

Responsabilidad Civil General Expectativas

AGERS, 15 de noviembre 2012

JUAN IGNACIO CARRO ARBELO
Casualty Underwriting Manager



AGERS

Asociación Española de
Gerencia de Riesgos y Seguros



Entorno económico

Tendencia Internacional 2013

Indicadores económicos que afectan a la prima de Responsabilidad Civil

Algunas reflexiones

Prima de Responsabilidad Civil

Componentes

Mercado Español de Responsabilidad Civil

Factores Externos y Coyunturales

Factores Técnicos e Internos

Por qué Rentabilidad Técnica

Conclusiones

Tendencia Internacional en 2013



Verificación de los datos por el área de Operaciones

- Crisis económica global, afectando a países de primera línea
- CAT NAT - Impacto por resultado de otros ramos
- Globalización de mercados vs. Litigiosidad en economías emergentes
- Desarrollo dispar de las medidas relativas a Solvencia II
- Inestabilidad en las bolsas y tipos internacionales
- Desconfianza en la capacidad de reforma de la Eurozona
- Reaseguro "cauto". Capitalizado pero revisando rendimientos de inversión y excedentes de reservas
- Disciplina técnica, optimización de gastos, mejora de servicio: Selección de riesgos vs. Cuota de mercado

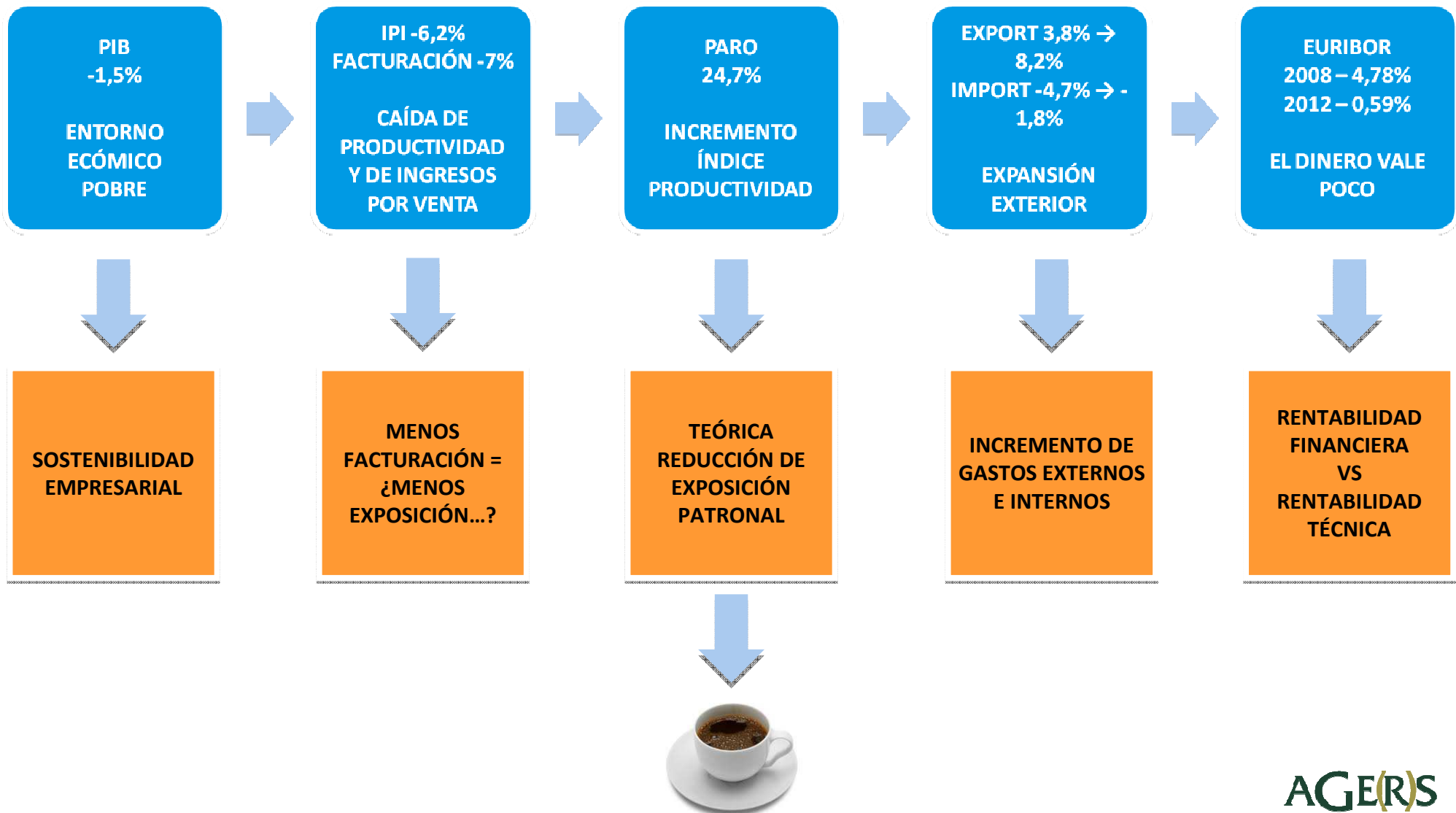
EEUU	≈	Δ+5%
CANADA	≈	Δ+1%
R. UNIDO	≈	Δ+1%
ALEMANIA	≈	Δ+3%
FRANCIA	≈	Δ+2%
ITALIA	≈	Δ+7%
AUSTRALIA	≈	
	ESTABLE	
RUSIA	≈	Δ-8%
CHINA	≈	Δ+2%
JAPÓN	≈	
	ESTABLE	
ÁFRICA	≈	Δ+10%
LATAM	≈	Δ-2%

