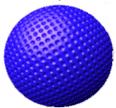


ART

Alternativas en mercado 2003

Zurich Empresas
Continental Europe Corporate
Center of Excellence ART, España



ART-2003-04-02



Mercado 2003

- **Responsabilidad Civil: capacidad cara y escasa**
 - ⇒ Más riesgos con dificultades de colocación
 - ⇒ Determinadas actividades doblan o triplican precio en dos años
 - ⇒ Aumento autofinanciación a través de franquicias y niveles de retención
- **Patrimoniales: continúa adecuación condiciones**
 - ⇒ Continúan o se mantienen adecuación tasas, franquicias condiciones
 - ⇒ Aumento autofinanciación a través de franquicias y niveles de retención
 - ⇒ Presión estabilización grandes contratos
- **Tendencia 2003-2006: Consumidor ART**
 - ⇒ mayor autofinanciación clientes
 - ⇒ aumentan el grupo de clientes con un nivel de gasto relevante
 - ⇒ aparecen más “compradores sofisticados”

Evolución Mercado 2003

- Mercado genera nuevo grupo consumidores
 - ⇒ Volumen gasto >300.000 euros
 - ⇒ Autofinanciación relevante a través de franquicias actuales mercado
 - ⇒ Siniestralidad <50% que genera frustración frente “soluciones tradicionales”
 - ⇒ Dificultades colocación
 - ⇒ Disposición a la innovación
- Aparecen consumidores potenciales ART
 - ⇒ Solicitan alternativas a transferencia tradicional
 - ⇒ Comprobación condiciones mercado: aumento gasto y control interno
 - ⇒ Mayor autofinanciación o participación en beneficio cuenta
 - ⇒ Estabilización gasto
 - ⇒ Colocación mejores condiciones

Consumidor ART 2003

- Disposición aumento relevante nivel autofinanciación
- Combinación necesaria solución tradicional
 - ⇒ Sigue existiendo “Transferencia de riesgo”
 - ⇒ Exceso capacidad financiera-cashflow
 - ⇒ Protección catástrofes
- Margen atractivo retorno
 - ⇒ Gasto gestión ART (fees)
 - ⇒ Intereses en condiciones mercados financieros
 - ⇒ **Margen siniestral suficiente**
 - ⇒ Expectativa rentabilidad suficiente

2003: Combinación ART y tradicional

Solutions

Risk dialogue

Europe-wide

Cooperation

- **Cautivas combinada con solución tradicional**
 - ⇒ Volumen de gasto importante: 600.000-900.000
 - ⇒ Decisión interna compleja
 - ⇒ Aseguramiento tradicional excesos capacidad cliente
 - ⇒ Gestión Z siniestros autofinanciados
- **Alquiler cautivas combinado con solución tradicional**
 - ⇒ Volumen de gasto más extendido mercado 2003 >200.000
 - ⇒ Decisión más sencilla: alquiler capacidad balance Z
 - ⇒ Aseguramiento tradicional excesos capacidad cliente
 - ⇒ Gestión Z siniestros autofinanciados
- **Riesgos Finitos combinados con solución tradicional**
 - ⇒ Posibilidad de prefinanciación Z
 - ⇒ Aseguramiento tradicional excesos capacidad cliente
 - ⇒ Gestión Z siniestros autofinanciados

Cautivas/Alquiler de Cautivas: ¿Qué servicios ofrecemos?

