

Webinar sobre seguros

PROGRAMAS DE SEGURO SECTOR FERTILIZANTES

SITUACIÓN DEL MERCADO

El pasado 26 de Febrero de 2021, se celebró de manera telemáticamente, el Webinar sobre seguros sobre Daños y responsabilidad civil, organizado por ACEFER, y con la presencia del experto en el tema D. Joan Quer, Director Cataluña de ALKORA EBS, Correduría de Seguros y Reaseguros S.A.U.

En el Webinar se trató la situación actual de las aseguradoras respecto del sector de fertilizantes y la problemática que se está observando, ya que, al parecer, este año está resultando más complicado renovar las pólizas de seguros de las instalaciones de almacenaje y envasado, fabricación de mezclas o abonos líquidos, etc.. o bien se está incrementando enormemente su coste. Tras la presentación del experto se abrió un coloquio entre los asistentes, quienes comentaron las situaciones de sus empresas y mostraron sus inquietudes.

Abrió la sesión D. Juan Pardo, Presidente de ACEFER, agradeciendo la participación de los asistentes y presentando el tema a tratar. Seguidamente dio paso al experto quien expuso una completa e interesante visión de lo que está sucediendo en estos momentos en el sector industrial y la previsión a futuro.

D. Joan Quer, comenzó resaltando la principal cuestión, que es: **¿Por qué no quieren asegurarnos o, por qué nos proponen unas condiciones para que sean las empresas las que digan que no?** Y la respuesta que da el experto es “apetito”, el problema es la falta de apetito por parte de la aseguradoras.

Entrando de lleno, confirmó que a las aseguradoras ya no les interesan determinadas actividades. Como datos relevantes, en el último trimestre, las primas de seguros han subido en Europa un 20 %, durante siete trimestres, asegura, “hemos estado experimentando subidas y, no es menos cierto que los actores principales de este mercado, en el cual está España, ha aumentado en dos dígitos las primas de daños estos siete trimestres”.

A pesar de todo, la tendencia parece que no es buscar un mayor incremento de primas y tampoco ajustar gradualmente las condiciones, la tendencia es que las aseguradoras quieren salirse de determinadas actividades o situaciones de riesgo que implican una determinada actividad o una alta concentración de capital.

¿Por qué?

El mercado alega que en los últimos ocho años han tenido enormes pérdidas de daños materiales, y, como consecuencia la capacidad de reaseguro se ha contraído. El reaseguro es un flujo de capitales que se dedica a asegurar a las compañías de seguros. Es decir, son líneas de inversores particulares, fondos de inversión, compañías de todo tipo, que desvían parte de sus beneficios a invertir en asumir riesgos de terceros, “quien asegura a quien nos asegura”.

Alegan que el segmento de los seguros industriales ha tenido una elevadísima siniestralidad histórica, que el sector tiene unos niveles de prevención y protección muy bajos y está muy expuesto, y por último, que los riesgos industriales tienen una alta concentración de capitales.

Según la opinión de Quer, todas estas indicaciones son ciertas, pero matizables, y explica que las mayores pérdidas que ha sufrido el mercado en los últimos ocho años se deben mayoritariamente a catástrofes naturales, no tienen que ver con el sector industrial, no son pérdidas de beneficios por paralizaciones. Si bien es cierto, esas pérdidas han hecho contraer la capacidad de reaseguro, esos inversores que invertían, se refugian en patrones más estables, como el oro, fondos de inversión, etc.

Destacó también que las decisiones están jerarquizadas en las centrales europeas de las compañías de seguros. La dirección de las compañías de España, no pueden decidir qué asegura y qué no asegura. Se ha deslocalizado la capacidad de decisión local, y le reducen sus atribuciones. El conjunto de toda la cartera de riesgos industriales de España es un porcentaje muy pequeño en la facturaciones del mercado.

Como estadísticas, nos muestra los promedios de los resultados técnicos de todas las aseguradoras que operan en España por rangos, en los multirriesgos industriales el resultado de sumar la siniestralidad con los costes de mantenimiento de este negocio, les supone un 106 % de las primas, es decir de cada 100 euros que emiten pierden 6. Se observa en el cuadro que eso no sería tan distinto de transportes, en decesos...

RAMOS	RATIO COMBINADO NETO	RAMOS	RATIO COMBINADO NETO
ACCIDENTES	71,30%	CRÉDITO	84,40%
ENFERMEDAD	88,90%	CAUCIÓN	48,30%
DEPENDENCIA	95,40%	PÉRDIDAS PECUNIARIAS	86,10%
ASISTENCIA SANITARIA	88,20%	DEFENSA JURÍDICA	71,20%
TRANSPORTES CASCO	106,70%	ASISTENCIA	85,00%
TRANSPORTES MERCANCÍAS	81,60%	DECESOS	102,80%
INCENDIOS	84,30%	MULTIRRIESGOS HOGAR	93,10%
OTROS DAÑOS A LOS BIENES	95,30%	MULTIRRIESGOS COMERCIO	85,90%
AUTOS RC	93,00%	MULTIRRIESGOS COMUNIDADES	92,00%
AUTOS OTRAS GARANTÍAS	81,30%	MULTIRRIESGOS INDUSTRIALES	106,20%
RESPONSABILIDAD CIVIL	86,70%	OTROS MULTIRRIESGOS	86,10%

Fuente: ALKORA EBS, Correduría de Seguros y Reaseguros S.A.U.