GLOBAL	≈	Δ+2,5%

Tendencia genéricamente alcista, dependiendo del área geográfica y de la coyuntura económica

Fuentes: Diversos informes publicados por QBE Insurance, Fitch Ratings, S&P, Litsearch, Lloyd's, Finaccord, Axco, ICEA, BCE, Bain Consultants

España: Indicadores 2013 del entorno económico que afectan a la RC



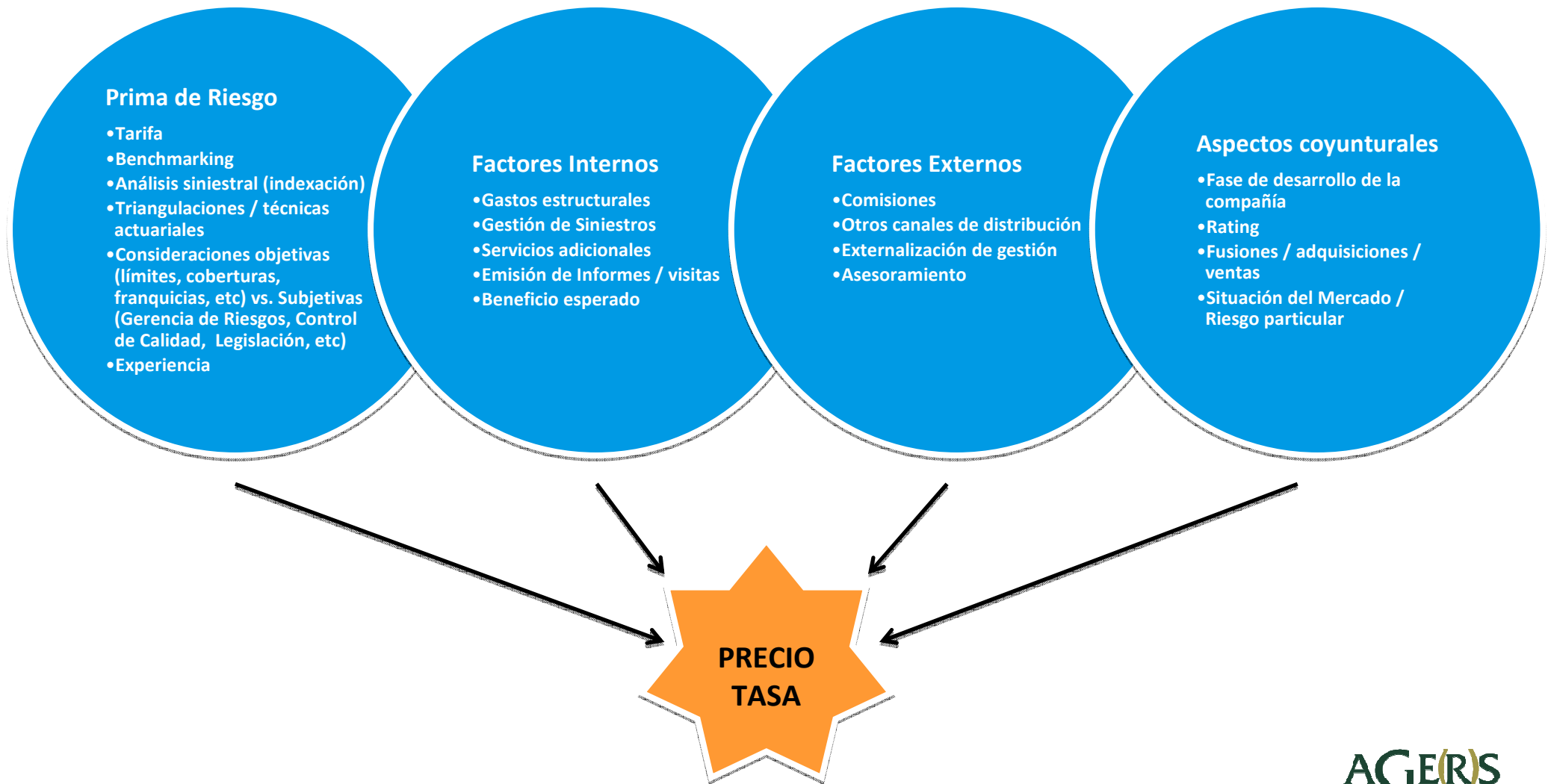
Algunas reflexiones acerca del cálculo de la Prima de Responsabilidad Civil



