados en los que los gerentes de riesgos pueden encontrar, no tan sólo capacidad, sino soluciones a los problemas que representa la gestión de los riesgos de sus estimadas empresas.

Como quiera que a continuación tratará la misma cuestión un eminente reasegurador, intentaré no hablar del reaseguro, pese a que en el gran riesgo vaya tan unido, lo que yo llamo los tres mosqueteros, el o los brokers, la compañía de directo y el reaseguro, sin olvidarnos de quien todo lo anima y todo lo impulsa, el cuarto mosquetero, ustedes los gerentes de riesgo.

LA INEXISTENCIA DEL MERCADO DE R.C.

Pese a que me han pedido que les hable del mercado de R.C., les diré que yo no conozco tal mercado, no porque no exista, sino porque en él las tiendas se abren y cierran con la rapidez del cambio de los resultados.

Es difícil, pues, hablar de un mercado de directo de Responsabilidad Civil porque, entre otros aspectos, probablemente en este momento algún comité de dirección de una compañía está decidiendo cerrar el ramo, mientras que otro está aprobando iniciar la suscripción de alguna especialidad compleja como puede ser la R.C. profesional.

Tenemos ya una característica de este mercado inexistente:

LA INESTABILIDAD

Ante esta característica, sólo puedo darles un consejo:

- Para riesgos de corta cola escojan libremente su compañía de seguros.
- Para riesgos de cola larga escojan una compañía que pueda seguirles tramitando, dentro de diez años, los siniestros que se están produciendo en este momento.

Por lo tanto, podemos decir que, desde la perspectiva de la inestabilidad, hay dos mercados, de haberlos:

- **COMPAÑÍAS DE SEGURO DE RESPONSABILIDAD CIVIL.**
- **APOSTADORES OCASIONALES.**

Les reitero el consejo. Dada la característica del siniestro de R.C., en el sentido de experimentarse reclamaciones muchos años después de vencida la póliza, por hechos cuyas causas están ocurriendo en este momento, usen sólo el mercado de Compañías de Seguros de Responsabilidad Civil con vocación de permanencia en este segmento del mercado y con capacidad suficiente para asumir riesgos.

La capacidad, sí, ella nos da otra característica de este mercado:

LA FALTA DE CAPACIDAD PROPIA

Las Compañías locales tienen poca capacidad propia en el ramo de R.C., por lo que dependen en gran medida, para resolver los problemas que ustedes les plantean, de lo que opine el reaseguro, por lo que este pretendido mercado nuestro tiene otra característica

LA ESCASA CAPACIDAD DE DECIDIR

Ante estas realidades sólo puedo darles el siguiente consejo:

"Utilicen Compañías de Seguro de Responsabilidad Civil con vocación de permanencia en el ramo y que cuenten con capacidad propia y utilicen, para cubrir sus carencias de capacidad, securitys de primer orden".

La citada escasa capacidad de decidir nos da como resultado la **FALTA DE INNOVACION** en este tipo de seguro, por lo que ustedes en no pocas ocasiones tendrán el seguro que les den, no el que ustedes quieran, tendrán el seguro que hacen las Compañías y no el que necesitan ustedes a medida de sus necesidades.

Ante esta FALTA DE INNOVACION les daré un consejo:

"Utilicen Compañías de Seguro de Responsabilidad Civil con vocación de permanencia en el ramo y con capacidad propia y uso de reaseguro de primer orden, que cuenten con verdaderos suscriptores de seguros que no le den sólo capacidad y tasas, sino soluciones a sus problemas de gerencia de riesgo".

Este mercado que con dificultad aporta soluciones al cliente es, pues, un **MERCADO INMADURO**, donde los problemas se solucionan en base a una competencia de precios y no de servicio y asesoramiento profesional, es un mercado de precio, no de coberturas, es un mercado para el disgusto, no para la estabilidad, entre lo cual sólo recomendarles que no pidan una cotización cuando decidan transferir todos o parte de sus riesgos de R.C. al seguro, pidan un estudio de seguro que analice sus necesidades y evalúe correctamente su riesgo. Cuando tengan dicho estudio, si son

capaces de encontrar a una Compañía que se lo haga, estará seguro, sabrá lo que necesita, y le repito no se preocupe del precio, seguro que a la postre encontrará el precio que busca.

Por lo tanto, mi consejo es, en cuestión de mercado:

"Utilizar Compañías de Seguro de Responsabilidad Civil con vocación de permanencia en el ramo y con capacidad propia y uso de reaseguro de primer orden que, con capacidad de decidir, cuenten con verdaderos suscriptores de seguros capaces de aportar soluciones de cobertura a medida de sus riesgos y que al contratar el seguro le hagan sentir a usted satisfecho por el paso dado, por supuesto adelante, en la gerencia de sus riesgos".

Estarán conmigo que este mercado no existe, pero pese a lo expuesto, a la INESTABILIDAD, LA FALTA DE CAPACIDAD PROPIA, LA ESCASA CAPACIDAD DE DECIDIR, LA FALTA DE INNOVACION Y LA INMADUREZ, sería incorrecto no manifestar que existen entidades aseguradoras, que sin constituir un mercado propiamente dicho, si aportan capacidad y soluciones a partes concretas de los problemas del gerente de riesgos en lo relativo a la R.C.

