

# Unidad de Flotas

Propuesta de Servicios

**wtw** | **Willis**



# ¿Qué vamos a contarte?

**01 | Sobre WTW**

**02 | Situación del sector asegurador en Flotas**

**03 | Plan de acción**

**04 | Nuestras soluciones**

**05 | Casos de éxito**







Sobre WTW

# Sobre WTW

Nuestro departamento especialista en **Flotas** ostenta desde hace décadas en España **una posición de liderazgo** con relación al aseguramiento de flotas de vehículos.

## Datos anuales:



**220.000**  
vehículos



**100.000 MM**  
primas colocadas en el mercado asegurador



**82.000**  
sinistros intermediados

## Algunos de nuestros clientes:

AVANZA	ACCIONA	TRANSPORTES MAZO	GRUPO SESE	ADL AUTOMOTIVE
GRUPO SUEZ	TRUCK AND WHEEL	TRANSPORTES OCÓN	ARCELORMITTAL	J CARRIÓN
TRANSPORTES SANTOS	NIPPON GASES	CLH	CEPSA	DELGO TRANSPORTES
COLONIAL	NUPPEC	GEODIS	ELEC NOR / ENERFIN	ENAIRE
ENDESA	EXOLUM	GRUPO CORREOS	FERROVIAL	GLOBALVIA
ACS	IBERDROLA	INDRA	BANKINTER	LOGITERS
MERLIN PROPERTIES	NATURGY	FERROVIAL	PONTEGADEA	RED ELECTRICA
RENFE	REPSOL	SACYR	SANTANDER	TELEFONICA
URBASER	VELATIA	GRUPO DISA	SASEMAR	

## Cifras WTW:

**49.000**

Empleados globales



**+140**

Países

**+53bn**

Primas gestionadas a nivel global

**+900**

Empleados en España



**+150k**

Pólizas gestionadas a nivel local con más de

**+1000MM€**

Primas gestionadas

**140MM€**

Facturación



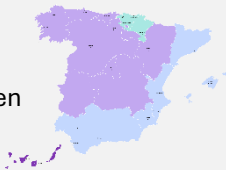
**82%**

Ibex 35 son clientes



**18**

Oficinas en España



**97%** Tasa de retención de clientes







# Situación del sector asegurador en Flotas



# Situación del sector asegurador en Flotas

Desde 2021 el resultado técnico del ramo de autos de las compañías aseguradoras españolas ha sido superior al 100%. Esto significa que el coste ( siniestros y gastos) es superior al ingreso (primas) o, lo que es lo mismo, que **las aseguradoras están perdiendo dinero por asegurar automóviles.**

## Causas principales:

### Contexto inflacionista:

- **Aumento coste reparaciones:** 48% recambios, 11% pintura, 41% mano de obra.
- **Convenios de asistencia sanitaria:** incremento 3,25% sector público y 4,5% sector privado.

### Mayor exposición del riesgo por uso del vehículo:

- **Aumento frecuencia:** el número de siniestros por vehículo ha ido aumentando tras la bajada provocada por la pandemia.
- **Asistencia en viaje:** las asociaciones reivindican falta de recursos y suben los costes.

### Aumento del coste por siniestro. Desde 2022 a 2024:

- **Indemnizaciones por daños materiales:** los módulos de indemnización de daños materiales (*forfait* que se abonan las aseguradoras entre ellas) han subido un **20,8%** en CICOS (de 882€ a 1.114€) y un **30,6%** en SDM (de 1.460€ a 2.105€).
- **Indemnizaciones por lesiones:** el baremo está vinculado a la subida del IPC de pensiones, suponiendo (en base 100), un crecimiento del **19,9%**.

RATIO COMBINADO	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Autos RC	95,90%	91,80%	92,00%	96,59%	102,00%	105,15%	107,00%

## Consecuencias:

- **Políticas de selección de riesgos** restrictivas y análisis exhaustivo de información.
- **Eliminación de competencia aseguradora en el sector privado.** Demanda de soluciones por algunos sectores.
- **No alternativa CCS**



### **Cartera:**

Subida de primas en las renovaciones, aún teniendo datos de frecuencia y siniestralidad adecuados a nivel individual.



### **Nuevo Negocio:**

Inexistencia de objetivos de crecimiento en el ramo de autos.



