

# Expansión

## Las elevadas fianzas provocarán cambios en el seguro de D&O



En la foto, de izquierda a derecha, Guillermo Piernavieja, director del Grupo Aseguranza; Francisco Antonio Alcaide, suscriptor sénior de Riesgos Profesionales de Hiscox; Marjorie Verbal, directora de Líneas Financieras Iberia de ACE Group; y Eduardo Guinea, 'distribution leader financial lines' de AIG.

POR GEMA VELASCO MADRID

Actualizado: 08/06/2015 12:57 horas

Las pólizas de D&O tienen un gran recorrido entre las pymes, pero el futuro no está exento de dificultades. Entre los principales retos, la imposición de fianzas cada vez más elevadas en los tribunales.

Las compañías especialistas en el seguro de D&O ven el futuro con optimismo, pero difícil de gestionar. Ese complicado entorno lo han desmenuzado las principales aseguradoras que comercializan este tipo de pólizas en el Observatorio organizado por EXPANSIÓN y Aseguranza.

Uno de los principales desafíos a los que se tiene que enfrentar este seguro es a los constantes cambios legislativos que afectan a la responsabilidad de los administradores y directivos. Un ejemplo reciente es la reforma de la Ley de Sociedades de Capital, que agrava el riesgo de los administradores de las empresas y, por tanto, el de las aseguradoras.

## "Hay que tener cuidado con las coberturas que se han ido añadiendo. Lo importante es que es un producto de gastos de defensa sin franquicia"

**Marjorie Verbal (ACE Group)**

Este continuo goteo de nuevas normas y reformas que afectan al riesgo de los administradores ha tenido otro efecto en este seguro, lo ha convertido en un producto en constante adaptación desde que iniciara su andadura en España en 1990. "Son las pólizas que más se adaptan a las reformas legislativas. Las compañías siempre estamos a la expectativa", afirma Francisco Antonio Alcaide, suscriptor sénior de Riesgos Profesionales de Hiscox.

Además, en España no existe obligación legal de aseguramiento, por lo que la contratación de estas pólizas se deja al libre albedrío de las empresas, y dado que según algunos estudios, una de cada dos empresas no sabe ni de su existencia, un segundo reto es darlas a conocer y concienciar de su importancia.

Este trabajo está prácticamente hecho en el caso de las grandes empresas, sobre todo las que cotizan en Bolsa, por lo que los esfuerzos de las aseguradoras se centran en el ámbito de las pymes. Eduardo Guinea, distribution leader financial lines de AIG, está convencido de que es en este segmento en el que el seguro de D&O tiene recorrido, un producto que "la mayoría no lo contrata por desconocimiento". También advierte que hay que tener en cuenta la cultura española, muy distinta a la anglosajona en este aspecto: "en España los administradores tienden a pensar en la responsabilidad cuando ocurre el siniestro". No obstante, también reconoce que esta situación está cambiando con la cultura de la demanda que se ha comenzado a desarrollar a raíz de la crisis.

## "Entre los deberes se encuentra el resolver qué hacemos con la fianza"

**Francisco Antonio Alcaide (Hiscox)**

Las aseguradoras no están solas en esta labor de concienciación, de hecho la primera fuerza de choque no son ellas sino los mediadores. Marjorie Verbal, directora de Líneas Financieras Iberia de ACE Group considera que son ellos "los que tienen que hacer ver al cliente la necesidad de contratar este producto, y las compañías apoyar al mediador en la venta". Ese apoyo es clave porque, según comenta, el seguro de D&O "no es un producto fácil de vender y genera al corredor incertidumbre al hacerlo, ya que para ellos es muy importante dar servicio al cliente y si no se sienten seguros, la tendencia es a no comercializarlo".

También suponen un desafío las actuales condiciones de mercado, con las primas del seguro de D&O muy ajustadas. Desde ACE Group explican que el precio ha bajado mucho por la fuerte competencia. Y advierte que "hay que tener cuidado con las coberturas que se han ido añadiendo. Lo que realmente es importante es que se trata de un producto de gastos de defensa sin franquicia. Para el administrador esto es oro a un precio ridículo comparado con lo que se ofrece".