LA SEGMENTACION DEL MERCADO

Mi tesis de inexistencia del mercado de R.C., se basa en que difícilmente encontrarán ustedes una Compañía capaz de atender todos los sectores del seguro de R.C., y si alguna lo alegase desconfíe inmediatamente de ella.

El mercado serio de R.C., ese que les digo yo de perdurable en el tiempo, con capacidad, etc., sólo existe para determinados segmentos de mercado, es decir, una misma Entidad puede ser el mejor compañero de viaje para un tipo concreto de riesgo y el peor para otro.

No piensen, pues, en un mercado global de R.C. atendido por Compañías globales, sólo hay Compañías serias de R.C. a nivel global para los pequeños riesgos, para el gran riesgo o para el riesgo complejo técnicamente, sólo cuentan ustedes con Compañías especializadas en determinados segmentos de mercado gracias al esfuerzo de determinados suscriptores y a la paciencia de muchos de ustedes.

Por lo tanto, no voy a hablarles de mercados generales, sino de mercados específicos y fórmulas que pueden ustedes utilizar para asegurar sus riesgos en dichos mercados.

Mi consejo es, pues, que busquen ustedes para asegurar sus riesgos:

"Una Compañía experta en su tipología de riesgo, que cuente en su cartera con riesgos como el suyo y sea reconocida por el mercado como especialista".

LA IDENTIFICACION DEL MERCADO ESPECIALIZADO

Puede parecerles cosa fácil determinar a donde hay que ir a pedir cobertura y capacidad, pero ello no es cierto para muchas actividades en la que ser gerente de riesgos se convierte en una auténtica carrera de obstáculos.

¿Han pensado ustedes en lo difícil que puede ser encontrar un suscriptor que acepte un riesgo de R.C. productos, -les ruego que no se rían-, de R.C. Productos de preservativos?

A mí me lo pidió un cliente y reconozco que fue un caso difícil.

Con este ejemplo extremo y atrevido, he querido tan sólo trasladarles la dificultad que diariamente encuentran muchos gerentes de riesgos para el aseguramiento de sus riesgos, en un mercado en el que no hay tantos especialistas como actividades de riesgo existen.

Pero cuando hablo de mercado especializado no me refiero sólo a que exista cobertura para un determinado tipo de riesgo, el problema es mucho más grave cuando usted compruebe que alguien le da una póliza, con un capital garantizado, con su prima, pero no sabe usted, seguro del todo, lo que compra. ¿O tal vez alguien le ha explicado claramente y sin lugar a confusión para que sirve la garantía de UNION Y MEZCLA? puede que sí, pero es raro el caso, como lo es el que este claro que el sublímite por víctima de R.C. patronal de un primario, se aplique también o no a los tramos en exceso y de que forma y en exceso de que. Esta es fácil me dirán ustedes, puede, entonces porque aceptan que los tramos en exceso tenga sublímites o porque aceptamos que habiendo en el primario un límite agregado anual para R.C. Productos, de por ejemplo quinientos millones de pesetas, en el segundo tramo se diga que "esta capa otorga cobertura de quinientos millones de pesetas por siniestro y año en exceso de quinientos millones de pesetas por siniestro y año de la primera capa", si usted sabe que esto no es así, porque usted no está comprando un deducible sino un exceso. Porque no se dice, o se dice de ser el caso que, agotado el agregado anual del primario, el segundo tramo no actúa o actúa como primario.

La verdad es que hay poco mercado especializado y yo poco puedo ayudarles en identificarlos, aunque espero que mi compañero de ponencia sí les ayude en su búsqueda, toda vez que la mayoría del mercado especializado viene determinado por el respaldo de reaseguradores especializados.

EL MERCADO INNOVADOR

Con todo, mi recomendación es que busquen ustedes las Compañías especializadas, pero innovadoras, que estén dispuestas a hacerles una póliza a medida y que de entrada no le digan "esto no lo hemos hecho nunca".

Necesitan ustedes utilizar el mercado innovador, para lo cual les propongo que hagan ustedes:

- **PROGRAMAS DE CARACTER NO PROPORCIONAL**

Hay mucha capacidad y gran cantidad de Compañías dispuestas a asumir riesgo, no necesitándose un alto grado de especialización.

- **PROGRAMAS DE SEGURO DE CATASTROFE**

Utilice para las capas muy superiores, en el caso de grandes límites, Compañías de directo que utilicen y conozcan las capacidades de los mercados de exceso de Bermudas, Dublín, etc.

- **PROGRAMAS PRIMARIOS**

No necesariamente su primer tramo y los tramos en exceso tienen que estar en la mismas Compañía, busque servicio, tal vez el mejor servicio se lo dará quien no tiene mucha capacidad y viceversa.

El mercado local sigue más abierto a riesgos complejos que el mercado respaldado por reaseguro facultativo.

