



D&O es el ramo de Responsabilidad Civil que más está creciendo. Cada año experimenta subidas de más del 10%. Además es un seguro con mucho recorrido, puesto que el 87,2% de las pymes no tiene contratada este tipo de póliza. Algo a lo que se están viendo abocadas con los últimos cambios legislativos. Esos nuevos requerimientos están haciendo que el ramo de D&O esté adaptando sus condicionados a la aparición de nuevos escenarios de responsabilidad para los directivos.

En los últimos años se habla mucho de la necesidad de contratar un seguro D&O. Pero, según un informe de Mapfre, el 87,2% de las pymes no lo tienen. La razón, en opinión de Cristina De Uriarte, directora de Líneas Financieras de **Concentra Grupo**, es “fundamentalmente porque falta formación sobre el alcance de la responsabilidad que asumen los administradores de las pymes. Por eso, es tan importante formarles sobre su responsabilidad y la existencia de productos para cubrir o aminorar ese riesgo que asumen”. Macarena Bandrés, gerente de Cuentas de Reaseguros & Wholesale de **Howden Iberia**, coincide en que hay un gran desconocimiento.

Sin embargo, Jaime Romero, director técnico de **Markel Internacional**, es más optimista y cree que “se ha hecho un trabajo bastante importante porque hace 25 años, era escaso el número de pymes con este tipo de seguros. Ahora es el ramo de RC que más está creciendo en número de contrataciones. Con subidas por encima del 10% cada **año**. Aunque es verdad que en pymes sigue siendo muy bajo si lo comparamos con países de nuestro entorno, está aumentando y esperamos que lo siga haciendo”.

M^a Victoria Valentín-Gamazo, MLC Leader del ramo de Líneas Financieras de **AIG**, está de acuerdo con que “desde 2014 hay una tendencia de contratar más esta póliza y tenemos la confianza de que va a seguir aumentando. La mayor siniestralidad, el endurecimiento normativo y la judicialización de todas las actividades empresariales que está afectando a las pymes, contribuirá a ello. Aunque todavía no es un mercado tan maduro como los de nuestro entorno, creo que va por buen camino”.

Romero añade que “desde las corredurías se ha hecho una gran labor para que esto sea así. Están explicando los riesgos y concienciando a los clientes para que contraten esos seguros”.

La realidad, según De Uriarte, es que “el primer año no ven la necesidad de la póliza, pero el segundo año empiezan a ser más permeables a la idea. Es más fácil que se decidan si han tenido un



Macarena Bandrés



Ángela Amaya



Jaime Romero



M^a Victoria Valentín-Gamazo



Cristina De Uriarte

siniestro o saben de alguien cercano que lo ha sufrido”.

En este sentido, el director técnico de Markel Internacional piensa que “la labor de concienciación es tanto de los corredores como de las aseguradoras especializadas, que debemos apoyar a las corredurías menos especializadas para que sean capaces de transmitir las bondades del seguro”.

¿Cómo influye el compliance en el seguro de D&O?

Bandrés explica que “con la reforma del Código Penal, del 1 de julio de 2015, se implanta un programa de cumplimiento apropiado para las empresas para evitar la responsabilidad penal tanto de la empresa como de sus administradores. Antes solamente se podía atenuar y ahora se puede evitar. Con lo cual casi todas las aseguradoras están implantando en sus pólizas de D&O la figura del compliance officer”.

Valentín-Gamazo comenta que “tras las reformas del 2010 y del 2015, en España se empieza a ver esta figura, que viene de la legislación anglosajona. He detectado que hay una mayor concienciación de lo que es el riesgo y de cómo hacer ese mapa de riesgo. Es sorprendente que muchas empresas grandes no lo hayan desarrollado a pesar de que ya se les exigía en 2010. El hecho de realizar



“Falta formación sobre el alcance de la responsabilidad que asumen los administradores de las pymes”. Cristina De Uriarte

el programa de compliance, les está haciendo valorar sus riesgos para evitar futuras reclamaciones”.

Pero, según la experiencia de la directora de Líneas Financieras de Concentra Grupo, “de momento, hay una gran confusión. Los clientes no terminan de saber cuál es el alcance. Se les exige unas medidas, primero preventivas, de establecimiento de un mapa de riesgos y de cómo hacer para prevenirlos y las pymes no tienen estructuras para eso porque muchas no tienen consejo de administración, que es el que suele hacerlo”.

