

Cyrille Mascarelle, director general de Asefa Seguros

# Construcción, un ramo con buenas PERSPECTIVAS



La especialización de Asefa Seguros en el ramo de Construcción la ha permitido crecer por encima del sector en 2015. Algo que la sitúa en buena posición para poder enfrentarse a 2016, un año en el que, debido a la

inestabilidad política, está paralizada la obra civil y la obra privada se ha ralentizado por la falta de inversión. Sin embargo, Cyrille Mascarelle cree que el ramo tiene buenas perspectivas. Prueba de ello, es que además de los corredores especializados que nunca renunciaron a este negocio, se están incorporando otros nuevos.

**“Lanzamos ‘RC Producto Plus’, un seguro de RC para fabricantes de productos vinculados a la construcción”**

**En 2015 se produjo un crecimiento en el sector de la construcción. ¿Se ha notado en el sector asegurador?**

Aunque la recuperación en el sector asegurador viene con cierto retraso, ya se ha notado. A nivel global podemos decir que la bajada de primas ha sido contenida, mientras que en Asefa Seguros hemos sido capaces de crecer en todas las modalidades y hemos recuperado el liderazgo en el seguro Decenal.

Los únicos seguros en los que hay más dificultades son los vinculados a obra civil (Caución y Obras) porque actualmente no hay muchas obras de este tipo en España (así lo apuntan los datos de Seopan, Asociación de Empresas Constructoras y Concesionarias de Infraestructuras).

**¿Qué importancia tiene el ramo en el total del negocio de Asefa Seguros?**

Construcción representa alrededor de un 40% del negocio total de nuestra cartera (el otro 60% es Salud). La previsión es que este porcentaje siga aumentando porque gracias a nuestra especialización podemos crecer por encima del mercado.

**¿Cómo valora la vuelta de Asefa Seguros como aseguradora especializada?**

Ha sido muy buena, tanto interna, como externamente. Clientes y corredores (nuestro canal de distribución), han acogido de forma muy positiva la vuelta a la especialización. Es gran parte de nuestro ADN y eso nos permite tener un equipo enfocado y dedicado a realizar una buena suscripción, una buena gestión de siniestros y un asesoramiento de excelencia a los clientes, promotores y constructores, algo por lo que siempre ha destacado Asefa Seguros. Las cifras así lo corroboran.

**¿Qué se prevé que ocurra en 2016 en el ramo en general y en Asefa Seguros en particular?**

Las previsiones de crecimiento eran muy positivas pero la situación política que atravesamos ha creado cierta incertidumbre por la paralización de los programas de obra civil.

Además, en edificación y promoción privada, si bien en el primer trimestre se ha producido un crecimiento positivo, existe ahora una cierta ralentización porque hay cautela a la hora de invertir. Por lo tanto, en 2016 seguimos creciendo, pero a menor ritmo que en 2015.

**¿Piensa que la obra civil se va a reactivar pronto? Cuando lo haga, ¿será una oportunidad solo para los corredores grandes?**

No se va a reactivar pronto. Pero cuando lo haga, habrá negocio para todos porque, aunque es un mercado bastante controlado por los grandes corredores, no debemos olvidar que la obra civil tiene un abanico de oferta amplia. Por un lado, están los diferentes tramos de AVE previstos, y por otro, cualquier rotonda de cualquier colectividad local. Existe licitación pequeña, local, que puede captar el pequeño corredor. Este tipo de obra civil, de urbanización, de mejora medioambiental, de accesibilidad... es obra civil y hay mercado para el corredor.

**¿En qué medida se ha transformado el seguro de la Construcción con la internacionalización de las empresas?**

La internacionalización, sobre todo de las grandes empresas, precisa de programas internacionales de seguros que tengan en cuenta las necesidades de la compañía (prevención de riesgos laborales y protección de sus empleados) y las necesidades locales de los países en los que opera.

Las empresas españolas de construcción son muy competitivas en el extranjero y el mercado asegurador tiene que acompañarlas



“La aplicación del Baremo de Autos en la RC Construcción provocará un incremento del coste medio de los siniestros”

08



con programas adecuados, que se establecen con los gerentes de riesgos de estos grandes grupos.

#### **¿Asefa Seguros tiene programas internacionales?**

No tenemos programas internacionales porque nuestra filosofía es asesorar y dar un servicio de excelencia a nuestros clientes y, por el momento, no disponemos de técnicos de suscripción locales

que puedan cumplir con ese requisito. Por ello, actualmente, solo trabajamos en el mercado español y en algunos programas europeos. Pero es algo que estamos estudiando de cara al futuro.

#### **Cuando comenzó a venderse el seguro Decenal era un negocio rentable porque tenía una siniestralidad baja y las primas eran elevadas. ¿Realmente sigue siendo así?**

En el seguro Decenal hay que tener en cuenta el precio y la siniestralidad (de poca frecuencia, pero de mucha intensidad). Históricamente ha sido un negocio rentable porque somos pocas las compañías que trabajamos este ramo y disponemos de equipos técnicos de suscripción muy dedicados al asesoramiento y la valoración de los riesgos que vamos a suscribir. Eso nos ha permitido realizar una buena suscripción y prevenir así la ocurrencia de siniestros.

Si en el momento de la suscripción detectamos problemas, nos sentamos con el cliente para determinar cómo subsanarlos de la forma más eficiente para que el riesgo sea asegurable y podamos dar cobertura, aunque eso no ha evitado que tengamos siniestros grandes.

