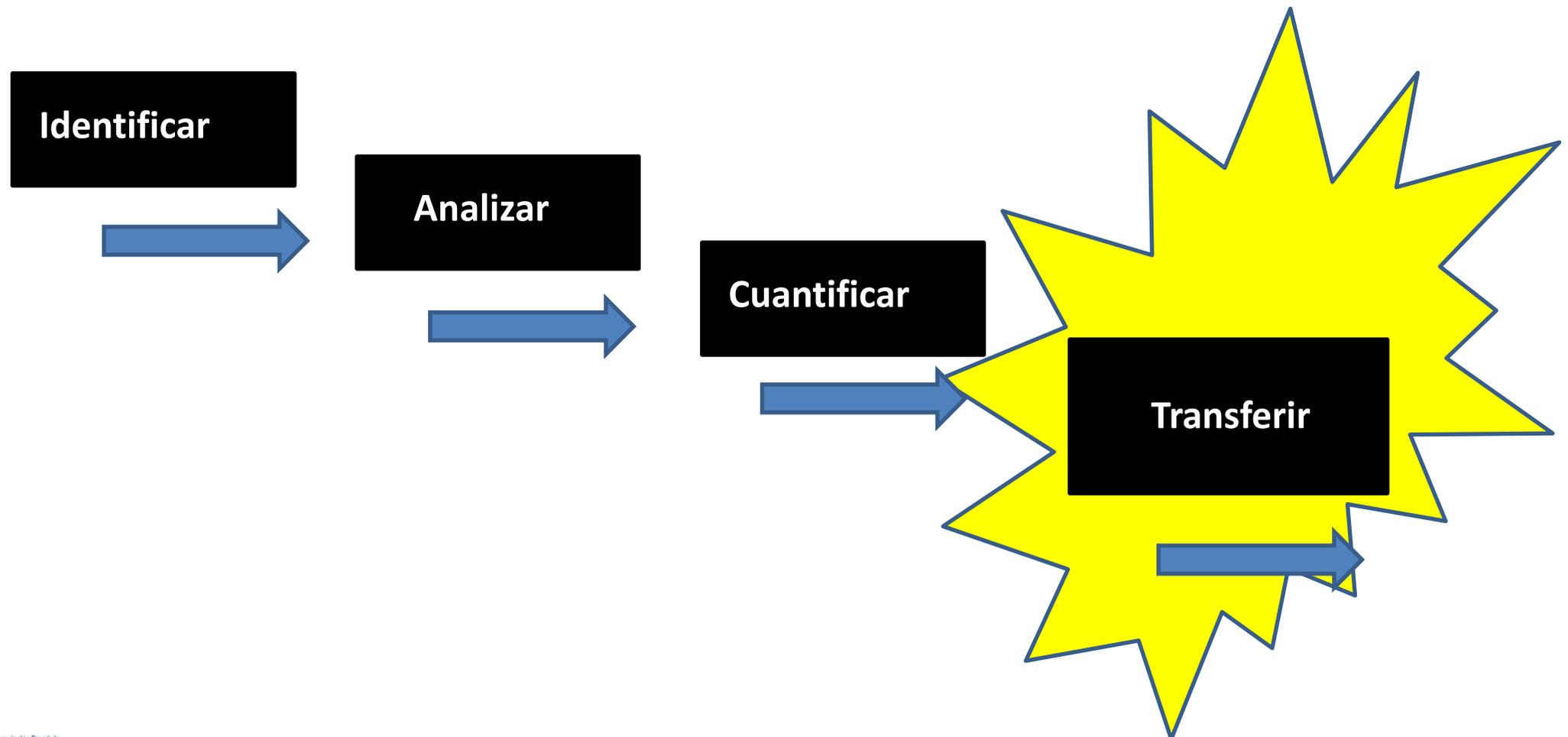


TRANSFERENCIA RIESGO REPUTACIONAL

I. Transferencia de Riesgos

Transferir el riesgo (o cuando todo lo demás falla)



