



## Riesgos 360°- Episodio 9 - Situación del mercado asegurador: las claves para conseguir mejores propuestas y condiciones de renovación

PALOMA MIGOYA TEJEDOR: Empezamos a notar cómo aquellos riesgos que durante la peor parte del mercado duro habían hecho, podríamos decir, los deberes, empezaban a haber una moderación, por así decirlo, de las condiciones a las que se enfrentaban en las siguientes renovaciones.

[MÚSICA]

LOCUTOR: Estás escuchando Riesgos 360°, el podcast de WTW sobre gestión de riesgos emergentes para tu organización.

[MÚSICA]

ALBERTO RODRÍGUEZ: Bienvenidos a una edición de Riesgos 360°. Os saluda una vez más Alberto Rodríguez, miembro del equipo de marketing digital de WTW España. En el episodio de hoy vamos a hablar de la situación que está viviendo el mercado asegurador y el endurecimiento de sus condiciones en ese contexto denominado mercado duro, que ya llevamos atravesando un par de años y que ahora se ve flameado, si me permitís la expresión, por la inflación, los fallos en la cadena de suministro y la situación en Ucrania, entre otros factores.

Y para hablar de todo ello se encuentra conmigo una invitada de excepción, Paloma Migoya Tejedor, Head of Carrier Management en España, y que recientemente ha sido incluida en listado 40 ante del 40 que reconoce el esfuerzo, talento y posibilidades de promoción de los profesionales de menos de 40 años llamados a ser los directivos líderes del seguro español en las próximas décadas. Y que es concedido por la Asociación de Jóvenes Profesionales del Seguro e Inese. Ahí es nada.

Bienvenida, Paloma, a Riesgos 360°. Gracias por estar hoy aquí con nosotros. Y aprovecho para darte la enhorabuena por esta mención.

PALOMA MIGOYA TEJEDOR: Muchísimas gracias, Alberto. Por mi parte, encantada de participar hoy en este podcast.

ALBERTO RODRÍGUEZ: Claro que sí. Bueno, pues, como ya es un ritual, dentro de la costumbre que tenemos en podcast de Riesgos 360°, siempre os preguntamos, y vamos de lo más general a lo más particular. Así que la primera pregunta que tengo que hacerte de manera obligada es que nos cuentes con tus propias palabras en qué consiste esta situación de mercado duro y cuándo surge.

PALOMA MIGOYA TEJEDOR: Bueno, pues, por definir un poquito qué hay detrás de mercado duro, de estas 2 palabras que llevamos muchos..., bueno, ya varios años utilizando, bueno, el mercado duro significa un endurecimiento de las condiciones, tanto en términos económicos de precio como de coberturas.

Es decir, que nuestros clientes llevan 2 años, un poquito más de 2 años ya, pagando más por sus ofertas de aseguramiento para obtener, digamos, peores o menores coberturas. Este cambio, por así decirlo, este cambio de ciclo, que además sufrimos de manera drástica y repentina, comenzó en 2019. Cabe recordar que llevábamos un poquito más de 2 décadas seguidas en un contexto de mercado blando, donde había un exceso de capital, exceso de competencia, que jugaba a favor de los clientes que veían como, año tras año, pagaban menos por mejores ofertas de aseguramiento e incluso más servicios.

Finalmente, en este 2019, a principios de 2019, vemos cómo cambia el ciclo de manera repentina y drástica. Y nos pilló casi a todos un poco por sorpresa. La gota que colmó el vaso fue 2 años consecutivos, el 2017 y el 2018, de desastres naturales, de catástrofes naturales, cuyas pérdidas llevaron ya a un punto de extenuación a las compañías de seguros, que llevaban varios años ya apuntando a ratios combinados por encima de 100, que es la medida de la rentabilidad que utilizan las aseguradoras para medir la rentabilidad de sus negocios.