# Plan de acción

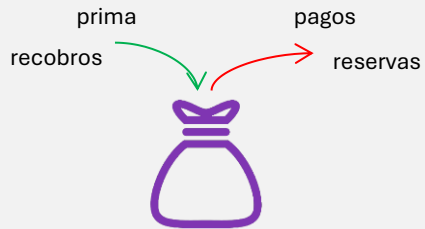


# Plan de acción- Nosotros te ayudamos

## ¿Qué hacer?



**Conocer los parámetros** de selección del riesgo y cálculo de siniestralidad por las Aseguradoras.



$$\text{Siniestralidad} = \frac{\text{Pagos} + \text{Reservas} - \text{Recobros}}{\text{Prima Neta}}$$

$$\text{Frecuencia} = \frac{\text{Número de siniestros}}{\text{Vehículo}}$$



**Disponer de información detallada y de calidad** acerca del comportamiento de la flota, así como las causas que lo provocan, para establecer los objetivos.



**Implementar medidas de prevención** para reducir siniestralidad, costes ocultos, absentismo laboral, ofreciendo una imagen de empresa responsable y comprometida.



**Contar con el apoyo de un experto** que permita a la empresa estar en la mejor posición para alcanzar los objetivos marcados.

## Coste del “no cambio”

- ➔ **Desconocimiento de las reglas del juego**, en un entorno complejo.
- ➔ **Dificultad** para establecer Budget.
- ➔ Programa de seguros **cautivo e inestable**.
- ➔ **Asunción de costes internos** para contar con el conocimiento y recursos necesarios.
- ➔ Asunción de **responsabilidad**.
- ➔ Exponer la cuenta de resultados a **eventos no previstos y/o desconocidos**.
- ➔ **Imagen de empresa poco apetecible** a un sector asegurador muy exigente.
- ➔ **Asunción de costes internos** para contar con el conocimiento y recursos necesarios.
- ➔ Asunción de **responsabilidad**.



# Plan de acción

## ¿Cómo hacerlo?



### 1. Obtención de información

- **Detalle de la flota.**
- **Contratos actuales.**
- **Listado de siniestros desde 2022 hasta 2025** con detalle de número de siniestro, matrícula, fecha y país de ocurrencia, abierto/cerrado, pagos, reservas, recobros, culpa/no culpa, garantía afectada.
- **Número de vehículos expuestos** para cada periodo de seguro desde 2022 hasta 2025, por tipo de vehículo.



### 2. Informe económico y técnico

- **Identificación de riesgos:**
  - Actividad flota
  - País ocurrencia siniestro
  - Coberturas
  - Límites
- **Diagnóstico de siniestralidad:**
  - Frecuencia de siniestros por garantía
  - Coste medio por garantía
  - Carga siniestral por vehículo
  - Ratio culpa/no culpa
  - Evolución de frecuencia y coste
  - Análisis y evolución de reservas
  - KPI's por tramos de costes



### 3. Fijación de objetivos

- **Reducción del coste de los seguros, como consecuencia de:**
  - Reducción de frecuencias
  - Aumento de recobros
  - Aumento ratio inocencia

# Nuestras soluciones





# Nuestras soluciones

	Mediación	Consultoría
Objeto	Prestación de los <b>servicios de mediación y asesoramiento preparatorios</b> para la formalización los contratos, así como la gestión de estos y sus siniestros.	Prestación de los <b>servicios de consultoría de riesgos necesarios</b> con el objetivo principal de reducir frecuencia culpa y aumentar recobros.
Finalidad	<b>Colocación de los riesgos con las compañías aseguradoras óptimas.</b> Emisión y puesta en marcha de los contratos, asesoramiento y gestión de las pólizas y sus siniestros, con recursos materiales y personales adecuados.	<b>Optimizar la rentabilidad de la flota</b> mediante la reducción del coste del riesgo y la mejor adecuación de la póliza conforme a las necesidades de la empresa.
Remuneración	WILLIS se verá retribuido por las <b>comisiones de la compañía de seguros</b> con la que se formalicen los contratos.	El coste de los servicios, (pendiente de valoración) será <b>asumido por WTW.</b>
Nuestro objetivo	<b>Reducción del coste total del riesgo.</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Nuestra metodología busca reducir el coste del riesgo.</li><li>Aunque la prima es un componente muy significativo, no es el único ni el más importante. Una laguna de cobertura o un límite insuficiente puede tener un mayor impacto en la cuenta de resultados de la empresa.</li></ul>	

# Nuestras soluciones



## Soluciones preventivas

- **Plan de prevención anual** por empresa y flota.
- **Calendario consensuado** de acciones y su contenido.
- **Las acciones se preparan por WTW** atendiendo a las necesidades y objetivos concretos de cada flota.
- **Informes pre-acción y post-acción** para poder medir el impacto de las acciones sobre los KPI's a corregir/mejorar.

