

**LA FUNCION DEL BROKER EN LA CALIDAD Y GERENCIA DE RIESGOS**

M<sup>a</sup> Carmen Laguarda Sánchez

Marsh & McLennan España, S.A.

Avda. Diagonal, 652-656 Bloque D 7º

08034 BARCELONA

Un broker de seguros se especializa en el asesoramiento integral a la gran empresa, en la protección de su Patrimonio frente al Riesgo.

Esta actividad se realiza mediante una disciplina conocida como la Gerencia del Riesgo.

La función y utilización de un Broker debe tener un objetivo fundamental:

**"CONSEGUIR LA MAXIMA CALIDAD EN EL PROGRAMA DE PROTECCION DE LA EMPRESA FRENTE AL RIESGO".**

## EL PAPEL DEL CORREDOR PROFESIONAL

Para conseguir la "calidad" que se pretende un Corredor Profesional debe actuar como garante del cumplimiento de las diferentes etapas que conforman la estrategia de Protección frente al Riesgo, aportando:

- \* EXPERIENCIA
  
- \* CONOCIMIENTOS
  
- \* FUERZA NEGOCIADORA CON LOS MERCADOS ASEGURADORES Y/O REASEGURADORES

Existen muchos puntos de encuentro entre las Entidades Públicas y las grandes Entidades Privadas, por lo que las técnicas a seguir, a excepción lógicamente de las diferencias que se establecen por la distinta naturaleza de las mismas, convergen en iguales aspectos básicos.

El Broker debe establecer una estrategia adecuada para:

\* **DISEÑAR LA ESTRUCTURA DEL PROGRAMA**

Antes de convocar el concurso; y a pesar de que una Entidad Privada no esté obligada como una Entidad Pública, creemos que si debería llevarse a cabo el mismo para garantizar una gestión transparente y adecuada, es indispensable que se establezca una relación clara de los seguros requeridos, lo que sólo puede identificarse después de un análisis detallado y una evaluación de los riesgos.

Para conseguir todo ello es imprescindible que el Broker pueda disponer de la máximas facilidades para la obtención de la información:

- \* **SINIESTRALIDAD, a ser posible de los últimos cinco años.**
  
- \* **ACCESO PERSONAL A LAS PRINCIPALES SITUACIONES DE RIESGO.**
  
- \* **SER CONSIDERADO COMO UN DEPARTAMENTO PROPIO DE LA MISMA EMPRESA.**

Con todo ello se podrá disponer de las herramientas y de los medios adecuados a fin de constituir los cimientos adecuados para una correcta PROTECCION DEL RIESGO y que nos permitirá establecer:

\* **CONDICIONES DE COBERTURA**

Por la propia experiencia que aporta la participación en diferentes riesgos e instituciones, el Broker, una vez analizada toda la información de que disponga, tiene que negociar unas condiciones de cobertura que amparen los riesgos a los que se vea expuesta la empresa.

En el caso de las Entidades Públicas cobra especial importancia el hecho, de que esas condiciones serán las que constituyan el "Pliego de Condiciones del Concurso" y por tanto serán inamovibles, puesto que forman parte de las "Prescripciones Técnicas" del mismo.

En estos casos es fundamental la colaboración del Broker, ya que es preciso un conocimiento Profesional del Mercado Asegurador y/o Reasegurador para poder estimar la respuesta que éste tendrá frente a los planteamientos objeto de licitación.

La colaboración con un Broker, ayudará asimismo a preparar la lista cualitativa de los Aseguradores. En este sentido, el Corredor utilizará su fuerza negociadora para disponer de la máxima capacidad del Mercado para el comprador de seguros, y por supuesto la obtención de los términos más competitivos.

\* AUTOSEGURO Y TRASPASO AL MERCADO ASEGURADOR Y ESTABLECIMIENTO DE COSTES.

Para establecer una política de autoseguro y retención propia de riesgos, es importantísimo de que la Entidad, ya sea Pública y/o Privada, tenga conocimiento de los niveles de exposición al riesgo para cada contingencia.

Existen tres factores críticos a tener en cuenta cuando consideramos una política de autoseguro:

- 1) Como el objeto de esta práctica debe ser la **retención de la siniestralidad "prevista"**, los niveles de retención deberían establecerse de acuerdo con los análisis de siniestralidad que se lleven a cabo. Dónde se deberá considerar la alta frecuencia y baja intensidad de los siniestros conocidos, frente a la baja frecuencia y alta intensidad de los siniestros imprevistos.

Hacemos especial hincapié en la importancia de recoger toda la siniestralidad que se produzca, ya que de este modo podremos efectuar una correcta y adecuada "prevención y control" de la siniestralidad.

Una labor en la que el Broker juega un papel esencial, es en la elaboración de estadísticas que nos permitan verificar: "**causa**", "**naturaleza**", "**periodicidad**", "**secciones de la empresa afectadas**", etc.