- ¿Existen factores que influyan de manera determinante en un precio?
- ¿Conoce los requerimientos de rentabilidad de las compañías con las que contratan?
- ¿Ha variado la forma de cálculo del precio de la Responsabilidad Civil en los últimos años?
- ¿Existe un precio mínimo para un riesgo o puede fluctuar al 100%?
- ¿Por qué varía tanto un precio de una compañía a otra?
- ¿Les explicamos a ustedes cómo construimos un precio?
- ¿Les interesa saber cómo alcanzamos ese precio?



De dónde sale la prima de Responsabilidad Civil



Reflexiones acerca del Mercado Español actual de la Responsabilidad Civil (i)



FACTORES EXTERNOS Y COYUNTURALES

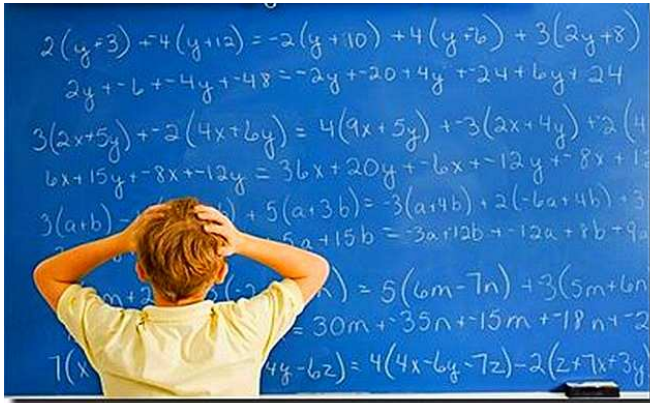
- Continúa habiendo una competencia muy alta entre las Aseguradoras, que agravada por la también elevada competencia entre Corredores de Seguros
- El universo asegurable se va reduciendo → el número de empresas sigue decreciendo (-1,6%), las facturaciones son menores y hay nuevos competidores en el mercado
- Parece haber cierta saturación de los canales alternativos de venta
- El margen entre precio de captación y el precio de mantenimiento es llamativamente alto
- Hay sectores / ramos / áreas de la Industria Aseguradora que tienden a parecerse a Commodities lo que, por analogía, puede parecer extensible a otros sectores / ramos / áreas
- La valoración de los servicios que puede aportar la compañía queda solapada por otros conceptos



Reflexiones acerca del Mercado Español actual de la Responsabilidad Civil (ii)