### Algunas de nuestras acciones:

- **Formación presencial/telemática a conductores** y responsables de conductores:
  - Cómo evitar un siniestro. Comportamiento responsable
  - Principios de conducción preventiva
  - Consecuencias de los accidentes
- **Formación presencial/telemática a otros agentes de la empresa** que intervienen en el siniestro, desde la recepción de la incidencia hasta el envío del parte a WTW.
- **Test telemáticos periódicos** a conductores/responsables/agentes para contrastar el nivel de conocimiento sobre los protocolos pactados o formación impartida.
- **Detección de necesidades** de formación futuras.
- **Kit de bienvenida/onboarding** para conductores.



## Ocurrencia del siniestro. Apoyo al conductor y la empresa

- **Qué hacer** en caso de siniestro.
- **Formación presencial/telemática** a conductores/responsables/agentes, en coordinación con el departamento de Prevención de riesgos laborales:
  - Actuaciones, intervenciones y conductas a seguir Implicación de otros vehículos, peatones, autoridades
  - La prueba en siniestros convencionales. Países
- **Protocolo de actuación entre la empresa y WTW** respecto a comunicaciones de siniestros, calidad de los mismos, plazos...
- **Reportes periódicos** a la empresa con información de KPI's acerca de:
  - Calidad de la información de los partes
  - Documentación necesaria para defender nuestra postura inocente
  - Documentación necesaria para que prospere nuestra reclamación ante el contrario
  - Cumplimiento de plazos



# Nuestras soluciones



## Gestión activa. Nosotros gestionamos

- **Protocolo de gestión de siniestros** adecuado al tipo de flota. Desde el parte de siniestro hasta su resolución.
- **Gestores de siniestros senior** con experiencia en la gestión de siniestros de convenio nacionales/internacionales, lesiones...
- **Introducción de datos** en el sistema la Aseguradora.
- **Participación en Diálogos** entre Compañías.
- **Comunicación con Tirea** para confirmación de versiones.
- **Protocolos con gabinetes periciales** especialistas en tasación de daños de los vehículos asegurados.
- **Protocolos con talleres** especialistas en reparaciones de los vehículos asegurados y con prioridad para evitar la paralización del vehículo.
- **Protocolos de reclamación de perjuicios económicos** derivados de un siniestro, al tercero culpable identificado.
- **Grabación de datos** que ayuden al análisis estadístico.



## Soluciones correctivas

- **Análisis estadístico** para identificar las causas y circunstancias que originan desviaciones, por diversas causas, como:
  - Tipo, antigüedad, marca de vehículo.
  - Conductor.
  - Delegación.
  - País de ocurrencia.
  - Causa del siniestro.
  - Características temporales o concretas de trayectos urbanos.
  - Categorización de las desviaciones según su frecuencia, gravedad y evitabilidad.
- **Propuesta de medidas de corrección.** Algunas medidas:
  - Control de gestión de recobros por parte de la Compañía Aseguradora.
  - Acciones de información y sensibilización a toda la plantilla.
  - Formación presencial/telemática de refuerzo a conductores/responsables/agentes que lo necesiten.
  - Envío de vídeos/imágenes con mensajes audiovisuales concretos sobre aspectos a mejorar, generales y personalizados por grupos de conductores con similares necesidades.
  - Análisis de uso de sistemas de seguridad activa, pasiva y pro activa de los vehículos.
  - Puntos negros en rutas habituales.
  - Sageris. Empresa de seguridad vial.
    - Cursos prácticos de conducción.
    - Coste a determinar.