Por encima de 100 empiezan a perder, por así decirlo, dinero y a no obtener beneficios. Ya llevaban apuntando y de alguna forma amenazando con que se habían superado los ratios combinados se superaban 100%. Y finalmente a finales de 2018, tras acumular pérdidas por encima de los 147,000 millones y 71,000 millones dólares, respectivamente, 2017 y 2018, por la industria aseguradora, pues, bueno, el mercado llegó a su fin.

Y desde entonces venimos navegando y enfrentándonos a un contexto de mercado muy duro, sobre todo durante el primer año 2019 y 2020, que encima, durante el 2020 se vio agravado por una pandemia mundial, el COVID-19 que todos conocemos.

ALBERTO RODRÍGUEZ: Sin duda, una realidad que todos conocemos. Y al hilo de lo que apuntabas hace un momento sobre esta realidad del mercado asegurador actual, en la que se pone el foco en la rentabilidad por parte de las aseguradoras, ha hecho que hablemos de un mercado en 2 niveles. ¿Podrías explicarnos en qué consiste este concepto de 2 niveles?

PALOMA MIGOYA TEJEDOR: Efectivamente. Bueno, durante la peor parte del mercado duro, como hemos mencionado, que fue principalmente el año 2019 y la primera mitad de..., bueno, incluso todo el año 2020, podríamos decir, bueno, pues, vimos un endurecimiento de los términos económicos de las coberturas. Se incrementaron el número de limitaciones, de exclusiones. También subieron las franquicias y los deducibles. Y vimos, sobre todo, un cambio de rumbo drástico en lo que era la política del proceso de suscripción, con una suscripción muy técnica y restrictiva.

Al mismo tiempo también habría que mencionar que el mercado sufrió, o la mayoría de las compañías sufrieron, una pérdida de recursos, una disminución de recursos que también dificultó el proceso de renovación y de suscripción de muchos riesgos. Finalmente, he superado la peor parte del mercado duro. En 2021 empezamos a apuntar a un mercado de 2 niveles.

Y empezamos a notar cómo aquellos riesgos que durante la peor parte del mercado duro habían hecho, podríamos decir, los deberes, es decir, se habían corregido desde punto de vista de su precio técnico, las tasas se habían actualizado. También se había actualizado el nivel de coberturas. Se habían delimitado de una forma más adecuada ciertas exclusiones.

Por otro lado, también clientes que, durante estos 2 años, 2019-2020, habían invertido en sus riesgos llevando a cabo y aplicando las medidas en mejora y protección de sus riesgos, lo que llamamos una gestión activa de sus riesgos, pues que estos clientes empezaban a ver una moderación, por así decirlo, de las condiciones a las que se enfrentaban en las siguientes renovaciones. Es decir, que para que los riesgos que se empezaban a catalogar como buenos o mejores, el mercado, las aseguradoras, empezaban a proponer mejores condiciones de renovación.

Que para los riesgos que, por otro lado, bien por su actividad o bien porque todavía se considera que no han llegado a su precio técnico o que las condiciones no están en el nivel adecuado en cuanto a coberturas y en cuanto a condiciones económicas, pues, estos riesgos todavía siguen experimentando la peor cara de este mercado duro.

ALBERTO RODRÍGUEZ: Escuchándote, tengo aquí apuntado, análisis de precios, cobertura y capacidad como 3 de los conceptos clave para conocer en este caso el estado de la situación por línea de negocio. Si te parece bien, me gustaría hacer el ejercicio de hacer un repaso por alguna de estas líneas de negocio más importantes y que conocemos también en WTW. ¿Qué nos podrías hablar un poquito de la parte de daños materiales?

PALOMA MIGOYA TEJEDOR: En daños materiales, sí que percibimos que, en términos de capacidad, pues, se ha recuperado ya en la segunda mitad del 2021 y se ha hecho patente esa recuperación de la capacidad en lo que llevamos de 2022. Y, bueno, como todos sabemos, a mayor capacidad, a mayor oferta, pero hay más demanda, pues, al final hace que los precios disminuyan.