Para Jaime Romero, “el compliance no solo analiza la responsabilidad penal corporativa, sino que tiene un alcance más amplio porque es un cumplimiento normativo. Te permite im-

plantar mecanismos de prevención y aminoración de riesgos. Aunque las pymes tienen medios más limitados, hay una mayor concienciación de las empresas”.

Esos nuevos requerimientos están haciendo que el ramo de D&O esté adaptando sus condicionados a la aparición de nuevos escenarios de responsabilidad penal y civil directa para las empresas. La representante de AIG señala que “cuando en 2010 se empezó a hablar de ello, se establecieron unos gastos de defensa a la sociedad para protegerla igual que a su administrador en el caso de que se la investigara y cada vez se incorpora más en todos los condicionados”.

Como es un tema penal, Cristina De Uriarte dice que, “por lo general, estamos viendo que las aseguradoras dan cierta cobertura en cuanto a los gastos de defensa con unos sublímites no demasiado altos, sujetos a una serie de limitaciones. El espíritu de las pólizas de D&O no es cubrir a la sociedad, sino a los administradores”.

La gerente de Cuentas de Reaseguros & Wholesale de Howden Iberia señala que “las coberturas tal vez se vayan depurando con el tiempo porque todo es muy reciente. Lo más seguro es que los sublímites, se vayan ampliando con el tiempo. Porque nos daremos cuenta de que es más necesario de lo que creemos”. Sin embargo, Romero piensa que “son sublímites altos”. Algo en lo que no están de acuerdo las representantes de las corredurías presentes en la mesa redonda organizada por PymeSeguros.

La verdad, comenta M^a Victoria Valentín-Gamazo, es que “todavía no hay tantos casos para saberlo porque hay 3 sentencias del Tribunal Supremo. En las coberturas hay una gran confusión porque en la medida en la que te metes en el ámbito penal, estás hablando de unos gastos de defensa, pero no olvidemos que si hay una condena a la sociedad y cierran la empresa, eso no lo cubre una póliza de seguros, porque no cubre el dolo. Existe confusión sobre el alcance de la solución aseguradora”.

Cobertura limitada

Desde el punto de vista de De Uriarte, “es más una solución comercial para proporcionar cierta tranquilidad por disponer de una cantidad para hacer frente a una posible defensa, que una solución realmente de protección. La verdad es que las consecuencias gravosas de una condena y cierre de la empresa, no la cubre nadie. En cuanto al compliance, hay aseguradoras que para dar cobertura exige que se hayan adoptado realmente las medidas de compliance exigidas por la ley y mi experiencia es que nadie está adoptando esas medidas todavía”. Macarena Bandrés, también cree que “depende de las características de la empresa, para algunas es muy complicado ponerlo en práctica”.

El director técnico de Markel Internacional dice que “lo importante es saber que la póliza no es un sustitutivo de estas medidas, sino un acto de mitigación que permite a la empresa sufragar

unos gastos de defensa en determinadas circunstancias”.

Los seguros de D&O cubren sanciones administrativas de los errores o negligencias en la actuación empresarial de administrador. En este sentido, la representante de AIG, comenta que “no hay una norma que nos lo prohíba expresamente. Por eso se hace”. Otra cosa aparte es cubrir las sanciones penales. “En la medida en que se tiene una multa penal por la comisión de un delito, no se puede transferir al seguro ni a la aseguradora”.

Jaime Romero llama la atención sobre la finalidad disuasoria de las sanciones. Por eso piensa que si alguien “hace una póliza para cubrir las, la finalidad disuasoria podría quedar en un segundo plano. Pero en la medida que la sanción sea consecuencia de una actuación no dolosa, sino negligente, entiendo que la sanción es una consecuencia y por lo tanto, es una cobertura accesoria de las pólizas de D&O”.

Cristina De Uriarte añade que “nosotros intentamos que el cliente no piense que el seguro es una red de seguridad que te permite hacer todo lo que quieras porque responde el seguro”.

Para M^a Victoria Valentín-Gamazo “es fundamental que los corredores hagan ese asesoramiento sobre las obligaciones legales que tienen las empresas y que no se pueden cubrir”.

