



AGERS

EXPECTATIVAS DE RENOVACIÓN DE SEGUROS DE LÍNEAS FINANCIERAS

JOSÉ M^º CONDE-SALAZAR

MACARENA MORENO

Madrid, 16 de noviembre de 2011

ACE Europe



Tipos de productos

*** RC Consejeros y Directivos: no financieras**

*** Instituciones Financieras:**

- RC Consejeros y Directivos
- RC Profesional
- BBB

*** RC Profesional: no financieras**



RC Consejeros y Directivos no financieras: 2011

- * Volumen de contrataciones en crecimiento, a pesar de las circunstancias económicas
- * Mayor conciencia de riesgo en las empresas
- * Nuevas reformas legislativas
- * Incremento de las notificaciones
- * Crecimiento en volumen de pólizas vs volumen de primas



Niveles de contratación

Cotizadas y No Cotizadas

- * 100% Empresas IBEX-35
- * 60% Empresas cotizadas
- * 25% Pymes
- * 10% Asociaciones, Fundaciones, Cooperativas, etc

Sector de actividad

- * 50% Sector Industrial
- * 40% Sector Servicios
- * 10% Otros



Situación actual y perspectivas

Situación actual

- * Mercado blando pero estable
- * Sobrecapacidad (nuevos jugadores)
- * Condicionados "amplios"
- * Producto commodity



Situación actual y perspectivas

Perspectivas





Instituciones financieras: 2011

- * Niveles de contratación inferiores a la empresa no financiera
- * Poca conciencia de riesgo en áreas como RC Profesional o Infidelidad de Empleados
- * Nuevos controles sobre las entidades financieras
- * El sector financiero está en el “ojo del huracán”



Situación actual y perspectivas

Situación actual

- * Mercado blando pero estable
- * Sobrecapacidad (nuevos jugadores)
- * Condicionados "amplios", franquicias no adecuadas, estructuras de póliza no adaptadas al riesgo



Situación actual y perspectivas

Perspectiva

- * Incremento de primas en RC de Consejeros y Directivos: Bancos, cajas y capital riesgo
- * Reducción de capacidad
- * Información de riesgo más exhaustiva
- * Condiciones más ajustadas
- * Incremento del número de reclamaciones en RC de Consejeros y Directivos y RC Profesional



R.C. PROFESIONAL NO FINANCIERA VISION DEL MERCADO

Continúa un ciclo blando del mercado:

- ♦ Descenso de tasas, primas y franquicias.
- ♦ Aumento de límites y coberturas sin prima adicional.
- ♦ Extra capacidad en el mercado.
- ♦ Nuevos competidores sin histórico de siniestralidad.
- ♦ Mayor oferta que demanda.
- ♦ Ratio combinado aceptable (Long Tail).



R.C. PROFESIONAL NO FINANCIERA VISIÓN DEL MERCADO POR SECTORES:

Profesiones Técnicas (R.C. Arquitectos e Ingenieros):

Tras años de bajadas continuas, empiezan a estabilizarse las primas de renovación. Siniestralidad

Profesiones NO Técnicas: Continúa la reducción de primas en renovaciones.

- R.C. Corredores: Nuevas coberturas. Incremento siniestralidad.
- R.C. Abogados: Elevada competencia en grandes despachos.
- R.C. Empresas de Media: Tendencia a estabilización de primas. Siniestralidad en aumento en todos los segmentos (Daños al honor, derechos de diseño objetos promocionales, ...)
- Otras profesiones no técnicas. En demanda creciente por requisito de sus clientes (Consultoras Informáticas, Empresas de Traducción, Consultoras de Recursos Humanos)



R.C. PROFESIONAL NO FINANCIERA EXPECTATIVAS DE RENOVACIÓN

* Se empieza a vislumbrar mayor estabilidad en los términos de renovación.

* Volumen de contratación estable, pese a la situación económica, motivado por:

- Incremento de notificaciones
- Requerimiento de clientes
- Mayor conciencia del riesgo.



Muchas gracias



AGERS

ACE Europe