Con lo cual sí que podemos decir que, para los riesgos de daños materiales, de forma general, hemos visto una moderación de los aumentos de las tasas. Ojo, que es muy importante apuntar que este café para todos no llega a todos por igual. Hay muchas actividades, actividades y sectores que se han metido dentro del saco de lo que llamamos industrias agravadas, pues, siguen viendo en muchos casos muchas clases de capacidad. Y en algunos casos, en los peores casos, incluso cero apetito, cero capacidad por sus actividades.

Por mencionarlas, estamos hablando de lo que es alimentación y bebidas, toda la parte de reciclaje y manipulación de residuos. También metemos a algunas industrias pesadas como la industria maderera, las químicas, algunas tecnologías de la energía. Estos sectores siguen experimentando y siguen viendo mucha falta de capacidad y de apetito por estas actividades.

Pero si nos vamos al resto de actividades, sí que hemos notado que se ha recuperado la capacidad, con lo cual hay más competencia. Y hemos visto una..., que se pierde o deja de haber tanta presión por los precios. En cuanto a coberturas, una vez que ya se han revisado los wordings y que las compañías tienen un mayor control de sus exposiciones, pues, en principio, hay menos presión también por seguir limitando coberturas o incluyendo exclusiones.

Aunque sí que es cierto que, fruto del conflicto Ucrania y Rusia, sí que se han incorporado recientemente, junto con los que ya se hicieron durante la peor parte del mercado duro, aquellas exclusiones relacionadas con el COVID-19 o con enfermedades infecciosas. Y también otra cobertura que se ha hecho muy de manera habitual en los wordings también de daños materiales como de otras líneas de negocios, aquellas relacionadas con los ciber riesgos. Se han incluido también exclusiones por lo que es el riesgo guerra y sanciones en relación con este conflicto que mencionábamos.

ALBERTO RODRÍGUEZ: ¿Qué está ocurriendo con la parte de responsabilidad civil?

PALOMA MIGOYA TEJEDOR: Bueno, responsabilidad civil sí que seguimos notando presión en cuanto a términos de capacidad y de precios. Sí que se han moderado las subidas de las tasas de manera general. Pero sigue habiendo más dificultades en cuanto a las propuestas de innovación, en cuanto a los precios, a coberturas.

Es verdad que estos riesgos muchas veces se llaman riesgos digamos de long tail. Tienen una, digamos, la gestión de los riesgos y de los siniestros es más larga y por lo tanto más costosa. Y todavía hay varias compañías que, si bien están abriendo poquito a poco sus apetitos en la parte de daños materiales, en realidad todavía vemos cierta reticencia por abrir sus apetitos y desplegar más capacidad en estos riesgos.

También se han impuesto las exclusiones de guerra y sanciones, como comentábamos en relación con el conflicto Rusia y Ucrania. Y, bueno, pues, todavía vemos una preocupación importante en los equipos de suscripción, de los suscriptores, por la falta de rentabilidad de estos riesgos, por así decirlo, del pasado. Que todavía no se ha llegado, se considera que no se ha llegado en muchos casos a su tasa, su precio técnico. Con lo cual la situación es un poquito menos positiva que lo que mencionábamos anteriormente para daños materiales.

ALBERTO RODRÍGUEZ: Bueno, al final no puede ser todo una constante, ¿verdad? Hablando específicamente ahora de la parte de D&O, Directors and Offices, que además hemos hablado de ello en uno de los episodios de Riesgos 360º anteriormente, ¿qué nos puedes decir?

PALOMA MIGOYA TEJEDOR: Dentro de lo que son los productos que metemos dentro de la línea de las financieras D&O, que cabe también recordar que fue una de las líneas, productos, que antes sufrió el mercado duro, el cambio de ciclo, estamos viendo al mismo tiempo que, si fueron los primeros en sufrir cambio de ciclo, está siendo también una de las primeras líneas en percibir esa mejora de las condiciones. Y, bueno, pues, donde vemos más real o más cerca el cambio de ciclo de nuevo del mercado duro a un contexto de mercado un poquito más blando.