#### **En 2014, Asefa Seguros lanzó el producto de rehabilitación trienal, orientado a la cobertura de los daños materiales que se puedan producir en las intervenciones asociadas a inmuebles preexistentes. ¿Qué resultado ha tenido?**

Está pasando algo parecido a lo que ocurrió con el seguro Decenal antes de los años 90, cuando no era obligatorio y era muy difícil convencer a los clientes de la necesidad de contratarlo. En el de Rehabilitación Trienal estamos en ese momento. Pero hay que decir que este seguro ha tenido muy buena aceptación en el mercado, de hecho ya hemos suscrito varias pólizas y, actualmente, el número de cotizaciones va en aumento.

Por otra parte, se han aprobado medidas legislativas (como la Ley de las 3 R: rehabilitación, regeneración y renovación urbanas)

## Es fundamental el asesoramiento de un corredor profesional

Prácticamente el 100% de todos los seguros ligados a la construcción de Asefa Seguros se distribuyen a través de los corredores. Porque, según su director general, Cyrille Mascarelle, “es un seguro muy especializado y técnico donde es fundamental un buen asesoramiento. En este sentido, para nosotros el colectivo de los corredores, como gestores de riesgo delegado de empresas, es muy importante porque son buenos asesores cuando están bien formados y conocen perfectamente los riesgos y los capitales de las pólizas”.

Por eso, Asefa Seguros apuesta por su formación. Mascarelle indica que “queremos que nuestro canal de distribución esté lo más

preparado posible. Pensamos que, como especialistas, tenemos que formar y compartir nuestra experiencia. El año pasado impartimos más de 30 jornadas de formación a las que asistieron más de 1.000 profesionales y en lo que va de año, hemos dado formación a casi 600 personas en 13 jornadas. Es fundamental explicar lo que es la suscripción de productos y los riesgos, pero también los siniestros. Además de la formación, nuestros técnicos pueden acompañar al corredor en la visita al cliente para explicarlo *in situ*”. Más allá de la formación, la aseguradora ofrece “cercanía, asesoramiento y un equipo técnico de suscripción y de gestión de siniestros muy

potente, muy vinculado e involucrado. Siempre hay una respuesta y una persona de contacto para compartir experiencias, análisis de riesgos y buscar la mejor cobertura para el cliente final. Nunca vamos a rechazar un riesgo sin intentar buscar la solución adecuada. En los siniestros, también buscamos la mejor solución para que la empresa pueda tener una continuidad”.

Como contrapartida piden que el corredor tenga confianza en la entidad para poder ir de la mano con él a visitar a los clientes. “Lo importante no es el tamaño sino la especialización y la voluntad de trabajar conjuntamente para ofrecer la mejor solución”, concluye Cyrille Mascarelle.

que se van a trasponer a las Comunidades Autónomas. A esto hay que unir otras iniciativas de Comunidades Autónomas y de ayuntamientos para incentivar la rehabilitación. Nuestro seguro encaja muy bien en todos estos programas porque está hecho para obras ligeras, de cubiertas, de fachadas... Además, a través del seguro Decenal también aseguramos la rehabilitación de edificios que afecta a la estructura.

**¿Cuáles son los mayores problemas con los que se enfrentan los diferentes seguros ligados a la construcción en estos momentos?**

**“El seguro de rehabilitación trienal es un producto muy bien aceptado por el mercado”**

En estos momentos hay dos grandes problemas: la entrada en vigor del Baremo para el seguro de Autos, que se está aplicando en la RC Construcción, y que provocará un incremento del coste medio de los siniestros de Patronal y de Cruzada; y la necesidad de los clientes de solicitar más capital a la hora de cubrir sus riesgos. En un momento en el que hay una fuerte presión sobre las primas, notamos un desajuste importante entre la necesidad de garantías elevadas y la demanda de primas muy bajas. Esta presión a la baja de las primas puede generar problemas de capacidad y de rentabilidad a medio plazo sobre estos ramos, tanto de obras, como de RC.



**‘Click RC’, ‘RC Autónomos y Microempresas de Construcción’ y ‘Click Construcción’ son seguros de contratación online para su red de mediación. ¿Por qué deciden hacerlos online?**

Los corredores nos pidieron más agilidad y automatización de las cotizaciones. Por eso, decidimos lanzar seguros online para ciertas gamas de productos y cierta capacidad de capitales diseñados a medida para los corredores. La verdad es que estamos teniendo muy

buenos resultados porque al corredor especializado le da la posibilidad de contratar el producto directamente con su cliente. Además, si lo necesita, siempre tiene a nuestro equipo técnico comercial para ayudarle a cotizar. En RC tiene mucho éxito y en seguros de Obras hay un flujo continuo de emisión de pólizas.

### **Asefa Seguros acaba de sacar un nuevo productos de Construcción...**

Sí. Este año lanzamos una nueva garantía de RC de fabricantes y comerciantes de productos vinculados a la construcción, llamado ‘RC Producto Plus’ que es muy diferente de ciertas garantías que existen en el mercado para productos muy especializados (por ejemplo, el hormigón), porque queremos asegurar este tipo de productos pero sobre todo algo que no existe en el mercado hasta la fecha, que es el propio producto.

**“La presión a la baja de las primas puede generar problemas de capacidad y de rentabilidad a medio plazo”**

**¿El hecho de que la construcción esté creciendo está motivando a comenzar a trabajar en este ramo a corredores que no lo hacían antes?**

Sí. Por un lado, tenemos a los corredores especializados que nunca renunciaron a este ramo y, por otro lado, a los que quieren entrar en él ahora que empieza a crecer: a estos, les damos los seguros online con el marco predefinido y la formación necesaria para poder trabajar estos seguros.