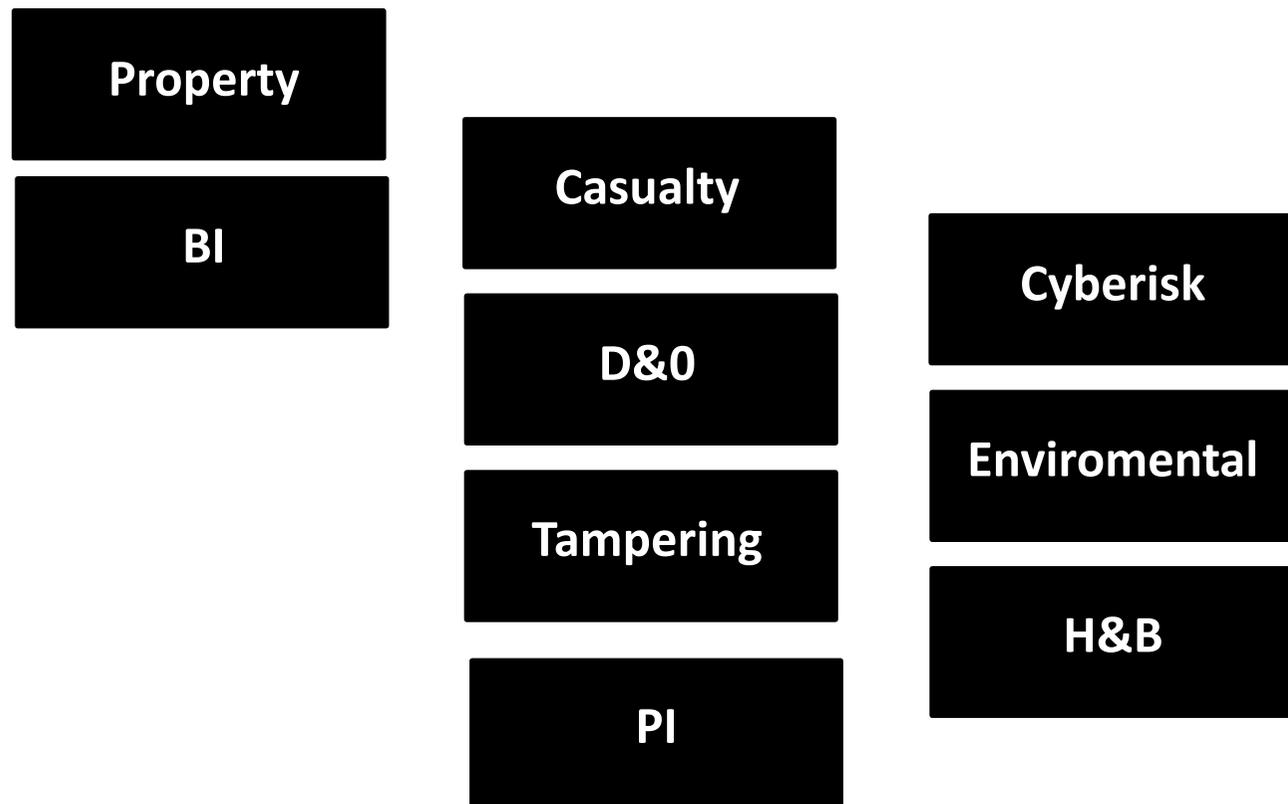
I. Transferencia de Riesgos

Transferir el riesgo (o cuando todo lo demás falla)



II. Transferencia Tradicional de Riesgos

Mercados y Seguros Tradicionales de Mitigación del Riesgo Reputacional



III. Transferencia No Tradicional de Riesgos

Alternative Risk Transfer Solutions (ART)



III. Transferencia No Tradicional de Riesgos

Alternative Risk Transfer Solutions (ART)

Riesgos y/o eventos para los que el mercado asegurador no da una solución de transferencia “standard”

- Riesgo muy volátil
- Falta de experiencia siniestral
- Falta de capacidad
- Cobertura de reaseguro insuficiente o inexistente
- Criterio de indemnización no alineado los objetivos de capital del mercado
- Inexistencia de modelos cuantitativos

Capacidad circa 500 Bn USD

III. Transferencia No Tradicional de Riesgos

Alternative Risk Transfer Solutions (ART)