Ángela Amaya, ejecutiva de cuentas de Reaseguros & Wholesale de Howden Iberia, está de acuerdo en que “las sanciones administrativas están cubiertas dentro de las pólizas. Se pueden contratar un sublímite para multas y sanciones. Pero no hay una transferencia para un hecho doloso. Eso no se puede cubrir bajo ninguna circunstancia. Si fuera así, se perdería la capacidad del estado para disuadir a las empresas y administradores para que no cometan actos incorrectos”.

Discrepancias en la cuantía de los sublímites

Algunos expertos creen que las pólizas de D&O deben fijarse al menos en 3 millones de euros. A Bandrés le parece “un límite bastante

razonable. Pero es verdad que depende mucho de las características de cada empresa. Hay que tener en cuenta que muchas veces, la reclamación dura varios años y es un proceso costoso”.

De Uriarte comenta que “técnicamente es difícil de valorar porque la responsabilidad de los administradores es ilimitada. La realidad es que su responsabilidad a la hora de causar un daño a un tercero no tiene por qué estar limitada a su facturación”.

Sin embargo las aseguradoras no piensan igual. Valentín-Gamazo no entiende que “para una pyme que factura menos de 500.000 euros sea necesario, desde el punto de vista de aseguradora, que se le garantice 3 millones de euros. Otra cosa es que en un mercado blando, a veces se cambie el aumento de comprar

“El hecho de realizar el programa de compliance, les está haciendo valorar sus riesgos para evitar futuras reclamaciones”. M^a Victoria Valentín-Gamazo

capacidad para intentar que la prima sea un poco más alta”.

Por un lado, según Romero, “se tiene que valorar el daño patrimonial que puede sufrir la empresa. Algo que, teóricamente, se puede hacer con cierta exactitud. Pero no ocurre lo mismo con la valoración del daño a un tercero. La cifra de 3 millones puede ser suficiente en muchos casos, pero nosotros tenemos en cartera clientes con límites inferiores y no diría que están infra asegurados. La verdad es que la prima varía muy poco si se contrata un límite de un millón o de 3 millones. Por eso, se aconseja los 3 millones”.

Problemas con los tarificadores

La directora de Líneas Financieras de Concentra Grupo pone encima de la mesa el problema de los tarificadores. “Cuando se hace





una suscripción en directo, las primas son más altas que cuando se realiza a través de tarificadores. Te puedes encontrar primas para un límite de 3 millones equivalentes a una prima que tú has suscrito en directo analizando esa compañía, para un límite de un millón de euros. Algo ahí no funciona. Es una forma de hacer daño al sector a largo plazo. En este momento hay muchos tarificadores y, sobre todo, de aseguradoras generalistas”.

Según la gerente de Cuentas de Reaseguros & Wholesale de Howden Iberia, “se utilizan mucho para las pymes porque como están por debajo de un cierto límite establecido, entran directamente al tarificador automático”.

En opinión del director técnico de Markel Internacional,

“En muchas ocasiones, las pólizas contratadas a través de tarificadores incorporan exclusiones que no se explicitan en el momento de la contratación”. Jaime Romero

“los tarificadores son inevitables y creo que es una herramienta que beneficia al cliente final porque le permite comprar capacidad muy barata. El mercado asegurador es lo suficientemente sólido como para soportar esa infra tarificación. Si en un momento determinado eso repercute en los estados financieros de las aseguradoras, se traducirá en alza de tarifas”.

Pero Cristina De Uriarte hace hincapié en que “el día que haya una reclamación habrá que ver si realmente el cliente cumplía todos los requisitos para conseguir ese precio tan competitivo en el tarificador”.

Para evitar eso, Jaime Romero comenta que “en muchas ocasiones esas pólizas

contratadas a través de tarificadores incorporan exclusiones que no se explicitan en el momento de la contratación. Es decir, están sujetas al cumplimiento de una serie de requisitos pero como no se puede controlar todo en una tarificación automática, la ausencia de controles de suscripción se traduce en la incorporación de exclusiones”.