Si realmente este fuera el único motivo para la problemática existente en el sector industrial, la siniestralidad y pérdidas producidas se solucionaría subiendo las primas, cosa que no dejan de hacer desde los últimos siete trimestres, con lo cual no parece que sea un tema de primas y siniestralidad, simplemente que prefieren dedicarse a otra cosa.

Prosiguió comentando que este mercado tan maduro, no ha sido capaz de hacer ajustes graduales. Cuando ocurrieron los atentados de las torres gemelas de Nueva York, hubo un conato de subida de primas, y de solicitud de mayores medidas de seguridad y protección a las empresas así como visitas regulares a las mismas. Esto, duró dos años, y se volvieron a reducir las primas y volvían a asegurar empresas sin visitar.

El sector va hacia un modelo de máxima rentabilidad que se rige por automatización de procesos, y por una respuesta a la relación pública con inteligencia artificial en la medida de lo posible, y, estas dos fórmulas son las que van a aplicar a los productos estándar, lo cual dará como resultado menores costes de adquisición y mantenimiento, menores costes de siniestralidad y reaseguro, siniestralidad previsible y reducción de la exposición.

Soluciones, pocas y complicadas

El experto prevé, que el mercado se estabilizará en 4 o 5 años. Esta dureza, destacó, empezó el año pasado y todavía no hemos llegado a la cresta de la ola, pero augura la aparición de nuevos actores que se especializarán en temas industriales. Es evidente que, cuando aparezcan, tendrán un nivel de exigencia contractual distinto del que estamos acostumbrados.

Mientras tanto, Quer recomienda:

- El Autoseguro total parece improbable y un Autoseguro parcial puede ser complicado.
- Soluciones locales.
- Aceptación de los ajustes de las condiciones al alza.
- Elaboración de un book de cotización y negociar con mucha antelación.
- Actualización de las empresas en medios prevención y protección SOLICITADOS (vs. LEGALES)

Frente a la disyuntiva de la contratación de seguros de manera colectiva el experto destaca como ventajas las siguientes:

- Cohesión y defensa de la imagen sectorial: el sector de los fertilizantes no está muy bien visto por la sociedad en general, labor a realizar.
- Oferta al mercado de mayor alimento de primas, si alguien se interesa por la idea no es lo mismo ir con cien que con mil.
- Homogeneidad en la presentación de las cotizaciones: la acción colectiva beneficia al colectivo, las condiciones con homogeneidad podrían no obtenerse si se actúa de manera individual.

Ahora bien, también destaca algunas desventajas como las posibles diferencias de culturas empresariales: existe el empresario hiperprotector que asegura todo VS el empresario que no asegura porque “nunca le ha pasado nada”, con una póliza que asegura lo básico o bien, la falta de homogeneidad en cuestiones como el mantenimiento, la prevención, la protección, etc.

Herramientas

En este apartado se muestran diferentes herramientas a tener en cuenta por las empresas, Quer detalla cómo proceder a la “**Preparación de book de cotización**”.

A través del bróker o consultor, se debe preparar una presentación de la sociedad, señalar aquellas cualidades de la empresa que nos hagan más atractivos como:

- Descripción de la actividad. Flujos.
- Catálogo de productos. Destacando todos los de origen natural.
- Sistemas de almacenamiento.
- Sistemas de prevención/protección. Atex.
- Sistemas o prevenciones específicas para sustancias explosivas.
- Inspecciones de riesgo recibidas de las aseguradoras.
- Planes de protección/prevención/emergencias.
- Capitales. Capital máximo por situación de riesgo.
- Experiencia de siniestralidad.
- Certificaciones de calidad. Contratos de mantenimiento.

Como segunda herramienta destaca una **negociación con anticipación**:

- Iniciar las negociaciones con una antelación mínima de 3 meses al vencimiento.
- Hacer una prospección del mercado, la preparación y difusión de las cotizaciones y las distintas rondas de conversaciones.
- Tiene que dar tiempo a que las aseguradoras potencialmente interesadas, visiten los riesgos y efectúen sus recomendaciones.

Y por último, hace hincapié en el **cumplimiento de las medidas de protección/prevención**, para finalizar su presentación:

Exigencias habituales del mercado:

Ninguna compañía de seguros va a asegurar si no se cumple correctamente con los sistemas de prevención y protección mínimos. Este sería un nivel indispensable:

1. Ausencia de paneles sándwich. Excepto lana de roca o similar.
 2. Certificación Atex. La Directiva ATEX, surgida y aplicable en la Unión Europea, describe qué tipo de equipamiento y ambiente es permitido para el trabajo en una atmósfera explosiva.
 3. Extintores y Bie's y señalización.
 4. Equipo de bombeo (2) y depósito de agua.
 5. Detección.
 6. Alarma conectada.
 7. Mantenimiento interno/externo documentado. Autoinspecciones.
 8. Permiso de fuego y trabajos en caliente (espacios confinados, etc..).
 9. Carga de baterías aislada.
- Y MAS....

Luego hay otros dos niveles, uno muy recomendable que abarca:

10. Autoextinción. Rociadores.
11. Autoextinción. Cuadros eléctricos

Y otro nivel que es muy valorado por los aseguradores, que agrupa:

12. Plan de emergencia.
13. Compartimentación de riesgos.
14. Personal entrenado.

Tras la presentación se abrió el coloquio entre los asistentes, comentando la situación actual, y realizando algunas preguntas al experto.

D. Joan Quer se puso a disposición de ACEFER y de sus socios, y con el agradecimiento al experto del Presidente D. Juan Pardo se cerró este primer Webinar organizado por la Asociación.