- Pueden estructurarse para una sola temporada, un año anual o plurianual, o para un proyecto concreto
- El carácter transparente y objetivo de los contratos de seguro no deja dudas sobre el funcionamiento de la cobertura o el cálculo de la indemnización
- No existe un proceso prolongado de liquidación de pérdidas, tras la ocurrencia del “desencadenante” de la cobertura, el pago es prácticamente inmediato

La idoneidad y eficiencia de transferencia de este riesgo (así como el poder establecer un índice, modelar el riesgo y encontrar un mercado que lo soporte) dependerá del tipo de “evento”, datos históricos, fuentes fiables para su medición, volatilidad del riesgo, etc ...

III. Transferencia No Tradicional de Riesgos

Pasos críticos: Establecimiento del índice de indemnización

Paso 1: evaluar el valor "x" de la producción del evento “desencadenante” y su contribución a la cuenta de resultados. Por ejemplo, puede establecerse el margen, la caída de ventas, los costes fijos, etc. Como decíamos anteriormente, este producto es a medida ya que estas variaciones afectan de manera distinta a cada cliente.

Este primer paso es crítico, y es la base del análisis. Por supuesto, cuanto mayor sea "x", mayor será la prima.

Paso 2: definir la afectación de elementos históricos– se acude a los datos históricos de cada cliente y/o mercado y como han afectado esos eventos a su cuenta de resultados

Paso 3: Se configura el umbral por debajo del cual el cliente desea que se cubra, (umbral a partir del cual se desencadenaría la cobertura) y define el deducible (retención)

Cuanto mayor sea la retención, con un mismo índice en € por hL, menor será la prima

Paso 4: Se establece la indemnización

III. Transferencia No Tradicional de Riesgos

Alternative Risk Transfer Solutions (ART)