Capacidad compartida

La limitación de la cobertura se produce también cuando se une la póliza de D&O con otra de Responsabilidad Civil Profesional porque se comparte la capacidad. De Uriarte entiende que es “una solución atractiva para las pymes que quieren simplificación en sus seguros y que los costes sean limitados. Pero hay que tener en cuenta que los asegurados son distintos: en una póliza de RC Profesional el asegurado principal es la sociedad y en una de D&O los asegurados principales son los administradores y a veces puede haber conflicto de interés. Es verdad que se ahorra en el coste de la prima, pero es porque las aseguradoras están dando menos capacidad ya que los límites son combinados. Por separado se tiene un millón para D&O y un millón para RC Profesional y juntos es un millón para todo. Otra cosa sería si se hace una combinada con un límite especial separado para D&O que no se pueda contaminar con la RC Profesional”.

Romero no ve inconveniente en que vayan juntas ambas pólizas “la verdad es que ahorras costes si incorporas dos seguros de RC en una misma póliza, siempre y cuan-



“La unión de la póliza de D&O con otra de Responsabilidad Civil Profesional es una buena opción para una pyme pequeña, con poca exposición en D&O”. Macarena Bandrés

do eso no desmerezca la cobertura de D&O. En algunas pólizas me estoy encontrando que la póliza principal es la de RC y la cobertura de D&O se despacha con un anexo insuficiente. Por otra parte, imagínate que tienes una póliza con siniestralidad en la RC Profesional y arrastras a la D&O que no tiene siniestralidad. Por eso, para mí la solución es una póliza de D&O independiente porque garantiza mejor sus intereses. Te permite hacer una póliza más a medida de sus necesidades”.

Macarena Bandrés cree que es una buena opción “para una pyme pequeña, con poca exposición en D&O”.

La verdad, según la MLC Leader del ramo de Líneas Financieras de AIG, es que “en el mercado asegurador hay una tendencia a hacer coberturas más completas. Nosotros acabamos de sacar un producto para la empresa pequeña en la que el patrimonio del administrador es el mismo que el de la sociedad. Ahí las pólizas de D&O son totalmente necesarias. Además, si de repente el administrador, que es el único que gestiona la empresa, tiene una enfermedad o accidente, se cubre su suplencia”.

Reducción de exclusiones

La realidad es que las pólizas de D&O han ido evolucionando. Entre otras cosas, han reducido el número de exclusiones. De las 28 que había en la primera póliza intermediada en España en 1990, a las seis exclusiones existentes en la actualidad: reclamaciones basadas en una mala conducta intencional, enriquecimiento injusto, reclamaciones originadas por procedimientos anteriores a la fecha de continuidad o por actos notificados en otro contrato y por daños materiales o personales.

Sin embargo, la directora de Líneas Financieras de Concentra Grupo afirma que “en las pólizas de compañías generalistas hay un mayor número de exclusiones que en los seguros de las entidades especializadas. La verdad es que se ha simplificado porque ahora se va más a lo básico”.

M^a Victoria Valentín-Gamazo señala que “lo lógico es tender a que se excluya expresamente en función de la cobertura que se está ofreciendo. La tendencia es a ir matizándose”.

Por todo ello, Cristina De Uriarte piensa que “es fundamental la formación tanto para las pymes como para los propios corredores porque es un seguro complicado, con muchas derivadas, que puede generar mucha insatisfacción en el cliente y perjudicarte toda la cartera. Por eso hay que entender bien el producto para hacer una cobertura adecuada del riesgo. Hay que aprovechar las oportunidades que dan las aseguradoras en cuanto a formación o si no, optar por colaborar con brokers más grandes que tienen más conocimiento y te pueden ayudar en



“Las sanciones administrativas están cubiertas dentro de las pólizas. Se pueden contratar un sublímite para multas y sanciones. Pero no hay una transferencia cuando es un hecho doloso”. Ángela Amaya

este tipo de seguros”.

En cuanto a la formación, el director técnico de Markel Internacional dice que “nosotros trabajamos con más de 500 corredores en toda España y las necesidades formativas son distintas dependiendo del grado de especialización. Queremos que en el momento que el cliente se encuentre con el problema, el corredor sea capaz de justificar la contratación y que no haya mal entendidos”.

CARMEN PEÑA

FOTOS: IRENE MEDINA

Para leer más sobre la mesa redonda [pulse aquí](#)

