

LA DISGREGACIÓN DE LOS ACTUALES PROGRAMAS DE SEGUROS.

¿Una consecuencia solapada del endurecimiento del mercado?

AGERS 2.000

**D. Enrique Zárraga
Director General Adjunto de
S&C WILLIS CORROON**

Visión del Mercado

(EN EL CONTEXTO DE LA EMPRESA)

LA OPTICA DEL CORREDOR

Noviembre 2000

S&C WILLIS

Willis

LOS ASEGURADORES

PASADO RECIENTE

- Gran número de operadores
- Mucha capacidad
- Lo importante es crecer
- Todo es asegurable
- Interés por las cuentas “de prestigio”
- Seguimiento a los aseguradores de confianza

PRESENTE Y FUTURO INMINENTE

- Proceso de concentración, sin terminar todavía
- Reducción global de la capacidad
- Es vital dar beneficios
- Hay riesgos incolocables:
 - Plantas de cogeneración
 - Textiles y asimilables
 - En general: riesgos “duros”
- Menos prestigio y mejores condiciones
- Si no lidero no voy. Mi política pasa por no estar en coaseguro.

Willis

- Si el diferencial está bien, abro la operación
- Dificultades para encontrar quien haga “fronting”
- Envío de carta de cancelación para revisar condiciones.
- Ante la insuficiencia de las carteras, incremento de precios, diferenciando:
 - Quién ha tenido siniestro
 - Quién no ha tenido siniestro
- Desaparición o problemas de esos mercados
- Existencia de nuevos mercados con ambición de “inquietar”
- Estas son **mis** condiciones.
- Las condiciones las marca el mercado
- Dependencia de las condiciones “domésticas”.
- Precios competitivos de los mercados internacionales.

Willis

- Interés en pólizas L.T.A.
- Pagos comerciales
- No mucho interés por conocer directamente el riesgo
- Poco interés en conocer la opinión de los corredores
- Grandes dificultades para acuerdos a más de un año.
- Los contratos están para cumplirse
- Potenciación de los medios propios de inspección
- Quieren conocer la opinión del corredor y explican cuál va a ser su posición.

Willis

LOS CORREDORES

- Necesidad de ser conscientes del cambio de ciclo.
- Explicar a los clientes la situación, de la mejor manera posible.
- Seguir manteniendo la confianza del cliente.
- Tener una actitud activa para seguir proporcionando soluciones óptimas en la gestión de riesgos:
 - Ayudando en la implantación de una Gerencia de Riesgos que vaya más allá de una compra de seguros.
 - Diseñando estrategias de mercado que proporcionen estabilidad.
 - Realizando nuevos análisis que optimicen el coste del riesgo en la nueva situación.
 - Estudiando nuevos métodos de financiación de riesgos, o “desempolvando” otros ya realizados, que murieron o no llegaron a nacer por las anteriores condiciones del mercado.

Willis

- Siendo más imaginativo para ayudar a diseñar e implantar modelos más globales en lo relacionado con el riesgo.
- Proporcionando más y mejores servicios, que sirvan para abrir otros campos en los que nuestro personal pueda desarrollarse profesionalmente.
- Racionalizando, analizando y estructurando con más profundidad los procedimientos propios, los del cliente y los relacionados con el asegurador.
- Mayores oportunidades de negocio para quien es mejor en:
 - * Conocimientos
 - * Medios
 - * Servicio
 - * Capacidades globales integrales
 - * Negociación con el mercado

Willis

CONCLUSIONES

- *Empieza, ya ha empezado, un nuevo ciclo.*
- *Las empresas deben analizar su situación y revisar su estrategia.*
- *Necesidad de cambios de planteamiento para seguir optimizando la gestión de riesgos.*
- *Las épocas de crisis (cambio) son buenas para los mejores, y obligan a reflexiones y actuaciones que a medio plazo tienen otros efectos positivos.*