Estudio Cualitativo

Estudio del impacto de otros eventos a la empresa, al sector o a otros sectores

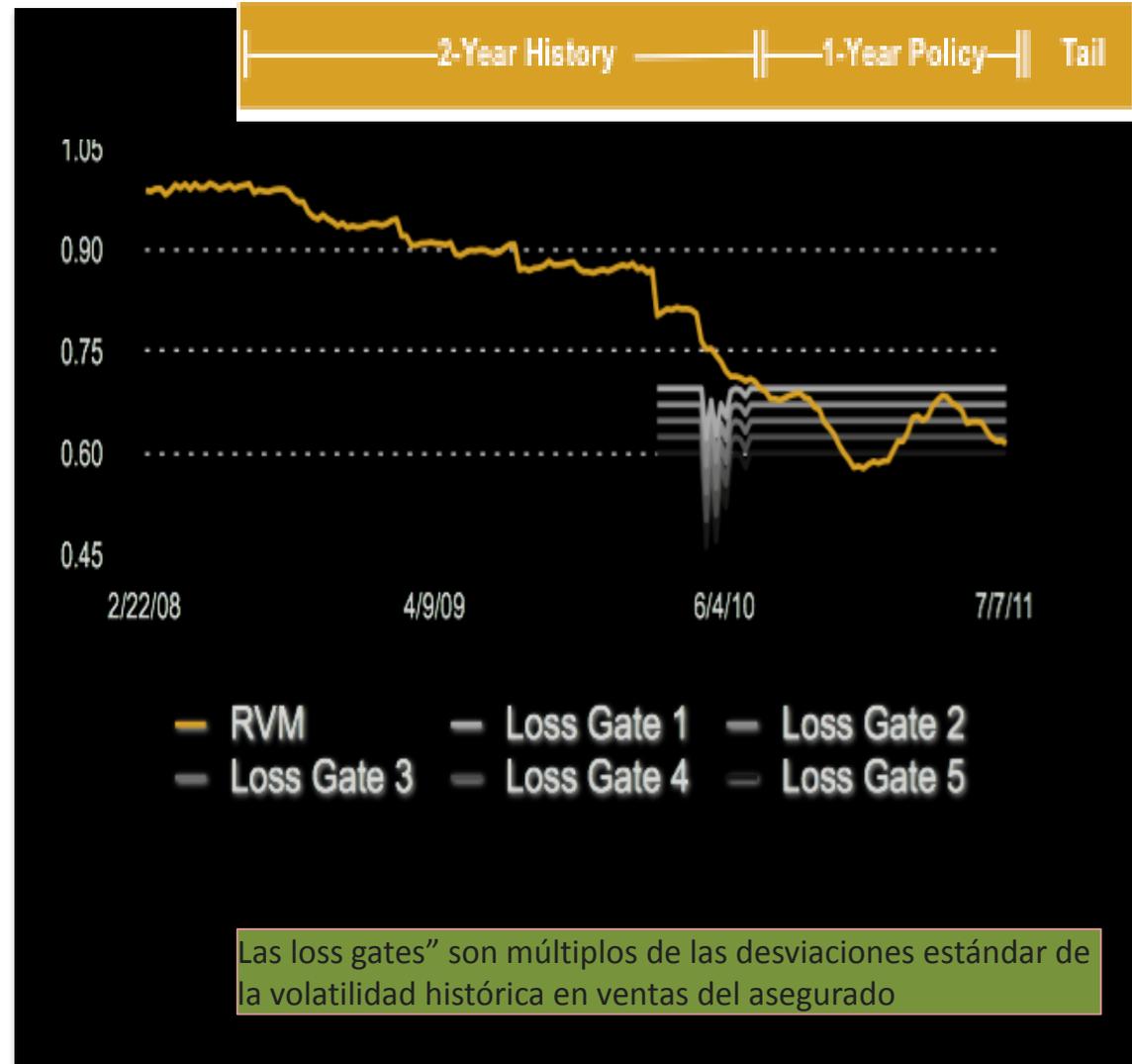
Benchmarking

Simulación de escenarios (test de stress)

Estudio Cuantitativo