La misión de todo ello es "prevenir" que los siniestros de "alta frecuencia" se disparen y por tanto afecte a la retención, ya que se deberán incrementar los fondos constituidos para hacer frente a la retención propia, provocando que los costes sean muy altos.

Con un **control** y una **prevención** adecuados se puede conseguir que de forma progresiva se vayan reduciendo los fondos constituidos.

- 2) El análisis de aquellos siniestros dónde se precisan varios años para su materialización, es fundamental su revisión periódica que permita establecer unas reservas adecuadas.

En muchas ocasiones, la Aseguradora sigue una política conservadora en el establecimiento de las reservas, lo que, y principalmente en reclamaciones que afectan a pólizas de Responsabilidad Civil dónde la resolución de las mismas pueden ser de años, perjudica las negociaciones que posteriormente se llevan a cabo en futuras renovaciones.

3) Información actualizada y accesible, que permita en todo momento la posibilidad de:

- \* Definir el Programa de Seguros con los niveles adecuados de autoseguro.
- \* Conseguir que los fondos que se constituyan para las propias retenciones y franquicias sean los apropiados.
- \* Coordinar, dirigir y establecer la estrategia apropiada en la Gerencia de Riesgos.

En definitiva que de la labor que se lleve a cabo se consigan los máximos beneficios cuantitativos y cualitativos para la Entidad.

Toda esta información también se utilizara para conseguir el coste adecuado del riesgo - retenido y/o asegurado -, ya que podremos determinar el nivel de primas que debe ser considerado, así como el establecimiento de los fondos adecuados para hacer frente a los niveles de autoseguro.

\* **CONVOCATORIA DEL CONCURSO**

Es importante que los "Pliegos de condiciones" se establezcan con precisión, tanto en sus términos como en los parámetros de coste del contrato final.

Aunque las Entidades Privadas no están sujetas al Concurso obligatorio, si creemos que para los "grandes Riesgos" se debería establecer una contratación de este tipo, dónde al igual que actualmente viene realizando la Empresa Pública, se convocase a las principales Aseguradoras del Mercado, cuyas pautas de aceptación y compromiso serían las consideradas en las bases del Concurso.

De esta manera se traslada al Mercado Asegurador un Programa de Seguros estudiado y planificado de acuerdo con las necesidades de la Empresa y que como apuntábamos anteriormente, el asesoramiento del Broker Profesional nos parece básico para que el Programa recoja tanto la visión de la propia Entidad como el aspecto objetivo que el Broker puede aportar.

Una vez efectuada la licitación, la mejor forma de elegir acertadamente, es contar con los criterios de selección establecidos por un Corredor Profesional y en estos momentos cobra especial importancia la solvencia de los suscriptores. Para ello, algunos de los grandes Brokers cuentan con

Departamentos, cuya única dedicación se centra en el estudio y control de la solvencia de los Mercados, que previenen de antemano las situaciones "preocupantes", pudiéndose actuar en consecuencia, evitando de este modo posibles perjuicios en caso de siniestro.

Asimismo un Broker de Seguros Internacional, y a raíz de las nuevas disposiciones que está planteando la Comunidad Económica Europea en materia de Concursos, para las Entidades Públicas, puede ayudar a concienciar al Ente Contratante de los requisitos de la Directiva, así como asesorarle sobre la legislación y soporte en todas las cuestiones que pueda plantear la misma, de modo que se aconseje a los clientes sobre la forma más efectiva y pragmática de cumplir con, o evitar en su caso, los Procedimientos impuestos por la citada Directiva.

\* **SEGUIMIENTO DEL PROGRAMA**

Una vez se ha conformado el Programa de Protección, que contempla la financiación tanto interna como la externa, diseñado el Programa de Seguros y colocado en el Mercado, se hace imprescindible la colaboración de un Broker Profesional, para el óptimo mantenimiento del mismo y su adaptación a los cambios que lógicamente se vayan produciendo durante el desarrollo de las actividades de las Empresas.

Nos parece imprescindible que se lleve a cabo un Programa de Actuación que permita la revisión sistemática y puesta al día de la Gerencia del Riesgo.

\* **Adopción de medidas de prevención y seguridad**

Disponer del servicio de Ingeniería que ofrecen algunos Brokers Profesionales , dónde además de mejorar y revisar las medidas de protección, prevención y seguridad, también se pretende que el nivel de aseguramiento sea el correcto y de acuerdo con la posible idiosincrasia de las diferentes situaciones de riesgo que conforman la Empresa.

Tras la revisión del riesgo se realiza un Informe que contiene un sumario de la situación actual, y un seguimiento en el cumplimiento de las recomendaciones técnicas para la mejora de los riesgos. Es importante que se siga una política de puesta en marcha de dichas recomendaciones.

\* **Establecimiento de criterios de valoración de activos.**

Es muy importante y hacemos especial hincapié sobre el "tipo de valor" aplicado en los contratos de Daños Materiales al establecer los Capitales Asegurados.