FACTORES TÉCNICOS E INTERNOS

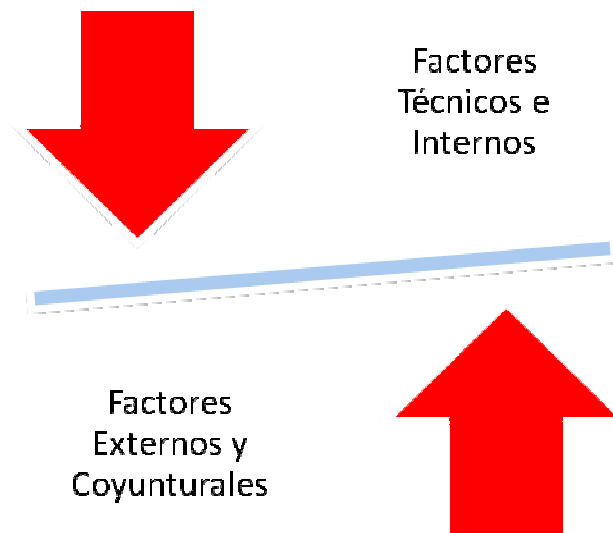


- Existe una presión en el precio que eclipsa el análisis técnico de los riesgos
- Se tiende a no considerar oportunamente la información del riesgo para la valoración técnica (y ajustada) del precio de un riesgo
- El desconocimiento de los factores que componen un precio hace que la presión en los precios sea aún mayor
- Los márgenes se están reduciendo a cifras difícilmente aceptables
- La viabilidad para la obtención de Rendimientos Financieros es cada vez más estrecha: volatilidad de mercados, tipos de interés
- Las presiones reglamentarias, legislativas y de capitalización imponen consideraciones que necesariamente han de cumplirse, con el sobrecoste que ello conlleva

El rendimiento Financiero baja y el criterio técnico no parece valorado suficientemente en el cálculo de un precio:

El modelo de negocio debe cambiar

¿Por qué la Rentabilidad Técnica es esencial?



- Si no hay rendimiento financiero, deberá haber rendimiento técnico necesariamente
- Si los factores técnicos en toda su amplitud son debidamente explicados y compartidos, el precio de la póliza resultará coherente
- Además, llegada la renovación (siniestralidad, reservas, nuevas actividades, inclusión de países, etc) el proceso será mucho más transparente para las partes



No parece buena opción asegurar su negocio con una compañía que no quiera reportar beneficios a sus accionistas



Conclusiones



- La situación económica invita a la estabilidad antes que a la corrección al alza
- El modelo debe cambiar necesariamente: ni 2001 ni 2012
- Debemos ser capaces de transmitirles cómo se calcula en precio de sus pólizas



- Por último:

**Nuestra previsión acerca de cómo variarán las tasas
de Responsabilidad Civil en España en 2013 es de un +1,6%**



¿Preguntas?



Gracias



© QBE European Operations 2009

The reproduction or transmission of all or part of this document, whether by photocopying or storing in any medium by electronic means or otherwise, without the written permission of the owner, is prohibited. The commission of any unauthorised act in relation to this document may result in civil or criminal actions.

Disclaimer



The information contained herein has been prepared by QBE Insurance Group Limited or one of its subsidiaries ("the QBE Group"). Such information is confidential and is being provided to you solely for your information. It is not intended to create any duty towards you or any other business or legal relationship. The QBE Group makes no warranty or representation of any kind in respect of this information, in particular as to its accuracy, completeness, timeliness or suitability for your purpose. To the fullest extent permitted by law, the QBE Group disclaims any responsibility or liability for any loss or damage suffered or any costs incurred arising out of or in connection with your reliance on the information contained herein.

Some of the information in this presentation may contain projections or other forward-looking statements regarding future events or the future financial performance of QBE. The inclusion of such forward-looking information shall not be regarded as a representation by QBE or any other person that the objectives or plans of QBE will be achieved. QBE undertakes no obligation to publicly update or publicly revise any forward-looking statement, whether as a result of new information, future events or otherwise.

By accepting a copy of this presentation, you agree to be bound by the foregoing limitations and conditions and, in particular, will be taken to have represented, warranted and undertaken that you have read and agree to comply with the contents of this disclaimer.

The reproduction or transmission of all or part of this document, whether by photocopying or storing in any medium by electronic means or otherwise, without the written permission of the owner, is prohibited.

© QBE European Operations 2012.