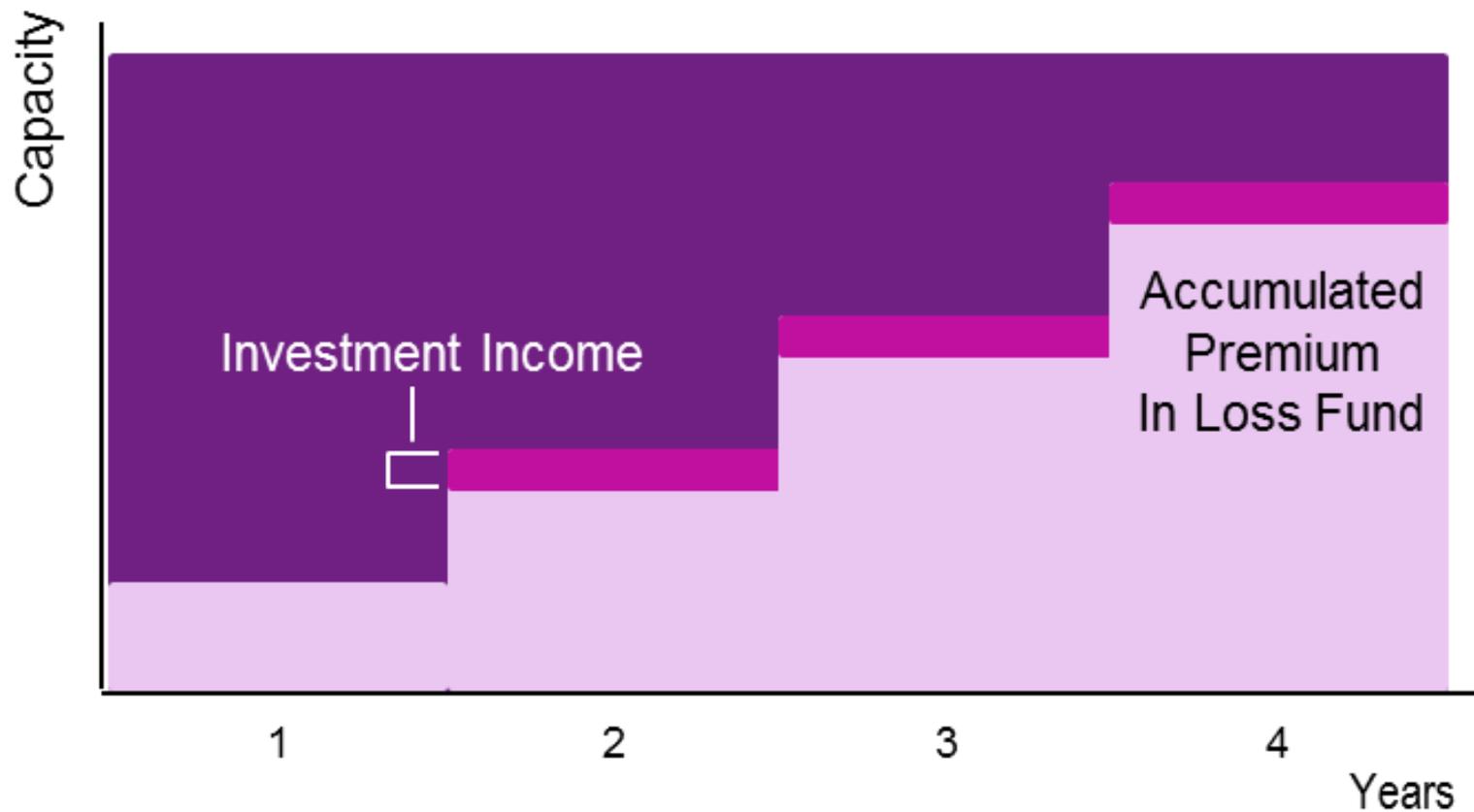
Fijación de los umbrales en los que se desencadenaría la indemnización, los tramos de indemnización, el capital requerido, estudio de caída ventas con cada tipo de evento