Solutions

Risk dialogue

Europe-wide

Cooperation

Reaseguro

Gestión

**Alquiler de
Cautivas**

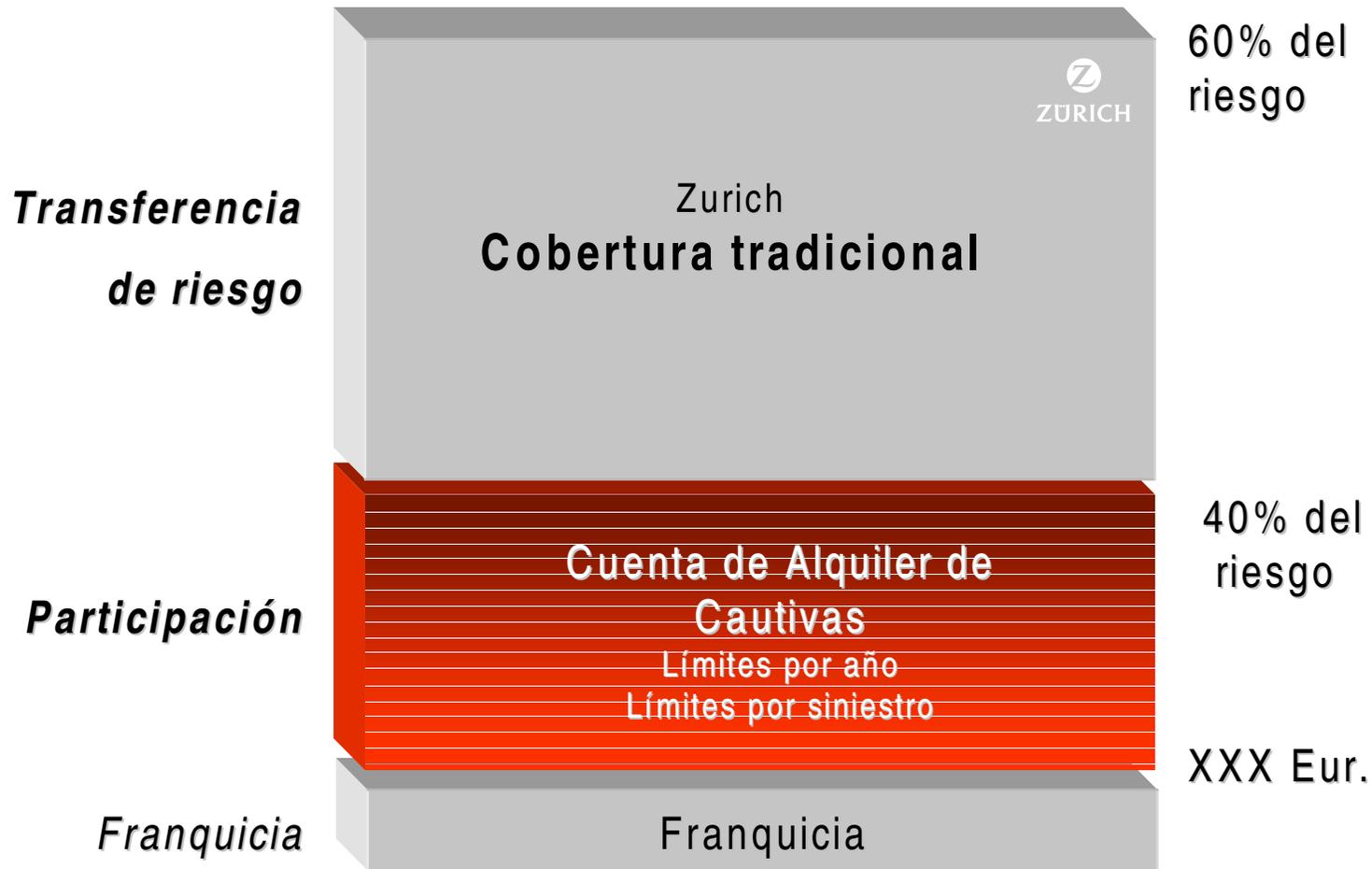
Cautivas

Fronting

Asesoramiento

constitución/transformación

Alquiler de Cautiva Participación del cliente

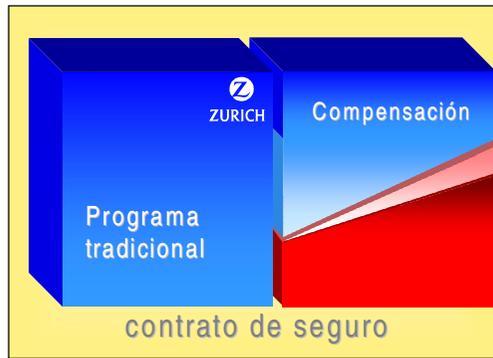


Soluciones Estructuradas

Tipo 1:
Solución de
sustitución



Tipo 2 :
Solución de
combinación



Tipo 3:
Solución única



España: EMT Madrid

Suecia: Riesgo de reputación

Inglaterra: Riesgo de crédito

¿Preguntas? - Contáctenos

Solutions

Risk dialogue

Europe-wide

Cooperation

Como proveedores de soluciones en el campo de transferencia alternativa de riesgos, creemos poder ofrecer a su compañía una innovadora solución “ganar-ganar”. Estamos deseando trabajar con usted.

Yves Betz, CEC, CoE ART, España
Avda. Diagonal 431 bis 4º
93 366 74 82

08036 Barcelona
yves.betz@zurich.com

Folletos ART:

www.zurichbusiness.com/spanish/art

Employee Benefits

Customer focused

Corporate Risk Management

Risk Financing

Risk dialogue