Recomendamos en todos los casos que los valores asegurados sea en base a "Valor de Reposición a Nuevo".

\* **Determinación de los riesgos a asegurar y su financiación interna y/o externa**

De acuerdo con las tendencias que vaya sufriendo la siniestralidad, deberemos ajustarnos y plantear que parte del riesgo deberá ser financiado internamente y cuál externamente.

La financiación interna se hace necesaria y económicamente viable en riesgos de alta frecuencia y baja intensidad. Ya que si se opta por su aseguramiento, el coste puede duplicar al que resultaría de financiarlo internamente, pues a la siniestralidad corriente hay que añadir unos elevados gastos de administración y el lógico beneficio esperado de la Aseguradora.

Dicha Financiación puede realizarse a través de:

- Propia asunción de algunos riesgos.
- Establecimiento de niveles de franquicia en los programas de seguros.
- Creación de reservas contables.
- Establecimiento de una Compañía de Seguros Cautiva.

Los tres primeros forman parte de una misma filosofía de autofinanciación, y depende de qué tipos y qué niveles de riesgo se pueden asumir en propio.

Por contra, a través de la constitución de una Aseguradora Cautiva, es decir, propiedad de sus Asegurados, se logra una combinación entre la transferencia de los riesgos y su financiación interna, ya que la Cautiva reasegura a su vez los riesgos en ella colocados, conservando parte de la prima de seguros generada, y reteniendo una parte del riesgo.

Las ventajas que presenta una Cautiva como instrumento financiero son innumerables, pero podemos destacar las siguientes:

- a. Reducción de los costes de seguro.
- b. Centralización financiera y administrativa del programa de seguros de la empresa.
- c. Generación de ingresos financieros.
- d. Financiación de riesgos autoasegurados mediante dotaciones que sean gasto fiscal.
- e. Acceso directo a los mercados internacionales de seguro, últimos suscriptores de los riesgos.
- f. Fuente de financiación para el propio Grupo.

Todo aquello que no hemos podido minimizar y/o eliminar mediante las adecuadas medidas de prevención y protección, y lo que no hemos asumido en propio, ha de transferirse a terceros - Aseguradores y/o Reaseguradores.

Es muy importante que el diseño del Programa siempre responda a las necesidades de la Empresa, y que su colocación se realice en mercados aseguradores nacionales e internacionales de la máxima solvencia.

Por supuesto las coberturas siempre deberán ser las más avanzadas y a los costes más competitivos.

Finalmente, aconsejamos la elección de un Broker/Asesor por medio de un Concurso de méritos, permitiendo de esta manera, que una vez que éste haya sido elegido, disponga de una libre negociación con el Mercado Asegurador Mundial. Si se opta por lo contrario, haciendo competir en costes a los Brokers, los Mercados se cierran en detrimento del Asegurado, que no siempre consigue las mejores coberturas, ya que los Brokers entran realmente en una "guerra" de costes en perjuicio de la "calidad" de las coberturas del Programa.

**LA FUNCION DEL  
BROKER EN LA  
CALIDAD Y  
GERENCIA DE  
RIESGOS ES :**



**CONSEGUIR LA  
MAXIMA CALIDAD  
EN EL  
PROGRAMA DE  
PROTECCION DE  
LA EMPRESA  
FRENTE AL  
RIESGO**

# EL PAPEL DEL CORREDOR PROFESIONAL



**EXPERIENCIA**



**CONOCIMIENTOS**



**FUERZA NEGOCIADORA CON LOS  
MERCADOS ASEGURADORES Y/O  
REASEGURADORES**

**EL BROKER DEBE ESTABLECER UNA  
ESTRATEGIA ADECUADA PARA DISEÑAR  
LA ESTRUCTURA DEL PROGRAMA**

***SINIESTRALIDAD, A SER POSIBLE DE LOS  
ULTIMOS CINCO AÑOS.***

**ACCESO PERSONAL A LAS PRINCIPALES  
SITUACIONES DE RIESGO.**

**SER CONSIDERADO COMO UN DEPARTAMENTO  
PROPIO DE LA MISMA EMPRESA.**



**CONDICIONES DE COBERTURA.**



**AUTOSEGURO Y TRASPASO AL  
MERCADO ASEGURADOR Y  
ESTABLECIMIENTO DE COSTES.**

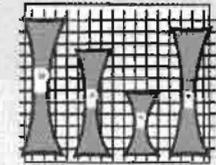


**CONVOCATORIA DEL CONCURSO.**

# SEGUIMIENTO DEL PROGRAMA

 **ADOPCION DE MEDIDAS DE PREVENCIÓN Y SEGURIDAD.**

**ESTABLECIMIENTO DE CRITERIOS DE VALORACION DE ACTIVOS.**



**DETERMINACION DE LOS RIESGOS A ASEGURAR Y SU FINANCIACION INTERNA Y/O EXTERNA, TANTO EN EMPRESA PUBLICA COMO PRIVADA.**