- **PROGRAMAS DE AUTOSEGURO EN EXCESO**

Ha probado en retener en exceso de un primario, por ejemplo cincuenta millones en exceso de cincuenta millones.

- **PROGRAMAS DE SERVICIO**

No está ya un poco cansado de jugar al ratón y al gato con su asegurador, de ir cambiando dinero y discutiendo el 20% de subida necesaria para igualar su siniestralidad del primario. Ha pensado en optar por un tramo de servicio de tramitación de siniestros en el que la Compañía atiende a los perjudicados y usted abona la indemnización y el servicio, pudiéndose usted dedicar a gerenciar sus riesgos y hacerse un verdadero programa de seguros, por ejemplo discutiendo con su asegurador una protección de STOP LOSS a ese tramo de servicio.

- **PROGRAMAS INTEGRALES**

Mire de unificar todas sus pólizas de R.C. en una sola, legalmente sólo los seguros obligatorios exigen póliza independiente. ¿Tiene usted claro que lo que no le cubre su póliza de R.C. Profesional, se lo cubre la de R.C. General? ¿y lo que no le cubre la de R.C. Marítimo se lo cubre la de R.C. No marítima?. Varias pólizas originan el riesgo de vacíos de cobertura.

Sólo les voy a poner un ejemplo, usted, constructor, tiene una póliza de R.C. General y contrata otra para desarrollar obras en un aeropuerto, no contratando la R.C. Patronal toda vez que la póliza general de la empresa ya la tiene cubierta, el problema es que usted se olvida que su póliza de R.C. General probablemente excluya cualquier responsabilidad por actividades en aeropuertos, incluso la R.C. patronal.

- **DISUELVA PROGRAMAS**

Si ya tiene un programa tan complejo que es esclavo de su asegurador o reasegurador, pruebe, con tiempo, a disolver su programa y a colocarlo en mercados especializados.

- **CAUTIVAS**

Es un instrumento más, si no la tiene planteese el tenerla, si la tiene y le esclaviza, planteese en utilizar a su asegurador de directo no como fronting, sino como asegurador.

Mi consejo:

"No se esté parado, haga algo, no se quede como está, pues innovado será la única manera que podrá usted encontrar los mercados especialistas que usted necesita".

ALGUNOS MERCADOS

Comprenderán que no puedo escribir en mi ponencia en qué Compañías de Directo encontrarán ustedes la mejor cobertura, el mejor servicio y el mejor precio de un seguro, por ejemplo de R.C. de la Carga de Transporte de mercancías peligrosas, en el supuesto que no fuera mi propia compañía, por lo que les agradeceré que si desean les aclare este tipo de cosas lo dejemos para el coloquio posterior.

Por ello, para finalizar les indicaré que:

- El mercado cambia muy rápidamente.
- Valoren a las grandes Compañías con implantación directa o asociada a nivel internacional.
- Procuren que sus filiales en el extranjero tengan un programa igual al de usted en España.
- Si es usted gerente de una filial española de una multinacional, luche por adecuar su programa a los límites y características del mercado español.
- Busque en las Compañías españolas sus puntos fuertes: servicio, innovación y buena tramitación de siniestros.
- Utilice el mercado de exceso de pérdida de Bermudas y Dublín.
- Combine Compañías de Primario y Compañías de No Proporcional.
- El mercado de D & O se ha roto, hay mucha capacidad a muy bajo precio.
- El mercado de reaseguro está blando, incluso en R.C., el precio del reaseguro facultativo de primario es ahora, en muchos casos, más barato que los primarios de las Compañías de directo.
- Los riesgos especiales y de clara dificultad técnica prosiguen al alza y con escasa capacidad.

- Hay intentos de abrir el mercado de R.C. Profesional. No hay decisión total, pues los precios no han alcanzado el nivel mínimo.
- R.C. Aviación, vuelven buenos tiempos, superadas las subidas del año pasado.
- R.C. Marítima hay capacidad, más capacidad, lo que dará mayor flexibilidad y primas más bajas.
- Contaminación Gradual, se está abriendo el mercado.
- Perjuicios Puros: Se está empezando a contratar selectivamente.
- Retirada de Productos: Vuelven tiempos mejores, hay algo más de capacidad.
- R.C. Productos USA/CANADA se mantienen los precios para clientes con experiencia de siniestros, bajan los precios para actividades sin siniestro histórico.
- CLAIMS MADE, su posibilidad de uso legal ha abierto nuevos mercados de reaseguro hasta la fecha reticentes.
- MULTIRIESGOS, la R.C. es su lepra, se prepara su eliminación de las pólizas de PYME, tal y como ocurrió con la R.C. Patronal en las pólizas de Todo Riesgo Construcción.
- L.P.S., de momento no ha aportado nada nuevo aunque estoy seguro que lo hará, al igual que el coaseguro comunitario.

Lamento no poderles decir mucho más desde una visión de Asegurador de directo y espero que a continuación en la siguiente ponencia, el mercado de reaseguro nos proporcione mejores pistas sobre los mercados actuales de la R.C. que sin duda son mercados básicamente de reaseguro.