## Casos de éxito



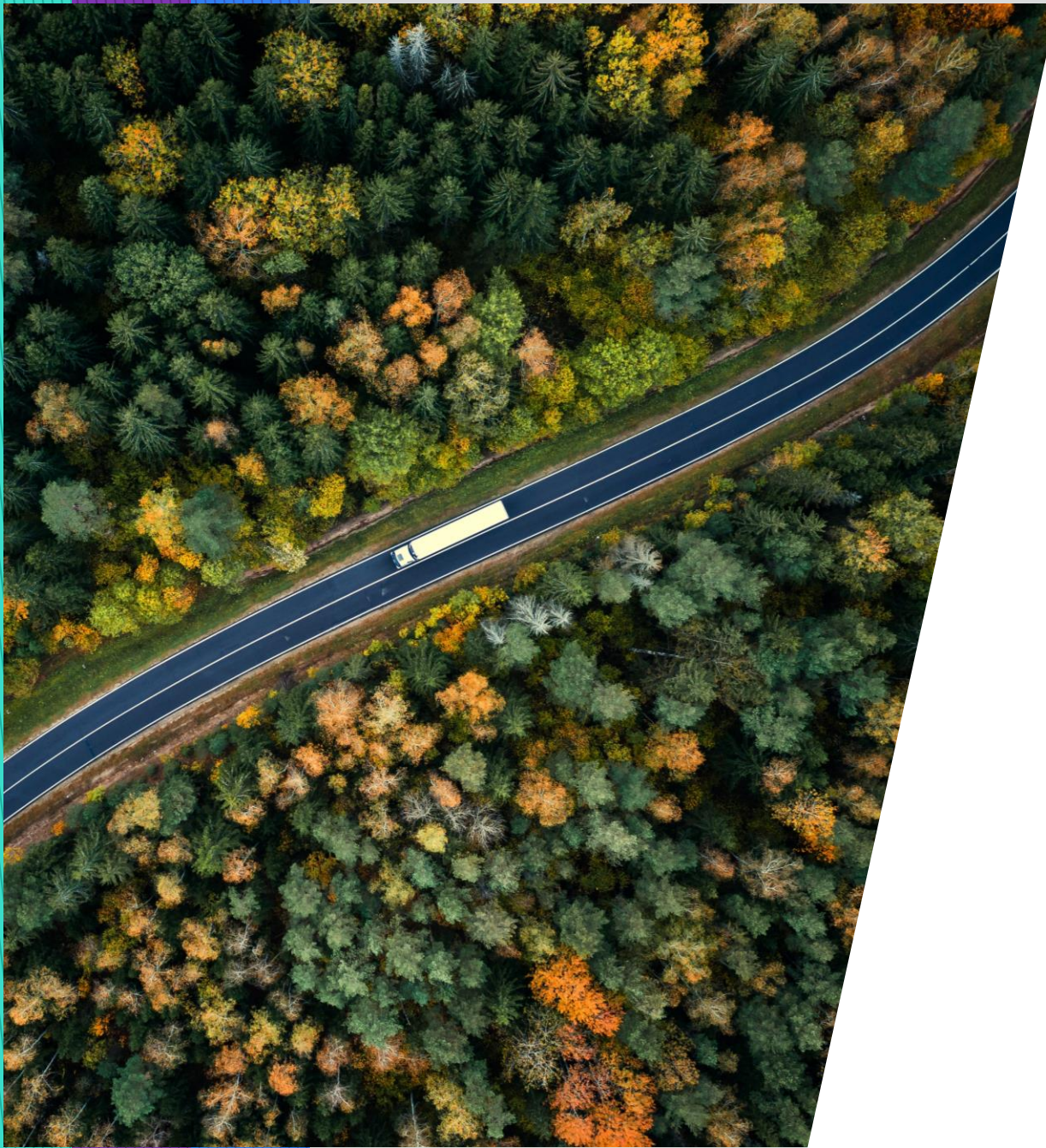
# Casos de éxito

## FRECUENCIA GENERAL

FRECUENCIAS	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
FRECUENCIA CASO 1	0,47	0,60	0,45	0,28	0,35	0,35	0,31	0,32
FRECUENCIA CASO 2	0,56	0,54	0,52	0,52	0,50	0,48	0,47	0,44
FRECUENCIA CASO 3	0,44	0,45	0,45	0,39	0,38	0,35	0,33	0,31

## RATIOS NO CULPA

RATIOS INOCENCIA	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
RATIOS INOCENCIA CASO 1	25,74%	27,78%	24,28%	32,82%	36,59%	38,38%	40,51%	40,02%
RATIOS INOCENCIA CASO 2	11,00%	12,27%	11,52%	20,00%	25,00%	26,75%	30,75%	35,32%
RATIOS INOCENCIA CASO 3	40,00%	38,50%	41,02%	42,08%	42,09%	45,54%	48,58%	49,52%



# Muchas gracias

**Unidad de Flotas | WTW | Willis Consulting, S.L.**

Plaza Pablo Ruiz Picasso, nº 11, 6ª planta | Madrid 28020 | España



**Pilar Mateos**

**Directora de Flotas**

M: +34 639 49 19 64

[Pilar.Mateos@wtwco.com](mailto:Pilar.Mateos@wtwco.com)



**Carlota Suárez**

**Subirectora de Flotas**

M: +34 626 34 94 71

[Carlota.Suarez@wtwco.com](mailto:Carlota.Suarez@wtwco.com)

**wtw | Willis**