Resiliencia de la empresa ante eventos catastróficos



III. Transferencia No Tradicional de Riesgos

Alternative Risk Transfer Solutions (ART) – Soluciones Estructuradas



III. Transferencia No Tradicional de Riesgos

Alternative Risk Transfer Solutions (ART) – Soluciones Estructuradas

Características:

- Cobertura plurianual
- Posibilidad de incluir riesgos tradicionales y “exóticos”
- Niveles significativos de autofinanciamiento (pre y post pérdida)
- Posible beneficio compartido en caso de una buena experiencia de siniestros
- Las características del contrato pueden variar a lo largo del tiempo y según el historial de siniestros

III. Transferencia No Tradicional de Riesgos

Alternative Risk Transfer Solutions (ART) – Soluciones Estructuradas

Beneficios

- Alineación con tolerancia de alto riesgo
- Ayuda a gestionar en el tiempo el impacto del flujo de caja, pérdidas y ganancias y el balance en general de una pérdida importante
- Tratamiento de seguro y *deducibilidad* de impuestos de primas
- Participación de beneficios significativa disponible
- Previsibilidad de cobertura

III. Transferencia No Tradicional de Riesgos

Alternative Risk Transfer Solutions (ART) – Soluciones Estructuradas

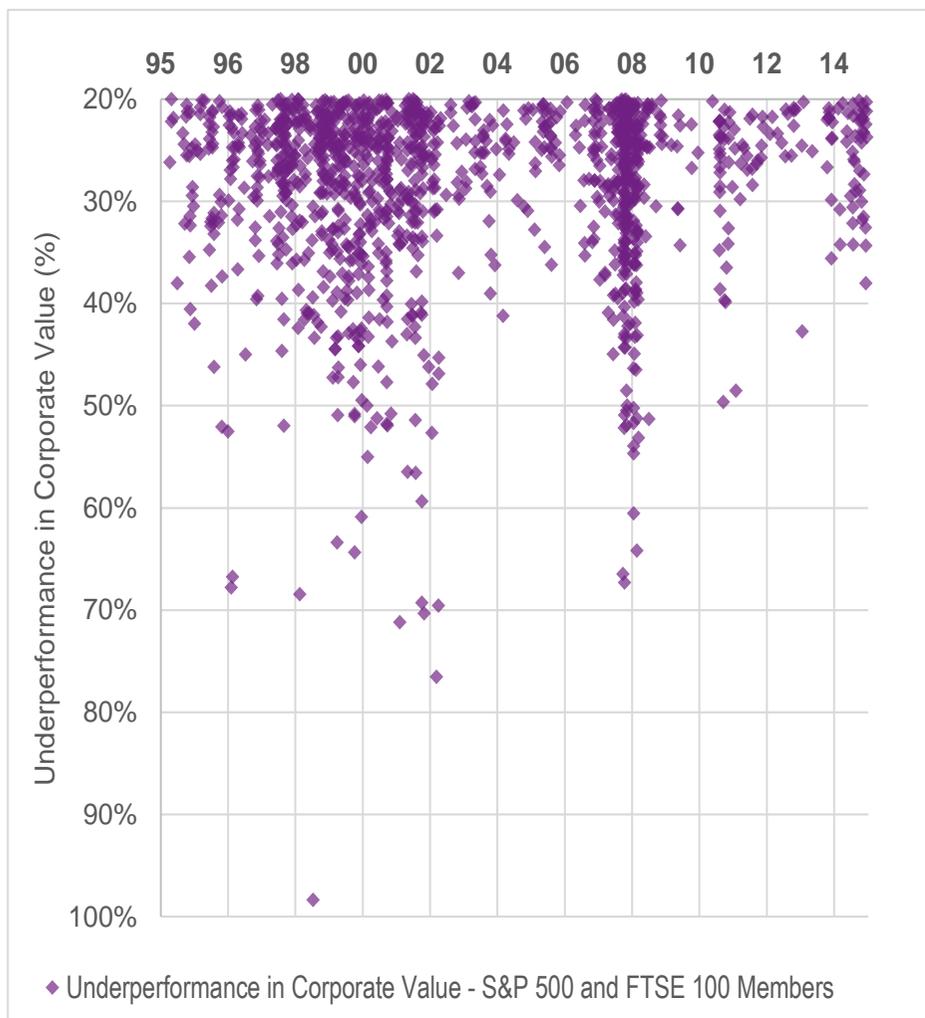
Concepto: La “capacidad” se construye a medida que se pagan primas, y necesita pues una filosofía de “autoseguro” y:

- Una estrategia de retención de riesgo (y “apetito” por el mismo)
- Capitalización a largo plazo (varios años) para tener una capacidad significativa
- Esta pensada para cubrir riesgos en los que no existe posibilidad de transferencia ni por un seguro “tradicional” ni por un seguro “no tradicional”
- Requiere capacidad financiera (con un apalancamiento a corto y medio plazo y una tesorería que permita asumir un compromiso de capital a largo plazo)
- Un profundo conocimiento del negocio y sus riesgos asociados pues precisa de un análisis retrospectivo interno profundo, con dedicación de tiempo y asunción de escenarios/estrategias a largo plazo
- Estabilidad financiera, operativa y humana

III. Transferencia No Tradicional de Riesgos

Large corporations face a 1 in 8 probability of a severe reversal in a given year

Severe reversals from WTW CorpCat Database:



Likelihood	Underperformance in Corp. Value	Case studies
1 in 10	~20%	<ul style="list-style-type: none"> 2012 Tesco –Failed attempt and hence decided to quite the American market 2012 Best Buy – Competition from online retailers depressing sales and margin 2013 Citric System – Firms cutting IT spending
1 in 20	~30%	<ul style="list-style-type: none"> 2004 Aon - Contingent commission practice attracts regulator’s investigation 2014 Halliburton – mid-term to long-term oil price shock reduces margins
1 in 50	~35%	<ul style="list-style-type: none"> 1999 Starbucks – Operational failure, cost rising in non-core business 2010 BP – Macondo oil spill triggered liquidity difficulty 2011 Carnival Plc – Terrorist attack hit the demand of travel and leisure industry
1 in 100	40%+	<ul style="list-style-type: none"> 2000 P&G – strategy failure, funded too many aggressive new product lines. CEO resigned. 2008 Tyson Foods – Rising feed costs lead to poor results, together with a scandal of injecting unborn chickens with antibiotics while still labelling them “antibiotic-free”. Reputational damage.

III. Transferencia No Tradicional de Riesgos

Index based contingent capital solution