Así que vemos que las tasas se han moderado las subidas. Y cabe mencionar que son cada vez más habituales las renovaciones planas sin subidas. E, incluso, para algunos sectores, para algunas actividades de algunas empresas, se está empezando a aplicar ligeros descuentos. Pero, bueno, que todo hace apuntar a que esa moderación de la situación del mercado se está haciendo real, en este caso, para la línea de D&O. Hay más capacidad. Ha habido nuevos entrantes en el mercado local que han aportado, han añadido más capacidad al sector. Con lo cual, a mayor competencia, más capacidad. También está impulsando esta moderación de las tasas.

En cuanto a coberturas, bueno, sigue habiendo ciertas limitaciones, restricciones en las coberturas, en la amplitud de las coberturas. Pero, bueno, por volver a mencionar y a resaltar que es quizás una de las líneas donde vemos más real la moderación y el cambio de ciclo.

ALBERTO RODRÍGUEZ: Bueno, pues, buenas noticias, entonces, para los responsables de empresa y todo aquel que ocupa un cargo directivo Y para terminar con este repaso que estamos haciendo, te pregunto por la parte de ciberriesgos que además antes mencionabas de soslayo y que en nuestro episodio anterior precisamente trataba de este tema y de las principales amenazas en tendencias de ciberriesgos, como es ahora mismo los ataques de ransomware. ¿Qué nos puedes decir de esta línea de negocio?

PALOMA MIGOYA TEJEDOR: Pues, desgraciadamente, ciberriesgos es la excepción a la norma, desde nuestro informe de final de año 2021 y en este último informe que acabamos de publicar hace unos unas semanas. Bueno, pues, toda esta moderación o esta relajación de las condiciones que estamos viendo en otras líneas de negocio, desgraciadamente no se ha hecho real para la parte ciberriesgos y no esperamos que en el corto plazo vaya a cambiar esta tendencia.

Es, de hecho, la línea donde los aumentos de las tasas siguen disparados con incrementos del 50% hasta 200%. Y, desgraciadamente, creemos que esta va a seguir siendo la tendencia. En términos de capacidad, también vemos fuertes restricciones de capacidad, sobre todo para liderar y para los primarios, de este tipo de estructuras de seguros. Y, luego, vemos todavía mucho miedo por parte de las compañías a abrir sus apetitos. Siguen teniendo ciertas dudas respecto al alcance que tienen, que pueden tener los siniestros relacionados con los ciberriesgos.

Están teniendo también muchos problemas para gestionar la acumulación, el cúmulo de riesgos, como llaman las compañías de en este caso para el producto de ciberriesgos. Con lo cual es una de, digamos, la línea donde, desgraciadamente, el contexto de mercado duro va a seguir siendo así para los próximos 6 meses y probablemente para, pues, hablemos casi de algún año más.

Se han incrementado los ataques de ransomware. Y el impacto que pueden tener este tipo de ataque, este tipo de eventos es todavía difícil de delimitar, y de delimitar también desde punto de vista de los seguros. Por otro lado, creemos que la preocupación desde el punto de vista de clientes, antes más en la parte de grandes compañías. Ahora mismo la suposición vemos que está en todos, tanto en pequeñas y medianas empresas, grandes empresas, como también a título individual. Con lo cual, por otro lado, la preocupación por parte de los clientes también se ha incrementado. Y vemos como una oportunidad de incrementar la expansión de estos productos a otros segmentos, no solo, digamos, a las grandes compañías.

ALBERTO RODRÍGUEZ: Hasta aquí hemos hablado de la situación actual. Pero en términos generales, me gustaría consultarte, aunque obviamente no tengas la bola del futuro. Pero, bueno, ¿cuál sería pronóstico para lo que queda de 2022 y principios de 2023 en base a los indicios que estamos viendo?

PALOMA MIGOYA TEJEDOR: Bueno, pues, de cara a la segunda mitad del año, quizá es un poco pronto para determinar qué va a pasar en 2023. Pero, bueno, sí que, de cara a la segunda mitad del año 2022, pues, predecimos que continuará la moderación de las condiciones aseguradoras en cuanto a tasas, a franquicias y a coberturas.