Pese a la caída de los precios, Francisco Antonio Alcaide (Hiscox) asegura que es un sector rentable que tiene mucho recorrido. Lo mismo opina Eduardo Guinea (AIG), pero recuerda que "en este tipo de pólizas hablamos de siniestros 'punta', por lo que para que el negocio sea rentable tenemos que tener un colchón importante para responder a los siniestros".

## "En el futuro habrá un alza de la siniestralidad y los límites y probablemente más cuidado en la selección de riesgos"

**Eduardo Guinea (AIG)**

Uno de los temas que más preocupa ahora al sector en relación a la rentabilidad es el de las fianzas, ya que cada vez se exigen más elevadas. Marjorie Verbal (ACE Group) cree que hay que prestar una especial atención a esta cobertura que se ha ido añadiendo a las pólizas, tanto en el ámbito civil como

penal; y pronostica que en el futuro habrá más restricción en la misma: "Las fianzas, una vez que las pagas se agota el dinero". A Eduardo Guinea (AIG) también le preocupa el tema y considera que "va a ser un problema serio. Va a provocar que algunos operadores (generalistas) salgan del mercado". Este es uno de los 'peros' más importantes de este seguro en la actualidad: "Entre los deberes para el futuro se encuentra el resolver qué hacemos con la fianza", asevera Francisco Antonio Alcaide (Hiscox).

La presión regulatoria, la apuesta por las pymes, el entorno de mercado blando y el problema generado por las fianzas son los principales factores que en estos momentos están condicionando al seguro de D&O, pero, ¿qué le depara el futuro? Los ponentes del Observatorio son optimistas, pero conscientes de la complejidad de gestionar este entorno. Eduardo Guinea prevé un aumento de la siniestralidad y de los límites y considera que probablemente las compañías serán más cuidadosas con la selección de riesgos. Marjorie Verbal cree que habrá más restricción de coberturas (relacionado con las fianzas) y pronostica que "a lo mejor dentro de 3 o 4 años puede haber una subida de primas". Y en cualquier caso, todos ellos están convencidos de que "el futuro del seguro de D&O está en el sector pyme. Hay que hacer ver al administrador que existe un seguro para transmitirle tranquilidad", concluye Francisco Antonio Alcaide.

## **Un seguro a todo riesgo**

A la hora de elaborar un programa de D&O para una empresa lo importante es no perder de vista el objeto de este seguro: proteger el patrimonio del administrador. Marjorie Verbal lo define como un seguro a todo riesgo que cubre cualquier error u omisión por la gestión de una empresa y que causa un perjuicio a un tercero.

Para Eduardo Guinea las pólizas de D&O son básicamente gastos de defensa, fianzas e indemnizaciones, y a partir de ahí se instrumentan las coberturas. Pero en cualquier caso, lo más importante, según destacan unánimemente los ponentes del Observatorio, es al final pagar el siniestro: un buen programa no consiste sólo en tener una póliza lo suficientemente amplia sino en contar con un buen departamento de siniestros y suscripción. También coinciden en la importancia de tener en cuenta la vertiente internacional de las compañías, sobre todo en el caso de las empresas cotizadas.

## **Atención a determinados sectores**

Las aseguradoras no se sienten igual de cómodas con todas las empresas a la hora de vender el seguro de D&O. Están alerta sobre todo en determinados sectores más expuestos actualmente a los riesgos que cubren estos seguros. En ACE Group consideran que donde hay más riesgos es en los bancos y en los 'ebusiness' tras la crisis 'dotcom'. En Hiscox consideran que hay que tener especial cuidado a la hora de suscribir con las compañías relacionadas con la construcción y el sector automovilístico. Y AIG cree que hay que estar especialmente atentos a los sectores volátiles con mucha regulación que han sufrido crisis importantes: energías renovables, farmacéuticas o empresas municipales. Además, también destacan que hay que tener en cuenta la estructura accionarial de las compañías: "No es lo mismo que una empresa tenga tres socios, que tener detrás un fondo americano".