Pero, efectivamente, siempre en un contexto de mercado de 2 niveles. Aquellos riesgos tipificados como buenos o mejores. Y dentro de la parte digamos preferente de los apetitos de las compañías se aprovecharán y se beneficiarán de esta relajación y moderación de las condiciones. Por el contrario, los que todavía se sigan calificando como riesgos peores o menos buenos seguirán viendo una situación de mercado compleja y dura.

Incluso, volviendo a mencionar algunas actividades dentro de las tipificadas como industrias agravadas, que seguirán experimentando unas condiciones incluso peores de sus actuales y en muchos casos verán cómo no conseguirán condiciones y soluciones para asegurar sus actividades, con lo cual un contexto complejo para algunas actividades.

ALBERTO RODRÍGUEZ: Para terminar, Paloma, ¿podrías indicarnos cuales serían las claves que nos permitirían o que nos permitirán allanar el camino para conseguir mejores propuestas y condiciones de renovación?

PALOMA MIGOYA TEJEDOR: Bueno, pues, como hemos mencionado desde la primera edición de nuestro informe de situación de mercado, es fundamental presentarse de la mejor forma posible en el mercado, presentarse y posicionarse para conseguir llamar la atención de más aseguradoras con el fin tener más alternativas y, por lo tanto, también mejores soluciones.

Para ello, pues, principalmente 2 claves. Creemos que esa diferenciación de los riesgos comienza con un fuerte compromiso y una activa gestión de los riesgos por parte de los clientes. Y aquí es un papel

fundamental de los risk managers, de los gestores de riesgos. Y en este punto creemos que es fundamental el cumplir con los compromisos en cuanto a medidas de prevención y de mejora de los riesgos. Ese es un punto clave que las compañías no pasan por alto. Y se analiza en la primera etapa de en cuanto se comienza a trabajar una renovación, tanto con las compañías actuales en los riesgos como potenciales compañías para cubrir esos riesgos. Con lo cual diferenciarse y presentarse en el sector y en mercado de la mejor forma posible para llamar la atención de los mercados y tener más y mejores opciones

Y, por otro lado, la calidad de la información es fundamental, contar con datos lo antes posible, completos y de calidad para poder, en la misma línea que mencionábamos en el punto anterior, conseguir un mejor ratio en cuanto al risk quality que las compañías le van a dar a ese riesgo. Y en ese sentido, pues, conseguir beneficiarse de mejores condiciones y de ese ablandamiento que hablábamos de que empezamos a percibir. Con lo cual, diferenciación y luego calidad de la información.

ALBERTO RODRÍGUEZ: Pues, Paloma, por mi parte no tengo más preguntas. La verdad que ha quedado todo muy claro. Solo me queda darte las gracias por este ratito con nosotros y espero volver a verte muy pronto de nuevo por aquí para seguir hablando contigo de estas y otras realidades del mercado asegurador.

PALOMA MIGOYA TEJEDOR: Pues, muchísimas gracias, Alberto. Ha sido un placer compartir algunos tips de la situación actual y de lo que prevemos para los próximos meses. Y encantada de participar en próximas vacaciones para seguir actualizando a nuestros clientes de cómo vemos que va evolucionando el sector.

ALBERTO RODRÍGUEZ: Claro que sí. Muchas gracias. Y a los oyentes de Riesgos 360º, recordaros que podéis encontrar todos los episodios disponibles en las principales plataformas de streaming, cada uno dedicado a un riesgo empresarial en particular y analizados, como siempre, por nuestros especialistas de WTW España. Gracias por estar ahí. Un saludo.

LOCUTOR: Gracias por escuchar Riesgos 360º. Recuerda que puedes encontrar más contenido sobre gestión de riesgos en nuestro [blog WTW Update](#) y en nuestro canal de [LinkedIn](#) y [Twitter](#) de WTW España. Anticípate y convierte el riesgo en un camino hacia el crecimiento.

[MÚSICA]